

INDICE

INTRODUCCIÓN.....	1
1. CAPITULO I: AGROINSUMOS DIONISI SRL.....	2
1.1 TRAYECTORIA EN LA PROVINCIA DEL CHACO.....	2
1.2 CULTURA ORGANIZACIONAL	3
1.2.1 Misión.....	3
1.2.2 Visión.....	4
1.2.3 Valores.....	5
1.3 F.O.D.A	6
1.3.1 Análisis de F.O.D.A. para Agroinsumos Dionisi SRL.....	7
1.3.2 Estructura organizacional	8
1.4 ORGANIGRAMA.....	9
1.4.1 Descripción de puestos de trabajo	11
1.5 CONCLUSIÓN.....	17
2. CAPITULO II. ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN DE LA EMPRESA EN EL OTORGAMIENTO DEL CREDITO.....	18
2.1 INTRODUCCIÓN.....	18
2.2 ANÁLISIS PREVIO A UN NUEVO MÉTODO DE TRABAJO.....	19
2.3 OBJETIVOS.....	19
2.3.1 Objetivo general	19
2.3.2 Objetivos específicos	19
2.4 PLANTEO DEL PROBLEMA	20
2.5 DOCUMENTACIÓN.....	22
2.6 CONCLUSIÓN.....	24
3. CAPITULO III. EL CREDITO	25
3.1 INTRODUCCIÓN.....	25
3.2 CONCEPTO	26
3.2.1 Crédito y Préstamo.....	26
3.3 LAS CUENTAS CORRIENTES: COMO PLAN DE CRÉDITO	30
3.4 DOCUMENTACIÓN RESPALDATORIA	31
3.4.1 Pagaré a la vista.....	31
3.4.2 Cheque.....	32
3.4.3 Contrato de Canje	33

3.5	ANÁLISIS DE LOS ESTADOS CONTABLES	35
3.5.1	Estado de situación Patrimonial	36
3.5.2	Estado de Resultado	45
3.6	CONCLUSIÓN	52
4.	CAPITULO IV. PROCESO DE ASIGNACIÓN DEL CRÉDITO	54
4.1	INTRODUCCIÓN	54
4.2	NUEVO MÉTODO DE TRABAJO APLICADO AL ANÁLISIS DE CRÉDITO Y LA GESTIÓN DE COBRANZA	55
4.2.1	Primer Módulo: Análisis Cuantitativo	55
4.2.2	Segundo Módulo: Análisis Cualitativo	58
4.3	PROCESO DE ASIGNACIÓN DE CRÉDITO.	64
4.4	EL PROCESO DE COBRANZA	68
4.4.1	Medición y clasificación de las cuentas atrasadas	71
4.4.2	Fases del proceso de cobranza.....	73
4.5	CONCLUSIÓN	75
5.	CAPITULO V. CASO DE EVALUACION DE CREDITO	76
5.1	INTRODUCCIÓN	76
5.2	ANÁLISIS CUANTITATIVO	76
5.2.1	Estado de situación patrimonial.....	76
5.2.2	Inversión en activo corriente	78
5.2.3	Análisis del pasivo corriente	81
5.2.4	Estado de Resultado	82
5.3	ANÁLISIS CUALITATIVO	88
5.3.1	Descripción del negocio.....	88
5.3.2	Socios/Gerenciamiento	88
5.3.3	Sociedades vinculadas	89
5.3.4	Principales clientes y proveedores	89
5.3.5	Principales activos. Capacidad de producción	89
5.3.6	Mercado.....	90
5.3.7	Información sobre Producción Agropecuaria	90
5.3.8	Estrategia de la empresa.....	90
5.4	CONCLUSION	91
6.	CONCLUSION GENERAL	93
7.	REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	95

ANEXOS	96
ANEXO 1	96
ANEXO 2	101
ANEXO 3	103
ANEXO 4	104
ANEXO 5	105
ANEXO 6	115
ANEXO 7	117

AGRADECIMIENTOS

A nuestra tutora de tesis Cra. Ropolo Mariel Soraya, por su permanente estímulo y comprensión.

Al cuerpo docente de la carrera de Licenciatura en Administración, por los conocimientos brindados a lo largo de los años.

A los representantes de la empresa Agroinsumos Dionisi SRL por brindarnos el espacio para desarrollar nuestro proyecto.

Y finalmente a nuestros familiares más cercanos, por el incansable apoyo.



Universidad de la Defensa Nacional
Centro Regional Universitario Córdoba - IUA

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN

LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

PROYECTO DE GRADO

**“INSERCIÓN DE UN SISTEMA DE ANÁLISIS DE CRÉDITO Y GESTIÓN DE
COBRANZAS EN LA EMPRESA AGROINSUMOS DIONISI SRL”**

Alumnas:

Stival, Silvia Carolina

Stival, María Emilce

Docente Tutor:

Contadora Ropolo Mariel Soraya

INFORME DE ACEPTACIÓN del PROYECTO DE GRADO

**INSERCIÓN DE UN SISTEMA DE ANÁLISIS DE CRÉDITO Y GESTIÓN DE COBRANZAS EN
LA EMPRESA AGROINSUMOS DIONISI SRL**

Integrantes:

STIVAL, María Emilce DNI: 30726044

STIVAL, Silvia Carolina DNI: 30726043

Carrera: Licenciatura en Administración

Profesor Tutor del PG:

Contadora: ROPOLO, Mariel Soraya

Miembros del Tribunal Evaluador:

Profesores

Presidente: FLORES, Carolina

1er Vocal: 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:

..... -

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

RESUMEN

El crédito es una herramienta estratégica para una empresa, pero deben tener que ser evaluados correctamente los riesgos asumidos con el objetivo de obtener el reintegro del capital cedido temporalmente. Se analizó la situación presente del área de créditos de la empresa Agroinsumos Dionisi SRL y se presentaron sugerencias o alternativas con el objetivo de minimizar los tiempos de cancelación de los créditos de clientes que ya operan con la firma y también se ejecutó la metodología propuesta para el caso de un cliente potencial.

Palabras claves: riesgo, crédito y razón.

ABSTRACT

Credit is a strategic tool for a company, but risks must be correctly evaluated in order to obtain the reimbursement of temporarily transferred capital. The present situation of the credit area of the company Agroinsumos Dionisi SRL was analyzed and suggestions or alternatives were presented with the aim of minimizing the cancellation times of the clients who already operate with the firm and also the methodology proposed for the Case of a potential customer.

Key words: risk, credit and ratio.

INTRODUCCIÓN

Las empresas modernas plantean objetivos para diferentes horizontes económicos y dentro de ese conjunto se encuentra la necesidad de conservar a los clientes actuales pero también se levanta la necesidad de atraer nuevos para lograr un crecimiento. El instrumento que emplea la mayoría es por medio de la oferta de crédito. Las condiciones de crédito pueden variar entre campos industriales diferentes, pero las empresas dentro del mismo campo industrial generalmente ofrecen condiciones de crédito similares.

La política de crédito de una empresa otorga la pauta para determinar si debe concederse crédito a un cliente y cuál será el monto de éste. La empresa debería ocuparse de los estándares de crédito que establece pero también de la utilización correcta de estos estándares al tomar decisiones de crédito.

Las compañías deberían desarrollar fuentes adecuadas de información y métodos de análisis de crédito. Cada uno de estos aspectos de la política de crédito es importante para la administración exitosa de las cuentas por cobrar de la empresa. La ejecución inadecuada de una buena política de créditos o la ejecución exitosa de una política de créditos deficientes no producen resultados óptimos.

Las ventas a crédito, que dan como resultado las cuentas por cobrar, normalmente incluyen condiciones de crédito que estipulan el pago en un número determinado de días. Aunque todas las cuentas por cobrar no se cobran dentro del periodo de crédito, la mayoría de ellas se convierten en efectivo en un plazo inferior a un año; en consecuencia, las cuentas por cobrar se consideran como activos circulantes de la empresa.

En este trabajo se enfocara en el análisis del funcionamiento de la empresa Agroinsumos Dionisi SRL al momento de conceder o evaluar una nueva petición de apertura de cuenta que demande financiar la compra de agro insumos. Se realizara un análisis práctico de la evaluación de la apertura de la cuenta de un nuevo cliente con una

larga trayectoria en el mercado por medio de la evaluación de tres estados contables consecutivos.

1. CAPITULO I: AGROINSUMOS DIONISI SRL

Es la empresa seleccionada para realizar el trabajo final de grado es Agroinsumos Dionisi SRL y se comienza con una breve reseña histórica de la compañía destacando los aspectos principales de la cultura organizacional, como son, la misión, visión y valores. Se incluyó también el clásico análisis F.O.D.A, ya que el mismo, es una herramienta que permite evaluar la situación actual de la organización. Y por último se presentara el organigrama para visualizar la estructura organizacional, con la descripción de puestos de trabajo con los que cuenta la empresa.

1.1 TRAYECTORIA EN LA PROVINCIA DEL CHACO

Agroinsumos Dionisi SRL es una empresa comercial del rubro agropecuario cuya actividad principal es la venta de agroquímicos, semillas y acopio de cereales. Su casa central se encuentra ubicada en la localidad de Charata provincia del Chaco, contando también con una sucursal en la localidad de Pampa del Infierno de la misma provincia. Con más de 10 años desempeñando su rol dentro del mercado local, está se conformó en el seno de una familia reconocida en la zona por su largo camino dedicada a la actividad rural. Después de varias modificaciones en su estructura organizacional en la actualidad se encuentra presidida por padre e hija, sumando un grupo de trabajo de 25 empleados, donde podemos encontrar puestos administrativos, operarios de planta,



ingenieros agrónomos que conforman el área de venta, contadores que supervisan las tareas contables y una licenciada en recursos humanos.

La organización mantiene desde hace aproximadamente 10 años una relación ininterrumpida con Syngenta SA quien es su principal proveedor. Es además representantes de las más importantes empresas multinacionales como Summit Agro S.A., Dow Agrosiences Argentina S.A. y Rizobacter Argentina S. A., entre otras.

De forma lenta y estratégica la empresa fue incorporando y mejorando la cartera de proveedores llegando a tener la más alta calidad en una amplia gama de productos para la protección segura y eficaz de los cultivos.

El progresivo crecimiento que fue teniendo la compañía los llevó a realizar importantes cambios dentro de la estructura, donde se fueron incorporando empleados administrativos y nuevos vendedores.

Desde el año 2005 una de las estrategias implementadas por la compañía fue brindar un servicio confiable de acopio, acondicionamiento y comercialización de granos. Cuenta con una planta ubicada en la localidad de Charata. El crecimiento en los últimos años del volumen acopiado y la innovación en la comercialización han hecho que la empresa brinde condiciones comerciales competitivas a la medida de cada cliente.

En el año 2007 se inauguró la sucursal de la localidad de Pampa Del Infierno. Donde gran parte de los clientes pertenecía a esa zona. Así se pudo captar un segmento que se encontraba en una zona en la cual todavía no se habían instalado ninguno de los competidores directos.

1.2 CULTURA ORGANIZACIONAL

1.2.1 Misión

“La misión identifica la tarea básica de una organización. Es la esencia de la misma, lo que es en realidad. Es a razón de ser, los límites o las creencias que tiene la compañía para actuar.

Es importante verlas desde dos perspectivas, tal como analizamos previamente: por un lado, el negocio, su definición y su alcance, y por el otro, las competencias únicas que tiene y que podrá seguir desarrollando a futuro.

En cuanto al alcance del negocio, nos referimos a la identificación de los productos y/o servicios generados, los mercados con los que se trabaja y el alcance físico- geográfico.

Debemos conocer el estado actual en que la empresa está operando; el contraste de este estado con la situación deseada permitirá armar la correcta asignación de recursos para lograr los desafíos.

Las competencias únicas de la empresa surgen de los recursos y capacidades actuales desarrolladas por la empresa, y son la base de la ventaja competitiva sostenible”¹

Agroinsumos Dionisi SRL tiene como misión brindar soluciones a los productores, proporcionándoles productos de la mejor calidad y tecnología con un asesoramiento confiable que lo provee un equipo de trabajo eficiente y altamente capacitado, para lograr que lo clientes tengan los más altos rendimientos.

1.2.2 Visión

“La visión busca saber, conocer y determinar que quiere ser la empresa a largo plazo. Según Santiago Lazzat: “Es la visualización de una situación futura deseable que se espera lograr en un horizonte de tiempo lejano, aunque no necesariamente este claro el camino para llegar a ellos “. Apunta a la organización y exterioriza cual es la situación deseada para la organización integra en un futuro.

También es el “querer ser” de la organización. Suele ser desafiante y ambiciosa, y busca superar el estado y el espíritu de la campaña, de manera profunda y a largo plazo. Es decir que no es un objetivo de alcance simple y superficial; por el contrario es algo esencial, “eje”, y es por eso que llevará tiempo y conciencia asimilarlo y buscar las herramientas para llevarlo a cabo.

¹ (Vicente Miguel Ángel, Juan Carlos Ayala y otros, 2008, pág. 216)

La visión es el motor, la fuerza que orienta a funciones como el liderazgo, el planeamiento, la gestión y el control; está ligada a un esfuerzo conjunto de quienes la piensan, para ser plasmada en las acciones diarias. La visión debe ser tomada, aprendida y asimilada por los integrantes de la compañía.

Es un ideal respetado y buscado, que debe generar motivación en todos los integrantes de la empresa. La visión debe ser bien comunicada a toda la compañía. Es primordial entenderla y crearla para poder llevarla adelante, para anhelar que suceda y contribuir en las acciones concreta” (1)

La visión de Agroinsumos Dionisi SRL es ser la empresa agrícola más reconocida de la zona, logrando competitividad en el negocio para mantener la trayectoria, liderazgo y la calificación global de la empresa, siendo su mayor fortaleza la alta gama de los productos que comercializa y el mejor equipo de trabajo.



1.2.3 Valores

“Los valores, en el marco de una organización, constituyen el conjunto de creencias acerca de lo que es verdadero o falso. Importante o no importante, que se conservan y apoyan conscientemente. Son pautas de conducta, principios fundamentales que guían el comportamiento de la organización, como ser: la búsqueda de la excelencia, el respeto humano, el cumplimiento de disposiciones legales o los hábitos de respeto por la ecología.

Se puede decir que los valores forman una ideología que se infiltra en las decisiones diarias”²

Los valores de Agroinsumos Dionisi S.RL. se basan en un compromiso social y con el medio ambiente, cumpliendo con ayuda solidaria periódica y planes enfocados en la concientización de cuidado del medio ambiente. Con lo que respecta al compromiso entre vínculos de los empleados se exige respeto para cada uno de los que integran el staff a través de una comunicación simple y en tiempo.

² (Vicente Miguel Ángel, Juan Carlos Ayala y otros, 2008, pág. 217)

El compromiso de contar con la representación de los productos mejores posicionados del mercado, garantizan calidad y un constante planteo de metas innovadoras para tener un crecimiento continuo.

1.3 F.O.D.A

“El análisis FODA es una herramienta enfocada en dos niveles diferentes:

- Interno: A través de las fortalezas y debilidades.

- Externo: Por medio de las oportunidades y amenazas

Una compañía está en gran parte delimitada y definida por su esencia misión y visión, valores y cultura por el entorno en el que se creó y fue creciendo. El entorno modifica a la empresa y la empresa al entorno; esta interacción es tan básica como compleja y es necesaria observarla y analizarla constantemente para poder tomar mejores decisiones.

Con respecto al análisis interno miramos dentro de la compañía y nos encontramos con la fortaleza, aquellas funciones, capacidades, recursos humanos, etc. que se hacen muy bien dentro de la compañía y que se destacan. Las fortalezas deben ser potenciadas. En contra partida, las debilidades de una compañía son aquellas a seguir de cerca. No significa que se debe corregir todo curso de acción, pero si se debe prestar atención y controlar la performance que está por debajo de lo deseado o requerido, ya que se pueden poner en riesgo factores claves del negocio.

En cuanto al análisis externo el entorno ofrece una amplia variedad de situaciones que cambian con constancia y velocidad tanto las oportunidades como las amenazas están al alcance o al aseo en todo momento. Es por esto que la clave está en el curso de acción a tomar ante cada una, en aprovechar las oportunidades o estar listos para hacer frente a las amenazas, en tiempo y forma. Es importante aclarar que la explicación es simple de comprender, pero la acción y la reacción son la parte más compleja a la hora de tomar las decisiones.”³

³ (Vicente Miguel Ángel, Juan Carlos Ayala y otros, 2008, pág. 221

1.3.1 Análisis de F.O.D.A. para Agroinsumos Dionisi SRL

Aspectos internos

Fortalezas:

- Es reconocida por ser una empresa familiar.
- Ofrece la más alta calidad en productos para la protección de cultivos.
- El área de ventas está conformada por profesionales.
- Cuenta con una alta flexibilidad organizativa.
- Posee una destacada imagen entre los clientes.
- Maneja los conocimientos de la realidad regional y líneas de inversión por los diferentes entes del sector.

Debilidades:

- Lentitud en la toma de decisiones.
- Responsabilidades ambiguas.
- Falta de respuesta rápidas a quejas de clientes.
- Falta de planteos de métodos de trabajo (metodologías y normas a seguir)

Aspectos Externos

Oportunidades:

- Mayor demanda de productos.
- Nuevos segmentos de mercados o crecimiento rápido del mercado.
- Diversificación de productos relacionados con nuevas tecnologías.
- Complacencia entre las empresas rivales.
- Participación de políticas estatales.

Amenazas:

- Entrada de nuevos competidores.

- Crecimiento lento del mercado.
- Políticas públicas.
- Fenómenos climáticos adversos.
- Tendencias desfavorables en el mercado.

1.3.2 Estructura organizacional

“Los enfoques tradicionales hacia la organización del trabajo están siendo cuestionados y reevaluados conformes los gerentes buscan diseños estructurales que den mayor apoyo y faciliten el trabajo de los empleados en la organización, es decir, aquellos que logren eficiencia, pero que también tengan la flexibilidad necesaria para lograr el éxito en el ambiente dinámico de hoy

Entonces ¿qué es una estructura organizacional? Es la distribución formal de los empleos dentro de una organización. Cuando el gerente desarrolla o cambia la estructura, participa en el diseño organizacional, proceso que involucra decisiones sobre seis elementos claves: especialización de trabajo, departamentalización, cadena de mando, amplitud de control, centralización y descentralización, formalización ⁴.

Departamentalización se denomina al proceso de agrupar las tareas para una coordinación entre las actividades más comunes y frecuentes que desarrollan las organizaciones.

Para establecer un criterio de agrupación Mintzberg detalla dos tipos:

- Agrupamiento de mercado.
- Agrupamiento funcional.

Agroinsumos Dionisi SRL utiliza el agrupamiento funcional:

Este tipo de agrupamiento tiene en cuenta los medios que usa la organización para producir sus bienes y/o servicios. Una organización cuyo agrupamiento es funcional separa el trabajo en procesos o actividades que se llevan a cabo para lograr un determinado resultado final.

Ventajas:

⁴ (Robbins S & Coulter, Mary. *Administración Editorial Prantice Hall 6ª edición*)

- Identificación de responsabilidades.
- La asignación de responsabilidades en las funciones indispensables.
- El trabajo en equipo, permite que las personas que realizan trabajos similares y que afrontan problemas semejantes se brinden mutuamente una contención.
- El Incremento de oportunidades para la utilización de personal más calificado, ya que los empleados se pueden capacitar específicamente en las funciones que realizan.

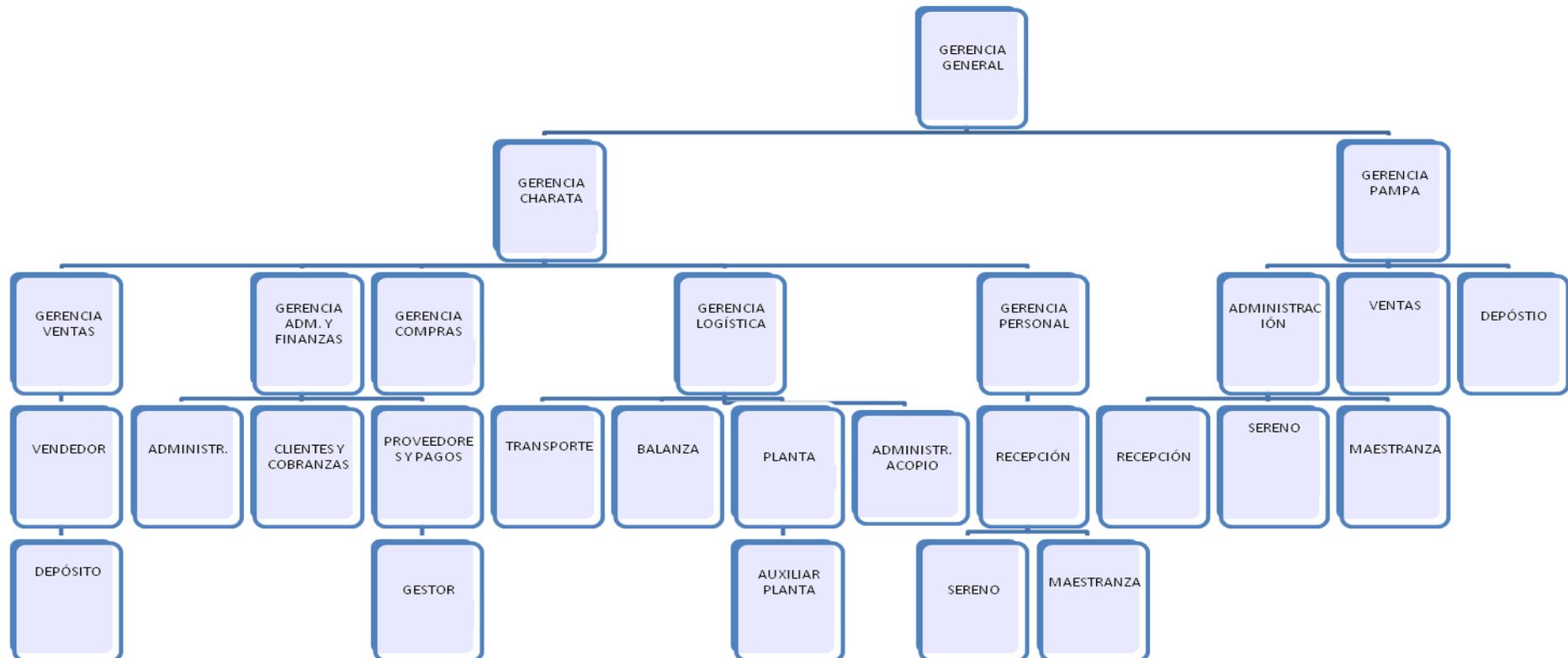
Desventajas.

- Las personas se preocupan más por el cumplimiento del trabajo de su departamento que por el servicio o producto que se comercializa.
- Falta de coordinación entre las personas que realizan diferentes funciones, ya que se encuentran concentradas únicamente en la ejecución de sus actividades.

1.4 ORGANIGRAMA

Agroinsumos Dionisi SRL es una empresa consolidada en la región y que ha debido adoptar una estructura organizacional acorde a los objetivos. A continuación se presenta la estructura organizacional de la empresa.

Organigrama de Agroinsumos Dionisi SRL



Fuente: elaboración propia (2016).

1.4.1 Descripción de puestos de trabajo

Gerencia General:

Ocupante del puesto: Mariel A. Dionisi.

Área al que pertenece: Gerencia.

Responsabilidad principal: Es responsable de la dirección y representación de la empresa. Su función es planificar, organizar, dirigir y controlar el trabajo de la organización.

Gerencia Charata:

Ocupante del puesto: Mariel A. Dionisi.

Área al que pertenece: Gerencia.

Responsabilidad principal: Es responsable de la toma de decisiones necesaria para lograr los objetivos establecidos.

Gerente directo: Gerente General

Gerencia Pampa del Infierno:

Ocupante del puesto: Cra. Natacha Boglietti.

Área al que pertenece: Gerencia.

Responsabilidad principal: Es responsable de la conducción de la sucursal y las acciones que en ella se ejecutan.

Gerente directo: Gerente General

Gerencia venta:

Ocupante del puesto: Ing. Agro. Muñoz José María.

Área al que pertenece: Ventas.

Responsabilidad principal: Responder por los resultados en las ventas de la empresa; y suministrar a la gerencia general la información requerida.

Gerente directo: Gerente sucursal Charata.

Gerencia Administración y Finanzas

Ocupante del puesto: Cr. Baliestreri Darío.

Área al que pertenece: Administración.

Responsabilidad principal: Debe responder por los resultados en las operaciones administrativas, financieras, contables, fiscales, y suministrar a la gerencia general la información requerida por la gestión.

Gerente directo: Gerente Sucursal Charata.

Gerencia Compras

Ocupante del puesto: Mariel A. Dionisi.

Área al que pertenece: Gerencia.

Responsabilidad principal: Es responsable de realizar las compras de mayor volumen de semilla y agroquímicos.

Gerente directo: Gerente Sucursal Charata.

Gerencia Logística

Ocupante del puesto: Baliestreri Darío.

Área al que pertenece: Acopio

Responsabilidad principal: Debe responder por los resultados en las operaciones del área de acopio, y suministrar a la gerencia general la información requerida por la gestión.

Gerente directo: Gerente Sucursal Charata.

Gerencia Personal

Ocupante del puesto: Lic. RRHH. Garro Samanta.

Área al que pertenece: Personal.

Responsabilidad principal: Es el encargado de supervisar y asignar tareas a los trabajadores de todas las áreas.

Gerente directo: Gerente Sucursal Charata.

Vendedor / Ventas

Ocupante del puesto: Ing. Agro. Sebastián Moreno e Ing. Agro. Tania Corredera.

En la sucursal de Pampa del Infierno: Ing. Agro. Pablo Arrudi e Ing. Agro. Luciano Álvarez.

Área al que pertenece: Ventas

Responsabilidad principal: Realizar las ventas de la sucursal a la cual pertenecen.

Gerente directo: Gerente de Ventas.

En la sucursal Pampa: Gerente Sucursal Pampa

Depósito

Ocupante del puesto: Serafin Hernán.

En la sucursal de Pampa del Infierno: Cristian Castillo.

Área al que pertenece: Ventas.

Responsabilidad principal: Realizar las tareas operativas del área, recibir y despachar la mercadería, mantener el orden en el depósito.

Gerente directo: Gerente de Ventas.

En la sucursal Pampa del Infierno: Gerente Pampa del infierno.

Administración

Ocupante del puesto: Ramallo Roxana.

En la sucursal Pampa del Infierno: Marcelo Miguele

Área al que pertenece: Administración.

Responsabilidad principal: Realizar las tareas operativas del área, tomar las fijaciones de venta de cereal de los clientes control de stock de cereal para liquidar de los clientes y mantener informados a los mismos, realizar pagos de liquidaciones y controlar las cuentas corrientes.

Gerente directo: Gerente de administración y finanzas.

En la sucursal Pampa del Infierno: Gerente Pampa del infierno.

Clientes y cobranza

Ocupante del puesto: Stival Emilce.

Área al que pertenece: Administración y Finanzas.

Responsabilidad principal: Realizar las tareas operativas del área, gestionar la cobranza de los deudores comerciales, realizar el seguimiento de los clientes en gestión judicial junto con el asesor legal externo y realizar las gestiones bancarias diarias.

Gerente directo: Gerente de administración y finanzas.

Proveedores y Pagos

Ocupante del puesto: Campos Viviana.

Área al que pertenece: Administración y finanzas.

Responsabilidad principal: Realizar las tareas operativas del área, cargar las facturas de compras y gestionar pagos, tanto de proveedores de agroquímicos y semillas como de proveedores varios y transportes.

Gerente directo: Gerente de administración y Finanzas.

Gestor:

Ocupante del puesto: Acevedo Félix.

Área al que pertenece: Administración y finanzas

Responsabilidad principal: Realizar las tareas operativas del área.

Gerente directo: Gerente de administración y finanzas.

Transporte:

Ocupante del puesto: Ledesma Luis Horacio.

Área al que pertenece: Transporte.

Responsabilidad principal: Realizar las tareas operativas. Chofer de Camiones.

Gerente directo: Gerente de logística.

Balanza:

Ocupante del puesto: Yeji Alfredo.

Área al que pertenece: Acopio

Responsabilidad principal: Realizar las tareas operativas del área. Pesar los camiones entrantes y salientes de planta.

Gerente directo: Gerente de logística.

Planta:

Ocupante del puesto: Ruiz Mauro Daniel.

Área al que pertenece: Acopio

Responsabilidad principal: Realizar las tareas operativas del área. Responsable de la carga y descarga de camiones, responsable del mantenimiento.

Gerente directo: Gerente de logística.

Auxiliar planta:

Ocupante del puesto:

Área al que pertenece: Logística

Responsabilidad principal: Realizar las tareas operativas del área. Colaborador de plantista.

Gerente directo: Gerente de logística.

Administración de Acopio.

Ocupante del puesto: Calderón Alexis.

Área al que pertenece: Acopio.

Responsabilidad principal: Coordina las tareas del área. Realizar las liquidaciones de cereales y trabajar en conjunto con el área de logística para la recepción y despacho de granos.

Gerente directo: Gerente de logística.

Recepción:

Ocupante del puesto: Carolina Barrera.

En la sucursal de Pampa del Infierno, personal no asignado.

Área al que pertenece: Personal.

Responsabilidad principal: Realizar las tareas de recepción de clientes, proveedores, distribuir correspondencia y supervisar las tareas de maestranza y serenos.

Gerente directo: Gerente de personal.

En la sucursal Pampa del infierno: Gerente Pampa del Infierno.

Sereno:

Ocupante del puesto: García Hugo.

En la sucursal de Pampa del Infierno, López Manuel

Área al que pertenece: Personal.

Responsabilidad principal: Realizar las tareas de vigilancia y seguridad.

Gerente directo: Gerente de personal.

En la sucursal Pampa del infierno: Gerente Pampa del Infierno.

Maestranza:

Ocupante del puesto: Guerra Norma.

En la sucursal de Pampa del Infierno, Silvia Miguele

Área al que pertenece: Personal.

Responsabilidad principal: Realizar las tareas de limpieza y mantenimiento de la sucursal.

Gerente directo: Gerente de personal.

En la sucursal Pampa del infierno: Gerente Pampa del Infierno.

Equipo de Agroinsumos Dionisi SRL



1.5 CONCLUSIÓN

En el presente capítulo pudimos conocer los aspectos más relevantes de la empresa seleccionada.

Es importante tener en cuenta esta amplia presentación, ya que nos permite comprender la orientación general que se le imprime a la empresa con respecto a su historia, cultura, aspectos externos e internos y estructura.

A partir de la presente descripción destacamos la flexibilidad con la que cuenta la organización para gestionar cambios que sean necesarios y así enfrentar los requerimientos del mercado para lograr una alta competitividad.

2. CAPITULO II. ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN DE LA EMPRESA EN EL OTORGAMIENTO DEL CREDITO

2.1 INTRODUCCIÓN

En este proyecto de incorporar un área de análisis de crédito y una renovada gestión de cobranzas, se enfocara en los procesos básicos que unen al cliente y la empresa en el camino de las ventas financiadas.

Se realiza un breve análisis de la forma actual de trabajo que tiene el área seleccionada, a fin de promover mejoras e innovaciones. Éstas se fundarán en la definición de normas y parámetros que nos brinden las herramientas necesarias para una eficiente toma de decisiones en materia de análisis de riesgo y gestión de cobranza. A dicho estudio lo elaboramos mediante diferentes métodos de trabajo como son, entrevistas al personal involucrado, participación en reuniones donde se trata el tema de ventas y cobranzas, y observación de formas de trabajo.

El crédito es una de las principales herramientas que movilizan el mundo de los negocios, en todos sus niveles. En esta oportunidad, nos centraremos en la importancia que significan para las economías modernas los créditos para consumo.

En Argentina se cuenta con innumerables ejemplos y ofertas de todo tipo para financiar tanto bienes de consumo como durables.

Esta amplitud de oferta tiene una directa traslación al movimiento comercial minorista; precisamente, este proyecto está diseñado para brindar a la empresa una alternativa competitiva que pueda desarrollar si decide implementar un sistema propio e individual para financiar las compras de sus clientes, con las lógicas ventajas y desventajas que esto trae aparejado.

2.2 ANÁLISIS PREVIO A UN NUEVO MÉTODO DE TRABAJO

Interrogante Principal:

- ¿Cuál es la racionalidad que asume la empresa en cuanto al proceso de análisis de crédito y la gestión de cobranza estrictamente en lo que a sus clientes actuales y potenciales se refiere y, cuáles son las principales problemáticas vinculadas a dicho proceso?

Interrogantes Específicos:

- ¿Cómo se lleva a cabo el análisis de crédito en Agroinsumos Dionisi SRL?

- ¿Cómo se lleva a cabo la gestión de cobranza en Agroinsumos Dionisi SRL?

- ¿Cuáles son las principales problemáticas vinculadas al análisis de crédito y la gestión de cobranza en dicha empresa?

2.3 OBJETIVOS

2.3.1 Objetivo general

El objetivo general es incorporar un área de análisis de crédito y gestión de cobranzas, ya que la empresa debe contar con esta herramienta para lograr disminuir el riesgo de los deudores incobrables.

Aplicar un nuevo método de trabajo, donde el personal asuma responsabilidades y obligaciones específicas, para lograr la eficiencia en la interpretación y diagnóstico de la información adquirida de los clientes y potenciales clientes porque constituyen funciones claves en la gestión empresarial para una futura toma de decisiones.

2.3.2 Objetivos específicos

- Determinar las principales funciones y atributos del sistema de análisis de crédito y gestión de Cobranza.

- Plantear las etapas del proceso de análisis y evaluación de clientes y potenciales clientes.
- Sugerir estrategias para Lograr cohesión entre las áreas que intervienen en el proceso de venta financiada.
- Establecer la información cualitativa y cuantitativa necesaria para poder llevar adelante el análisis, así como ciertas metodologías de evaluación del riesgo crediticio.
- Establecer un seguimiento planificado de las cuentas activas.
- Individualizar alternativas innovadoras en el análisis de crédito.

2.4 PLANTEO DEL PROBLEMA

Como ya mencionamos Agroinsumos Dionisi SRL es una empresa comercial del rubro agropecuario. Una de sus actividades principales es la venta de agroquímicos y semillas.

La organización está formada por un área de ventas integrada por ingenieros agrónomos y personal administrativo que se ocupa de las cuentas corrientes, entre otras áreas.

En la mayoría de los casos, los productores o clientes abren una cuenta corriente y retiran productos a cambio de cancelar la cuenta al final de la campaña, esto quiere decir, cuando ya finalizaron la cosecha y entregan su producción como parte de pago, ya que otra de las actividades principales de la compañía es el acopio de cereales. Este compromiso se contrae con la firma de un “contrato de canje”, que respalda los remitos de productos retirados durante el ciclo de siembra hasta la cosecha.

Podemos resaltar dos importantes campañas en la zona donde se desarrolla la actividad: el girasol y la soja. Otras menos relevante son: la del maíz, trigo y sorgo.

