



INSTITUTO UNIVERSITARIO AERONÁUTICO

FACULTAD DE CIENCIA DE LA ADMINISTRACIÓN

TRABAJO FINAL DE GRADO

COLINA S.R.L.

**ANÁLISIS Y REEXPRESIÓN DE ESTADOS
FINANCIEROS**

Tutor:

Cra. Miriam Mustafá

Alumnos:

Almada, Diego

Blancuzzi, Gabriel

Kassar, Marcos

2016

INDICE

CAPITULO I

DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA Y ANÁLISIS DEL ENTORNO

Generalidades de la organización	13
Misión	14
Visión	14
Valores	14
Estructura formal de la sociedad	15
Análisis PEST	22
Análisis FODA	30

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO DE REFERENCIA

2. Análisis de Estados Contables	35
2.2 Análisis de la situación financiera	38
2.3 Análisis de la situación económica	47
2.4 Estados contables en moneda homogénea	52

CAPITULO III

ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN FINANCIERA

3.1 Estados contables resumidos	60
3.2 Análisis vertical del Estado de Situación Patrimonial	64
3.3 Análisis de la composición y evolución del Patrimonio Neto	65
3.4 Composición del Activo según su grado de realización y su origen	66



3.5 Composición del Pasivo según su exigibilidad y su origen	68
3.6 Análisis horizontal del Estado de Situación Patrimonial	68
3.7 Análisis de la estructura patrimonial	70
3.8 Análisis de la situación financiera de corto plazo	79
3.9 Análisis de la situación financiera de largo plazo	91

CAPITULO IV

ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ECONÓMICA

4.1 Análisis horizontal del Estado de Resultados	97
4.2 Análisis vertical del Estado de Resultados	98
4.3 Aplicación del instrumental	99
4.4 Diagnóstico de la situación económica	102
4.5 Pronóstico de la situación económica	103

CAPÍTULO V

REEXPRESIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

5.1 Presentación de los estados financieros	105
5.2 Información complementaria	107
5.3 Aplicación del Proceso Secuencial RT 6 (IV.B.1.)	112
5.4 Asientos de ajuste	123
5.5 Estados contables reexpresados	124
CONCLUSION	126
BIBLIOGRAFIA	129



DEDICATORIAS Y AGRADECIMIENTOS

Almada Diego

Dedico este trabajo de grado, a mis padres en especial a mi madre Nélica, quien me acompaño desde el comienzo de este camino, y a quien debo su apoyo incondicional, a mis Hermanos, Pablo y Carolina, a mis sobrinas, Martina y Mikaela, a mi cuñado Mauricio, quienes desde la distancia me enviaron fuerzas para continuar avanzando con esta linda carrera. Agradezco el apoyo de mi novia Jimena, quien me aconsejo y ayudo a no bajar los brazos en ningún momento.

A mis familiares y mis amigos, quienes también estuvieron presentes en estos años de carrera.

Y para todas aquellas personas que confiaron en mí, que me permitieron crecer, y llegar al final de esta etapa, para todos ellos, mi más sincero agradecimiento.

Blancuzzi Gabriel

Dedico este Trabajo de Grado a mi Madre, Ana María, quien me ha acompañado a lo largo de toda mi vida y me dio la posibilidad de poder formarme no solo como persona, sino también poder acceder a una educación que me permita el día de mañana hacer de ella un medio de vida.

A mi hermana que me acompaño y ayudo, apoyándome cada vez que me hizo falta algo y por ultimo a una persona que me dio fuerzas para seguir cuando el cansancio avanzaba, el estrés y las obligaciones, Mariel, sin duda una gran compañera en mi vida y en todos mis proyectos, una pieza fundamental de todo los sueños y proyectos de mi vida.

También es grato mencionar a mis dos compañeros: Diego y Marcos, que juntos hemos decido encarar este arduo y largo trabajo de grado, lleno de satisfacciones y por sobre todo un excelente grupo humano y de trabajo.



Por último, los profesores que he tenido como tutores y a toda la comunidad del IUA, que me han ayudado a crecer y me han tenido paciencia en este largo trayecto de formación profesional y humana.

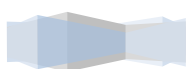
Kassar Marcos

Dedico este Trabajo de Grado en primer lugar a mis padres: José y Cristina, quienes además de darme lo más importante que un ser humano puede brindarle a otro, la VIDA, me han acompañado en forma incondicional a lo largo de este camino en todo sentido de la palabra, pudiendo contar con su tiempo, su apoyo y su compañía en todo momento.

A mis hermanos José, Nena y Gabriel y a mi familia en general, por haber estado siempre pendiente en cada una de las instancias transitadas, preocupándose por mi constante bienestar y la consecución de los objetivos propuestos.

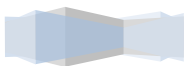
A mi compañera de vida, Lucía, que me ha dado fuerza e impulso cada vez que intenté flaquear, estando siempre a mi lado dotándome de su infinito amor.

A mis amigos y conocidos, que de una manera u otra me han hecho sentir su presencia y sus buenos augurios, depositando toda la confianza en mí para llegar a la meta propuesta.



TÍTULO:

**COLINA S.R.L.
ANÁLISIS Y REEXPRESIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS**



Formulario C



INSTITUTO
UNIVERSITARIO
AERONAUTICO

Facultad de Ciencias de la
Administración

Departamento Desarrollo Profesional

Lugar y fecha: Córdoba, 27 de
Octubre de 2016.-

INFORME DE ACEPTACIÓN del PROYECTO DE GRADO

Título del PROYECTO DE GRADO

COLINA S.R.L. Análisis y reexpresión de Estados Financieros

Integrantes: (Apellido, Nombre y Carrera)

ALMADA, Diego – Cr. Público
BLANCUZZI, Gabriel – Cr. Público
KASSAR, Marcos – Cr. Público

Profesor Tutor del PG:

MUSTAFA, Miriam

Miembros del Tribunal Evaluador:

Presidente: FLORES, Lourdes

Vocal 1: KHALIL, Amalia

Vocal 2: MALAMAN, Rossana

Resolución del Tribunal Evaluador

- El P de G puede aceptarse en su forma actual sin modificaciones.
- El P de G puede aceptarse pero el/los alumno/s debería/n considerar las Observaciones sugeridas a continuación.
- Rechazar debido a las Observaciones formuladas a continuación.

Observaciones:

Tener en cuenta las observaciones de la Contadora Flores. El capítulo I es teoría y el capítulo II es el análisis de la empresa, el mismo tendrá que ser el primero, no es necesaria la teoría, poco claro con la actividad de la empresa, Ver Pág. 67,68 y 69. Pág. 77 En la Exposición deberá aclarar el tema

Prof. Rossana Malaman.

RESUMEN

El presente Trabajo Final de Grado se propone analizar la situación económica y financiera de la empresa Colina S.R.L. a fin de proporcionarle una diagnóstico y su evolución para los períodos 2012; 2013; 2014 y 2015 y llevar a cabo el ajuste por exposición a la inflación del último período para determinar los efectos sobre los Estados Contables que se producen bajo un entorno inflacionario, atendiendo a las Normas Contables Profesionales correspondientes (TR 6, RT 17 y sus modificaciones de la RT 39).



PALABRAS CLAVES

Análisis de Estados Financieros: El análisis de estados financieros es el proceso crítico dirigido a evaluar la posición financiera, presente y pasada, y los resultados de las operaciones de una empresa, con el objetivo primario de establecer las mejores estimaciones y predicciones posibles sobre las condiciones y resultados futuros.

Análisis Económico: El análisis económico estudia la estructura y evolución de los resultados de la empresa (ingresos y gastos) y de la rentabilidad de los capitales utilizados. El análisis económico consiste principalmente en determinar el tanto por ciento de rentabilidad de capital invertido en el negocio.

Análisis Financiero: El análisis financiero es una técnica o herramienta que, mediante el empleo de métodos de estudio, permite entender y comprender el comportamiento del pasado financiero de una entidad y conocer su capacidad de financiamiento e inversión propia.

Coefficiente de reexpresión: resulta de dividir el valor del índice de fecha de cierre sobre el valor del índice a la fecha o periodo de origen de la partida.

Estados Contables: Presentación estructurada de información contable histórica, que incluye notas explicativas, cuya finalidad es la de informar sobre los recursos económicos y las obligaciones de una entidad en un momento determinado o sobre los cambios registrados en ellos en un período de tiempo, de conformidad con un marco de información contable.

Estados Contables resumidos: Presentación estructurada de información contable histórica, sin incluir notas explicativas ni anexos, generalmente se expresan en forma vertical para facilitar la comparación a vales históricos con otros periodos contables.

Inflación: comprende al movimiento continuo y ascendente del nivel general de precios, por lo tanto, hay inflación cuando se dan tres condiciones: debe tratarse de un proceso continuo, los precios aumentan, y debe ser un aumento general. La inflación es también conocida como la pérdida sufrida por la moneda en su poder adquisitivo.

Liquidez: Es la capacidad de la empresa de hacer frente a sus obligaciones de corto plazo. La liquidez se define como la capacidad que tiene una empresa para obtener dinero en efectivo. Es la proximidad de un activo a su conversión en dinero.

Nivel de precios específicos: la evolución particular de los precios de cada bien.

Nivel de precios relativos: si se compara la evolución del precio de un bien en términos de otro de la economía, se determina el aumento o disminución en términos relativos.

Nivel general de precios: es la evolución del promedio ponderado de precios de los bienes y servicios.

Ratios o razones financieras: Ratio es la relación o proporción que se establece entre dos cantidades o medidas. También se denomina comúnmente “razón” o indicador. La forma de relacionar las dos medidas puede ser mediante cualquier operador matemático (suma, resta, multiplicación, división, o combinaciones) siendo el más utilizado la división.

Rentabilidad: Relación existente entre los beneficios que proporciona una determinada operación o cosa y la inversión o el esfuerzo que se ha hecho; cuando se trata del rendimiento financiero; se suele expresar en porcentajes.

Resultado por exposición a la inflación (REI) o Resultado por exposición a los cambios en el poder adquisitivo de la moneda (RECPAM): es la pérdida o ganancia que originan los llamados activos y pasivos monetarios puros respectivamente.

Solvencia: La solvencia, desde el punto de vista financiero, se identifica con la capacidad de una entidad de generar fondos para atender, en las condiciones pactadas, los compromisos adquiridos con terceros.



INTRODUCCIÓN

El análisis e interpretación de información financiera, es una herramienta básica para las empresas y de fundamental importancia para la toma de decisiones, ya que permite a los usuarios de la información contable evaluar la solvencia, liquidez, rentabilidad y capacidad para generar recursos tanto a corto como a largo plazo.

Es por ello, que la necesidad de conocimiento de los principales métodos de análisis financiero, así como su interpretación, es importante para introducir a las empresas en un mercado competitivo. Con el análisis financiero se logra identificar los diversos procesos económicos de las diferentes organizaciones, lo cual permite evaluar objetivamente el desempeño de la administración, determinando las posibilidades de desarrollo y el perfeccionamiento de la dirección.

Complementando lo antedicho, las características fundamentales que debe tener la información contable presentada en los estados financieros son de utilidad y confiabilidad. Así mismo, la información financiera tiene asignada como función implícita, contribuir en la toma de decisiones (Lazatti, 1987).

Cabe aclarar que el efecto que provoca el hecho de no considerar la inflación no sólo afecta a la situación económica, sino que afecta también a la situación financiera tanto de corto como largo plazo; en otras palabras afecta a la totalidad del análisis ya se presentan estados contables que si bien cumplen con las normas contables, no reflejan la realidad (Senderovich, 2002)

En virtud de lo antes expuesto, se desarrollará la presente investigación donde se realizará un análisis e interpretación de Estados Contables de la firma Colina SRL, a fin de determinar su situación actual con respecto al escenario económico tanto provincial como nacional y su evolución en los últimos cuatro periodos contables.

Por otra parte se llevará a cabo el ajuste por exposición a la inflación del último período para determinar los efectos sobre los Estados Contables que se producen bajo un entorno inflacionario, atendiendo a las Normas Contables Profesionales correspondientes.



CAPÍTULO 1

DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA Y ANÁLISIS DEL ENTORNO



1.1 Generalidades de la organización

Colina es una empresa familiar que nació en la ciudad de Córdoba, Argentina, en 1957 con el objetivo de fabricar equipos especiales para diferentes vehículos. Con más de 50 años de experiencia, una gran infraestructura y liderada por un equipo de profesionales cuya filosofía es brindar respuestas eficaces a las exigencias de cada cliente, Colina ofrece soluciones funcionales y productos de la más alta calidad.

Es una Pyme fundada por sus actuales socios; es una empresa familiar que nació en la ciudad de Córdoba, Argentina, en 1957 con el objetivo de fabricar equipos especiales para diferentes vehículos (ambulancias, aparatología médica, minibuses para discapacitados, unidades isotérmicas, patrulleros, talleres, laboratorios y bancos móviles).

La organización cuenta con más de 50 años de experiencia, una gran infraestructura y es liderada por un equipo de profesionales que brindan respuestas eficaces a las exigencias de cada cliente.

La firma es una S.R.L. dedicada al equipamiento de vehículos especiales, en sus comienzos sus trabajos se efectuaban sobre vehículos particulares o de menor porte, con el tiempo fueron expandiendo el mercado y comenzaron con el equipamiento de vehículos especiales tales como ambulancias, minibuses, patrulleros, traslado de detenidos y tropas, unidades sanitarias móviles de gran porte, etc.

La casa matriz está ubicada en Córdoba Capital con una superficie cubierta de 5.000 m² a la cual se suma una nueva planta de 10.000 m², también ubicada en Córdoba.

En Buenos Aires, se sitúa la tercera sucursal con una extensión de 4.000 m², permitiendo así, 4 líneas de producción en serie y 3 líneas de producción por proceso. En total, la empresa suma 100 empleados directos y alrededor de 600 indirectos altamente capacitados, que conforman las diversas áreas y hacen posible la producción y comercialización de piezas exclusivas.



Entre ellos se encuentran profesionales del rubro automotriz, técnicos e ingenieros especializados que desarrollan cada producto con la mejor calidad. Además, la empresa amplía su alcance con sucursales de producción propia en Paraguay y Uruguay, y representaciones en Ecuador, Colombia, Bolivia, Perú y Panamá generando una amplia red de fabricación, distribución y comercialización de equipos especiales para vehículos en el exterior.

Así mismo, ofrece un sistema de franquicias que le permite ampliar su red de cobertura, a través de aliados estratégicos que se suman a la cadena de valor de la organización. La empresa provee equipamientos para vehículos especiales a una amplia gama de clientes, con exigencias y necesidades particulares.

Vallé trabaja para adaptar sus equipamientos a los requerimientos de cada uno de sus públicos: Terminales Automotrices, Municipios y Comunas, Clínicas y Hospitales, Obras Sociales, Cooperativas, Sector Privado, etc.

1.2 Misión

Brindamos soluciones de adecuación de vehículos aportando funcionalidad a clientes de diferentes rubros, con profesionalismo en todas las áreas y foco en la innovación constante, a la vanguardia en desarrollo de propuestas de valor basadas en necesidades del mercado.

1.3 Visión

Ser la empresa líder en Latinoamérica en adecuación y equipamiento de vehículos. Ser una empresa reconocida por la calidad de sus procesos. Innovación, excelencia y buen clima laboral.

1.4 Valores

Honestidad: trabajamos de manera digna, con ética y seriedad, para lograr lo que prometemos a nuestros clientes internos y externos.

Compromiso: generando la confianza de hacer las cosas bien desde el primer momento y cumplir con lo que pactamos.



Calidad: hacemos las cosas para cubrir y superar las expectativas de nuestros clientes (internos y externos) buscando la excelencia en lo que hacemos y priorizando el trabajo en equipo.

Servicio al cliente: trabajamos con la filosofía del servicio proactivo al cliente (interno y externo) buscando la innovación continua y la mejor tecnología.

1.5 Estructura formal de la sociedad

La estructura de la sociedad se conforma por las siguientes áreas:

- El área de producción tiene como función principal, la transformación de los vehículos, en productos finales. Su función producir las más variadas y complejas unidades vehiculares a fin de poder satisfacer las necesidades de los clientes, según las normas de calidad más rigurosas, por ello se mantienen estrictos controles sobre todas las etapas del proceso a fin de garantizar la calidad desde la fabricación.

- El área de Marketing, tiene como fin la satisfacción del cliente actual o potencial; para lograrlo, utiliza un conjunto de herramientas mediante las cuales se pretende diseñar las unidades, establecer precios, elegir los canales de distribución y las técnicas de comunicación más adecuadas para presentar los productos ofrecidos por la empresa.

- El área de Administración y Contabilidad, encargada de establecer, controlar y ejecutar las técnicas de administración más idóneas. La finalidad de esta área es lograr el cabal desenvolvimiento de la organización e implantar, evaluar y mantener adecuados sistemas de control interno administrativo y contable. Allí el contador de la empresa, se encarga de todas las actividades que implican la realización del ciclo contable completo, desde las registraciones cronológicas en función de los respectivos comprobantes, mayorización de los saldos, confección de balances. Así mismo, el área establece técnicas idóneas para adquirir con la mejor calidad y al menor costo los bienes y servicios requeridos por el proceso productivo de la empresa y mantener controles para el adecuado almacenamiento en la organización.

Se encuentra conformada por las siguientes unidades:

-Contabilidad, que posee una sección de Costos

-Cobranza

-Compras, ventas

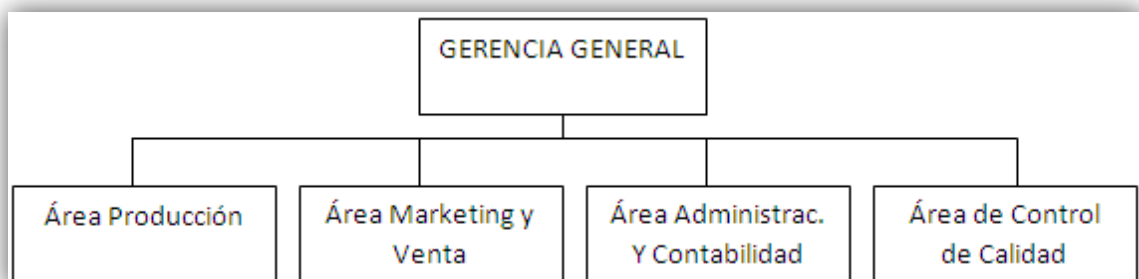
-Facturación

-Liquidación de haberes

-Impuestos

- El área de Control y producción tiene como objetivo fundamental programar, coordinar e implantar todas las medidas tendientes a lograr un óptimo rendimiento en las unidades producidas, e indicar el modo, tiempo y lugar más idóneos para lograr las metas de producción, cumpliendo así con todas las necesidades del departamento de ventas.

Figura 1: Organigrama de la empresa



Fuente: Provisto por la empresa

Como se puede apreciar, la empresa posee una estructura formal pequeña, lo que le facilita y agiliza el proceso de toma de decisiones.

1.6 Cartera de clientes

La empresa provee equipamientos para vehículos especiales a una amplia gama de clientes, con exigencias y necesidades particulares. La organización trabaja para adaptar sus equipamientos a los requerimientos de cada uno de sus públicos.



Desde concesionarias y automotrices, hasta obras sociales y particulares; pasando por todo el sector público, Vallé cuenta con la infraestructura necesaria para atender a diferentes rubros e instituciones:

. Terminales Automotrices



. Municipios y Comunas

. Clínicas y Hospitales

. Obras Sociales

. Cooperativas

. Sector Privado

Además, como se mencionó anteriormente, amplía su alcance con sucursales de producción propia en Paraguay y Uruguay, y representaciones en Ecuador, Colombia, Bolivia, Perú y Panamá generando una amplia red de fabricación, distribución y comercialización de equipos especiales para vehículos en el exterior.



Figura 2: Sucursales de la empresa



Fuente: Provisto por la empresa

1.7 Productos que elabora

Línea Salud

Ambulancias:

- Traslado furgón grande
- Traslado furgón chico
- Unidad de Terapia Intensiva Móvil
- Cúpula sobre caja de carga
- Módulo 4 x 4

Aparatología Médica:

Cientos de Productos de excelente calidad, acompañan a las ambulancias para ofrecer un producto final completo y funcional. La solución integral para equipamientos médicos de calidad.



Línea Transporte

Minibús Peugeot Bóxer 14+1

Diseñados para el confort, el Minibús LCM se adecúa a la normativa exigida por la CNRT en solidez, seguridad y calidad de materiales, permitiendo el traslado de pasajeros por todo el territorio nacional con las habilitaciones correspondientes.

Bóxer 14+1

Iveco 19+1

Ducato 14+1

Minibús Discapacitados

Diseñados para el traslado de pasajeros con discapacidades y bajo la normativa exigida por la CNRT, los Minibuses para discapacitados son montados sobre un vehículo Iveco 19 + 1. Permiten el traslado especial de pasajeros para viajes y excursiones.

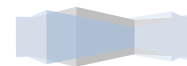
Unidad Isotérmica

La unidad isotérmica es un furgón chico preparado para funcionar como transporte de alimentos con todas las condiciones de revestimientos que permiten el mismo. Cuentan con aislación termo acústica, revestimientos en PRFV, equipo de frío y piso estanco.

Familiar kangoo

Convertimos su furgón en una unidad familiar, la adaptamos a sus necesidades con elementos de primera calidad y con garantía de fábrica.

- Kangoo
- Partner
- Berlingo



Línea Seguridad

Patrulleros y traslados al servicio de las fuerzas de seguridad provincial y nacional para garantizar agilidad y efectividad.

Traslado de Tropas

Patrulleros

Al servicio de la Policía, las unidades patrulleros son el vehículo más efectivo para garantizar la seguridad en calles y rutas nacionales.

- Sedan

- Pickup

Traslado de Detenidos

Línea Gran Porte

Hospital Móvil PMA

El PMA es un módulo de asistencia clínica pre-hospitalaria, ideal para cubrir necesidades de emergencias, accidentes y desastres naturales. Transportado fácilmente sobre un vehículo 4x4, puede ser situado con rapidez en la zona cero, para brindar respuesta inmediata.

Unidad Mamográfica Móvil

Unidad sanitaria de diagnóstico por imágenes y salud para la mujer.

Unidad Odontológica Móvil

Unidad Pediátrica Móvil

Líneas Especiales

Taller Móvil



Laboratorio Móvil

El objetivo del laboratorio móvil es brindar asistencia bioquímica a poblaciones carenciales y rurales con dificultades para asistir a un laboratorio de un hospital público o privado.

Oficina Móvil

El objetivo de la oficina móvil es brindar la posibilidad de trasladarse al lugar donde se encuentran los clientes y poder realizar labores dentro del móvil con la más amplia tecnología, prestando así un plus en el servicio y atención a clientes.

Banco Móvil

Pensada para aquellas situaciones en las que la elevada demanda de servicio bancario, satura y pone en riesgo el normal funcionamiento del sistema.

1.8 Circuito administrativo

El circuito comienza cuando ingresan pedidos de cotización semanales alrededor de cinco a ocho, de las cuales son adjudicados en promedio un 70%.

El procedimiento administrativo propiamente dicho es el siguiente (en función de los datos relevados en la entrevista al responsable del área administrativa):

1° Comienza con una solicitud de cotización adjunto con los planos correspondientes. Allí se detallan las tareas a realizar, descripción de cada una, cantidad de unidades requeridas, tipo de materiales que se necesitan, entre otros puntos. Plazo de entrega y condiciones de pago.

2° La respuesta al pedido de cotización se procede a ingresar en un pliego de licitación determinado por las diferentes empresas en donde se expone, de acuerdo a la solicitud, el precio de cada trabajo a realizar y se especifica el plazo estimado de entrega y las condiciones de pago.

3° Si la licitación es adjudicada a su favor en su totalidad, el cliente envía una nota por correo postal o e-mail acompañado de la Nota de Pedido correspondiente,

donde queda adjudicado efectivamente; en otras palabras, da la autorización para comenzar a trabajar.

4° Una vez terminado el trabajo solicitado, se envía al cliente las unidades solicitadas, acompañado con la documentación correspondiente y en todos los casos, con planos aprobados por la Comisión Nacional de Regulación de Transporte (CNRT) y la documentación necesaria para su habilitación.

5° En lo que respecta a las cobranzas, éstas se efectúan de la siguiente manera: se recibe un anticipo del 30 % cuando se contrata el trabajo y el resto se opera en condiciones de 30; 60 y 90 días. En general se reciben cheques pos datados a la fecha de los distintos vencimientos.

1.9 Circuito contable

Dentro de la propia empresa, en el Departamento de Administración y Contabilidad, se lleva toda la contabilidad de la firma (como se detalló anteriormente también se lleva Contabilidad de Costos).

Allí el contador de la empresa, se encarga de todas las actividades que implican la realización del ciclo contable completo, desde las registraciones cronológicas en función de los respectivos comprobantes, mayorización de los saldos, confección de balances de sumas y saldos mensuales y elaboración de balances anuales y presentación del Estado de Situación Patrimonial, Estado de Resultados, Estado de Evolución del Patrimonio Neto y Estado de Flujo de Efectivo; con sus respectivas notas y anexos.

