



INSTITUTO UNIVERSITARIO AERONAUTICO

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN

TRABAJO FINAL DE GRADO

“ANALISIS DE ESTADOS CONTABLES DE ORGANIZACIONES ROCA S.A.”

Tutor: CRA. MUSTAFA, MIRIAM

Alumna: GIANANDREA, ROSANA ESTER

Fecha: NOVIEMBRE 2011

INDICE

Capítulo I

Almacor sucursal nº88 (organizaciones Roca S.A.)

| | |
|--|----|
| 1.Introducción | 6 |
| 1.1.La Empresa | 8 |
| 1.1.1.Ubicación | 9 |
| 1.1.2.Descripcion Del Local Comercial | 10 |
| 1.1.3.Visión | 12 |
| 1.1.4.Misión | 12 |
| 1.1.5.Slogan Principal | 12 |
| 1.1.6.Valores | 12 |
| 1.1.7.Estrategias | 13 |
| 1.1.8.Objetivos Organizacionales | 13 |
| 1.1.9.Políticas Empresariales | 13 |
| 1.1.10.Imagen Corporativa | 13 |
| 1.1.11.Ambiente Organizacional | 14 |
| 1.1.12.Estructura Formal De La Suc.88 | 14 |
| 1.1.12.1.Funciones De Los Principales Dptos | 14 |
| 1.1.13.Análisis Foda | 16 |
| 1.2.Análisis Del Entorno | 18 |
| 1.2.1.Introducción | 18 |
| 1.2.2.El Macroentorno | 18 |
| 1.2.2.1.Ambiente Demográfico | 19 |
| 1.2.2.2.Ambiente Económico | 19 |
| 1.2.2.3.Ambiente Ecológico | 20 |
| 1.2.2.4.Ambiente Tecnológico | 20 |
| 1.2.2.5.Ambiente Político-Legal | 21 |
| 1.2.2.6.Ambiente Socio-Cultural | 22 |
| 1.2.3.El Microentorno | 22 |
| 1.2.3.1.Proveedores | 22 |
| 1.2.3.2.Clientes | 23 |
| 1.2.3.3.Competencia | 23 |

| | |
|--|----|
| 1.2.3.4.Publico en General | 24 |
| Presentación De Los Estados Contables | 26 |
| Capítulo II | |
| Análisis de Situación Financiera | |
| 2.Introducción | 47 |
| 2.1.Situación Financiera | 47 |
| 2.1.1.Capital Circulante | 47 |
| 2.1.2.Ratios De Corto Plazo | 50 |
| 2.1.2.1.Liquidez | 50 |
| 2.1.2.2.Eficiencia Operativa | 54 |
| 2.2.Situación Financiera De Largo Plazo | 59 |
| 2.2.1.Eficiencia Operativa | 60 |
| 2.2.2.Solvencia | 61 |
| Capítulo III | |
| Análisis de Situación Económica | |
| 3.Introducción | 65 |
| 3.1.Análisi de Rentabilidad | 65 |
| Capítulo IV | |
| Informe final sobre la Situación Económica y Financiera de la Empresa | |
| 4.Introducción | 71 |
| 4.1.Resumen de Ratios | 71 |
| 4.1.1.Situación Financiera De Corto Plazo | 71 |
| 4.1.2.Situación Financiera De Largo Plazo | 71 |
| 4.1.3.Análisis de Rentabilidad | 72 |
| 4.2.Análisis de Interpretación | 73 |
| 4.2.1.Situación Financiera de Corto Plazo | 73 |
| 4.2.2.Situación Financiera de Largo Plazo | 78 |
| 4.2.3.Análisis de Rentabilidad | 80 |
| Conclusión | 82 |
| Bibliografía | 84 |

RESUMEN

El análisis e interpretación de los Estados Financieros constituye una herramienta de gran utilidad para la toma de decisiones en la empresa; el cual está constituido por la valoración de varias razones e indicadores que miden la efectividad de la gestión económica de cualquier entidad.

En virtud de ello, se desarrolla la presente investigación, donde se analizarán e interpretarán los estados financieros del Supermercado ALMACOR Sucursal 88 de los períodos 2010 y 2011, con la finalidad de aportar nuevos elementos que permitirán desarrollar en forma óptima sus operaciones.

Se detalla a continuación en forma sintética el contenido de cada uno de los capítulos que integran el presente Trabajo Final de Grado:

Capítulo I: En este capítulo se expone una breve descripción de la empresa, su misión, visión, objetivos y valores. Así mismo se analizan las variables más importantes de su micro y macro entorno.

Capítulo II: Aquí desarrolla el análisis de la situación financiera de corto y largo plazo de la empresa, calculando los principales ratios y su respectiva interpretación.

Capítulo III: Se desarrolla el análisis de la situación económica a través del cálculo de los principales ratios de rentabilidad.

Capítulo IV: Se presenta el informe final sobre la situación económica y financiera de la empresa Organizaciones Roca S.A.

Por último se elabora la conclusión que actúa como el cierre formal del presente trabajo.

PALABRAS CLAVE

Analizar: descomponer en elementos o partes constituyentes, separar o discriminar las partes de algo en relación con un todo. Analizar es la técnica primaria aplicable para entender y comprender lo que se trata de decir en los Estados financieros.

Análisis Financiero: Es el estudio de la realidad financiera de la empresa a través de los Estados Financieros, el análisis financiero pretende la interpretación de los hechos sobre la base de un conjunto de técnicas que conducen a la toma de decisiones.

Análisis Económico: es la descomposición de los fenómenos económicos en sus partes integrantes y el estudio de cada uno en particular. Dentro del análisis de los Estados Financieros, el análisis económico consiste principalmente en determinar el tanto por ciento de rentabilidad de capital invertido en el negocio.

Interpretar: apreciación relativa de conceptos y cifras del contenido de los Estados Financieros basados en el análisis y la comparación.

Comparar: técnica secundaria aplicable por el analista para comprender el significado del contenido de los Estados Financieros y así poder emitir juicios. Es el estudio simultáneo de dos cifras o aspectos para determinar sus puntos de igualdad o desigualdad.

Balance General: relaciona todos los activos, pasivos y capital de una entidad a una fecha determinada, por lo general al final de un mes o un año, razón por la cual es considerado un Estado Financiero estático. El balance general es como una fotografía de la entidad por lo que también se le conoce como Estado de Situación.

Estado de Resultado: presenta un resumen de los ingresos u gastos de una entidad durante un período específico, puede ser un mes o un año, razón por la cual se considera un Estado Financiero dinámico. El Estado de Resultado, también llamado Estado de Operaciones, es como una película de las

operaciones de la entidad durante el período. Este estado tiene lo que quizás sea la información individual más importante sobre un negocio: su Utilidad Neta (Ingresos menos Gastos).

Ratios o razones financieras: Permiten relacionar elementos que por sí solos no son capaces de reflejar la información que se puede obtener una vez que se vinculan con otros elementos, bien del propio estado contable o de otros estados que guarden relación entre sí, ya sea de forma directa o indirecta, mostrando así el desenvolvimiento de determinada actividad.

Razones de liquidez: Miden la capacidad de la empresa para hacerle frente a sus obligaciones a corto plazo, ellas se refieren al monto y composición del pasivo circulante y su relación con el activo circulante, que es la fuente de recursos que la empresa posee para satisfacer sus obligaciones contraídas más urgentes.

Razones de actividad: Miden con que eficiencia la empresa emplea los recursos con incidencia en las ventas, los inventarios, las cuentas por cobrar así como las cuentas por pagar.

Razones de endeudamiento: Miden la relación de los fondos proporcionados por la empresa con respecto a los acreedores, en la medida en que este indicador se vaya aumentando, en mayores dificultades financieras estará la empresa.

Razones de Apalancamiento: Estas razones se utilizan para diagnosticar sobre la estructura, cantidad y calidad de la deuda que tiene la empresa, así como comprobar hasta qué punto se obtiene el beneficio suficiente para soportar el costo financiero de la deuda.

Razones de Rentabilidad: Permite relacionar lo que se genera a través del Estado de Resultado, con lo que se precisa de activos y venta para desarrollar la actividad empresarial, relacionando el beneficio o utilidad ante impuesto e intereses con el total de activos, con la finalidad de evaluar la utilidad con que cuenta la entidad.

INTRODUCCION

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

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

En función de lo antedicho, el presente trabajo tiene como propósito estudiar el análisis de los estados financieros de la empresa Organizaciones Roca S.A., con el fin de obtener un conocimiento amplio y sustentado que permita proporcionar información precisa a la empresa y de esa forma constituir un elemento adicional para la toma de decisiones.

Cabe entender que la información financiera para sus usuarios, tanto internos como externos, resulta fundamental, por lo que esta tiene que cumplir con cualidades mínimas para que sea útil, confiable, actualizada, y veraz.

Tener estados financieros que cumplan con estas cualidades permite a sus usuarios tomar decisiones que les beneficien, y prever situaciones futuras, basadas en experiencias y proyecciones.

CAPITULO I

ALMACOR SUCURSAL N° 88 (ORGANIZACIONES ROCA SA)

1. INTRODUCCION

En el presente capítulo se expondrá una breve reseña histórica del Supermercado Almacor Sucursal n° 88, se describirán las principales características de la organización; y por último se analizará el macro y micro entorno en el cual la empresa desarrolla sus actividades.

1.1 LA EMPRESA

Organizaciones Roca SA inicia sus actividades el 29 de julio del 2009, como una sucursal de la cadena de supermercados ALMACOR, situada en un punto estratégico, ideal como lo es ubicarse al frente de la plaza principal de la localidad de Villa del Rosario, departamento Río Segundo, provincia de Córdoba, bajo la denominación comercial de "Organizaciones Roca SA". Esta organización está formada y dirigida por un matrimonio nativo de una localidad vecina.

El inicio y la apertura de Almacor sucursal 88, trajo aparejado para los habitantes de la ciudad Villa del Rosario, no solo productos de calidad a precios accesibles, la comodidad de encontrar varios productos (carne, verduras, pan, almacén, bazar, etc.) en el mismo sitio, sino también la creación de una nueva fuente de trabajo. Hoy la empresa cuenta con 22 empleados.

Actualmente con el paso de los años, la empresa creció notablemente, gracias al desempeño de sus dueños y el trabajo conjunto de todos sus empleados, llevándola a convertirse en uno de los supermercados más renombrado de la zona, se caracteriza principalmente por la cálida atención de sus empleados, su ubicación privilegiada, la alta y muy variada gama de productos, y la excelencia en calidad de los productos que comercializa; siendo ésta la principal diferenciación que tiene la empresa con relación a sus competidores.

Se debe destacar, que a diario la competencia se hace más dura y persistente, donde sólo aquellas empresas que logran afianzarse y marcar diferencias con sus competidores, tienden a permanecer en el mercado, ambicionando incrementar su participación.