La organización desarrolla su actividad hace más de 10 años y la venta financiada “a campaña” es una forma de trabajo que muchos clientes dan por sentado. Esto se presenta en general con los clientes de edad más avanzada, los cuales naturalizan “la palabra” como garantía de cumplir con las obligaciones.

Por otro lado se encuentran los clientes que tiene una relación familiar o estrecha con los dueños de la organización, y acceden a la financiación de las compras sin antes cumplimentar con los requisitos correspondientes para la apertura de una cuenta corriente.

Y por último, la relación comercial se inicia con el solo contacto del vendedor con el cliente y no se respeta los pasos correspondientes para que al nuevo cliente se le asigne un crédito.

Los ingenieros, quienes integran el área de venta, realizan aperturas de cuentas corrientes generando falencias en el circuito comercial, debido a la ausencia de solicitud de documentación para la ejecución del control de legajos y un eficiente análisis de riesgo. Estos son casos puntuales donde se expone a la organización a un alto riesgo de pérdida, ya que no se realizó un análisis correcto del cliente. Así cuando llega el momento de cobrar una factura se presentan los problemas.

Uno de los problemas principales de la compañía es que no existe el área de análisis de crédito y gestión de cobranza, por lo tanto los puestos de trabajo no tienen asignadas las tareas correspondientes. Tampoco existe una autoridad responsable que supervise y controle las tareas referidas a solicitud de documentación, análisis de riesgo, aperturas de cta. cte., designación de límites de crédito, etc.

Otra de las falencias que podemos encontrar es la falta de herramientas para analizar la información requerida por la empresa. Se solicita la documentación, pero una vez obtenida no se gestiona un análisis de los aspectos cuantitativos y cualitativos. No se genera un informe de la situación económica, financiera y patrimonial por la cual está atravesando el productor o la empresa solicitante de un crédito. Hecho éste de suma importancia.

Son dos las personas asignadas a realizar esta tarea: una en la casa central y la otra en la sucursal de Pampa del Infierno. Pero ambas trabajan sin normativas y reglas preestablecidas.

Se lleva a cabo una lectura superficial de la información, ésta queda archivada y no se gestiona un seguimiento sobre la documentación entregada por los clientes. Las cuentas se activan y no se establece una fecha de actualización de datos.

2.5 DOCUMENTACIÓN

La documentación que firma el cliente es la siguiente: Anexo

- Instructivo de apertura de cuenta (Anexo 1).
- Apertura de cuenta corriente (Anexo 2).
- Contrato de canje (Anexo 3).
- Pagaré a la vista (Anexo 4).

La tarea de la gerencia general es establecer y proveer a los ingenieros y a quienes se encargan de la cobranza, los precios de los productos y las siguientes formas y plazos de pago:

Para financiación mayor a 30 días.

*** Tasa de interés mensual: 1 % .**

Se aplica dicha tasa a partir de 30 días de cerrado el negocio. .

*** Tarjetas Agro.**

120 / 180 / 270 días libres Sin interés.

Consultar condiciones vigentes, ya que varían según el proveedor.

*** No está disponible la pesificación** en ningún tipo de operación. (Ni siquiera para los 30 días libres)

* Plazo máximo de financiación agosto 2016 para agroquímicos y semillas. (No cerrar operaciones con plazos más allá del 30/05/2016)

Importante antes de recibir cheques de terceros.

a. Controlar que esté bien confeccionado, y de tener un error, que esté salvado.

a1. Fecha, que coincida número con el mismo en letras y aclarando los centavos.

a2. Endoso. Si el cheque esta librado a un tercero, debe estar endosado por el mismo.

a3. Cheque cuyo titular es una sociedad, consultar si debe tener firma y sello.

b. Verificar en veraz que el titular de la cuenta esté en situación 1 (uno) y que no tenga cheques rechazados.

c. El mismo debe estar endosado por el cliente que nos entrega.

*Antes de confirmar el recibo del cheque, el área de cobranzas debe verificar que lo de arriba enumerado esté bien.

* Canje Cereal.

Disponible: Soja - Maíz - Trigo etc.

Forward soja, maíz, sorgo con vencimiento mayo-junio- julio- agosto 2016 (Según condiciones vigentes del mercado))

La gestión de cobranza se ejecuta esporádicamente, cuando la contadora que trabaja en la sucursal de Pampa del Infierno viaja a casa central. Se organiza una reunión, donde asisten, las dos administrativas y los ingenieros.

Para la misma se emite un listado con todas las cuentas corrientes activas, y es en este momento cuando surgen los siguientes problemas:

- Emisión de remitos y entrega de mercadería a clientes que no cumplieron con los requisitos establecidos para abrir una cuenta.

- La firma de los remitos no es del titular de la cuenta, en muchos casos es del empleado del titular, el cual no está autorizado en la apertura de cuenta corriente que debe firmar el cliente al inicio de la relación comercial.

- No se encuentra registro de formas de pago pactadas en un importante número de transacciones, generando falta de información para quien tiene que cobrar esa cuenta.

- Los ingenieros recién en esta reunión les informan a las administrativas encargadas de las cuentas corrientes, lo que pactaron con cada cliente: forma de pago, plazos, etc.

- La encargada de hacer firmar los contratos de canje, se entera en esta reunión que un cliente con cuenta activa, ya comenzó a retirar productos para la campaña siguiente.

El seguimiento de cobro no se realiza eficientemente, pero en muchos casos es por la falta de información entre los puestos involucrados.

Los principales problemas que se presentan con respecto a la cobranza son:

- No existe un único encargado de llevar a cabo esta tarea.
- No existe un único registro de clientes con deuda.
- No se clasifica el nivel de cobranza de acuerdo al nivel de complejidad.

2.6 CONCLUSIÓN

Según la descripción de la forma de trabajo que desempeñan los integrantes de las diferentes áreas involucradas en el proceso de comercialización, en Agroinsumos Dionisi SRL realizar el planteo de problema es de suma importancia, ya que a partir de este análisis se podrá confeccionar un manual de procedimientos el cual contemple parámetros ajustados a las necesidades de la organización. Se tendrán en cuenta las modalidades de financiación, plazos de cancelación de los créditos otorgados, tratamiento para los diferentes clientes, personal asignado de las nuevas tareas, designación de responsabilidades, entre otros aspectos relevantes.

3. CAPITULO III. EL CREDITO

3.1 INTRODUCCIÓN

En el siguiente capítulo hacemos una reseña del crédito o préstamo, desde las formas de concretarlos en sus inicios de la historia hasta la importancia que llegó a tener en las decisiones dentro de las empresas en la actualidad.

Conceptualizamos los elementos que abarcan y se implementan dentro de la organización ya que estos elementos que lo involucran como: el capital, interés, plazo, prestamista y prestatario son de suma importancia para funcionamiento contable del organismo.

Presentamos las formas de créditos como por ejemplo créditos según categoría que tienen diferentes clasificaciones y plazos de cancelación. También profundizaremos los tipos de interés que le terminan de dar forma al préstamo.

Desarrollamos un concepto teórico sobre los medios de créditos que serán por ejemplo: cuenta corriente mercantil, pagaré a la vista, cheque y contrato de canje. Estos cuatro son los utilizados por Agroinsumos Dionisi S.R.L.

Para darle un contexto mucho más formal a la toma de decisiones contamos con lo que se denomina análisis de estados contables y de resultados que presentan datos concretos de solvencia endeudamiento y otros para poder tomar mejores decisiones desde el área contable.

Empezaremos definiendo el concepto de crédito para tener una visión conceptual de lo que trata este capítulo observando la manera de llevarlo a cabo dentro del ente en cuestión.

3.2 CONCEPTO

Etimológicamente, la palabra crédito tiene sus orígenes en la expresión latina *creditum* la cual a su vez proviene de *credere*, tener confianza. Desde sus orígenes, el crédito fue asociado a una expresión de fe y de prestigio, además de confianza.

3.2.1 Crédito y Préstamo

Cuando se habla de confianza se refiere a la obligación de reintegrar la suma de dinero que fue entregada a alguien, sumando un monto determinado que es en concepto de un plazo fijado. Dicha transacción fue instrumentada mediante un contrato específico, entonces estamos en presencia de un préstamo. En el fondo la diferencia es muy subjetiva, tanto que siempre se usaron ambas expresiones como sinónimos.

3.2.1.1 *Composición del crédito*

Capital o principal: Es la cantidad de dinero que se ha prestado sobre el cual se computa y han de pagar los intereses del préstamo. Es la parte del préstamo que se solicita a quien lo ofrece, sea una persona física o jurídica.

Interés: Cargo que se cobra al que toma prestado por utilizar el dinero o capital de otra persona o entidad.

Plazo: Es el periodo de tiempo acordado con quien nos concede el préstamo para pagarlo. Por lo general es explícito y determinado, salvo en algunos tipos especiales de crédito.

Prestamista: Es aquella persona física o jurídica que presta el dinero.

Prestatario: Persona, también física o jurídica, que recibe el dinero en concepto de préstamo de parte del prestamista. En algunas operaciones de préstamo puede adoptar otros nombres. (Clientes, tomador, etcétera).

3.2.1.2 *Origen del crédito*

Es de relevancia, referirse a uno de los componentes del crédito tal como hoy se conoce, el dinero. En las economías de auto subsistencia y primitivas, los individuos consumían lo que producían e intercambiaban con los demás individuos algunos pocos excedentes; este intercambio era conocido como

trueque, la operatoria funcionaba muy bien, pero contaba con algunos inconvenientes. Resultaba muy difícil que coincidieran las dos partes.

El trueque fue un método utilizado por siglos, hasta que la aparición de los metales escasos como el oro y la plata empezaron a utilizarse como forma de dinero al servir como medio de pago y así, acceder a excedentes productivos de otras comunidades o personas.

Estos metales que se usaban como dinero debían cumplir las siguientes características:

- Durable: permanecer en el tiempo.
- Transportable: que puedan trasladarse fácilmente de un sitio a otro.
- Divisible: que pueda tener participación en distintas unidades homogéneas.
- Oferta limitada: si los bienes que se utilizaban como dinero fueran fáciles de conseguir, perderían valor económico.

Entre los siglos XV y XVI, la plata y el oro fueron utilizados habitualmente como medio de pago en forma de moneda o lingotes, lo que generaba grandes problemas de inseguridad.

Quienes se dedicaban a la orfebrería tenían cajas fuertes y contaban con guardDías para mantener los metales seguros. Al descubrir que la gente necesitaba un sitio donde guardar sus metales preciosos, comenzaron a prestar el servicio de resguardo.

Los individuos entregaban su oro y plata para que lo atesoraran y luego lo recogían cuando necesitaban realizar algún pago. Con el transcurrir de tiempo la gente se dio cuenta que no tenía que trasladar el oro personalmente cuando efectuaba una transacción, ya que, en vez de dirigirse al orfebre a retirar su metal, lo que necesitaba era entregarle al tercero una carta en la que solicita al orfebre que transfiera una cierta cantidad de dinero a dicho sujeto.

La carta es similar a lo que actualmente utilizamos como cheque, ya que estas cartas eran aceptadas como forma de pago. De esta manera aumento la eficiencia en el sistema de pago.

En las cajas fuertes se encontraban grandes cantidades de metales preciosos ociosos. Al darse cuenta los orfebres de esta situación, surgió la oportunidad de otorgar crédito. Detectaron que podían prestar parte de los metales depositados cobrando un determinado precio. Fue de este modo que los orfebres se convirtieron en banqueros, logrando transferir recursos entre sujetos que contaban con sobrante; personas que necesitaban dinero extra para consumirlo e invertirlo.

Se presentó de este modo una intervención financiera, actividad que en el futuro, transformaría la economía mundial.

Los orfebres que pasaron a ser banqueros hacían frente al problema de no tener suficiente metales preciosos para cumplir con la demanda de los depositantes. Los nuevos banqueros otorgaban préstamos esperando que no todos los depositantes reclamaran su oro y plata al mismo tiempo. Por tal motivo sólo prestaban una parte y otra la dejaban de reserva para hacer frente a los reclamos de los solicitantes.

Una cualidad de aquellos banqueros, era que tenían la posibilidad de estudiar a sus deudores y evaluar que tan buenos pagadores eran; así al estimar que alguno no pagaría, podían calcular la posible pérdida en la que incurrirían. Esta última cualidad nos acerca a un nuevo término denominado riesgo.

3.2.1.3 *El crédito en la actualidad*

Partiendo de este análisis histórico y aplicando la capacidad de abstracción, nos trasladamos a nuestros tiempos para iniciar el análisis de las implicancias económicas, sociales y políticas de crédito en un país.

Existen alternativas crediticias de alcance nacional, regional, o local, que básicamente requieren la atención de comercios minoristas y de pequeñas y mediana empresas.

Los créditos se pueden segmentar en dos categorías:

- Créditos para personas físicas.
- Créditos para personas jurídicas.

Estas categorías, a su vez, son aptas de diferentes clasificaciones, como ser:

Por tipo de prestamista:

- Crédito bancario.
- Crédito privado.
- Por su plazo de cancelación:
 - Crédito a corto plazo (12 a 18 meses)
 - Crédito a mediano plazo (18 a 36 meses)
 - Crédito a largo plazo (más de 36 meses)

Por el tipo de tasa de interés:

- A tasa fija.
- A tasa variable.
- A tasa combinada.

Por el aval o garantía:

- Crédito a sola firma. (sin garantía)
- Crédito con el aval solidario. (garante)
- Crédito con garantía hipotecaria.
- Crédito con garantía prendaria.

Por su destino:

- Destino libre
- Para un objetivo determinado.

Por la temporalidad de la cancelación:

- Crédito cancelable a plazo determinado.
- Créditos rotatorios o envolventes.

3.2.1.4 El Interés

Este es un indicador porcentual que se utiliza para medir el costo de un crédito o la renta de los ahorros. El término “tasa de interés” contiene múltiples definiciones, que se van modificando según el contexto en el cual se utilizan. También en la aplicación se verifican variedades de tasa de interés. Por tal motivo resulta sumamente difícil definir

una única tasa de interés aplicable a todas las transacciones comerciales que se ejecutan en el mercado.

3.3 LAS CUENTAS CORRIENTES: COMO PLAN DE CRÉDITO

Si se habla técnicamente de un contrato donde una de las parte remite a otra o recibe de ella en propiedad, cantidades de dinero u otros valores equivalentes, con cargo de acreditar al remitente de sus remesas, por el importe de ellas, liquidarlas en el tiempo convenido y compensarlas de una vez hasta la concurrencia del crédito o débito a pagar y, pagar el saldo restante.

Dicho contrato se encuentra contemplado en el código de comercio de la República Argentina, título XII, capítulo I, artículo al 771 a 790.

Características básicas del contrato:

- Típico.
- Nominal
- Consensual
- Conmutativo
- Bilateral
- Oneroso
- De ejecución continuada.
- Informal
- *Intuitu Personae*

En muchas ciudades del interior del país la cuenta corriente mercantil o crédito comercial es ampliamente utilizada. Está basado en la construcción de una relación comercial, la intuición y la experiencia del comerciante. Con el paso del tiempo el comportamiento del deudor se torna efectivo y la cuenta se hace más liberal. En consecuencia que el cliente cumpla con sus obligaciones y aumente rigurosamente el monto de sus compras.

En general este tipo de créditos son aplicables a la compra de bienes de cambio y tienen por finalidad permitir una mejor evolución del giro del negocio del comprador. Es por ello que la vinculación es constante y permanente.

El vendedor (acreedor) realizará un seguimiento continuo a la frecuencia y volumen de las compras, como así también a la puntualidad con que son abonadas. Mientras las facturas se abonen en tiempo y forma acordada, es muy difícil que el vendedor niegue la ampliación del crédito.

El factor de mayor influencia, en el caso de que nuevos clientes soliciten crédito, es la información sobre el concepto de las formas de dar el crédito que el comprador mantiene en su medio. Esta situación conlleva a los comercios que trabajan con líneas de crédito a crear un área específica que se ocupe de realizar los análisis correspondientes, previos a un otorgamiento de crédito.

En general los comerciantes que venden grandes volúmenes con esta modalidad, además de las utilidades que obtienen en cada venta, suelen cargar en el precio el porcentaje con cobertura de un eventual riesgo de incobrabilidad y en épocas de inflación, un plus que atenúe los efectos de ésta.

Para sintetizar se dice que el crédito comercial es aquel por el cual una empresa utiliza recursos propios o ajenos volcados en su explotación para facilitar la venta de sus productos. Estos recursos forman parte de su activo, originados ya sea en sus propios recursos o en los de terceros.

Una de las políticas que establece Agroinsumos Dionisi SRL es que las cuentas corrientes deben estar respaldadas por documentos firmados por el titular de la cuenta.

3.4 DOCUMENTACIÓN RESPALDATORIA

3.4.1 Pagaré a la vista

“El pagaré es un título cambiario crediticio que debe bastarse a sí mismo en virtud de los caracteres que le son propios: necesidad, literalidad y autonomía.

El pagaré librado a la vista constituye un documento de vencimiento incierto e indeterminado ya que depende de un hecho futuro como es la presentación para el pago que haga el tenedor. Tal presentación es necesaria aunque el pagaré a la vista lleve la

cláusula "sin protesto" ya que la mora del deudor recién se produce a partir de la exhibición del documento seguido del respectivo requerimiento de pago.

La prueba de la presentación y falta de pago corresponde al tenedor pudiendo acreditarse mediante acta notarial que así lo consigne seguida del protesto en defecto de pago o bien consignando al dorso del pagaré la leyenda "presentado en la fecha para su cobro, no se paga".

Si se inicia juicio ejecutivo contra el deudor sin haber cumplimentado con anterioridad los extremos examinados, el requerimiento de pago judicial será reputado como la primera noticia que el obligado tuvo sobre la voluntad del tenedor de provocar el vencimiento del pagaré a la vista. Consecuentemente es a partir de entonces que se produce la mora y cursan intereses.

Resulta conveniente insertar en las solicitudes de créditos a instrumentarse con pagarés a la vista sin protesto una cláusula adicional autorizando al Banco a efectuar los gastos necesarios para su presentación al pago con cargo a cuenta del autorizante....⁵

En el Anexo 5 se encuentra el régimen jurídico de la letra de cambio, vale y pagaré donde queda detallado el capítulo VI refiriéndose al pago, desde el artículo 40 al 46 y el capítulo VII: de los recursos por falta de aceptación y, por falta de pago: desde el artículo 46 al 73.

3.4.2 Cheque

“Artículo 54

El cheque de pago diferido es una orden de pago, librada a fecha determinada posterior a la de su libramiento, contra una entidad autorizada en la cual el librador a la fecha de vencimiento debe tener fondos suficientes depositados a su orden en cuenta corriente o autorización para girar en

⁵ <http://www.saij.gob.ar/5965-nacional-regimen-juridico-letra-cambio-vale-pagare-Ins0001510-1963-07-19/123456789-0abc-defg-g01-51000scanyel?#I0050>

descubierto. Los cheques de pago diferido se libran contra las cuentas de cheques comunes.

El cheque de pago diferido deberá contener las siguientes enunciaciones esenciales en formulario similar, aunque distinguible, del cheque común:

1. La denominación "Cheque de pago diferido" claramente inserta en el texto del documento.

2. El número de orden impreso en el cuerpo del cheque.

3. La indicación del lugar y fecha de su creación.

4. La fecha de pago no puede exceder un plazo de 360 días.

5. El nombre del girado y el domicilio de pago.

6. La persona en cuyo favor se libra, o al portador.

7. La suma determinada de dinero, expresada en números y en letras que se ordena pagar por el inciso 4 del presente artículo.

8. El nombre del librador, domicilio, identificación tributaria o laboral o de identidad, según lo reglamente el Banco Central de la República Argentina.

9. La firma del librador. El Banco Central autorizará el uso de sistemas electrónicos de reproducción de firmas o sus sustitutos para el libramiento de cheques, en la medida que su implementación asegure confiabilidad de la operatoria de emisión y autenticación en su conjunto, de acuerdo con la reglamentación que el mismo determine.

El Cheque de pago diferido, registrado o no, es oponible y eficaz en los supuestos de concurso, quiebra, incapacidad sobreviniente y muerte del librador.

El Anexo 6 incluye capítulo IV del recurso por falta de pago que incluye del artículo 38 al 43 y capítulo X de la prescripción.”⁶

3.4.3 Contrato de Canje

“..Una de las formas de financiamiento que tiene el sector, es el financiamiento que otorgan los proveedores de agroquímicos e insumos para producir. A partir de esta afirmación se hacen las operaciones de canje.

⁶ <http://www.saij.gob.ar/5965-nacional-regimen-juridico-letra-cambio-vale-pagare-Ins0001510-1963-07-19/123456789-0abc-defg-g01-51000scanyel?#I0050>

Canje significa trueque, cambio o permuta, intercambiar una cosa por otra. El trueque es el intercambio de bienes y servicios que se hace o se da. Por otro lado la permuta es el contrato consensuado entre dos personas que se obligan a dar una cosa a cambio de otra, recíprocamente.

No se encuentra explícitamente el canje en el orden jurídico, pero queda expreso que es un contrato bilateral, condicional, oneroso, no formal, atípico, innominado y aleatorio.

- Bilateral: Las obligaciones son recíprocas.
- Oneroso: Se promete una obligación a cambio otra.
- Innominado o atípico: No está legislado en el código y por lo cual resultan de la libre creación de las partes.
- No formal: Su validez no depende de la observancia de una forma establecida por la ley.
- Aleatorios: Una de las prestaciones está subordinada por un acontecimiento incierto.

Las operaciones de canje en la actividad agrícola generan una relación comercial entre dos partes.

Por un lado el productor agropecuario es quien necesita insumos para su producción, entonces negocia con el proveedor de estos insumos la forma de pagar los mismos. Es la entrega de granos después de la cosecha.

Mediante esta modalidad el cliente puede pagar sus compras mediante la entrega de granos, por lo tanto, no necesita hacer ningún trámite bancario como realizar transferencias, emitir cheques u otros.

Una vez entregado el cereal, la empresa emitirá la liquidación de venta del mismo, la que será compensada con la factura de compra de los insumos. Ésta se denomina factura de canje.

Dentro de las ventajas para el cliente (quien compra los insumos y paga con granos) se destacan las siguientes:

Evitar los impuestos a las transacciones bancarias: A través de las operaciones de canje se compensan las facturas por la compra de insumos con la venta de cereal, sin ser necesario emitir pagos, lo que hace que el cliente evite

realiza movimientos bancarios como ser transferencias bancarias o emisión de cheques.

Entrega a futuro: Dependiendo de la política de crédito, existe también la posibilidad de que el cliente retire los insumos contra la celebración de un contrato a “precio” y con entrega a futura de los granos. Esto le permite al cliente financiar la compra de insumos hasta la época de cosecha, evitando los inconvenientes que se generan por la dificultad de obtener el crédito, tasa de financiación elevada etc.

Entrega a fijar precio: Según la política de crédito de Agroinsumos Dionisi SRL se encuentra la posibilidad de que el cliente retire los productos que necesita contra la entrega de granos disponible, realizando contrato “a fijar precio” de modo que el vendedor de cereal tenga la posibilidad de vender cuando lo crea conveniente.

Como ventajas para Agroinsumos Dionisi SRL se destacan las siguientes:

- Aprovechamiento de las condiciones de mercado: El disponer de granos por la entrega de clientes para cancelar cuentas corrientes le permite a la empresa realizar ventas de cereal a mejores precio y condiciones de mercado.

- Cancelación de deudas: El pago con granos no solo puede ser utilizados para realizar nuevas transacciones, sino también, puede ser aplicado a la cancelación de deudas vencidas o a vencer. La operatoria es exactamente la misma.

- Menos gastos de financiación: Agroinsumos Dionisi SRL al realizar la venta contra entrega de granos disponible, le representa un efecto similar a una venta de contado. Esta operatoria permite un mayor control de las cuentas por cobrar.

-

3.5 ANÁLISIS DE LOS ESTADOS CONTABLES

Este análisis permite tomar decisiones como, por ejemplo:

- Interpretar y analizar la situación económica, financiera, patrimonial de la empresa.

- Determinar la eficiencia de la conducción empresa.

- Visualizar el futuro de la misma.

- Obtener un crédito etc.

3.5.1 Estado de situación Patrimonial

3.5.1.1 *Análisis de la estructura patrimonial*

Se realizara un análisis de la estructura patrimonial desde el punto de vista de la solvencia y la inversión en activos no corrientes.

Se realizara la presentación de las razones que se utilizan para el cálculo, los elementos que la constituyen y el significado que tiene cada uno de ellos.

Solvencia

El término solvencia significa que una persona física o jurídica puede disponer de capacidad para cancelar una deuda a su vencimiento o que no tiene deuda. Por ello analizaremos las razones que siguen: solvencia y endeudamiento.

La solvencia se puede medir de la siguiente forma:

- Solvencia
- Endeudamiento

Razón de solvencia

Razón de solvencia	
Numerador	Total, del patrimonio
Denominador	Total, del pasivo
Significado	Cuanto más alto es, más solvente se presume el emisor de estados contables

$$\text{Razón de solvencia} = \frac{\text{Total del patrimonio}}{\text{Total del pasivo}}$$

Razón de endeudamiento

Razón de endeudamiento	
Numerador	Total del pasivo
Denominador	Total del patrimonio
Significado	Cuanto más alto es, menos solvente se presume el emisor de estados contables

$$\text{Razón de endeudamiento} = \frac{\text{Total del pasivo}}{\text{Total del patrimonio}}$$

Razón de liquidez

Es importante agregar al análisis de solvencia la razón de Liquidez que muestra la capacidad del ente de pagar los pasivos a corto plazo; esto se denomina razón de liquidez. La misma permite efectuar distintos análisis según sean los componentes que se incluyan en el numerador de la razón, brindando las siguientes alternativas:

Razón de Liquidez	
Numerador	Activo corriente
Denominador	Pasivo corriente
Significado	Cuanto más alto es, más solvente se presume el emisor de estados contables se supone mayor desenvolvimiento económico y financiero.

$$\text{Razón de liquidez} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

Se suele estimar que cuando la razón es 2 o superior a 2 brinda cierta tranquilidad, y cuando es inferior, no. En este último caso se pueden efectuar análisis adicionales.

Razón de Liquidez ácida

Hay otra razón que indica la liquidez modificando el concepto del numerador, no considera al activo corriente como concepto de liquidez sino que le resta al mismo los bienes de cambio.

Esta razón de liquidez ácida o de liquidez inmediata se llama así en razón de que los activos computados son de más rápida realización que los excluidos.

Razón de liquidez ácida	
Numerador	Activo corriente menos bienes de cambio
Denominador	Pasivo corriente
Significado	Cuanto más alto es, más solvente se presume el emisor de estados contables

$$\text{Razón de liquidez ácida} = \frac{\text{Activo corriente} - \text{Bienes de cambio}}{\text{Pasivo corriente}}$$

Inversión en activo corriente

Razón de Inmovilización

Otro análisis corresponde a la inmovilización que un ente tiene en el activo y para ello se puede efectuar la medición por medio de la siguiente razón.

Razón de inmovilización	
Numerador	Total del patrimonio
Denominador	Total del activo no corriente
Significado	Si es igual o mayor a 1, el patrimonio es suficiente para financiar el activo no corriente

$$\text{Razón de inmovilización} = \frac{\text{Total del patrimonio}}{\text{Total de activo no corriente}}$$

3.5.1.2 *Análisis del capital corriente.*

Ya hemos analizado la razón de Liquidez que estaba integrada por la relación entre el activo corriente y el pasivo corriente. A la diferencia entre el activo corriente menos el pasivo corriente según las normas contables de nuestro país, se lo denomina capital corriente

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

El activo corriente está compuesto por:

- a) El efectivo
- b) La inversión temporarias, las cuentas a cobrar y los bienes de cambio que se conviertan en efectivo dentro de los doce meses.

El pasivo corriente está compuesto por:

- a) Los compromisos que vencen en los próximos doce meses.

Mario Biondi llama al capital corriente “Capital de trabajo” citando cinco enfoques posibles de los elementos integrados del mismo:

- a) El temporal – financiero: Activo corriente menos pasivo corriente
- b) El temporal operativo: Activo corriente

- c) El funcional: Activo Circulante menos pasivo circulante
- d) El incremental: Activo directo menos pasivo directo
- e) El sectorial: Activo sectorial menos pasivo sectorial

La razón de liquidez no es suficiente para evaluar la solvencia del ente, es necesario analizar análisis de relaciones de los componentes del capital corriente como son los fondos disponibles, las cuentas a cobrar, los bienes de cambio y la composición de pasivo.

3.5.1.3 *Análisis del activo corriente*

El análisis del activo corriente es factible realizarlo estableciendo la significación que tiene cada componente en el total del mismo.

Fondos

Está compuesto por las disponibilidades y las inversiones temporarias, siendo conceptos que se pueden utilizar para cancelar en forma inmediata pasivos.

No todos los fondos tienen el mismo plazo de disponibilidad. Para ello es necesario establecer el plazo promedio de realización y tener en cuenta la conversión en efectivo de algunos fondos.

Este análisis es posible que lo realice un analista interno por cuanto uno externo probablemente no disponga de suficiente información. Hay que depurar el saldo de fondos por cuanto suelen incluir créditos, como lo son los cheques de pago diferido.

Cuentas a cobrar por ventas

En este rubro se debe calcular el plazo de la cobranza, por cuanto permite observar cuando se dispondrá de los fondos a fin de cancelar el pasivo. Para ello se utilizan los promedios de vencimiento (en días) de las ventas realizadas a los clientes.

Días de venta en la calle (antigüedad promedio de las cuentas a cobrar por ventas)	
Numerador	Días contenidos en el periodo base (365 si es un año) por saldo promedio de cuenta a cobrar por ventas.
Denominador	Flujo de ventas (más IVA) a lo largo del periodo base.
Significado	Cuando más bajo es, más corto es el periodo de formación de saldo de cuentas a cobrar por ventas

$$\text{Días de venta en la calle} = \frac{\text{Días periodo (365)} \times \text{Saldo promedio de cuenta a cobrar por ventas}}{\text{Ventas (periodo)}}$$

Algunos autores estiman conveniente utilizar las ventas a crédito en lugar de las ventas totales, esto es mejorar el análisis, pero de los estados contables no es factible obtener la información por cuanto las ventas no se exponen separadas en contado y crédito. Un análisis interno puede disponer de esta información.

Otro análisis es tomar el saldo final de cuenta a cobrar por ventas, pero, es más conveniente tomar el promedio de los saldos iniciales y finales. Esto puede también producir distorsiones en los índices.

Bienes de cambio

En el rubro bienes de cambio hay que analizar el plazo probable en que se transformen en efectivo, es decir, desde que se adquiere la materia prima se elabora el producto, se vende se cobra. Para que ello ocurra hay que tener en cuenta lo siguiente:

- a) Los saldos a considerar son los flujos de entrada.
- b) La valuación contable de las existencias y el flujo de entrada debe seguir el mismo criterio.

El análisis se realiza en los siguientes rubros:

- a) Productos terminados y mercadería de reventa.
- b) Productos en proceso.
- c) Materia prima.

- **Producto terminado y mercadería de reventa:** La transformación de estos activos implica dos pasos:

- a) La venta
- b) La cobranza de la venta.

Para el segundo paso se aplica lo analizado en el rubro cuentas a cobrar por ventas, en el primero se puede aplicar el siguiente método.

Días de conversión de las mercaderías para la venta a créditos	
Numerador	Días contenidos en el periodo base por saldo promedio existencia mercadería para la venta. (productos terminados mercadería de reventa)
Denominador	Costo de lo vendido durante el periodo base.
Significado	Cuando más bajo es, más corto es el plazo de conversión de la existencias en cuentas a cobrar y en efectivo.

$$\text{Días de venta a cobrar} = \frac{365 \times \text{Promedio saldo de existencia}}{\text{Costo de lo vendido}}$$

- **Productos en proceso:** Los plazos de transformación de los productos en proceso en productos terminados, se puede estimar según el siguiente criterio.

Días de conversión de los productos en proceso en productos terminados	
Numerador	Días contenidos en el periodo base por el saldo promedio de existencias de productos en proceso
Denominador	Costo de lo producido
Significado	Cuanto más bajo es, más es el plazo de conversión de las existencias de productos en proceso en productos terminados.

Días de conversión de los productos en proceso en productos terminados

$$= \frac{365 \times \text{Promedio saldo de existencia}}{\text{Costo de lo producido}}$$

Si a esta información se le adiciona el periodo de transformación de los productos terminados en ventas a crédito y el cobro de la venta a crédito se obtiene el tiempo para la conversión en efectivo.

- **Materias primas y materiales:** Para efectuar el cálculo de la transformación de materias primas y materiales en productos en proceso, se puede aplicar lo siguiente:

Días de consumo de las materias primas y los materiales en productos en proceso	
Numerador	Días contenidos en el periodo base por el saldo promedio de existencias de materias primas y materiales
Denominador	Consumo de materias primas y materiales durante el periodo base
Significado	Cuanto más bajo es, más corto es el plazo de conversión de las materias primas en productos en proceso

Días de consumo de las materias primas en productos en proceso

$$= \frac{365 \times \text{promedio de saldo de existencia de materias primas}}{\text{Costo de lo consumido}}$$

3.5.1.4 Análisis del pasivo corriente

Plazo de cancelación total

El plazo de cancelación total del pasivo corriente 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.

Para determinar el número, el analista externo recurre al cálculo de las siguientes razones:

Razón de rotación del pasivo corriente (en veces)	
Numerador	Días contenido en el periodo base (365 si es un año) por saldo promedio del pasivo corriente
Denominador	Flujo de compra de bienes y servicios (más IVA y costos financieros relacionados) o de pago a los correspondientes acreedores a lo largo de un periodo base.
Significado	Cuanto más bajo es, más lenta es la rotación del pasivo corriente (más lentamente se lo paga)

Razón de rotación del pasivo corriente

$$= \frac{\text{Flujo de compra de bienes y servicios o de pago a los correspondientes acreedores a lo largo de un periodo base}}{\text{Saldo promedio del pasivo corriente}}$$

Razón de rotación del pasivo corriente (en días)	
Numerador	Días contenido en el periodo base (365 si es un año) por saldo promedio del pasivo corriente
Denominador	Flujo de compra de bienes y servicios (más IVA y costos financieros relacionados) o de pago a los correspondientes acreedores a lo largo de un periodo base.
Significado	Cuanto más bajo es, más lenta es la rotación del pasivo corriente (más lentamente se lo paga)

Razón de rotación del pasivo corriente (en días)

$$= \frac{365 \times \text{saldo promedio del pasivo corriente}}{\text{Flujo de compra de bienes y servicio (más IVA y costos financieros relacionados) o de pago a los correspondientes acreedores a lo largo de un periodo base}}$$

3.5.2 Estado de Resultado

3.5.2.1 *Análisis de rentabilidad:*

La medición de la rentabilidad de la empresa permite evaluar distintos aspectos:

- a) Rendimiento del capital invertido.
- b) Evaluación de la gestión de los administradores.

Para realizar la medición de la rentabilidad la información hay que obtenerla del estado de resultados, la información complementaria y en la información adicional.