1.10 Análisis PEST

A la hora de definir la posición estratégica de la empresa, el estudio del entorno juega un papel fundamental. El medio en el que está inmersa condicionará a la organización llevándola a adaptarse al mismo, aprovechando las oportunidades que éste ofrece y compensando sus amenazas.



Para analizar el entorno se usa el análisis PEST que es una herramienta que proporciona la posibilidad de medir los impactos que tienen en la organización, los cambios en el entorno. Considera el estudio de los siguientes factores (Parada, 2010):

Factores Políticos: Aquellos que puedan determinar la actividad de la empresa. Por ejemplo, las diferentes políticas del gobierno, las subvenciones, la política fiscal de los diferentes países, las modificaciones en los tratados comerciales.

Factores Económicos: Los ciclos económicos, las políticas económicas del gobierno, los tipos de interés, los factores macroeconómicos propios de cada país, los tipos de cambio o el nivel de inflación, han de ser tenidos en cuenta para la definición de los objetivos económicos de la empresa.

Factores Socioculturales: Aquellas variables sociales que pueden influir en la empresa. Cambios en los gustos o en las modas que repercutan en el nivel de consumo, cambios en el nivel de ingresos o cambios en el nivel poblacional.

Factores Tecnológicos: Un entorno que promulgue la innovación de las TIC, la inversión en I + D y la promoción del desarrollo tecnológico llevará a la empresa a integrar dichas variables dentro de su estrategia competitiva.



Figura 3: Análisis PEST



Fuente: Parada (2010)¹

1.10.1 Análisis Político

En el mes de Diciembre del año 2015 se produjo un cambio en el Poder Ejecutivo luego de las elecciones Presidenciales y con ello cambiaron cuestiones de fondo a nivel nacional por lo que por el momento el país se encuentra en un proceso de transición.

La gestión anterior se caracterizaba por medidas con una fuerte presión fiscal y tributaria para sectores que históricamente generaron grandes rentabilidades lo que impactó de forma directa en los ingresos de dichos sectores pero como contra partida, dichos sectores se vieron beneficiados con grandes ingresos en función de cada uno de sus negocios.

La contracara de esta situación vivida hasta Diciembre 2015 es la situación actual. Políticamente hablando, el país se encuentra en un proceso de transición bajo un

¹ <http://www.pascualparada.com/analisis-pestel-una-herramienta-de-estudio-del-entorno/>



esquema totalmente distinto al anterior, con una mayor apertura a mercados internacionales, el pago a los holdouts aprobado por el Congreso en Marzo 2016 pone a Argentina en una situación de tomadora de préstamos ante el mercado internacional.

Un fuerte impacto en el consumo están teniendo los despidos en el sector público ya que son consumidores que tiene menor posibilidad de compra como así también un consumidor más mesurado al momento de elegir en que gastar su dinero.

Si bien el sector privado se está viendo favorecido con la quita de retenciones en algunos rubros todavía no hay una respuesta clara por parte del Gobierno para enfrentar los próximos meses por lo que la incertidumbre generada en este aspecto es alta y como tal, impacta de manera directa en la organización.

Otro factor importante a tener en cuenta es que a partir de la modificación en las políticas para la compra de dólares por parte del Ejecutivo, los precios se vieron modificados de manera muy progresiva en los primeros meses del año lo que llevó a una baja del poder de compra de los consumidores, sumado a la quita de subsidios a distintos servicios. El movimiento y la cantidad de operaciones en el rubro se están viendo afectados de manera considerable.

Se espera que los cambios propuestos frente al impuesto a las ganancias de los trabajadores tengan un incentivo para consumir y de esta forma continuar con el círculo virtuoso de consumo pero con un menor costo para el estado.

Se espera que las políticas tomadas por el Gobierno actual tengan un impacto positivo en las inversiones por lo que esto generaría mayor cantidad de puestos de trabajo y con ello un aumento en el consumo.

Otro aspecto a tener en cuenta es el acceso al crédito ya que hay muchas opciones para las Pymes que pueden permitir crecimiento, desarrollo y políticas de expansión.



1.10.2 Análisis Económico²

Con un Producto Interno Bruto (PIB) de más de US\$540.000 millones, Argentina es una de las economías más grandes de América Latina. En los últimos años, Argentina priorizó promover un desarrollo económico con inclusión social.

La economía argentina se caracteriza por sus valiosos recursos naturales. Es un país líder en producción de alimentos, con industrias de gran escala en los sectores de agricultura y ganadería vacuna.

Es uno de los mayores exportadores de carne en el mundo y el primer productor mundial de girasol, yerba mate, limones, y aceite de soja. La apertura del mercado de China representa un impulso en la consolidación de un perfil exportador.

Argentina está llevando a cabo una agenda activa en política exterior y representa a América Latina en el G-20, junto a México y Brasil.

La economía tuvo un crecimiento significativo durante la última década y el país ha invertido fuertemente en salud y educación, áreas en las que se destina el 7% y el 6% del PIB respectivamente.

Argentina tuvo el mejor desempeño en la región en reducir la pobreza e impulsar la prosperidad compartida entre 2004 y 2008. Los ingresos del 40% más vulnerable crecieron a una tasa anual de 11,8%, más rápido que el crecimiento promedio del 7,6%. Esta tendencia se mantuvo, pero disminuyó después de 2008. En 2014, el 12,7% vivía en la pobreza, con menos de US\$4 al día. Un tercio de la población vive con entre US\$4 y US\$10 dólares al día y es vulnerable de caer en la pobreza.

Se ha priorizado el gasto social a través de diversos programas, entre los que se destaca la creación de la Asignación Universal por Hijo, que alcanza a aproximadamente 3,7 millones de niños y adolescentes hasta 18 años, el 9,3% de la población del país.

² Banco Mundial (2016). Argentina: Panorama General. Extraído de:
<http://www.bancomundial.org/es/country/argentina/overview>



El Gobierno se encuentra actualmente reestructurando su agencia nacional de estadísticas y ha dejado de publicar una serie de indicadores clave. Los últimos datos sobre la actividad económica corresponden al segundo trimestre de 2015. De acuerdo con estas cifras, la actividad económica se recuperó durante el primer semestre de 2015, de la mano del consumo, y aumentó el 2,1% y el 2,3% (interanual) durante el primero y segundo trimestre, respectivamente.

El déficit primario se expandió al 5,4% del PIB en 2015, en comparación con 3,8% en 2014. El Gobierno ha anunciado que su plan es reducir el déficit al 4,8% del PIB a finales de 2016, un 3,3% en 2017, 1,1% en 2018 y 0,3% para el 2019.

1.10.3 Análisis Social

El Instituto Nacional de Estadística Y Censos (INDEC) presentó en Diciembre de 2015, el informe “Población e Inclusión Social en la Argentina del Bicentenario. Indicadores Demográficos y Sociales”, una publicación que tiene como objetivo central el análisis de la situación y evolución social del país en las últimas décadas con un especial énfasis en los indicadores que dan cuenta del nivel de inclusión social de la población.

El informe producido por la Dirección Nacional de Estadísticas Sociales y de Población se realizó mediante un análisis comparativo de las principales características de la población, los hogares y las viviendas, informó el organismo a través de un comunicado.

La información proviene de relevamientos realizados por el INDEC, tales como los censos de población y viviendas, encuestas especiales, y por otros organismos públicos. Se encuentra organizada en áreas temáticas que apuntan a una descripción integral de la realidad social.

Los indicadores más relevantes de esta evolución son el aumento de la esperanza de vida total, la reducción de la brecha de la esperanza de vida de hombres y mujeres y el pronunciado descenso de la mortalidad infantil, en una tendencia similar a la que se verifica actualmente en los países con un elevado desarrollo socioeconómico.



El proceso de urbanización de la población en la Argentina continúa en ascenso, aunque a ritmo más lento que en décadas anteriores.

Según lo relevado en el último censo de población, nueve de cada diez habitantes del territorio nacional viven en un área urbana; este avance de la urbanización genera una demanda creciente de inversión y planificación de políticas públicas orientadas al desarrollo de infraestructura, servicios públicos y ordenamiento de las ciudades.

El porcentaje de los inmigrantes internacionales con respecto a la totalidad de la población se mantuvo estable, mientras que la composición de la población extranjera se modificó en las últimas décadas; creció el aporte poblacional de los países limítrofes y del Perú y disminuyó el peso poblacional del resto de los países, especialmente de los migrantes españoles e italianos.

La población mayor de 65 años posee cobertura casi universal a través de obras sociales debido a que el sistema de protección social a la vejez en la Argentina abarca tanto la provisión de haberes económicos tras el retiro laboral como la cobertura de salud a través del PAMI.

La cobertura de salud a través de la seguridad social aumenta en las provincias en las que el mercado laboral está más formalizado.

A nivel total del país, en 2010 se evidencia una reducción importante de 0,7 puntos porcentuales del analfabetismo respecto a 2001.

Asimismo, la tasa de analfabetismo bajó en todas las provincias y casi todos los grupos etarios presentan porcentajes de asistencia al sistema educativo formal que superan el 80 por ciento.

El informe del INDEC señaló como novedosa la amplia cobertura de los niveles iniciales, que se observa en el alto porcentaje de asistencia escolar registrado en los niños de 4 y 5 años.



Asimismo, destacó el significativo aumento de los niveles de ocupación del mercado laboral argentino en la última década, siendo éste 2,4 veces superior al crecimiento de la Población Económicamente Activa y 5,3 veces superior al crecimiento de la población de 14 años y más.

Los resultados de la última medición revelan una significativa reducción del porcentaje de hogares con Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI); pasó del 14,3 por ciento en el año 2001 al 9,1 en el último censo.

A nivel nacional se observa que el porcentaje de hogares con más de un indicador de NBI se redujo del 18,8 por ciento al 15,2 durante el último período intercensal.

1.10.4 Análisis Tecnológico

La tecnología ha avanzado de manera considerable en los últimos años, las conexiones, soluciones y contactos que se generan a través de la tecnología obligan a cualquier empresa u organización a no quedar afuera de dicho fenómeno.

Internamente la tecnología permite trabajar a partir de distintos desarrollos que ayudan a realizar control de stock, monitoreo remoto de oficinas y sucursales, software de administración y hasta gestión de ventas todo de forma online para aprovechar los tiempos de trabajo.

En la actualidad, las redes sociales permiten generar un acercamiento con los clientes de manera instantánea agregando valor, interacción y soluciones en tiempo real. Para ello el marketing digital toma un rol fundamental en la vida de cualquier organización que quiere trascender sus fronteras de negocio.

A través del e-commerce se pueden realizar ventas a todo el país sin necesidad de la apertura de nuevos locales por lo que el potencial de crecimiento depende de las decisiones estratégicas que cada organización quiera tomar.



A través de estas herramientas es factible generar nuevos canales de venta, posicionamiento de marca y lograr mayor alcance y cobertura con la posibilidad de llegar con oferta a lugares donde antes era impensado estar.

Por otro lado disminuyen los costos estructurales ya que la cantidad de recursos necesarios para administrar estos nuevos canales de ventas es considerablemente menor a los necesarios para la apertura de un local comercial. Los sitios de venta online actualmente generan todo el proceso de venta en el mismo lugar y como tal, su administración es más simple.

Una organización que quiere crecer en forma sostenida tiene la obligación de estar presente en las redes, ya sea a través de Facebook, propia web y las nuevas redes instantáneas, para poder generar espacios de interacción y canales efectivos de comunicación.

Otro aspecto positivo de las nuevas tecnologías es que ayudan a optimizar las inversiones publicitarias a través de una medición efectiva de las campañas y acciones llevadas adelante a través de sistemas de gestión de Marketing que acompañan la toma de decisiones y el control de las mismas.

La empresa que sea capaz de desarrollar una estrategia con dichas herramientas de manera eficaz y eficiente tendrá mayores posibilidades de aumentar sus ventas, mejorar su marca e incrementar la relación con sus clientes y potenciales clientes. La tecnología ha tomado un rol fundamental en las organizaciones actuales.

1.11 Análisis FODA

La sigla FODA, es un acróstico de Fortalezas (factores críticos positivos con los que se cuenta), Oportunidades, (aspectos positivos que podemos aprovechar utilizando nuestras fortalezas), Debilidades, (factores críticos negativos que se deben eliminar o reducir) y Amenazas, (aspectos negativos externos que podrían obstaculizar el logro de los objetivos).

El análisis FODA es una herramienta que permite conformar un cuadro de la situación actual del objeto de estudio (persona, empresa u organización) permitiendo de



esta manera obtener un diagnóstico preciso que permite, en función de ello, tomar decisiones acordes con los objetivos y políticas formulados.

Cuadro 1: Matriz FODA

Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> -Diseño y calidad exclusiva de cada unidad solicitada. -Calidad de fabricación. -Estructura formal pequeña. -Posee una fábrica con excelente equipamiento e infraestructura. -Tener trayectoria en el mercado. -Disponibilidad de áreas para incrementar su producción. -Trabaja con clientes de gran trayectoria. -Posesión de buenas herramientas administrativas (Hardware) 	<ul style="list-style-type: none"> -Aumento de la demanda de productos especializados. -Modernización de la estructura de la seguridad pública. -Normalización de la coparticipación en las provincias, lo que permite incrementar las infraestructura social y la producción de bienes públicos.
Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> -Pierde mercado por falta de publicidad y promoción. -No realiza tareas de investigación y desarrollo. -La falta de planes impide el control y mejoramiento continuo. -Falta de análisis de la información contable. 	<ul style="list-style-type: none"> -Elevados costos de los servicios de transporte, energía y comunicación. -Aumento de la presión fiscal de las empresas. -Falta de políticas gubernamentales coordinadas con otros sectores. -Incertidumbre política y económica. -Inflación.

Fuente: Elaboración propia

A continuación y a modo de síntesis, se enuncian los factores PEST y elementos del análisis FODA más significativos y relevantes para la empresa:

Factores Políticos:

-Cambio en el Poder Ejecutivo luego de las elecciones Presidenciales y con ello cambiaron cuestiones de fondo a nivel nacional.

-Políticamente hablando, el país se encuentra en un proceso de transición bajo un esquema totalmente distinto al anterior.



- Cambios propuestos frente al impuesto a las ganancias de los trabajadores.

Factores Económicos:

-El Gobierno se encuentra actualmente reestructurando la agencia nacional de estadísticas y se han recuperado una serie de indicadores clave.

-Argentina está llevando a cabo una agenda activa en política exterior y representa a América Latina en el G-20, junto a México y Brasil.

-La actividad económica se recuperó durante el primer semestre de 2015, de la mano del consumo, y aumentó el 2,1% y el 2,3% (interanual) durante el primero y segundo trimestre, respectivamente.

Factores Sociales:

-La tasa de analfabetismo bajó en todas las provincias y casi todos los grupos etarios presentan porcentajes de asistencia al sistema educativo formal que superan el 80%.

-Amplia cobertura de los niveles escolares iniciales, que se observa en el alto porcentaje de asistencia escolar registrado en los niños de 4 y 5 años.

Factores Tecnológicos:

-Los sitios de venta online actualmente generan todo el proceso de venta en el mismo lugar y como tal, su administración es más simple.

-Las redes sociales permiten generar un acercamiento con los clientes de manera instantánea agregando valor, interacción y soluciones en tiempo real.

-A través del e-commerce se pueden realizar ventas a todo el país sin necesidad de la apertura de nuevos locales.

Principales factores del análisis interno:

- Diseño y calidad exclusiva de cada unidad solicitada.
- Posee una fábrica con excelente equipamiento e infraestructura.
- Tiene trayectoria en el mercado.



- Pierde mercado por falta de publicidad y promoción.
- La falta de planes impide el control y mejoramiento continuo.
- Falta de análisis de la información contable.

Principales factores del análisis interno:

- Aumento de la demanda de productos especializados.
- Modernización de la estructura de la seguridad pública.
- Normalización de la coparticipación en las provincias, lo que permite incrementar la infraestructura social y la producción de bienes públicos.
- Elevados costos de los servicios públicos.
- Aumento de la presión fiscal.
- Incertidumbre política y económica.
- Inflación.



CAPÍTULO 2

MARCO TEÓRICO DE REFERENCIA



2. Análisis de Estados Contables

El objeto del análisis de estados financieros radica en determinar un diagnóstico y las perspectivas sobre la situación financiera (a corto y largo plazo) y económica de una empresa, fundamentado en la información ofrecida por dichos estados contables (Pérez, 2005 pp23)³.

El análisis de los estados financieros es un muy buen paso previo para conocer la realidad de toda empresa y para controlar su performance a través del tiempo. En función a ese control es que es posible tomar nuevas decisiones financieras en lo que se refiere a la inversión, financiación o la distribución de las utilidades entre los titulares.

Es una herramienta que establece la dirección de la atención hacia las zonas en donde pueden presentarse algún tipo de problema o en aquellas que existen desvíos significativos en función a lo que se había previsto inicialmente.

La importancia de este análisis es fundamental ya que los bancos y entidades financieras, proveedores y hasta la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) y otros entes reguladores, realizan el análisis de los Estados Financieros para comprender la realidad económica y financiera de una empresa.

2.1 Instrumental de análisis

La presente sección se ocupará de profundizar el instrumental específico que puede utilizarse en el análisis de los Estados Contables. Cabe resaltar que existen muchos instrumentos para el análisis, es más, cada autor tiene una metodología específica y presentan una serie de indicadores que consideran oportunos y necesarios.

Para el presente trabajo se utilizó el instrumental de análisis de Pérez (2005)⁴ que se consideró como que englobaba el pensamiento generalizado de otros autores.

³ Pérez J. (2005). "Análisis de Estados Contables: un enfoque de gestión". Córdoba: UCC.

⁴ Pérez J. (2005). "Análisis de Estados Contables: un enfoque de gestión". Córdoba: UCC.

2.1.2 Lectura de los Estados Contables

La lectura de los balances no implica sólo leer los cuatro estados básicos, sino que también se debe hacer un esfuerzo para desmenuzar la información complementaria que conforman las notas y anexos a los estados básicos. A través de la lectura se puede tener una idea más acabada de las cifras en términos absolutos, las cuales son importantes de analizar. Esta lectura previa es la que guiará el ajuste de la información para luego ser procesada.

2.1.3 Análisis vertical o composición relativa

Muchas veces las magnitudes absolutas pueden ser engañosas, es por esa razón que se tienen que relativizar para poder hacer comparaciones. Por ejemplo, si el rubro caja y bancos tiene un monto de \$ 3.000.000, puede parecer elevado; pero cuando se lo ve en relación al total de un activo de \$ 35.000.000, aquel importe parece ser muy poco significativo.

Por eso surge la necesidad de comparar magnitudes de tipo relativas. Matemáticamente cuando se analiza verticalmente el Estado de Situación Patrimonial, el objetivo es determinar que tanto representa cada rubro del activo dentro del total del activo, se debe dividir el rubro que se quiere determinar, por el total del activo y luego se procede a multiplicar por 100.

Para efectuar el mismo análisis en el Estado de Resultado, se realiza de manera similar, pero lo que se quiere determinar en este caso es que tanto por ciento representa cada partida del Estado de Resultados respecto del total de las ventas.

2.1.4 Análisis horizontal o de tendencia

En el análisis horizontal, lo que se busca es determinar la variación absoluta o relativa que haya sufrido cada partida de los estados financieros en un periodo respecto a otro.

El análisis horizontal es complementario del análisis vertical. Es una importante herramienta que permite conocer las variaciones que se produjeron durante el ejercicio y



que pueden requerir un mayor análisis, en caso de que dichos cambios hayan sido no esperados.

Para determinar la variación absoluta (en números) sufrida por cada partida o cuenta de un estado financiero en un periodo 2 respecto a un periodo 1, se procede a determinar la diferencia (restar) al valor 2 – el valor 1. La fórmula sería $P2-P1$.

Para determinar la variación relativa (en porcentaje) de un periodo respecto a otro, se debe aplicar una regla de tres. Para esto se divide el periodo 2 por el periodo 1, se le resta 1, y ese resultado se multiplica por 100 para convertirlo a porcentaje, quedando la fórmula de la siguiente manera: $((P2/P1)-1)*100$

2.1.5 Análisis de ratios o indicadores.

Según Pérez (2005, p 46)⁵: *Los ratios, también llamados índices, relaciones, razones o cocientes, establecen una relación entre dos valores.* El análisis de ratios es la parte fundamental del análisis de los Estados Financieros. Son números que permiten monitorear aquellas variables que resulten de interés, deben ser construidos a conciencia para que sirvan para la toma de decisiones y es por eso que hay que concentrarse en los componentes del indicador, y en cómo debe interpretarse el resultado.

Los Ratios pueden ser clasificados de la siguiente manera (Ubeda, 2001)⁶:

a) *Ratios Financieros: Son aquellos que establecen vinculaciones de rubros representativos de posibles orígenes, existencias y/o aplicaciones de fondos, también sirven para medir la capacidad financiera, es decir la posibilidad de cancelar obligaciones.*

b) *Ratios Patrimoniales: Son los que relacionan rubros vinculados con el grado de propiedad o control de los socios o accionistas y acreedores o terceros ajenos a la empresa o el grado de inmovilización o disposición de bienes (cosas o derechos), etc.*

⁵ Pérez J. (2005). "Análisis de Estados Contables: un enfoque de gestión". Córdoba: UCC.

⁶ Ubeda, M. (2001). Análisis de Estados Contables para adjudicación de préstamos a Pymes. Seminario de Integración y Aplicación Profesional, extraído de:

<http://www.econ.uba.ar/www/seminario/trabajo.htm> Fecha de consulta 2-6-2016

d) *Ratios Operativos: Son los que se identifican con actividades específicas como por ejemplo las cobranzas o pagos.*

c) *Ratios Económicos: Son aquellas relaciones que se establecen entre cuentas de resultados.*

2.2 Análisis de la situación financiera

La situación financiera muestra la capacidad que tiene una empresa para enfrentar sus obligaciones en forma adecuada. Lo más importante de esta situación es que la organización sea capaz de saldar sus deudas en tiempo y forma de esa forma abona sus obligaciones en el momento oportuno con los recursos oportunos.

Si la empresa tiene que liquidar sus créditos o vender todas sus existencias para poder pagar sus obligaciones, no está atravesando una buena situación financiera. Lo mismo ocurriría si la empresa debiera dejar de pagar en forma repetitiva a sus proveedores y por ello acudir a una financiación externa como los descubiertos bancarios.

Si bien la situación financiera es una sola, se la suele dividir en corto y largo plazo.

2.2.1 Análisis de la situación financiera de corto plazo

El objetivo de analizar esta situación consiste en determinar la capacidad del ente para hacer frente a sus obligaciones en un período de tiempo que corresponde hasta un año. El hecho de tomar el plazo de un año es convencional y en Argentina estaría basado en que las normas contables vigentes toman dicho lapso para la clasificación de Activos y Pasivos Corrientes, su composición y evolución. (Pérez, 2005 p 61)⁷

2.2.1.1 Ratios específicos de la situación financiera a corto plazo (Fowler Newton, 2012)⁸

⁷ Pérez J. (2005). "Análisis de Estados Contables: un enfoque de gestión". Córdoba: UCC.

⁸ Fowler Newton, E. (2012). "Análisis de Estados Contables". Buenos Aires: La Ley.



Capital Corriente

El monto del Capital Corriente es un primer indicador, que solo ilustra sobre la importancia y magnitud de las operaciones de la empresa.

Monto: Mide el capital corriente en valores absolutos.

Fórmula:

$$\text{Capital Corriente} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$$

Significado: Si es positivo quiere decir que el activo corriente es mayor al pasivo corriente, lo que significa que existe Margen de Cobertura o Margen de Maniobra. Si es negativo, quiere decir que el pasivo corriente es mayor que el activo corriente y no se llama capital corriente negativo, sino Deuda sin consolidar.

Índice de liquidez corriente

Mide la capacidad del Activo Corriente para hacer frente a las deudas a Corto Plazo. Su respuesta indica cuantos pesos de Activo Corriente hay por cada peso del Pasivo Corriente.

Fórmula:

$$\text{Índice de Liquidez Corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}} = \frac{AC}{PC}$$

Significado: Se suele estimar que cuando la razón es 2 o superior, brinda cierta tranquilidad, y cuando es inferior, no. En este último caso se deberán realizar análisis adicionales como por ejemplo la valuación de los créditos y las deudas, ya que estos pueden contener componentes financieros implícitos

Liquidez seca o prueba ácida

Hay otra razón de liquidez que indica la liquidez modificando el concepto del numerador, no considera a la totalidad del Activo Corriente, sino que le resta los Bienes de Cambio. Se llama liquidez inmediata en razón de que los activos computados son de más rápida realización que los excluidos.



Formula:

$$\text{Liquidez Seca} = \frac{\text{Activo Rapido}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

$$\text{Liquidez Seca} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Bienes de cambio}}{\text{Pasivo Corriente}} = \frac{AC-BC}{PC}$$

$$\text{Liquidez Seca} = \frac{\text{Disponibilidades} + \text{Inversiones Transitorias} + \text{Creditos}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Significado: Tiene los mismos comentarios que el índice anterior, salvo que el estándar es de 1. Si es > 1; existe Margen de cobertura (el excedente a la unidad).
Si es=1; no existe Margen de Cobertura (hay que ver los plazos de realización del activo y los plazos de cancelación de las obligaciones)
Si es < 1; el defecto indica en qué medida el Activo Corriente es insuficiente. Se denomina Deuda sin Consolidar.