1.1.1 UBICACIÓN

Ubicación general

La Ciudad de Villa del Rosario, cabecera del departamento Río Segundo, se encuentra ubicada en la provincia de Córdoba en el centro de la República Argentina, formando parte de América del Sur, y a unos 80 Km. al Este Sudeste de la capital cordobesa.



Ubicación específica

Está ubicada sobre Ruta Provincial N° 13, a unos 40 Km. aproximadamente de la Ruta Nacional N° 9 (Panamericana), que une Alaska con la ciudad de Buenos Aires (Argentina).

Situación geográfica

Se sitúa en la llanura Pampeana a 243 metros sobre el nivel del mar, sobre la margen derecha del Río Segundo (Xanaes). El relieve tiene una suave pendiente hacia el noreste que se evidencia con el rumbo del Río hacia la Laguna Mar Chiquita.



1.1.2 DESCRIPCION DEL LOCAL COMERCIAL

La sucursal consta de una sola planta, donde se encuentra el local comercial, y un pequeño entrepiso donde está ubicada el área de Administración y la Gerencia.

Lo que más se destaca del inmueble son los grandes ventanales que rodean la esquina por donde ingresan los clientes.

Cuenta con una infraestructura funcional, espaciosa e iluminada, acorde a las exigencias de los clientes.

Son aproximadamente 800 metros cuadrados distribuidos entre las áreas de Venta, Depósito y Administración.

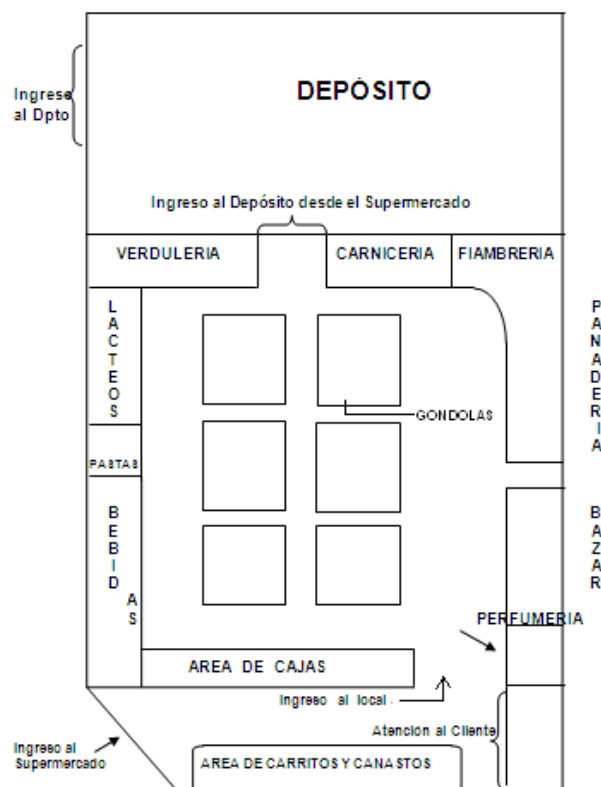
Este supermercado, como la gran mayoría, tiene ubicado los carritos y canastos para las compras en la entrada principal, ordenados en filas y por tamaño, con el objeto de que cada persona que llegue al mismo pueda tomarlos y comenzar a colocar dentro de estos sus compras inmediatamente al ingresar al local.

Antes de ingresar al supermercado, se ubica el área de Información y Atención al Cliente, donde además se reciben envases y bolsas. El sector de ventas cuenta con 12 góndolas para la exhibición de la mercadería, estas se extienden hasta el final del local, donde se ubican el área de Panadería, Carnicería y Verdulería (las cuales se sitúan allí por una cuestión de estrategia comercial). En la parte lateral izquierda encontramos el área de lácteos, pastas y el área de bebidas.

En la parte central del supermercado se encuentran distribuidos por góndolas, todos los productos envasados, separados por rubros ó por grupos merciológicos, limpieza, higiene, enlatados, comestibles, etc. Y al final del recorrido encontramos el área de las cajas.

Al fondo de local, entre el área de Carnicería y el área de Verdulería, está el único acceso que se tiene desde el salón comercial al depósito del supermercado, al cual solo puede ingresar el personal de la empresa.

Plano de la distribución del local comercial de la Sucursal 88



Fuente: Elaboración propia

1.1.3 VISION

Ser el supermercado más importante en la localidad, el elegido por los consumidores, logrando así la distinción de los clientes hacia la Sucursal 88, liderando por su servicio y calidad.

Mantener, fomentar y aumentar las ventas y el número de clientes, año a año, interpretando de la mejor forma las necesidades de los consumidores, manteniéndose siempre en permanente crecimiento, y capaz de responder eficazmente ante los cambios del mercado.

1.1.4 MISION

Ser el supermercado de cercanía que ofrecemos a los vecinos la mejor opción para su economía diaria.

Diferenciarse de la competencia primordialmente por el nivel de calidad humana y profesional, brindando al cliente un trato familiar.

1.1.5 SLOGAN PRINCIPAL

Nuestro cliente, nuestro amigo

1.1.6 VALORES

- Focalización al cliente
- Brindar el mejor servicio
- Búsqueda de la excelencia
- Respeto por la persona
- Trabajo incesante
- Trabajo en equipo y trato humano
- Compromiso y responsabilidad
- Tenacidad, constancia y espíritu de lucha
- Lealtad, honestidad, seriedad
- Continuidad, unidad familiar
- Iniciativa, innovación y creatividad

1.1.7 ESTRATEGIA

- Diferenciación a través del trato con los clientes
- Amplia gama de productos líderes
- La mejor relación en cuanto a calidad – precio
- Innovación constante y a la creación de sinergias con la cooperativa.

1.1.8 OBJETIVOS ORGANIZACIONALES

- Ofrecer productos a precios y calidad competitivos posicionándose en la ciudad como el mejor supermercado.
- Maximización de sus utilidades.
- La atención al cliente, objetivo el cual se puede considerar como el verdadero “Jefe de la empresa” por llamarlo de algún modo.
- Diseñar estrategias para definir el buen manejo del negocio.

1.1.9 POLITICAS EMPRESARIALES

- Garantizar la satisfacción del cliente mediante la prestación de productos de calidad superior.
- Promover el desarrollo de los recursos humanos para asegurar el cumplimiento de los objetivos de la organización.
- Asegurar la permanencia de la organización en el mercado, que garanticen su solidez económica y social.

1.1.10 IMAGEN CORPORATIVA

- ALMACOR Sucursal N° 88 se distingue principalmente por ofrecer siempre a los consumidores la mayor variedad de productos, de la más alta calidad al mejor precio, además de la mejor atención, con el objeto de satisfacer constantemente las necesidades del mercado.
- Posee seriedad y compromiso.

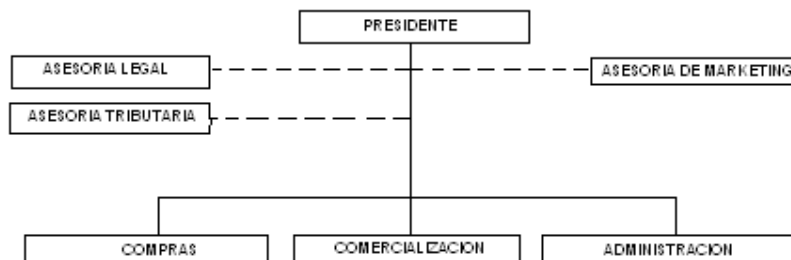
1.1.11 AMBIENTE ORGANIZACIONAL

La Sucursal Almacor 88, posee un ambiente organizacional mecanicista, ya que las actividades que se realizan dentro de la misma se dividen en tareas separadas, especificadas y definidas las cuales siguen una determinada cadena de mando.

En la empresa hay un ambiente estable, donde cada miembro de la organización repite a diario sus tareas, por tal motivo es importante la especialización laboral en cada área, para potencializar de ese modo las habilidades de cada integrante de la sucursal.

1.1.12 ESTRUCTURA FORMAL DE LA SUCURSAL 88

ORGANIGRAMA



Fuente: Elaboración propia

1.1.12.1 FUNCIONES DE LOS PRINCIPALES DEPARTAMENTOS

Presidencia: está a cargo del dueño del supermercado

Staff: integrado por:

- **Asesores legales** (Estudio jurídico)
- **Asesores Tributarios** (Estudio Contable)
- **Asesores de Marketing**

Área de compras: Constituida por un encargado (dueño del supermercado) y siete empleados; uno repartidor, tres reposidores de góndola y tres empleados de depósito y recepción de la mercadería.

Principales funciones:

- Aplicar la política comercial definida por la empresa referida a la compra de mercaderías.
- Negociación con los proveedores.
- Acuerdos marco con proveedores.
- Asignación de espacios y/o exhibiciones especiales.
- Confección del cronograma de compras.
- Mantenimiento de los padrones de artículos.
- Confección, control, cierre y entrega de las notas de pedido.
- Relevamiento de precios de la competencia.

Área de administración: formada por un encargado y cuatro administrativos (la esposa del dueño del supermercado, y tres empleados mas).

Principales funciones:

- Control y asignación de las finanzas generales del supermercado.
- Facturación a los clientes.
- Control de pagos a proveedores.
- Pago a proveedores.
- Cobro a clientes.
- Contabilidad.
- Desarrollo de Sistemas.

-Supervisión y Control de los aspectos fiscales, legales y laborales del supermercado (con el apoyo de la asesoría correspondiente)

Área de comercialización: está formada por varias sub-áreas:

- **Verdulería:** integrada por un empleado
- **Carnicería:** integrada por dos empleados
- **Panadería y fiambrería:** integrada por tres empleados
- **Atención al cliente y Perfumería:** integrada por un empleado
- **Cajas:** integrado por cinco empleados

Principales funciones:

-Aplicar la política comercial definida por la empresa referida a la venta de mercaderías.

-Negociación con los clientes.

-Actualización del listado de precios.

-Recepción de los pedidos de los clientes.

-Consolidación de los pedidos y remisión al almacén.

-Determinación de los precios y las ofertas de productos.

1.1.13 ANALISIS FODA

DAFO FODA es el análisis de las Debilidades, Fortalezas, Amenazas y oportunidades de la ver una empresa, en relación con su entorno, con el mercado y con la propia organización. El propósito de este análisis es ayudar a establecer los objetivos y las metas de la empresa, y a desarrollar sus estrategias, es decir, se lo puede considerar como una herramienta fundamental para saber qué lugar ocupa la empresa en el mercado y dirigir sus pasos hacia el futuro.

DEBILIDADES

- No se aplican correctamente las estrategias definidas.
- No cuenta con un sistema de gestión comercial adecuada.
- Falta de información sobre la evolución de las compras, ingresos y egresos de la mercadería al depósito.
- No cuenta con un sistema de logística de abastecimiento.
- No posee un sistema de inventario permanente.