Con respecto al estado de resultado, sería conveniente tener en cuenta lo siguiente:

- a) Mostrar el resultado del periodo separado en ordinario y extraordinario
- b) No incluir resultados de otros periodos
- c) Exponer las causas de los resultados
- d) Estar expresados en una unidad de medida

3.5.2.2 *Análisis de los resultados*

- a) Resultados ordinarios

Son aquellos que surgen de la actividad habitual de la empresa. Estos pueden surgir de los activos o pasivos, pero por lo general, no es posible conocerlos; lo que sí es posible es disponer de la información de los resultados ordinarios entre principales y secundarios.

Principales:

- a) Resultado bruto: diferencia entre la venta de bienes y servicios y el costo de los bienes y servicios.
- b) Resultado por tenencia
- c) Resultados financieros
- d) Gastos operativos vinculados
- e) Impuesto a la renta

Secundarios:

Es el resultado ordinario que no está incluido en el principal, está producido por la renta que producen las inversiones.

b) Resultados extraordinarios

Son esos resultados atípicos y excepcionales, que han sido de suceso infrecuente en el pasado y cuya repetición no se espera.

Los resultados extraordinarios deberán ser netos de sus efectos impositivos.

Hay empresas que realizan una mayor desagregación de la información como por ejemplo segmentar su actividad exponiendo la actividad industrial, agropecuaria, financiera, servicios varios, etc. También si desarrollan actividades en varias áreas geográficas. Si esto sucede es conveniente calcular las razones de rentabilidad separando de cada segmento de información.

3.5.2.3 *Indicadores*

Los indicadores que se utilizan para efectuar el análisis de la rentabilidad, surgen de relacionar el resultado del periodo, o algún componente del mismo, a efectos de comparar

a) El rendimiento de la inversión (de los propietarios y/o el activo).

El cual se puede analizar desde dos ópticas:

- Rentabilidad de la inversión de los propietarios.
- Rentabilidad del activo.

b) El análisis vertical de estado de resultado

Para el primer caso se pueden utilizar las siguientes razones:

Rentabilidad de la inversión de los propietarios

Razón de rentabilidad ordinaria da la inversión de los propietarios (del patrimonio)	
Numerador	Resultado ordinario del periodo
Denominador	Patrimonio
Significado	Cuanto más alto, mayor rentabilidad ordinaria.

Razón de la rentabilidad ordinaria de la inversión de los propietarios

$$= \frac{\text{Resultado Ordinario}}{\text{Patrimonio}}$$

- Es conveniente incluir los aportes pendientes de integración.
- En el patrimonio, es conveniente tomar un promedio entre el inicio y el final del periodo en consideración.
- Los resultados del periodo a considerar, deben ser netos del impuesto a las ganancias, por cuanto a los inversionistas les interesa el rendimiento final de la inversión.
- Es improbable que el impuesto a las ganancias esté separado entre los resultados ordinarios y extraordinarios, sería conveniente asignar a cada resultado el impuesto correspondiente en caso de disponer de información.
- Otra alternativa es desagregar esta razón teniendo en cuenta la rentabilidad ordinaria la rentabilidad extraordinaria

Razón de rentabilidad extraordinaria da la inversión de los propietarios (del patrimonio)	
Numerador	Resultado extraordinario del periodo
Denominador	Patrimonio
Significado	Cuanto más alto, mayor rentabilidad extraordinaria.

Razón de rentabilidad extraordinaria de la inversión de los propietarios

$$= \frac{\text{Resultado ordinario}}{\text{Patrimonio}}$$

Rentabilidad del activo

Las razones que se pueden utilizar son las siguientes:

Razón de rentabilidad total del activo	
Numerador	Resultado del periodo generado por el activo
Denominador	Activo

Significado	Cuanto más alto, mayor rentabilidad
-------------	-------------------------------------

$$\text{Razón de rentabilidad total del activo} = \frac{\text{Resultado del período}}{\text{Activo}}$$

Comentarios:

- En el activo es conveniente tomar un promedio entre el inicio y final del periodo en consideración.
- Los resultados del periodo a considerar deben ser netos del impuesto a las ganancias.
- Es improbable que el impuesto a las ganancias esté separado entre los resultados ordinarios y extraordinarios, sería conveniente asignar a cada resultado el impuesto correspondiente en caso de disponer de información.
- Otra alternativa es desagregar esta razón teniendo en cuenta la rentabilidad ordinaria y la rentabilidad extraordinaria.
- Se debería tener en cuenta para el análisis, el costo financiero del pasivo si se dispone de la información.

Razón de rentabilidad ordinaria del activo	
Numerador	Resultado ordinario del periodo generado por el activo
Denominador	Activo
Significado	Cuanto más alto, mayor rentabilidad

Razón de rentabilidad ordinaria del activo

$$= \frac{\text{Resultado ordinario del período generado por el activo}}{\text{Activo}}$$

Razón de rentabilidad extraordinaria del activo	
Numerador	Resultado extraordinario del periodo generado por el activo

Denominador	Activo
Significado	Cuanto más alto, mayor rentabilidad

Razón de rentabilidad extraordinaria del activo

$$= \frac{\text{Resultado extraordinario del período generado por el activo}}{\text{Activo}}$$

Efecto palanca

Esta razón permite analizar si es conveniente utilizar capital propio o capital ajeno. Para ello, hay que comparar el resultado del periodo con los intereses pagados.

Razón de apalancamiento, palanqueo, efecto palanca o leverage	
Numerador	Resultado del periodo / Patrimonio
Denominador	Resultado del periodo + costo financiero pasivo a largo plazo / patrimonio + pasivo a largo plazo
Significado	Si es igual a 1 es indiferente que la empresa financie con capital propio o con capital ajeno Si es mayor a 1, la empresa obtienen beneficios, por el endeudamiento con terceros. Si es menor a 1, la empresa pierde por el endeudamiento con terceros.

$$\text{Razón de palanca} = \frac{\frac{\text{Resultado del período}}{\text{Patrimonio}}}{\frac{\text{Resultado del período} + \text{Costo financiero Pasivo L.P}}{\text{Patrimonio} + \text{Pasivo a largo plazo}}}$$

3.5.2.4 Análisis del estado de resultado

En el estado de resultado se pueden efectuar algunos análisis relacionando los distintos componentes con las ventas, se lo denomina análisis vertical. Este análisis tiene algunas limitaciones por cuanto no todos los componentes del estado de resultado dependen de las ventas, como pueden ser:

- a) Los resultados extraordinarios.

- b) Los resultados de otras actividades
- c) Los resultados financieros y de tenencia (del activo y del pasivo)

Sobre el estado de resultado se pueden obtener las siguientes razones:

Razón de costo sobre venta	
Numerador	Costo de venta
Denominador	Ventas
Significado	Cuanto más alto es, menor es la proporción de las ventas que queda para absorber los costos operativos y generar ganancias.

$$\text{Razón de costo de venta} = \frac{\text{Costo de venta}}{\text{Venta}}$$

Razón de ganancia bruta sobre ventas	
Numerador	Ganancia bruta de ventas
Denominador	Ventas
Significado	Cuanto más alto es, menor es la proporción de las ventas que queda para absorber los costos operativos y generar ganancias.

$$\text{Razón de ganancia bruta sobre venta} = \frac{\text{Ganancia bruta sobre ventas}}{\text{Ventas}}$$

Razón de gastos de comercialización sobre ventas	
Numerador	Gastos de comercialización
Denominador	Ventas
Significado	Cuanto más alto es, menor es la proporción de las ventas que queda para absorber los gastos administrativos

Razón de gastos de comercialización sobre ventas

$$= \frac{\text{Gastos de comercialización}}{\text{Ventas}}$$

Razón de ganancia neta de ventas sobre ventas	
Numerador	Ganancia neta de ventas
Denominador	Ventas
Significado	Cuanto más alto es, menor es la proporción de las ventas que queda para la distribución.

Razón de ganancia neta de ventas sobre ventas =

$$\frac{\text{Ganancia neta de ventas}}{\text{Ventas}}$$

Con las razones enunciadas se elaboran todas aquellas que puedan surgir de la información del estado de resultados relacionando el resultado ordinario, antes del impuesto a las ganancias, el resultado extraordinario y el resultado del ejercicio.

Comentarios:

- El / los estados de resultados deben estar expresados a moneda de cierre en el momento que se efectúa la comparación.
- Hay que tener en cuenta el criterio de asignación de costos de las salidas.
- Si se dispone de información desagregada de los componentes financieros y por tenencia separar a los efectos de realizar el análisis.
- Asignar el impuesto a las ganancias al resultado sobre ventas, resultado ordinario y resultado extraordinario en caso de disponer de dicha información.

3.5.2.5 Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio está dado cuando las ventas igualan el costo de ventas, es decir cuando el resultado es nulo.

$$\text{Ventas} - \text{Costos fijos} - \text{Costos Variables} = 0$$

Efectuando las transformaciones correspondientes se obtiene:

$$\text{Ventas} - \text{Costos Variables} = \text{Costos fijos}$$

$$\text{Ventas} - \text{Costos fijos} = \text{Costos Variables}$$

Ó

$$\text{Ventas} = \text{Costos fijos} + \text{Costos Variables}$$

Podemos efectuar la determinación del punto de equilibrio realizando lo siguiente.

Supondrá:

$$X = \text{ventas para el punto de equilibrio}$$

$$CF = \text{Costos fijos}$$

$CV = \text{Costos variables} = \% \text{ sobre ventas } (\% X) = \text{Contribución marginal porcentual}$

Se considera que los costos variables son iguales a un porcentaje sobre las ventas.

$$X = CF + CV$$

$$X = CF + \%X$$

$$X - \%X = CF$$

$$X(1 - \%) = CF$$

$$X = \frac{CF}{1 - \%}$$

$$X = \frac{CF}{\text{Contribucion marginal porcentual}}$$

3.6 CONCLUSIÓN

Después que terminamos el capítulo podemos decir que hay aspectos fundamentales en el vínculo del cliente y la empresa el cual es generado por la intención de tomar crédito por parte del cliente. En tanto la empresa deberá clasificar y actualizar la información pertinente para que esta relación sea de

forma fehaciente ya que el cliente es el que se ve obligado a cumplir con lo pactado. La empresa tiene como herramienta el análisis de los estados contables el cual permite interpretar y analizar la situación económica, financiera, patrimonial de la misma, esta herramienta nos dejara ver si la empresa vendiendo a crédito es capaz de afrontar dicha decisión y no entrar en resultados negativos.

4. CAPITULO IV. PROCESO DE ASIGNACIÓN DEL CRÉDITO

4.1 INTRODUCCIÓN

Cuando las empresas analizan el crédito a otorgar, procesan información acerca del colateral, las características del management, el tiempo de permanencia en el mercado, la situación financiera, patrimonial y económica, etc. De esta manera el crédito puede ser otorgado por que el prospecto tiene una buena trayectoria en el mercado, tiene un patrimonio sólido para hacer frente a sus obligaciones, o es rentable y no tiene problemas de liquidez, sin embargo, es poco probable que el destino de los insumos pueda ser analizado adecuadamente. Se sabe que el cliente puede repagar lo que compra, pero ¿Se sabe cuál será el negocio en donde invertirá dichos insumos?, y ¿si dicho negocio estuviese mal armado o diese pérdidas?, ¿Cómo afectaría la capacidad de pago de la empresa solicitante?, lejos se está de considerar cada pedido, cada entrega de mercadería como un proyecto de inversión en sí mismo, sea por costo, falta de recursos, volumen de rotación, lo cierto es que hay un desconocimiento de hechos que pueden afectar el futuro del cliente y de la empresa proveedora. La magnitud, con este nivel de análisis, solo podrá apreciarse una vez que ocurra, a partir del momento en que la mercadería viaja y se acomoda en las estanterías o galpones del cliente.

Ningún sistema de créditos de consumo, por mejor diseñado e implementado que haya sido, estará completo si no comprende también una adecuada definición de cómo se manejaran las cuentas con atrasos. En este capítulo se evalúan las alternativas más usuales referidas a la clasificación de las cuentas en mora y su impacto en el negocio. Además, se describen los pasos necesarios para implementar en esquema de cobranza exitoso. Como punto relevante y de interés sumamente practico, se muestra la tipología de los deudores y sus reacciones tanto frente a su deuda como frente al cobrador.

4.2 NUEVO MÉTODO DE TRABAJO APLICADO AL ANÁLISIS DE CRÉDITO Y LA GESTIÓN DE COBRANZA

Se dividirá el análisis de la información en dos importantes módulos, Ya que el objetivo de dicho análisis será “Predecir la capacidad y comportamiento de pago del cliente”

4.2.1 Primer Módulo: Análisis Cuantitativo

El análisis Cuantitativo está referido a la evaluación de los conceptos mencionados en el capítulo 3 en el punto, análisis de los estados contables, del cual se desprenden:

Estado de situación patrimonial:

- Análisis de la estructura patrimonial:

Solvencia:

- Razón de solvencia
- Razón de endeudamiento
- Razón de liquidez y razón de liquidez acida.

Inversión en activo no corriente:

- Razón de inmovilización
- Razón de financiación de la inmovilización.

- Análisis del capital corriente.

Análisis activo corriente:

- Fondos
- Cuentas a cobrar por venta
- Bienes de cambio

Análisis del pasivo corriente.

- Plazo de cancelación total
- Plazo de cancelación promedio

El análisis de fondo junto con el plazo de cancelación promedio compone el llamado ciclo operativo normal, que es el lapso de tiempo que transcurre desde la

compra de la materia prima para transformarlos en productos terminados hasta la cobranza de las ventas, es decir, cuánto tarda el efectivo en volver a convertirse efectivo.

Esto es igual a:

- Los días de ventas en la calle
- Los días de conversión de las mercaderías para las ventas en créditos
- Los días en conversión de los productos en proceso en productos terminados
- Los días de consumo de la materia prima y materiales en productos en proceso

Los ciclos operativos normales son variables según el tipo de empresa y el producto que se elabora.

Luego se realizará el análisis vertical y horizontal de los estados contables:

Donde se verán reflejados; los activo cuya denominación se les da a los recursos (bienes y servicios) de la empresa. Los pasivos que son las obligaciones contraídas por el ente y el patrimonio que es el resultado de la acumulación de aporte de los propietarios y los beneficios por la gestión realizada. En las organizaciones sin fines de lucro, se habla de superávit y déficits. El cuadro de resultados refleja la gestión económica durante el lapso de tiempo fijo. Tanto activo como pasivo se dividen en corrientes y no corrientes, para separar aquellos que se realizan dentro del año, de los que tienen cierto carácter de permanencia. Hacemos esta aclaración antes de entrar de lleno en el tema “análisis”.

Entre los estudios que deben realizar en los estados contables de un ente, se encuentra el horizontal, el cual posibilita hacer proyecciones, comparando varios en forma consecutiva, permitiendo ver la evolución rubro por rubro de un año a otro. Se recomienda homogeneizarlos a moneda del último periodo analizado, y utilizar no menos de dos consecutivos.

El otro análisis es el vertical el cual se realizará a los estados por periodo, es decir, a cada uno en forma individual.

Cada rubro del balance representará un porcentaje respecto del principal, por ejemplo, si el activo total de una empresa es = \$ 100 y el activo corriente es \$30, y el no corriente \$ 70, esto indica que el total del activo se conforma en un 30% por activos corrientes cuya realización se dará dentro del periodo de ejercicio (anual), y un 70% por activos que exceden el año de realización. De la misma manera, se descomponen los rubros para revisar la incidencia de cada uno, así, dentro del corriente encontramos, disponibilidades, créditos por venta, inversiones, etc. La idea es medir el peso relativo de cada uno, lo mismo para el pasivo, patrimonio neto y cuadro de resultados.

Estos estudios son útiles cuando se pueden comparar con estándares previamente establecidos, como una manera de “controlar” la evolución de los rubros.

Por ejemplo, si se establece que en inventario de bienes de cambio no debe ser superior al 12%, o que los gastos de administración no deben superar el 9% del total de las ventas brutas, se puede controlar la performance de la empresa, revisando los porcentajes reales y estudiando las desviaciones.

El balance desde la perspectiva financiera nos dice que el activo, es la inversión total de una compañía. La de corto plazo, es representada por lo que denominamos finanzas operativas, que son las que se encargan del día a día (el activo corriente). Las de largo plazo, tienen que ver con la política de inversiones, que involucra al activo no corriente o fijo, y tiene que ver por ejemplo con la ampliación de la fábrica, compra venta de inmueble, o bienes de uso (maquinarias).

Esta inversión debe ser financiada tanto en el corto como en el largo plazo, y de acuerdo al criterio de la empresa, será un capital propio (patrimonio neto), capital de tercero (pasivo), o una combinación de ambos. Atento a esto, los fondos serán destinados para las operaciones de rutina (capital de trabajo) y para atender a las políticas de endeudamiento que se hayan definido.

El estado económico y de resultado, sigue un criterio que indica que ingreso o egreso, es todo aquel concepto que compete al lapso considerado, independientemente que se haya cobrado o pagado.

En el caso de las ventas, se incluyen las del periodo, aunque no se separen aquellas que se cobraron, de las que se van a cobrar en el siguiente. El volumen de venta

es bruto. No se contempla el impuesto al valor agregado. Este cargo debe ser tenido en cuenta cuando se las vincula con los saldos de las cuentas a cobrar.

El resultado operativo, es producido por los activos de la empresa, independientemente de cómo se financian. No pueden considerarse a los impuestos, ni a los intereses que son producto de las decisiones financieras.

La utilidad neta (beneficio neto) después de impuestos es lo que le queda a la firma, que puede distribuirlo a retenerlo para autofinanciarse. Si no se destinan como dividendos en efectivo, se pueden capitalizar distribuyéndolos como dividendos en acciones, constituir una reserva, o simplemente mantenerlos dentro de una cuenta de resultados acumulados.

4.2.2 Segundo Módulo: Análisis Cualitativo

Para la medición del riesgo y la asignación del crédito, se debe tener en cuenta factores endógenos y exógenos a la empresa.

Los exógenos son generados a partir de la vinculación entre el cliente solicitante, la calificadora y su actividad. Tiene que ver con el comportamiento del cliente respecto de su contexto macroeconómico, competitivo, financiero, productivo y comercial. Los endógenos están totalmente vinculados a la relación del cliente solicitante con la calificadora. Este factor define el comportamiento del cliente con la compañía que le provee productos y servicios.

- **Factores Endógenos:**

- **Garantías:** Se refiere al nivel de cobertura en materia de riesgo a que puede acceder la compañía. Representa el compromiso que asume el cliente con el giro de su negocio, en lo que respecta a su disponibilidad para ofrecer garantías reales, cheques, pagarés, fianza o cualquier otra conocida que la empresa le solicite para afianzar su línea de crédito.

- **Velocidad y calidad en la resolución de problemas:** Si bien este concepto está pensado en otro ítem, que apuntan a los temas de orden financiero, por ejemplo, preparación de la documentación a evaluar, grado de respuesta ante cheques

devueltos. Si el cliente presentó valores para el pago de sus obligaciones y fueron rechazados, lo que la empresa debe evaluar en este caso se vincula con:

_ El motivo de rechazo (con o sin fondo, fallas técnicas, etc.)

_ Las condiciones con las que fueron rechazados: Forma y calidad (inmediatamente, con demora, con demora, con transferencia bancaria, con otros cheques al día o diferidos)

- **Volúmenes Operados:** Si el cliente fue o es importante para la compañía respecto de los volúmenes de facturación que realiza en el periodo o campaña. Se habla del porcentaje de participación relativa del cliente en la facturación total de la empresa. En este análisis, no se puede dejar de revisar su capacidad operativa. Un volumen puede no ser demasiado significativo para la empresa, pero si significativo en relación con el cuadro de resultado del cliente, este puede representar el 1 % de la facturación total, pero nuestra cuenta puede representar el 90 % de su cuenta de venta.

- **Posicionamiento estratégico:** Cuanto Vale el cliente para la empresa, que representa en su zona de influencia, cuánto vale su capacidad para distribuir los productos adquiridos, que tan importantes es para la empresa tenerlo activo ante las acciones presente de la competencia.

- **Nivel de fidelización:** ¿Qué grado de compromiso se ha creado a partir de su incorporación? ¿Por qué compra a pesar de no disponer de precios y condiciones actuales no tan competitivas?, ¿Por qué conserva como proveedores a pesar de las acciones de la competencia para imponerle sus productos y servicios? El hecho de que un cliente se ponga la “camiseta” de la compañía y conserve los lazos comerciales a pesar de las transformaciones internas de su proveedor y macroeconómicas del mercado, es un factor positivo que merece ser tenido en cuenta a la hora de ponderar riesgos, calificar y asignarle la línea de crédito.

- **Factores Exógenos:**

- **Situación financiera, patrimonial y económica:** Se refiere la posibilidad de responder estructuralmente a los requerimientos de la empresa

proveedora. Aquí se evalúa la capacidad de pago de deudas, el nivel de respaldo de operaciones y la rentabilidad que genera

- **Carácter:** Se refiere a la determinación de pagar, es la integridad de cualidad moral que se traduce en honestidad en todas las transacciones comerciales. Se trata de evaluar el comportamiento moral de los directivos y la empresa. Hay clientes que no disponen de recursos, pero asumen la responsabilidad y luchan por resolver sus compromisos. Hay otros que tienen todos los recursos, y no generan una conducta adecuada de pago antes sus obligaciones. Si bien se determina como un factor exógeno (una persona tiene o no tiene cualidades morales), se consigna una variante del concepto como endógeno. (La actitud a “parecer” moralmente apto como consecuencia de la necesidad de obtener un beneficio) En este caso, la posibilidad de default se encuentra latente.

- **Experiencia emprendedora:** Juicio sobre la habilidad comercial, experiencia y eficiencia del management o grupo dirigente de la firma bajo análisis. ¿Cuánto sabe de su negocio?

- **Grupo económico:** Cuando existe más de una compañía interrelacionada mediante la comunidad de los tenedores de sus acciones, debe de estudiarse siempre el conjunto, aunque el interés se centre en una o solo algunas de las empresas. Un grupo económico podría ser un buen aval para un prospecto. Sin embargo, un estudio individual puede inducirnos a engaños. En la práctica, puede darse el caso de que el grupo este sosteniendo a una empresa, o que esta salga en algún momento en auxilio de otra. Se debe consolidar la información contable y financiera, y estudiar todos los factores de riesgo conocidos, haciéndolo extensivo a todos los integrantes.

- **Confiable de la información suministrada:** En la formación de este juicio tiene peso el tipo de dictamen que acompaña a los estados contables, si se trata de uno limpio, con opinión favorable, adversa, o si el auditor se abstiene de opinar. Si en lugar del dictamen, los estados contables vienen acompañados de una mera certificación, su alcance es muy restringido y solo convalida que lo expuesto, es el resumen de los movimientos efectivamente registrados en la contabilidad. Adicionalmente, toda otra documentación que el cliente brinde, debe estar certificado, o

ser copia fiel del original. Cuanto mejor sea el nivel y la calidad de la información presentada, mejor debería ser la línea de crédito a estudiar.

- **Seguros:** El patrimonio afectado a la explotación deberá estar convenientemente protegido. El cliente debe proporcionar con carácter de declaración jurada, una lista de las pólizas contratadas, consignando el tipo de riesgo que cubre, los montos asegurados, el plazo de vigencia y la denominación del ente asegurador. Se debe estudiar si los tipos de riesgo cubiertos son los adecuados.

- **Concepto en plaza:** Se puede obtener de proveedores, agencias, bancos, clientes, revistas especializadas. Son las referencias que el prospecto presenta, sus credenciales.

- **Condiciones del sector en donde opera. Los riesgos del negocio:** Una lista sencilla e incompleta en los que suele incursionar una empresa podría ser la siguiente: Riesgo empresario productivo – de mercado – de conducción – financiero – económico – patrimonial – político – cambiario – inflacionario – del tiempo (o factores climáticos). Los riesgos a su vez pueden ser clasificados en “sistemáticos y asistemáticos”. Los asistemáticos tienen que ver con la operatoria de la empresa, y los sistemáticos con el contexto, con la percepción que los inversores tienen respecto al rendimiento de las acciones de una compañía o de un sector específico de la economía, es decir el riesgo del entorno.

Es importante monitorear no tan solo el peso de las decisiones macroeconómicas de un gobierno, sino también el avance tecnológico, las leyes y toda información que pueda cambiar el escenario presente y futuro. Un avance tecnológico (el biocombustible), podría cambiar la estructura de cotos de un negocio en particular, al igual que modificaciones del tipo cambiaria, o de los precios internacionales.

La sanción de una ley (regulaciones) podría dejar a la empresa afuera de un negocio, u obligarla a modificar el modelo, con sus correspondientes consecuencias en materia de gastos y rentabilidad.

En algunas jurisdicciones del interior del país, ha habido fallos acerca de la pesificación argentina, luego de la liberación del tipo de cambio a principios del año 2002, en donde los cheques de pago diferido entregados con anterioridad a esa fecha, tenían “poder cancelatorio”. Otro ejemplo fue la ley de emergencia en la provincia del

Chaco que inhibía la iniciación de juicios y embargos sobre los deudores localizados en ella.

La conformación de un sistema de información contextual, permitirá realizar “proyecciones” y anticipamos a los posibles cambios en el ramo o actividad en donde habitualmente operamos.

- **La organización y controles:** En la visita a planta y oficina, se deben revisar los siguientes puntos críticos: Disciplina – ejecución de tarea – mantenimiento y operaciones – grado de distintas áreas de cohesión entre las distintas áreas – radicación del poder real de decisión – estructura organizacional – manejos del personal – nivel de control.

- **Colateral:** Pasa a ser importante en caso de solvencia insuficiente. Cuando el solicitante tiene la capacidad apropiada, el carácter, pero no el capital necesario, el acreedor puede solicitar como refuerzo garantías reales (sobre bienes-. Stocks, maquinarias, inmuebles) y/o personales (avales, fianzas). Este concepto se califica como endógeno y exógeno porque hay clientes que no contando con ellas, se esfuerzan y la consiguen para el proveedor, y otros que tienen la posibilidad de otorgarlas, sencillamente no lo hacen. Es interesante sobre este punto realizar una evaluación de las “redes de contacto” que el prospecto o cliente puede tener para evaluar su capacidad de “colateralizar” deudas presentes y futuras.

- **Antigüedad en su rubro:** Se tiende a desconfiar de los recién llegados a una actividad. La trayectoria de una firma, da seguridad al potencial acreedor muestra evidencia de haber soportado coyunturas y es una prueba de su intención de continuidad en la actividad. Una firma que en la Argentina cumpla 50 años de permanencia, seguro habrá transitado y superado no menos de cinco crisis macroeconómicas.

- **Capacidad de Marcha/Potencialidad:** Representa la calidad del management. No se refiere a la experiencia de gestión sino a la capacidad de conducir un proceso. Un grupo dirigente puede conocer el negocio y haber resistido a la crisis, pero no es un indicador de crecimiento. Hay empresas que crecieron y lo siguen haciendo en contextos estables y turbulentos, por ello, para evaluar esta capacidad es

necesario realizar por lo menos, los análisis organizacionales que a continuación se detalla:

- . Tipo de liderazgo y modelo mental
- . Estilo negociador
- . Existencia teórica – práctica del concepto de visión, misión y estrategia corporativa.
- . Responsabilidad social e identidad.
- . Posicionamiento (existencia y lugar correcto)
- . Balance aspiraciones – recursos
- . Análisis FODA
- . Tipología organizacional.

El análisis de riesgo convencional, revisa el presente y el futuro a través del desarrollo de indicadores financieros, patrimoniales y económicos del pasado. Con los mismos índices se analiza la potencialidad de crecimiento a través de los fondos, los índices de crecimiento de valor, la mora temprana o el default.

¿Será posible entonces, conocer el destino del crédito otorgado en el preciso momento en que el titular de una cuenta toma la decisión de inversión? ¿Nos ayudaría establecer un sistema de riesgo?

No cabe duda que los reportes convencionales como el presupuesto, los estatutos contables y otros informes del tipo “estáticos”, no cooperan demasiado.

El cliente es un sistema no lineal, dinámico y complejo. El crédito es una esencia “prevención”, y la cobranza “anticipación”

Conocer al cliente para anticipar posibles problemas futuros, implica mucho más que el tiempo dedicado a estudiar información documentada.

En la Gerencia Integral,....” Jean Paul Sallenave nos cuenta el caso de las pequeñas y medianas empresas. En el libro, una información de la firma Dun & Bradstre, publicó en Norteamérica respecto de las causas de quiebra, que el 65% o más corresponden a incompetencias de la administración, la segunda causante según ese informe es la falta de experiencia en el sector de actividad de la empresa. Se dice que

las compañías tarde o temprano atraviesan una o varias de las “siete crisis”, las que a continuación se detallan.....”⁷

<i>PROBLEMAS</i>	<i>CRISIS</i>
<ul style="list-style-type: none"> . <i>Inexperiencia de los dirigentes</i> . <i>Sistema de información inadecuado</i> . <i>Sub capitalización</i> 	<i>DE LANZAMIENTO</i>
<ul style="list-style-type: none"> . <i>Aumento de las inversiones ligadas al crecimiento</i> . <i>Endeudamiento exagerado para compensar las sub capitalización</i> . <i>Mala planificación de la tesorería</i> 	<i>DE LIQUIDEZ</i>
<ul style="list-style-type: none"> . <i>Concentración de la información y del poder</i> . <i>Falta de personal de nivel intermedio</i> . <i>Aumento del personal</i> . <i>Diversificación de las operaciones.</i> 	<i>DE DELEGACIÓN</i>
<ul style="list-style-type: none"> . <i>El gerente general percibe a la empresa como una continuación de sí misma</i> . <i>El gerente general no escucha a los demás</i> . <i>El gerente general no controla</i> 	<i>DE LIDERAZGO</i>
<ul style="list-style-type: none"> . <i>Expansión rápida</i> . <i>Límites de créditos de los proveedores</i> . <i>Límites de créditos bancarios.</i> 	<i>DE FINANCIAMIENTO</i>
<ul style="list-style-type: none"> . <i>Complacencia.</i> . <i>Relajamiento.</i> . <i>Dividendos excesivos</i> 	<i>DE PROSPERIDAD</i>
<ul style="list-style-type: none"> . <i>Divergencias entre accionistas</i> . <i>Defunción del gerente general</i> . <i>Impuesto de sucesión</i> . <i>Desavenencias en el equipo dirigente</i> 	<i>DE CONTINUIDAD</i>

4.3 PROCESO DE ASIGNACIÓN DE CRÉDITO.

El sistema debe mantenerse aceitado en forma permanente. En muchas ocasiones ocurre que el proceso comienza con la recolección de datos sobre el prospecto y termina con el análisis final, la calificación y la asignación del límite de crédito, luego la tarea que le sigue es controlar el consumo y mantenerse en las desviaciones o parámetros que

⁷ Capacitación de la CAME (Confederación Argentina de la Mediana Empresa. Lic. Ricardo Gutiérrez).

determina la compañía. Adicionalmente a esto ayudan los reportes de agencias acerca del estado financiero y legal.

Las personas que están en “la calle”, sean representantes comerciales o analistas de créditos, deben revisar en forma personal el desarrollo de la actividad del cliente.

En la cadena de consumo, los riesgos son distintos, por ello es importante el control diario. En el caso del agro, el productor tiene una dependencia muy importante sobre el clima, esto determinara los rendimientos sobre su cosecha, el precio y resultado final, también podría especular con el precio del cereal, esto significa que, si el mismo está en alza, posiblemente intente estirar los plazos lo máximo posible para pagar una menor cantidad de granos. El caso de un distribuidor es diferente, si bien asocia los riesgos del productor que en definitiva también es su cliente final, los riesgos están vinculados sobre el stock de mercadería, al punto de equilibrio y de no cobertura patrimonial. La “foto” no es suficiente porque el proceso es dinámico y la diferencia entre un periodo y otro es muy grande. Cuando llega el estado contable y financiero a manos del analista, se observa un precio en el inventario, un grado de inmovilización sobre el activo fijo y un nivel de rotación de productos; transcurridos X meses, el cuadro puede cambiar por factores estacionales / climáticos / coyunturales, y esto no se verá reflejado hasta el próximo cierre de ejercicio.

¿Que debe integrar el legajo del cliente?

Esta es una lista “perfectible” sobre los elementos básicos que deben constar en él.

- La solicitud de apertura de cuenta corriente.
- Estudio de los parámetros utilizados para medir la aprobación del crédito (lo endógeno y exógeno, incluido la “capacidad de marcha” mencionada oportunamente)
 - La manifestación de bienes de los integrantes de la sociedad.
 - Los formularios impositivos que determinan su situación ante el AFIP (agencia Federal de Ingresos Públicos) como ser la constancia de CUIT, ingresos brutos, ganancia, calidad de agente (retención, percepción)
- La carta de recomendación del vendedor: información del comercial acerca del volumen a operar, la necesidad de crédito para la campaña o periodo, su calificación personal.

- La información societaria de la compañía: Estatuto, actas nombrando directores, poderes para representar (apoderados)
- Información de las cámaras sobre trayectoria del cliente en el mercado. Si no se dispone, se puede obtener referencias comerciales de otros proveedores.
- Información ocular del analista: Fotografías del comercio, fábrica e instalaciones del cliente informe de planta y oficina (ambiental de operaciones y administración).
- Registro de firma de los operadores de la empresa.
- Registro de cambio de los apoderados.
- El estudio de riesgo realizado por el analista del sector.
- La documentación que autorice el otorgamiento de la línea.

Apertura de cuenta: Debería instrumentarse de forma tal, de ser interpretada como una declaración jurada sobre la que el cliente, describe sus bienes, tipos de seguros, la inscripción de la sociedad, la actividad, los datos de localización de la firma, etc. Al pie de la misma, se deben incorporar unas líneas para dejar aclarada la jurisdicción en caso de pleito o divergencias (trasladar los fueros a los tribunales donde se asienta nuestra actividad)

Información Contable: Es importante conocerla dado que muchas sociedades presentan estados patrimoniales flacos. Ante esto, una alternativa para dar curso a la sociedad de crédito, es conseguir avales societarios que estén debidamente respaldados por el patrimonio de los firmantes.

Información comercial: La información del vendedor es importante si no se cuenta con personal de crédito en la zona, y además ayuda a calificar el riesgo del cliente. Esta debe mencionar por lo menos, el tipo de prospecto a incorporar (A, B y C), y cuanto crédito le otorgarían por mes, semestre, año, campaña, o por el tipo de distribución temporal que se crea conveniente.

Información Societaria: Importante a los efectos de revisar quien tiene el carácter de apoderar para representar a la compañía. Muchas veces ocurre que cuando se solicita una garantía no real, se le hace firmar al cliente un “Pagare” que tiene la facilidad de ser ejecutado con rapidez por cuanto a diferencia de una factura, no es necesario acreditar la causa (el origen), solo basta con el compromiso firmado por él. En estos casos, si la empresa no es una cuenta unipersonal, o una sociedad de hecho, donde

el titular avala con todos sus bienes, es importante revisar la personería. A veces los pagarés están perfectamente redactados pero el firmante no tiene carácter legal para representar a la sociedad y entonces carece de valor para efectuar el reclamo sobre la deuda.