Liquidez absoluta o inmediata

Es la comparación de los activos líquidos con los pasivos a corto plazo, para medir el grado en el que pueden ser cancelados inmediatamente. En definitiva se estudia la importancia relativa de los créditos dentro del Activo Corriente.

Formula:

$$\text{Liquidez Absoluta} = \frac{\text{Activo Rapido} - \text{Creditos}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

$$\text{Liquidez Absoluta} = \frac{\text{Disponibilidades} + \text{Inversiones Transitorias}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Significado: Tiene los mismos comentarios que el índice anterior, y al ser una medida de liquidez más exacta, es conveniente que su valor sea mayor o igual a la unidad; lo que brindaría cierta tranquilidad a la hora de afrontar las obligaciones de corto plazo.

Rotación de stock

Es el tiempo que transcurre entre que se efectúa una compra y se perfecciona o realiza la venta.



Formula:

$$\text{Antigüedad media de los Inventarios} = \frac{\text{bs.de cambio inicio} + \text{bs.de cambio cierre}}{2} \times 365 \\ \text{costo de ventas del ejercicio}$$

Significado: Cuanto más bajo es, más corto es el plazo de conversión de las existencias en cuentas a cobrar y en efectivo. Esta determinado básicamente por las condiciones de venta con que opera la empresa.

Rotación de créditos

Es el tiempo que transcurre entre que se hace la venta y ésta se cobra. Permite observar cuando se dispondrá de los fondos a fin de cancelar el pasivo.

Formula:

$$\text{Plazo Medio de Cobranzas} = \frac{\text{cred. por vta. inicio} + \text{cred. por vta. cierre}}{2} \times 365 \\ \text{ventas del ejercicio}$$

Significado: Cuanto más bajo es, más corto es el período de realización de saldos de las Cuentas a Cobrar por Ventas. Está determinado por los plazos que la empresa otorga a sus clientes.

Rotación de deudas

Es el tiempo que se tarda entre que se efectúa una compra y ésta es abonada. Es necesario para calcular el plazo de cancelación promedio, que relacionado con el plazo de realización del Activo Corriente, ayuda a evaluar la liquidez de la empresa.

Fórmula:

$$\text{Plazo medio de Pago de deudas} = \frac{\text{Ds.corrientes inicio} + \text{Ds.corrientes cierre}}{2} \times 365 \\ \text{compras de bienes y servicios}$$

Significado: Cuanto más bajo es, más lenta es la rotación del Pasivo Corriente. Esta medida está relacionada con los plazos de cancelación que maneja la empresa con sus proveedores y acreedores.



Ciclo operativo bruto

Lo que se había determinado conceptualmente en 1., como lapso de tiempo que tarda el proceso compra-producción-venta-cobranza, ahora puede establecerse a través de las relaciones conocidas:

$$\text{Ciclo operativo bruto} = \text{plazo cobranza ventas} + \text{antigüedad Bienes cambio}$$

En este caso, nos interesa averiguar los días que se demora desde que la mercadería ingresa al depósito de la empresa, hasta que se vende – antigüedad de bienes de cambio – y luego, hasta que se cobra.

Ciclo operativo neto

Lograremos el ciclo operativo neto, restándole el plazo de pago de las compras al ciclo operativo bruto.

$$\text{Ciclo operativo neto} = \text{Ciclo operativo bruto} - \text{plazo pago compras}$$

La brecha que arroje el ciclo operativo neto, es lo que debe ser cubierto con capital corriente, para que la empresa pueda funcionar financieramente.

La razón por la cual se debe tomar el plazo de pago de las compras y no el de antigüedad de proveedores, es porque este último no nos muestra la realidad del plazo promedio total, cuando la empresa efectúa compras de contado.

Hay quienes a la relación: ciclo operativo bruto/antigüedad de deudas, le llaman índice de liquidez teórica. Podríamos decir que esta relación sería útil solamente como una aproximación a priori, ya que no toma en cuenta la composición de los activos y pasivos, los plazos de realización y exigibilidad de los mismo (Fowler Newton, 2012)⁹.

A veces, las empresas caen en endeudamientos innecesarios, que las conducen a problemas insalvables, sin tener en cuenta, que en muchos casos, de haber optimizado el ciclo operativo, la situación hubiera sido distinta.

⁹ Fowler Newton, E. (2012). "Análisis de Estados Contables". Buenos Aires: La Ley.

Los máximos responsables de la empresa, de igual manera que se preocupan por las ventas y los gastos, deben tener bajo control la sincronización del ciclo operativo. Esto resulta vital para el normal funcionamiento de las actividades (Fowler Newton, 2012)¹⁰

2.2.2 Análisis de la situación financiera a largo plazo

A través de este análisis se quiere determinar cuál es la posición que tiene la empresa, con sus recursos, para hacer frente a sus compromisos de largo plazo (Pérez, 2005)¹¹. Hay dos cuestiones fundamentales a tener en cuenta para este análisis: la estructura patrimonial y la generación de resultados.

El primer aspecto consiste en la observación del estado de situación patrimonial como un conjunto de recursos y su fuente de financiación. Analizar el tipo de recursos con que se cuenta, sirve para considerar su flexibilidad financiera y adicionalmente, conocer si la situación del activo resulta adecuada con el fin de llevar adelante las actividades. (Pérez, 2005)¹²

2.2.2.1 Ratios de la situación financiera a largo plazo (Fowler Newton, 2012)¹³

Endeudamiento

Consiste en comparar el Pasivo con el Patrimonio Neto. Sirve para ver la política de la empresa en la producción de deudas y patrimonio neto. El objetivo es medir la estructura de financiación del ente y marcar el riesgo implícito por endeudarse. El objetivo es determinar cuántos pesos de terceros hay invertidos en la empresa, por cada peso aportado por los dueños.

Fórmula:

$$\text{Endeudamiento} = \text{Pasivo} / \text{Patrimonio Neto}$$

¹⁰ Fowler Newton, E. (2012). "Análisis de Estados Contables". Buenos Aires: La Ley.

¹¹ Pérez J. (2005). "Análisis de Estados Contables: un enfoque de gestión". Córdoba: UCC.

¹² Pérez J. (2005). "Análisis de Estados Contables: un enfoque de gestión". Córdoba: UCC.

¹³ Fowler Newton, E. (2012). "Análisis de Estados Contables". Buenos Aires: La Ley.



Significado: Si el índice aumenta, habrá mayor endeudamiento y viceversa. Si el índice > 1; hay más pesos de terceros que pesos de los dueños. Si el índice < 1; hay más pesos de los dueños que de terceros. Si el índice = 1; hay tantos pesos de los dueños como de terceros.

Solvencia

Compara el activo con el pasivo. El objetivo es medir la estructura de financiación de un ente y reflejar el grado de cobertura de los acreedores, del riesgo de desvalorización de los activos al liquidarlos.

Fórmula:

$$\text{Solvencia} = \text{Activo} / \text{Pasivo}$$

Significado: Si el índice > 1; hay más activo que pasivo (A>P). Si el índice < 1; hay menos activo que pasivo (A<P). Si el índice = 1; hay tanto activo como pasivo.

Relación con el Patrimonio Neto

Compara los fondos propios con el total de recursos invertidos. Indica lo que es propio del activo, refleja la perspectiva de los dueños. Indica el porcentaje del activo financiado por los dueños.

Fórmula:

$$\text{Propiedad del Activo} = \text{Patrimonio Neto} / \text{Activo}$$

Significado: Si el índice aumenta, aumenta el grado de propiedad del activo. Si es = 1; todo el activo es de los dueños. Si es < 1 pero positivo; sirve como tal e indica el porcentaje. Si es negativo, el PN es negativo, lo que se interpreta igual a cero cuando la responsabilidad de los dueños es limitada.

Efecto palanca, leverage o ventaja financiera

Índice que se aplica para analizar la situación financiera a largo plazo, porque compara la rentabilidad del ente, con independencia de su financiación, con su costo. La rentabilidad del activo, es decir del negocio (activos aplicados a la obtención de



ganancias), es la Rentabilidad Económica (Re). El costo de los pasivos es la tasa de interés promedio pagada por el pasivo total (Fowler Newton, 2012)¹⁴.

Si la Re es $> i$; existe un beneficio por utilizar fondos de terceros para financiar activos.

Si la Re es $< i$; existe una pérdida por utilizar fondos de terceros para financiar activos.

Si la Re es $= i$; es indiferente.

(Siendo i la tasa de interés promedio pagada por el pasivo)

Entre los principales objetivos del efecto palanca, permite evaluar la conveniencia económica del endeudamiento.

Fórmula:

$$\text{Efecto Palanca} = \frac{UAI}{PN} \bigg/ \frac{UAI}{A} = Rf / Re$$

Significado: Si el EP > 1 ; indica que $Rf > Re$; se obtiene una ganancia, lo que significa que la Re $> i$. existe un beneficio por utilizar fondos de terceros. Si el EP $= 1$; indica que $Rf = Re$; se obtiene un resultado neutro, indica que la Re $= i$. Si el EP < 1 ; indica que $Rf < Re$; se obtiene una pérdida, lo que significa que la Re $< i$. existe un quebranto por utilizar fondos de terceros.

Veces que se ganan los intereses

Indica la capacidad de la empresa para generar utilidades para hacer frente al costo de los intereses pasivos.

Fórmula:

$$\text{Veces que se ganan los intereses} = UAI / GF$$

Significado: Mide cuanto es la utilidad que se genera por cada peso que se paga de intereses. Mientras mayor sea, más holgada es la situación de la empresa frente al costo del endeudamiento.

¹⁴ Fowler Newton, E. (2012). "Análisis de Estados Contables". Buenos Aires: La Ley.



Inmovilización del activo

Este índice sirve para determinar que parte de los activos se encuentran inmovilizados a largo plazo.

Formula:

$$\text{Inmovilización del Activo} = \frac{\text{Activo no Corriente}}{\text{Activo}}$$

Significado: Cuanto más alto es, mayor es la asignación del activo que se encuentra inmovilizado y no está disponible para cancelar deudas.

Inmovilización del Patrimonio Neto

Este índice mide la política de financiación de los activos no corrientes. Dado el reducido grado de liquidez de los Activos No Corrientes (debido la vida útil asignada a los mismos), es conveniente que sean financiados con fondos lo menos exigibles posibles, siendo la fuente más idónea el Patrimonio Neto y Deudas a Largo Plazo.

Fórmula:

$$\text{Inmovilidad del PN} = \frac{\text{Activo no Corriente}}{\text{Patrimonio Neto}}$$

Significado: Si el índice < 1; indica que ANC < PN; los fondos propios financian los ANC y el exceso financia el capital de trabajo. Si el índice = 1; indica que ANC = PN; los fondos propios alcanzan exactamente para financiar los ANC. Si el índice > 1; indica que ANC > PN; no alcanza para financiar los ANC, siendo lo demás financiado por el pasivo.

Autofinanciación a largo plazo

Es la autogeneración de recursos a través de la actividad de la empresa. Es la capacidad de incrementar el Patrimonio Neto. Es la autogeneración de fondos que incrementa el capital del largo plazo, o sea el Patrimonio Neto.



La magnitud de la autofinanciación a Largo Plazo depende de dos factores; la rentabilidad de la empresa o capacidad de generación de utilidades y la política de distribución de utilidades.

Fórmula:

$$\text{Autofinanciación a LP} = \frac{\text{Utilidad ordinaria} - \text{Dividendos en efectivo}}{\text{PN(promedio)}} =$$

$$\frac{UO - DE}{PN \text{ (promedio)}}$$

Significado: A mayor rentabilidad, hay más posibilidades de autofinanciación. Si es positivo, existe autofinanciación a LP. Se generan fondos que son retenidos en una proporción para incrementar el PN y hacer frente a las necesidades de financiación del ente. Si es igual a cero, no existe autofinanciación a LP. La actividad no genera fondos, o si los genera, estos no sean retenidos para incrementar el PN ni financiar las necesidades del ente. Si es coeficiente es negativo, no existe autofinanciación a LP, sino absorción de fondos. La actividad económica consume patrimonio Neto.

Plazo de cancelación del pasivo

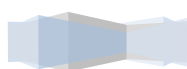
Es el tiempo que tardaría la empresa en cancelar todas las obligaciones con terceros, con los fondos resultantes de su autofinanciación a LP.

Tiene como objetivo medir si la autofinanciación de la empresa es suficiente para hacer frente al pasivo, dado el volumen y vencimientos del mismo.

Fórmula:

$$\text{Plazo Cancelación del Pasivo} = \frac{\text{Pasivo al cierre}}{\text{Utilidad ordinaria} - \text{Div.en efectivo}}$$

Significado: El resultado indica cuantas veces la autofinanciación está contenida en el pasivo. Si es positivo, expresa los años o periodos que se tardaría en cancelar el pasivo con fondos autogenerados, retenidos en la empresa. Si es igual a cero, indica que no hay pasivo. Si es negativo, indica que el tiempo que se tardaría en cancelar el pasivo por este medio es infinito.



2.3 Análisis de la situación económica

Concepto de rentabilidad

En sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori (Pérez, 2005)¹⁵.

Niveles de análisis de la rentabilidad empresarial

Aunque cualquier forma de entender los conceptos de resultado e inversión determinaría un indicador de rentabilidad, el estudio de la rentabilidad en la empresa lo podemos realizar en dos niveles, en función del tipo de resultado y de inversión relacionada con el mismo que se considere (Pérez, 2005)¹⁶:

1. Primer nivel de análisis conocido como rentabilidad económica o del activo, en el que se relaciona un concepto de resultado conocido o previsto, antes de intereses, con la totalidad de los capitales económicos empleados en su obtención, sin tener en cuenta la financiación u origen de los mismos, por lo que representa, desde una perspectiva económica, el rendimiento de la inversión de la empresa.
2. Segundo nivel, la rentabilidad financiera, en el que se enfrenta un concepto de resultado conocido o previsto, después de intereses, con los fondos propios de la empresa, y que representa el rendimiento que corresponde a los mismos.

La relación entre ambos tipos de rentabilidad vendrá definida por el concepto conocido como apalancamiento financiero, que, bajo el supuesto de una estructura financiera en la que existen capitales ajenos, actuará como amplificador de la rentabilidad financiera respecto a la económica siempre que esta última sea superior al coste medio de la deuda, y como reductor en caso contrario (Pérez, 2005)¹⁷.

¹⁵ Pérez J. (2005). "Análisis de Estados Contables: un enfoque de gestión". Córdoba: UCC.

¹⁶ Pérez J. (2005). "Análisis de Estados Contables: un enfoque de gestión". Córdoba: UCC.

¹⁷ Pérez J. (2005). "Análisis de Estados Contables: un enfoque de gestión". Córdoba: UCC.



2.3.1 Ratios específicos de la situación económica (Walsh, 2001)¹⁸

Rentabilidad del Activo Operativo

Mide la rentabilidad de todos los activos que están afectados a generar los recursos operativos o activos fijos de la empresa.

Fórmula:

$$\text{Rentabilidad Operativa (RAop)} = \frac{\text{Utilidad Operativa}}{\text{Activo Operativo (promedio)}}$$

Significado: El resultado indica cuantos pesos se generan de Utilidad ordinaria por cada peso inmovilizado en activos fijos. Mientras mayor sea el resultado de este índice mayor será la rentabilidad.

Rentabilidad Económica o del Activo

El objetivo de la Rentabilidad económica o del Activo (Re) es la medición del resultado del negocio, con total prescindencia de si los fondos fueron aportados por los propietarios o por terceros, si tienen costo o son gratuitos.

Fórmula:

$$\text{Rentabilidad Económica (Re)} = \frac{\text{Utilidad antes de intereses e impuestos}}{\text{ACTIVO (promedio)}} = \frac{UAiI}{A}$$

Significado: El resultado indica cuantos pesos se generan de Utilidad antes de intereses e impuestos por cada peso del total de Activo sin tener en cuenta la financiación u origen de los mismos. Mientras mayor sea el resultado de este índice mayor será la rentabilidad.

Rentabilidad Financiera

El objetivo de este índice es permitir la determinación del Efecto Palanca (EP), cuyo objetivo es medir la administración financiera en forma aislada, por lo que es necesario excluir los resultados extraordinarios.

¹⁸ Walsh, C. (2001). "Ratios Fundamentales de Gestión Empresarial". España: Prentice Hall.



Fórmula:

$$\text{Rentabilidad financiera (Rf)} = \frac{\text{Utilidad .antes.de.impuestos}}{\text{Patrimonio.neto(promedio)}} = \frac{\text{UAI}}{\text{PN}}$$

Significado: El resultado indica cuantos pesos se generan de Utilidad antes de impuestos por cada peso del total del Patrimonio Neto teniendo en cuenta solamente la financiación con fondos propios. Mientras mayor sea el resultado de este índice mayor será la rentabilidad.

Rentabilidad del Patrimonio Neto

La Rentabilidad del Patrimonio neto (RPN) mide la eficiencia en la administración de la empresa, es el resultado de la administración del activo (Rentabilidad Económica) y de la estructura de financiación.

Fórmula:

$$\text{Rentabilidad del Patrimonio Neto} = \frac{\text{Utilidad .Neta}}{\text{Patrimonio Neto(promedio)}} = \frac{\text{UN}}{\text{PN}}$$

Significado: El resultado indica cuantos pesos se generan de Utilidad neta por cada peso del total del Patrimonio Neto. Es en definitiva el resultado de la administración económica y financiera del ente; refleja la retribución del capital aportado por los dueños. Mientras mayor sea el resultado de este índice mayor será la rentabilidad.

Fórmula de Dupont

La evaluación de la situación económica de la empresa, efectuada a través de la tasa de rentabilidad se complementa con la fórmula conocida como Dupont.

La fórmula amplía la información sobre la rentabilidad en función de dos factores, a saber (Walsh, 2001)¹⁹:

1. Margen de las ganancias sobre las ventas: es un porcentaje que representa la ganancia neta con relación a las ventas.
2. Rotación del Patrimonio Neto respecto a las ventas: es el número de veces que es utilizado el capital con relación a las ventas.

¹⁹ Walsh, C. (2001). Ratios Fundamentales de Gestión Empresarial. España: Editorial Prentice Hall.



Fórmulas:

$$\text{Margen de la Utilidad sobre las Ventas} = \frac{\text{Utilidad}}{\text{Ventas}} \times 100$$

$$\text{Rotación del Capital sobre Ventas} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Capital}}$$

Aplicación de Dupont

$$\begin{aligned} \text{Rentabilidad Inversión Total} &= \frac{\text{UAiI}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo (promedio)}} \times 100 \\ &= (\text{Margen utilidad sobre Ventas} \times \text{Rotación inversión total}) \times 100 \end{aligned}$$

De esta manera, se puede analizar de dónde proviene el ROE de una empresa. Mientras algunas incrementarán el margen neto y otras la rotación de activos, existirán las que aumenten el apalancamiento financiero, el uso de deuda para darle mayor retorno a los accionistas.

También se puede aplicar Dupont a la rentabilidad del Patrimonio Neto, y en general a todo tipo de rentabilidad (Walsh, 2001)²⁰.

Seguidamente se exponen las medidas propuestas por la disciplina contable respecto a la consideración de la inflación en los estados financieros de las empresas.

1.3.2 Consideraciones sobre la inflación

Para corregir las distorsiones producidas por la pérdida de poder adquisitivo de la moneda, debe efectuarse el ajuste o reexpresión integral por inflación, ya que el problema planteado es la falta de homogeneidad en la unidad de medida en la cual están expresadas todas las partidas de los estados contables (Fowler Newton, 2007)²¹.

La solución propuesta por las normas profesionales, al considerar la disposición legal de presentar los estados en moneda constante, es convertir todas las partidas de los

²⁰ Walsh, C. (2001). Ratios Fundamentales de Gestión Empresarial. España: Editorial Prentice Hall.

²¹ Fowler Newton, E. (2007). Contabilidad con inflación. Buenos Aires: La Ley.



estados contables a moneda de cierre, de esta manera aplica una unidad de medida uniforme, homogénea.

Básicamente, esa propuesta consiste en reexpresar expresiones monetarias de distinto poder adquisitivo a equivalentes de moneda de un mismo poder adquisitivo, en este caso en moneda de cierre. En sentido amplio, esa conversión a moneda de cierre es aplicable también a cualquier expresión monetaria, no solo a los estados contables (Fowler Newton, 2007)²².

2.4 Estados contables en moneda homogénea

Para empezar, es importante destacar las definiciones más trascendentes que abarcan este tema (Viegas, 2009)²³:

- **Inflación:** comprende al movimiento continuo y ascendente del nivel general de precios, por lo tanto, hay inflación cuando se dan tres condiciones: debe tratarse de un proceso continuo, los precios aumentan, y debe ser un aumento general. La inflación es también conocida como la pérdida sufrida por la moneda en su poder adquisitivo. En una economía inflacionaria, la totalidad de los precios de los bienes incrementan su valor absoluto expresados en unidades monetarias; el incremento de los precios de cada bien no es uniforme.
- **Nivel de precios específicos:** la evolución particular de los precios de cada bien.
- **Nivel de precios relativos:** si se compara la evolución del precio de un bien en términos de otro de la economía, se determina el aumento o disminución en términos relativos.
- **Nivel general de precios:** es la evolución del promedio ponderado de precios de los bienes y servicios.
- **Resultado por exposición a la inflación (REI):** el REI es la pérdida o ganancia que originan los llamados activos y pasivos monetarios puros respectivamente.

²² Fowler Newton, E. (2007). Contabilidad con inflación. Buenos Aires: La Ley.

²³ Viegas J. (2009). Contabilidad, pasado, presente y futuro. Buenos Aires: La Ley.



- Coeficiente de reexpresión: resulta de dividir el valor del índice de fecha de cierre sobre el valor del índice a la fecha o periodo de origen de la partida

En una economía inflacionaria la moneda va perdiendo valor adquisitivo frente a los bienes, algunos de cuyos efectos microeconómicos son (Fowler Newton, 2010)²⁴:

- El mantenimiento de dinero en efectivo o partidas similares provoca pérdidas.
- Los créditos en moneda nacional no ajustable se desvalorizan.
- Los tipos de cambio no muestran la paridad efectiva de la moneda.

Los efectos en los sistemas contables son (Fowler Newton, 2007)²⁵:

- Aparecen los resultados por exposición a la inflación por los activos y pasivos monetarios.
- Se comparan ingresos y costos de diferentes periodos y poderes adquisitivos.
- La heterogeneidad hace que no se respeten los requisitos de la información contable.
- No se computan los resultados por tenencia.

Reexpresión, metodología

Los rubros actualizados son los de poder adquisitivo de fecha de cierre; estos no se reexpresan por estar expuestos a moneda de fecha de cierre.

Los rubros no actualizados son los reexpresados en moneda de poder adquisitivo distinto al cierre; al reexpresarse los rubros no actualizados dan como contrapartida al Resultado por exposición a la Inflación (REI).

Con la inflación, el dinero en el bolsillo origina una pérdida que la medición en moneda nominal no muestra.

²⁴ Fowler Newton, E. (2010) "Contabilidad Superior". Buenos Aires: Macchi

²⁵ Fowler Newton, E. (2007). Contabilidad con inflación. Buenos Aires: La Ley.



La norma técnica toma la moneda homogénea de fecha de cierre de los estados contables; para la reexpresión, la unidad de medida es la moneda de poder adquisitivo de cierre.

2.4.1 Objetivos de la reexpresión

El ajuste integral tiene como objetivo expresar los valores patrimoniales y de resultados en moneda de cierre y determinar los resultados por exposición a la inflación (REI), los resultados por tenencia y los resultados financieros (Fowler Newton, 2010)²⁶.

2.4.2 Beneficios de la reexpresión

La reexpresión (Fowler Newton, 2010)²⁷:

- Garantiza el mantenimiento del capital financiero,
- Es independiente de los criterios de valuación, es decir, el ajuste por inflación no cambia el criterio de valuación y es comparable con el empleo de valores corrientes,
- La reexpresión hace que todas las partidas de los estados contables se muestren medidas en moneda de igual poder adquisitivo,
- Permite determinar el resultado por exposición a la inflación (REI) o resultado por exposición al cambio en el poder adquisitivo.

2.4.3 Proceso secuencial

Son los pasos que deben seguirse con relación a los grandes componentes de los estados contables para la reexpresión, es útil para comprender la determinación del resultado del ejercicio y sus causas (RT 6)

Los pasos son los siguientes:

- Determinar el activo y pasivo al inicio del periodo en moneda constante.

²⁶ Fowler Newton, E. (2010) "Contabilidad Superior". Buenos Aires: Macchi

²⁷ Fowler Newton, E. (2010) "Contabilidad Superior". Buenos Aires: Macchi



- Determinar el patrimonio neto al inicio en moneda constante, por diferencia entre el activo y pasivo inicial en moneda constante de esa fecha.
- Determinar en moneda de cierre el activo y pasivo al final del periodo objeto del ajuste reexpresando las partidas que los componen.
- Determinar en moneda de cierre el patrimonio neto al final del periodo objeto de ajuste por diferencia entre el activo y el pasivo obtenidos por aplicación de la norma inmediatamente precedente.
- Determinar en moneda de cierre el patrimonio neto al final del periodo objeto del ajuste excluido el resultado del periodo.
- Determinar en moneda de cierre el resultado final del periodo por diferencia entre los importes obtenidos.
- Determinar el resultado final del periodo excluido en resultado por exposición a la inflación (REI).
- Determinar el resultado por exposición a la inflación (REI) o los resultados financieros y por tenencia (RFYT).