AMENAZAS

- Existe mucha competencia en la zona en el rubro supermercado.
- A diario los consumidores potencian sus exigencias.
- Gran expansión en las localidades vecinas de almacenes y proveedurías.
- La presencia de supermercados chinos representan una competencia desleal.
- Existe una marcada inflación y desempleo local.
- Existencia de inestabilidad económica y social.

FORTALEZAS

- La imagen de la empresa es muy reconocida en Villa del Rosario.
- Está ubicada en un punto estratégico de la ciudad.
- La empresa ofrece un ambiente familiar.
- Cuenta con infraestructura y equipamientos modernos.
- Posee puestos de trabajos definidos con personal motivado.

-El personal es especializado y capacitado, y se caracteriza por su cordial y diferenciada atención a los clientes.

-Comercializa una variada gama de marcas y productos.

-Posee productos frescos y de calidad a precio razonables

OPORTUNIDADES

-La expansión en distintas localidades.

1.2 ANALISIS DEL ENTORNO

1.2.2 INTRODUCCION

El entorno son los participantes y fuerzas externas que influyen en la capacidad para desarrollar y mantener transacciones exitosas.

Se trata pues de un elemento de profunda incidencia sobre la empresa, el cual tan pronto puede representar ventajas como inconvenientes, y la empresa debe utilizar sus sistemas de investigación de mercados y su información del marketing para observar el medio cambiante en el que se desenvuelve.

El entorno está formado por dos distintos subentornos que denominamos como microentorno y macroentorno.

El macroentorno, el cual consiste en las grandes fuerzas sociales que influyen en todo el microentorno: demográficas, económicas, ecológicas, tecnológicas, políticas y culturales.

Por otra parte el microentorno está formado por las fuerzas cercanas a la empresa que influyen en su capacidad de satisfacer a los clientes, estos son: los mercados de consumidores, los proveedores, los competidores y sus públicos.

1.2.2 EL MACROENTORNO

La empresa y sus proveedores, distribuidores, clientes competidores y públicos interactúan en un amplio macroentorno conformado por fuerzas que

suponen oportunidades y amenazas para la empresa. Dentro del macroentorno se distinguen seis fuerzas principales:

1.2.2.1 AMBIENTE DEMOGRÁFICO

La demografía es el estudio de las poblaciones humanas en cuanto a dimensiones, densidad, ubicación, raza, sexo, edad, ocupación y otras muchas variables. El ambiente demográfico que afecta a la empresa es muy importante en el marketing puesto que involucra a las personas las cuales constituyen los mercados.

Por tanto en la variable demográfica del macroentorno podemos estudiar diversos aspectos, como por ejemplo:

- Cambios en la estructura de edad de la población
- Cambios en la familia
- Cambios geográficos en la población

La ciudad de Villa del Rosario cuenta actualmente con una población de 18.000 personas aproximadamente, donde la sucursal está dedicada y atiende a todos los sectores sociales de la misma.

La población de la ciudad se encuentra en expansión, hay numerosas fuentes de trabajo con un nivel educativo bueno lo cual le permite a la empresa identificar claramente sus clientes.

1.2.2.2 AMBIENTE ECONÓMICO

El ambiente económico está constituido por factores que influyen en el poder de compra y los patrones de gasto de los consumidores. Los mercados necesitan tanto el poder de compra como los consumidores, y este poder de compra depende de los ingresos del momento, de los precios, los ahorros y el crédito. Por todo esto es importante que el marketing tenga en cuenta las principales tendencias en los ingresos y en los cambios en los

comportamientos de consumo. Como ejemplo por tanto podemos estudiar en este sentido los siguientes aspectos:

- Cambios en los ingresos
- Cambios en las pautas de consumo
- Desempleo

Uno de los principales factores que influyen en la empresa es la inflación la cual trae aparejado varios efectos secundarios como lo son la pérdida del poder adquisitivo del dinero, reflejándose en una disminución de ventas, una disminución de la competitividad en el mercado, cierta incertidumbre a la hora de tomar decisiones, incremento en el nivel de desempleo, entre otros.

1.2.2.3 AMBIENTE ECOLÓGICO

El incremento en los niveles de contaminación es una situación que trasciende a la opinión pública que se siente preocupada, por lo que puede suponer una oportunidad para que las empresas tomen conciencia respecto al tema.

El factor ecológico es muy importante para esta empresa, teniendo dentro de sus posibilidades el preservar el medio ambiente, no contaminándolo, logrando la división de residuos, recipientes especiales para el desecho de las pilas o baterías agotadas que luego son retirados por la Municipalidad, entrega de bolsas biodegradables, y de esta forma no compromete la situación medioambiental

1.2.2.4 AMBIENTE TECNOLÓGICO

El ambiente tecnológico está formado por fuerzas que influyen en las nuevas tecnologías y dan lugar a nuevos productos y oportunidades de mercado. Las tecnologías son elementos de cambio que pueden suponer tanto el éxito como el fracaso de una empresa, por el simple hecho de que las tecnologías nuevas desplazan a las viejas. Por ello las empresas deben estar pendientes de las nuevas tendencias.

En la empresa, la tecnología es un factor importante ya que se basan en la constante renovación de tecnología y demás insumos empleadas en su labor para así estar en continua relación con este mundo tan competitivo.

En el supermercado se trata en lo posible de incorporar los elementos más representativos del avance tecnológico, como pueden ser los scanners de las cajas, los ordenadores all one que se emplean en el área de administración.

1.2.2.5 AMBIENTE POLÍTICO-LEGAL

Las decisiones en el ámbito empresarial tienen mucho de influencia por parte del estrato político y las decisiones que se toman en él. El entorno político está formado por las leyes, las agencias gubernamentales y los grupos de presión que influyen en los individuos y organizaciones de una sociedad determinada. Dentro de este ambiente político cabe destacar las siguientes fuerzas que influyen en el entorno de la empresa:

-Legislación para las empresas. Estas leyes suelen ser de diversas características: de protección a las empresas unas de otras (leyes de competencia desleal); de protección de los consumidores de las prácticas comerciales desleales o con el objetivo de proteger los intereses de la sociedad en contra del comportamiento comercial sin restricciones.

- Desregulación y menor intervención del Estado.

La empresa cuenta con una estabilidad económica moderada, más allá de la inestabilidad y los continuos conflictos políticos/económicos por los que atraviesa el país actualmente.

La sucursal se encuentra situada en la localidad de Villa del Rosario, Provincia de Córdoba por lo tanto todo su sistema institucional se encuentra limitado por el conjunto de disposiciones dispuestas por el Gobierno de la Provincia de Córdoba, el Gobierno Municipal de la ciudad de Villa del Rosario y por el Ministerio de Sanidad. (ERIC)¹

¹ Ente Regional Intermunicipal de Control, ubicado en la propia localidad de Villa del Rosario.

Con respecto a la legislación que afecta a la empresa en cuestión, el Ministerio de Sanidad es el que impone las normas y pautas para la elaboración, conservación y comercialización de todos los productos que encontramos a diario en un supermercado y es el encargado de hacerlas cumplir.

Además debe respetar las ordenanzas dispuestas por la Municipalidad de Villa del Rosario (Habilitación municipal, Habilitación Comercial, certificado de bromatología, etc.)

1.2.2.6 AMBIENTE SOCIO-CULTURAL

Por último encontramos los factores sociales y culturales, otra pieza clave a la hora de analizar una empresa, de allí que debemos tener presente que los valores, las creencias, las costumbres, las preferencias, los gustos y demás comportamientos de la sociedad influyen en la toma de decisiones de las empresas, ya que conforman el ambiente socio cultural de estas direccionado su accionar hacia las preferencias de sus consumidores.

Cambios en los valores culturales secundarios. Modas, tendencias de la sociedad que van evolucionando y abriendo paso a nuevas necesidades que las empresas pueden ver como oportunidades de negocio.

Villa del Rosario, a pesar de ser una ciudad aún mantiene las costumbres y la tranquilidad típicas de un pueblo, se respetan los horarios de trabajo y de descanso de la población, por lo tanto los horarios de todos los comercios no son de corrido.

La principal actividad económica de la zona es la actividad agropecuaria, pero también encontramos algunas industrias.

En cuanto a la parte cultural posee cuatro establecimientos educativos a nivel primario y cuatro establecimientos educativos a nivel secundario.

1.2.3 EL MICROENTORNO

El microentorno son aquellas fuerzas cercanas a la empresa que influyen en su capacidad de satisfacer a sus clientes; los proveedores, los

clientes, la competencia y los grupos de interés son las principales fuerzas que conviene distinguir en este microentorno.

1.2.3.1 PROVEEDORES

Son aquellas empresas que proporcionan recursos a la empresa para producir los bienes y servicios. Las variables que afectan de una manera más directa son: número de proveedores, tamaño del proveedor, poder de negociación y poder de mercado.

Este supermercado opera solamente con un proveedor la Cooperativa ALMACOR y la negociación con esta se convierte en una ficha crucial para conseguir productos de calidad, disponibles y sobre todo a un buen precio, ya que generalmente a mayor volumen, menor costo.

1.2.3.2 CLIENTES

Se debe realizar un estudio de las oportunidades y amenazas de los diferentes mercados de clientes a los que se dirige la empresa, cada uno de ellos tendrá unas características especiales que exigirán un cuidadoso análisis del vendedor.

En la empresa, este factor es tenido en cuenta con la importancia que amerita cuyas metas son:

- Afirmar las relaciones con los consumidores
- Lograr la diferenciación de sus productos
- Lograr la diferenciación de la atención a los consumidores
- La flexibilidad de su estructura que le permite adaptarse a las actuales exigencias del mercado

1.2.3.3 COMPETENCIA

Estudio de las oportunidades y amenazas derivadas de aquellas empresas que desde un punto de vista amplio compiten con los bienes y servicios de nuestra empresa. Hay que estudiar variables como

- La competencia actual y potencial (puntos débiles y fuertes)
- Estrategias pasadas y actuales
- Barreras de entrada al sector
- Productos sustitutivos de los nuestros

Si bien el objetivo del supermercado es lograr la satisfacción de sus cliente también apunta a lograr el posicionamiento de sus productos en la vida de los consumidores, para lograr esto analiza puntos fuertes y débiles de la competencia, su estructura, quienes y cuántos son, como trabajan, a quienes apuntan, su tamaño, su ubicación, sus ventajas, su capacidad, su posicionamiento, su crecimiento y estabilidad para de ese modo estar alerta y direccionar su accionar para lograr los resultados deseados.

Es sabido que el análisis de la competencia resulta un poco inusual y difícil de llevar adelante por los directivos de las organizaciones, pero es vital para mejorar el funcionamiento de una empresa. Actualmente este supermercado cuenta con 8 competidores principales del mismo ramo.