Información de las cámaras: Las cámaras son aquellas entidades, que aglutinan a proveedores de distintas especialidades, y entre los objetos por los cuales se constituyen se encuentran los siguientes:

1. Compartir Información relacionada con el mercado
2. Compartir información relacionada con los clientes
3. Realizar cursos de capacitación y actualización técnicos y profesionales
4. Integrar a través de charlas de especialistas, la información referida al contexto legal, negocio y tendencias macroeconómicas.

El conocimiento que se brinda sobre los clientes suele ser más “serio” que el que se puede obtener en forma individual apostando al clásico “informe comercial” solicitando al proveedor citado en la apertura de cuenta.

Puede ocurrir que, dada la rivalidad competitiva creciente, “pocos quieran entregar información de sus consumidores”, por otro lado si el cliente activo nos menciona como “referentes”, de seguro estará esperando una buena calificación de parte nuestra para acceder a otra línea de crédito. En las cámaras la posibilidad de saber más acerca de un cliente, es una realidad que se basa en la confianza, la permanencia de sus miembros y los criterios de acción conjuntan que pueden elaborarse a partir del conocimiento compartido.

Se debe aclarar que el papel de estas entidades se ve restringido por la ley conocida como de “habeas data” sobre protección de los datos en los que respecta al derecho a la privacidad, lo que podría limitar el papel informativo y preventivo que deberían alcanzar.

Visita al cliente. Informes oculares. En algunas ocasiones dependiendo o no de la situación del mercado, las empresas “internacionalizan el riesgo”, es decir, las compañías multinacionales, pueden determinar niveles de riesgo país y montos tope para la actividad por cada cuenta.

Registro: Los apoderados de las empresas cambian, y por supuesto las garantías que los clientes ofrecen deben ser debidamente revisadas. A menudo las compañías a

través de sus asambleas remueven cargos, por ello hay que llevar un registro de firmantes, tal como lo hacen los bancos, que suelen verificar las rubricas a la hora de pagar un cheque por ventanilla.

Informe del sector comercial: Se dejó para lo último este punto porque la información del vendedor sobre el prospecto en materia de crédito es muy valiosa. Si se piensa linealmente, sería fácil asignar un monto determinado a una cuenta, estaríamos hablando de una cifra correcta y puntual.

Esta podría ser:

1. Un porcentaje sobre el patrimonio (considerando que “es la prenda común de los acreedores”), porque en caso de quiebra, será el capital disponible para hacer frente a las obligaciones del deudor.
2. Un porcentaje sobre los bienes de uso (si disponen de mercado para la venta).
3. El cálculo del consumo más un plus por diferencias, tiempo de espera, etc.

4.4 EL PROCESO DE COBRANZA

Ningún sistema de créditos de consumo, por mejor diseñado e implementado que haya sido, estará completo si no comprende también una adecuada definición de cómo se manejarán las cuentas con atraso. Se realizará una descripción de los pasos necesarios para implementar un esquema de cobranza exitoso. Como punto relevante y de interés sumamente practico, se mostrará la tipología de los deudores y sus reacciones tanto frente a su deuda como frente al cobro.

- Objetivos del proceso de cobranza:

Los especialistas y profesionales que conocen el negocio del crédito, en todos sus tipos, suelen mencionar, con razón, que “Una cartera bien cobrada es resultado de una cartera bien prestada”. Todo hasta aquí, nos debería conducir a la afirmación anterior; sin embargo, sería una utopía pensar que la totalidad de nuestros clientes de crédito cumplirán con sus compromisos en tiempo y forma, por lo tanto, la decisión de implementar un sistema de crédito minorista lleva también aparejada definir un

adecuado sistema de cobranza y evaluación permanente del comportamiento de la cartera.

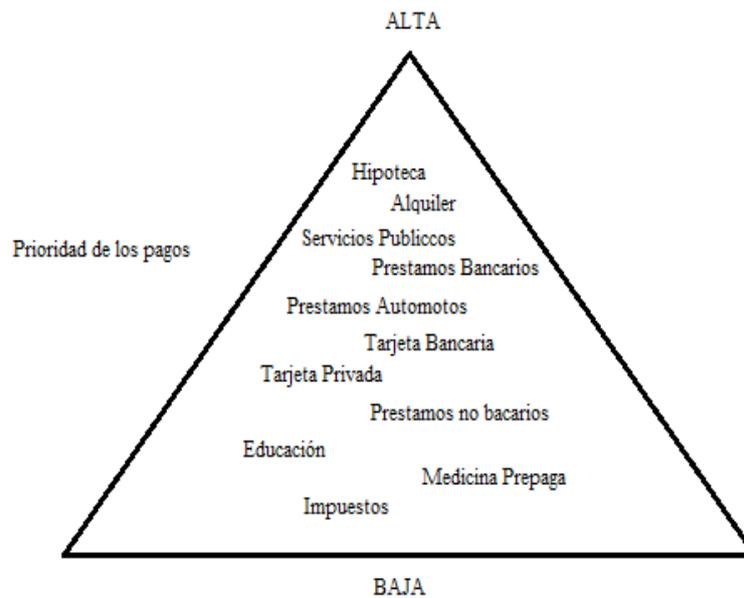
Es cierto y estadísticamente comprobable, salvo situaciones catastróficas como la tristemente célebre crisis de finales del año 2001, que la mayoría de los clientes de crédito pagan sus deudas, sin embargo, no se puede desconocer el hecho de que siempre habrá un determinado número de ellos que asumen deudas sin pensar en las consecuencias futuras de las mismas. La empresa, a través de sus departamentos de cobranzas, deben recordarle al deudor la seriedad de su relación contractual con la empresa prestamista. **El acreedor tiene el derecho moral y legal de que se le rembolsé su dinero.** Precisamente el principal objetivo del área de cobranza es traer este hecho a la atención del cliente y establecer en su mente la prioridad que tiene este tipo de compromisos.

En síntesis, el proceso de cobranza consiste en obtener el pago de una deuda (capital e interés) a su fecha de vencimiento, dando prioridad al mantenimiento del cliente.

- Comportamientos habituales de los clientes frente a sus deudas.

Todos los consumidores cuentan con determinados recursos que utilizan para hacer frente a sus gastos: comprar alimentos y vestimenta, pagar alquileres, impuestos, servicios, el colegio de sus hijos y mantener su automóvil, en caso que tuviera uno. Es natural, por lo tanto, que la gente establezca prioridades respecto a qué cuentas pagar y en qué momento.

Varios equipos han revelado que los pagos de los consumidores pueden agruparse conformando una “pirámide de pago”



Si observamos detenidamente la pirámide, vemos que la distribución de prioridades tiene bastante lógica: lo primero que tratamos de preservar es nuestra vivienda, por eso, si tenemos una hipoteca bancaria o privada, este ítem figura en la cima de nuestras alternativas de pago, la igual que el alquiler; luego los servicios públicos, por una cuestión elemental: sin ellos no podemos vivir y al menor atisbo de retraso las compañías envían solo un aviso y si no se realiza el pago, directamente cortan el servicio.

Las tarjetas bancarias y préstamos bancarios se ubican en un nivel medio de prioridades y por una cuestión casi cultural, los impuestos figuran entre las prioridades de pago más bajo, ya que siempre tanto para patentes de automóviles, impuestos inmobiliarios y de otro tipo, existe la posibilidad de alguna moratoria que con el pago de ciertos intereses permite poner al día los impuestos atrasados.

Como se ve los créditos se ubican en escalón bajo respecto a otras prioridades de pago; en consecuencia, resulta de interés más que obvio para el prestamista disponer de un sistema eficiente de administración de créditos y que entre otras cualidades, facilite información permanente sobre el estado de cuenta, su cumplimiento y eventuales atrasos.

“Cuanto más pronto detectemos el atraso y más rápido contactemos al deudor, mayores serán las probabilidades de solucionar la deuda”

¿Por qué motivo se atrasan los clientes en sus pagos?

Salvo la presencia de algunos comportamientos patológicos, los motivos por los cuales la gente suele atrasarse en el cumplimiento de sus compromisos se encuentran perfectamente tipificados. Veamos:

- Otorgamiento deficiente
 - Una inadecuada definición de las políticas de crédito.
 - Por alguna razón, la venta del producto ha sido mal efectuada
 - Ha habido errores en la verificación y registro de las deudas
- Planeamiento erróneo
 - No se ha definido adecuadamente en mercado potencial para el producto
 - Los procesos internos no son los correctos
 - El procedimiento de cobranzas está mal diseñado
- Errores de mantenimiento
 - No se ha contemplado un esquema de actualización de información adecuada
 - La calidad de servicio es deficiente

Estos tres primeros factores son internos y atribuibles exclusivamente a la empresa; son previsibles y controlables; los siguientes corresponden a cuestiones externas y no son controlables por parte de la empresa.

- Deterioro del ambiente
 - Economía en retroceso o con problemas
 - Regulaciones impositivas o laborales
 - Inflación, que si bien “licua” el importe de la cuota si la tasa de interés es fija, el incremento en los precios de bienes y servicios básicos puede menguar la capacidad de pago del cliente
- Disminución de la capacidad de pago del cliente
 - Imprevistos, enfermedades o fallecimientos
 - Problemas laborales
 - Otras deudas, contraídas posteriormente

4.4.1 Medición y clasificación de las cuentas atrasadas

Al referirnos al riesgo crediticio, los bancos y entidades financieras; en función de las regulaciones prudenciales impuestas por el Banco Central de la República

Argentina, deben clasificar a sus deudores de acuerdo a las normas fijadas por éste. Recordemos que existen cinco categorías más una en la que se incluyen todos aquellos deudores correspondientes a entidades liquidadas. Estas cinco categorías y los días de atraso de las deudas que la integran se muestran en el cuadro siguiente.

Clasificación de deudores según BCRA

Cartera Comercial	Cartera para consumo o vivienda	Días de atraso
1. Situación normal	1. Situación normal	Hasta 30 días
2. Con seguimiento especial	2. Bajo riesgo	Desde 31 hasta 90 días
3. Con problemas	3. Riesgo medio	Desde 91 hasta 180 días
4. Alto riesgo de insolvencia	4. Riesgo alto	Desde 181 hasta 360 días
5. Irrecuperable	5. Irrecuperable	Más de 361 días

Fuente: Banco Central de la República Argentina (2016)

Por la misma normativa, las entidades abren sus portafolios en cartera comercial (empresas) y cartera para consumo y vivienda (individual), aunque como se ve, si bien cambia la denominación, los plazos son coincidentes.

Para los bancos, la clasificación de sus deudores tiene otras implicancias, de índole económica y financiera; a partir de la categoría dos, están obligados a constituir una provisión que varía un porcentaje según la categoría, siendo la misma del 100% para los deudores incluidos en situación 5. Estas provisiones constituyen inmovilizaciones financieras que le restan capacidad prestable a la entidad, de allí la significativa importancia que tiene para bancos y financieras un adecuado control y seguimiento de su cartera de deudores.

Si bien las empresas privadas que operan distintas líneas de crédito no están obligadas por esta normativa, son cada vez más las que adoptan esquemas de clasificación similares, lo que de alguna manera tiende a estandarizar el sistema alrededor de estas características.

Al momento de efectuar la clasificación, se deberá analizar tanto la cantidad de cuentas como el importe comprometido, ya que ello será el disparador de las acciones que deberán tomarse para reencausar el portafolio dentro de parámetros normales.

Ejemplo practico

Atrasos en días	Cuentas	Saldo
0 – 30	91.900	89.100.000
31 – 90	4.500	4.500.000
91 – 180	2.800	180.000
181 – 360	800	4.600.000
más de 360 días	8.100	1.090.000
Total Cartera	100.000	100.000.000
% + 30 días/carteras	8,10%	10,90%

Fuente: elaboración propia (2016)

En este hipotético caso, podemos observar que, si bien la situación de la cartera no es crítica, merece especial atención ya que el porcentaje de importes adeudados es mayor que la cantidad de cuentas y que es muy alta la incidencia de la deuda correspondiente a aquellos deudores incluidos en la franja de entre 181 y 360 días de atraso.

Es bastante común que las cuentas con más de 180 días de atraso se asuman como perdida y así se reflejen en los estados contables; esto implica, que el prestamista se dé por vencido y abandone el proceso de cobranza.

4.4.2 Fases del proceso de cobranza

Se asume a priori, que a los clientes leales y que cumplen normalmente sus compromisos de pago no se puede más que atenderlos y de alguna manera premiarlos, renovándoles sus créditos en caso que lo soliciten, ya que según una de las normas no escritas, pero veraces, del marketing moderno se establece que siempre será más económico conservar un cliente que conseguir uno nuevo; con este tipo de clientes, la empresa ya ha incurrido en costos para captarlos y si cumplen, es lógico que trate de mantenerlos.

Por lo tanto, en esta etapa se resalta del tratamiento para aquellos clientes que presentan dificultades para cumplir con sus pagos normalmente.

El proceso de cobranza en cinco pasos:

El proceso de cobranza puede sintetizarse en cinco pasos:

- 1- Contacto
- 2- Localización
- 3- Acción de Cobranza

- 4- Localización especializada
- 5- Negociación.

Es posible que se presenten variaciones en estos cinco pasos, dependiendo del tipo de crédito, la empresa prestamista o el tamaño de la cartera, pero generalmente el proceso cubre las instancias que se han mencionado. Para lograr el éxito, cada uno de los pasos requiere normativas específicas y decisiones acordes; sin embargo, el elemento clave de todo el proceso radica en la aplicación progresiva de mayor experiencia y pericia en la acción de cobranzas a medida que la cuenta avanza en los días de atraso y el riesgo de incobrabilidad se hace más evidente.

Se analizan cada uno de los cinco pasos y sus implicancias en el proceso.

- 1- Contacto

Consiste en explicarle al cliente el problema de atraso; generalmente este paso está a cargo del área de servicios al cliente y no implica un costo alto para la entidad prestamista.

- 2- Localización

Este proceso se utiliza cuando el grupo anterior no puede establecer contacto con el cliente por alguna razón ajena (ejemplo, mudanza). Requiere la búsqueda de información para que el personal de cobranza pueda establecer contacto con el deudor.

- 3- Acción de cobranza

En este paso, el operador intenta convencer al cliente de que resuelva su problema de deuda, explicándole, de buen modo, las ventajas que le significaría hacerlo. Es el segundo en el proceso de comunicación con el deudor.

- 4- Localización especializada

Esta etapa está a cargo de personal experto, “rastreadores” profesionales, y se utiliza en aquellos casos en que el personal de cobranzas les resulta imposible localizar al cliente por los medios tradicionales y cuando se presume que el riesgo de incobrabilidad justifica hacer el esfuerzo.

- 5- Negociación

Este es el paso final antes que la cuenta deudora sea remitida a un estudio jurídico o agencia de cobros especializada. En esta ocasión, el contacto con el deudor está en manos de cobradores especializados que pueden identificar fácilmente con que tipología de deudor está tratando, lo que le permitirá aplicar la técnica más adecuada para cada caso. El objetivo primario es obtener el pago de la deuda y el secundario, la

refinanciación o compromiso en una fecha pactada. Si se llega a esta instancia, lo ideal es la firma de un compromiso por parte del deudor.

4.5 CONCLUSIÓN

El capítulo concluido deja bien claro el nivel de importancia que debe tener el ente al momento de tomar la decisión de disponer toda un área al servicio del análisis de los clientes a financiar y las cuentas a cobrar, y así de esta forma disminuir el riesgo. Hay varios puntos a tener en cuenta para que el funcionamiento de esta área sea eficiente y no se encuentre con falencias al momento de ejecutar su propósito que sería verificar si el potencial cliente al que se financia consta de un patrimonio sólido, la evolución de los rubros el análisis vertical y horizontal de sus cuentas entre otras cosas.

También se debe medir el riesgo de la asignación del crédito con factores como, garantías, velocidad y calidad en la resolución de problemas, volúmenes operados posicionamiento estratégico, nivel de fidelización los cuales integran los factores endógenos y los exógenos incluyen situación financiera patrimonial y económica, carácter del cliente al momento del pago, experiencia emprendedora, confiabilidad de la información suministrada seguros etc.

Con el conjunto de factores detallados en el desarrollo del capítulo se estaría dispuesto al armado del legajo del cliente para el otorgamiento del crédito el cual incluye; solicitud de apertura de cuenta corriente formularios impositivos entre otros como información contable e información comercial. Al finalizar todos los pasos previos al crédito el ultimo seria el proceso de cobranza donde el acreedor tiene el derecho moral y legal de que le rembolsen su dinero, si esto no llega a suceder se deberá medir y clasificar las cuentas atrasadas.

5. CAPITULO V. CASO DE EVALUACION DE CREDITO

5.1 INTRODUCCIÓN

Las empresas pueden financiarse a través de capital propio que se traduce luego en acciones públicas que se pueden transar en mercados bursátiles. Otra de las principales fuentes de financiamiento es la deuda contraída tanto en instituciones públicas como privadas; pero para conceder un crédito hay que realizar una evaluación o un análisis de la empresa que permitirá:

- Interpretar y analizar la situación económica, financiera, patrimonial de la empresa.
- Determinar la eficiencia de la conducción de la empresa.
- Visualizar el futuro de la misma.

En este trabajo de aplicación profesional, se evaluara a la empresa Don Enrique SRL para conocer la capacidad de afrontar sus obligaciones exigibles en el plazo de un año, a partir de la fecha de cierre de su ejercicio económico (se presentan los balances en el Anexo 7).

El capítulo se inicia con el análisis cuantitativo de la empresa por medio de ratios académicamente aceptados para luego continuar con un análisis cualitativo de la compañía.

5.2 ANÁLISIS CUANTITATIVO

5.2.1 Estado de situación patrimonial

5.2.1.1 Análisis de la estructura patrimonial

Se realiza un análisis de la estructura patrimonial desde el punto de vista de la solvencia y la inversión en activos no corrientes.

5.2.1.1.1 Solvencia

El término solvencia significa que una persona física o jurídica puede disponer de capacidad para cancelar una deuda a su vencimiento o la carencia de deuda.

Se calcula como el cociente entre el patrimonio y el pasivo total. Para el caso de la Empresa Don Enrique SRL el ratio conto con valores que se detallan en la tabla siguiente. De la observación de los valores del ratio se puede apreciar que no hubo una tendencia, sino que en el periodo bajo estudio se observó un máximo en el ejercicio finalizado en el año 2011 revelando una disminución en la deuda pero el periodo culmina con un valor menor a los dos ejercicios anteriores revelando un proceso de endeudamiento creciente (incremento de la deuda contraída).

Solvencia

Endeudamiento	31/12/2012	31/12/2011	31/12/2010
Solvencia (PN/Pas)	136,35%	168,51%	156,22%

Fuente: elaboración propia (2017)

5.2.1.1.2 Razón de liquidez

Es importante agregar al análisis de solvencia la razón de liquidez que muestra la capacidad del ente de pagar los pasivos a corto plazo.

En el periodo bajo estudio el activo corriente resulto ser mayor al pasivo corriente, esta situación muestra que los recursos disponibles resultan ser suficientes para afrontar las obligaciones exigibles en el corto plazo.

En el año 2010 existen 2,68 unidades de activo corriente por cada unidad de pasivo corriente mientras que a finales del periodo (año 2012) existen 2.18 unidades de activo corriente por cada unidad de pasivo corriente.

Este índice permitiría adelantar que la empresa el Don Enrique SRL cuenta posibilidades de asumir obligaciones en el futuro dado que cuenta a corto plazo con la capacidad de devolución de los fondos solicitados, si lo que se pretende realizar es una solicitud en una entidad financiera. Una característica que se observo es que hubo una tendencia decreciente en el índice reflejando, quizás, problemas de liquidez y sería recomendable emprender un análisis más profundo de la situación dado que el valor del ratio resulta ser muy próximo a dos.

Razón de liquidez

Endeudamiento	31/12/2012	31/12/2011	31/12/2010
Liquidez (Ac/Pc)	2,18	2,54	2,68

Fuente: elaboración propia (2017)

5.2.1.1.3 Razón de Liquidez Acida o inmediata

La liquidez acida consiste en la modificación del concepto del numerador, no considera al activo corriente como concepto de liquidez sino que se le resta al mismo los bienes de cambio.

Esta razón de liquidez ácida o de liquidez inmediata se llama así en razón de que los activos computados son de más rápida realización que los excluidos.

En el caso de la empresa Don Enrique SRL se observa una tendencia creciente en la razón revelando que la compañía ha obtenido una mayor liquidez durante los años de estudio, por lo tanto posiblemente cuente con posibilidades de devolver más rápido prestamos que se soliciten a futuro.

Liquidez Acida

Endeudamiento	31/12/2012	31/12/2011	31/12/2010
Liq. Acida ((Ac-St.)/Pc)	1,22	1,23	0,89

Fuente: elaboración propia (2017)

5.2.2 Inversión en activo corriente

5.2.2.1 Razón de Inmovilización

Para desarrollar el análisis, se complementa con la inmovilización que un ente tiene en el activo y para ello se puede efectuar la medición por medio del cociente entre el patrimonio y el activo no corriente. Aplicando este indicador a la empresa bajo estudio, se observó que el periodo finaliza con un ratio de 133%, revelando que la financiación de los activos no corrientes son costeados por medio de capital propio y además por los activos corrientes. En el ejercicio inmediatamente anterior el índice había resultado ser mayor, resultando ser igual a 146%. La situación descripta indica que hubo una mejora en la empresa.

Inmovilización

FINANCIEROS	31/12/2012	31/12/2011	31/12/2010
Financ. de la inmovilización (Pat. Neto / Ac. No Cte.)	133%	146%	117%

Fuente: elaboración propia (2017)

5.2.2.2 *Análisis del capital corriente*

El valor surge como la diferencia entre el activo corriente menos el pasivo corriente según las normas contables de nuestro país denominado capital corriente.

Para el caso bajo estudio se observa que el capital corriente ha seguido una tendencia creciente en valor pero la tasa de crecimiento ha mostrado cierta caída durante todo el periodo bajo estudio.

Este resultado, posiblemente este anticipando que la financiación por parte de proveedores que son exigibles en el plazo de un año demostró una disminución, lo que podría llevar a generar en el largo plazo un descalce financiero.

Evolución del Capital Corriente

Concepto	31/12/2012	31/12/2011	31/12/2010
Capital corriente	6.992.017,54	6.397.868,61	5.061.482,90

Fuente: elaboración propia (2017)

Para tener un análisis más detallado del desempeño es necesario analizar las relaciones de los componentes del capital corriente como son los fondos disponibles, las cuentas a cobrar, los bienes de cambio y la composición de pasivo.

5.2.2.3 *Análisis del activo corriente*

El análisis del activo corriente es factible realizarlo estableciendo la significación que tiene cada componente en el total del mismo.

5.2.2.3.1 **Fondos**

Está compuesto por las disponibilidades y las inversiones temporarias, siendo conceptos que se pueden utilizar para cancelar en forma inmediata pasivos, es decir, son

medios de pago. El rubro disponibilidades estará constituido por el total de efectivo o moneda de curso legal en caja y sus equivalentes, tales como depósitos en bancos, en cuentas corrientes o cajas de ahorro, moneda extranjera de fácil convertibilidad, fondos con destinos especiales, tales como fondos fijos, fondo de cambios, fondo para pagos de extracción de ahorros, etc.

La tabla siguiente muestra la evolución del rubro, donde se observa un agudo incremento en el total de las disponibilidades a partir del ejercicio finalizado el 31/12/2011, pero el que ha descrito o ha impactado por encima de los del resto fue el incremento en aquellas partidas que tienen la máxima liquidez, como lo es caja moneda nacional.

Fondos

Rubro	31/12/2012	31/12/2011	31/12/2010
DISPONIBILIDADES	2.644.906,70	2.705.149,50	1.166.573,17
INVERSIONES TEMPORARIAS	0,00	0,00	0,00
TOTAL	2.644.906,70	2.705.149,50	1.166.573,17

Fuente: elaboración propia (2017)

5.2.2.3.2 Cuentas a cobrar por ventas

Como se reconociera en capítulos anteriores, es necesario evaluar la capacidad de pago que tiene la empresa y dentro de los rubros sensibles se encuentra cuentas a cobrar por ventas. Se observa que en los primeros años del periodo se realizaban operaciones donde el plazo era como máximo de 2 días, pero es hacia el final del periodo cuando se incrementó a 5 días (año 2012). Esta mayor demora en el cobro es notable para la empresa pero esta situación está dentro del rango esperado para cobros puesto que la empresa cuenta con un plazo máximo otorgado a sus clientes de 30 días, pero no debería mantenerse esta tasa de crecimiento del financiamiento por el descalce financiero que puede generar, pero además hay que adicionarle el incremento del costo de oportunidad

generado por la pérdida de poder adquisitivo (inflación de los precios de los productos).

Plazo promedio de cobro

Operativos	31/12/2012	31/12/2011	31/12/2010
Días de Clientes (Clientes/Vtas.día)	5	1	2

Fuente: elaboración propia (2017)

5.2.3 Análisis del pasivo corriente

5.2.3.1 *Plazo de cancelación total*

El plazo de cancelación total del pasivo corriente 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.

En el caso para la empresa Don Enrique SRL, el plazo de cancelación tiene una tendencia decreciente a lo largo del periodo, pero tomando el análisis para las dos puntas o los extremos se aprecia que la financiación por parte de los proveedores ha tenido una baja, generando que se ubique a la mitad que tenía en el año 2010, cuando este llegó a alcanzar un plazo de 78 días. Sin embargo esto último no genera complicaciones mayores cuando se lo compara al plazo al cual financia a sus clientes, por lo tanto es importante este cambio, pero no afecta en este momento a la estructura de financiamiento que llegara a comprometer el desempeño de la empresa.

Plazo de cancelación total

Operativos	31/12/2012	31/12/2011	31/12/2010
Días Proveedores (Prov./Compras Día)	37	63	78

Fuente: elaboración propia (2017)

5.2.4 Estado de Resultado

5.2.4.1 Análisis de rentabilidad

Por medio de este análisis lo que se pretende determinar es la capacidad para generar resultados. Pérez (2005)⁸ sostiene que la rentabilidad refleja la productividad del capital y los objetivos de la empresa deben estar sustentados con el objetivo de rentabilidad ya que si este no se puede lograr difícilmente se pueda sostener el resto.

Para realizar la medición de la rentabilidad, la información necesaria se la obtuvo del estado de resultados, la información complementaria y en la información adicional.

Rentabilidad de la inversión de los propietarios

Para el análisis de la empresa Don Enrique SRL se emprendió un análisis considerando los resultados ordinarios y los extraordinarios sobre el patrimonio.

La empresa exhibe una tendencia decreciente en la rentabilidad durante el periodo considerando los resultados ordinarios y los extraordinarios. Analizando el ratio de rentabilidad tomando a dos puntas, o los valores extremos, se observa que los valores en el año 2012 cayeron a menos de la mitad de los valores que asumían en el año 2010, por lo tanto la rentabilidad de los propietarios ha disminuido considerablemente.

Rentabilidad del capital invertido

Razon de rentabilidad de los propietarios	31/12/2012	31/12/2011	31/12/2010
Extraordinarios	0,14	0,21	0,39
Ordinarios	0,21	0,32	0,60

Fuente: elaboración propia (2017)

Rentabilidad del activo

Con este índice lo que se pretende establecer es saber cuál ha sido la eficiencia en la gestión de los recursos de la empresa, independientemente de cómo se financian ya sea capital propio o de terceros (Pérez, 2005, pág. 195). Brinda información sobre la

⁸ Pérez. (2005). *Análisis de estados contables. Un enfoque de gestión. Córdoba: Editorial de la Universidad Católica de Córdoba.*

ganancia generada por los activos independientemente de cómo se financia, sea por medio de capital propio o de terceros. Para el año 2012 este índice resultó ser de 7.79%, revelando que se obtuvo 0.0779 por cada peso invertido. Mientras tanto para el año 2011, este índice era mayor e igual 12.25% por lo que se obtuvieron 0.1225 por cada peso invertido en la empresa, esto se debe a que la ganancia del ejercicio aumento en mayor proporción que el activo promedio de la empresa y la disminución en los resultados del pasivo no fue significativa. Este es otro importante resultado que complica a la firma poder contar con fondos de terceros para poder financiarse externamente dado que la rentabilidad por unidad ha disminuido a un tercio de los valores que asumía en el año 2010.

Rentabilidad del Activo

ECONOMICOS	31/12/2012	31/12/2011	31/12/2010
ROA (Ingreso Neto / Activo Total)	7,79%	12,25%	21,05%

Fuente: elaboración propia (2017)

Efecto palanca

Con este índice se pretende determinar cuál es la contribución del capital ajeno a la rentabilidad de la empresa. Para su cálculo se utiliza información proveniente de otros índices.

Este indicador para el año 2012 asumió el valor de 1.55%, revelando que resultó ser beneficioso para la empresa (mayor a la unidad). Cuando se contempla la evolución del índice se observa que en el año 2011 asumió valores próximos a cero a pesar que en ejercicios anteriores había asumido valores por encima de 3. De la interpretación del índice se concluye que el resultado de haberse financiado con pasivo contribuyó al aumento de la rentabilidad del patrimonio neto debido al que el costo de dicha financiación resultó menor a la rentabilidad del activo.

A modo de resumen se puede decir que el índice revela una mejora de la estrategia de la empresa con respecto al año 2011 y por ende resulta más beneficioso endeudarse externamente.

Efecto palanca

Endeudamiento	31/12/2012	31/12/2011	31/12/2010
Apalancamiento Fin. (Deuda On./Rec.Prop.)	1,55%	0,19%	3,16%

Fuente: elaboración propia (2017)

5.2.4.2 Análisis del estado de resultado

En este análisis se realizó un estudio vertical de la situación de la empresa Don Enrique SRL siendo la finalidad del mismo la de conocer la incidencia o carga que representa cada rubro con respecto de las ventas de los estados de resultados del periodo 2010/2012. Este análisis tiene algunas limitaciones por cuanto no todos los componentes del estado de resultado dependen de las ventas, como pueden ser:

- a) Los resultados extraordinarios.
- b) Los resultados de otras actividades
- c) Los resultados financieros y de tenencia (del activo y del pasivo)

Sobre el estado de resultado se calculó la razón de costo sobre las ventas para los tres ejercicios bajo análisis. El ratio exhibió un constante incremento en la incidencia de los costos de las ventas sobre los ingresos obtenidos de la comercialización, denotando que la rentabilidad de la empresa obtenida bajo estos conceptos ha sufrido una erosión y donde las causas deberían tener que ser analizadas.

Razón de costos sobre las ventas

Razon	31/12/2012	31/12/2011	31/12/2010
Costo de venta / Ventas	0,53	0,50	0,38

Fuente: elaboración propia (2017)

Con el objetivo de analizar las razones o causas por las cuales la incidencia de los costos en las ventas se incrementó, se calculó la razón de ganancia bruta sobre las ventas para el periodo bajo estudio. La razón exhibió una tendencia decreciente para todo el periodo bajo estudio pasando de contar una incidencia del 0.62 a una del 0.47,

por lo tanto resulta necesario continuar monitoreando este ratio para evitar problemas en el futuro, pero este desempeño no es un resultado decisivo en el análisis sin estudiar los demás conceptos que componen el estado de resultado de la empresa.

Razón de ganancias bruta

CONCEPTO	31/12/2012	31/12/2011	31/12/2010
Razon de ganancia bruta	0,47	0,50	0,62

Fuente: elaboración propia (2017)

Otra razón que resulta importante en el análisis es la razón de los gastos de comercialización sobre las ventas, el cual tiene la particularidad de mostrar la incidencia que han tenido los gastos en el resultado de la empresa. Es importante que el ratio sea lo menor posible o que se encuentre en los estándares habituales que se manejan en el rubro. En este caso se carece de estadísticas de otras empresas, pero se observó que en el periodo, el índice ha crecido constantemente a lo largo de él y es entre los ejercicios del año 2010 y 2011 donde se duplica, pero luego la incidencia ha continuado incrementándose pero a tasas decrecientes.

Por medio del índice se observa que se produce una caída en la rentabilidad de la empresa y se debe monitorear este desempeño para evitar posibles crisis.

Razón de Gastos de comercialización

CONCEPTO	31/12/2012	31/12/2011	31/12/2010
Razón de gastos de comercialización	24,68%	18,60%	9,96%

Fuente: elaboración propia (2017)

El ratio de ganancias netas sobre las ventas viene a completar el análisis, y resulta ser el cociente entre las ganancias netas y las ventas, todo esto calculado para cada uno de los ejercicios contemplados en el periodo bajo análisis. El índice para este caso mostro un valor decreciente en el periodo revelando que la empresa ha tenido una disminución en la rentabilidad sobre las ventas, este punto es de suma importancia

seguir monitoreando para evitar futuras crisis de este potencial cliente, pero esto no imposibilita que pueda recibir créditos.

A modo de resumen, y contemplando que las ventas nominales del anuales para el periodo bajo estudio se incrementaron, los costos de comercialización lo hicieron a una tasa mayor, perjudicando en el resultado general de la compañía. Otro rubro que impacto desfavorablemente en el resultado de la empresa fueron los costos de las mercaderías vendidas, sumando su efecto negativo en los resultados de la empresa.

Razón de ganancias

CONCEPTO	31/12/2012	31/12/2011	31/12/2010
Razon de ganancias	8,48%	15,61%	29,82%

Fuente: elaboración propia (2017)

5.2.4.3 Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio se calcula para indicar las ventas mínimas que la empresa necesitaría realizar para no caer en zona de pérdidas. El punto de equilibrio para Don Enrique SRL arrojó un valor promedio igual a \$ 12.505.926,28 de acuerdo a los tres últimos balances, lo que implica que la empresa para cubrir todos sus costos fijos y variables necesita un nivel de ventas igual al enunciado. Resumiendo, si las ventas de la empresa se ubicaran por debajo de ese nivel no estaría cubriendo los costos y entraría en zona de perdidas, pero de acuerdo a la última venta declarada en el periodo bajo estudio, estas se ubicaron por encima de dicho mínimo, resultando por lo tanto, *ceteris paribus*, rentable las actividades que realiza y podrían continuar incrementando las ventas.