2.4.4 Clases de partidas

En todo estado contable hay unas partidas monetarias que se expresan en unidades monetarias físicas por lo que en un entorno inflacionario se modifica su valor adquisitivo y hay otras partidas no monetarias que su valor varía más o menos parecido a la inflación.

Partidas monetarias

Se clasifican en partidas monetarias puras y partidas monetarias concertadas. Las partidas monetarias puras son todos los saldos que al cierre están expresados en moneda de cierre y los activos y pasivos que representan no incluyen ningún tipo de compensación frente a la inflación. Son los saldos de Caja y Bancos en cuenta corriente y créditos y deudas que no devengan resultado financiero alguno (RT 6).

Estas partidas no se reexpresan y generan resultados por exposición a la inflación. Por otro lado, las partidas monetarias concertadas son todos los saldos que al



cierre están expresados en moneda de cierre, pero los activos y pasivos que representan incluyen algún tipo de compensación frente a la inflación.

Son los saldos en moneda extranjera y créditos y deudas en moneda nacional, que devengan algún resultado financiero.

No se reexpresan, devengan resultados financieros.

Partidas no monetarias

Se puede definir, entonces una Partida No Monetaria, como aquella que no expresa un valor fijo en términos de la unidad utilizada como signo monetario en la economía en la cual se desarrolla una entidad. Son todos los saldos medidos en moneda de poder adquisitivo anterior al cierre, se reexpresan (RT 6).

2.4.5 Normativa en Argentina

En nuestro país, la profesión ha intentado resolver el problema de la inflación y la distorsión que esta produce en la información contable. Así en Diciembre de 1976 la RT 2 trata la Indexación de Estados Contables.

En 1983 la ley 22.903, modifica el artículo 62 de la Ley de Sociedades Comerciales introduciendo el concepto de Estados Contables confeccionados a “Moneda Constante”.

En 1984 se deroga la RT 2 con y surge la Resolución Técnica N° 6, “Estados Contables en Moneda Constante”.

En Marzo de 1991, la Ley 23.928 Ley Convertibilidad del Austral en su artículo 10 deroga todas las normas que permiten la indexación de precios, o actualización de precios.

Después de arduos cambios de opiniones en el año 1995 el Poder Ejecutivo Nacional emite la Resolución 316 que prohíbe la presentación de Estados Contables ajustados por inflación.



A partir del año 2002 y como consecuencia de la grave situación que vivía el país, la resolución 240 impone nuevamente el ajuste integral por inflación.

En el año 2003, el decreto 664 del Poder Ejecutivo Nacional, dispone discontinuar la aplicación del método de ajuste integral por inflación a partir del 01 de Marzo de 2003; agregando además que será este organismo quien decida si deben ajustarse por inflación los estados contables y no la profesión.

2.4.6 Situación normativa actual

La Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas (FACPCE), por medio de su resolución técnica (RT) 39/2013, del 4/10/2013, reconsideró aspectos significativos de la expresión en moneda homogénea, modificando sus resoluciones técnicas 6/1984 y 17/2000 (Braghini, 2013)²⁸.

Al respecto, se modifican las disposiciones relativas a dicha expresión en moneda homogénea, incorporándose como parámetro cuantitativo para la evaluación de un contexto inflacionario a una tasa acumulada de inflación en tres años que alcance o sobrepase el 100%, considerando el índice de precios internos al por mayor elaborado por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (Braghini, 2013)²⁹.

Por otra parte, se modifican las disposiciones referidas a la interrupción y posterior reanudación de los ajustes, estableciéndose que cuando una entidad cese en la preparación y presentación de estados contables elaborados, conforme a lo establecido en la resolución técnica (FACPCE) 6/1984, deberá tratar las cifras re-expresadas por el cambio en el poder adquisitivo de la moneda hasta el momento de interrupción de los

²⁸Braghini, M. (2013). "La razonabilidad de los Estados Financieros en un contexto inflacionario. Buenos Aires: Errepar.

²⁹ Braghini, M. (2013). "La razonabilidad de los Estados Financieros en un contexto inflacionario. Buenos Aires: Errepar.

ajustes como base para los importes de esas partidas en sus estados contables subsiguientes (Braghini, 2013)³⁰.

Asimismo, se dispone que si en un periodo posterior fuera necesario reanudar el ajuste para reflejar el efecto de los cambios ocurridos en el poder adquisitivo de la moneda, los cambios a considerar serán los habidos desde el momento en que se interrumpió el ajuste.

La reanudación del ajuste aplica desde el comienzo del ejercicio en el que se identifica la existencia de inflación. Las modificaciones producen la necesidad de derogar la resolución (FACPCE) 287/2003. Por último, se recomienda a los consejos profesionales

³⁰ Braghini, M. (2013). "La razonabilidad de los Estados Financieros en un contexto inflacionario. Buenos Aires: Errepar.



CAPÍTULO 3

ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN FINANCIERA



3.1 Estados contables resumidos

A continuación se presentan los estados contables resumidos de la empresa. Dichos Estados Contables fueron auditados por un Contador Público independiente el cual dictaminó que los mismos presentaban razonablemente la información sobre la situación patrimonial de la empresa a las respectivas fechas de cierre de cada uno de los periodos analizados, de acuerdo con las normas profesionales vigentes aprobadas por el Consejo de Profesionales de Ciencias Económicas de Córdoba.

En los cuatro periodos analizados los informes de auditoría fueron sin salvedades ya que la evidencia obtenida en la auditoría no reveló deficiencias significativas en los Estados Contables o circunstancias poco usuales que afectaran el informe del auditor independiente.



Tabla 1: Estado de Situación Patrimonial

Activo	2015	2014	2013	2012
<u>Activo Cte.</u>				
Caja y Bcos.	243.264	189.620	158.640	253.000
Créd. P/Vtas.	3.037.840	2.864.030	2.728.940	2.357.000
Otros Créd.	82.418	150.000	100.000	348.000
Bs. De Cambio	4.901.490	4.788.960	4.528.960	4.549.860
Total Activo Cte.	8.265.012	7.992.610	7.516.540	7.507.860
<u>Activo no Cte.</u>				
Inversiones	354.000	354.000	354.000	354.000
Bs. De Uso	9.791.374	10.604.000	7.979.000	7.258.000
Total Activo no Cte.	10.145.374	10.958.000	8.333.000	7.612.000
Total Activo	18.410.386	18.950.610	15.849.540	15.119.860
Pasivo				
<u>Pasivo Cte.</u>				
Deudas Comerciales	1.208.216	1.864.030	1.724.500	1.348.000
Prestamos	4.238.250	4.585.710	3.278.940	3.250.000
Rem. Y Cargas Ss.	243.148	230.800	238.540	228.000
Cargas Fiscales	1.271.794	1.104.870	1.059.000	867.000
Total Pasivo Cte.	6.961.408	7.785.410	6.300.980	5.693.000
<u>Pasivo no Cte.</u>				
Prestamos	4.975.020	5.042.220	3.204.000	4.304.500
Total Pasivo no Cte.	4.975.020	5.042.220	3.204.000	4.304.500
Total Pasivo	11.936.428	12.827.630	9.504.980	9.997.500
Patrimonio Neto	6.473.958	6.122.980	6.344.560	5.122.360
Total P+ PN	18.410.386	18.950.610	15.849.540	15.119.860

Fuente: Elaboración propia en base a datos extraídos de los EECC de la empresa para los periodos 2012-2013-2014-2015.



Tabla 2: Estado de Resultados

	2015	2014	2013	2012
Ventas	24.609.700	24.481.910	23.912.810	24.097.200
Costo de ventas	-16.493.000	-15.612.020	-15.238.310	-14.880.420
Ganancia Bruta	8.116.700	8.869.890	8.674.500	9.216.780
Gs. Comercialización	-2.460.250	-2.362.450	-2.084.200	-2.257.600
Gs. Administración	-4.253.794	-4.309.600	-4.289.600	-4.257.800
Gan. Antes de Int.e Imp.	1.402.656	2.197.840	2.300.700	2.701.380
Res. Finan. Activos	574.840	553.330	345.200	223.230
Res. Finan. Pasivos	-1.437.530	-1.235.470	-834.880	-825.480
Gan. Antes de Imp.	539.966	1.515.700	1.811.020	2.099.130
Imp. A las Ganancias	-188.988	-692.710	-597.640	-692.710
Gan. Del Ejercicio	350.978	822.990	1.213.380	1.406.420

Fuente: Elaboración propia en base a datos extraídos de los EECC de la empresa para los periodos 2012-2013-2014-2015.

Tabla 3: Estado de Evolución del Patrimonio Neto

	2015	2014	2013	2012
Patrimonio Neto Inicial	6.122.980	6.344.560	5.122.360	3.067.940
Aportes de Capital			8.820	870.000
Distribución de Rdos.		-1.044.570		-222.000
Ganan. Del Ejercicio	350.978	822.990	1.213.380	1.406.420
Patrimonio Neto Final	6.473.958	6.122.980	6.344.560	5.122.360

Fuente: Elaboración propia en base a datos extraídos de los EECC de la empresa para los periodos 2012-2013-2014-2015



Tabla 4: Estado de Costos

	2015	2014	2013	2012
El de Materia Prima	628.520	618.500	523.500	456.870
Compra de Mat. Prima	9.136.500	8.029.880	7.028.880	6.843.600
EF de Materia Prima	-820.316	-628.520	-618.500	-523.500
Mat. Prima Insumida	8.944.704	8.019.860	6.933.880	6.776.970
Mano de Obra Directa	5.115.840	5.009.270	5.351.770	5.432.780
Gs. de Fabricación Fijos	2.113.640	1.988.100	1.929.000	2.061.080
Gs. De Fabric. Variables	869.448	844.770	907.760	883.330
Costo de Fabricación	17.043.632	15.862.000	15.122.410	15.154.160
El Prod. En Proceso	3.258.970	2.846.570	3.024.560	2.857.000
EF Prod. En Proceso	-3.751.240	-3.258.970	-2.846.570	-3.024.560
Costo Prod. Terminada	16.551.362	15.449.600	15.300.400	14.986.600
El Prod. Terminados	901.470	1.063.890	1.001.800	895.620
EF Prod. Terminados	-959.832	-901.470	-1.063.890	-1.001.800
Costo de Ventas	16.493.000	15.612.020	15.238.310	14.880.420

Fuente: Elaboración propia en base a datos proporcionados por la empresa para los periodos 2012-2013-2014-2015.



Tabla 5: Análisis vertical y horizontal del Estado de Situación Patrimonial

Activo	2015	Anal. Vert.	Anal. Horiz.	2014	Anal. Vert.	Anal. Horiz.	2013	Anal. Vert.	Anal. Horiz.	2012	Anal. Vert.
Activo Cte.											
Caja y Bcos.	243.264	1,32%	28,29%	189.620	1,00%	19,53%	158.640	1,00%	-37,30%	253.000	1,67%
Créd. P/Vtas.	3.037.840	16,50%	6,07%	2.864.030	15,11%	4,95%	2.728.940	17,22%	15,78%	2.357.000	15,59%
Otros Créd.	82.418	0,45%	-45,05%	150.000	0,79%	50,00%	100.000	0,63%	-71,26%	348.000	2,30%
Bs. De Cambio	4.901.490	26,62%	2,35%	4.788.960	25,27%	5,74%	4.528.960	28,57%	-0,46%	4.549.860	30,09%
Total Activo Cte.	8.265.012	44,89%	3,41%	7.992.610	42,18%	6,33%	7.516.540	47,42%	0,12%	7.507.860	49,66%
Activo no Cte.											
Inversiones	354.000	1,92%	0,00%	354.000	1,87%	0,00%	354.000	2,23%	0,00%	354.000	2,34%
Bs. De Uso	9.791.374	53,18%	-7,66%	10.604.000	55,96%	32,90%	7.979.000	50,34%	9,93%	7.258.000	48,00%
Total Activo no Cte.	10.145.374	55,11%	-7,42%	10.958.000	57,82%	31,50%	8.333.000	52,58%	9,47%	7.612.000	50,34%
Total Activo	18.410.386	100,00%	-2,85%	18.950.610	100,00%	19,57%	15.849.540	100,00%	4,83%	15.119.860	100,00%
Pasivo											
Pasivo Cte.											
Deudas Comerciales	1.208.216	6,56%	-35,18%	1.864.030	9,84%	8,09%	1.724.500	10,88%	27,93%	1.348.000	8,92%
Prestamos	4.238.250	23,02%	-7,58%	4.585.710	24,20%	39,85%	3.278.940	20,69%	0,89%	3.250.000	21,49%
Rem. Y Cargas Ss.	243.148	1,32%	5,35%	230.800	1,22%	-3,24%	238.540	1,51%	4,62%	228.000	1,51%
Cargas Fiscales	1.271.794	6,91%	15,11%	1.104.870	5,83%	4,33%	1.059.000	6,68%	22,15%	867.000	5,73%
Total Pasivo Cte.	6.961.408	37,81%	-10,58%	7.785.410	41,08%	23,56%	6.300.980	39,75%	10,68%	5.693.000	37,65%
Pasivo no Cte.											
Prestamos	4.975.020	27,02%	-1,33%	5.042.220	26,61%	57,37%	3.204.000	20,22%	-25,57%	4.304.500	28,47%
Total Pasivo no Cte.	4.975.020	27,02%	-1,33%	5.042.220	26,61%	57,37%	3.204.000	20,22%	-25,57%	4.304.500	28,47%
Total Pasivo	11.936.428	64,84%	-6,95%	12.827.630	67,69%	34,96%	9.504.980	59,97%	-4,93%	9.997.500	66,12%
Patrimonio Neto	6.473.958	35,16%	5,73%	6.122.980	32,31%	-3,49%	6.344.560	40,03%	23,86%	5.122.360	33,88%
Total P+ PN	18.410.386	100,00%	-2,85%	18.950.610	100,00%		15.849.540	100,00%	4,83%	15.119.860	100,00%

Fuente: Elaboración propia en base a datos extraídos de los EECC de la empresa para los periodos 2012-2013-2014-2015.

3.2 Análisis vertical del Estado de Situación Patrimonial

A continuación se expone el análisis vertical del Estado de Situación Patrimonial donde se pone de manifiesto cual es la participación o ponderación de cada uno de los rubros respecto del total del Activo.

Dentro del Activo se puede apreciar que en el primer ejercicio analizado, la proporción de los activos corrientes y la de los no corrientes fue casi la misma (49.66 % y 50,34 % respectivamente), en los próximos periodos la participación del Activo no Corriente fue aumentando hasta llegar en el periodo 2013 al 42,18 % el Activo Corriente y 57.82 % el no corriente.

En el 2015 se visualiza un cambio en la tendencia ya que el activo corriente representó el 45 % y el no corriente un 55%. En una primera aproximación se puede verificar que a partir del 2012, donde existía un importante grado de inmovilización de

los recursos invertidos (aproximadamente 50% corriente y 50% no corriente) en los años sucesivos aumentó la inmovilización.

Sin analizar otros elementos, se podría decir que si la empresa tiene mayoritariamente activos no corrientes, tendrá dificultades para respaldar obligaciones en el corto plazo, puesto que se hace difícil garantizar al acreedor que se contará con el dinero suficiente para cubrir dicha obligación ya que este tipo de activos no sirven para respaldar la liquidez o necesidad de dinero en efectivo de la empresa en el corto plazo.

El Pasivo tuvo una participación respecto del total del Activo de 66,12 % en el 2012; 59,97 % en el 2013; 67,69 % en el 2014; y 65% en 2015. Como se puede apreciar la empresa posee un endeudamiento considerable en los cuatro periodos analizados. Cuando el pasivo representa más del 50% del activo, en una primera instancia, y sin tener en cuenta otros elementos, se podía decir que los acreedores financian los bienes de larga vida y de poca liquidez.

El Pasivo de corto plazo representó un 37,65 % del total del Activo en el 2012; un 39,75 % en el 2013; un 41,08 % en el 2014 y un 38% en el 2015. Por su parte, la participación del Pasivo no Corriente fue 28,47 %; 20,22 %; 26,61 % y 27% respectivamente en los cuatro ejercicios analizados.

Es notable que en los cuatro periodos analizados, la empresa pone de manifiesto un fuerte endeudamiento tanto de corto como de largo plazo. Es fundamental destacar el aumento de los préstamos, que como se dijo oportunamente obedecen a la financiación de la incorporación de bienes de uso para la expansión de la producción.

3.3 Análisis de la composición y evolución del Patrimonio Neto

A continuación se muestra el análisis de la composición y evolución del Patrimonio neto.



Tabla 6: Análisis vertical y horizontal del Estado de Evolución del PN

	2015	Anal. Vert.	Anal. Horiz.	2014	Anal. Vert.	Anal. Horiz.	2013	Anal. Vert.	Anal. Horiz.	2012	Anal. Vert.
Patrimonio Neto Inicial	6.122.980	94,58%	-3,49%	6.344.560	103,62%	23,86%	5.122.360	80,74%	66,96%	3.067.940	59,89%
Aportes de Capital						-100,00%	8.820	0,14%	-98,99%	870.000	16,98%
Distribución de Rdos.			-100,00%	-1.044.570	-17,06%				-100,00%	-222.000	-4,33%
Ganan. Del Ejercicio	350.978	5,42%	-57,35%	822.990	13,44%	-32,17%	1.213.380	19,12%	-13,73%	1.406.420	27,46%
Patrimonio Neto Final	6.473.958	100,00%	5,73%	6.122.980	100,00%	-3,49%	6.344.560	100,00%	23,86%	5.122.360	100,00%

Fuente: Elaboración propia en base a datos extraídos de los EECC de la empresa para los periodos 2012-2013-2014-2015.

En el primer período analizado, se produjo una variación neta del PN del 67 %, un incremento del 74 % conformado por aportes de capital (28 %) y utilidad del ejercicio (46 %); y por otra parte una disminución del 7 % que correspondió a distribución de utilidades. En el 2013, el incremento fue del 24 % y se debió fundamentalmente a la utilidad de ese ejercicio (24 %).

Se aclara que también en este período se efectuó un aporte de capital cuyo porcentaje es menor al 0,20 % del PN del año 2012. En el 2014, el PN se redujo un 3 %, si bien la utilidad del ejercicio 2014 representó un aumento del 13 %, hubo distribución de utilidades del 16 %, lo cual produjo la mencionada disminución. En el último período analizado, el PN se incrementó un 6 %, debido al incremento en las utilidades, pero es notable la reducción de las mismas respecto del 2014 (57%).

3.4 Composición del Activo según su grado de realización y su origen

Se detalla en el presente apartado la composición del Activo según su exigibilidad.



Tabla 7: Composición del Activo según su grado de realización y su origen

Activo	2015	%	2014	%	2013	%	2012	%
Activo Cte.								
Caja y Bcos.	243.264	1,32%	189.620	1,00%	158.640	1,00%	253.000	1,67%
Créd. P/Vtas.	3.037.840	16,50%	2.864.030	15,11%	2.728.940	17,22%	2.357.000	15,59%
Otros Créd.	82.418	0,45%	150.000	0,79%	100.000	0,63%	348.000	2,30%
Bs. De Cambio	4.901.490	26,62%	4.788.960	25,27%	4.528.960	28,57%	4.549.860	30,09%
Total Activo Cte.	8.265.012	44,89%	7.992.610	42,18%	7.516.540	47,42%	7.507.860	49,66%
Activo no Cte.								
Inversiones	354.000	1,92%	354.000	1,87%	354.000	2,23%	354.000	2,34%
Bs. De Uso	9.791.374	53,18%	10.604.000	55,96%	7.979.000	50,34%	7.258.000	48,00%
Total Activo no Cte.	10.145.374	55,11%	10.958.000	57,82%	8.333.000	52,58%	7.612.000	50,34%
Total Activo	18.410.386	100,00%	18.950.610	100,00%	15.849.540	100,00%	15.119.860	100,00%

Fuente: Elaboración propia en base a datos extraídos de los EECC de la empresa para los periodos 2012-2013-2014-2015.

Dentro del Activo corriente el rubro con más participación fue Bienes de cambio en los cuatro periodos analizados (30,09%; 28,57%; 25,27% y 26,62% respectivamente) y se observó una tendencia decreciente en los tres primeros años y un leve aumento en el último. El rubro con menor participación fue Caja y Bancos, con un 1,67 % en el 2012 y 1 % en los dos siguientes periodos). Los créditos por ventas se incrementaron levemente en los cuatro períodos analizados.

El rubro otros créditos descendió fuertemente en el 2013 y se incrementó levemente en el 2014, volviendo a caer en el último período analizado un 45%. Esto pone de manifiesto, en una primera aproximación, que la empresa mantiene una fuerte inversión en Inventarios y en Cuentas por Cobrar propias del leve incremento en las Ventas, en detrimento de los Activos más líquidos, con la confianza que otorga el mercado (principalmente los clientes que tiene la firma) acerca de la posibilidad de convertir relativamente rápido estos Activos en efectivo.

El Activo no Corriente está constituido solamente por Inversiones de largo plazo y Bienes de Uso, siendo muy poca la participación de las inversiones (2,34 %; 2,23 %; 1,87 % y 1,92 % respectivamente. Este hecho también pone de manifiesto que la empresa se está incrementando su plantel de maquinarias y equipos para aumentar su capacidad de producción.



3.5 Composición del Pasivo según su exigibilidad y su origen

Se muestra a continuación la composición del Pasivo según su exigibilidad y su origen.

Tabla 8: Composición del Pasivo según su grado de exigibilidad y su origen

Pasivo	2015	%	2014	%	2013	%	2012	%
Pasivo Cte.								
Deudas Comerciales	1.208.216	10,12%	1.864.030	14,53%	1.724.500	18,14%	1.348.000	13,48%
Prestamos	4.238.250	35,51%	4.585.710	35,75%	3.278.940	34,50%	3.250.000	32,51%
Rem. Y Cargas Ss.	243.148	2,04%	230.800	1,80%	238.540	2,51%	228.000	2,28%
Cargas Fiscales	1.271.794	10,65%	1.104.870	8,61%	1.059.000	11,14%	867.000	8,67%
Total Pasivo Cte.	6.961.408	58,32%	7.785.410	60,69%	6.300.980	66,29%	5.693.000	56,94%
Pasivo no Cte.								
Prestamos	4.975.020	41,68%	5.042.220	39,31%	3.204.000	33,71%	4.304.500	43,06%
Total Pasivo no Cte.	4.975.020	41,68%	5.042.220	39,31%	3.204.000	33,71%	4.304.500	43,06%
Total Pasivo	11.936.428	100,00%	12.827.630	100,00%	9.504.980	100,00%	9.997.500	100,00%

Fuente: Elaboración propia en base a datos extraídos de los EECC de la empresa para los periodos 2012-2013-2014-2015.

Dentro del Pasivo corriente, el rubro con mayor participación fueron los Préstamos a corto plazo con los siguientes porcentajes de participación sobre el Pasivo total: 32,51% en el 2012; 34,50% en el 2013; 35,75% en el 2014 y 35,51% en el 2015. Las deudas comerciales tuvieron un mayor aumento en el año 2013 y el comportamiento de las remuneraciones y cargas sociales y las cargas fiscales no tuvieron una variación significativa.

Como se aprecia, el único rubro del Pasivo no Corriente fue el de los Préstamos de largo plazo, cuya participación fue del 43,06% en el 2012, disminuyendo al 33,71% en el 2013, para aumentar en el 2014 y 2015 al 39,31% y 41,68% respectivamente.

3.6 Análisis horizontal del Estado de Situación Patrimonial

A continuación se expone la evolución de cada uno de los componentes del Estado de Situación Patrimonial en los cuatro periodos analizados (Tabla 5):

En el año 2013, el Activo se incrementó un 4,83 % y en el año 2014 un 19,57 % y en el 2015 disminuyó levemente (2,85%). Esto pone de manifiesto que la empresa fue incrementando sus recursos en los primeros tres períodos y descendió levemente en el



último. Teniendo en cuenta la parte corriente del Activo, ésta se incrementó un 0,12 % en el 2013, un 6,33 % en el 2014 y un 3,41% en el 2015.

Esto se debió fundamentalmente al aumento de los rubros créditos por ventas y otros créditos, el aumento de este último se debió a la venta de bienes de uso para incorporar nueva tecnología al proceso productivo; por ello la disminución en el año 2015 fue producto de la reducción de otros créditos (45%) al haber cobrado la mayoría de las ventas de bienes de uso.

En lo que respecta al Activo no corriente, éste se incrementó un 9,47 % en el 2013 y un 31,50 % en el 2014 y disminuyó un 7,42% en el 2015. El rubro que experimentó una mayor variación fue Bienes de Uso, con un aumento del 9,93 % y del 32,90 respectivamente en el 2013 y 2014. Esto se debió a que en el período 2014 se incrementó fuertemente la inmovilización con la adquisición de nuevas maquinarias y equipos.