Supermercado Premier (1)

Supermercado Premier (2)

Supermercado Día %

Supermercado Vironi

Supermercado Altamirano Shop

Supermercado Vaccara (Chino)

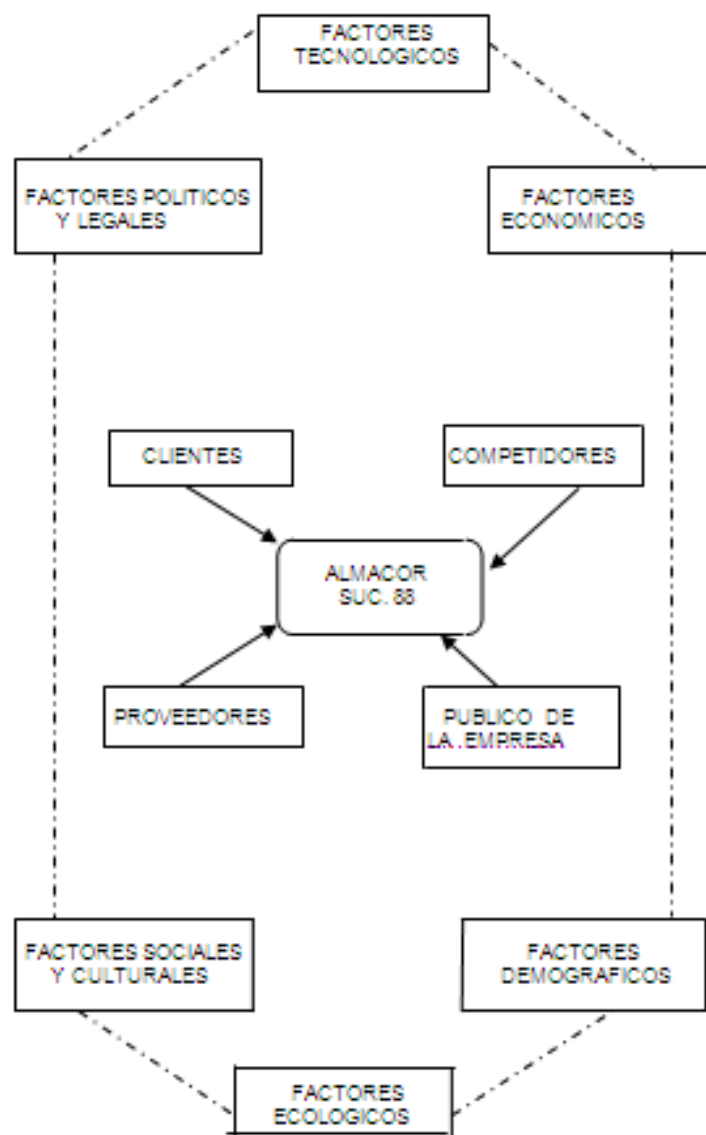
Supermercado Micaela (Chino)

1.2.3.4 PUBLICOS EN GENERAL

El público es cualquier grupo que tiene un interés real o potencial en la capacidad de una organización para alcanzar sus objetivos, o ejerce un impacto sobre ella. Pueden ser:

- Financieros (bancos o instituciones financieras relacionados con la empresa)
- Medios de masas (diarios, revistas, radio y tv locales)
- Instituciones públicas
- Acciones populares: de interés general o interno (sindicatos)

GRAFICO DEL MICROENTORNO Y MACROENTORNO DEL SUPERMERCADO



Fuente: Elaboración propia

PRESENTACION DE LOS ESTADOS CONTABLES DE ORGANIZACIONES ROCA S.A.

ESTADOS CONTABLES EJERCICIO IRREGULAR 1

Definición: Los Estados Contables son los medios por los que el emisor de la información contable financiera la transmite a los usuarios.

Estos Estados Contables deben informar sobre la situación patrimonial; el estado de evolución del patrimonio neto; el estado de resultados y el estado de flujo de efectivo.

ESTADO DE SITUACIÓN PATRIMONIAL

Concepto

En un momento determinado, el estado de situación patrimonial o balance general expone el activo, el pasivo y el patrimonio neto y, en su caso, la participación minoritaria en sociedades controladas.

Estructura

- a) activo;
- b) pasivo;
- c) participaciones de accionistas no controlantes en los patrimonios de las empresas controladas (sólo en el estado de situación patrimonial o balance general consolidado);
- d) patrimonio neto.

Clasificación

Las partidas integrantes del activo y el pasivo se clasifican en corrientes y no corrientes y, dentro de estos grupos, integran rubros de acuerdo con su naturaleza.

Los rubros del activo corriente y no corriente se ordenarán -dentro de cada grupo- en función decreciente de su liquidez global considerada por rubros.

Los pasivos corrientes y no corrientes se ordenarán -dentro de cada grupo exponiendo primero las obligaciones ciertas y luego las contingentes.

Clasificación de activos y pasivos en corrientes y no corrientes

Los activos y pasivos se clasifican en corrientes y no corrientes en base al plazo de un año, computado desde la fecha de cierre del período al que se refieren los estados contables.

Activos corrientes

Los activos se clasifican en corrientes si se espera que se conviertan en dinero o equivalente en el plazo de un año, computado desde la fecha de cierre del período al que se refieren los estados contables, o si ya lo son a esta fecha.

Por lo tanto, se consideran corrientes:

-Los saldos de libre disponibilidad en caja y bancos al cierre del período contable.

-Otros activos, cuya conversión en dinero o su equivalente se estima que se producirá dentro de los doce meses siguientes a la fecha de cierre del período al que corresponden los estados contables.

-Los bienes consumibles y derechos que evitarán erogaciones en los doce meses siguientes a la fecha indicada en el párrafo anterior, siempre que, por su naturaleza, no implicaron una futura apropiación a activos inmovilizados.

-Los activos que por disposiciones contractuales o análogas deben destinarse a cancelar pasivos corrientes.

Activos no corrientes

Comprenden a todos los que no puedan ser clasificados como corrientes, de acuerdo con lo indicado en el punto anterior.

Pasivos corrientes

Se consideran como tales:

-Los exigibles al cierre del período contable.

-Aquellos cuyo vencimiento o exigibilidad se producirá en los doce meses siguientes a la fecha de cierre del período al que correspondieran los estados contables.

-Las provisiones constituidas para afrontar obligaciones eventuales que pudiesen convertirse en obligaciones ciertas y exigibles dentro del período indicado en el punto anterior.

Pasivos no corrientes

Comprenden a todos los que no puedan ser clasificados como corrientes, de acuerdo con lo indicado en el punto anterior.

Debe mostrar la situación patrimonial del ente, a una fecha determinada.

Las partidas que integran el activo y el pasivo se clasifican en corrientes y no corrientes, integrándose por rubros según su naturaleza.

El activo corriente es todo lo realizable dentro del año siguiente a la fecha de cierre de los estados contables y el activo no corriente es lo realizable con posterioridad al año.

Los datos de los activos corrientes se ordenan desde lo más líquido a lo menos líquido. Los activos no corrientes se ordenan desde lo más cercano hasta lo más permanente.

Los pasivos corrientes se ordenan en función del grado de certidumbre de su existencia, es decir primero se exponen las obligaciones ciertas y luego las contingentes.

ORGANIZACIONES ROCA S.A.

25 DE MAYO 924 - VILLA DEL ROSARIO - CORDOBA

EJERCICIO ECONÓMICO IRREGULAR N° 1 - INICIADO EL 1ro. DE SETIEMBRE DE 2009.

Actividad principal de la Sociedad: VENTA AL POR MENOR EN SUPERMERCADOS

Fecha de inscripción en el
Registro Público de Comercio 11 de Diciembre de 2009

Número de Inscripción en el Registro
Público de Comercio 9482/A

Fecha en que se cumple el plazo de
duración de la Sociedad: 11 de Diciembre de 2099

ORGANIZACIONES ROCA S.A.

Número de Inscripción en el Registro Público de Comercio: N° 9482/A

EJERCICIO ECONÓMICO IRREGULAR N° 1 - INICIADO EL 1ro. DE SETIEMBRE DE 2009.

En moneda homogénea

| | Ejercicio actual |
|---|--------------------------|
| <u>ACTIVO CORRIENTE</u> | |
| Caja y bancos (Nota 2.a) | 71.194,04 |
| Cuentas por Cobrar (Nota 2.b) | 31.973,27 |
| Otros créditos (Nota 2.c) | 71.735,41 |
| Bienes de Cambio (Nota 2.d) | 332.850,55 |
| Total del Activo Corriente | <u>507.753,27</u> |
| <u>ACTIVO NO CORRIENTE</u> | |
| Bienes de Uso (Anexo I) | 322.228,36 |
| Total del Activo No Corriente | <u>322.228,36</u> |
| TOTAL DEL ACTIVO | <u>829.981,63</u> |
| <u>PASIVO CORRIENTE</u> | |
| Deudas Comerciales (Nota 2.e) | 245.590,96 |
| Deudas Fiscales (Nota 2.f) | 134.071,76 |
| Deudas Sociales y Previsionales (Nota 2.g) | 70.079,94 |
| Total del Pasivo Corriente | <u>449.742,66</u> |
| <u>PASIVO NO CORRIENTE</u> | |
| Socios Cuentas Particulares (Nota 2.h) | 100.000,00 |
| Total del Pasivo No Corriente | <u>100.000,00</u> |
| TOTAL DEL PASIVO | <u>549.742,66</u> |
| <u>PATRIMONIO NETO</u> | |
| (según Estado de Evolución del Patrimonio Neto) | <u>280.238,97</u> |
| TOTAL | <u>829.981,63</u> |

ESTADO DE RESULTADOS

Concepto

Suministra información de las causas que generaron el resultado atribuible al período.

Estructura

Las partidas de resultados se clasifican en resultados ordinarios y resultados extraordinarios.

Resultados ordinarios:

Son todos los resultados del ente acaecidos durante el ejercicio, excepto los resultados extraordinarios.

Resultados extraordinarios:

Comprende los resultados atípicos y excepcionales acaecidos durante el ejercicio, de suceso infrecuente en el pasado y de comportamiento similar esperado para el futuro, generados por factores ajenos a las decisiones propias del ente, tales como expropiación de activos y siniestros.

Clasificación

Las partidas de resultados se clasifican:

Resultados ordinarios.

Deben distinguirse:

- a) los ingresos provenientes de las actividades principales del ente;
- b) el costo incurrido para lograrlos;
- c) los gastos operativos, clasificados por función;
- d) los resultados de inversiones permanentes en otros entes;
- e) los resultados de actividades secundarias;
- f) los resultados financieros y de tenencia,

Resultados extraordinarios

Los resultados extraordinarios pueden:

a) exponerse en un renglón del estado de resultados netos del efecto del impuesto a las ganancias, discriminando en la información complementaria a las principales partidas, o

b) detallar las principales partidas (incluyendo el impuesto a las ganancias) en dicho estado.

En ambos casos, las partidas deben discriminarse de idéntica forma a la descripta para los resultados ordinarios.

El estado de resultados brinda detalles de las causas que dieron origen al resultado del ejercicio.

- Se presenta en forma de relación, mostrando una sucesión vertical de partidas.
- O se presenta en forma de cuenta llamada así por su semejanza con las fichas del mayor.