Cuadro de Gastos

Rubros	31/12/2012	31/12/2011	31/12/2010	Valor promedio
suelos y jornales	969.731,73	605.629,69	359.084,24	644.815,22
cargas sociales	213.707,66	207.631,26	112.958,26	178.099,06
electricidad	21.935,13	17.957,54	5.870,32	15.254,33
teléfono	92.294,35	24.267,25	15.727,12	44.096,24
honorarios	170.891,80	81.584,44	72.147,93	108.208,06
amortizaciones bienes de uso	1.718.080,42	1.198.621,65	1.083.143,32	1.333.281,80
Amortización de m y u	77.729,13	11.448,53	17.288,69	35.488,78
publicidad	279.958,68	124.514,05	127.000,00	177.157,58
gastos bancarios	16.398,14	18.637,50	120,00	11.718,55
gastos de acondicionamiento	54.891,79	139.680,34	37.043,20	77.205,11
mantenimiento y refacciones	400.088,17	496.133,81	262.240,91	386.154,30
retribución a los socios	60.000,00	0,00	0,00	20.000,00
elementos de trabajo	14.335,00	12.308,07	10.587,12	12.410,06
costo de bienes de uso	636.732,36	12.000,00	923.361,34	524.031,23
leasing	0,00	59.907,04	67.541,60	42.482,88
agroquímicos	4.641.963,66	2.302.480,14	2.057.881,85	3.000.775,22
ingresos brutos	7.012,54	4.487,16	0,00	3.833,23
diferencia de cotización	61.881,58	30.684,88	55.944,93	49.503,80
combustibles	2.110.605,95	1.180.175,33	969.400,30	1.420.060,53
repuestos y reparaciones	1.955.700,45	957.052,62	846.396,98	1.253.050,02
fletes	1.296.705,22	404.756,11	166.671,82	622.711,05
viáticos	85.801,64	123.517,47	10.627,35	73.315,49
impuestos	142.075,77	2.185,20	21.550,44	55.270,47
gastos de almacenaje	147.070,14	332.989,77	220.360,26	233.473,39
comisiones pagadas	15.378,66	25.796,47	33.877,57	25.017,57
intereses	54.012,43	35.019,00	15.080,61	34.704,01
serv agrop prestados por terceros	931.993,13	809.887,90	611.177,75	784.352,93
débitos y créditos bancarios	141.925,38	117.782,00	70.623,70	110.110,36
arrendamientos agrícolas	350.000,00	350.000,00	421.239,11	373.746,37
ITC	303.659,53	152.279,15	150.303,03	202.080,57
seguros	327.720,74	154.258,88	53.329,08	178.436,23
cartas de porte	2.178,08	29.491,52	0,00	10.556,53
gastos varios	190.745,12	320.766,40	177.595,34	229.702,29
regalías	2.000,00	3.895,68	35.376,25	13.757,31
honorarios del gerente	96.000,00	84.000,00	6.000,00	62.000,00
forwarder	0,00	126.736,90	0,00	42.245,63
Gastos de explotacion	341.798,33	8.661,95	0,00	116.820,09
Total	17.933.002,71	10.567.225,70	9.017.550,42	12.505.926,28

Fuente: elaboración propia (2017)

5.3 ANÁLISIS CUALITATIVO

5.3.1 Descripción del negocio

La empresa netamente familiar, inicio sus actividades formalmente el 03 de Mayo de 1.999. De tradición de agricultores esta actividad ha sido desarrollada durante toda la vida de sus miembros. El padre de los socios fue un pionero en la implantación de soja en la zona, ya que la realizó desde el año 1986. Sus hijos (integrantes de esta sociedad) mantienen el espíritu innovador y productivo

Siempre a la vanguardia en la incorporación de nuevas tecnologías productivas (siembra directa desde el año 1996).

La actividad se desarrolla en su gran porcentaje en campos propios y de propiedad de los socios. Las actividades son principalmente la agricultura, siendo la producción de soja, la que por cantidad de hectáreas trabajadas y volumen de facturación se considera la principal.

Actualmente también se producen todo tipo de cereales y oleaginosas. Se incorporaron camiones para el traslado de la propia producción. La firma cuenta con una flota de 4 equipos de camiones nuevos.

5.3.2 Socios/Gerenciamiento

La firma está integrada por cinco hermanos. La participación societaria de los mismos es del 20% cada uno.

El gerenciamiento de la empresa está a cargo de unos de los socios, el Sr. Alejandro Dionisi. El mismo se dedica a la producción agropecuaria desde muy temprana edad lo que avala su conocimiento del negocio, ocupándose de la dirección general de la firma.

Es la segunda generación de agricultores. A partir de esta generación la familia concentro gran parte de sus actividades productivas bajo la firma Don Enrique SRL. Participan también en la administración de la empresa la Sra. Yamila Dionisi, como Abogada se ocupa de los aspectos legales, contratos y la parte administrativa. La compañía cuenta con ingenieros agrónomos y el asesoramiento de estudio contable.

5.3.3 Sociedades vinculadas

No tienen sociedades vinculadas. Algunos campos están en titularidad de los integrantes.

5.3.4 Principales clientes y proveedores

La firma se maneja en el mercado de cereales a través de corredores principalmente. A través de ellos efectúan ventas a los principales exportadores e industrias del país. Sus corredores actualmente son Grimaldi & Grassi y Fortín Inca. También efectúan ventas directas a clientes como Quilmes.

Sus proveedores también son de primera línea a nivel nacional Así en los rubros más importantes podemos identificar a Syngenta, Bayer, Rizobacter como proveedores de insumos además de empresas locales como Agroinsumos Dionisi SRL, Golob Semillas SRL, Felipe Garlisi e hijos SA, y otros.

En el rubro Maquinarias su proveedores más importantes son: Class, J. Deere y PLA y Giorgi. En el rubro repuesto además de las firmas mencionadas se deben sumar a las locales, Avenida SRL, David Sartor e hijos SA, Fernández repuestos.

Como proveedores de combustibles y lubricantes podemos mencionar a Charata combustibles SRL, Agricultores Federados Argentinos y Petroban.

Las distintas labores como siembra, fumigación y cosecha son efectuadas con maquinaria propia. Por cuestiones operativas o situaciones coyunturales se contratan a prestadores de servicios de la zona cuando las circunstancias de la producción así lo ameritan

5.3.5 Principales activos. Capacidad de producción

Sin duda que los principales activos de la empresa son las tierras. Si bien el valor de libros contables no reflejan el valor de realización de las mismas. Estas en su gran parte se encuentran bajo titularidad de la empresa Don Enrique SRL. Incluso se está tramitando la incorporación de las de la Sucesión de Cándido Enrique Dionsi.

Otro activo significativo es el parque de Maquinarias. El mismo está en permanente renovación y excelente estado. La capacidad de producción es aproximadamente de 10.000 hectáreas por lo que está en un nivel muy alto de utilización.

5.3.6 Mercado

La producción de la empresa son básicamente *comoditties*. Por lo que la firma no fija precios.

Produce algunas especialidades como maíz colorado o girasol alto oleico, con contratos directos con industrias y operadores del medio

En cuanto a la situación presente y sus perspectivas, dado el alto grado de intervención del estado, es incierto, ya que las medidas alteran fuertemente el comportamiento de los mercados.

Fuera de este componente las perspectivas son favorables para la actividad a nivel global

5.3.7 Información sobre Producción Agropecuaria

Se prevé un incremento del área sembrada, con un *mix* productivo similar a campañas previas.

5.3.8 Estrategia de la empresa

La empresa considera que se encuentra en un nivel productivo razonable. Las inversiones apuntan a una integración vertical y horizontal de la misma para diversificar los riesgos y tener un mayor manejo de los tiempos óptimos para comercializar en base a las oscilaciones de precios propios de la actividad.

Así bien en la parte productiva se encuentra con un buen nivel de inversiones ya que todas las labores desde la siembra a la cosecha cuenta con maquinaria y equipamiento de última generación y estos se renuevan en forma permanente.

En el aspecto de comercialización se realizaron inversiones en el rubro transporte, lo que garantiza la disponibilidad de este servicio en forma exclusiva para la producción de la empresa.

Sin duda un aspecto deficitario es lo que hace al acondicionamiento de los granos que obliga en algunas ocasiones a no manejar adecuadamente los tiempos de comercialización, en relación a la conveniencia del mercado, que por la estacionalidad de la oferta fluctúan notoriamente.

5.4 CONCLUSION

El análisis de crédito consiste en una recopilación y evaluación de la información de crédito de los solicitantes para determinar si estos están a la altura de los estándares de crédito de la empresa.

En el proceso de evaluación de un crédito para una empresa se debe contemplar una evaluación profunda que examine aspectos cuantitativos como cualitativos.

En el caso bajo análisis se aplicaron ratios o índices académicamente aceptados (análisis cuantitativo) para evaluar la factibilidad de otorgar crédito a la empresa Don Enrique SRL. Se contempló el comportamiento pasado del cliente, porque la decisión crediticia se la debe tomar en base a antecedentes históricos y presentes.

En una etapa posterior se realizó un análisis cualitativo de la empresa analizando composición e integración de la misma como la de sus antecedentes históricos. Se observó que es una empresa familiar de larga tradición en el rubro y sus integrantes cuentan con amplios conocimientos en la materia. Además, Don Enrique SRL desde la óptica de los proveedores, estos son de primera línea quienes ya evaluaron el desempeño de la empresa. Desde el activo de la empresa, el conjunto de clientes resulta ser saludable y con una consolidada trayectoria en el rubro.

Con respecto a las estrategias, es una empresa que desea continuar en el rubro con una proyección hacia el futuro de permanecer y afianzarse en la actividad, es de allí que está realizando una integración vertical desde la adquisición de la tierra a sembrar como del transporte de la mercadería hacia los puertos de exportación.

Un aspecto que complica al desempeño de la empresa es la gran intervención del gobierno en el mercado por medio de la regulación y la caída de la competitividad por efecto de la apreciación cambiaria. Otro aspecto que también impacta negativamente es la volatilidad de los precios de los productos comercializados internacionalmente.

Después de haber realizado un análisis minucioso de los balances de la sociedad y una análisis cualitativo, se puede sostener que la empresa Don Enrique SRL califica como para obtener crédito, pero esa calificación debe tener que ser evaluada continuamente porque se observó una tendencia a lo largo del tiempo de caída en la

rentabilidad del negocio, pudiendo en un futuro no llegar a ser solvente en la cancelación del crédito concedido.

En el caso bajo análisis, y a modo de sugerencia, se debería solicitar una garantía y que tenga una relación con el préstamo de 2 a 1 esto con el fin de poder cubrir el crédito si se pretende estar seguro de la devolución.

6. CONCLUSIÓN GENERAL

Agroinsumos Dionisi SRL es una empresa vinculada al sector exportador argentino por excelencia como son los productos de origen agropecuarios. Son productos que tienen una alta volatilidad de los precios en el mercado internacional, lo que lleva a que se deba evaluar correctamente o lo más preciso posible al momento en el cual se concede un crédito a un cliente. Teniendo en cuenta el riesgo asociado, la empresa se encuentra dispuesta a aceptar e implementar todos los cambios que lleven a lograr la mejora en el desempeño y poder adaptarse a los cambios del entorno.

Agroinsumos Dionisi SRL considera importante el planteo del problema porque a partir del análisis se podrá confeccionar un manual de procedimientos el cual contemple parámetros ajustados a las necesidades de la organización. Se tendrán en cuenta las modalidades de financiación, plazos de cancelación de los créditos otorgados, tratamiento para los diferentes clientes, personal asignado de las nuevas tareas, designación de responsabilidades, entre otros aspectos relevantes. También se aportarán aspectos fundamentales en el vínculo del cliente y la empresa el cual es generado por la intención de tomar crédito por parte del cliente. En tanto la empresa deberá clasificar y actualizar la información pertinente para que esta relación sea de forma fehaciente. La empresa tiene como herramienta el análisis de los estados contables de los clientes que le permitirá interpretar y analizar la situación económica, financiera, patrimonial para evitar entrar en resultados negativos. Los análisis propuestos son de índole horizontal y vertical de los estados contables de los clientes.

También es necesario medir el riesgo de la asignación del crédito con factores como, garantías, velocidad y calidad en la resolución de problemas, volúmenes operados posicionamiento estratégico, nivel de fidelización los cuales integran los factores endógenos y los exógenos incluyen situación financiera patrimonial y

económica, carácter del cliente al momento del pago, experiencia emprendedora, confiabilidad de la información suministrada seguros etc.

Se sugiere el armado de legajos del cliente para el otorgamiento del crédito el cual incluya solicitud de apertura de cuenta corriente formularios impositivos entre otros como información contable e información comercial. Al finalizar todos los pasos previos al crédito el ultimo seria el proceso de cobranza donde el acreedor tiene el derecho moral y legal de que le rembolsen su dinero, si esto no llega a suceder se deberá medir y clasificar las cuentas atrasadas.

En el proceso de evaluación de un crédito para una empresa se debe contemplar una evaluación profunda que examine aspectos cuantitativos como cualitativos.

Se aplicó el análisis de ratios o índices académicamente aceptados (análisis cuantitativo) para evaluar la factibilidad de otorgar crédito a la empresa Don Enrique SRL. Se contempló también el comportamiento pasado del cliente y en una etapa posterior se realizó un análisis cualitativo de la empresa analizando composición e integración de la misma como la de sus antecedentes históricos. Además, Don Enrique SRL desde la óptica de los proveedores, estos son de primera línea quienes ya evaluaron el desempeño de la empresa. Desde el activo de la empresa, el conjunto de clientes resulta ser saludable y con una consolidada trayectoria en el rubro.

Después de haber realizado un análisis minucioso de los balances de la sociedad y una análisis cualitativo, se pudo concluir que la empresa Don Enrique SRL califica como para obtener crédito, pero esa calificación debe tener que ser evaluada continuamente porque se observó una tendencia a lo largo del tiempo de caída en la rentabilidad del negocio, pudiendo en un futuro no llegar a ser solvente en la cancelación del crédito concedido.

7. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Gutiérrez, R. (2015). Capacitación de la CAME. Argentina.

Ministerio de Justicia y Derechos Humanos. (19 de Julio de 1963). Régimen jurídico de la letra de cambio, vale y pagare. Régimen jurídico de la letra de cambio, vale y pagare. Buenos Aires, Argentina.

Pérez, J. O. (2005). Análisis de los estados contables. Un enfoque de gestión. Córdoba: Universidad Católica de Córdoba.

Pizzi, C. M. (2009). La Relación Con Mis Clientes ¿Estrategia O Ruptura? El Cambio Hacia El Modelo Integrador. Buenos Aires: Osmar D. Buyatti Librería Editorial.

Robbins, S., & Coulter, M. (2005). Administration. Prentice Hall.

Sallenave, J. P. (2002). La gerencia integral. Bogotá: Norma.

(s.f.). Unidad nro. 3 Guía de estudio sistemas II.

Vicente, M. Á., Ayala, J. C., & otros. (2005). Principios fundamentales para la administración de organizaciones. Buenos Aires: Prentice Hall.

ANEXOS

ANEXO 1

INSTRUCTIVO PARA APERTURA DE CTA. CTE.

Estimados clientes:

Nos dirigimos a Uds. Para informarles la documentación que necesitamos para realizar la apertura y actualización de cuentas corrientes en nuestra empresa AGROINSUMOS DIONISI SRL, lo que seguramente se traducirá en mayor agilidad y seguridad en la operatoria, con beneficios mutuos.-

Por esta razón le rogamos a Ud. tenga la gentileza de concurrir a nuestras oficinas comerciales de Ruta Nac. N° 89 km 249 Charata Chaco, donde le informaremos los requisitos para el otorgamiento y actualización de las cuentas.- En caso de no poder Ud. concurrir le enviamos adjunta la documentación necesaria para la apertura de la nueva cuenta(*que reemplazará las anteriores si las hubiere*), la misma debe ir firmada por el titular de la cuenta, el socio gerente (*en SRL*), presidente de la sociedad (*en SA*), o representante legal habilitado; enviándonos en cada caso el formulario con firma certificada, y *-para el caso de sociedades-* copia del contrato social, acta de designación de autoridades, y poder, si interviene un apoderado.-

Ante cualquier duda no dude en consultarnos (Cra Natacha Boglietti o Emilce Stival Tel.03731-422531) el horario es de 8.30 a 12 hs o por la tarde de 15:30 hs a 19:30 hs de lunes a viernes.

Es fundamental adjuntar:

PERSONA JURÍDICA:

Sociedad Anónima y Sociedad de Responsabilidad Limitada:

Se deberá adjuntar:

1. Copia del Estatuto o Contrato Social y sus modificaciones.
2. Actas de Asamblea y Directorio o Reunión de Socios, con designación de autoridades vigentes.
3. Constancia de CUIT y de exenciones.
4. Últimos 3 balances auditados (con certificación de Consejo Profesional correspondiente).
5. CBU. Emitido por el Banco.

PERSONA FISICA:

Se deberá adjuntar:

1. Ultima Declaraciones Juradas de Ganancias.
2. Manifestación de Bienes.
3. Fotocopia DNI.
4. Constancia de CUIT y de exenciones.
5. CBU. Emitido por el Banco.

PERSONA JURÍDICA y PERSONA FISICA:

Documentación que provee Agroinsumos Dionisi SRL:

La misma debe estar completa y luego impresa, sin faltar firma aclaración, DNI y certificada por escribano.

- Apertura de Cuenta Corriente.
- Pagare a la vista.
- Contrato de Canje, en caso de entregar cereal como forma de pago.

Información Clientes:

Fecha:.....



Cliente n°:.....

Razón

Social:.....

Titular de la

Cta.:.....

Domicilio

Legal.....

CP:..... Localidad:.....

Provincia:.....

Domicilio

Legal.....

CP:..... Localidad:.....

Provincia:.....

Teléfonos:..... Mail

1:.....

Mail 2:..... Mail

3:.....

Ing. Agrónomo o

Encargado:.....

Teléfonos:..... e-mail

1:.....

Referencias Comerciales:

Nombre	Contacto	Dirección	Teléfono	E-mail

Referencias Bancarias:

Banco	Sucursal nº	Tipo y nº de cuenta	Titular de la cta.	Contacto / teléfono

Informe Comercial (a completar Por el productor)

HAS SEMBRADAS PROPIAS DISCRIMINADAS POR CULTIVOS :
SOJA
ALGODÓN
GIRASOL

<u>MAIZ</u>
<u>SORGO</u>
<u>TRIGO</u>
<u>OTROS</u>

HECTAREAS SEMBRADAS ALQUILADAS DISCRIMINADAS POR CULTIVOS



Límite de Crédito propuesto por el Gerente de Ventas (USD):

.....
.....

Firma de Apoderado

Aclaración

ANEXO 2

APERTURA DE CUENTA

Entre Agro Insumos Dionisi S.R.L. empresa dedicada a la comercialización de insumos agrícolas, y compraventa de cereales, en adelante simplemente la empresa, y , quien se dedica a la actividad agropecuaria, en adelante denominado cliente, representado en este acto por en su carácter de , tienen en miras el mantener (o, en su caso, continuar) relaciones comerciales inherente a sus respectivos rubros, por lo que convienen la apertura de una cuenta de gestión en la empresa, donde se registrarán las operaciones comerciales entre las partes, de acuerdo a las presentes estipulaciones:

Primero. Contabilización: Los créditos y débitos relativos a la operatoria entre la empresa y el cliente serán asentados en una cuenta de gestión (772 Cod.Com.). Los créditos que ingresen a la cuenta conservarán su individualidad, de modo que el ingreso de las partidas en cuenta no tienen efecto novatorio.-

Segundo. Finalidad: Esta cuenta de gestión tendrá solo por finalidad la registración de las operaciones entre la empresa y el cliente ordenadas en dos columnas de debe y haber, o créditos y débitos, para facilitar la organización del giro, y los balances, sin que ella sea óbice para que cada crédito o debito conserve su individualización, y se pueda demandar su cobro mediante el procedimiento propio de su naturaleza jurídica.-

Tercero. Asientos: En la cuenta en cuestión se asentarán a todas las operaciones de giro entre las partes, sea la venta de contado, la venta de crédito, las compras, o cualquier operación que dé lugar a un movimiento económico entre ellas.-

Cuarto. Créditos: En garantía por las mercaderías vendidas por la empresa al cliente, en las que no se exija el pago de contado, se firmarán pagarés por un máximo de , los que no reemplazan, novan, anulan o excluyen otros instrumentos, documentos, garantías, cheques de pago diferido, cheques, pagarés, y/u otros títulos negociables, o de crédito otorgados o a otorgarse entre las partes, o recibidos mediante endosos o cesiones.- Además, para atender el pago de cuentas, y/o deudas, presentes y futuras el cliente podrá firmar, a favor de la empresa contratos de entrega de cereales, y/o productos agrícolas (soja, sorgo, maíz, girasol, etc.), los que podrán ser cobrados mediante la vía ejecutiva judicial, previo reconocimiento de firma, por su equivalente en pesos al día del efectivo pago, según cotización de bolsa de cereales de Rosario, y/o Bahía Blanca, a opción del actor.-

Quinto. Cobro judicial: Los créditos resultantes de estas operaciones podrán ser cobrados en cualquier momento, en forma individual o colectiva, mediante la sola presentación del -o los- pagarés, o los contratos, en proceso de ejecución sin que sea requerida al efecto otra prueba, -y/o- mediante proceso ordinario por cobro de pesos o dólares -según sea el caso-, en el cuál los documentos acreditarán la orden de pago, -y/o- mediante el cobro judicial de la cuenta previamente informada al cliente mediante carta documento al domicilio declarado por el mismo en este contrato. En caso de controversia respecto del monto de la deuda será suficiente prueba el certificado contable emitido en base a los libros de la empresa, por contador público nacional, debidamente certificado por el colegio gremial respectivo.-

Sexto. Fianza: El cliente y su representante en este acto (si este fuere el caso), asumen cada uno responsabilidad personal, solidaria, y se constituyen en fiadores y lisos y llanos pagadores respecto del pago de todos lo créditos que tenga la empresa contra el cliente, asumiendo igual obligación respecto de todos los títulos valores o de crédito, cheques, cheques de pago diferido, pagarés, letras, etc., entregados por el cliente o sus representantes a la empresa, endosados o no; pudiendo la empresa reclamar directamente sus créditos de cualesquiera de ellos, en forma conjunta, aislada, alternativa, o sucesiva.-

Séptimo. Mandato: Quedan expresamente autorizados, y se confiere mandato expreso para retirar mercadería, copias de remitos y facturas, así como para firmar remitos, facturas, y garantías relativas a la mercadería retirada, a las siguientes personas:

- a.
- b.



c.

d.

Octavo. Jurisdicción y Competencia Toda controversia entre las partes, relativa o surgida o que se relacione de cualquier manera con las operaciones comerciales entre las mismas, como ser el cobro de facturas, remitos, pagarés, cheques, cheques de pago diferido, el cobro de cuentas, créditos cualquiera sea su origen, así como cualquier reclamo por daños y/o perjuicios de la naturaleza que fuera – *tanto sea la empresa o el cliente quién lo efectúe*-, etc. etc., serán sometidas a la competencia y jurisdicción de los tribunales ordinarios de Charata, Chaco, con renuncia a todo otro fuero o jurisdicción, incluso la federal.-

Noveno. *En Charata a los del mes de del año se firman tantos ejemplares como partes, cada parte conserva uno para su fiel cumplimiento.-*

Firma y Aclaración

ANEXO 3

CONTRATO DE PLAN CANJE

Entre el Sr.; **Cuit.**....., domiciliado enciudad de la provincia deen adelante así o EL PRODUCTOR, y por otra parte AGROINSUMOS DIONISI S.R.L., representado en este acto por la Ingeniera Mariel Dionisi, en adelante llamado así o LA EMPRESA, con domicilio en Ruta Nac.89 - Km.249,21 de la Ciudad de Charata, Chaco; convienen en celebrar el presente **CONTRATO DE PLAN CANJECEREAL**, sujeto a las siguientes cláusulas y condiciones:

PRIMERA: EL PRODUCTOR, se obliga a entregar a LA EMPRESA, la cantidad de.....**tn. De.....**, de la cosecha **2014/2015**, en condiciones cámara, puesto sobre camión en el lugar que indique, lo que hará saber a LA EMPRESA de manera fehaciente diez días antes de comenzar la recolección del producto.-

SEGUNDA: La **entrega** y recibo de dicha producción deberá concretarse antes del.....**de.....**no obstante LA EMPRESA podrá a su exclusiva opción, prorrogar el plazo de entrega por treinta días a partir de su vencimiento.-

TERCERA: LA EMPRESA, en contraprestación entregará la cantidad de agroquímicos y/o semilla hasta la suma de pesos (\$)-.

CUARTA: EL PRODUCTOR entregara a LA EMPRESA la producción según lo comprometido en la cláusula primera, que será retirada del domicilio rural del productor, sito en Lote .. . Sección.. .. ., Departamento .. ., fijándose el precio **en \$ A FIJAR + IVA, MENOS FLETE** (a fijar) por tonelada. En él supuesto que la mercadería entregada supere el monto adeudado, el mismo será acreditado en la cuenta simple o de gestión que EL PRODUCTOR tiene en LA EMPRESA. Si el mismo fuere menor, deberá compensarse la diferencia con mayor cantidad de granos.-

QUINTA: A los efectos de la liquidación final, que se practicará conforme a la cláusula anterior, EL PRODUCTOR autoriza a LA EMPRESA a debitar del valor de la producción entregada, los servicios de movimientos, secada, zarandeos, fumigadas, cargas y comisión del corredor interviniente, además de los costos de flete y mermas por calidad, que surgieren del análisis de la mercadería, como así mismo impuestos nacionales y/o provinciales por los que LA EMPRESA deba actuar de agente de retención.-

SEXTA: Las partes acuerdan por la presente en aceptar todas las condiciones establecidas por la Reglamentación General de la Cámara Arbitral de la Bolsa de Cereales, cuya reglamentación y/o futuras ampliaciones o modificaciones que se consideren parte integrante del presente contrato y que ambos declaran conocer.-

SÉPTIMA: El incumplimiento del presente contrato por parte del PRODUCTOR, producirá la mora de pleno derecho, sin interpelación previa judicial y/o extrajudicial, una vez vencido el plazo de entrega, y – en su caso- la prórroga a que se refiere la cláusula segunda, habilitando a la empresa a hacer valer este contrato judicialmente, reclamar daños y perjuicios, ejecutar garantías que tuviere, proceder al cobro compulsivo del saldo de la cuenta de gestión comercial o simple para lo cual será suficiente constancia el informe expedido por Contador Público Nacional matriculado respecto del saldo deudor, todo ello en forma separada, alternativa, conjunta, o indistinta, y hasta la satisfacción total de la acreencia, accesorios, gastos, intereses, y daños.-

OCTAVA: EL PRODUCTOR no puede invocar el fortuito y/o fuerza mayor imputable al mismo, en el supuesto en que la entrega no fuere posible en la fecha convenida y su prórroga, conforme a la cláusula séptima.-

NOVENA: La falta de entrega en la fecha límite estipulada, generará una multa del 10% sobre el total de la obligación a cargo de El Productor, y a favor de LA EMPRESA, con más los daños y perjuicios que ocasionare.-

CONFORMES las partes con el contenido del presente, firman dos ejemplares de un mismo tenor y a un solo efecto, en la ciudad de Charata, provincia del Chaco, a los.....días del mes de.....del año 2015 -

Firma:

ANEXO 4

PAGARE A LA VISTA

Aclaración:.....

Nº _____

Charata, Chaco,

DNI:.....

A LA VISTA PAGARÉ SIN PROTESTO a _____

o a su orden la cantidad de DÓLARES ESTADOUNIDENSES _____

en concepto de _____

Este documento será pagadero en calle _____ de la ciudad de _____

Provincia de _____, SIN PROTESTO. Con sujeción al art. 36 (Dcto. Ley 5965/63) las partes acuerdan

ampliar el plazo de presentación al pago de este pagaré hasta _____

a contar desde la fecha de emisión, renunciando el librador a oponer excepción de caducidad. Se conviene expresamente que el presente

pagaré devengará un interés compensatorio del _____ % mensual y en caso de atraso en el pago del _____ % punitorio, capitalizable

mensualmente, prestando para ello el deudor su expreso consentimiento.

LIBRADOR: _____

AVALISTA: _____

D.N.I./L.E. Nº _____

D.N.I./L.E. Nº _____

Calle: _____

Calle: _____

Localidad: _____

Localidad: _____ Tel: _____

PRESENTADO AL PAGO EL DIA _____

LIBRADOR: _____

AVALISTA: _____

ANEXO 5

Parte de la ley de cheque.

Capítulo VI del pago

ART. 40.- El portador de una letra de cambio pagable a día fijo o a cierto tiempo fecha o vista debe presentarla para el pago el día en el cual la letra debe pagarse o en uno de los dos días hábiles sucesivos.

La presentación de la letra de cambio a una Cámara Compensadora equivale a una presentación para el pago.

ART. 41.- La letra de cambio debe presentarse para el pago en el lugar y dirección indicados en el título.

Cuando no se indique dirección, debe presentarse para el pago:

1. En el domicilio del girado o de la persona designada en la misma letra para efectuar el pago por el girado.
2. En el domicilio del aceptante por intervención o de la persona designada en la misma letra para efectuar el pago por éste.
3. En el domicilio de la persona indicada al efecto.

ART. 42.- El girado que paga la letra de cambio puede exigir que ésta se le entregue con la constancia del pago que ha hecho, puesto en la misma letra. El portador no puede rehusar un pago parcial.

En caso de pago parcial, el girado puede exigir que se anote en misma letra el pago que ha efectuado y, además, que se le otorgue recibo.

El portador debe protestar la letra por el resto.

ART. 43.- El portador de la letra de cambio no está obligado a recibir el pago antes del vencimiento.

El girado que paga antes del vencimiento lo hace a su riesgo y peligro.

El que paga la letra de cambio a su vencimiento queda válidamente liberado, a menos que haya procedido con dolo o culpa grave; él está obligado a verificar la regular continuidad de los endosos, pero no a constatar la autenticidad de las firmas de los endosantes

ART. 44.- Si la letra de cambio fuese pagable en moneda que no tiene curso en el lugar del pago, el importe puede ser pagado en la moneda de este país al cambio del día del

vencimiento. Si el deudor se hallase en retardo, el portador puede, a su elección exigir que el importe le sea pagado al cambio del día del vencimiento o del día del pago. El valor de la moneda extranjera se determina por los usos del lugar del pago. Sin embargo, el librador puede disponer que la suma a pagarse se calcule según el curso del cambio que indique en la letra.

Las reglas precedentes no se aplican en el caso de que el librador haya dispuesto que el pago deba efectuarse en una moneda determinada (cláusula de pago efectivo en moneda extranjera).

Si la cantidad se hubiese indicado en una moneda que tiene igual denominación pero distinto valor en el país donde la letra fue librada y en el del pago, se presume que la indicación se refiere a la moneda del lugar del pago.

ART. 45.- Si la letra de cambio no se presentara para el pago en el término fijado en el artículo 40, cualquier deudor tiene la facultad de depositar su importe en poder de la autoridad competente, a costa, riesgo y peligro del portador del título.

Para las letras de cambio pagaderas en el territorio de la República, la autoridad judicial con jurisdicción en el lugar de pago es la competente para recibir el depósito, sea directamente o por intermedio de un banco."

Capítulo VII de los recursos por falta de aceptación y por falta de pago

ART. 46.- La acción cambiaria es directa o de regreso; directa contra el aceptante y sus avalistas; de regreso contra todo otro obligado".

ART. 47.- El portador puede ejercer las acciones cambiarias de regreso contra los endosantes, el librador y los otros obligados:

a) Al vencimiento, si el pago no se hubiese efectuado;

b) Aun antes del vencimiento:

1.- Si la aceptación hubiese sido rehusada en todo o en parte.

2.- En caso de concurso de girado, haya o no aceptado, o de cesación de pagos aunque no mediara declaración judicial, o cuando hubiese resultado infructuoso un pedido de embargo en sus bienes.

3.- En caso de concurso del librador de una letra no aceptable.

ART. 48.- La negativa de la aceptación o del pago debe ser constatado mediante acto auténtico (protesto por falta de aceptación o de pago).

El protesto por falta de aceptación debe efectuarse en los plazos fijados para la presentación de la letra para su aceptación. Si en el caso previsto en el artículo 26,

primer apartado, la primera presentación hubiese tenido lugar el último día del plazo, el protesto puede efectuarse al día siguiente.

El protesto por falta de pago de una letra de cambio pagadera en día fijo o a cierto tiempo fecha o vista debe efectuarse en uno de los dos días hábiles siguientes al día en el cual la letra debe pagarse. Si se tratara de una letra pagable a la vista, el protesto debe efectuarse de conformidad con las reglas establecidas en el apartado precedente relativo al protesto por falta de aceptación.

En los casos en que el portador optara por el protesto mediante notificación postal a cargo de un banco, se entenderá que los plazos establecidos en este artículo para efectuar el protesto se refieren a la presentación del documento al banco.

El protesto por falta de aceptación dispensa de la presentación para el pago y del protesto por falta de pago.

En caso de cesación de pagos del girado, haya o no aceptado, o en caso de haber resultado infructuoso un embargo sobre sus bienes, el portador no puede ejercitar la acción de regreso sino después de haber presentado la letra al girado para el pago y de haber efectuado el protesto.

En caso de concurso del girado, haya o no aceptado, lo mismo que en el caso de concurso del librador de una letra no aceptable, la presentación de la sentencia declaratoria del concurso basta para que el portador pueda ejercitar la acción de regreso."

ART. 49.- El portador debe dar aviso de la falta de aceptación o de pago a su endosante y al librador dentro de los cuatro días hábiles sucesivos al día del protesto o de la presentación si existiese la cláusula de retorno sin gastos. En los casos de protesto mediante notificación postal a cargo de un banco, los cuatro días se contarán desde la fecha en que se entregó el documento al banco.

Cada endosante debe, dentro de los dos días hábiles sucesivos a aquel en que recibió el aviso, informar del aviso recibido al endosante que le precede, indicando los nombres y domicilios de los que han dado los avisos precedentes, y así, sucesivamente, hasta llegar al librador. Los términos mencionados corren desde que se recibe el aviso precedente.

Cuando, de conformidad con lo dispuesto en el apartado anterior, se da aviso a un firmante de la letra de cambio, el mismo aviso y dentro de iguales términos debe darse a su avalista. Si un endosante no hubiese indicado su domicilio o lo hubiese indicado de una manera ilegible, basta que el aviso sea dado al endosante que le precede.

El que debe dar aviso puede hacerlo en cualquier forma, aun mediante el simple envío de la letra.

Él debe probar que ha dado el aviso en el término establecido. Se considera que el término ha sido observado si se ha enviado por correo dentro de dicho plazo una carta dando el aviso. El que omitiese dar el aviso en el término arriba indicado, no pierde la acción regresiva; pero será responsable por su negligencia si hubiese causado algún perjuicio, sin que el monto del resarcimiento pueda exceder el valor de la letra."

*ART. 50.- El librador, el endosante o el avalista pueden, por medio de la cláusula "retorno sin gastos" o "sin protesto" o cualquiera otra equivalente, dispensar al portador de formalizar el protesto por falta de aceptación o de pago para ejercer la acción regresiva. Cuando la cláusula integre el texto impreso de la letra de cambio, será suficiente la firma de ésta por el librador; cuando se la inserte manuscrita o por otro medio, se requerirá que la cláusula sea especialmente firmada, sin perjuicio de la firma de creación de la letra de cambio.

En las condiciones indicadas precedentemente, la letra de cambio es título ejecutivo hábil sin necesidad de protesto en los términos del artículo 60.

Si la cláusula hubiese sido insertada por el librador, produce sus efectos con relación a todos los firmantes; si hubiese sido insertada por cualquier otro firmante, produce sus efectos sólo respecto de éste.

Esta cláusula no libera al portador de la obligación de presentar la letra de cambio en los términos prescriptos ni de dar los avisos. La prueba de la inobservancia de los términos incumbe a quien la invoca contra el portador.