En lo que hace al pasivo, éste disminuyó un 34,93 % en el 2013 y se incrementó un 4.96 % en el 2014 para disminuir en el 2015 aproximadamente un 7%. Por su parte en Pasivo corriente se incrementó un 10,68 %, un 23,56 % en el 2013 y 2014 respectivamente y disminuyó en el 2015 un 10,58%.

El pasivo no corriente disminuyó un 25,57 % en el 2013 y se incrementó un 57,37 % en el 2014 disminuyendo levemente en el 2015. Dentro del Pasivo corriente el rubro que tuvo una mayor variación fue Deudas Comerciales en el 2013 con un incremento del 27,93 %; y Prestamos en el 2014 con un aumento del 39,85 % y en el 2015 las Deudas Comerciales disminuyeron significativamente (35,18%).

La mayor adquisición de materias primas, enfocado a un aumento de las ventas, provocó que aumentara el endeudamiento de corto plazo en el 2013 y 2014, con una disminución en el último período.

Con respecto al Pasivo no corriente cabe recordar que el único componente son los préstamos a largo plazo. Estos préstamos fueron tomados para la financiación de los bienes de uso para aumentar la capacidad productiva.



Por último el Patrimonio Neto se incrementó en el 2013 un 24 % y se redujo en el 2014 un 3%, recuperando un 5,73% en el 2015. Como ya se hubiera mencionado en el análisis de la composición y evolución del PN, en el 2013, el incremento se debió fundamentalmente a la utilidad de ese ejercicio (24 %).

Se aclara que también en este período se efectuó un aporte de capital cuyo porcentaje es menor al 0,20 % del PN del año 2012; y la reducción del 2014 se debió a la utilidad del ejercicio 2014 que representó un aumento del 13 %, y a la distribución de utilidades del 16 %, lo cual produjo la mencionada disminución.

3.7 Análisis de la estructura patrimonial

Tabla 9: Análisis de las grandes masas

	2012		Variación %	2013		Variación %	2014		Variación %	2015	
	Monto	%		Monto	%		Monto	%		Monto	%
AC	7.507.860	50%	0,12%	7.516.540	47%	6,33%	7.992.610	42%	3,41%	8.265.012	90%
ANC	7.612.000	50%	9,47%	8.333.000	53%	31,50%	10.958.000	58%	-7,42%	10.145.374	110%
Activo	15.119.860	100%	4,83%	15.849.540	100%	19,57%	18.950.610	100%	-2,85%	18.410.386	200%
PC	5.693.000	38%	10,68%	6.300.980	40%	23,56%	7.785.410	41%	-10,58%	6.961.408	76%
PNC	4.304.500	28%	-25,57%	3.204.000	20%	57,37%	5.042.220	27%	-1,33%	4.975.020	54%
Pasivo	9.997.500	66%	-4,93%	9.504.980	60%	34,96%	12.827.630	68%	-6,95%	11.936.428	130%
PN	5.122.360	34%	23,86%	6.344.560	40%	-3,49%	6.122.980	32%	5,73%	6.473.958	70%

Fuente: Elaboración propia

3.7.1 Análisis de las grandes masas para el año 2012

- El pasivo es dos terceras partes del activo, lo que deja un tercio para el patrimonio neto. Los terceros aportan el doble que los propietarios a la financiación del ente.

- El activo está constituido en un 50 % por el activo corriente y en un 50 % por no corriente, lo que refleja un importante grado de inmovilización de los recursos invertidos.

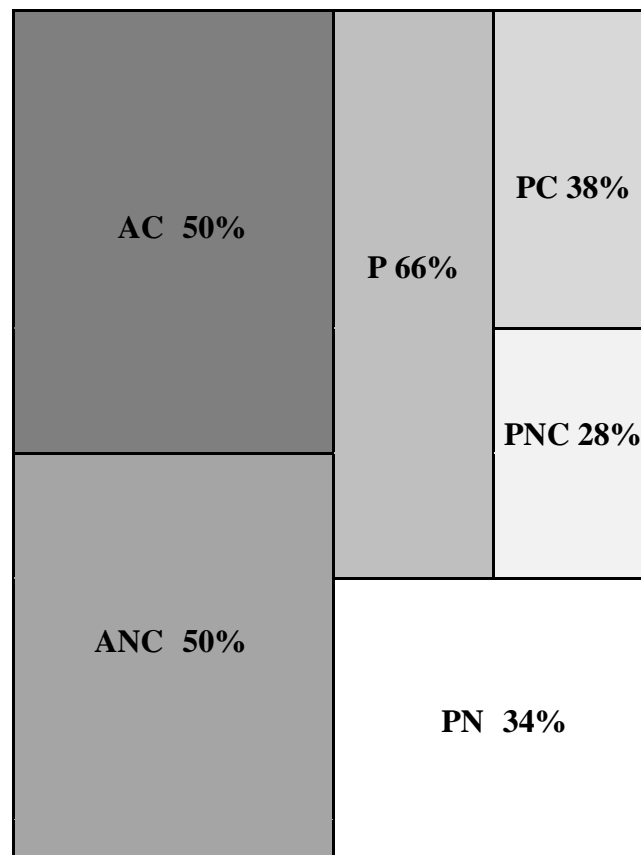
- El 58 % del pasivo es a corto plazo, lo que muestra un grado importante de exigibilidad de las obligaciones asumidas (38% del 66% = 58%)



- El activo corriente es 1,32 veces el pasivo corriente, lo que significa que el capital corriente es equivalente a 0,36 veces las obligaciones a corto plazo ($50\% / 38\% = 1,32$ y $12\% / 38\% = 0,36$)

- El patrimonio neto no financia totalmente el activo no corriente, lo que significa, a su vez, que su saldo financia el capital corriente. En suma, se trata de una empresa con un importante endeudamiento, pero cuyos activos a corto plazo no sustentan las obligaciones asumidas, lo que aumenta el riesgo y habla de una ajustada estructura patrimonial. La figura siguiente refleja gráficamente la estructura patrimonial de la empresa en 2012.

Figura 4: Estructura patrimonial de la empresa año 2012



Fuente: Elaboración propia



3.7.2 Análisis de las grandes masas para el año 2013

- El pasivo es más de la mitad del activo, quedando el resto para el patrimonio neto. Los terceros aportan más que los propietarios a la financiación del ente.

- El activo está constituido en un 47% por el activo corriente y en un 53% por activo no corriente, lo que refleja un importante grado de inmovilización de los recursos invertidos.

- El 67% del pasivo es a corto plazo, lo que muestra un grado importante de exigibilidad de las obligaciones asumidas. ($40\% / 60\% = 67\%$)

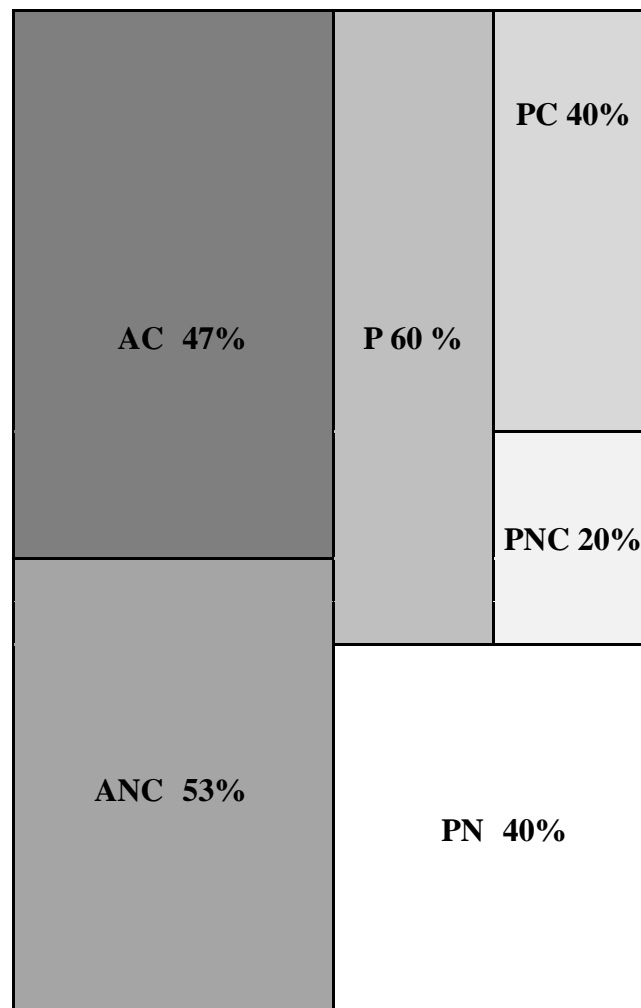
- El activo corriente es 1,18 veces el pasivo corriente, lo que significa que el capital corriente es equivalente a 0,17 veces de las obligaciones a corto plazo ($47\% / 40\% = 1,18$ y $7\% / 40\% = 0,17$)

- El patrimonio neto es más de la mitad del activo no corriente, lo que significa que el capital propio financia parte de los activos fijos y que, menos de la mitad del activo inmovilizado se financia con obligaciones de corto y largo plazo.

En suma, es una empresa con un endeudamiento importante, en la que los activos a corto plazo no cubren las obligaciones asumidas, lo que indica una ajustada estructura patrimonial similar a la del período anterior.



Figura 5: Estructura patrimonial de la empresa año 2013



Fuente: Elaboración propia

3.7.3 Análisis de las grandes masas para el año 2014

- El pasivo es más de la mitad del activo, quedando el resto para el patrimonio neto. Los terceros aportan más que los propietarios a la financiación del ente, al igual que el período anterior.

- El activo está constituido en un 42% por el activo corriente y en un 58% por activo no corriente, lo que refleja un importante grado de inmovilización de los recursos invertidos.

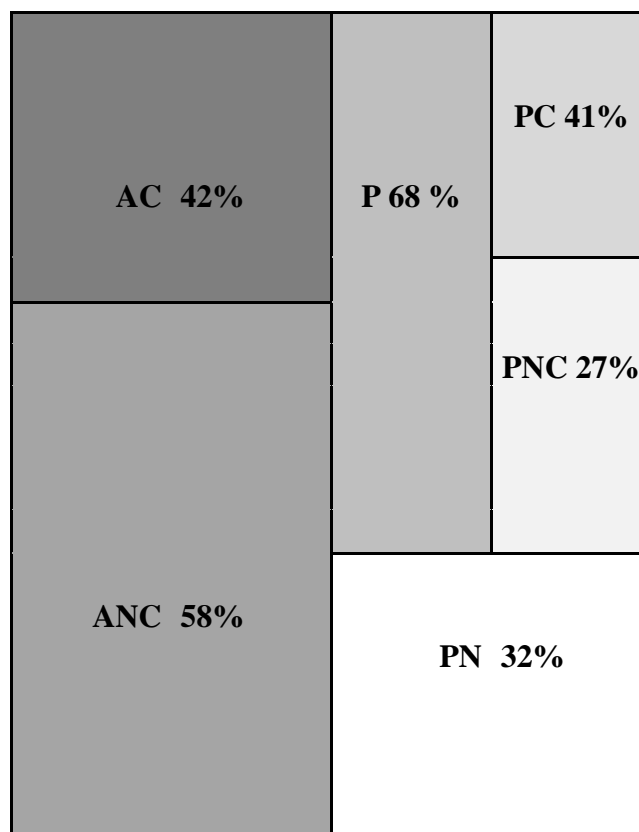


- El 60% del pasivo es a corto plazo, lo que muestra un grado importante de exigibilidad de las obligaciones asumidas. ($41\% / 68\% = 60\%$)

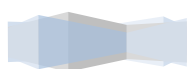
- El activo corriente es 1,05 veces el pasivo corriente, lo que significa que el capital corriente es equivalente a 0,02 veces de las obligaciones a corto plazo ($42\% / 41\% = 1,05$ y $1\% / 41\% = 0,02$)

- El patrimonio neto es menos de la mitad del activo no corriente, lo que significa que el capital propio financia parte de los activos fijos y que, menos de la mitad del activo inmovilizado se financia con obligaciones de corto y largo plazo. Se reitera el análisis efectuado para el período 2013.

Figura 6: Estructura patrimonial de la empresa año 2014



Fuente: Elaboración propia



3.7.4 Análisis de las grandes masas para el año 2014

- El pasivo sigue siendo más de la mitad del activo, quedando el resto para el patrimonio neto. Los terceros, al igual que en los períodos anteriores, aportan más que los propietarios a la financiación del ente.

- El activo está constituido en un 45% por el activo corriente y en un 55% por activo no corriente, lo que refleja un importante grado de inmovilización de los recursos invertidos (no es relevante la diferencia respecto del período anterior)

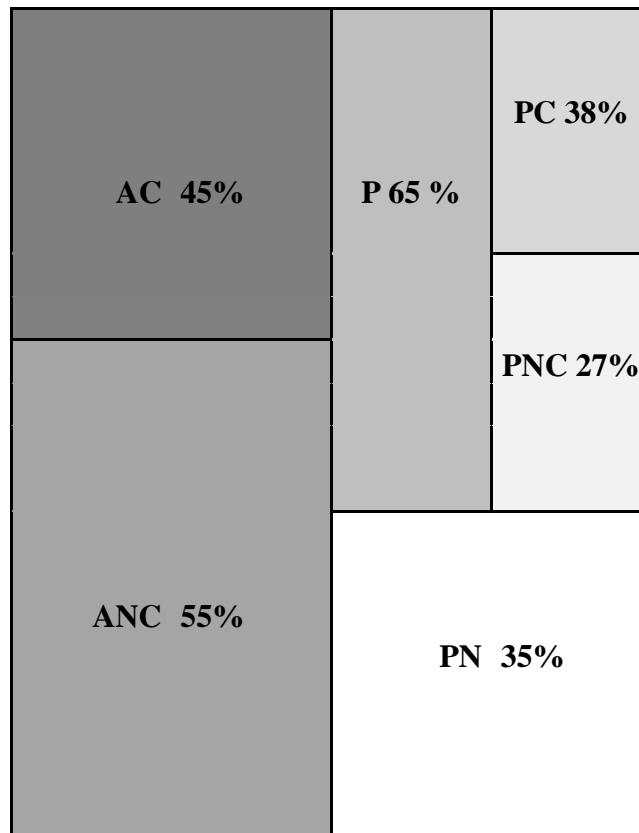
- El 59% del pasivo es a corto plazo, lo que muestra un grado importante de exigibilidad de las obligaciones asumidas. ($38\% / 65\% = 59\%$)

- El activo corriente es 1,18 veces el pasivo corriente, lo que significa que el capital corriente es equivalente a 0,17 veces de las obligaciones a corto plazo ($45\% / 38\% = 1,18$ y $7\% / 41\% = 0,17$), lo que implica una leve recomposición del capital corriente.

- El patrimonio neto es más de la mitad del activo no corriente, lo que significa que el capital propio financia parte de los activos fijos y que, menos de la mitad del activo inmovilizado se financia con obligaciones de corto y largo plazo. Se reitera el análisis efectuado para el período 2014.



Figura 7: Estructura patrimonial de la empresa año 2015



Fuente: Elaboración propia

3.7.5 Análisis de las variaciones interanuales

Las variaciones entre un año y el otro han producido las importantes modificaciones observadas en la estructura patrimonial (Tabla 5)

- Entre el 2012 y el 2013, el activo aumentó 4,83 % y el pasivo se redujo el 4,93 %, por lo que aumentó el patrimonio neto en un 23,86 %. Estos cambios generan una empresa con más recursos y menos endeudamiento. Entre el 2013 y 2014, el activo aumentó un 19,57 % y el pasivo se incrementó en mayor proporción (34,96 %), por lo que el PN se redujo un 3,49 %). Los cambios en este período generaron una empresa con menos recurso y más deudas. Entre el 2014 y 2015, el activo se disminuyó aproximadamente un 3% y el pasivo disminuyó en mayor proporción (aproximadamente un 7%). Si bien en este período la empresa contó con menos



recursos, la situación respecto del período anterior se mejora levemente, por la disminución mayor de las deudas.

- Entre el 2012 y 2013, el activo corriente aumentó 0,12% mientras que el no corriente lo hizo en el 9,47%, lo que indica que hay un activo menos líquido (con mayor inmovilización) que el del año anterior. Entre el 2013 y 2014, el activo corriente aumentó 6,33% mientras que el no corriente lo hizo en el 31,50 %, lo que indica que se sigue manteniendo la tendencia anterior de un activo menos líquido con cada vez mayor inmovilización. Entre el 2014 y 2015 el activo corriente aumentó un 3%, mientras que el no corriente disminuyó en un 7%, se comienza a revertir la tendencia de los años anteriores ya que comienzan a incrementarse los activos líquidos con una inmovilización menor.

- Entre 2012 y 2013, el pasivo corriente aumentó el 10,68% mientras que el no corriente se redujo el 25,57 %, lo que representa una empresa con un pasivo menor pero más exigible. Entre 2013 y 2014 el pasivo corriente aumentó el 23,56% mientras que el no corriente se incrementó el 57,37 %, lo que representa una empresa con un mayor nivel de endeudamiento que en el período anterior tanto en el corto como en el largo plazo. Entre el 2014 y 2015, el pasivo corriente se redujo aproximadamente un 10%, mientras que el no corriente se redujo en un 1% aproximadamente. Esto implica una mejora en la situación financiera tanto de corto como de largo plazo representado por un menor endeudamiento.

- Entre 2012 y 2013, el activo corriente aumentó el 0,12% mientras que el pasivo corriente aumentó en una mayor proporción (10,68%), por lo que se redujo el capital de trabajo. Entre 2013 y 2014 el activo corriente aumentó el 6,33% mientras que el pasivo corriente aumentó el 23,56%, lo que produjo nuevamente una reducción del capital de trabajo como en el año anterior. Entre el 2014 y 2015 el activo corriente aumentó un 3% mientras que el pasivo corriente disminuyó un 10%, que como ya se mencionó anteriormente produjo una recomposición del capital de trabajo.

- Entre 2012 y 2013, el activo no corriente subió el 9,47% mientras que el patrimonio neto creció el 23,86%, lo que significa una mayor financiación propia del activo. Entre 2013 y 2014, el activo no corriente subió el 31,50% mientras que el

patrimonio neto disminuyó el 3,49%, lo que significa una mayor financiación del activo con terceros (aumento del endeudamiento de corto y largo plazo). Entre el 2014 y 2015, el activo no corriente disminuyó un 7% y el patrimonio neto aumentó un 6%, lo que implica un aumento de la financiación propia del activo (leve disminución del endeudamiento de corto y largo plazo)

Entre 2012 y 2013, la empresa mejoró su estructura patrimonial, porque crecieron los activos, se redujeron los pasivos y tuvo un crecimiento el patrimonio neto. En el período posterior, la estructura patrimonial de la organización empeoró considerablemente, ya que si bien, se incrementó el activo y el pasivo, este último lo hizo en una mayor proporción lo que produjo una disminución del PN.

En el último período se comienza a visualizar una mejoría en la estructura patrimonial, ya que si bien disminuyeron tanto los activos como los pasivos, estos últimos lo hicieron en una proporción mayor.

A partir de un modelo gráfico de estructura patrimonial en equilibrio, se podrá interpretar la estructura patrimonial de la empresa en los períodos analizados, para arribar a una conclusión. En una estructura patrimonial equilibrada se cumple que $\text{Endeudamiento} = E = P / \text{PN} = 1$; $\text{Inmovilización} = \text{INM} = \text{ANC} / \text{PN} = 1$



Figura 8: Estructura patrimonial equilibrada

AC	P
ANC	PN

Fuente: Elaboración propia

En los cuatro períodos analizados, la estructura patrimonial de la organización se mantiene bajo la siguiente figura, donde se verifica que Endeudamiento = $E = P / PN > 1$; Inmovilización = $INM = ANC / PN > 1$

Figura 9: Estructura patrimonial de la empresa en los cuatro períodos

AC	P
ANC	PN

Fuente: Elaboración propia

Cuando ambos índices, endeudamiento e inmovilización, son mayores a los del modelo de la estructura patrimonial en equilibrio, se trata de una entidad con más activos



inmovilizados y con menos patrimonio neto, en relación a los mismos rubros de la primera estructura, en la que los acreedores financian los bienes de larga vida y de poca liquidez.

Aquí, en principio no habría compatibilidad entre endeudamiento e inmovilización. Para evaluar esto, se debe corroborar si la porción de activos fijos que no alcanza a ser financiada por el patrimonio neto, es cubierta con fondos de terceros a corto plazo o a largo plazo. La situación financiera a largo plazo de esta empresa, haciendo abstracción de otros factores que influyen en la misma es comprometida.

En este caso, el índice de endeudamiento indica con su magnitud que el patrimonio neto es pequeño en relación con el pasivo. Adicionalmente, el índice de inmovilización revela que el patrimonio neto es pequeño en relación con la inversión fija que la empresa tiene realizada.

Como se puede apreciar en el último gráfico, el capital propio es pequeño en relación con los fondos necesarios para financiar los activos fijos y es escaso en relación con la magnitud del pasivo. La empresa tiene capital insuficiente y muchos pasivos financiando activos de poca liquidez.

En estas circunstancias, la situación se podría revertir con la autofinanciación; es de importancia fundamental el estudio de la autofinanciación para decidir acerca de la conclusión integral de la evaluación respecto de la capacidad de pago de la empresa en el largo plazo.

Si el ente no genera por sí los fondos para afrontar la situación en el largo plazo, es necesario el aporte de capital adicional como medida correctiva para revertir los problemas que se presienten.

3.8 Análisis de la situación financiera de corto plazo

A continuación se realiza el cálculo de los principales ratios que caracterizan la situación financiera de corto plazo, partiendo de los montos de las partidas extraídas del Estado de Situación Patrimonial.



Tabla 10: Ratios de la situación Financiera de corto plazo

Liquidez Corriente = Activo Corriente / Pasivo Corriente	
Ejercicio 2012	7.507.860/5.693.000 = 1,32
Ejercicio 2013	7.516.540/6.300.980 = 1,19
Ejercicio 2014	7.992.610/7.785.410 = 1,03
Ejercicio 2015	8.265.012/6.961.408 = 1,18
Se aprecia una marcada tendencia al deterioro de la liquidez corriente por un aumento del activo corriente proporcionalmente menor al incremento del pasivo corriente, debido fundamentalmente al aumento de las deudas comerciales en el 2012 y el aumento de los préstamos en el 2013. En el último período se puede apreciar una leve mejora de la liquidez respecto del período anterior.	
Liquidez Seca = (Activo Corriente – Bs. De Cambio) / Pasivo Corriente	
Ejercicio 2012	2.958.000/5.693.000 = 0,52
Ejercicio 2013	2.987.580/6.300.980 = 0,47
Ejercicio 2014	3.203.650/7.785.410 = 0,41
Ejercicio 2015	3.963.522/6.961.408 = 0,56
Fue disminuyendo en los tres primeros periodos analizados por el aumento de las deudas de corto plazo, ya que los bienes de cambio disminuyeron brevemente en el 2013 (0,46 %) y aumentaron un 5,74 % en el 2014. En el 2015 se recupera a valores superiores al 2012 debido fundamentalmente a la reducción de las deudas comerciales.	
Antigüedad de créditos = Periodo x Saldo prom. Créd. P/vtas.) / Vtas. a Créd.+ IVA	
Ejercicio 2012	365x2.322.000/20.410.330 = 42
Ejercicio 2013	365x2.542.970/20.254.150 = 46
Ejercicio 2014	365x2.496.490/20.736.180 = 49
Ejercicio 2015	365x2.950.934/20.844.414 = 51
A lo largo de los cuatro periodos analizados, a la empresa le toma cada vez más días cobrar sus ventas a crédito. Esto fue a causa de que en todos los periodos analizados, si bien se incrementaron las ventas a crédito, el saldo promedio de los clientes aumentó en una mayor proporción.	
Plazo cobranzas vtas. = Periodo x Saldo prom. Créd. P/vtas.) / Vtas. Totales + IVA	
Ejercicio 2012	365x2.322.000/29.157.610 = 29
Ejercicio 2013	365x2.542.970/28.934.500 = 32
Ejercicio 2014	365x2.496.490/29.623.110 = 34
Ejercicio 2015	365x2.950.934/29.777.736 = 36



Como se puede apreciar a lo largo de los cuatro periodos analizados, a la empresa le toma cada vez más días cobrar la totalidad de sus ventas. Esto fue a causa de que en todos los periodos analizados, si bien se incrementaron las ventas totales, el saldo promedio de los clientes aumentó en una mayor proporción.

Antig. Mat. primas = Periodo x Saldo prom. Mat. primas / Mat. prima insumida

Ejercicio 2012	365x245.095/6.776.970 = 26
Ejercicio 2013	365x571.000/9.633.990 = 30
Ejercicio 2014	365x623.510/8.019.860 = 28
Ejercicio 2015	365x724.412/8.944.704 = 29

La duración de la materia prima en el stock aumento en el 2013 debido a un aumento en la materia prima insumida proporcionalmente mayor que el incremento el saldo promedio de las misma; en el 2014 disminuye y permanece más elevado que en el 2012, la causa de esa disminución fue un aumento el saldo promedio de materias primas y una disminución en las materias primas insumidas. En el 2015 se producen diferencias muy poco significativas respecto del año anterior.