Los resultados dados su naturaleza se clasifican en:

1. atribuibles al período ó ejercicio económico.
2. ajustes de resultados de ejercicios anteriores.

ORGANIZACIONES ROCA S.A.

Número de Inscripción en el Registro Público de Comercio: N° 9482/A

EJERCICIO ECONÓMICO IRREGULAR N° 1 - INICIADO EL 1ro. DE SETIEMBRE DE 2009.

En moneda homogénea

| | Ejercicio actual |
|---|----------------------------|
| Ventas netas de bienes y servicios | 7.146.800,00 |
| Costo de ventas (Anexo III) | <u>(5.661.566,51)</u> |
| Perdida bruta | <u>1.485.233,49</u> |
| Gastos de administración (Anexo III) | (149.997,38) |
| Gastos de comercialización (Anexo III) | (1.028.888,78) |
| Gastos financieros (Anexo III) | (56.108,36) |
| Gastos de Transporte | 0,00 |
| Amortizaciones (Anexo I) | <u>0,00</u> |
| Resultado antes del impuesto a las ganancias | <u>250.238,97</u> |
| Impuesto a las Ganancias | - |
| Resultado de las Operaciones Ordinarias | <u>250.238,97</u> |
| RESULTADO DEL EJERCICIO | <u>250.238,97</u> |

ESTADO DE EVOLUCIÓN PATRIMONIO NETO

Concepto

Informa la composición del patrimonio neto y las causas de los cambios acaecidos durante los períodos presentados en los rubros que lo integran.

Estructura

Las partidas integrantes del patrimonio neto deben clasificarse y resumirse de acuerdo con su origen: aportes de los propietarios (o asociados) y resultados acumulados.

El capital expresado en moneda de cierre debe exponerse discriminando sus componentes, tales como aportes de los propietarios (o asociados) – capitalizados o no– a su valor nominal y el ajuste por inflación de ellos.

Los resultados acumulados, distinguiendo los no asignados de aquellos en los que su distribución se ha restringido mediante normas legales, contractuales o por decisiones del ente.

PARTIDAS QUE INTEGRAN EL PATRIMONIO NETO

| | | |
|----------------------------|-------------------------|----------------------|
| Aporte de los Propietarios | Capital | Capital Suscripto |
| | | Ajuste de Capital |
| | | Aportes Irrevocables |
| | | Prima de Emisión |
| Resultados Acumulados | Ganancias Reservadas | Reserva Legal |
| | | Otras Reservas |
| | Resultados Diferidos | |
| | Resultados no Asignados | |

Para cada rubro integrante del patrimonio neto se expone la siguiente información:

- a. El saldo inicial del período, que debe coincidir con el saldo final reexpresado del ejercicio anterior.
- b. Las variaciones del período.
- c. El saldo final del período.

Para el total del patrimonio neto también se expone la información detallada en el párrafo anterior, sólo que en forma comparativa con la del ejercicio precedente.

ORGANIZACIONES ROCA S.A.

Número de Inscripción en el Registro Público de Comercio: N° 9482/A

EJERCICIO ECONÓMICO IRREGULAR N° 1 - INICIADO EL 1ro. DE SETIEMBRE DE 2009.

En moneda homogénea

| Descripción | APORTES DE LOS ACCIONISTAS | | | | GANANCIAS RESERVADAS | | RESULT. NO ASIGNADOS | TOTALES Ejercicio actual |
|------------------------------|----------------------------|-------------------|--------------------------|-----------|----------------------|-------|----------------------|-----------------------------|
| | Capital Social | Ajuste al Capital | Aportes no capitalizados | Total | Reserva legal | Total | | |
| Saldos al inicio | 30.000,00 | - | - | 30.000,00 | - | - | - | 30.000,00 |
| Ajuste de saldos al inicio | | | | - | | | - | - |
| Saldos al inicio modificados | 30.000,00 | - | - | 30.000,00 | - | - | - | 30.000,00 |
| Resultado del ejercicio | | | | | | | 250.238,97 | 250.238,97 |
| Saldos al cierre del ej. | 30.000,00 | - | - | 30.000,00 | - | - | 250.238,97 | 280.238,97 |

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO

Este estado debe informar la variación en la suma de los siguientes componentes patrimoniales:

- el efectivo (incluyendo los depósitos a la vista);
- los equivalentes de efectivo, considerándose como tales a los que se mantienen con el fin de cumplir con los compromisos de corto plazo más que con fines de inversión u otros propósitos.

Para que una inversión pueda ser considerada un equivalente de efectivo debe ser de alta liquidez, fácilmente convertible en importes conocidos

de efectivo y sujeta a riesgos insignificantes de cambios de valor. Una inversión sólo podrá considerarse como equivalente de efectivo, cuando tenga un plazo corto de vencimiento (ejemplo: tres meses o menos desde su fecha de adquisición).

En la información complementaria se deberá exponer la conciliación entre el efectivo y sus equivalentes considerados en el estado de flujo de efectivo y las partidas correspondientes informadas en el estado de situación patrimonial.

ESTRUCTURA

1. Variación del monto

Debe exponerse la variación neta acaecida en el efectivo y sus equivalentes.

2. Causas de variación

Las causas de variación del efectivo y sus equivalentes se exponen por separado para los tres tipos de actividades.

1. Actividades operativas

Son las principales actividades de la empresa que producen ingresos y otras actividades no comprendidas en las actividades de inversión o de financiamiento.

Incluyen a los flujos de efectivo y sus equivalentes, provenientes de compras o ventas de acciones o títulos de deuda destinados a negociación habitual.

El efecto de estas actividades podrá exponerse por el método directo (que es el recomendado) o por el indirecto.

El método directo expone las principales clases de entradas y salidas brutas en efectivo y sus equivalentes, que aumentaron o disminuyeron a éstos, brindando así mayor información que el método indirecto para estimar los flujos de efectivo y sus equivalentes futuros.

El método indirecto expone el resultado ordinario y el extraordinario de acuerdo con el estado pertinente, a los que se suma o deduce, las partidas de ajuste necesarias para arribar al flujo neto de efectivo y sus equivalentes, proveniente de las actividades operativas. Tales partidas son, conceptualmente:

a) las que integran el resultado del período corriente pero nunca afectarán al efectivo y sus equivalentes (por ejemplo, las depreciaciones de los bienes de uso);

b) las que integran el resultado del período corriente pero afectarán al efectivo y sus equivalentes en un período posterior (por ejemplo, las ventas devengadas pendientes de cobro);

c) las que integraron el resultado de un período anterior pero afectaron al efectivo y sus equivalentes en el período corriente (por ejemplo, las cobranzas efectuadas en el período corriente de ventas devengadas en el período anterior);

d) las que integran el resultado del período corriente pero cuyos flujos de efectivo y sus equivalentes pertenecen a actividades de inversión o de financiación.

Estas partidas de ajuste podrán exponerse en el cuerpo del estado o en información complementaria.

Las partidas de ajuste indicadas en los incisos b) y c) anteriores, podrán reemplazarse por la variación producida durante el período correspondiente en el saldo de cada rubro patrimonial relacionado con las actividades operativas (ejemplo: créditos por ventas).

2. Actividades de inversión

Corresponden a la adquisición y enajenación de activos realizables a largo plazo y de otras inversiones que no son equivalentes de efectivo, excepto las mantenidas con fines de negociación habitual.

Los flujos de efectivo y sus equivalentes, por actividades de inversión relacionadas con la adquisición o la enajenación de sociedades controladas o de otras unidades de negocio deben presentarse separadamente.

3. Actividades de financiación

Corresponden a los movimientos de efectivo y sus equivalentes resultantes de transacciones con los propietarios del capital o con los proveedores de préstamos.

4. Flujos correspondientes a partidas extraordinarias

Los flujos de efectivo y sus equivalentes ocasionados por partidas extraordinarias deben:

- a) atribuirse a las actividades operativas, de inversión o de financiamiento, lo que corresponda;
- b) exponerse por separado.

5. Intereses, dividendos e impuesto a las ganancias

Los flujos de efectivo y sus equivalentes, por intereses y dividendos recibidos y pagados, así como el impuesto a las ganancias pagado, deben presentarse por separado y clasificarse individualmente de manera consistente de un período a otro.

Los flujos de efectivo y sus equivalentes, por intereses y dividendos pagados, puede optarse por su asignación a las actividades operativas o de financiación.

Los flujos de efectivo y sus equivalentes, por intereses y dividendos cobrados puede optarse por su asignación a las actividades operativas o de inversión.

Los flujos de efectivo y sus equivalentes, por pagos relacionados con el impuesto a las ganancias se asignarán a las actividades operativas, excepto que puedan ser específicamente asociados a actividades de inversión o de financiación.

Los resultados devengados por los conceptos incluidos en esta sección, cuando el ente aplique el método indirecto, deberán eliminarse del resultado del ejercicio.

ORGANIZACIONES ROCA S.A.

Número de Inscripción en el Registro Público de Comercio: N° 9482/A

EJERCICIO ECONÓMICO IRREGULAR N° 1 - INICIADO EL 1ro. DE SETIEMBRE DE 2009.

En moneda homogénea

| | Ejercicio actual |
|---|-------------------------|
| Variación del efectivo | |
| Efectivo al Inicio del Ejercicio | 30.000,00 |
| Modificación de Ejercicios anteriores | - |
| Efectivo modificado al Inicio del Ejercicio | 30.000,00 |
| Efectivo al Cierre del Ejercicio | 71.194,04 |
| Aumento Neto del Efectivo | 41.194,04 |
| | |
| Causas de las variaciones del efectivo | |
| <u>Actividades Operativas</u> | |
| Ganancia Operativa del Ejercicio | 250.238,97 |
| Depreciación Bs. de Uso | 79.627,51 |
| Variación en el Activo(Aumento) | -103.708,68 |
| Variación en Bienes de Cambio(Aumento) | -332.850,55 |
| Flujo neto de Efectivo generado (utilizado) antes de operaciones extraordinarias | -106.692,75 |
| | |
| Flujo neto de Efectivo Utilizado por las activ. extraord. | - |
| | |
| Flujo neto de efectivo generado (utilizado) en las actividades operativas | - |
| | |
| <u>Actividades de Inversión</u> | |
| Variación de Bienes de Uso | -401.855,87 |
| Flujo neto de efectivo Utilizado en las actividades de Inversión | -401.855,87 |
| | |
| <u>Actividades de Financiación</u> | |
| Gastos y Comisiones Bancarias | - |
| Variación del Pasivo | 549.742,66 |
| Variación de Cuentas a Cobrar | - |
| Flujo neto de efectivo Utilizado en las actividades de Financiación | 549.742,66 |
| | |
| RECPAM | - |
| | |
| Aumento Neto del Efectivo | 41.194,04 |

ESTADOS CONTABLES EJERCICIO 2

ESTADO DE SITUACION PATRIMONIAL

ORGANIZACIÓN ROCA S.A.