Si no obstante la cláusula insertada por el librador, el portador formalizare el protesto, los gastos quedan a su cargo. Cuando la cláusula se inserte por cualquier otro firmante, los gastos de protesto pueden repetirse contra todos los obligados.

[Modificaciones]

ART. 51.- Todos los que firman una letra de cambio, sea como libradores, aceptantes, endosantes o avalistas, quedan solidariamente obligados hacia el portador. El portador tiene derecho de accionar contra todas esas personas, individual o colectivamente, sin estar obligado a observar el orden en que las obligaciones han sido contraídas. El mismo derecho corresponde a cualquier firmante que hubiese pagado la letra. La acción promovida contra uno de los obligados no impide accionar contra los otros, aun cuando fuesen posteriores a aquel contra el cual se ha procedido primero.

ART. 52.- El portador puede exigir a aquel contra el cual ejercita su acción de regreso:

1.- El monto de la letra de cambio no aceptada o no pagada con los intereses, si se hubiesen estipulado.

2.- Los intereses, a partir del vencimiento de la letra de cambio, al tipo fijado en el título; y si no hubiesen sido estipulados, al tipo corriente en el Banco de la Nación en la fecha del pago.

3.- Los gastos de protesto, de aviso y demás gastos. Si la acción de regreso se ejercitara antes del vencimiento, se hará un descuento del importe de la letra calculado en base al tipo corriente de descuento del Banco de la Nación a la fecha del regreso en el lugar del domicilio del portador."

ART. 53.- El que ha reembolsado la letra de cambio puede reclamar a sus garantes:

1.- La suma íntegra desembolsada.

2.- Los intereses de esta suma, calculados al tipo indicado en el inciso 2. Del artículo anterior, desde el día del desembolso.

3.- Los gastos que hubiese hecho."

ART. 54.- Todo obligado contra el cual se hubiese iniciado o pueda iniciarse la acción regresiva, puede exigir, mediante el pago de su importe, la entrega de la letra con el instrumento del protesto y la cuenta de retorno con el correspondiente recibo. Cualquier endosante que haya pagado la letra de cambio puede cancelar su endoso y los que le siguen."

ART. 55.- En caso de ejercitarse la acción de regreso después de una aceptación parcial, el que paga la suma por la cual la letra no fue aceptada, puede exigir que se anote el pago en la misma letra y se le otorgue recibo. El portador debe, además, dejarle copia certificada conforme de la letra y el instrumento del protesto para que pueda ejercitar las ulteriores acciones regresivas."

ART. 56.- Todo el que tenga derecho de ejercitar la acción de regreso puede, salvo cláusula contraria, reembolsarse por medio de una nueva letra de cambio (resaca) girada a la vista a cargo de uno de sus propios garantes y pagables en el domicilio de éste. La resaca comprende, además de las sumas indicadas en los artículos 52 y 53, una comisión y el sellado fiscal de la resaca. Si la resaca fuese girada por el portador, su monto se determina según el curso del cambio de una letra a la vista girada desde el lugar donde la letra originaria debía pagarse sobre el lugar del domicilio del garante. Si la resaca fuese girada por un endosante, su monto se determina según el curso del cambio de una letra a la vista girada desde el lugar donde el que emite la resaca tiene su domicilio sobre el lugar del domicilio del garante."

ART. 57.- Después de la expiración de los plazos fijados:

a) Para la presentación de una letra de cambio a la vista o a cierto tiempo vista;

b) Para levantar el protesto por falta de aceptación de pago;

c) Para la presentación de la letra para su pago en caso de llevar la cláusula "retorno sin gastos", el portador pierde sus derechos contra los endosantes, contra el librador y contra los demás obligados, con excepción del aceptante.

Si la letra de cambio no se presentara para la aceptación en el plazo establecido por el librador, el portador pierde el derecho de ejercitar la acción de regreso, sea por falta de pago o por falta de aceptación, salvo si resultase de los términos del título que el librador entendió exonerarse tan sólo de la garantía de la aceptación. Si en alguno de los endosos se hubiese fijado un término para la presentación sólo el endosante que los puso puede prevalecerse.

ART. 58.- Cuando la presentación de una letra de cambio o la formalización de protesto en los plazos establecidos se hubiese hecho imposible por causa de un obstáculo insalvable (disposiciones legales de un Estado cualquiera, donde esas diligencias debían cumplirse u otro caso de fuerza mayor), esos plazos quedan prorrogados. El portador está obligado a dar aviso de inmediato del caso de fuerza mayor al endosante precedente y a dejar constancia en la misma letra o su prolongación, fechada y firmada por él, del envío del aviso; en lo demás se aplican las disposiciones del artículo 49. Una vez cesada la fuerza mayor, el portador debe presentar de inmediato la letra para su aceptación o pago y en su defecto formalizar el protesto. Si la fuerza mayor durase más de treinta días desde la fecha del vencimiento, la acción de regreso puede ejercitarse sin necesidad de la presentación ni del protesto.

Para las letras de cambio a la vista o a cierto tiempo vista el término de treinta días corre desde la fecha en que el portador haya dado aviso de la fuerza mayor al endosante precedente, aun cuando el aviso lo hubiese dado antes de la expiración del término para la presentación; para las letras de cambio a cierto tiempo vista, al término de treinta días se agrega el término de la vista indicando en la misma letra. No se consideran casos de fuerza mayor los hechos puramente personales al portador o a aquella a quien ha encargado la presentación de la letra o la formalización del protesto.

ART. 59.- Entre los que han asumido una misma obligación en la letra de cambio no existe acción cambiaria y sus relaciones se rigen por las disposiciones relativas a las obligaciones solidarias.

ART. 60.- La letra de cambio debidamente protestada es título ejecutivo para accionar por el importe del capital y accesorios, conforme a lo dispuesto en los artículos 52, 53 y 56."

ART. 61.- Si de la relación que determinó la creación o la transmisión de la letra de cambio derivara alguna acción, ésta subsiste no obstante la creación o la transmisión de la letra, salvo si se prueba que hubo novación. Dicha acción no puede ejercitarse sino después de protestada la letra por falta de aceptación o de pago. El portador no puede ejercitar la acción causal sino restituyendo la letra de cambio y siempre que hubiese cumplido las formalidades necesarias para que el deudor requerido pueda ejercitar las acciones regresivas que le competan."

ART. 62.- Si el portador hubiese perdido la acción cambiaria contra todos los obligados y no tuviese contra ellos acción causal, puede accionar contra el librador o el aceptante o el endosante por la suma en que hubiesen enriquecido injustamente en su perjuicio."

ART. 63.- El protesto de las letras de cambio, ya sea por falta de aceptación o de pago, debe hacerse por cualquiera de estos dos procedimientos, a elección del portador:

a) Por acta que labrará en su protocolo un escribano público, quien deberá dejar constancia bajo su firma, del protesto, en el mismo título;

b) Por notificación postal cursada por un banco al requerido.

Ningún otro acto ni documento puede suplir la omisión del protesto en los casos en que éste debe efectuarse."

ART. 64.- El protesto debe hacerse en los lugares indicados en los artículos 23 y 41 (según sea por falta de aceptación o por falta de pago), contra las personas que allí, respectivamente, se mencionan.

Si no fuere posible conocer el domicilio de dichas personas el protesto se hará en el último domicilio que se les hubiese conocido. La incapacidad de las personas a quienes la letra debe presentarse para la aceptación o el pago no libera de la obligación de formalizar el protesto, salvo lo dispuesto en el artículo 48. Si la persona a quien la letra debe presentarse hubiese muerto, el protesto debe hacerse igualmente a su nombre, según las reglas precedentes.

ART. 65.- Las diligencias del protesto por acta notarial deben entenderse personalmente con el que debe aceptar o pagar, aun cuando fuese un incapaz, en cuyo caso se hará constar esta circunstancia. Si no se encontrase presente, se entenderá con los factores o dependientes o, en su defecto, con el cónyuge o los hijos mayores. Si no estuviese ninguna de estas personas, la diligencia tendrá por cumplida, dejándose constancia de tal circunstancia en el acta."

ART. 66.- El acta del protesto notarial debe contener esencialmente:

1.- La fecha y hora del protesto.

2.- La transcripción literal de la letra de cambio, aceptación, endosos, avales y demás indicaciones que contuviesen en el mismo orden en que figuran en el título.

3.- La intimación hecha al girado u obligados para aceptar o pagar la letra haciendo constar sí estuvo o no presente quien debió aceptarla o pagarla.

4.- Los motivos de la negativa para aceptarla o pagarla, o la constancia de que ninguno se dio.

5.- La firma de la persona con quien se entienda la diligencia o la expresión de su imposibilidad o resistencia a firmar, si la hubiera.

6.- La firma del que protestare o la constancia de la imposibilidad de hacerlo."

ART. 67.- El escribano deberá dejar constancia del protesto, detallando el documento protestado, en un libro especial de registro de protestos que deberá llevar con las formalidades de ley y en el que se asentarán por orden cronológico todas las diligencias de esta especie que realice.

El escribano dará a los interesados que lo soliciten copia del protesto, devolviendo al portador la letra original, y será responsable de los daños y perjuicios que resultaren si el protesto se anulase por cualquier irregularidad u omisión."

ART. 68.- En el caso de protesto por notificación postal a cargo de un banco, la letra que haya de protestarse deberá ser entregado dentro de los dos días hábiles bancarios siguientes al del vencimiento, a un banco del lugar indicado en los artículos 23 y 41 (según sea por falta de aceptación o de pago). Si un banco de dicho lugar hubiese descontado la letra o anticipado fondos sobre ella o la tuviese en gestión de cobro, podrá por sí mismo acometer la diligencia del protesto.

El banco, dentro de los dos días hábiles bancarios subsiguientes al de su recepción para el protesto, cursará notificación postal certificada con aviso de retorno requiriendo del girado o del deudor, según fuere el caso, su aceptación o el pago dentro del horario de banco del siguiente día hábil bancario al de la recepción de la notificación si se tratase de un requerido domiciliado en la misma plaza, y la formalización de la aceptación o del pago en el mismo establecimiento bancario dentro del horario público, con más el pago de los gastos y derechos del protesto y de los intereses, si fuera el caso;

Si la letra indicase como domicilio del girado uno en plaza distinta del lugar fijado en ella para la aceptación o el pago o en defecto de indicación sobre eso en ella el portador atribuyese al que deba aceptarla o pagarla, domicilio o lugar de asiento comercial en plaza distinta de aquella en la que la aceptación o el pago debieran efectuarse, al plazo de un día hábil bancario se adicionará el que fije el poder Ejecutivo en atención a la distancia, el que también reglamentará la forma en que se reputará cumplida la diligencia de protesto cuando el lugar en que debería realizárselo fuera en zona rural o en despoblado al que no alcanzase el servicio de correos.

Si la aceptación o el pago requeridos se hicieren, el protesto quedará sin efecto."

ART. 69.- La diligencia de protesto por notificación postal a cargo de un banco deberá cumplirse mediante la entrega en el domicilio indicado en la letra, de la tarjeta postal bancaria de requerimiento que hará el empleado de correos habilitado para la entrega de correspondencia certificada. No hallándose o no haciéndose presente inmediatamente el requerido, se entregará a cualquier persona de la casa que se ofrezca para recibirla y firme la constancia postal de su recepción.

En caso de no encontrarse persona alguna que quiera recibirla, se procederá de conformidad con lo dispuesto en la ley de correos y su reglamentación, para tal supuesto.

En el caso de que se indicara para realizar la diligencia un lugar rural o poco poblado hasta el cual no alcanzara el servicio ordinario de correos, el encargado de la oficina o estafeta retendrá la tarjeta sólo por 48 horas y procederá a diligenciarla ante un vecino si alguien se ofreciera para ello, y, en caso contrario, la diligenciará ante sí mismo, procediendo de inmediato a la devolución del talón de su diligenciamiento”

ART. 70.- El lugar en que debe diligenciarse la notificación postal de protesto será el establecido en los artículos 23 y 41 (según sea por falta de aceptación o de pago), aplicándose el procedimiento establecido en el artículo anterior."

ART. 71.- Vencido el plazo establecido en la notificación postal para la aceptación o el pago sin que el requerido cumpla, el banco extenderá certificado en el que conste:

1.- El número de orden del protesto y el de la tarjeta certificada de requerimiento.

2.- La constancia de la fecha de notificación según el aviso retornado por el correo, la de la fecha de devolución de ese aviso y la de haber vencido el plazo para la aceptación o para el pago.

3.- La constancia de si hubiese habido o no contraprotesto, con indicación de la fecha de su notificación al banco y del escribano o funcionario ante el cual pasó la diligencia.

El banco extenderá este certificado y asentará también en la letra bajo su sello y firma autorizada, la constancia del número de orden del protesto y de la tarjeta certificada de requerimiento, todo lo cual entregará a quien le encomendó el protesto."

ART. 72.- El requerido mediante notificación postal para la aceptación o el pago de una letra podrá dentro del término establecido por el requerimiento, contra protestar alegando lo que tuviere en su descargo.

La contra protesta deberá hacerse ante un escribano público o el funcionario que hiciere sus veces en el lugar, y notificarse al banco por el mismo escribano o mediante la presentación y entrega al banco de una copia auténtica del acta de contra protesta dentro del plazo fijado para la aceptación o el pago."

ART. 73.- En la ejecución de letras protestadas que se hallaren endosadas, no se aplicarán las costas judiciales al deudor que pagase dentro de las 48 horas de serle requerido el pago, siempre que acredite que el domicilio fijado en la letra para el requerimiento o el atribuido para la diligencia del protesto no era el propio de él o el asiento de su comercio o de sus

negocios, salvo que el ejecutante justifique por medios idóneos que antes del vencimiento avisó al deudor acerca del lugar en que debía levantar la letra.



Esta disposición no registrará cuando la letra se hubiese hallado descontada en un banco 30 días antes de su vencimiento

ANEXO 6

Capítulo IV del recurso por falta de pago de cheque

*Artículo 38. El banco que se niegue a pagar un cheque presentado al cobro dentro del plazo legal deberá hacer constar esa negativa en el mismo título con expresa mención del motivo en que se funda, de la fecha y de la hora de la presentación y del domicilio del librador registrado en el banco, debiendo ser suscrita esa constancia por persona autorizada, bajo pena de responder el banco por los perjuicios que origine. Igual constancia deberá anotarse cuando el cheque fuese devuelto por una cámara compensadora.

La constancia consignada por el banco surtirá los efectos del protesto. Con ella quedará expedita la acción ejecutiva que el portador pueda iniciar contra el librador. La presentación tardía del cheque perjudica la acción ejecutiva.

*ARTÍCULO 39.- (Nota de redacción) (DEROGADO POR LEY 23549).

[Modificaciones]

*ARTÍCULO 40.- Los libradores responden solidariamente hacia el portador.

[Modificaciones]

Artículo 41. El portador puede reclamar a aquel contra el cual ejercita su recurso:

1. El importe del cheque no pagado.
2. Los intereses al tipo bancario corriente en el lugar de pago, a partir del día de la presentación al cobro.
3. Los gastos originados por los avisos que hubiera tenido que dar y cualquier otro gasto originado por el cobro del cheque.

Artículo 42. El que haya reembolsado un cheque puede reclamar a sus garantes:

1. La suma íntegra pagada.

2. Los intereses de dicha suma al tipo bancario corriente en el lugar de pago, a partir del día del desembolso.

3. Los gastos efectuados.

*Artículo 43. Todo obligado contra el cual se ejercite un recurso o esté expuesto a un recurso, puede exigir, contra el pago, la entrega del cheque con la constancia del rechazado por el banco y una cuenta cancelada.

Capítulo X de la prescripción.

*Artículo 54. Las acciones judiciales del portador contra el librador se prescriben al año contado desde la expiración del plazo para la presentación.

Las acciones judiciales de los diversos obligados al pago de un cheque, entre sí, se prescriben al año contado desde el día en que el obligado hubiese reembolsado el importe del cheque o desde el día en que hubiese sido demandado.

La interrupción de la prescripción sólo tiene efecto contra aquél respecto de quien se realizó el acto interruptivo.

ANEXO 7

Constancia de CUIT y balances de la empresa Don Enrique SRL.

 ADMINISTRACION FEDERAL DE INGRESOS PUBLICOS CONSTANCIA DE INSCRIPCION	
CUIT: 30-69675508-2 DON ENRIQUE S.R.L. Fecha Contrato Social: 15-12-1998	
IMPUESTO/REGIMEN REGISTRADO Y FECHA DE ALTA	
BP-ACCIONES O PARTICIPACIONES	05-2003
IVA	12-1998
REG. SEG. SOCIAL EMPLEADOR	02-2000
REG. INF. - PARTICIPACIONES SOCIETARIAS	01-2007
REG. INF. - PRESENTACION DE ESTADOS CONTABLES EN FORMATO PDF	12-2009
REG. INF. - REGIMEN INFORMATIVO DE COMPRAS Y VENTAS	07-2015
GANANCIAS SOCIEDADES	01-1999
Contribuyente no amparado en los beneficios promocionales INDUSTRIALES establecidos por Ley 22021 y sus modificatorias 22702 y 22973, a la fecha de emisión de la presente constancia.	
Esta constancia no da cuenta de la inscripción en: - Impuesto Bienes Personales y Exteriorización - Ley 26476: de corresponder, deberán solicitarse en la dependencia donde se encuentra inscripto. - Impuesto a las Ganancias: la condición de exenta, para las entidades enunciadas en los incisos b), d), e), f), g), m) y r) del Art. 20 de la ley, se acredita mediante el "Certificado de exención en el Impuesto a las Ganancias" - Resolución General 2681.	
Actividad principal: 11501 (F-853) CULTIVO DE ALGODÓN Secundaria(s): 11119 (F-853) CULTIVO DE CEREALES N.C.P., EXCEPTO LOS DE USO FORRAJERO 11211 (F-853) CULTIVO DE SOJA 22020 (F-853) EXTRACCIÓN DE PRODUCTOS FORESTALES DE BOSQUES NATIVOS 492221 (F-853) SERVICIO DE TRANSPORTE AUTOMOTOR DE CEREALES 492290 (F-853) SERVICIO DE TRANSPORTE AUTOMOTOR DE CARGAS N.C.P.	Mes de inicio: 11/2013 Mes de inicio: 11/2013 Mes de inicio: 11/2013 Mes de inicio: 11/2013 Mes de inicio: 04/2014 Mes de inicio: 04/2014
Mes de cierre ejercicio comercial: 12	
Domicilio Fiscal	
ITUZAINGO 473 CHARATA 3730-CHACO	
Dependencia donde se encuentra inscripto	
DISTRITO PCIA. R. S. PEÑA RIVADAVIA N° 663 3700 CHACO	
Vigencia de la presente constancia: 28-06-2017 a 23-12-2017	
Hora 18:14:06 Verificador 100722919547	
    	

Año 2010

<u>Denominación:</u>	DON ENRIQUE S.R.L
<u>Domicilio Legal:</u>	Ituzaingó 473 -Charata- Chaco
<u>Actividad principal:</u>	Producción agropecuaria y actividades afines
<u>CUIT N°:</u>	30-69675508-2
 <u>Estados contables correspondiente al ejercicio anual N° 13</u>	
Iniciado el 1º de Enero de 2010.- Finalizado el 31 de Diciembre de 2010.-	
 INSCRIPCION EN EL REGISTRO PUBLICO DE COMERCIO Fecha: 03 de Marzo de 1.999 Contrato Social: N°12- Folio N°34/39- Tomo VI del libro de sociedades de la ciudad de Charata Expediente N° 235-Fº 178/98-Pcia. Del Chaco	
DURACION DE LA SOCIEDAD:	15 Años a partir de su inscripción
COMPOCICION DEL CAPITAL:	10.000 cuotas partes de \$10c/una
CAPITAL SUSCRIPTO:	\$ 100.000,00
CAPITAL INTEGRADO	\$ 100.000,00

DENOMINACION : DON ENRIQUE SRL.
DOMICILIO LEGAL: Ituzingó N° 473 - Charaña - Chaco
CUIT N° 30-69675598-2

ESTADO DE SITUACION PATRIMONIAL

Por el ejercicio anual finalizado el 31 de Diciembre de 2.010 comparativo con el ejercicio anterior

	2010	2009	2010	2009
ACTIVO				
ACTIVO CORRIENTE			PASIVO	
Disponibilidades	\$ 1.166.573,17	\$ 473.626,07	PASIVO CORRIENTE	
Créditos diversos	\$ 1.597.040,68	\$ 1.179.068,24	Deudas Comerciales	\$ 1.895.299,31
Bienes de cambio	\$ 5.403.850,00	\$ 2.065.100,00	Deudas Financieras	\$ 937.856,29
	\$ 8.077.463,85	\$ 3.717.794,31	Deudas Previsionales	\$ 62.513,67
			Deudas Fiscales	\$ 31.366,88
			Otras deudas	\$ 88.944,80
				\$ 3.015.980,95
ACTIVO NO CORRIENTE				\$ 2.566.273,41
Bienes de Uso	\$ 6.925.754,56	\$ 6.097.516,69	PASIVO NO CORRIENTE	
	\$ 6.925.754,56	\$ 6.097.516,69	Deudas Comerciales	\$ 0,00
			Cuentas Particulares	\$ 2.175.828,85
				\$ 2.175.828,85
			TOTAL PASIVO	\$ 5.191.809,80
				\$ 4.057.172,59
TOTAL ACTIVO	\$ 16.003.218,41	\$ 9.816.311,00	PATRIMONIO NETO	\$ 9.811.408,61
			Según Estado respectivo	\$ 5.756.138,41
			TOTAL PASIVO + P. NETO	\$ 15.063.218,41
				\$ 9.815.311,00

[Signature]
Don Enrique S.A.S.
Higüey, R. Dionisi
Calle Comercio

[Signature]
ANDREA MELLI
IUA - Universidad de la Defensa Nacional
C.R. 2973

DENOMINACION : DON ENRIQUE SRL
DOMICILIO LEGAL: Ituzaingó N° 473 -Charata- Chaco
CUIT N°: 30-69675508-2

ESTADO DE RESULTADOS

Por el ejercicio anual finalizado el 31 de Diciembre de 2.010 comparativo con el ejercicio anterior

CONCEPTO	2010	2009
VENTAS NETAS	\$ 10.592.663,44	7.141.377,86
COSTO DE VENTAS (ANEXO III)	\$ 4.009.153,24	2.779.134,38
GANANCIA BRUTA	\$ 6.583.510,20	\$ 4.362.243,48
GASTOS DE ADMINISTRACION (ANEXO II)	\$ 495.666,98	489.535,24
GASTOS DE COMERCIALIZACION (ANEXO II)	\$ 1.054.547,94	908.640,74
GASTOS DE FINANCIACION (ANEXO II)	\$ 173.432,37	597.124,47
GASTOS DE PRODUCCION AGROP. (ANEXO II)		
TOTAL	\$ 1.723.647,29	\$ 1.995.300,45
OTROS INGRESOS Y EGRESOS		78971,49
GANANCIA ORDINARIA	\$ 4.859.862,92	\$ 2.445.914,52
RESULTADOS EXTRAORDINARIOS (+)	\$ 0,00	46.250,00
GANANCIA DEL EJERCICIO Antes de Impuesto	\$ 4.859.862,92	\$ 2.492.164,52
IMPUESTO A LAS GANANCIAS	\$ 1.700.952,02	872.257,58
RESULTADO DEL EJERCICIO	\$ 3.158.910,89	\$ 1.619.906,94


VANESSA ANDREA MELLI
Contadora Publica Nacional
Mat. N° 2973


Don Enrique S.R.L.
Alejandro R. Dionisi
C.N.S. 21.062.107

DENOMINACION : DON ENRIQUE SRL
DOMICILIO LEGAL: Ituzalángó N° 473 -Charata- Chaco
CUIT N°: 30-69675598-2

ESTADO DE EVOLUCION DEL PATRIMONIO NETO

Por el ejercicio anual finalizado el 31 de Diciembre de 2.010 comparativo con el ejercicio anterior.

RUBROS	APORTES DE LOS PROPIETARIOS			RESULTADOS ACUMULADOS					TOTALES		
	Cap. Suscrito	Ajustar al Capital	TOTAL	GANANCIAS RESERVADAS			Resultados Diferidos	Resultados no Asignados	TOTAL	2010	P. NETO AL 31/12/2009
				Reserva Legal	Otras Reservas	TOTAL					
Saldo al Inicio del Ejercicio Modific del Sdo	\$ 100.000,00	\$ 104.920,00	\$ 204.920,00	\$ 40.984,00	\$ 0,00	\$ 40.984,00	\$ 0,00	\$ 5.512.234,41	\$ 5.758.138,41	\$ 5.758.138,41	\$ 3.668.973,51
AREA Imp. Gclas 2009 Impuesto a las Ganancias								\$ -872.257,58	\$ -872.257,58	\$ -872.257,58	\$ -454.499,62
Saldo al Inicio Modific	\$ 100.000,00	\$ 0,00	\$ 204.920,00	\$ 40.984,00	\$ 0,00	\$ 40.984,00		\$ 65.664,87	\$ 65.664,87	\$ 65.664,87	\$ 99.500,00
Resultado Ejercicio								\$ 4.705.641,70	\$ 4.951.545,70	\$ 4.951.545,70	\$ 3.263.973,89
								\$ 4.859.862,91	\$ 4.859.862,91	\$ 4.859.862,91	\$ 2.492.164,52
TOTALES	\$ 100.000,00	\$ 0,00	\$ 204.920,00					\$ 9.565.504,61	\$ 9.811.408,61	\$ 9.811.408,61	\$ 5.758.138,41

Don Enrique S.R.L.
Administrador R. Dionisi
C.A. 2009 S.R.L.
2011

VANESSA ANDREA MELLI
Contador Público Nacional
Mat. N° 29173

DENOMINACION : DON ENRIQUE SRL		
DOMICILIO LEGAL: Ituzalagá N° 473 -Charata- Chaco		
CUIT N°: 30-69675508-2		
ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO (método indirecto)		
Por el ejercicio anual finalizado el 31 de Diciembre de 2010 comparativo con el ejercicio anterior		
	2010	2009
VARIACIONES DE EFECTIVO		
Electivo al inicio del Ejercicio	\$ 473.626,07	\$ 206.100,52
Modificaciones de ejercicios anteriores	\$ 0,00	\$ 0,00
Electivo modificado al inicio del ejercicio	\$ 473.626,07	\$ 206.100,52
Electivo al cierre del ejercicio Nota2	\$ 1.166.573,17	\$ 473.626,07
Aumento neto de efectivo	\$ 692.947,10	\$ 267.525,55
Causas de las Variaciones de efectivo		
Actividades Operativas		
Ganancia (perdida) ordinaria del ejercicio	\$ 3.158.910,89	\$ 1.619.906,64
Mas (menos) Intereses ganados y perdidos, Impuesto a las ganancias devengado en el ejercicio	\$ 1.700.952,02	\$ 872.257,58
Ajustes para arribar al flujo neto de efectivo proveniente de las actividades operativas:		
Depreciación de bienes de uso	\$ 1.083.143,32	\$ 674.892,08
Resultado por venta de bienes de uso		
AREA		
Cambios en Activos y Pasivos operativos:		
Aumento/dismin en otros créditos	\$ -327.972,43	\$ 83.042,52
Aumento en bienes de cambio	\$ -3.338.750,00	\$ -1.156.100,00
Aumento/dismin deudas comerciales	\$ 1.169.484,87	\$ -725.038,81
Aumento/dismin en deudas fiscales	\$ -12.004,90	\$ -85.427,40
Aumento deudas previsionales	\$ -11.777,86	\$ 9.180,92
Dismin. Deudas comerc no corr	\$ 0,00	\$ -123.681,60
Pagos de Impuesto a las ganancias	\$ -806.592,71	\$ -394.999,52
Cobros de Intereses		
Aumento Deudas Por compra bienes de uso		
Flujo Neto de Efectivo generado(utilizado) antes de las operaciones extraordinarias	\$ 2.615.393,20	\$ 774.032,61
Ganancia (perdida) extraordinaria del ejercicio		
Flujo neto de efectivo generado (utilizado) en las actividades operativas	\$ 2.615.393,20	\$ 774.032,61
Actividades de Inversion		
Baja Bienes uso	\$ 1.438.807,23	\$ 149.568,33
Baja Amort Ac bienes uso vendidos	\$ -515.445,89	\$ -65.824,89
Aumento de bs uso	\$ -2.834.742,53	\$ -976.135,45
Flujo neto de efectivo utilizado por las actividades de inversion	\$ -1.911.381,19	\$ -892.392,01
Actividades de Financiación		
Aportes en efectivo de los Propietarios	\$ 674.929,67	\$ 171.227,37
Aumento Deudas Financieras cheques emitidos	\$ -451.569,09	\$ 1.099.360,00
Dismin deuda bs uso	\$ -234.425,48	\$ -884.702,42
Flujo Neto de efectivo generado por las actividades de financiación	\$ -11.064,90	\$ 385.884,95
AUMENTO NETO DEL EFECTIVO	\$ 692.947,10	\$ 267.525,55

VANESSA ANDREA MELLI
 Contadora Pública Nacional
 Mat. N° 2973

Dr. DON ENRIQUE S.R.L.
 Alcornoque R. Dionisi
 U.S.N. 21 001 347

Denominación: Don Enrique S.R.L.
Domicilio Legal: Ituzaingó N° 473 - Charata - Chaco
CUIT: 30-69675508-2

Notas a los Estados Contables

Por el ejercicio anual finalizado el 31 de Diciembre de 2010

Nota I	Normas Contables Aplicadas
1.1	Unidad de Medida: Los presentes Estados Contables están expresados en moneda de curso legal del país, a la fecha de cierre del ejercicio considerado, es decir, en pesos con centavos.
1.2	Base de preparación de los Estados Contables: Han sido preparados de acuerdo con las Normas Contables vigentes contenidas en las Resoluciones Técnicas (R.T.) N° 16 y 17 de la Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas (F.A.C.P.C.E.), aprobadas por el Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la provincia del Chaco (C.P.C.E.CH.) Durante el presente ejercicio económico, al igual que en los anteriores, no se contabilizó el ajuste por reexpresión previsto en la R.T. N° 6, dejándose constancia que dicha reexpresión no es significativa y no produce un efecto acumulativo sobre los Estados Contables. No fueron segregados los componentes financieros implícitos contenidos en los saldos de las cuentas patrimoniales o de resultados, atento a su escasa significatividad y de acuerdo con lo establecido por la R.T N° 17 de la F.A.C.P.C.E.
1.3	Criterios de Exposición: Para la presentación de los Estados Contables se dio cumplimiento a las normas generales y particulares de exposición establecidas en las Resoluciones Técnicas N° 8 y 9 de la F.A.C.P.C.E. adoptadas por el C.P.C.E.CH En consecuencia, los Estados Contables se presentan de acuerdo con el siguiente detalle: a)- Estado de Situación Patrimonial b)- Estado de Resultados c)- Estado de Evolución del Patrimonio Neto d)- Estado de Flujo de Efectivo e)- Anexo I de Bienes de Uso f)- Anexo II de Costo de venta g)- Anexo III de Gastos
1.4	Criterios de Valuación: Para la medición contable de activos, pasivos y resultados relacionados se aplicaron los criterios enunciados en las normas contenidas en la Resolución Técnica N° 17 de la F.A.C.P.C.E. 1.4.1 Caja y Bancos: a su valor nominal 1.4.2 Cuentas a cobrar: al valor descontado de los flujos de fondos que originará el activo al momento de la medición 1.4.3 Bienes de Cambio: a su costo de reposición a la fecha de los Estados Contables 1.4.4 Bienes de Uso: a su costo original menos las amortizaciones acumuladas. 1.4.5 Cuentas a pagar: al valor descontado de los flujos de fondos que originará el pasivo.