Antig. Prod. En proceso=Periodo x Saldo prom. Prod. Proceso / Costo prod. Terminada

Ejercicio 2012	365x2.940.780/14.986.600 = 72
Ejercicio 2013	365x2.931.570/15.300.400 = 70
Ejercicio 2014	365x3.052.770/15.449.600 = 72
Ejercicio 2015	365x3.505.104/16.551.362 = 77

En términos generales se podría decir que se mantuvo a lo largo de los tres primeros periodos analizados y se incrementa en el último año, pero los valores obtenidos son coherentes con la información proporcionada a priori por la organización (entre 60 y 80 días)

Ant. Prod. Term. =Periodo xSaldo prom. Prod.Term. / Costo de Ventas

Ejercicio 2012	365x948.710/14.880.420 = 23
Ejercicio 2013	365x1.032.850/15.238.310 = 25
Ejercicio 2014	365x982.680/15.612.020 = 23
Ejercicio 2015	365x930.650/16.493.000 = 21

La permanencia en el inventario se debe a que para que el cliente pueda retirar su pedido lo tiene que tener completamente pagado. En consecuencia los productos quedan en el inventario hasta que el cliente cancela por completo su saldo.

Antigüedad proveedores = Periodo x Saldo prom. Proveedores / Compras a créd. + IVA

Ejercicio 2012	365x1.303.300/6.624.600 = 72
Ejercicio 2013	365x1.536.250/6.803.960 = 82
Ejercicio 2014	365x1.794.270/7.772.920 = 84



Ejercicio 2015	$365 \times 1.536.122 / 8.844.132 = 64$
<p>En los cuatro periodos los valores obtenidos son superiores al promedio (60 días). Ello implica que en los periodos bajo análisis se vio comprometido el compromiso con los proveedores y esa falta de cumplimiento fue creciente en los tres primeros años y tiene una considerable reducción en el 2015.</p>	
<p>Plazo de pago de compras = Periodo x Saldo prom. Proveedores / Compras + IVA</p>	
Ejercicio 2012	$365 \times 1.303.300 / 8.280.750 = 57$
Ejercicio 2013	$365 \times 1.536.250 / 8.504.950 = 66$
Ejercicio 2014	$365 \times 1.794.270 / 9.716.150 = 67$
Ejercicio 2015	$365 \times 1.536.122 / 11.055.164 = 51$
<p>Se ve un marcado crecimiento en los periodos 2013 y 2014, debido fundamentalmente a un aumento del monto de proveedores de mayor proporción que el aumento de las compras totales, lo que indica que no se estuvo cumpliendo la relación con algunos proveedores. Pero en el período 2015 se reduce a un valor inferior al 2012; lo que estaría implicando que la empresa comenzó a regularizar sus deudas de corto plazo.</p>	
<p>Rotación del Cap. Cte. = Ventas / Capital Corriente promedio</p>	
Ejercicio 2012	$24.097.200 / 1.695.200 = 14$
Ejercicio 2013	$23.912.810 / 1.515.210 = 16$
Ejercicio 2014	$24.819.910 / 711.380 = 34$
Ejercicio 2015	$24.609.700 / 755.402 = 33$
<p>Se manifiesta un fuerte aumento de este ratio en el periodo 2014, pero este incremento no se debió a un aumento en las ventas, sino a una caída en el Capital Corriente. Con respecto al año siguiente no se advierten diferencias significativas.</p>	
<p>Ciclo operativo bruto = Plazo cobranza de ventas + Antigüedad Materias Primas + Antigüedad Prod. en Proceso + Antigüedad Prod. Terminados</p>	
Ejercicio 2012	$29 + 26 + 72 + 23 = 150$
Ejercicio 2013	$32 + 30 + 70 + 25 = 157$
Ejercicio 2014	$34 + 28 + 72 + 23 = 157$
Ejercicio 2015	$36 + 29 + 77 + 21 = 163$
<p>Como se puede ver el ciclo operativo bruto incremento en el segundo periodo analizado y permaneció constante en el tercer, la causa fundamental de ese incremento en el 2013, fue el aumento de todos sus componentes (plazo de cobranza de ventas, antigüedad de las materias primas y antigüedad de los productos terminados) a excepción de la antigüedad promedio de los productos en proceso. En el 2015 volvió a aumentar debido fundamentalmente a la demora en el cobro de las ventas a crédito.</p>	
<p>Ciclo operativo neto = Ciclo operativo Bruto – Plazo pago de compras</p>	
Ejercicio 2012	$150 - 57 = 93$



Ejercicio 2013	157 – 66 = 91
Ejercicio 2014	157 – 67 = 90
Ejercicio 2015	163 – 51 = 112
<p>Esta disminución del ciclo operativo neto en los tres primeros períodos analizados, obedeció a la demora en el pago de las compras. Se puede ver que en el año 2015 se incrementa debido a la disminución en el plazo de pago de compras.</p>	
<p>Plazo medio de realiz. de Créditos = (1 + Anti. de Créditos)/2</p>	
Ejercicio 2012	(1 + 42)/2 = 21,5
Ejercicio 2013	(1 + 46)/2 = 23,5
Ejercicio 2014	(1 + 49)/2 = 25
Ejercicio 2015	(1+51)/2 = 26
<p>Se visualiza una tendencia creciente en este ratio. Este valor se podría considerar como favorable ya que el promedio de acuerdo a las condiciones de la empresa, estaría en los 30 días.</p>	
<p>Plazo medio de realiz. de Prod. Termin. = [1+Plazo cobro Vtas.+ (Antig. Pctos. Terminados+Plazo cobro Vtas.)]/2</p>	
Ejercicio 2012	(30 + 52)/2 = 41
Ejercicio 2013	(33 + 57)/2 = 45
Ejercicio 2014	(35 + 57)/2 = 46
Ejercicio 2015	(37 +57)/2 = 47
<p>Se podría considerar que los ratios están dentro de los márgenes provistos previstos por la empresa (en promedio en los cuatro años fue de 44 días) y coincide con lo informado previamente por la misma. Pero los pequeños aumentos que se verifican en los plazos obedecen fundamentalmente a la flexibilización de las políticas de créditos.</p>	
<p>Plazo medio de realiz. de Prod. en Proceso = [1+ (Antig. Prod. Termin.+ Plazo cobro Vtas.) + (Antig. De Prod. En Proceso+Antig. Pctos. Termin.+ Plazo cobro Vtas.)]/2</p>	
Ejercicio 2012	(53 + 124)/2 = 88,5
Ejercicio 2013	(58 + 127)/2 = 92,5
Ejercicio 2014	(58 + 129)/2 = 93,5
Ejercicio 2015	(58+134)/2 = 96,0
<p>Plazo medio de realiz. de materia prima = [1+ (Antig. De Prod. En Proceso+Antig. Pctos. Termin.+ Plazo cobro Vtas.) + (Antig. Mat. Primas + Antig. De Prod. en Proceso +Antig. Pctos. Termin.+ Plazo cobro Vtas.)]/2</p>	
Ejercicio 2012	(125 + 150)/2 = 137,5
Ejercicio 2013	(128 + 157)/2 = 142,5
Ejercicio 2014	(130 + 157)/2 = 143,5



Ejercicio 2015	$(135+163)/2 = 149,0$
Plazo medio de exigibilidad de proveedores = $(1 + \text{Anti. de proveedores})/2$	
Ejercicio 2012	$(1 + 72)/2 = 36,5$
Ejercicio 2013	$(1 + 82)/2 = 41,5$
Ejercicio 2014	$(1 + 84)/2 = 42,5$
Ejercicio 2015	$(1+ 64)/2 = 32,5$

Si se compara este ratio con el plazo promedio de realización de créditos, se puede ver que en promedio los créditos se cobran antes de que los proveedores exijan su pago en cada uno de los cuatro períodos analizados.

Fuente: Elaboración propia

Tabla 11: Plazo promedio de realización del activo corriente ejercicio 2012

Plazo promedio de realización del Activo Corriente = $\Sigma \$ \text{Rubro} \times \text{Plazo prom. De realiz.} / \Sigma \$ \text{Rubro}$

RUBRO	\$	PLAZO PROMED.	\$
Créditos por Vtas.	2.357.000	21,5	50.675.500
Otros créditos	348.000	20	6.960.000
Productos terminados	1.001.800	41	41.073.800
Producción en proceso	3.024.560	88,5	267.673.560
Materia prima	523.500	137,5	71.981.250
Total	7.507.860		438.364.110

Fuente: Elaboración propia

Plazo promedio de realización del Activo Corriente=438.364.110/7.507.860=58,39

Plazo promedio de exigibilidad del pasivo corriente ejercicio 2012

Cabe aclarar que en función de los datos suministrados por la empresa se obtuvo la información que a continuación se detalla:

- Los préstamos de corto plazo, vencen a los 60 días en todos los periodos.
- En lo que respecta a las remuneraciones y cargas sociales, estas son depositadas a los 5 días posteriores al término del mes.

- Las cargas fiscales se depositan a los 15 días, en promedio, posteriores al término del mes.

Tabla 12: Plazo promedio de exigibilidad del pasivo corriente ejercicio 2012

RUBROS	\$	PLAZO PROMED.	\$
Cuentas por pagar	1.348.000	36,5	49.202.000
Prestamos	3.250.000	60	195.000.000
Rem. Y cargas Sociales	228.000	5	1.140.000
Cargas Fiscales	867.000	15	13.005.000
Total	5.693.000		258.347.000

Fuente: Elaboración propia

$$P.P.E.P.C. = 258.347.000 / 5.693.000 = 45,38$$

-Liquidez necesaria para el ejercicio 2012

$$P.P.R.A.C. / P.P.E.P.C. = 58,39 / 45,38 = 1.29$$

Tabla 13: Plazo promedio de realización del activo corriente ejercicio 2013

RUBRO	\$	PLAZO PROMED.	\$
Créditos por Vtas.	2.728.940	23,5	64.130.090
Otros créditos	100.000	20	2.000.000
Productos terminados	1.063.890	45	47.875.050
Producción en proceso	2.846.570	92,5	263.307.725
Materia prima	618.500	142,5	88.136.250
Total	7.516.540		465.449.115

Fuente: Elaboración propia

$$P.P.R.A.C. = 465.449.115 / 7.516.540 = 61,92$$



Tabla 14: Plazo promedio de exigibilidad del pasivo corriente ejercicio 2013

RUBROS	\$	PLAZO PROMED.	\$
Cuentas por pagar	1.724.500	41,5	71.566.750
Prestamos	3.278.940	60	196.736.400
Rem. Y cargas Sociales	238.540	5	1.192.700
Cargas Fiscales	1.059.000	15	15.885.000
Total	6.300.980		285.380.850

Fuente: Elaboración propia

$$\text{P.P.E.P.C.} = 285.380.850 / 6.300.980 = 45,29$$

-Liquidez necesaria para el ejercicio 2013

$$\text{P.P.R.A.C.} / \text{P.P.E.P.C.} = 61,92 / 45,29 = 1.37$$

Tabla 15: Plazo promedio de realización del activo corriente ejercicio 2014

RUBROS	\$	PLAZO PROMED.	\$
Créditos por Vtas.	2.864.030	25	71.600.750
Otros créditos	150.000	20	3.000.000
Productos terminados	901.470	46	41.467.620
Producción en proceso	3.258.970	93,5	304.713.695
Materia prima	628.520	143,5	90.192.620
Total	7.992.610		510.974.685

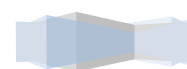
Fuente: Elaboración propia

$$\text{P.P.E.P.C.} = 510.974.685 / 7.992.610 = 63,93$$

Tabla 16: Plazo promedio de exigibilidad del pasivo corriente ejercicio 2014

RUBROS	\$	PLAZO PROMED.	\$
Cuentas por pagar	1.864.030	42,5	79.221.275
Prestamos	4.585.710	60	275.142.600
Rem. Y cargas Sociales	230.800	5	1.154.000
Cargas Fiscales	1.104.870	15	16.573.050
Total	7.785.410		372.090.925

Fuente: Elaboración propia



$$\text{P.P.E.P.C.} = 372.090.925 / 7.785.410 = 47,79$$

-Liquidez necesaria para el ejercicio 2014

$$\text{P.P.R.A.C.} / \text{P.P.E.P.C.} = 63,93 / 47,79 = 1.34$$

Tabla 17: Plazo promedio de realización del activo corriente ejercicio 2015

RUBRO	\$	PLAZO PROMED.	\$
Créditos por Vtas.	3.037.840	26	78.983.840
Otros créditos	82.418	20	1.648.360
Productos terminados	959.832	47	45.112.104
Producción en proceso	3.751.240	96	360.119.040
Materia prima	820.316	149	122.227.084
Total	8.651.646		608.090.428

Fuente: Elaboración propia

$$\text{P.P.E.P.C.} = 608.090.428 / 8.651.646 = 70.28$$

Tabla 18: Plazo promedio de exigibilidad del pasivo corriente ejercicio 2015

RUBROS	\$	PLAZO PROMED.	\$
Cuentas por pagar	1.208.216	32,5	39.267.020
Prestamos	4.238.250	60	254.295.000
Rem. Y cargas Sociales	243.148	5	1.215.740
Cargas Fiscales	1.271.794	15	19.076.910
Total	6.961.408		313.854.670

Fuente: Elaboración propia

$$\text{P.P.E.P.C.} = 313.854.670 / 6.961.408 = 45,10$$

-Liquidez necesaria para el ejercicio 2015

$$\text{P.P.R.A.C.} / \text{P.P.E.P.C.} = 70,28 / 45,10 = 1,55$$

Si se compara la liquidez necesaria con la liquidez corriente se puede observar que hay un muy pequeño margen de maniobra ($1,29 < 1,32$), pero se podría decir que se



encuentra casi al límite para el 2012. Para el año siguiente, si se compara la liquidez necesaria con la liquidez corriente se puede observar que esta última es menor ($1,37 > 1,19$), por lo cual se concluye que existirían problemas en lo que respecta la capacidad que tendría la empresa para enfrentar sus compromisos de corto plazo en el 2013. Lo mismo para el 2014 y 2015, si se compara la liquidez necesaria con la liquidez corriente se puede observar que esta última es menor ($1,34 > 1,03$ y $1,55 > 1,18$ respectivamente), es muy probable que afloren dificultades financieras.

Tabla 19: Tabla resumen de la situación financiera de corto plazo

Ratios de la situación financiera de corto plazo	2012	2013	2014	2015
Liquidez corriente	1,32	1,19	1,03	1,18
Liquidez seca	0,52	0,47	0,41	0,56
Plazo de cobranza de ventas	29	32	34	36
Antigüedad de materias primas	26	30	28	29
Antigüedad de productos en proceso	72	70	72	77
Antigüedad de productos terminados	23	25	23	21
Antigüedad de proveedores	72	82	84	64
Rotación del capital corriente	14	16	34	33
Ciclo operativo bruto	150	157	157	163
Ciclo operativo neto	93	91	90	112
Plazo medio de realización de créditos	21,5	23,5	25	26
Plazo medio de realización de productos terminados	41	45	46	47
Plazo medio de realización de productos en proceso	88,5	92,5	93,5	96
Plazo medio de realización de materias primas	137,5	142,5	143,5	149
Plazo medio de exigibilidad de proveedores	36,5	41,5	42,5	32,5
Liquidez necesaria	1,29	1,37	1,34	1,55

Fuente: Elaboración propia

3.8.2 Diagnóstico de la situación financiera de corto plazo

De acuerdo al análisis precedente, se puede ver que la empresa presenta una continua caída de la liquidez en los tres primeros períodos analizados y una recuperación en el último año.

Cuando se efectuó la comparación con la liquidez necesaria se pudo observar que la empresa no contaba con un margen de maniobra que le permitiera reducir los riesgos de no pago ante cualquier situación imprevista, sin embargo, en los cuatro



períodos analizados la empresa obtuvo utilidades que le permitieron sobrellevar esta situación, así mismo, como se puede observar en el flujo de efectivo, se dejaron de cumplir con los compromisos bancarios.

Esta disminución del índice de liquidez corriente se produjo fundamentalmente por el incremento del pasivo corriente.

De acuerdo a las condiciones de venta con las que opera la organización, se puede observar que los plazos obtenidos por medio del instrumental aplicado son acordes a los plazos concedidos. Si bien en el último año se visualiza un breve incremento, existe la posibilidad a que se deba al hecho de que no se tomó el promedio mensual de los créditos.

Así mismo, el plazo del proceso productivo es razonable de acuerdo a lo establecido y manifestado por la empresa. Un dato particular es que al no existir en los periodos mencionados dificultades de provisión de materia prima, se recurre al almacenamiento de casi un mes para este tipo de fabricación. Esto podría originarse en las condiciones fijadas por los proveedores, ya que se recurre a proveedores que presentan precios diferenciados respecto al resto.

Se puede observar que existe una demora de los productos terminados en depósito; como la empresa trabaja por órdenes de pedido, es muy probable que la demora radique en el hecho de que para entregar los trabajos, los clientes tienen que entregar la totalidad de los importes y hasta tanto eso ocurra se posterga la facturación.

En las compras a crédito, al ser las condiciones pactadas con los proveedores 30; 60 y 90 días, el promedio debería estar en los 60 días, sin embargo en el periodo 2012 fue de 72 días y va aumentando en los ejercicios posteriores a 82; 84 días. No se estuvo cumpliendo la relación con los proveedores en el 2013 y 2014. En el período 2015 la empresa comienza a regularizar su situación con sus proveedores.

En los tres primeros años, el ciclo operativo neto disminuyó como consecuencia de lo antes expuesto, con lo cual a los proveedores se les trasladan las ineficiencias en el manejo del capital corriente. En el ejercicio 2015 se puede visualizar un aumento debido al cumplimiento con los proveedores.

Se pone de manifiesto un fuerte incremento en el índice de rotación del capital corriente en el año 2014 y 2015, que no fue provocado por el aumento de las ventas, sino por una disminución del capital corriente, lo que pone énfasis en la afirmación del párrafo precedente.

Con el Estado de Flujo de Efectivo, se visualiza que las actividades operativas alimentan de fondos a las restantes. El monto proveniente de estas actividades resultó inferior en el ejercicio 2012 y 2014 respecto a la ganancia operativa susceptible de generar efectivo, mientras que en el ejercicio 2013 fue superior. No obstante, las variaciones observadas no son significativas.

Los intereses son importantes consumidores de fondos, sobre todo en el año 2014 y 2015, que representan un 68 % y un 40% del flujo operativo de los respectivos períodos.

En función de la interpretación en la aplicación del instrumental para el análisis de la situación financiera de corto plazo, se pone de manifiesto que la situación se ha ido deteriorando a través de los tres periodos analizados, mostrando una marcada falta de liquidez con una leve mejora en el último período.

3.8.3 Pronóstico de la situación financiera de corto plazo

Será necesario seguir reduciendo los préstamos de corto plazo, ya que de exigirse los mismos, es muy probable que afloren dificultades financieras, existiendo la posibilidad de no poder cancelarlos con recursos genuinos.

Es muy probable que la empresa se enfrente a problemas financieros, si no se atienden las cuestiones de corto plazo, con lo cual habrá que tomar las medidas necesarias para mejorar la velocidad de los flujos de ingresos, restaurar el capital corriente y procurar que las inversiones en equipamiento para ampliar la capacidad, se traduzcan en un aumento de las ventas para generar los fondos operativos necesarios.



3.9 Análisis de la situación financiera de largo plazo

Tabla 20: Composición del Pasivo según su exigibilidad

Pasivo	2012	2013	2014	2015
Pasivo Corriente	57%	66%	61%	45%
Pasivo no Corriente	43%	34%	39%	55%
Total	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia

En el periodo 2012 las deudas de corto plazo y de largo plazo representaron respectivamente el 57 % y el 43 % del total del Pasivo; para los dos siguientes periodos analizados los valores son respectivamente 66 % y 34 % para 2013 y 61 % y 39 % para 2014. Para el período 2015 los respectivos valores son 45% y 55%.

Tabla 21: Composición del Pasivo Corriente según su origen

Pasivo	2015	%	2014	%	2013	%	2012	%
Pasivo Cte.								
Deudas Comerciales	1.208.216	17,36%	1.864.030	23,94%	1.724.500	27,37%	1.348.000	23,68%
Préstamos	4.238.250	60,88%	4.585.710	58,90%	3.278.940	52,04%	3.250.000	57,09%
Rem. Y Cargas Ss.	243.148	3,49%	230.800	2,96%	238.540	3,79%	228.000	4,00%
Cargas Fiscales	1.271.794	18,27%	1.104.870	14,19%	1.059.000	16,81%	867.000	15,23%
Total Pasivo Cte.	6.961.408	100,00%	7.785.410	100,00%	6.300.980	100,00%	5.693.000	100,00%

Fuente: Elaboración propia

Como se puede apreciar en la tabla anterior, en los cuatro periodos analizados, la mayor participación dentro del total del Pasivo Corriente la tuvo el rubro Préstamos con un 57 %; 52 % y 59 % y 60% respectivamente. La participación mencionada del rubro Préstamos tiene en cuenta sólo los préstamos de corto plazo. Esto pone de manifiesto que la empresa está en un periodo de expansión de su capacidad productiva con una fuerte inversión en activos inmovilizados que se financian con préstamos tanto de corto como de largo plazo.

En orden de relevancia, la segunda mayor participación dentro del Pasivo la tiene el rubro Cuentas por pagar con un 23 % para el 2012; un 27 % para el 2013; un 24



% para el 2014 y un 17% en el 2015. Remuneraciones y Cargas Sociales junto con las Cargas Fiscales, son los rubros con menor participación dentro de Pasivo.

Tabla 22: Composición del activo no corriente

	2012	2013	2014	2015
Bienes de Uso	95%	96%	97%	96%
Inversiones	5%	4%	3%	4%
Total	100%	100%	100%	100%

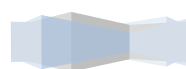
Fuente: Elaboración Propia

Dentro del Activo no corriente, la participación del rubro Bienes de Uso es del 95%; 96%; 97% y 96% para los periodos 2012; 2013; 2014 y 2015 respectivamente. Las inversiones tienen una participación del 5 %; 4 %; 3 % y 4% para los cuatro periodos analizados respectivamente. Es prematuro analizar el efecto de la incorporación de los bienes de uso, ya que se verá oportunamente en el análisis de la situación económica de la empresa.

A continuación se calculan los ratios seleccionados a los fines de poder elaborar un diagnóstico de la situación financiera de la empresa en el largo plazo.

Tabla 23: Ratios de la situación Financiera de largo plazo

Endeudamiento = Pasivo/ Patrimonio Neto	
Ejercicio 2012	9.997.500/5.122.360 = 1,95
Ejercicio 2013	9.504.980/6.344.560 = 1,50
Ejercicio 2014	12.827.630/6.122.980 = 2,09
Ejercicio 2015	11.936.428/6.473.958 = 1,83
Como se puede ver este ratio disminuyó en el 2013 como consecuencia de una disminución del Pasivo en menor proporción que el aumento en el Patrimonio. Pero se volvió a incrementa en el 2014 como consecuencia de un aumento del pasivo (por la compra de nuevo equipamiento con préstamos bancarios) y una disminución del patrimonio neto debido a la distribución de utilidades. En los cuatro periodos se aprecia que el endeudamiento es excesivo a pesar de la disminución en el año 2015.	
Meses de Vta. Del Pasivo = Pasivo/ Ventas promedio mensual	



Ejercicio 2012	9.997.500/2.008.100 = 4,98
Ejercicio 2013	9.504.980/1.992.730 = 4,77
Ejercicio 2014	12.827.630/2.040.160 = 6,29
Ejercicio 2015	11.936.428/2.050.808 = 5,82

Para el presente caso, lo que se debe en el primer periodo analizado es equivalente a casi 5 meses de venta; 4,77 meses para el 2013; 6,29 meses para el 2014 y 5,82 para el 2015. En notable el aumento de este ratio en el 2014, esto refuerza la complicada situación de la empresa respecto al endeudamiento.

Inmovilización = Activo no Corriente/ Activo

Ejercicio 2012	7.612.000/15.119.860 = 0,50
Ejercicio 2013	8.333.000/15.849.540 = 0,53
Ejercicio 2014	10.958.000/18.950.610 = 0,58
Ejercicio 2015	10.145.374/18.410.386 = 0,55

Se puede apreciar como el índice de inmovilización se fue incrementando a lo largo de los tres periodos analizados por la incorporación de los bienes de uso con la finalidad de incrementar la capacidad productiva de la empresa. En el año 2015 disminuye levemente debido a que ya no se incorporaron nuevos bienes y a los ya existentes se les deduce la depreciación correspondiente.

Financiación de la inmovilización (I)= Patrimonio Neto/ Activo no Corriente

Ejercicio 2012	5.122.360/7.612.000 = 0,67
Ejercicio 2013	6.344.560/8.333.000 = 0,76
Ejercicio 2014	6.122.980/10.958.000 = 0,56
Ejercicio 2015	6.473.958/10.145.374 = 0,63

Como el resultado arrojado por este índice es menor que uno, significa que el Patrimonio Neto no alcanza para financiar en su totalidad los activos no corrientes y que en el año 2012, un 33 % de los activos no corrientes se financió con pasivos; en el 2013, un 24 %, en el 2014 un 44 % y en el 2015 un 37%.