Número de Inscripción en el Registro Público de Comercio: N° 226 F° 226 T° 24
EJERCICIO ECONÓMICO N° 2 - INICIADO EL 1ro. DE AGOSTO DE 2010.
ESTADOS CONTABLES AL 31 DE JULIO DE 2011.-
En moneda homogénea

| | <u>Ejercicio actual</u> | <u>Ejercicio anterior</u> |
|---|----------------------------|---------------------------|
| <u>ACTIVO CORRIENTE</u> | | |
| Caja y bancos (Nota 2.a) | 423.752,70 | 71.194,04 |
| Cuentas por Cobrar (Nota 2.b) | 36.723,57 | 31.973,27 |
| Otros créditos (Nota 2.c) | 104.884,72 | 71.735,41 |
| Bienes de Cambio (Nota 2.d) | 1.048.530,00 | 332.850,55 |
| Total del Activo Corriente | <u>1.613.890,99</u> | <u>507.753,27</u> |
| <u>ACTIVO NO CORRIENTE</u> | | |
| Bienes de Uso (Anexo I) | 254.569,17 | 322.228,36 |
| Total del Activo No Corriente | <u>254.569,17</u> | <u>322.228,36</u> |
| TOTAL DEL ACTIVO | <u>1.868.460,16</u> | <u>829.981,63</u> |
| <u>PASIVO CORRIENTE</u> | | |
| Deudas Comerciales (Nota 2.e) | 960.628,61 | 245.590,96 |
| Deudas Fiscales (Nota 2.f) | 128.693,21 | 134.071,76 |
| Deudas Sociales y Previsionales (Nota 2.g) | 112.198,44 | 70.079,94 |
| Total del Pasivo Corriente | <u>1.201.520,26</u> | <u>449.742,66</u> |
| <u>PASIVO NO CORRIENTE</u> | | |
| Socios Cuentas Particulares (Nota 2.h) | 100.000,00 | 100.000,00 |
| Total del Pasivo No Corriente | <u>100.000,00</u> | <u>100.000,00</u> |
| TOTAL DEL PASIVO | <u>1.301.520,26</u> | <u>549.742,66</u> |
| <u>PATRIMONIO NETO</u> | | |
| (según Estado de Evolución del Patrimonio Neto) | 566.939,89 | 280.238,97 |
| TOTAL | <u>1.868.460,16</u> | <u>829.981,63</u> |

ESTADO DE RESULTADOS

ORGANIZACIÓN ROCA S.A.

Número de Inscripción en el Registro Público de Comercio: N° 226 F° 226 T° 24
EJERCICIO ECONÓMICO N° 2 - INICIADO EL 1ro. DE AGOSTO DE 2010.

ESTADOS CONTABLES AL 31 DE JULIO DE 2011.-

En moneda homogénea

| | Ejercicio actual | Ejercicio anterior |
|---|-------------------------|---------------------------|
| Ventas netas de bienes y servicios | 13.843.103,73 | 7.146.800,00 |
| Costo de ventas (Anexo III) | (10.983.544,04) | (5.661.566,51) |
| Perdida bruta | 2.859.559,69 | 1.485.233,49 |
| Gastos de administración (Anexo III) | (367.186,59) | (149.997,38) |
| Gastos de comercialización (Anexo III) | (1.875.843,87) | (1.028.888,78) |
| Gastos financieros (Anexo III) | (257.991,47) | (56.108,36) |
| Gastos de Transporte | 0,00 | 0,00 |
| Amortizaciones (Anexo I) | 0,00 | 0,00 |
| Resultado antes del impuesto a las ganancias | 358.537,76 | 250.238,97 |
| Impuesto a las Ganancias | - | - |
| Resultado de las Operaciones Ordinarias | 358.537,76 | 250.238,97 |
| RESULTADO DEL EJERCICIO | 358.537,76 | 250.238,97 |

ESTADO DE EVOLUCION DEL PATRIMONIO NETO

ORGANIZACIÓN ROCA S.A.

Número de Inscripción en el Registro Público de Comercio: N° 226 F° 226 T° 24

EJERCICIO ECONÓMICO N° 2 - INICIADO EL 1ro. DE AGOSTO DE 2010.

ESTADOS CONTABLES AL 31 DE JULIO DE 2011.-

En moneda homogénea

| Descripción | APORTES DE LOS ACCIONISTAS | | | Total | GANANCIAS RESERVADAS | | RESULT. NO ASIGNADOS | TOTALES | |
|---------------------------------|----------------------------|-------------------|--------------------------|-------------------|----------------------|----------|----------------------|-------------------|--------------------|
| | Capital Social | Ajuste al Capital | Aportes no capitalizados | | Reserva legal | Total | | Ejercicio actual | Ejercicio anterior |
| Saldos al inicio | 280.238,97 | - | - | 280.238,97 | - | - | -71.836,84 | 208.402,13 | 30.000,00 |
| Ajuste de saldos al inicio | | | | - | | | - | - | |
| Saldos al inicio modificados | 280.238,97 | - | - | 280.238,97 | - | - | -71.836,84 | 208.402,13 | 30.000,00 |
| Resultado del ejercicio | | | | | | | 358.537,76 | 358.537,76 | 250.238,90 |
| Saldos al cierre del ej. | 280.238,97 | - | - | 280.238,97 | - | - | 286.700,92 | 566.939,89 | 280.238,90 |

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO

ORGANIZACIÓN ROCA S.A.

Número de Inscripción en el Registro Público de Comercio: N° 226 F° 226 T° 24

EJERCICIO ECONÓMICO N° 2 - INICIADO EL 1ro. DE AGOSTO DE 2010.

ESTADOS CONTABLES AL 31 DE JULIO DE 2011.-

En moneda homogénea

| | Ejercicio actual | Ejercicio anterior |
|---|--------------------|--------------------|
| Variación del efectivo | | |
| Efectivo al Inicio del Ejercicio | 71.194,04 | 30.000,00 |
| Modificación de Ejercicios anteriores | - | - |
| Efectivo modificado al Inicio del Ejercicio | 71.194,04 | 30.000,00 |
| Efectivo al Cierre del Ejercicio | 423.752,70 | 71.194,04 |
| Aumento Neto del Efectivo | 352.558,66 | 41.194,04 |
| Causas de las variaciones del efectivo | | |
| <u>Actividades Operativas</u> | | |
| Ganancia Operativa del Ejercicio | 358.537,77 | 250.238,97 |
| Depreciación Bs. de Uso | 81.650,07 | 79.627,51 |
| Variación en el Activo (Aumento) | -37.899,62 | -103.708,68 |
| Variación en Bienes de Cambio (Aumento) | -715.679,45 | -332.850,55 |
| Disminución P.N. (Honorarios Soc. Gtes, Imp. Gcias., etc.) | -71.836,84 | |
| Flujo neto de Efectivo generado (utilizado) antes de operaciones extraordinarias | -385.228,07 | -106.692,75 |
| Flujo neto de Efectivo Utilizado por las activ. extraord. | | |
| Flujo neto de efectivo generado (utilizado) en las actividades operativas | - | - |
| <u>Actividades de Inversión</u> | | |
| Variación de Bienes de Uso | -13.990,88 | -401.855,87 |
| Flujo neto de efectivo Utilizado en las actividades de Inversión | -13.990,88 | -401.855,87 |
| <u>Actividades de Financiación</u> | | |
| Gastos y Comisiones Bancarias | - | - |
| Variación del Pasivo | 751.777,60 | 549.742,66 |
| Variación de Cuentas a Cobrar | - | - |
| Flujo neto de efectivo Utilizado en las actividades de Financiación | 751.777,60 | 549.742,66 |
| RECPAM | - | - |
| Aumento Neto del Efectivo | 352.558,66 | 41.194,04 |

CAPITULO II

ANALISIS DE LA SITUACION FINANCIERA

2. INTRODUCCION

Por análisis patrimonial entendemos el análisis referido básicamente a la estructura del balance y es bastante habitual diferenciar en el mismo dos partes: análisis a corto plazo y análisis a largo plazo.

2.1 SITUACION FINANCIERA DE CORTO PLAZO

El activo circulante recoge aquellas partidas que se transformarán en dinero en el corto plazo y que el pasivo circulante es el importe de las deudas con vencimiento inferior al año.

Ante esta situación es evidente que el importe del primero debe ser superior al del segundo, pues de lo contrario se pueden plantear problemas de liquidez con el consiguiente bloqueo de pago a cierto acreedores de la empresa y los problemas que puede acarrear esta situación.

Por ello, es preciso realizar un análisis de esta situación de una forma sistemática y constante en el tiempo de tal forma que se puedan evitar en lo posible dichos problemas.

Para realizar este análisis se cuenta con una serie de herramientas o metodología específica que se puede resumir en el estudio de los siguientes puntos:

Capital circulante

Ratios de corto plazo

2.1.1 CAPITAL CIRCULANTE

En una situación económico financiera normal, como se ha estudiado en los epígrafes anteriores, en el activo figuran las partidas donde se han aplicado los recursos de la empresa (Activo fijo y Activo circulante) y en el pasivo figuran aquellas masas patrimoniales que nos indican el origen de los recurso que

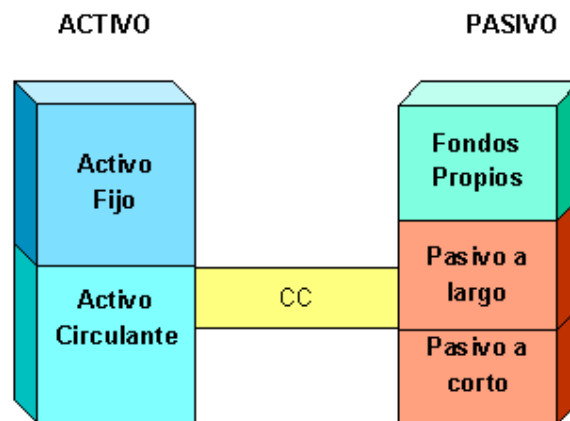
están financiando el activo (fondos propios y fondos ajenos a largo y corto plazo).

El activo fijo está financiado por los fondos propios y los fondos ajenos a largo plazo (la suma de estas partidas constituyen los denominados capitales permanentes), en tanto que el activo circulante está financiado con los fondos ajenos a corto plazo o pasivo circulante y por una pequeña parte de los capitales permanentes.

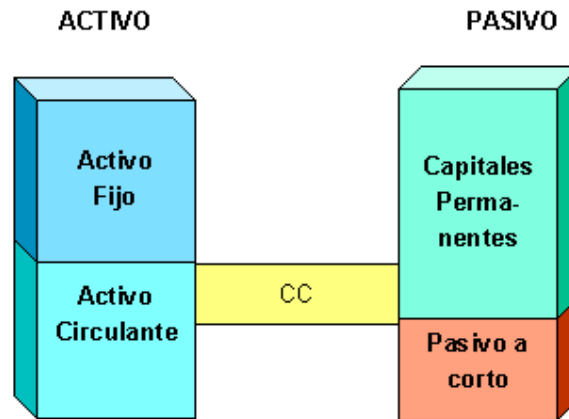
El CAPITAL CIRCULANTE (también denominado fondo de maniobra o capital de trabajo) se puede definir de dos formas:

1. El excedente del activo circulante sobre el pasivo a corto plazo.
2. La parte de los capitales permanente que están financiando el pasivo a corto plazo.