VANESSA ANDREA MELLI
Contadora Pública Nacional
Mat. N° 2872

DENOMINACION : DON ENRIQUE SRL
 DOMICILIO LEGAL: Ituzaingó N° 473 -Charata- Chaco
 CUIT N°: 30-69675508-2

NOTAS A LOS ESTADOS CONTABLES

Por el ejercicio anual finalizado el 31 de Diciembre de 2.010 comparativo con el ejercicio anterior

	2010	2009
NOTA 2 DISPONIBILIDADES		
Caja	7.510,50	15598,79
banco nacion cta cte	470.435,55	178247,82
caja de ahorro	866,72	1173,05
Banco Rio	220.530,84	187343,17
Banco Galicia	428.738,94	90605,45
Banco del Chaco	38.490,62	657,79
	<u>1.166.573,17</u>	<u>473.626,07</u>
NOTA 3 CREDITOS DIVERSOS		
Comerciales :		
Clientes	73.738,18	1.007,02
Fiscales :		
IVA Posicion mensual	611.906,67	374.816,00
IVA SLD	106.835,73	200.757,85
DGR - FSP		
Imp. Deb. Y Cred.	14.465,09	15.914,27
Int. Adelant. Rafs		
AFIP bs personales	59.851,94	49.650,22
Ret. DGR Sta Fé	52.660,98	34.174,53
RET: IVA		
Ret. Gcias	163.914,66	100.909,63
Percep. Ing Brutos- EJ 2007-		
Percep. IVA		
Ret. Ing. Brutos cos. Mec	9.151,35	9.151,35
Ret. IB guias	117.499,86	100.974,41
CASFEC	92,03	92,03
Ant. Imp gcias	291.585,00	286.281,74
Ant. Gcias. 2006	5.339,19	5.339,19
	<u>1.433.302,50</u>	<u>1.178.661,22</u>
TOTAL CREDITOS DIVERSOS	<u>1.507.040,68</u>	<u>1.179.668,24</u>
NOTA 4 BIENES DE CAMBIO		
Produccion agricola	5.403.850,00	2.065.100,00
NOTA 5 DEUDAS COMERCIALES		
DEUDAS COMERCIALES CORRIENTES		
Proveedores	1.895.299,31	725.814,44
DEUDAS COMERCIALES NO CORRIENTES		
Proveedores	0,00	0,00
TOTAL DEUDAS CCIALES.	<u>1.895.299,31</u>	<u>725.814,44</u>
NOTA 6 DEUDAS FINANCIERAS		
Cheques Pendientes de ingreso	214.116,32	379.561,83
Tarjetas consumos a pagar	723.739,97	1009863,55
	<u>937.856,29</u>	<u>1.389.425,38</u>

VANESSA ANDREA MELLI
 Contadora Pública Nacional
 Matr. No 30.300

DENOMINACION : DON ENRIQUE SRL
DOMICILIO LEGAL: Ituzaingó N° 473 -Charata- Chaco
CUIT N°: 30-69675508-2

NOTAS A LOS ESTADOS CONTABLES

Por el ejercicio anual finalizado el 31 de Diciembre de 2.010 comparativo con el ejercicio anterior

	2010	2009
NOTA 7 DEUDAS PREVISIONALES		
Sueldos y jornales a pagar	38.036,25	32.982,77
Honorarios a pagar	0,00	14.000,00
Cargas sociales a depositar	24.477,42	16.268,76
Vaticos convenio a pagar	0,00	11.040,00
	62.513,67	74.291,53
NOTA 8 DEUDAS FISCALES		
DGI bs.personales a pagar	1.062,38	0,00
Mis facilid	30.304,50	38.568,54
DGI rafa gcias a pagar	0,00	0,00
ATP Chaco imp Inmob a pagar	0,00	4.803,24
	31.366,88	43.371,78
NOTA 9 OTRAS DEUDAS		
Deuda campos	88.944,80	323.370,28
Prestamos socios	1.329.671,81	1.500.899,18
Socios otras deudas	846.157,04	
	2.264.773,65	1.824.269,46
NOTA 10 VENTAS NETAS		
venta produccion agricola	8.929.282,59	7.079.949,66
venta bienes de uso	1.581.793,64	0,00
servicio de fletes	81.587,21	61.428,20
SUBTOTAL	10.592.663,44	7.141.377,86
intereses ganados	0,00	0,00
gastos a recuperar	0,00	0,00
SUBTOTAL	0,00	0,00
descuentos obtenidos		
TOTAL	10.592.663,44	7.141.377,86

Don Enrique SRL
Alejandro R. Dionisi
C.U.I.T. 30-69675508-2
Sociedad

YANESSA ANDREA MELLI
Contadora Pública Nacional
Mat. N° 2973

DENOMINACION : DON ENRIQUE SRL
DOMICILIO LEGAL: Ituzainzú N° 473 -Charaña- Chaco
CUIT N°: 36-6967598-2

ANEXO I

BIENES DE USO

Composición y Evolución correspondiente al ejercicio anual finalizado al 31 de Diciembre de 2010

RUBROS	Valor al Inicio	ALTAS	BAJAS	VALORES AL CIERRE	AMORTIZACIONES				Acum. Al Cierre del Ejercicio	NETO AL 31/12/2010	NETO AL 31/12/2009
					Acum. Al Comienzo del Ejercicio	Bajas del Ejercicio	Alícuotas del Ejercicio	Acum. Al Cierre del Ejercicio			
MAQUINARIAS Y HERRAMIENTAS	3.803.126,63	2.518.452,95	1.323.875,10	4.997.704,48	1.845.817,91	400.513,76	811.008,14	2.256.312,28	2.741.392,20	1.957.308,72	
INSTALACIONES	90.066,71	0,00	0,00	90.066,71	18.639,04	0,00	7.280,84	25.919,88	64.146,83	71.427,67	
MUEBLES Y UTILES	33.423,00	0,00	0,00	33.423,00	29.429,60	0,00	3.993,40	33.423,00	0,00	3.993,40	
RODADOS	1.280.094,43	316.289,58	114.932,13	1.481.451,88	716.783,65	114.932,13	260.860,95	862.712,47	618.739,41	563.310,78	
INMUEBLES RURALES	3.501.476,12	0,00	0,00	3.501.476,12	0,00	0,00	0,00	0,00	3.501.476,12	3.501.476,12	
	8.708.186,89	2.834.742,53	1.438.807,23	10.104.122,19	2.610.670,20	515.445,89	1.083.143,32	3.178.367,63	6.925.754,56	6.097.516,69	

P. Dionisi Enrique S.R.L.
Alejandro R. Dionisi
D.N.I. 23.062.135
Trib. de Comercio

VARESSA ANDRÉA MELLI
Auditora Pública Nacional
Mat. N° 2973

DENOMINACION : DON ENRIQUE SRL
DOMICILIO LEGAL: Itinatégú N° 473 -Chararia- Chaco
CUIT N°: 30-69875898-2

ANEXO III

CUADRO DE GASTOS

Por el ejercicio anual finalizado el 31 de Diciembre de 2.010

RUBROS	TOTAL	GASTOS DE PRODUCCION	GASTOS DE ADMINISTRACION	GASTOS DE COMERCIALIZACION	GASTOS DE FINANCIACION
AGROQUIMICOS Y SEMILLAS	2.057.881,85	2.057.881,85			
SUELDOS Y JORNALES	359.084,24	359.084,24			
CARGAS SOCIALES	112.958,26	112.958,26			
ENERGIA ELECTRICA	5.870,32	1.169,07	4.701,25		
TELEFONO	15.727,12		15.727,12		
INGRESOS BRUTOS	0,00				
HONORARIOS	72.147,93	61.465,93	10.682,00		55.944,93
DIFERENCIA COTIZACION	55.944,93				
COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	969.400,30	969.400,30			
REFUESTOS Y REPARACIONES	846.396,98	753.977,13	120,00		
FLETES	1.066.671,82		11.274,24	166.671,82	
AMORTIZACION BS DE USO	1.083.143,32	828.615,92	17.288,69	206.866,95	
PAPELES Y UTILES	17.288,69				
PUBLICIDAD Y PROPAGANDA	127.000,00			127.000,00	
VIAJICOS	10.627,35		227,35		
IMPUESTOS	21.550,44		2.058,06		
GASTOS ALMACENAJE	220.340,26				
COMISIONES PAGADAS	33.877,57			33.877,57	
GASTOS Y COMISIONES BANCARIAS	120,00		120,00		
INTERESES	15.080,61				15.080,61
SERV. AGROP. PREST. POR 3°	611.177,75	611.177,75			
DEBITOS Y CRED. BANCARIOS	76.623,70				
GASTOS ACONDICIONAMIENTO	37.043,20				
ARRENDAMIENTOS AGRICOLAS	421.239,11	421.239,11	37.043,20		
ITC	150.303,03	140.303,03			
SEGUROS	55.329,08			27.371,16	
CARTAS DE PORTE	0,00				
MANUTENIM. Y REFACCIONES	262.240,91		151.787,76	110.453,15	
RETRIB. SOCIOS	0,00				
GASTOS VARIOS	177.595,34	68.913,72	107.681,62		
ELEMENTO DE TRABAJO	10.587,12	10.587,12			
COSTO BIENES DE USO	923.361,34	92.361,34			
LEASING	67.541,60		50.997,77		
REGALIAS	35.376,25	35.376,25			
HONORARIOS DEL GERENTE	6.000,00		60.000,00		
	9.011.659,42	7.347.503,34	495.646,98	1.084.547,94	173.453,17

[Firma]
VANESSA ANDREA MELLI
Cancionera Pública Nacional
MOL. N° 29.773

[Firma]
Don Enrique S.R.L.
Alejandro R. Dionisi
C.A. 21 mil. 10°
C.A. 21 mil. 10°

DENOMINACION : DON ENRIQUE SRL
DOMICILIO LEGAL: Ituzaingó N° 473 -Charata- Chaco
CUT N°: 30-69675508-2

ANEXO III

COSTO DE VENTAS

Por el ejercicio anual finalizado el 31 de Diciembre de 2.010 comparativo con el ejercicio anterior

CONCEPTO	31/12/2010	31/12/2009
EXISTENCIA INICIAL	\$ 2.065.100,00	\$ 909.000,00
COMPRAS DEL EJERCICIO/COSTO PCCION.	\$ 7.347.903,24	\$ 3.935.234,38
EXISTENCIA FINAL	\$ -5.403.850,00	\$ -2.065.100,00
COSTO DE VENTAS	\$ 4.009.153,24	\$ 2.779.134,38




VANESSA ANDREA MELLI
Comptroller Pública Nacional
Mat. N° 2973


Alejandro R. Dionisi
Mat. N° 216232

Señores
DON ENRIQUE S.R.L.
Itzaingo N° 473
Charata - Chaco
Presente /

En mi carácter de Contador Público Independiente, informo el resultado de la auditoría que he realizado de los Estados Contables detallados en el apartado I) siguiente. Los estados citados constituyen una información preparada y emitida por la Gerencia de la Sociedad en el ejercicio de sus funciones exclusivas. Mi responsabilidad es expresar una opinión sobre dichos Estados Contables, basado en mi examen de auditoría con el alcance mencionado en el apartado II). Comparativo con el año anterior.

I)- Estados Contables

Estado de Situación Patrimonial al 31 de Diciembre de 2010

Estado de Resultados por el ejercicio finalizado el 31 de Diciembre de 2010

Estado de Evolución del Patrimonio Neto por el ejercicio finalizado el 31 de Diciembre de 2010

Estado de Flujo de Efectivo al 31 de Diciembre de 2010

Incluyendo la información complementaria (Notas I a 10 y Anexos I a III) integrante de los citados estados.

II)- Alcance de la Auditoría

He realizado mi examen de acuerdo con las Normas de Auditoría vigentes, incluidas en la Resolución Técnica N° 7 de la Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas. Estas Normas requieren que el auditor planifique y desarrolle la auditoría para formarse una opinión acerca de la razonabilidad de la información significativa que contengan los Estados Contables considerados en su conjunto, preparados de acuerdo con las Normas Contables Profesionales.

Una auditoría incluye examinar, sobre bases selectivas, los elementos de juicio que respaldan la información expuesta en los Estados Contables y no tiene por objeto detectar delitos o irregularidades intencionales.

Una auditoría incluye, asimismo, evaluar las Normas Contables utilizadas y como parte de ellas la razonabilidad de las estimaciones de significación hechas por la Gerencia.

III)- Dictamen

En mi opinión, los Estados Contables de la firma DON ENRIQUE S.R.L. detallados en el apartado I) presentan razonablemente, en todos sus aspectos significativos, la información sobre la situación patrimonial al 31 de Diciembre de 2010, el resultado económico, la evolución del patrimonio neto y las variaciones de los fondos, por el ejercicio cerrado en esta fecha de acuerdo con las Normas Contables Profesionales.

IV)- Información especial requerida por Disposiciones Legales

a) Los Estados Contables concuerdan con los registros contables de la Sociedad, lo que han sido llevados, en sus aspectos formales, de acuerdo con las disposiciones legales vigentes.

b) Al 31 de Diciembre de 2010, y según consta en nuestro registros contables, la Sociedad posee una deuda con el Sistema Único de la Seguridad Social, de pesos: veinticuatro mil cuatrocientos cuarenta y siete con cuarenta y dos centavos, (\$ 24.447,42), dicha deuda no era exigible a la fecha de cierre del ejercicio contable.

Charata - Septiembre de 2011


VANESSA ANDREA MELLI
Contadora Pública Nacional
Mat. N° 2973



Año 2011

Denominación: *DON ENRIQUE S.R.L.*

Domicilio Legal: Ituzaingo N° 473 - Charata - Chaco

Actividad Principal: Producción agropecuaria y actividades afines

CUIT N°: 30-69675508-2

Estados Contables correspondientes al ejercicio anual N° 14

Iniciado el 1º de Enero de 2.011.-

Finalizado el 31 de Diciembre de 2.011.-

INSCRIPCION EN EL REGISTRO PUBLICO DE COMERCIO

Fecha: 03 de Marzo de 1.999

Contrato Social: N° 12 - Folio N° 34/39 - Tomo VI
del Libro de Sociedades de la ciudad de Charata

Expediente N° 235 - F° 178/98 - Pcia. Del Chaco

DURACION DE LA SOCIEDAD: 15 Años a partir de su inscripción.

COMPOSICION DEL CAPITAL: 10.000 cuotas partes de \$10 c/una

CAPITAL SUSCRITO: \$ 100.000,00

CAPITAL INTEGRADO: \$ 100.000,00

DENOMINACION: DON ENRIQUE S.R.L.
DOMICILIO LEGAL: Ituzzaingo Nº 473 - Charata - Chaco
CUIT: 30-69675508-2

ESTADO DE SITUACION PATRIMONIAL

Por el ejercicio anual finalizado el 31 de Diciembre de 2.011 comparativo con el ejercicio anterior

	2011	2010	2011	2010
ACTIVO				
ACTIVO CORRIENTE				
Disponibilidades (Nota 2)	\$ 2.705.149,50	\$ 1.166.573,17	\$ 1.024.325,08	\$ 1.895.299,31
Creditos diversos (Nota 3)	\$ 2.421.568,53	\$ 1.507.040,68	\$ 2.030.173,62	\$ 937.856,29
Bienes de cambio (Nota 4)	\$ 5.437.227,00	\$ 5.403.850,00	\$ 89.892,84	\$ 62.513,67
	<u>\$ 10.563.945,03</u>	<u>\$ 8.077.463,85</u>	<u>\$ 1.024.684,88</u>	<u>\$ 31.366,88</u>
			\$ 0,00	\$ 88.944,80
			<u>\$ 4.169.076,43</u>	<u>\$ 3.015.980,96</u>
ACTIVO NO CORRIENTE				
Bienes de Uso (Anexo I)	\$ 7.095.751,87	\$ 6.925.754,56	\$ 0,00	\$ 0,00
	<u>\$ 7.095.751,87</u>	<u>\$ 6.925.754,56</u>	\$ 1.975.828,84	\$ 2.175.828,85
			<u>\$ 1.975.828,84</u>	<u>\$ 2.175.828,85</u>
			<u>\$ 6.144.906,27</u>	<u>\$ 6.191.809,80</u>
TOTAL ACTIVO	<u>\$ 17.659.696,90</u>	<u>\$ 15.003.218,41</u>	<u>\$ 11.514.791,63</u>	<u>\$ 9.811.408,61</u>
			<u>\$ 17.659.696,90</u>	<u>\$ 15.003.218,41</u>
PASIVO				
PASIVO CORRIENTE				
Deudas Comerciales (Nota 5)				
Deudas Financieras (Nota 6)				
Deudas Previsionales (Nota 7)				
Deudas Fiscales (Nota 8)				
Otras deudas (Nota 9)				
			<u>\$ 4.169.076,43</u>	<u>\$ 3.015.980,96</u>
PASIVO NO CORRIENTE				
Deudas Comerciales (Nota 5)				
Cuentas Particulares (Nota 9)				
			<u>\$ 1.975.828,84</u>	<u>\$ 2.175.828,85</u>
			<u>\$ 6.144.906,27</u>	<u>\$ 6.191.809,80</u>
TOTAL PASIVO			<u>\$ 11.514.791,63</u>	<u>\$ 9.811.408,61</u>
PATRIMONIO NETO				
Según Estado respectivo				
			<u>\$ 17.659.696,90</u>	<u>\$ 15.003.218,41</u>
TOTAL PASIVO + P. NETO			<u>\$ 17.659.696,90</u>	<u>\$ 15.003.218,41</u>

Don Enrique S.R.L.
Departamento Dionisi
15/12/2012

ANDREA MELLI
Contadora Pública Nacional
Mat. Nº 2973

DENOMINACION: DON ENRIQUE S.R.L.
DOMICILIO LEGAL: Ituzaingó Nº 473 - Charata - Chaco
CUIT: 30-69675508-2

ESTADO DE RESULTADOS

Por el ejercicio anual finalizado el 31 de Diciembre de 2.011 comparativo con el ejercicio anterior

CONCEPTO		2011	2010
VENTAS NETAS	(Nota 10)	\$ 13.863.032,29	\$ 10.592.663,44
COSTO DE VENTAS	(Anexo III)	\$ 6.949.316,87	\$ 4.009.153,24
GANANCIA BRUTA		\$ 6.913.715,420	\$ 6.583.510,20
GASTOS DE ADMINISTRACION	(Anexo II)	\$ 676.568,15	\$ 495.666,98
GASTOS DE COMERCIALIZACION	(Anexo II)	\$ 2.579.103,40	\$ 1.054.547,94
GASTOS DE FINANCIACION	(Anexo II)	\$ 328.860,35	\$ 173.432,37
TOTAL		\$ 3.584.531,90	\$ 1.723.647,29
OTROS INGRESOS Y EGRESOS			
GANANCIA ORDINARIA		\$ 3.329.183,52	\$ 4.859.862,91
RESULTADOS EXTRAORDINARIOS (+)			
GANANCIA DEL EJERCICIO Antes de Impuesto		\$ 3.329.183,52	\$ 4.859.862,91
IMPUESTO A LAS GANANCIAS		\$ 1.165.214,23	\$ 1.700.952,02
RESULTADO DEL EJERCICIO		\$ 2.163.969,29	\$ 3.158.910,89

YARESSA ANDREA MELLI
Contadora Pública Nacional
Mat. Nº 2977

Don Enrique S.R.L.
Ituzaingó R. Dionisi
C.P. 21 002 147
30-69675508-2

DENOMINACION: DON ENRIQUE S.R.L.
DOMICILIO LEGAL: Ituzalingo Nº 473 - Charata- Charco
CUIT: 30-69675508-2

ESTADO DE EVOLUCION DEL PATRIMONIO NETO

Por el ejercicio anual finalizado el 31 de Diciembre de 2.011 comparativo con el ejercicio anterior

RUBROS	APORTES DE LOS PROPIETARIOS			RESULTADOS ACUMULADOS				TOTALES	
	Cap. Suscrito	Aporte al Capital	TOTAL	GANANCIAS RESERVADAS		Resultados Diferidos	Resultados no Asignados	2011	P. NETO AL 31/12/2010
				Reserva Legal	Otras Reservas				
Saldo al Inicio del Ejercicio Modific del Sdo AREA Imp. Gcias 2010 ITC en Gcias	\$ 100.000,00	\$ 104.920,00	\$ 204.920,00	\$ 40.984,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 9.565.504,61	\$ 9.811.408,61	\$ 5.756.138,41
Saldo al Inicio Modific	\$ 100.000,00	\$ 0,00	\$ 204.920,00	\$ 40.984,00	\$ 0,00		\$ -1.700.952,02	\$ -1.700.952,02	\$ -872.257,58
Resultado Ejercicio							\$ 75.151,52	\$ 75.151,52	\$ 65.664,67
							\$ 7.938.704,11	\$ 8.185.608,11	\$ 4.951.545,70
TOTALES	\$ 100.000,00	\$ 0,00	\$ 204.920,00				\$ 3.329.183,52	\$ 3.329.183,52	\$ 4.659.862,91
							\$ 11.268.887,63	\$ 11.514.791,63	\$ 9.811.408,61

ANDREA MELLI
Contadora Pública Nacional
Mat. Nº 29173

Don Enrique S.R.L.
Alfredo R. Dionisi
Agroinsumos S.R.L.

DENOMINACION: DON ENRIQUE S.R.L.
DOMICILIO LEGAL: Ituzaingó Nº 473 - Charata - Chaco
CUIT Nº: 30-69675508-2

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO (método indirecto)

Por el ejercicio anual finalizado el 31/12/2011 comparativo con el ejercicio anterior

VARIACIONES DEL EFECTIVO	2011	2010
Efectivo al Inicio del Ejercicio	\$ 1.166.573,17	\$ 473.626,07
Modificación de ejercicios anteriores	\$ 0,00	\$ 0,00
Efectivo modificado al inicio del ejercicio	\$ 1.166.573,17	\$ 473.626,07
Efectivo al cierre del ejercicio	Nota 2 \$ 2.705.149,50	\$ 1.166.573,17
Aumento neto de efectivo	\$ 1.538.576,33	\$ 692.947,10
Causas de las Variaciones del efectivo		
Actividades Operativas		
Ganancia (perdida) ordinaria del ejercicio	\$ 2.163.969,29	\$ 3.158.910,89
Mas(menos) Intereses ganados y perdidos, impuesto a las ganancias devengado en el ejercicio	\$ 1.165.214,23	\$ 1.700.952,02
Ajustes para arribar al flujo neto de efectivo proveniente de las actividades operativas:		
Depreciación de bienes de uso	\$ 1.198.621,65	\$ 1.083.143,32
Resultado por venta de bienes de uso		
AREA		
Cambios en Activos y Pasivos operativos:		
Aumento/ dismin en otros créditos		
Aumento en bienes de cambio	\$ -914.527,85	\$ -327.972,43
Aumento / dismin deudas comerciales	\$ -33.377,00	\$ -3.338.750,00
Aumento/ dismin deudas fiscales	\$ -870.974,23	\$ 1.169.484,87
Aumento deudas previsionales	\$ 993.318,00	\$ -12.004,90
Dismin. Deudas comerc no corr	\$ 27.379,17	\$ -11.777,86
Pagos de impuesto a las ganancias	\$ 0,00	\$ 0,00
Aumento Deudas Por compra bienes de uso	\$ -1.625.800,50	\$ -806.592,71
Flujo Neto de Efectivo generado(utilizado) antes de las operaciones extraordinarias	\$ 2.103.822,77	\$ 2.615.393,20
Ganancia (perdida) extraordinaria del ejercicio		
Flujo neto de efectivo generado(utilizado) en las actividades operativas	\$ 2.103.822,77	\$ 2.615.393,20
Actividades de Inversion		
Baja Bienes uso	\$ 426.803,95	\$ 1.438.807,23
Baja Amort Ac bienes uso vendidos	\$ -414.803,95	\$ -515.445,89
Aumento de bs uso	\$ -1.380.618,96	\$ -2.834.742,53
Flujo neto de efectivo utilizado por las actividades de inversion	\$ -1.368.618,96	\$ -1.911.381,19
Actividades de Financiación		
Aportes en efectivo de los Propietarios	\$ -200.000,01	\$ 674.929,66
Aumento Deudas Financieras cheques emitidos	\$ 1.092.317,33	\$ -451.569,09
Dismin deuda bs uso- campos	\$ -88.944,80	\$ -234.425,48
Flujo Neto de efectivo generado por las actividades de financiación	\$ 803.372,52	\$ -11.064,91
AUMENTO NETO DEL EFECTIVO	\$ 1.538.576,33	\$ 692.947,10

YANESSA ANDRÉA MELLI
Inscripción Pública Nacional
Nº 2973

p. Don Enrique S.R.L.
Alejandro Dionisi

DENOMINACION: DON ENRIQUE S.R.L.
DOMICILIO LEGAL: Ituzaingó N° 473 - Charata- Chaco
CUIT: 30-69675508-2

Notas a los Estados Contables

Por el ejercicio anual finalizado el 31 de Diciembre de 2011

Nota I Normas Contables Aplicadas

- 1.1 Unidad de Medida:** Los presentes Estados Contables están expresados en moneda de curso legal del país, a la fecha de cierre del ejercicio considerado, es decir, en pesos con centavos.
- 1.2 Base de preparación de los Estados Contables:** Han sido preparados de acuerdo con las Normas Contables vigentes contenidas en las Resoluciones Técnicas (R.T.) N° 16 y 17 de la Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas (F.A.C.P.C.E.), aprobadas por el Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la provincia del Chaco (C.P.C.E.CH.)
- Durante el presente ejercicio económico, al igual que en los anteriores, no se contabilizó el ajuste por reexpresión previsto en la R.T. N° 6, dejándose constancia que dicha reexpresión no es significativa y no produce un efecto acumulativo sobre los Estados Contables. No fueron segregados los componentes financieros implícitos contenidos en los saldos de las cuentas patrimoniales o de resultados, atento a su escasa significatividad de acuerdo con lo establecido por la R.T N° 17 de la F.A.C.P.C.E.
- 1.3 Criterios de Exposición:** Para la presentación de los Estados Contables se dio cumplimiento a las normas generales y particulares de exposición establecidas en las Resoluciones Técnicas N° 8 y 9 de la F.A.C.P.C.E. adoptadas por el C.P.C.E.CH
- En consecuencia, los Estados Contables se presentan de acuerdo con el siguiente detalle:
- a)- Estado de Situación Patrimonial
 - b)- Estado de Resultados
 - c)- Estado de Evolución del Patrimonio Neto
 - d)- Estado de Flujo de Efectivo
 - e)- Anexo I de Bienes de Uso
 - f)- Anexo II de Costo de venta
 - g)- Anexo III de Gastos
- 1.4 Criterios de Valuación:** Para la medición contable de activos, pasivos y resultados relacionados se aplicaron los criterios enunciados en las normas contenidas en la Resolución Técnica N° 17 de la F.A.C.P.C.E.
- 1.4.1 Caja y Bancos:** a su valor nominal, la moneda extranjera a su valor de cotización al cierre,
 - 1.4.2 Cuentas a cobrar:** al valor descontado de los flujos de fondos que originará el activo al momento de la medición
 - 1.4.3 Bienes de Cambio:** a su valor de realización en plaza a la fecha de los Estados Contables,
 - 1.4.4 Bienes de Uso:** a su costo original menos las amortizaciones acumuladas,
 - 1.4.5 Cuentas a pagar:** al valor descontado de los flujos de fondos que originará el pasivo.


VANESSA ANDREA MELLI
Auditora Pública Nacional
N° 2973


Alejandro Dionisi
S.R.L.

DENOMINACION: DON ENRIQUE S.R.L.
 DOMICILIO LEGAL: Ituzaingo N° 473 - Charata- Chaco
 CUIT: 30-69675508-2

NOTAS A LOS ESTADOS CONTABLES

Por el ejercicio anual finalizado el 31 de Diciembre de 2.011 comparativo con el ejercicio anterior

	2011	2010
NOTA 2 DISPONIBILIDADES		
Caja	178.638,71	7.510,50
Dolares	383.450,00	0,00
Banco Nacion Arg. cta cte	982.086,51	470.435,55
Banco Nacion Arg. Caja Ahorro	1.070,48	866,72
Banco Santander Rio	429.548,58	220.530,84
Banco Galicia	661.604,06	428.738,94
Nuevo Banco del Chaco	68.751,16	38.490,62
	<u>2.705.149,50</u>	<u>1.166.573,17</u>
NOTA 3 CREDITOS DIVERSOS		
Comerciales :		
Cientes	<u>11.659,36</u>	<u>73.738,18</u>
Fiscales :		
IVA Posicion mensual	419.312,35	611.906,67
IVA SLD	407.025,71	106.835,73
Iva Adic	198.077,76	
Imp. Deb. Y Cred.	24.116,99	14.465,09
AFIP bs personales	123.560,27	59.851,94
Ret. DGR	64.095,17	52.660,98
Ret. Gcias	234.040,87	163.914,66
Guías ATP 2011	72.477,40	
Ret. Ing. Brutos cos. Mec	9.151,35	9.151,35
Ret. IB guías	121.823,35	117.499,86
CASPEC	92,03	92,03
Ant. Imp gcias	730.796,73	291.585,00
Ant. Gcias. 2006	5.339,19	5.339,19
	<u>2.409.909,17</u>	<u>1.433.302,50</u>
TOTAL CREDITOS DIVERSOS	<u>2.421.568,53</u>	<u>1.507.040,68</u>
NOTA 4 BIENES DE CAMBIO		
Existencia Soja	2.911.978,00	4.279.000,00
Existencia Maiz	777.959,00	464.850,00
Existencia otros cereales y sem	1.747.290,00	660.000,00
	<u>5.437.227,00</u>	<u>5.403.850,00</u>

VANESSA ANDREA MELLI
 Contadora Pública Nacional
 Mat. N° 2977

Agroinsumos Dionisi SRL
 S.R.L.

DENOMINACION: DON ENRIQUE S.R.L.
DOMICILIO LEGAL: Ituzaingo Nº 473 - Charata- Chaco
CUIT: 30-69675508-2

NOTAS A LOS ESTADOS CONTABLES

Por el ejercicio anual finalizado el 31 de Diciembre de 2.011 comparativo con el ejercicio anterior

	2011	2010
NOTA 5 DEUDAS COMERCIALES		
DEUDAS COMERCIALES CORRIENTES		
Proveedores	1.024.325,08	1.895.299,31
DEUDAS COMERCIALES NO CORRIENTES		
Proveedores	0,00	0,00
TOTAL DEUDAS COMERCIALES.	<u>1.024.325,08</u>	<u>1.895.299,31</u>
NOTA 6 DEUDAS FINANCIERAS		
Cheques Pendientes de ingreso	1.106.013,37	214.116,32
Tarjetas consumos a pagar	924.160,25	723.739,97
	<u>2.030.173,62</u>	<u>937.856,29</u>
NOTA 7 DEUDAS PREVISIONALES		
Sueldos y jornales a pagar	41.752,98	38.036,25
Cargas sociales a depositar	48.139,87	24.477,42
	<u>89.892,84</u>	<u>62.513,67</u>
NOTA 8 DEUDAS FISCALES		
DGI bs.personales a pagar	63.708,33	1.062,38
Mls facilid		30.304,50
Afip Saldo ddjj gcias cap2010	960.976,55	
	<u>1.024.684,88</u>	<u>31.366,88</u>
NOTA 9 OTRAS DEUDAS		
Deuda campos		88.944,80
Prestamos socios	1.329.671,81	1.329.671,81
Arrendam rurales a pa	646.157,03	846.157,04
	<u>1.975.828,84</u>	<u>2.264.773,65</u>
NOTA 10 VENTAS NETAS		
venta produccion agricola	13.177.133,23	8.929.282,59
venta bienes de uso	544.995,51	1.581.793,64
servicio de fletes	9.820,80	81.587,21
Otros Ingrsos	131.082,75	
TOTAL	<u>13.863.032,29</u>	<u>10.592.663,44</u>

VANESSA ANDREA MELLI
Contadora Pública Nacional
Mat. N° 2973

Don Enrique S.R.L.
Atendido R. Dionisi
31/12/2011

DENOMINACION: DON ENRIQUE S.R.L.
DOMICILIO LEGAL: Ituzaingo Nº 473 - Charata- Chaco
CUIT: 30-69675508-2



BIENES DE USO
COMPOSICION Y EVOLUCION DURANTE EL EJERCICIO FINALIZADO EL 31/12/2011

ANEXO I

RUBROS	VALOR AL INICIO	ALTAS	BAJAS	VALORES AL CIERRE	AMORTIZACIONES			ACUM. AL CIERRE	NETO AL 31/12/2011	NETO AL 31/12/2010
					ACUM. AL INICIO	BAJAS	DEL EJERCICIO			
MAQUINARIAS Y HERRAM.	4.597.704,48	1.154.364,02	426.803,95	5.725.264,55	2.256.312,28	414.803,95	893.244,99	2.734.753,32	2.990.511,23	2.741.392,20
INSTALACIONES	90.066,71	0,00	0,00	90.066,71	25.919,88	0,00	7.280,84	33.200,72	56.865,99	64.146,03
MUEBLES Y UTILES	33.423,00	23.775,29	0,00	57.198,29	33.423,00	0,00	7.925,10	41.348,10	15.850,19	0,00
RODADOS	1.481.451,88	202.479,65	0,00	1.683.931,53	862.712,47	0,00	290.170,72	1.152.883,19	531.048,34	618.739,41
INMUEBLES RURALES	3.501.476,12	0,00	0,00	3.501.476,12	0,00	0,00	0,00	0,00	3.501.476,12	3.501.476,12
TOTALES	10.104.122,19	1.380.618,96	426.803,95	11.057.937,20	3.178.367,63	414.803,95	1.198.621,65	3.962.185,33	7.095.751,87	6.925.754,56

Don Enrique S.R.L.
República R. Dionisi
10/2011 (02/12)

VANESSA ANDRÉA MELLI
Contadora Pública Nacional
Nº 2973

DENOMINACION: DON ENRIQUE S.R.L.
DOMICILIO LEGAL: Ituzaingo Nº 473 - Charata- Chaco
CUIT: 30-69675508-2

CUADRO DE GASTOS

ANEXO II

Por el ejercicio anual finalizado el 31 de Diciembre de 2.011 comparativo con el ejercicio anterior

RUBROS	TOTAL	GASTOS DE PRODUCCION	GASTOS DE ADMINISTRACION	GASTOS DE COMERCIALIZACION	GASTOS DE FINANCIACION
AGROQUIMICOS Y SEMILLAS	\$ 2.302.480,14	\$ 2.302.480,14			
SUELDOS Y JORNALES	\$ 605.629,69	\$ 484.503,75	\$ 30.281,48	\$ 90.844,45	
CARGAS SOCIALES	\$ 207.631,26	\$ 163.890,32	\$ 10.243,14	\$ 33.497,79	
ENERGIA ELECTRICA	\$ 17.957,54		\$ 17.957,54		
TELEFONO	\$ 24.267,25		\$ 24.267,25		
INGRESOS BRUTOS	\$ 4.487,16			\$ 4.487,16	
HONORARIOS	\$ 81.584,44	\$ 21.814,77	\$ 59.769,67		
DIFERENCIA COTIZACION	\$ 30.684,88				\$ 30.684,88
COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	\$ 1.180.175,33	\$ 1.180.175,33			
REPUESTOS Y REPARACIONES	\$ 957.052,62	\$ 163.373,56		\$ 793.679,06	
FLETES	\$ 404.756,11			\$ 404.756,11	
AMORTIZACION BS DE USO	\$ 1.198.621,65	\$ 893.244,99	\$ 15.205,94	\$ 290.170,72	
PAPELES Y UTILES	\$ 11.448,53		\$ 11.448,53		
PUBLICIDAD Y PROPAGANDA	\$ 124.514,05		\$ 124.514,05		
VIATICOS	\$ 123.517,47		\$ 112.399,04	\$ 11.118,43	
IMPUESTOS	\$ 2.185,20		\$ 2.185,20		
GASTOS ALMACENAJE	\$ 332.989,77			\$ 332.989,77	
COMISIONES PAGADAS	\$ 25.796,47			\$ 25.796,47	
GASTOS Y COMISIONES BANCARIAS	\$ 18.637,50				\$ 18.637,50
INTERESES	\$ 35.019,07				\$ 35.019,07
SERV. AGROP. PREST. POR 3º	\$ 809.887,90	\$ 809.887,90			
DEBITOS Y CRED. BANCARIOS	\$ 117.782,00				\$ 117.782,00
GTS . ACONDICIONAMIENTO	\$ 139.680,34	\$ 109.172,46		\$ 30.507,88	
ARRENDAMIENTOS AGRICOLAS	\$ 350.000,00	\$ 350.000,00			
ITC	\$ 152.279,15	\$ 121.823,32		\$ 30.455,83	
SEGUROS	\$ 154.258,88		\$ 30.851,78	\$ 123.407,10	
otros	\$ 29.491,52	\$ 28.822,10		\$ 669,42	
MANTENIM. Y REFACCIONES	\$ 496.133,81	\$ 79.005,95	\$ 83.425,57	\$ 333.702,29	
RETRIB. SOCIOS	\$ 0,00				
GASTOS VARIOS	\$ 320.766,40	\$ 237.633,58	\$ 10.111,91	\$ 73.020,91	
ELEMENTOS TRABAJOS	\$ 12.308,07	\$ 12.308,07			
COSTO BIENES DE USO	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00			
LEASING	\$ 59.907,04		\$ 59.907,04		
REGALIAS	\$ 3.895,68	\$ 3.895,68			
HONORARIOS GERENTE	\$ 84.000,00		\$ 84.000,00		
GASTOS EXPLOTAC y MAT	\$ 8.661,95	\$ 8.661,95			
INTERESES FORDWARDS	\$ 126.736,90				\$ 126.736,90
Totales	\$ 10.567.225,77	\$ 6.982.693,87	\$ 676.568,15	\$ 2.579.103,40	\$ 328.860,35


MARIESSA ANDREA MELLI
Contadora Pública Nacional
Mat. Nº 2973


Agroinsumos Dionisi
S.R.L.