Financiación de la inmovilización (II)= PN + Pasivo no Cte. / Activo no Corriente

Ejercicio 2011	9.426.860/7.612.000 = 1,24
Ejercicio 2012	9.548.560/8.333.000 = 1,15
Ejercicio 2013	11.165.200/10.958.000 = 1,02
Ejercicio 2014	11.448.978/10.145.374 = 1,12

Como el resultado arrojado por este índice es mayor que uno, significa que el Activo no Corriente se financió en su totalidad con recursos propios y capital de terceros a largo plazo.

Fuente: Elaboración propia



Tabla 24: Tabla resumen de la situación financiera de largo plazo

Ratios de la situación financiera de largo plazo	2012	2013	2014	2015
Endeudamiento	1,95	1,5	2,09	1,83
Meses de Vta. Del Pasivo	4,98	4,77	6,29	5,82
Inmovilización	0,5	0,53	0,58	0,55
Financiación de la inmovilización (I)	0,67	0,76	0,56	0,63
Financiación de la inmovilización (II)	1,24	1,15	1,02	1,12

Fuente: Elaboración propia

3.9.1 Diagnóstico de la situación financiera de largo plazo

La relación del Pasivo respecto del Patrimonio Neto está mostrando un endeudamiento demasiado elevado, si bien como se pudo apreciar disminuye en el 2013, sube de manera estrepitosa en el 2014 y cae levemente en el período 2015. A su vez el Patrimonio Neto se fue incrementando en los tres periodos analizados pero el crecimiento del Pasivo fue en una mayor proporción.

La situación de endeudamiento se complica el 2014 lo que se ve reflejado en el incremento de los meses de venta adeudados. También en el periodo 2014 aumenta la deuda a largo plazo de la empresa (a través del crecimiento de los préstamos bancarios), agravada la situación debido a que no existió disminución del Pasivo Corriente.

La utilización de fondos de terceros contribuyó a incrementar los resultados, esto fue debido a la alta rentabilidad de la inversión total. Pero todo lo referido al análisis de rentabilidad será explicitado en la sección donde se analiza la situación económica de la empresa.

La inmovilización se incrementó debido al fuerte aumento en los Bienes de Uso. Pero habrá que determinar el motivo por el cual, a pesar de haberse incrementado los Bienes de Uso en los ejercicios 2013 y 2014, se mantuvo constante la facturación, sin que se produjeran disminuciones en los costos.

Parte del mencionado aumento de la inmovilización fue financiada con deuda de largo plazo y es notable como en el 2014 representó el 44 %. Pero como se dijo anteriormente, como por el momento, la mayor inversión no transformó el nivel de



actividad de manera relevante y si bien no se utilizó financiación de corto plazo, es muy probable que se presenten inconvenientes para la cancelación de los préstamos.

3.9.2 Pronóstico de la situación financiera de largo plazo

Como consecuencia de los buenos niveles de rentabilidad y bajo costo de financiación, por el momento el endeudamiento no ha producido ningún tipo de dificultad, pero en función de la tendencia observada, el crecimiento del mercado y el mantenimiento del nivel de actividad, la situación se podría ver algo comprometida en un futuro cercano. Sería conveniente actuar con prudencia respecto a la consecución de capitales de terceros para la financiación, de lo contrario podrían aparecer complicaciones en un futuro.



CAPÍTULO 4

ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ECONÓMICA



4.1 Análisis horizontal del Estado de Resultados

A continuación se expone la evolución de cada uno de los componentes del Estado de Resultados en los cuatro periodos analizados.

Tabla 25: Análisis horizontal del Estado de Resultados

	2015	Variac. %	2014	Variac. %	2013	Variac. %	2012
Ventas	24.609.700	0,52%	24.481.910	2,38%	23.912.810	-0,77%	24.097.200
Costo de ventas	-16.493.000	5,64%	-15.612.020	2,45%	-15.238.310	2,41%	-14.880.420
Ganancia Bruta	8.116.700	-8,49%	8.869.890	2,25%	8.674.500	-5,88%	9.216.780
Gs. Comercialización	-2.460.250	4,14%	-2.362.450	13,35%	-2.084.200	-7,68%	-2.257.600
Gs. Administración	-4.253.794	-1,29%	-4.309.600	0,47%	-4.289.600	0,75%	-4.257.800
Gan. Antes de Int.e Imp.	1.402.656	-36,18%	2.197.840	-4,47%	2.300.700	-14,83%	2.701.380
Res. Finan. Activos	574.840	3,89%	553.330	60,29%	345.200	54,64%	223.230
Res. Finan. Pasivos	-1.437.530	16,35%	-1.235.470	47,98%	-834.880	1,14%	-825.480
Gan. Antes de Imp.	539.966	-64,38%	1.515.700	-16,31%	1.811.020	-13,73%	2.099.130
Imp. A las Ganancias	-188.988	-72,72%	-692.710	15,91%	-597.640	-13,72%	-692.710
Gan. Del Ejercicio	350.978	-57,35%	822.990	-32,17%	1.213.380	-13,73%	1.406.420

Fuente: Elaboración propia en base a los EECC de la empresa

Las ventas totales, disminuyeron en el 2013 (-0,77 %) para luego recuperarse en el 2014 con un aumento del 2,38 %. y un muy leve aumento del 0,52% en 2015. Si bien las ventas disminuyeron en el 2013, el costo de ventas se incrementó levemente, lo que hizo que la ganancia bruta del 2013 cayera un 5,88 % respecto del periodo anterior. En el ejercicio 2014 se recupera la ganancia bruta incrementándose un 2,25 % respecto del 2013. En el 2015 las ventas incrementaron muy levemente y el costo de mercaderías vendidas se incrementó en mayor proporción, lo que hizo que en este período cayera la utilidad bruta un 8% respecto del período anterior. Si bien las ventas totales se fueron incrementando en los cuatro períodos analizados, la tasa de crecimiento fue decreciente y el costo de mercaderías vendidas a partir del año 2013 se incrementó en una mayor proporción que las ventas debido a que en los períodos 2014 y 2015, la empresa no pudo trasladar el aumento de los costos de producción a los precios de venta.



Los resultados financieros positivo, se incrementaron en el 2013, 2014 y 2015 (54,64%; 60,29% y 2,34% respectivamente). Esto implica que la empresa a partir del 2015 tiene una mejor administración de la política de créditos para sus clientes. En el periodo 2014 hubo un sobresaliente incremento en los gastos de comercialización (13.35 %) que no fue proporcional el aumento de las ventas, lo que hizo caer un 4,47 % la utilidad antes de intereses e impuestos. En el 2015 los gastos de comercialización aumentaron y los de administración disminuyeron levemente. Respecto a los resultados financieros negativos, éstos tuvieron un fuerte incremento en el 2014, de 47,98 %, comparado con el aumento del 2013 que fue de 1,14 % y siguieron aumentando en el 2015, aunque en una proporción menor que el período anterior (16,35%).

Con respecto a la utilidad neta, ésta fue disminuyendo en los cuatro periodos analizados, en el 2013 cayó un 13,73% y en el 2014 un 32,17 %). En el último año es notable la caída de la utilidad neta que cayó un 57,33% respecto del período anterior.

4.2 Análisis vertical del Estado de Resultados

A continuación se expone el análisis vertical del Estado de Resultados donde se pone de manifiesto cual es la participación o ponderación de cada uno de los rubros respecto del total de Ventas.

Tabla 26: Análisis vertical del Estado de Resultados

	2015	Variac. %	2014	Variac. %	2013	Variac. %	2012	Variac. %
Ventas	24.609.700	100,00%	24.481.910	100,00%	23.912.810	100,00%	24.097.200	100,00%
Costo de ventas	-16.493.000	-67,02%	-15.612.020	-63,77%	-15.238.310	-63,72%	-14.880.420	-61,75%
Ganancia Bruta	8.116.700	32,98%	8.869.890	36,23%	8.674.500	36,28%	9.216.780	38,25%
Gs. Comercialización	-2.460.250	-10,00%	-2.362.450	-9,65%	-2.084.200	-8,72%	-2.257.600	-9,37%
Gs. Administración	-4.253.794	-17,29%	-4.309.600	-17,60%	-4.289.600	-17,94%	-4.257.800	-17,67%
Gan. Antes de Int.e Imp.	1.402.656	5,70%	2.197.840	8,98%	2.300.700	9,62%	2.701.380	11,21%
Res. Finan. Activos	574.840	2,34%	553.330	2,26%	345.200	1,44%	223.230	0,93%
Res. Finan. Pasivos	-1.437.530	-5,84%	-1.235.470	-5,05%	-834.880	-3,49%	-825.480	-3,43%
Gan. Antes de Imp.	539.966	2,19%	1.515.700	6,19%	1.811.020	7,57%	2.099.130	8,71%
Imp. A las Ganancias	-188.988	-0,77%	-692.710	-2,83%	-597.640	-2,50%	-692.710	-2,87%
Gan. Del Ejercicio	350.978	1,43%	822.990	3,36%	1.213.380	5,07%	1.406.420	5,84%

Fuente: Elaboración propia en base a los EECC de la empresa



Tomando como base el total de ventas de cada ejercicio, se puede afirmar que la utilidad bruta representó un 38,25 %, 36,28%, 36,23 % y 32,98% respectivamente en cada uno de los periodos analizados. Se puede observar a través de lo expuesto que el costo de mercaderías vendidas representó una proporción de las ventas cada vez mayor en los periodos analizados.

Tanto los gastos de comercialización como los de administración en promedio se mantuvieron constantes en los cuatro periodos analizados (alrededor de un 9 % y 18 % del total de las respectivas ventas).

Los resultados financieros positivos representaron un 0,93 %; 1,44 %; 2,26% y 2,34 % del total de las ventas, respectivamente en los cuatro periodos analizados. Los resultados financieros negativos se incrementaron a partir del 2013, pero fue notable el aumento en los ejercicios 2014 y 2015 (5,05 % y 5,84% respectivamente)

La utilidad neta fue disminuyendo como porcentaje del total de las ventas (5.84 %, 5,07 %, 3,36 % y 1,43% respectivamente).

Si bien la utilidad bruta se incrementó levemente su participación respecto de las ventas del año 2013 al 2014, la caída en la utilidad neta se debió fundamentalmente al aumento de los gastos de comercialización (13 %) y al aumento de los resultados financieros pasivos (60 %). En el 2015 la caída en la participación de la utilidad neta se debió fundamentalmente a que la participación de la utilidad bruta disminuyó.

4.3 Aplicación del instrumental

A continuación se calculan los ratios seleccionados a los fines de poder elaborar un diagnóstico de la situación económica de la empresa.



Tabla 27: Ratios de la situación económica

Rentab. del Activo= (Gan. del Ej.+Result. pasivos)/Ventas x (Ventas/Activo)	
Ejercicio 2012	$1.406.420+825.480-(825.480 \times 0,33)/24.097.200 \times (24.097.200/14.142.150)=0,081 \times 1,70=0,14$
Ejercicio 2013	$1.213.380+834.800-(834.800 \times 0,33)/23.912.810 \times (23.912.810/15.486.910)=0,074 \times 1,54=0,11$
Ejercicio 2014	$822.990+1.235.470-(1.235.470 \times 0,33)/24.481.910 \times (24.481.910/17.400.080)=0,067 \times 1,41=0,09$
Ejercicio 2015	$350.978+1.437.530-(1.437.530 \times 0,33)/24.609.700 \times (24.609.700/18.410.386)=0,055 \times 1,34=0,07$
Existió una muy buena rentabilidad del activo, al ser este ratio positivo en los cuatro periodos analizados, pero va decayendo tanto por la disminución en el margen sobre ventas como por la rotación.	

Rentabilidad del PN = Utilidad Neta / PN promedio	
Ejercicio 2012	$1.406.420/4.240.150 = 0,33$
Ejercicio 2013	$1.213.380/5.733.460 = 0,21$
Ejercicio 2014	$822.990/6.233.770 = 0,13$
Ejercicio 2015	$350.978/6.298.468 = 0,06$
Como se puede observar, en los cuatro años el ratio es positivo lo que indica que la empresa es rentable porque está utilizando eficientemente su patrimonio en la generación de utilidades. Pero lo preocupante es la disminución a lo largo de todos los períodos, ya que la empresa estaría utilizando cada año más de su patrimonio para generar utilidades cada vez menores.	
Efecto palanca = Rentabilidad del PN / Rentabilidad del Activo	
Ejercicio 2012	$0,33/0,14 = 2,36$
Ejercicio 2013	$0,21/0,11 = 1,91$
Ejercicio 2014	$0,13/0,09 = 1,44$
Ejercicio 2015	$0,06/0,07 = 0,85$
Como el cociente resulta superior a la unidad en los tres primeros periodos analizados, se puede afirmar que se produjo un efecto palanca positivo, por lo que el financiamiento con pasivos contribuyó al aumento de la rentabilidad del patrimonio neto. Y a lo largo de los tres primeros periodos analizados se ve una marcada tendencia decreciente; hasta que en el último período arroja un valor menor que 1 (0,85) lo que significa que la empresa logró menores beneficios por el uso del capital ajeno que el costo que le significó ese pasivo.	



Punto de Equilibrio = Gastos Fijos / 1 – (Gastos Variables / Ventas)	
Ejercicio 2012	9.399.270/1-(11.996.550/24.097.200) = 18.717.680
Ejercicio 2013	10.354.050/1-(11.258.060/23.912.810) = 19.565.336
Ejercicio 2014	10.024.810/1-(12.259.260/24.481.910) = 20.079.647
Ejercicio 2015	10.114.726/1-(13.092.318/24.609.700) =21.612.583
Debido al incremento tanto de los costos fijos como de los variables, la empresa vio incrementado el monto mínimo de ventas en pesos para no incurrir en pérdidas en todos los períodos analizados.	
Margen de seguridad = ventas / Punto de equilibrio en pesos	
Ejercicio 2012	24.097.200/18.717.680 = 1,29
Ejercicio 2013	23.912.810/19.565.336 = 1,22
Ejercicio 2014	24.481.910/20.079.647 = 1,22
Ejercicio 2015	24.609.700/21.612.583 = 1,14
Este margen disminuyó en el 2012 y permaneció constante en el último periodo debido a una disminución en las ventas y un aumento en las ventas del punto de equilibrio. Si bien en el 2013 las ventas se incrementaron, el margen de seguridad se mantuvo en 1,22 debido a que las ventas del punto de equilibrio se incrementaron en la misma proporción. En el 2014 cae a un nivel inferior al del 2011.	

Fuente: Elaboración propia

Tabla 28: Tabla resumen de la situación económica

Ratios de la situación económica	2012	2013	2014	2015
Rentabilidad de activo	0,14	0,11	0,09	0,07
Rentabilidad de PN	0,33	0,21	0,13	0,06
Efecto palanca	2,36	1,91	1,44	0,85
Punto de equilibrio	18.717.680	19.565.336	20.079.647	21.612.583
Margen de seguridad	1,29	1,22	1,22	1,14

Fuente: Elaboración propia



4.4 Diagnóstico de la situación económica

La Rentabilidad del Activo, muestra un resultado que se va deteriorando en los cuatro períodos objeto de análisis. Esto lleva a concluir que existió poca apropiada gestión de los recursos de la firma. Cuando se explica la evolución de este indicador, se debe aclarar que el mismo está determinado principalmente, en este caso, por una baja rotación de activos, y un bajo margen.

No cabe duda que lo que deteriora la evolución de la rentabilidad del activo en la empresa es la disminución de la rotación como la disminución del margen; ya que si bien las ventas se incrementaron, los costos de venta aumentaron en una proporción mayor y además existió una disminución en la proporción de volumen de negocios total debido al incremento de la inmovilización (activos fijos) y un lento aumento de los ingresos.

En lo que respecta a la Rentabilidad sobre el Patrimonio Neto, los resultados obtenidos muestran buenos niveles de recuperación de los montos invertidos por los dueños de la empresa.

Estos altos niveles de ROE son determinados por dos elementos: por un lado, el buen nivel de ROA analizado en el párrafo precedente; y por el otro, al uso del apalancamiento financiero para empujar la rentabilidad, lo cual se refleja en un efecto palanca positivo en los tres primeros períodos, determinado fundamentalmente por el bajo costo del endeudamiento que afrontó la empresa.

En cuanto a la tendencia del ratio precedente, se ve que se va deteriorando en los períodos analizados, y en el último periodo cae considerablemente, lo que provocó un efecto negativo del apalancamiento financiero en el 2015, lo cual indica que hubo un resultado desfavorable por utilizar fondos de terceros en la financiación de activos.

El análisis dinámico del margen, muestra una tendencia decreciente a lo largo de los cuatro ejercicios analizados. Esto se produjo porque si bien hubo una expansión de las ventas, no fue proporcional el crecimiento del costo de ventas. Estos resultados muestran un empeoramiento en el nivel de gestión comercial y operativa de la firma, y una disminución en la capacidad de la empresa para generar fondos.

4.5 Pronóstico de la situación económica

Si se tiene en cuenta que la empresa trabaja en un mercado que está creciendo, al mantener su nivel de operación, disminuyó su participación. Esto se podría considerar grave, ya que la firma se estaría debilitando.

Los buenos niveles de rentabilidad se van deteriorando rápidamente. Con la caída en la participación en el mercado (disminución de las ventas), las mayores inversiones no se ven reflejadas en los resultados.



CAPÍTULO 5

REEXPRESIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS



5.1 Introducción

La reexpresión de los estados financieros es una práctica muy utilizada en los países de América Latina con objeto de actualizar la información contable errónea debido a la inflación.

En todo estado contable hay unas partidas monetarias que se expresan en unidades monetarias físicas por lo que en un entorno inflacionario se modifica su valor adquisitivo y hay otras partidas no monetarias que su valor varía más o menos parecido a la inflación.

La reexpresión pretende adecuar los estados para conocer los valores reales en el proceso de toma de decisiones.

5.2 Presentación de los estados financieros

A continuación se expondrán los Estados Financieros resumidos de la empresa para el ejercicio 2015, conjuntamente con la información complementaria relevante y necesaria para poder llevar a cabo el proceso de reexpresión.

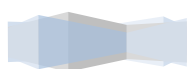


Tabla 29: Estado de Situación Patrimonial

Activo	2015
<u>Activo Cte.</u>	
Caja y Bcos.	243.264
Créd. P/Vtas.	3.037.840
Otros Créd.	82.418
Bs. De Cambio	4.901.490
Total Activo Cte.	8.265.012
<u>Activo no Cte.</u>	
Inversiones	354.000
Bs. De Uso	9.791.374
Total Activo no Cte.	10.145.374
Total Activo	18.410.386
Pasivo	
<u>Pasivo Cte.</u>	
Deudas Comerciales	1.208.216
Prestamos	4.238.250
Rem. Y Cargas Ss.	243.148
Cargas Fiscales	1.082.806
Total Pasivo Cte.	6.772.420
<u>Pasivo no Cte.</u>	
Prestamos	4.975.020
Total Pasivo no Cte.	4.975.020
Total Pasivo	11.747.440
Patrimonio Neto	6.662.946
Total P+ PN	18.410.386

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la empresa



Tabla 30: Estado de Resultados

	2015
Ventas	24.609.700
Costo de ventas	-16.493.000
Ganancia Bruta	8.116.700
Gs. Comercialización	-2.460.250
Gs. Administración	-4.253.794
Gan. Antes de Int.e Imp.	1.402.656
Res. Finan. Activos	574.840
Res. Finan. Pasivos	-1.437.530
Gan. Antes de Imp.	539.966
Gan. Del Ejercicio	539.966

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la empresa

Tabla 31: Estado de Evolución del Patrimonio Neto

	2015
Capital	600.000
Ajuste al Capital	
Resultados no asignados	5.522.980
Ganan. Del Ejercicio	539.966
Patrimonio Neto Final	6.662.946

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la empresa

5.3 Información complementaria

-Bienes de Uso: El siguiente detalle, conforme a los datos del último balance, computa las depreciaciones del periodo tanto de los bienes que están afectados al área de producción, comercialización y administración.

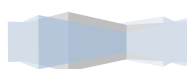


Tabla 32: Detalle de Bienes de Uso

Cuenta	Importe	Total
Inmuebles	7.399.913	
Dep. Acum. anterior	-2.219.974	
Dep. del Ejercicio	-147.998	5.031.941
Maquinarias	6.057.215	
Dep. Acum. anterior	-2.120.025	
Dep. del Ejercicio	-302.861	3.634.329
Muebles y Útiles	1.551.402	
Dep. Acum. anterior	-775.701	
Dep. del Ejercicio	-155.140	620.561
Instalaciones	1.261.357	
Dep. Acum. anterior	-630.678	
Dep. del Ejercicio	-126.136	504.543
Total		9.791.374

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la empresa

Tabla 33: Detalle de Depreciaciones

	Dep. Inmueb.	Dep. Maq.	Dep. Ms. Y Us.	Dep. Inst.	Total
Producción	74.000	302.861	10.000		386.861
Administración	24.600		11.500	252.272	288.372
Comercialización	49.398		36.000	252.271	337.669
Total	147.998	302.861	57.500	504.543	1.012.902

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la empresa

-Compras: Se distribuyen de la siguiente forma:



Tabla 34: Detalle de Compras

Mes	Compras
ene-15	1.610.928
feb-15	1.775.036
mar-15	1.612.376
abr-15	2.157.028
may-15	1.636.757
jun-15	1.799.041
jul-15	1.664.347
ago-15	959.368
sep-15	1.578.267
oct-15	654.553
nov-15	650.808
dic-15	507.020
Total	16.605.530

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la empresa

-Gastos de Administración: Con excepción las depreciaciones, los gastos se distribuyen de la siguiente manera:

Tabla 35: Distribución de los gastos de Administración

Mes	Gs. De Administ.
ene-15	327.035
feb-15	286.155
mar-15	327.035
abr-15	245.275
may-15	367.911
jun-15	327.035
jul-15	408.791
ago-15	367.911
sep-15	327.035
oct-15	286.155
nov-15	367.911
dic-15	327.173
Dep.	288.372
Total	4.253.794

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la empresa



-Gastos de Comercialización: Con excepción las depreciaciones, los gastos se distribuyen de la siguiente manera:

Tabla 36: Distribución de los gastos de Comercialización

Mes	Gs. De Comerc.
ene-15	164.099
feb-15	143.587
mar-15	164.099
abr-15	123.074
may-15	184.612
jun-15	164.099
jul-15	205.124
ago-15	184.612
sep-15	164.099
oct-15	143.587
nov-15	184.612
dic-15	296.977
Dep.	337.669
Total	2.460.250

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la empresa

-Resultados Financieros y por Tenencia: Están compuestos por Resultado por tenencia (Bienes de Cambio y CMV), Ingresos Financieros y Costos Financieros, según el siguiente detalle:



Tabla 37: Distribución de los Ingresos Financieros

Mes	Ing. Financieros
ene-15	45.986
feb-15	40.239
mar-15	45.986
abr-15	34.491
may-15	51.734
jun-15	45.986
jul-15	57.487
ago-15	51.734
sep-15	45.986
oct-15	40.239
nov-15	51.734
dic-15	63.239
Total	574.840

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la empresa

Tabla 38: Distribución de los Gastos Financieros

Mes	Gs. Financieros
ene-15	115.001
feb-15	100.628
mar-15	115.001
abr-15	86.250
may-15	129.379
jun-15	115.001
jul-15	143.754
ago-15	129.379
sep-15	115.001
oct-15	100.628
nov-15	129.379
dic-15	158.128
Total	1.437.530

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la empresa

Coeficientes de reexpresión: Los coeficientes fueron elaborados en base a los índices de precios confeccionados y publicados por el INDEC para los respectivos



meses del año 2013. Según lo establecen las normas vigentes, el índice seleccionado es el IPIM (Índice de precios internos al por mayor, nivel general).

Tabla 39: Índices de precios y coeficientes de reexpresión en base a datos del INDEC

Mes	Índice	Coeficiente
dic-14	841,7	1,14
ene-15	843,4	1,13
feb-15	845,5	1,13
mar-15	853,7	1,12
abr-15	860,1	1,11
may-15	872,9	1,10
jun-15	884,3	1,08
jul-15	897	1,07
ago-15	909,9	1,05
sep-15	922,1	1,04
oct-15	930,7	1,03
nov-15	941,8	1,02
dic-15	956,1	1,00

Fuente: INDEC

5.4 Aplicación del Proceso Secuencial RT 6 (IV.B.1.)

Punto 1: Determinación del activo y el pasivo al inicio del período objeto de ajuste, en moneda constante de dicha fecha, reexpresando las partidas que los componen.

Reexpresión del Activo y Pasivo al inicio

Caja y Bancos: Está, expresados en moneda del inicio por tratarse de moneda nacional.

Créditos por Ventas y Otros Créditos: Están expresados en moneda del inicio por tratarse de derechos en moneda nacional.

Bienes de Cambio: El saldo corresponde a mercaderías del mes de Diciembre, por lo tanto ya se encuentran reexpresadas en moneda del inicio.



Bienes de Uso: Se reexpresan en moneda del inicio del presente ejercicio teniendo en cuenta el momento de sus respectivos ingresos al patrimonio.