Gráficamente, utilizando una estructura de cinco masas patrimoniales la representación del capital circulante es la siguiente:



Y con cuatro masas patrimoniales:



¿Por qué el activo circulante debe ser mayor que el pasivo circulante?

La explicación es sencilla, hasta ahora se ha dicho que la suma del activo circulante es el importe que se transformará en dinero el próximo ejercicio, pero esta aseveración será cierta siempre que se vendan las existencias que hay en el almacén y que nos paguen todos los deudores.

Si esto no se cumple y el importe del activo circulante es similar al del pasivo circulante es obvio que la empresa no podrá atender todos sus pagos a corto plazo, de ahí la necesidad de crear una zona de seguridad o excedente del activo a corto sobre el pasivo a corto, lo que por otro lado también significa que parte del activo circulante estará financiado con capitales permanentes.

Esta zona de seguridad es la que se conoce como capital circulante.

Si el capital circulante es negativo, la empresa estará en peligro de suspensión de pagos. No obstante, hay casos, como ocurre en el sector de los hipermercados, donde es relativamente frecuente encontrar un capital circulante negativo dado que:

- Tiene un bajo nivel de activos circulantes: cobros al contado, mercancías propiedad de los proveedores y gestión activa de la tesorería.

- Tienen un fuerte volumen de pasivo circulante originado por el amplio plazo de pago obtenido de los proveedores.

Mientras se incremente o mantenga el volumen de ventas no existe riesgo ya que la financiación de proveedores es permanente.

2.1.2 RATIOS DE CORTO PLAZO

Los ratios de liquidez tratan de medir la capacidad de la empresa para atender sus deudas a corto plazo. Los más importantes son los siguientes:

2.1.2.1 LIQUIDEZ

Refleja la capacidad de una empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo conforme se vencen. La liquidez se refiere a la solvencia de la posición financiera general de la empresa, es decir, la facilidad con la que paga sus facturas.

-CAPITAL DE TRABAJO NETO

En realidad no es una razón, es una medida común de la liquidez de una empresa. Se calcula de la manera siguiente:

$$\textit{Capital de trabajo neto} = \textit{Activo Circulante} - \textit{Pasivo Circulante}$$

Ejercicio 2010 **507.753,27-449.742,66 = 58.010,51**

Ejercicio 2011 **1.613.890,99-1.201.520,26 = 412.370,73**

Representa la diferencia entre lo que se tiene disponible para pagar las deudas y las deudas mismas.

Este indicador debe ser necesariamente positivo, ya que la empresa debe tener la capacidad de seguir trabajando con recursos propios producto del autofinanciamiento generado por sus ventas.

Se puede apreciar en las cifras que las situación del año 2011 es considerablemente más holgada que en el año anterior

-RAZONES DE CAPITAL DE TRABAJO

1.- Prueba de Liquidez (PL)

Determina la capacidad de la empresa para cumplir sus obligaciones a corto plazo.

Representada por la siguiente fórmula:

$$AC = \textit{Activo Circulante}$$
$$PC = \textit{Pasivo Circulante}$$
$$PL = \frac{(AC)}{(PC)}$$

Ejercicio 2010

$$507.753,27/449.742,66 = 1,12$$

Ejercicio 2011

$$1.613.890,99/1.201.520,26 = 1,34$$

La empresa logra satisfacer sus obligaciones a corto plazo hasta 1,12 veces con sus activos circulantes en el ejercicio 2010 y 1,34 veces en el ejercicio 2011.

Se supone que mientras mayor sea la razón, mayor será la capacidad de la empresa para pagar sus deudas. Sin embargo, esta razón debe ser considerada como una medida cruda de liquidez porque no considera la liquidez de los componentes individuales de los activos circulantes.

Se considera, en general, que una empresa que tenga activos circulantes integrados principalmente por efectivo y cuentas por cobrar circulantes tiene más liquidez que una empresa cuyos activos circulantes consisten básicamente de inventarios.

En consecuencia, debemos ir a herramientas de análisis "más finas" si queremos hacer una evaluación crítica de la liquidez de la empresa.

La relación 2 x 1, es decir que existan dos recursos liquidables por cada uno de deuda, es un índice de situación financiera tranquila, para la mayoría de los negocios, en condiciones normales.

2.- Prueba del Ácido (PA)

Es similar a la razón circulante, excepto por que excluye el inventario, el cual generalmente es el menos líquido de los Activos circulantes, debido a dos factores que son:

- a) Muchos tipos de inventarios no se venden con facilidad.
- b) El inventario se vende normalmente al crédito, lo que significa que se transforma en una cta. por cobrar antes de convertirse en dinero.

Representada por la siguiente fórmula:

| | |
|-----------------------------------|------------------------------|
| $AC = \textit{Activo Circulante}$ | $PA = \frac{(AC - I)}{(PC)}$ |
| $I = \textit{Inventarios}$ | |
| $PC = \textit{Pasivo Circulante}$ | |

Ejercicio 2010

$$174.902,72/449.742,66 = 0,38$$

Ejercicio 2011

$$565360/1.201.520,26 = 0,47$$

Es un indicador de liquidez más fino, nos muestra que la empresa es capaz de satisfacer sus obligaciones a corto plazo 0,38 veces, excluyendo el inventario que es la parte menos líquida de nuestros activos a corto plazo en el ejercicio 2010 y 0,47 veces en el ejercicio 2011.

Si esta relación es de valor UNO (1) o mayor, se podría considerar satisfactoria, si es menor de UNO, constituye un aviso que hay que prestarle atención.

Por lo anterior se puede decir que la liquidez de la empresa es desfavorable, y analíticamente se puede observar (en los balances) que el efectivo no puede cubrir un pago inmediato de sus acreedores a corto plazo, si ellos piden ser cancelados la empresa no podrá hacerlo al momento.

3.- Liquidez inmediata (LI)

Es el ratio de liquidez más exigente ya que tan sólo considera cómo activo líquido el dinero que tiene la empresa y lo compara con las deudas que vencen en el corto plazo (< 1 año).

Representada por la siguiente fórmula:

| | |
|--|-------------------------|
| $E = \textit{Efectivo y Equivalentes}$ | $LI = \frac{(E)}{(PC)}$ |
| $PC = \textit{Pasivo Circulante}$ | |

Ejercicio 2010 **71.194,04/449.742,66 = 0,16**

Ejercicio 2011 **423.752,70/1.201.520,26 = 0,35**

Expresa que le entidad tiene por cada peso de su deuda de corto plazo, \$ 0,16 de existencia en efectivo y equivalentes, activos de máxima disponibilidad en el ejercicio 2010 y \$ 0,35 en el ejercicio 2011.

Se considera como valor optimo 0,3 lo que implicaría que se tienen 0.3 unidades monetarias de efectivo en 2 o 3 días.

4.- Margen de Seguridad (MS)

Esta razón nos muestra la realidad de las inversiones tanto de los acreedores a corto plazo, como la de los acreedores a largo plazo y propietarios, es decir, nos refleja, respecto al Activo Circulante, la importación relativa de las dos clases de inversión.

Representada por la siguiente fórmula:

| | |
|--|---------------------------|
| $CTN = \textit{Capital de Trabajo Neto}$ | $MS = \frac{(CTN)}{(PC)}$ |
| $PC = \textit{Pasivo Circulante}$ | |

Ejercicio 2010 **58.010,51/449.742,66 = 0,13**

Ejercicio 2011 **412.370,73/1.201.520,26 = 0,34**

Este indicador permite entender que aproximadamente un 13 % del Capital de Trabajo de la empresa (que es la diferencia entre el activo circulante y el pasivo a corto plazo.) esta soportado por obligaciones a corto plazo en el ejercicio 2010 y aproximadamente en 34 % en el ejercicio 2011.

Su valor optimo se considera alrededor de 0,5, como en ambos periodos es menor al 50 %, es posible que se tenga problemas para cumplir con las deudas a corto plazo, aunque convierta en dinero todos sus activos.

5.- Intervalo Defensivo (ID)

Es una medida de liquidez general, implementada para calcular el número de días durante los cuales una empresa podría operar con sus activos líquidos actuales, sin ninguna clase de ingreso proveniente de ventas u otras fuentes.

Aunque no es un indicador de uso extendido, en épocas de inflación su resultado puede ser sumamente útil en ciertas circunstancias de negocios, como pueden ser las negociaciones laborales (posibilidad de huelgas o paros indefinidos) o contratación de seguros generales (especialmente de lucro cesante).

Representada por la siguiente fórmula:

| | |
|------------------------------------|--|
| <i>E = Efectivo y Equivalentes</i> | $ID = \frac{(E + IT + C)}{(GPsD)} * 365$ |
| <i>IT = Inversiones Temporales</i> | |
| <i>C = Cuentas por Cobrar</i> | |

Ejercicio 2010 **(103.167,31/6.290.710,01)*365 = 5,98**

Ejercicio 2011 **(460.476,27/11.925.054,24)*365 = 14**

GPsD = Gastos Proyectados Sin Depreciación, los cuales, a su vez, se representan por la siguiente fórmula:

$$\begin{aligned} CV &= \text{Costo de Ventas} \\ GV &= \text{Gastos de Ventas} \\ GA &= \text{Gastos de Administración} \\ GID &= \text{Gastos de Investigación y Desarrollo} \\ D &= \text{Pasivo del Período} \end{aligned} \qquad GPsD = CV + GV + GS + GID - D$$

Esto significa que la sociedad puede sobrevivir a un nivel actual de actividad durante aproximadamente 6 días en el ejercicio 2010 y 14 días en el ejercicio 2011, incluso si los flujos de ingreso cesasen; ésta no es una situación real, sino que el intervalo defensivo es simplemente un modo útil de medir la liquidez de una sociedad.

Aunque no es un indicador de uso extendido, en épocas de inflación su resultado puede ser sumamente útil en ciertas circunstancias de negocios, como pueden ser las negociaciones laborales (posibilidad de huelgas o paros indefinidos) o contratación de seguros generales (especialmente de lucro cesante).

2.1.2.2 EFICIENCIA OPERATIVA

Miden la velocidad con que diversas cuentas se convierten en ventas o efectivo. Con respecto a las cuentas corrientes, las medidas de liquidez son generalmente inadecuadas, porque las diferencias en la composición de las cuentas corrientes de una empresa afectan de modo significativo su verdadera liquidez.

-RAZONES DE ACTIVIDAD OPERATIVA A CORTO PLAZO

1.- Rotación de Inventarios (RI)

Mide la actividad, o liquidez, del inventario de una empresa. La rotación resultante sólo es significativa cuando se compara con la de otras empresas de la misma industria o con una rotación de inventarios anterior de la empresa.