DENOMINACION: DON ENRIQUE S.R.L.
DOMICILIO LEGAL: Ituzaingo Nº 473 - Charata- Chaco
CUIT: 30-69675508-2

COSTO DE VENTAS

ANEXO III

Por el ejercicio anual finalizado el 31 de Diciembre de 2.011 comparativo con el ejercicio anterior

CONCEPTO	31/12/2011	31/12/2010
EXISTENCIA INICIAL	\$ 5.403.850,00	\$ 2.065.100,00
COMPRAS DEL EJERCICIO/COSTO PCCION. <i>(Anexo II)</i>	\$ 6.982.693,87	\$ 7.347.903,24
EXISTENCIA FINAL	\$ -5.437.227,00	\$ -5.403.850,00
COSTO DE VENTAS	\$ 6.949.316,87	\$ 4.009.153,24

Handwritten stamp and signature on the left side of the table.

Vanessa Andrea Melli
VANESSA ANDREA MELLI
Contadora Pública Nacional
Mat. Nº 2977

Agroinsumos Dionisi S.R.L.
Agroinsumos R. Dionisi
Calle 11 de Mayo 147
3100 Charata

Señores
DON ENRIQUE S.R.L.
Ituzáingo Nº 473
Charata - Chaco
Presente /

En mi carácter de Contador Público Independiente, informo el resultado de la auditoría que he realizado de los Estados Contables detallados en el apartado I) siguiente. Los estados citados constituyen una información preparada y emitida por la Gerencia de la Sociedad en el ejercicio de sus funciones exclusivas.

Mi responsabilidad es expresar una opinión sobre dichos Estados Contables, basado en mi exámen de auditoría con el alcance mencionado en el apartado II). Comparativo con el año anterior.

II)- Estados Contables

Estado de Situación Patrimonial al 31 de Diciembre de 2011

Estado de Resultados por el ejercicio finalizado el 31 de Diciembre de 2011

Estado de Evolución del Patrimonio Neto por el ejercicio finalizado el 31 de Diciembre de 2011

Estado de Flujo de Efectivo al 31 de Diciembre de 2011

Incluyendo la información complementaria (Notas 1 a 10 y Anexos I a III) integrante de los citados estados.

III)- Alcance de la Auditoría

He realizado mi exámen de acuerdo con las Normas de Auditoría vigentes, incluidas en la Resolución Técnica Nº 7 de la Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas. Estas Normas requieren que el auditor planifique y desarrolle la auditoría para formarse una opinión acerca de la razonabilidad de la información significativa que contengan los Estados Contables considerados en su conjunto, preparados de acuerdo con las Normas Contables Profesionales.

Una auditoría incluye examinar, sobre bases selectivas, los elementos de juicio que respaldan la información expuesta en los Estados Contables y no tiene por objeto detectar delitos o irregularidades intencionales.

Una auditoría incluye, asimismo, evaluar las Normas Contables utilizadas y como parte de ellas la razonabilidad de las estimaciones de significación hechas por la Gerencia.

III)- Dictamen

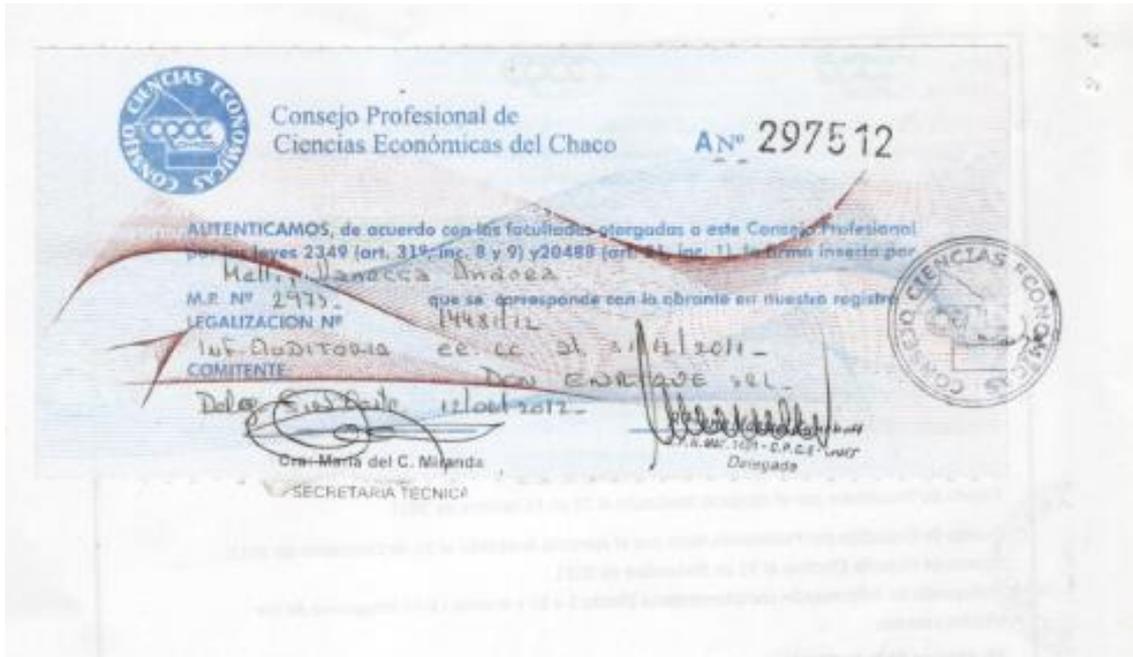
En mi opinión, los Estados Contables de la firma DON ENRIQUE S.R.L. detallados en el apartado I) presentan razonablemente, en todos sus aspectos significativos, la información sobre la situación patrimonial al 31 de Diciembre de 2011, el resultado económico, la evolución del patrimonio neto y las variaciones de los fondos, por el ejercicio cerrado en esta fecha de acuerdo con las Normas Contables Profesionales.

IV)- Información especial requerida por Disposiciones Legales

- a) Los Estados Contables concuerdan con los registros contables de la Sociedad, lo que han sido llevados, en sus aspectos formales, de acuerdo con las disposiciones legales vigentes.
- b) Al 31 de Diciembre de 2.011, y según consta en los registros contables, la Sociedad posee una deuda con el Sistema Único de la Seguridad Social, de pesos: Cuarenta y ocho mil ciento treinta y nueve con ochenta y siete centavos (\$ 48.139,87), dicha deuda no era exigible a la fecha de cierre del ejercicio contable.

Charata - Junio 2.012.-

ANESSA ANDREA MELLI
Contadora Pública Nacional
Mat. Nº 2977



Año 2012

Denominación: *DON ENRIQUE S.R.L.*

Domicilio Legal: Ituzaingo Nº 473 - Charata - Chaco

Actividad Principal: Producción agropecuaria y actividades afines

CUIT Nº: 30-69675508-2

Estados Contables correspondientes al ejercicio anual Nº 15

Iniciado el 1º de Enero de 2.012.-

Finalizado el 31 de Diciembre de 2.012.-

INSCRIPCION EN EL REGISTRO PUBLICO DE COMERCIO

Fecha: 03 de Marzo de 1.999

Contrato Social: Nº 12 - Folio Nº 34/39 - Tomo VI
del Libro de Sociedades de la ciudad de Charata

Expediente Nº 235 - Fº 178/98 - Pcia. Del Chaco

DURACION DE LA SOCIEDAD: 15 Años a partir de su inscripción.

COMPOSICION DEL CAPITAL: 10.000 cuotas partes de \$10 c/una

CAPITAL SUSCRIPTO: \$ 100.000,00

CAPITAL INTEGRADO: \$ 100.000,00

DENOMINACION: DON ENRIQUE S.R.L.
DOMICILIO LEGAL: Ituzatingo Nº 473 - Charata - Chaco
CUIT: 30-69675508-2

ESTADO DE SITUACION PATRIMONIAL

Por el ejercicio anual finalizado el 31 de Diciembre de 2.012 comparativo con el ejercicio anterior

	2012	2011	2012	2011
ACTIVO				
ACTIVO CORRIENTE			PASIVO	
Disponibilidades (Nota 2)	\$ 2.644.906,70	\$ 2.705.149,50	Deudas Comerciales (Nota 5)	\$ 1.633.589,13
Creditos diversos (Nota 3)	\$ 4.584.363,23	\$ 2.421.568,53	Deudas Financieras (Nota 6)	\$ 3.262.059,02
Bienes de cambio (Nota 4)	\$ 5.692.925,00	\$ 5.437.227,00	Deudas Previsionales (Nota 7)	\$ 45.635,67
	<u>\$ 12.922.194,93</u>	<u>\$ 10.563.945,03</u>	Deudas Fiscales (Nota 8)	\$ 988.893,57
				<u>\$ 5.930.177,39</u>
ACTIVO NO CORRIENTE			PASIVO NO CORRIENTE	
Bienes de Uso (Anexo I)	\$ 9.130.794,43	\$ 7.095.751,87	Deudas Financieras (Nota 6)	\$ 1.439.750,00
	<u>\$ 9.130.794,43</u>	<u>\$ 7.095.751,87</u>	Cuentas Particulares (Nota 9)	\$ 1.569.435,01
				<u>\$ 3.009.185,01</u>
TOTAL ACTIVO	<u>\$ 22.052.989,36</u>	<u>\$ 17.659.696,90</u>	TOTAL PASIVO	<u>\$ 8.939.362,40</u>
			PATRIMONIO NETO	
			Según Estado respectivo	\$ 13.113.626,96
			TOTAL PASIVO + P. NETO	<u>\$ 22.052.989,36</u>
				<u>\$ 11.514.791,63</u>
				<u>\$ 17.659.696,90</u>

Don Enrique S.R.L.
Alejandro R. Dionisi
C.U.I.T. 30.166.147
Socio Gerente

MANESSA ANDREA MELLI
Contadora Pública Nacional
P.C.T. Nº 2973

DENOMINACION: DON ENRIQUE S.R.L.
DOMICILIO LEGAL: Ituzaingo Nº 473 - Charata- Chaco
CUIT: 30-69675508-2

ESTADO DE RESULTADOS

Por el ejercicio anual finalizado el 31 de Diciembre de 2.012 comparativo con el ejercicio anterior

CONCEPTO		2012	2011
VENTAS NETAS	(Nota 10)	\$ 20.263.780,95	\$ 13.863.032,29
COSTO DE VENTAS	(Anexo III)	\$ 10.646.818,46	\$ 6.949.316,87
GANANCIA BRUTA		\$ 9.616.962,490	\$ 6.913.715,42
GASTOS DE ADMINISTRACION	(Anexo II)	\$ 1.754.494,26	\$ 676.568,15
GASTOS DE COMERCIALIZACION	(Anexo II)	\$ 5.001.774,46	\$ 2.579.103,40
GASTOS DE FINANCIACION	(Anexo II)	\$ 274.217,53	\$ 328.860,35
TOTAL		\$ 7.030.406,25	\$ 3.584.531,90
OTROS INGRESOS Y EGRESOS	(Nota 10)	\$ 55.750,00	
GANANCIA ORDINARIA		\$ 2.642.226,24	\$ 3.329.183,52
RESULTADOS EXTRAORDINARIOS (+)			
GANANCIA DEL EJERCICIO Antes de Impuesto		\$ 2.642.226,24	\$ 3.329.183,52
IMPUESTO A LAS GANANCIAS		\$ 924.779,18	\$ 1.165.214,23
RESULTADO DEL EJERCICIO		\$ 1.717.447,06	\$ 2.163.969,29

VANESSA ANDREA MELLI
Córdoba, Argentina
10 2973

Don Enrique S.R.L.
Alejandro R. Dionisi
CUIT: 30-69675508-2
Sancti Spiritus

DENOMINACION: DON ENRIQUE S.R.L.
DOMICILIO LEGAL: Ituzaingo Nº 473 - Charata - Chaco
CUIT: 30-69675508-2

ESTADO DE EVOLUCION DEL PATRIMONIO NETO

Por el ejercicio anual finalizado el 31 de Diciembre de 2.012 comparativo con el ejercicio anterior

RUBROS	APORTES DE LOS PROPIETARIOS			RESULTADOS ACUMULADOS				P. NETO AL 31/12/2011	
	Cap. Suscripto	Aportes en Capital	TOTAL	GANANCIAS RESERVADAS		Resultados Diferidos	Resultados no Asignados		TOTAL
				Reserva Legal	Otras Reservas				
Salidas al Inicio del Ejercicio Modific del Sdo AREA Imp. Gcias 2011 ITC en Gcias	\$ 100.000,00	\$ 104.920,00	\$ 204.920,00	\$ 40.984,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 11.268.887,63	\$ 11.514.791,63	
Salidas al Inicio Modific	\$ 100.000,00	\$ 104.920,00	\$ 204.920,00	\$ 40.984,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ -1.165.214,23	\$ -1.165.214,23	
Resultado Ejercicio							\$ 121.923,32	\$ 121.923,32	
TOTALES	\$ 100.000,00	\$ 0,00	\$ 204.920,00	\$ 40.984,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 12.987.722,96	\$ 13.113.626,96	
								\$ 11.514.791,63	
								\$ 3.328.183,52	

Dr. Don Enrique S.R.L.
Alejandro R. Dionisi
31/12/2012
Don Enrique

ANDREA ANDREA MELLI
Archivos Públicos Nacionales
Nº 29/73

DENOMINACION: DON ENRIQUE S.R.L.
 DOMICILIO LEGAL: Ituzaingó Nº 473 - Charata - Chaco
 CUIT Nº: 30-69675508-2

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO (método indirecto)

Por el ejercicio anual finalizado el 31/12/2012 comparativo con el ejercicio anterior

	2012	2011
VARIACIONES DEL EFECTIVO		
Efectivo al inicio del Ejercicio	\$ 2.705.149,50	\$ 1.166.573,17
Modificación de ejercicios anteriores	\$ 0,00	\$ 0,00
Efectivo modificado al inicio del ejercicio	\$ 2.705.149,50	\$ 1.166.573,17
Efectivo al cierre del ejercicio	Nota 2 \$ 2.644.906,70	\$ 2.705.149,50
Aumento neto de efectivo	\$ -60.242,80	\$ 1.538.576,33
Causas de las Variaciones del efectivo		
Actividades Operativas		
Ganancia (perdida) ordinaria del ejercicio	\$ 1.717.447,00	\$ 2.169.969,29
Mas(menos) Intereses ganados y perdidos, Impuesto a las ganancias devengado en el ejercicio	\$ 924.779,18	\$ 1.165.214,23
Ajustes para arribar al flujo neto de efectivo proveniente de las actividades operativas:		
Depreciación de bienes de uso	\$ 1.718.080,42	\$ 1.198.621,65
Resultado por venta de bienes de uso		
AREA		
Cambios en Activos y Pasivos operativos:		
Aumento/ dismin en otros créditos		
Aumento en bienes de cambio	-\$ 2.162.794,70	-\$ 914.527,85
Aumento / dismin deudas comerciales	-\$ 255.898,00	-\$ 33.377,00
Aumento/ dismin deudas fiscales	\$ 609.264,05	-\$ 870.974,23
Disminución deudas previsionales	-\$ 35.791,31	\$ 993.318,00
Dismin. Deudas comerc no corr	-\$ 44.257,17	\$ 27.379,17
Pagos de Impuesto a las ganancias		\$ 0,00
Pagos de Impuesto a las ganancias	-\$ 1.043.390,91	-\$ 1.625.800,50
Flujo Neto de Efectivo generado(utilizado) antes de las operaciones extraordinarias	\$ 1.477.638,61	\$ 2.103.822,77
Ganancia (perdida) extraordinaria del ejercicio		
Flujo neto de efectivo generado(utilizado) en las actividades operativas	\$ 1.477.638,61	\$ 2.103.822,77
Actividades de Inversión		
Baja Bienes uso	975.820,42	\$ 426.803,95
Baja Amort Ac bienes uso vendidos	-339.088,06	-\$ 414.803,95
Aumento de bs uso	-4.389.855,34	-\$ 1.380.618,96
Flujo neto de efectivo utilizado por las actividades de inversión	\$ -3.753.122,98	-\$ 1.368.618,96
Actividades de Financiación		
Aportes/ ret en efectivo de los Propietarios	-\$ 406.393,83	-\$ 200.000,01
Aumento Deudas Financieras cheques emitidos	\$ 1.231.885,40	\$ 1.092.317,33
Aum deuda Prest Bcrlos no cte	\$ 1.439.750,00	-\$ 88.944,80
Flujo Neto de efectivo generado por las actividades de financiación	\$ 2.265.241,57	\$ 803.372,52
AUMENTO NETO DEL EFECTIVO	\$ -60.242,80	\$ 1.538.576,33

 VANESSA ANDREA MELLI
 Contadora Pública Nacional
 Nº 2973

 Don Enrique S.R.L.
 Alejandro R. Dionisi
 DNI: 21.062.147
 Chaco Capital

DENOMINACION: DON ENRIQUE S.R.L.
DOMICILIO LEGAL: Ituzaingo Nº 473 - Charata- Chaco
CUIT: 30-69675508-2

Notas a los Estados Contables

Por el ejercicio anual finalizado el 31 de Diciembre de 2012

Nota I Normas Contables Aplicadas

- 1.1 Unidad de Medida:** Los presentes Estados Contables están expresados en moneda de curso legal del país, a la fecha de cierre del ejercicio considerado, es decir, en pesos con centavos.
- 1.2 Base de preparación de los Estados Contables:** Han sido preparados de acuerdo con las Normas Contables vigentes contenidas en las Resoluciones Técnicas (R.T.) Nº 16 y 17 de la Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas (F.A.C.P.C.E.), aprobadas por el Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la provincia del Chaco (C.P.C.E.CH.)
- Durante el presente ejercicio económico, al igual que en los anteriores, no se contabilizó el ajuste por reexpresión previsto en la R.T. Nº 6, dejándose constancia que dicha reexpresión no es significativa y no produce un efecto acumulativo sobre los Estados Contables.
- No fueron segregados los componentes financieros implícitos contenidos en los saldos de las cuentas patrimoniales o de resultados, atento a su escasa significatividad de acuerdo con lo establecido por la R.T Nº 17 de la F.A.C.P.C.E.
- 1.3 Criterios de Exposición:** Para la presentación de los Estados Contables se dio cumplimiento a las normas generales y particulares de exposición establecidas en las Resoluciones Técnicas Nº 8 y 9 de la F.A.C.P.C.E. adoptadas por el C.P.C.E.CH
- En consecuencia, los Estados Contables se presentan de acuerdo con el siguiente detalle:
- a)- Estado de Situación Patrimonial
 - b)- Estado de Resultados
 - c)- Estado de Evolución del Patrimonio Neto
 - d)- Estado de Flujo de Efectivo
 - e)- Anexo I de Bienes de Uso
 - f)- Anexo II de Costo de venta
 - g)- Anexo III de Gastos
- 1.4 Criterios de Valuación:** Para la medición contable de activos, pasivos y resultados relacionados se aplicaron los criterios enunciados en las normas contenidas en la Resolución Técnica Nº 17 de la F.A.C.P.C.E.
- 1.4.1 Caja y Bancos:** a su valor nominal, la moneda extranjera a su valor de cotización al cierre,
 - 1.4.2 Cuantías a cobrar:** al valor descontado de los flujos de fondos que originará el activo al momento de la medición
 - 1.4.3 Bienes de Cambio:** a su valor de realización en plaza a la fecha de los Estados Contables,
 - 1.4.4 Bienes de Uso:** a su costo original menos las amortizaciones acumuladas.
 - 1.4.5 Cuentas a pagar:** al valor descontado de los flujos de fondos que originará el pasivo.


YANESSA ANDREA MELLI
Contadora Pública Nacional
Insc. Nº 2973


Don Enrique S.R.L.
Alejandro R. Dionisi
Nº 1.21.662.117
Suav. 0360098

DENOMINACION: DON ENRIQUE S.R.L.
DOMICILIO LEGAL: Ituzaingo Nº 473 - Charata- Chaco
CUIT: 30-69675508-2

NOTAS A LOS ESTADOS CONTABLES

Por el ejercicio anual finalizado el 31 de Diciembre de 2.012 comparativo con el ejercicio anterior

	2012	2011
NOTA 2		
DISPONIBILIDADES		
Caja	75.983,02	178.638,71
Dolares	439.200,00	383.450,00
Banco Nacion Arg. cta cte	711.669,99	982.086,51
Banco Nacion Arg. Caja Ahorro	537,30	1.070,48
Banco Santander Rio	594.543,32	429.548,58
Banco Galicia	810.981,74	661.604,06
Nuevo Banco del Chaco	11.991,33	68.751,16
	<u>2.644.906,70</u>	<u>2.705.149,50</u>
NOTA 3		
CREDITOS DIVERSOS		
Comerciales :		
Cientes	644.868,24	11.659,36
Fiscales :		
IVA Posicion mensual	1.363.383,73	419.312,35
IVA SLD	1.046.387,28	407.025,71
Iva Adic	0,00	198.077,76
Imp. Deb. Y Cred.	28.868,79	24.116,99
AFIP bs personales	191.013,37	123.560,27
Ret. DGR Sta fe	76.653,68	64.095,17
Ret. Gcias	333.843,60	234.040,87
Guias ATP 2011/2012	134.139,66	72.477,40
Ret. Ing. Brutos cos. Mec	14.475,15	9.151,35
Ret. IB Chaco	165.800,84	121.823,35
CASFEC	92,03	92,03
Ant. Imp gcias	539.432,01	730.796,73
Ant. Gcias. 2006+ sal 2011	45.404,85	5.339,19
	<u>3.939.494,99</u>	<u>2.409.909,17</u>
TOTAL CREDITOS DIVERSOS	<u>4.584.363,23</u>	<u>2.421.568,53</u>
NOTA 4		
BIENES DE CAMBIO		
Existencia Soja	1.742.816,00	2.911.978,00
Existencia Malz	0,00	777.959,00
Existencia otros cereales y sem	3.950.109,00	1.747.290,00
	<u>5.692.925,00</u>	<u>5.437.227,00</u>

VANESSA ANDREA MELLI
Contadora Pública Nacional
M.C. Nº 2973

Don Enrique s.r.l.
Alejandro R. Dionisi
C.N.I. 2162147
Socio Gerente

DENOMINACION: DON ENRIQUE S.R.L.
DOMICILIO LEGAL: Ituzaingo Nº 473 - Charata- Chaco
CUIT: 30-69675508-2

NOTAS A LOS ESTADOS CONTABLES

Por el ejercicio anual finalizado el 31 de Diciembre de 2.012 comparativo con el ejercicio anterior

	2012	2011
NOTA 5 DEUDAS COMERCIALES		
DEUDAS COMERCIALES CORRIENTES		
Proveedores	1.633.589,13	1.024.325,08
TOTAL DEUDAS COMERCIALES.	1.633.589,13	1.024.325,08
NOTA 6 DEUDAS FINANCIERAS		
DEUDAS FINANCIERAS CORRIENTES		
Cheques Pendientes de Ingreso	814.494,41	1.106.013,37
Tarjetas consumos a pagar	2.194.314,61	924.160,25
Prestamos Amortizables	253.250,00	0,00
	<u>3.262.059,02</u>	<u>2.030.173,62</u>
DEUDAS FINANCIERAS NO CORRIENTES		
Prestamos Amortizables	1.439.750,00	0,00
	<u>1.439.750,00</u>	<u>0,00</u>
TOTAL DEUDAS FINANCIERAS	4.701.809,02	2.030.173,62
NOTA 7 DEUDAS PREVISIONALES		
Sueldos y jornales a pagar	0,00	41.752,98
Cargas sociales a depositar	45.635,67	48.139,87
	<u>45.635,67</u>	<u>89.892,84</u>
NOTA 8 DEUDAS FISCALES		
DGI bs.personales a pagar	0,00	63.708,33
Mis facilid	27.917,02	0,00
Afp Saldo ddjj gcias cap2010	960.976,55	960.976,55
	<u>988.893,57</u>	<u>1.024.684,88</u>
NOTA 9 OTRAS DEUDAS		
Prestamos sodos	873.277,98	1.329.671,81
Arrendam rurales a pagar	696.157,03	646.157,03
	<u>1.569.435,01</u>	<u>1.975.828,84</u>
NOTA 10 VENTAS NETAS		
venta produccion agricola	19.017.396,38	13.177.133,23
venta bienes de uso	1.162.538,46	544.995,51
servicio de fletes	70.309,76	9.820,80
otros Ingresos	13.536,35	131.082,75
TOTAL	20.263.780,95	13.863.032,29
Otros Ingresos		
diferencia de cotización	55.750,00	0,00

VANESSA ANDREA NELLI
Comisaria Publica Nacional
C. U. N.º 2973

Don Enrique S.R.L.
Alejandro R. Dionisi
C.U.N. 21.062.147
SECRETARÍA

DEMOMINACION: DON ENRIQUE S.R.L.
DOMICILIO LEGAL: Ituzalingo Nº 473 - Charata - Chaco
CUIT: 30-69675508-2

BIENES DE USO
COMPOSICION Y EVOLUCION DURANTE EL EJERCICIO FINALIZADO EL 31/12/2012

ANEXO I

RUBROS	VALOR AL INICIO	ALTAS	BAJAS	VALORES AL CIERRE	AMORTIZACIONES			ACUM. AL CIERRE	NETO AL 31/12/2012	NETO AL 31/12/2011
					ACUM. AL INICIO	BAJAS	DEL EJERCICIO			
MAQUINARIAS Y HERRAM.	5.725.264,55	3.186.275,58	905.141,69	8.006.395,44	2.734.753,32	268.409,33	1.313.897,26	3.763.241,26	4.228.157,19	2.990.511,23
INSTALACIONES	30.066,71	604.544,00	0,00	694.710,71	33.200,72	0,00	17.744,76	50.945,48	643.765,23	56.865,09
MUEBLES Y UTILES	57.100,29	0,00	0,00	57.100,29	41.348,10	0,00	7.925,10	49.273,20	7.925,09	15.850,19
RODADOS	1.663.931,53	598.935,75	70.678,73	2.212.188,56	1.152.883,19	70.678,73	378.513,10	1.463.717,76	751.470,80	531.048,34
INMUEBLES RURALES	3.521.476,12	0,00	0,00	3.501.476,12	0,00	0,00	0,00	0,00	3.501.476,12	3.501.476,12
TOTALES	11.047.937,20	4.389.855,34	975.820,43	14.471.972,12	3.962.189,38	335.088,06	1.716.080,42	5.343.177,88	9.130.794,43	7.096.751,67

Don Enrique S.R.L.
Alejandro R. Dionisi
1753 21462 143
Sucre, Chaco

MANESSA ANDREA NELLI
Instituto Público Nacional
C.U.I. Nº 2973

DENOMINACION: DON ENRIQUE S.R.L.
DOMICILIO LEGAL: Ituzalingo Nº 473 - Charata- Chaco
CUIT: 30-69675508-2

ANEXO II

CUADRO DE GASTOS

Por el ejercicio anual finalizado el 31 de Diciembre de 2.012 comparativo con el ejercicio anterior

RUBROS	TOTAL	GASTOS DE PRODUCCION	GASTOS DE ADMINISTRACION	GASTOS DE COMERCIALIZACION	GASTOS DE FINANCIACION	TOTAL 2011
AGROQUIMICOS Y SEMILLAS	\$ 4.641.963,66	\$ 4.641.963,66				\$ 2.302.480,14
SUELDOS Y JORNALES	\$ 969.731,73	\$ 541.094,67		\$ 428.637,06		\$ 605.629,69
CARGAS SOCIALES	\$ 213.707,66	\$ 134.635,83		\$ 79.071,83		\$ 207.631,26
ENERGIA ELECTRICA	\$ 21.935,13		\$ 21.935,13			\$ 17.957,54
TELEFONO	\$ 92.294,35		\$ 92.294,35			\$ 24.267,25
INGRESOS BRUTOS	\$ 7.012,54		\$ 7.012,54			\$ 4.487,36
HONORARIOS	\$ 170.891,80	\$ 85.445,90	\$ 85.445,90			\$ 81.584,44
DIFERENCIA COTIZACION	\$ 61.881,58				\$ 61.881,58	\$ 30.684,88
COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	\$ 2.110.605,95	\$ 1.055.302,97	\$ 211.060,60	\$ 844.242,38		\$ 1.180.175,33
REPUESTOS Y REPARACIONES	\$ 1.955.700,45	\$ 995.731,15	\$ 191.993,86	\$ 767.975,44		\$ 967.052,62
FLETES	\$ 1.296.705,22			\$ 1.296.705,22		\$ 404.756,11
AMORTIZACION BS DE USO	\$ 1.718.080,42	\$ 1.313.897,26	\$ 25.669,86	\$ 378.513,30		\$ 1.198.621,65
PAPELES Y UTILILES	\$ 77.729,13		\$ 77.729,13			\$ 11.448,53
PUBLICIDAD Y PROPAGANDA	\$ 279.958,68			\$ 279.958,68		\$ 124.514,09
VIATICOS	\$ 85.801,64		\$ 85.801,64			\$ 123.517,47
IMPUESTOS	\$ 142.075,77		\$ 75.208,97	\$ 66.866,80		\$ 2.185,20
GASTOS ALMACENAJE	\$ 147.070,14			\$ 147.070,14		\$ 332.989,77
COMISIONES PAGADAS	\$ 15.378,66			\$ 15.378,66		\$ 25.796,47
GASTOS Y COMISIONES BANCARIAS	\$ 16.398,14				\$ 16.398,14	\$ 18.637,50
INTERESES	\$ 54.012,43				\$ 54.012,43	\$ 35.019,07
SERV. AGROP. PREST. POR 3º	\$ 931.993,13	\$ 931.993,13				\$ 809.887,00
DEBITOS Y CRED. BANCARIOS	\$ 141.925,38				\$ 141.925,38	\$ 117.782,00
GTS. ACONDICIONAMIENTO	\$ 54.891,79	\$ 27.225,99		\$ 27.665,80		\$ 139.480,34
ARRENDAMIENTOS AGRICOLAS	\$ 350.000,00	\$ 350.000,00				\$ 350.000,00
ITC	\$ 303.659,53	\$ 151.829,77	\$ 30.365,95	\$ 121.463,81		\$ 151.279,15
SEGUROS	\$ 327.720,74		\$ 327.720,74			\$ 154.258,88
otros	\$ 2.178,08		\$ 2.178,08			\$ 29.491,57
MANTENIM. Y REFACCIONES	\$ 400.088,17			\$ 400.088,17		\$ 496.133,81
RETRIB. SOCIOS	\$ 60.000,00		\$ 60.000,00			\$ 0,00
GASTOS VARIOS	\$ 190.745,12	\$ 34.863,77	\$ 7.944,18	\$ 148.137,17		\$ 320.766,40
ELEMENTOS TRABAJOS	\$ 14.335,00		\$ 14.335,00			\$ 12.308,07
COSTO BIENES DE USO	\$ 636.732,36	\$ 636.732,36				\$ 12.000,00
LEASING	\$ 0,00					\$ 59.907,04
REGALIAS	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00				\$ 3.895,68
HONORARIOS GERENTE	\$ 96.000,00		\$ 96.000,00			\$ 84.000,00
GASTOS EXPLOTAC y MAT	\$ 341.798,33		\$ 341.798,33			\$ 8.661,95
INTERESES FORDWARDS	\$ 0,00					\$ 126.716,90
Totales	\$ 17.933.002,71	\$ 10.902.516,46	\$ 1.754.494,26	\$ 5.001.774,46	\$ 274.217,53	\$ 10.567.225,77

VANESSA ANDREA MELLI
Contadora Pública Nacional
Nº 2973

Don Enrique S.R.L.
Licenciado R. Dionisi
Nº 21.662.147
Licenciado Contador

DENOMINACION: DON ENRIQUE S.R.L.
DOMICILIO LEGAL: Ituzalingo Nº 473 - Charata- Chaco
CUIT: 30-69675508-2

COSTO DE VENTAS

ANEXO III

Por el ejercicio anual finalizado el 31 de Diciembre de 2.012 comparativo con el ejercicio anterior

CONCEPTO	31/12/2012	31/12/2011
EXISTENCIA INICIAL	\$ 5.437.227,00	\$ 5.403.850,00
COMPRAS DEL EJERCICIO/COSTO PCCION. (Anexo II)	\$ 10.902.516,46	\$ 6.982.693,87
EXISTENCIA FINAL	-\$ 5.692.925,00	-\$ 5.437.227,00
COSTO DE VENTAS	\$ 10.646.818,46	\$ 6.949.316,87

VANESSA ANDRÉA MELLI
Contadora Pública Nacional
Nº 2973

Don Enrique s.r.l.
Alejandro R. Dionisi
C.N.I. 21.062.147
Domicilio: 4100000

Señores

DON ENRIQUE S.R.L.

Ruzaingo Nº 473

Charata - Chaco

Presente /

En mi carácter de Contador Público Independiente, informo el resultado de la auditoría que he realizado de los Estados Contables detallados en el apartado I) siguiente. Los estados citados constituyen una información preparada y emitida por la Gerencia de la Sociedad en el ejercicio de sus funciones exclusivas.

Mi responsabilidad es expresar una opinión sobre dichos Estados Contables, basado en mi examen de auditoría con el alcance mencionado en el apartado II), Comparativo con el año anterior.

I)- Estados Contables

Estado de Situación Patrimonial al 31 de Diciembre de 2012

Estado de Resultados por el ejercicio finalizado el 31 de Diciembre de 2012

Estado de Evolución del Patrimonio Neto por el ejercicio finalizado el 31 de Diciembre de 2012

Estado de Flujo de Efectivo al 31 de Diciembre de 2012

Incluyendo la información complementaria (Notas 1 a 10 y Anexos I a III) integrante de los citados estados.

II)- Alcance de la Auditoría

He realizado mi examen de acuerdo con las Normas de Auditoría vigentes, incluidas en la Resolución Técnica Nº 7 de la Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas. Estas Normas requieren que el auditor planifique y desarrolle la auditoría para formarse una opinión acerca de la razonabilidad de la información significativa que contengan los Estados Contables considerados en su conjunto, preparados de acuerdo con las Normas Contables Profesionales.

Una auditoría incluye examinar, sobre bases selectivas, los elementos de juicio que respaldan la información expuesta en los Estados Contables y no tiene por objeto detectar delitos o irregularidades intencionales.

Una auditoría incluye, asimismo, evaluar las Normas Contables utilizadas y como parte de ellas la razonabilidad de las estimaciones de significación hechas por la Gerencia.

III)- Dictamen

En mi opinión, los Estados Contables de la firma DON ENRIQUE S.R.L. detallados en el apartado I) presentan razonablemente, en todos sus aspectos significativos, la información sobre la situación patrimonial al 31 de Diciembre de 2012, el resultado económico, la evolución del patrimonio neto y las variaciones de los fondos, por el ejercicio cerrado en esta fecha de acuerdo con las Normas Contables Profesionales.

IV)- Información especial requerida por Disposiciones Legales

a) Los Estados Contables concuerdan con los registros contables de la Sociedad, lo que han sido llevados, en sus aspectos formales, de acuerdo con las disposiciones legales vigentes.

b) Al 31 de Diciembre de 2012, y según consta en los registros contables, la Sociedad posee una deuda con el Sistema Único de la Seguridad Social, de pesos: Cuarenta y cinco mil seiscientos treinta y cinco con sesenta y siete centavos (\$ 45.635,67), dicha deuda no era exigible a la fecha de cierre del ejercicio contable.

Charata - Mayo 2.013.-


VANESSA ANDRÉA NELLI
Contadora Pública Nacional