Tabla 40: Reexpresión de Bienes de uso al inicio

Cuenta	Importe	Origen	Índices	Coef.	V. Reex.	RECPAM
Inmuebles	7.399.913	1997	841,7/216,65	3,88	28.711.662	21.311.749
Dep. Acum. anterior	-2.219.974	1997	841,7/216,65	3,88	-8.613.499	-6.393.525
Maquinarias	6.057.215	abr-05	841,7/248,78	3,38	20.473.387	14.416.172
Dep. Acum. anterior	-2.120.025	abr-05	841,7/248,78	3,38	-7.165.685	-5.045.660
Muebles y Útiles	1.551.402	jul-07	841,7/312,38	2,69	4.173.271	2.621.869
Dep. Acum. anterior	-775.701	jul-07	841,7/312,38	2,69	-2.086.636	-1.310.935
Instalaciones	1.261.357	sep-07	841,7/317,99	2,64	3.329.982	2.068.625
Dep. Acum. anterior	-630.678	sep-07	841,7/317,99	2,64	-1.664.990	-1.034.312
Total					37.157.494	26.633.985

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 41: Activo reexpresado al inicio

Activo	2015
<u>Activo Cte.</u>	
Caja y Bcos.	243.264
Créd. P/Vtas.	3.037.840
Otros Créd.	82.418
Bs. De Cambio	4.901.490
Total Activo Cte.	8.265.012
<u>Activo no Cte.</u>	
Inversiones	354.000
Bs. De Uso	37.157.494
Total Activo no Cte.	37.511.494
Total Activo	45.776.506

Fuente: Elaboración propia.



Reexpresión del Pasivo en moneda del inicio

Deudas Comerciales: No se reexpresan por ser partida monetaria; además no existen componentes financiero implícitos.

Prestamos: No se reexpresan por ser partida monetaria.

Remuneraciones y Cargas Sociales: No se reexpresan por ser partida monetaria.

Cargas Fiscales: No se reexpresan por ser partida monetaria.

Tabla 42: Pasivo reexpresado en moneda del inicio

Pasivo	2015
<u>Pasivo Cte.</u>	
Deudas Comerciales	1.208.216
Prestamos	4.238.250
Rem. Y Cargas Ss.	243.148
Cargas Fiscales	1.082.806
Total Pasivo Cte.	6.772.420
<u>Pasivo no Cte.</u>	
Prestamos	4.975.020
Total Pasivo no Cte.	4.975.020
Total Pasivo	11.747.440

Fuente: Elaboración propia.

Punto 2: Determinación del patrimonio neto al inicio del período objeto del ajuste, en moneda constante de dicha fecha, por diferencia entre el activo y el pasivo obtenidos por aplicación de la norma inmediatamente precedente.

Tabla 43: PN reexpresado al inicio por diferencia de Activo y Pasivo

Total Activo reexpresado al inicio	45.776.506
Total Pasivo reexpresado al inicio	11.747.440
Patrimonio Neto reexpresado al inicio	34.039.066

Fuente: Elaboración propia



Ajuste Global del PN= 34.039.066 – 6.662.946 = 27.376.120

Punto 3: Determinación en moneda de cierre del Activo y Pasivo, reexpresando las partidas que lo componen.

Reexpresión del Activo en moneda de cierre

Caja y Bancos: Está, expresados en moneda de cierre por tratarse de moneda nacional.

Créditos por Ventas y Otros Créditos: Están expresados en moneda de cierre por tratarse de derechos en moneda nacional.

Bienes de Cambio: Se deben reexpresar por tratarse de una partida no monetaria.

Tabla 44: Reexpresión de Bienes de Cambio

Mes	Mercad.	Coeficiente	V. Reex.	RECPAM	V. Cte.	Rdo. por Ten.
dic-14	4.901.490	1	4.901.490		4.901.490	
Total	4.901.490		4.901.490		4.901.490	

Fuente: Elaboración propia.

Bienes de Uso: Se valuaran a su valor reexpresado neto de depreciaciones.



Tabla 45: Reexpresión de Bienes de uso

Mes	Cuenta	Importe	Total	Coeficiente	V. Reex.	RECPAM
dic-14	Inmuebles	7.399.913		1,14	8.435.901	1.035.988
dic-14	Dep. Acum. Anterior	-2.219.974		1,14	-2.530.770	-310.796
dic-14	Dep. del Ejercicio	-147.998		1,14	-168.718	-20.720
			5.031.941			
dic-14	Maquinarias	6.057.215		1,14	6.905.225	848.010
dic-14	Dep. Acum. anterior	-2.120.025		1,14	-2.416.829	-296.804
dic-14	Dep. del Ejercicio	-302.861		1,14	-345.262	-42.401
			3.634.329			
dic-14	Muebles y Útiles	1.551.402		1,14	1.768.598	217.196
dic-14	Dep. Acum. anterior	-775.701		1,14	-884.299	-108.598
dic-14	Dep. del Ejercicio	-155.140		1,14	-176.860	-21.720
			620.561			
dic-14	Instalaciones	1.261.357		1,14	1.437.947	176.590
dic-14	Dep. Acum. anterior	-630.678		1,14	-718.973	-88.295
dic-14	Dep. del Ejercicio	-126.136		1,14	-143.795	-17.659
			504.543			27.613
	Total		9.791.374		11.162.166	557.111

Fuente: Elaboración propia

Tabla 46: Activo reexpresado en moneda de cierre

Activo	2015
<u>Activo Cte.</u>	
Caja y Bcos.	243.264
Créd. P/Vtas.	3.037.840
Otros Créd.	82.418
Bs. De Cambio	4.901.490
Total Activo Cte.	8.265.012
<u>Activo no Cte.</u>	
Inversiones	354.000
Bs. De Uso	11.162.166
Total Activo no Cte.	11.516.166
Total Activo	19.781.178

Fuente: Elaboración propia



Reexpresión del Pasivo en moneda de cierre

Deudas Comerciales: No se reexpresan por ser partida monetaria; además no existen componentes financiero implícitos.

Prestamos: No se reexpresan por ser partida monetaria.

Remuneraciones y Cargas Sociales: No se reexpresan por ser partida monetaria.

Cargas Fiscales: No se reexpresan por ser partida monetaria.

Tabla 47: Pasivo reexpresado en moneda de cierre

Pasivo	2015
<u>Pasivo Cte.</u>	
Deudas Comerciales	1.208.216
Prestamos	4.238.250
Rem. Y Cargas Ss.	243.148
Cargas Fiscales	1.082.806
Total Pasivo Cte.	6.772.420
<u>Pasivo no Cte.</u>	
Prestamos	4.975.020
Total Pasivo no Cte.	4.975.020
Total Pasivo	11.747.440

Fuente: Elaboración propia

Punto 4: Determinación en moneda de cierre del Patrimonio Neto al final por diferencia entre el Activo y el Pasivo obtenidos por la aplicación de la norma precedente.



Tabla 48: PN reexpresado al cierre por diferencia de A y P reexpresados

Total Activo reexpresado al cierre	19.781.178
Total Pasivo reexpresado al cierre	11.747.440
Patrimonio Neto reexpresado al cierre	8.033.738

Fuente: Elaboración propia

Punto 5: Determinación en moneda de cierre del patrimonio neto al final del período objeto del ajuste, excluido el resultado de dicho período. Para ello se reexpresarán cada una de las partidas que lo componen.

Tabla 49: PN reexpresado excluido el resultado del ejercicio

Mes	Cuenta	Valor H.	Coeficiente	V. Reex.	RECPAM
dic-14	Capital	600.000	1,14	684.000	84.000
dic-14	Ajuste al Capital	27.376.120	1,14	31.208.777	3.832.657
dic-14	Resultados no asignados	5.522.980	1,14	6.296.197	773.217
	Subtotal Patrimonio Neto	33.499.100		38.188.974	4.689.874

Fuente: Elaboración propia

Punto 6: Determinación en moneda de cierre del Resultado final del periodo por diferencia entre los importes de los puntos 4 y 5.

Tabla 50: Resultado del ejercicio en moneda de cierre

PN según el punto 4	8.033.738
PN según el punto 5	-38.188.974
Resultado final del periodo en moneda de cierre	-30.155.238

Fuente: Elaboración propia

Punto 7: Determinación del resultado final del periodo excluido el RECPAM por reexpresión de las partidas del Estado de Resultados.



Las ventas no se actualizan por inflación ya que están definidas por el valor del precio de la transacción.

Tabla 51: Reexpresión de los componentes del CMV

Mes	MEI	Coeficiente	V. Reex.	RECPAM
dic-14	4.788.960	1,14	5.459.414	670.454
Mes	Compras	Coeficiente	V. Reex.	RECPAM
ene-15	1.610.928	1,13	1.826.190	215.262
feb-15	1.775.036	1,13	2.007.229	232.193
mar-15	1.612.376	1,12	1.805.778	193.402
abr-15	2.157.028	1,11	2.397.784	240.756
may-15	1.636.757	1,10	1.792.764	156.007
jun-15	1.799.041	1,08	1.945.113	146.072
jul-15	1.664.347	1,07	1.774.005	109.658
ago-15	959.368	1,05	1.008.080	48.712
sep-15	1.578.267	1,04	1.636.461	58.194
oct-15	654.553	1,03	672.417	17.864
nov-15	650.808	1,02	660.690	9.882
dic-15	507.020	1,00	507.020	0
Total	16.605.530		18.033.531	1.428.000
Mes	MEF	Coeficiente	V. Reex.	RECPAM
dic-15	4.901.490	1	4.901.490	0
Total	4.901.490		4.901.490	0

Fuente: Elaboración propia

Tabla 52: Reexpresión del CMV

	VH	V. Reex.	RECPAM
MEI	4.788.960	5.459.414	670.454
Compras	16.605.530	18.033.531	1.428.000
MEF	4.901.490	4.901.490	0
CMV	16.493.000	18.591.455	2.098.455

Fuente: Elaboración propia



Tabla 53: Reexpresión de los Gastos de Comercialización

Mes	Gs. De Comerc.	Coeficiente	V. Reex.	RECPAM
ene-15	164.099	1,13	186.027	21.928
feb-15	143.587	1,13	162.370	18.783
mar-15	164.099	1,12	183.782	19.683
abr-15	123.074	1,11	136.811	13.737
may-15	184.612	1,10	202.208	17.596
jun-15	164.099	1,08	177.423	13.324
jul-15	205.124	1,07	218.639	13.515
ago-15	184.612	1,05	193.986	9.374
sep-15	164.099	1,04	170.150	6.051
oct-15	143.587	1,03	147.506	3.919
nov-15	184.612	1,02	187.415	2.803
dic-15	296.977	1,00	296.977	0
Dep.	337.669	1,14	384.943	47.274
Total	2.460.250		2.648.236	187.986

Fuente: Elaboración propia

Tabla 54: Reexpresión de los Gastos de Administración

Mes	Gs. De Administ.	Coeficiente	V. Reex.	RECPAM
ene-15	327.035	1,13	370.735	43.700
feb-15	286.155	1,13	323.587	37.432
mar-15	327.035	1,12	366.262	39.227
abr-15	245.275	1,11	272.652	27.376
may-15	367.911	1,10	402.978	35.067
jun-15	327.035	1,08	353.588	26.553
jul-15	408.791	1,07	435.725	26.934
ago-15	367.911	1,05	386.592	18.681
sep-15	327.035	1,04	339.093	12.059
oct-15	286.155	1,03	293.965	7.810
nov-15	367.911	1,02	373.497	5.586
dic-15	327.173	1,00	327.173	0
Dep.	288.372	1,14	328.744	40.372
Total	4.253.794		4.574.591	320.797

Fuente: Elaboración propia





Tabla 55: Reexpresión de los Ingresos Financieros

Mes	Ing. Financieros	Coeficiente	V. Reex.	RECPAM
ene-15	45.986	1,13	52.131	6.145
feb-15	40.239	1,13	45.502	5.264
mar-15	45.986	1,12	51.502	5.516
abr-15	34.491	1,11	38.341	3.850
may-15	51.734	1,10	56.665	4.931
jun-15	45.986	1,08	49.720	3.734
jul-15	57.487	1,07	61.274	3.788
ago-15	51.734	1,05	54.361	2.627
sep-15	45.986	1,04	47.682	1.696
oct-15	40.239	1,03	41.337	1.098
nov-15	51.734	1,02	52.519	786
dic-15	63.239	1,00	63.239	0
Total	574.840		614.272	39.433

Fuente: Elaboración propia

Tabla 56: Reexpresión de los Gastos Financieros

Mes	Gs. Financieros	Coeficiente	V. Reex.	RECPAM
ene-15	115.001	1,13	130.368	15.367
feb-15	100.628	1,13	113.791	13.163
mar-15	115.001	1,12	128.796	13.794
abr-15	86.250	1,11	95.877	9.627
may-15	129.379	1,10	141.711	12.332
jun-15	115.001	1,08	124.339	9.337
jul-15	143.754	1,07	153.225	9.471
ago-15	129.379	1,05	135.948	6.569
sep-15	115.001	1,04	119.242	4.240
oct-15	100.628	1,03	103.374	2.746
nov-15	129.379	1,02	131.343	1.964
dic-15	158.128	1,00	158.128	0
Total	1.437.530		1.536.142	98.612

Fuente: Elaboración propia



Tabla 57: Determinación del resultado final del periodo excluido el RECPAM

	2015
Ventas	24.609.700
Costo de Ventas	-18.591.455
Utilidad Bruta	6.018.245
Gastos de Administración	-4.574.591
Gastos de Comercialización	-2.648.236
Utilidad de Operación	-1.204.582
Ingresos Financieros	614.272
Gastos Financieros	-1.536.142
Result. antes de Impuesto	-2.126.452
Resultado del Ejercicio	-2.126.452

Fuente: Elaboración propia

Punto 8: Determinación del RECPAM por diferencia de los importes obtenidos en los puntos 6 y 7.

Tabla 58: Determinación del RECPAM

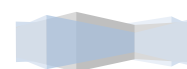
Resultado del Ejercicio según el punto 6	-30.155.238
Resultado del Ejercicio según el punto 7	-2.126.452
RECPAM	-28.028.786

Se puede observar como en el caso de la empresa analizada, el resultado por exposición a los cambios en el poder adquisitivo de la moneda arrojó una pérdida de \$28.028.786; esto se debió a la empresa mantuvo un mayor monto en activos monetarios que en pasivos monetarios en el período que se analiza. Es decir el efecto del aumento sostenido y generalizado de los precios fue una pérdida.



5.5 Asientos de ajuste

RECPAM		27.376.120	
	Ajuste Global PN		27.376.120
Inmuebles		1.035.988	
	RECPAM		1.035.988
RECPAM		310.796	
	Dep. Ac. Inmuebles		310.796
Maquinarias		848.010	
	RECPAM		848.010
RECPAM		296.804	
	Dep. Ac. Maquinarias		296.804
Muebles y Útiles		217.196	
	RECPAM		217.196
RECPAM		108.598	
	Dep. Ac. Muebles y Útiles		108.598
Instalaciones		176.590	
	RECPAM		176.590
RECPAM		88.295	
	Dep. Ac. Instalaciones		88.295
RECPAM		3.832.657	
	Ajuste del Capital		3.832.657
RECPAM		773.217	
	Result. no asignados		773.217
Gastos de Comercialización		187.986	
	RECPAM		187.986
Gastos de Administración		320.797	
	RECPAM		320.797
RECPAM		39.433	
	Ingresos Financieros		39.433
Gastos Financieros		98.612	
	RECPAM		98.612
CMV		2.098.455	
	RECPAM		2.098.455



5.6 Estados contables reexpresados

Tabla 59: Estado de Situación Patrimonial Reexpresado

Activo	2015
<u>Activo Cte.</u>	
Caja y Bcos.	243.264
Créd. P/Vtas.	3.037.840
Otros Créd.	82.418
Bs. De Cambio	4.901.490
Total Activo Cte.	8.265.012
<u>Activo no Cte.</u>	
Inversiones	354.000
Bs. De Uso	11.162.166
Total Activo no Cte.	11.516.166
Total Activo	19.781.178
Pasivo	
<u>Pasivo Cte.</u>	
Deudas Comerciales	1.208.216
Prestamos	4.238.250
Rem. Y Cargas Ss.	243.148
Cargas Fiscales	1.082.806
Total Pasivo Cte.	6.772.420
<u>Pasivo no Cte.</u>	
Prestamos	4.975.020
Total Pasivo no Cte.	4.975.020
Total Pasivo	11.747.440
Patrimonio Neto	8.033.738
Total P+ PN	19.781.178

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la empresa



Tabla 60: Estado de Resultados Reexpresado

	2015
Ventas	24.609.700
Costo de ventas	-18.591.455
Ganancia Bruta	6.018.245
Gs. Comercialización	-2.648.236
Gs. Administración	-4.574.591
Gan. Antes de Int.e Imp.	-1.204.582
Res. Finan. Activos	614.272
Res. Finan. Pasivos	-1.536.142
RECPAM	-28.028.786
Gan. Antes de Imp.	-30.155.238
Gan. Del Ejercicio	-30.155.238

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la empresa

Tabla 61: Estado de Evolución del Patrimonio Neto Reexpresado

	2015
Capital	684.000
Aj. al Capital	31.208.777
Resul. No asignados	6.296.197
Resultado del ej.	-30.155.238
Total PN	8.033.736

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la empresa



CONCLUSIÓN

Al concluir este trabajo de investigación, se vuelve a restablecer el objetivo principal del mismo, que en esencia es el ampliar la visión del funcionamiento de las empresas actuales. La información financiera de poco sirve si no se la interpreta, si no se la comprende, y allí es donde surge la necesidad del análisis financiero.

El análisis e interpretación de los Estados Financieros constituye una herramienta de gran utilidad para la toma de decisiones en la empresa; el cual está constituido por la valoración de varias razones e indicadores que miden la efectividad de la gestión económica de cualquier entidad, pero debe tenerse en cuenta que para una correcta interpretación se debe analizar la interacción de varios indicadores, pues uno por sí sólo no permite determinar la situación financiera de la misma.

Conocer por qué la firma está en la situación que se encuentra, sea buena o mala, es trascendental para poder plantear las correcciones o las diversas opciones para afrontar los inconvenientes surgidos, o para formular estrategias encauzadas al aprovechamiento de los aspectos positivos.

Ese fue uno de los objetivos planteados en el presente trabajo, el Análisis e Interpretación de los Estados Financieros de la empresa Colina S.R.L. Para poder lograrlo se calcularon algunos de los principales indicadores financieros y se interpretaron de acuerdo a lo indica el informe correspondiente.

Así mismo, cabe aclarar que el hecho de no considerar la inflación en el análisis de los estados financieros, afecta a la totalidad del análisis ya que se presentan estados contables que si bien cumplen con las normas contables, no reflejan la realidad.

Los efectos negativos del proceso inflacionario sobre los EECC de la empresa analizada se pueden sintetizar en:

Subvaloración de los activos fijos: Este rubro tiene dentro del activo el índice de rotación más bajo. La mayoría de las empresas compran este tipo de activos y los usan durante 5; 10 ó 15 años. Por este motivo, en el balance general, no se refleja su valor en términos de la moneda actual, sino en la moneda de su momento de adquisición.

Cuando se contabilizan estos activos por su costo histórico, se los está subvaluando. Si con el transcurso del tiempo, y a pesar del aumento de los precios, se sigue tomando como valor de estos activos el valor en libros, se tiende a alejarse cada vez más de sus valores actuales. Para el caso concreto de la empresa analizada, el valor histórico de los bienes de uso ascendía a \$ 9.791.374; y su valor reexpresado era de \$ 11.162.166; como se puede observar, este último valor es un 14 % superior.

Insuficiencia de amortizaciones y depreciaciones para reposiciones oportunas y equitativas: Cuando se decide aplicar un método de depreciación, se hace pensando lograr un cargo correcto a los costos, de forma tal que permita recuperar los valores invertidos, ya sea en edificios maquinarias o equipos. Es decir, lo que se procura es reponer lo invertido con un capital que tenga el mismo poder adquisitivo (sin considerar los avances tecnológicos). En la realidad inflacionaria existe todo lo contrario, los precios se incrementan constantemente por la desvalorización de la moneda; en consecuencia los costos históricos de los activos fijos son falsos y sus cargos a resultados resultan insuficientes. Se puede observar que el valor histórico de las depreciaciones era de \$6.478.513 y su valor reexpresado fue de \$7.385.506.

Fijación de costos erróneos: En las empresas hay costos que si se los valora a un monto menor que el real, inciden en un mayor beneficio. A medida que pasa el tiempo, la moneda pierde su capacidad de reposición en términos de valores actuales. Por ejemplo, la base para la determinación de la tarifa horas/hombres de un determinado servicio es el total de gastos presupuestados en un principio, dividida el número de horas productivas. Pero conforme avanza el tiempo esos gastos se van indexando, y si se siguen considerando los gastos presupuestados sin ajustar, se estarían omitiendo egresos efectivamente realizados, que pueden no haber sido contemplados en la elaboración del presupuesto.

Resultados ficticios: Las cifras presentadas en el Estado de Resultados son irreales. Ya que expresan gastos e ingresos en moneda de diferente poder adquisitivo y se desconocen las pérdidas y las ganancias provenientes de mantener activos y pasivos monetarios. A valores históricos, los gastos de administración y comercialización eran respectivamente \$ 4.253.794 y \$2.460.250; y los resultados financieros eran de

\$ -862.690; con los que se obtuvo un resultado antes de impuestos de \$539.966. A valores reexpresados, los gastos de administración y comercialización eran respectivamente \$4.574.591 y \$2.648.236; y los resultados financieros incluido el RECPAM ascendían a \$-28.950.656; y el resultado antes de impuesto fue de \$-30.155.238.

Descapitalización: Cuando existe inflación, la empresa sufre el deterioro de su capital cuando los fondos se retiran a un mayor ritmo al que se los genera, ya sea como impuestos o como dividendos u otro reparto de utilidades. Una de las causas más frecuentes para esta erosión es el impuesto a las ganancias, ya que usualmente la utilidad está sobrevalorada, debido a la brecha entre los ingresos de hoy y los costos históricos de ayer. Para el presente caso, el período analizado arrojaba un beneficio y por ende el impuesto a las ganancias a tributar era de \$188.988; al tener en cuenta la inflación el resultado del ejercicio pasó a ser una pérdida, lo cual implica que no corresponde tributar impuesto a las ganancias.

Con los EECC en moneda corriente de la empresa analizada arrojaban una ganancia y cualquier decisión que se tomare en base a ese resultado ficticio hubiere sido perjudicial para la organización. Con los EECC reexpresados en moneda de cierre, la empresa está en condiciones de tomar las decisiones en base a una información que fue corregida teniendo en cuenta efecto que produce el aumento sostenido del nivel de precios. Es inminente la necesidad de un ajuste por inflación en estas épocas que transita la República Argentina, para que los EECC sea la guía para la tomas de decisiones certeras y oportunas.



BIBLIOGRAFÍA

- BRAGHINI, M. (2013). *La razonabilidad de los Estados Financieros en un contexto inflacionario*. Buenos Aires: Errepar.
- FOWLER NEWTON, E. (2010). *Contabilidad Superior*. Ediciones Macchi
- FOWLER NEWTON, E. (2012). *Análisis de Estados Contables*. Buenos Aires: La Ley.
- FOWLER NEWTON, E. (2007). *Contabilidad con inflación*. Buenos Aires: La Ley.
- PÉREZ J. (2005). *Análisis de Estados Contables: un enfoque de gestión*. Córdoba: UCC.
- SENDEROVICH, I. (2002). *Análisis de Estados Contables*. Buenos Aires: Machi.
- VIEGAS, C. (2009). *Contabilidad pasado, presente y futuro*. Buenos Aires: La Ley.
- PRIOTTO, Hugo. *Guía de estudio Contabilidad Superior 1*. Contador Público. Instituto Universitario Aeronáutico.
- PRIOTTO, Hugo. *Guía de estudio Contabilidad Superior 2*. Contador Público. Instituto Universitario Aeronáutico.
- VETERI, Liliana. *Guía de estudio Sistemas Contables 2*. Contador Público. Instituto Universitario Aeronáutico.
- FACPCE (2000) RT 17: *Normas contables profesionales: desarrollo de cuestiones de aplicación general*.
- FACPCE (1984) RT 6: *Estados contables en moneda constante*. Modificada por RT 8, 10 y 19

Sitios de internet consultados

- LÓPEZ J. (2001). *Análisis de Estados Contables: Una aplicación fundamental y práctica*. Extraído de:
http://www.uam.es/personal_pdi/economicas/jlucieda/cfya2/tema2_analisis_patrimonial_y_economico.pdf Fecha de consulta 2-6-2016
- INDEC (2015) *Estimador mensual industrial (EMI), base 2006 = 100*. Extraído de:
http://www.indec.mecon.ar/nivel2_default.asp?seccion=E&id_tema=3 Fecha de consulta 15-8-2016



- VEIRAS A. Y PAULONE H. (2014). *Los cambios de precios y los estados contables*. Cátedra de Técnicas de Valuación de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNLZ. Extraído de:
http://www.tecnicasdevaluacion.com.ar/notas_y_articulos/los_cambios_de_precios_y_los_estados_contables.htm Fecha de consulta 2-6-2016
- UBEDA, M. (2001). *Análisis de Estados Contables para adjudicación de préstamos a Pymes*. Seminario de Integración y Aplicación Profesional, extraído de:
<http://www.econ.uba.ar/www/seminario/trabajo.htm> Fecha de consulta 2-6-2016