La rotación de inventarios se puede convertir con facilidad en una duración promedio del inventario al dividir 360 (el número de días de un año) entre la rotación de inventarios. Este valor también se considera como el número promedio de días en que se vende el inventario.

Representada por la siguiente fórmula:

| | |
|---|---------------------------------|
| $CV = \text{Costo de Ventas}$ $II = \text{Inventario Inicial}$ $IF = \text{Inventario Final}$ | $RI = \frac{(CV)}{(II + IF)/2}$ |
|---|---------------------------------|

Ejercicio 2010 **5.661.566,51/332.850,55 = 17**

Ejercicio 2011 **10.983.544,04/690.690,27 = 16**

Indica el número de veces en que el inventario es realizado en un periodo determinado. Permite identificar cuantas veces el inventario se convierte en dinero o en cuentas por cobrar (se ha vendido). Para el presente caso son 17 veces en el periodo para el ejercicio 2010 y 16 veces para el ejercicio 2011.

Su valor optimo es lo más elevado posible. Es posible que aunque el nivel de liquidez de la empresa fuera deficitario, un nivel elevado de rotación de inventarios posibilitaría el oportuno cumplimiento de las obligaciones de la misma en el corto plazo.

2.- Antigüedad promedio de Inventarios (AI)

Es la misma medida anterior pero también puede expresarse en términos de tiempo o sea, la cantidad en promedio de días que los inventarios permanecen almacenados en la empresa antes de su venta, lo cual puede calcularse dividiendo los días del año entre el factor de rotación del inventario

Representada por la siguiente fórmula:

| | |
|---|---------------------------------------|
| $CV = \text{Costo de Ventas}$ $II = \text{Inventario Inicial}$ $IF = \text{Inventario Final}$ | $AI = \frac{(II + IF)/2}{(CV)} * 360$ |
|---|---------------------------------------|

Ejercicio 2010 **(332.850,55 /5.661.566,51)*365 = 21,45**

Ejercicio 2011 **(690.690,27/10.983.544,04)*365 = 23**

Esta cifra es semejante al indicador de rotación, en este caso representa que cada 21 días aproximadamente concluye el ciclo operativo de la empresa en el ejercicio 2010 y 23 días en el ejercicio 2011.

Este es un ratio que se relaciona inversamente con el calculado anteriormente. Implica que cuanto mayor sea la rotación de los inventarios, menor será la antigüedad de los mismos.

3.- Rotación de Cuentas por Cobrar (RCC)

La rotación de las cuentas a cargo de los clientes significa la cantidad de veces promedio que durante el periodo se renuevan estas cuentas mediante el cobro de las mismas, convirtiéndose su saldo en efectivo y nuevamente en cuentas por cobrar, como resultado de nuevas ventas a crédito efectuadas por la empresa.

La rotación de las cuentas por cobrar se determina dividiendo el total de las ventas netas a crédito efectuadas en el periodo entre el promedio de los saldos mensuales de estas cuentas,

Representada por la siguiente fórmula:

| | |
|--|------------------------------------|
| $VN = \text{Ventas Netas}$ $SIC = \text{Saldo Inicial de Cuentas por Cobrar}$ $SFC = \text{Saldo Final de Cuentas por Cobrar}$ | $RCC = \frac{(VN)}{(SIC + SFC)/2}$ |
|--|------------------------------------|

Ejercicio 2010 **7.146.800/31.973,27 = 223,52**

Ejercicio 2011 **13.843.103,73/34.348,42 = 403**

Este indicador relaciona la adquisición de activos provenientes de las ventas a crédito, con las ventas del periodo. El resultado en este caso indica que el ciclo de cobranzas se realiza 223 veces en el periodo durante el ejercicio 2010 y 403 veces en el ejercicio 2011.

No hay una cifra que se considere óptima ya que depende del tipo de empresa que se trate y además de las políticas de ventas que la misma lleve a

cabo. Los resultados de este ratio para los dos periodos analizados hacen ver que la empresa trabaja casi exclusivamente de contado.

4.- Antigüedad de Cuentas por Cobrar (ACC)

El Plazo Promedio de Cobro expresa el número de días promedio que tardan los clientes en cancelar sus cuentas. A través de este índice se puede evaluar la política de créditos de la empresa y el comportamiento de su gestión de cobros.

Esta razón se calcula dividiendo el número de días del año fiscal entre el número de veces que rotan las Cuentas por Cobrar, para encontrar el número de días de ventas invertidos en cuentas por cobrar, o lo que es lo mismo, el plazo promedio de tiempo que la empresa debe esperar para recibir el efectivo después de realizar una venta.

Representada por la siguiente fórmula:

| | |
|--|--|
| $VN = \text{Ventas Netas}$ | $ACC = \frac{(SIC + SFC)/2}{(VN)} * 360$ |
| $SIC = \text{Saldo Inicial de Cuentas por Cobrar}$ | |
| $SFC = \text{Saldo Final de Cuentas por cobrar}$ | |

Ejercicio 2010 **(31.973,27/7.146.800)*365 = 1,63**

Ejercicio 2011 **(34.348,42/13.843.103,73)*365 = 1**

Este indicador determina el tiempo en que las cuentas por cobrar, demoran en convertirse en efectivo, es aproximadamente de 2 días en el ejercicio 2010 y de 1 día en el ejercicio 2011.

Está íntimamente relacionado con el ratio anterior y pone de manifiesto lo antedicho; en otras palabras, no le toma tiempo a la empresa cobrar a su cartera de clientes.

Por otra parte este indicador y el anterior son importantes para evaluar la gestión o efectividad del departamento de créditos y cobranzas.

5.- Rotación de Cuentas por Pagar (RCP)

Sirve para calcular el número de veces que las cuentas por pagar se convierten en efectivo en el curso del año.

Representada por la siguiente fórmula:

| | |
|--|--------------------------------------|
| $CV = \text{Costo de Ventas}$ | $RCP = \frac{(CV)}{(SICP + SFCP)/2}$ |
| $SICP = \text{Saldo Inicial de Cuentas por Pagar}$ | |
| $SFCP = \text{Saldo Final de Cuentas por Pagar}$ | |

Ejercicio 2010 **5.661.566,51/245.590,96 = 23**

Ejercicio 2011 **13.843.103,73/603.109,78 = 23**

Representa el número de veces que las cuentas por pagar terminan su ciclo, y se generan nuevos pasivos en el curso del año. En este caso ese ciclo es de 23 días tanto para el ejercicio 2010 y 2011.

6.- Antigüedad de Cuentas por Pagar (ACP)

Representada por la siguiente fórmula:

| | |
|--|--|
| $CV = \text{Costo de Ventas}$ | $RCP = \frac{(SICP + SFCP)/2}{(CV)} * 360$ |
| $SICP = \text{Saldo Inicial de Cuentas por Pagar}$ | |
| $SFCP = \text{Saldo Final de Cuentas por Pagar}$ | |

Ejercicio 2010 **(245.590,46/5.661.566,51)*365 = 16**

Ejercicio 2011 **(603.109,78/13.843.103,73)*365 = 16**

El resultado obtenido nos muestra que la política de pago de la empresa es normalmente de 16 días en el ejercicio 2010 y 20 días en el ejercicio 2011.

Este indicador es importante para evaluar la gestión o efectividad del departamento de tesorería; mientras más se extienda el periodo de pago al mismo valor, es mejor para la liquidez de la empresa.

7.- Rotación del Capital de Trabajo (RCTN)

Este índice se basa en la comparación del monto de las Ventas con el total Capital de Trabajo. Todo Capital de Trabajo requiere de Pasivo que lo financie. Por tales razones el objetivo es de tratar de maximizar las Ventas o Ingresos con el mínimo de Activo, lo cual se traduce a su vez en menos Pasivos y por lo tanto habrá menos deudas y se necesitará menos Patrimonio. Todo esto finalmente se traduce en una empresa más eficiente.

Representada por la siguiente fórmula:

| | |
|--|-----------------------------|
| $VN = \textit{Ventas Netas}$ | $RCTN = \frac{(VN)}{(CTN)}$ |
| $CTN = \textit{Capital de Trabajo Neto}$ | |

Ejercicio 2010

$$7.146.800/58.010,51 = 123$$

Ejercicio 2011

$$13.843.103,73/412.370,7 = 33$$

Este indicador nos dice el número de veces que la empresa a través de las ventas genera capital de trabajo. En este caso es casi 123 veces en el ejercicio 2010 y 33 veces en el ejercicio 2011.

Mientras mayor sea el valor de este ratio mejor será la productividad del Capital de Trabajo, es decir que el dinero invertido en este tipo de Activo rota un número mayor de veces, lo cual se traduce en una mayor rentabilidad del negocio.

2.2 SITUACION FINANCIERA DE LARGO PLAZO

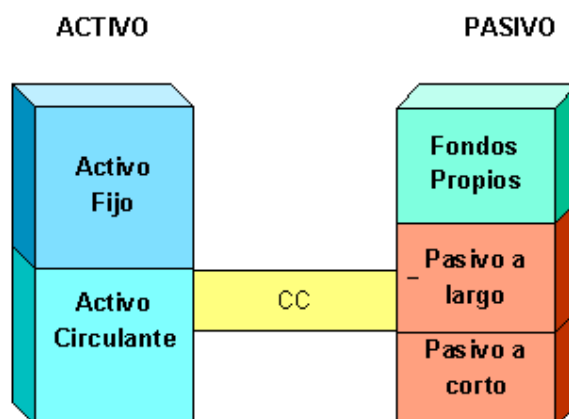
En el estudio del análisis a corto, se ha visto que lo más importante era el análisis de la liquidez con la que la empresa hará frente al pago de sus deudas a corto y, como se ha podido observar todo el estudio descansa sobre la composición del activo circulante y pasivo circulante.

Por el contrario el análisis a largo plazo trata de estudiar la capacidad que tiene la empresa para pagar sus deudas a largo plazo y consiguientemente hay que considerar todo el activo y pasivo en su conjunto.

Para este tipo de análisis se pueden hacer estudios comparativos a través de diferencias absolutas de las masas de los estados financieros y de estados financieros comparados en valores absolutos y relativos, cuestión que ha sido abordada en el punto 3 de este tema por lo que no vamos a volver a incidir sobre este tema, por lo que el resto del estudio a través de ratios.

Antes de comenzar este análisis hay que tener presente la división del balance de situación en cinco masas patrimoniales y también que en este tipo de análisis hay que considerarlos resultados, es decir, la capacidad de la empresa para generar beneficios en el futuro.

Recordemos que la división del balance en cinco masas patrimoniales es la siguiente:



Los ratios más importantes son los siguientes:

2.2.1 EFICIENCIA OPERATIVA

-RAZONES DE ACTIVIDAD OPERATIVA A LARGO PLAZO

1.- Rotación de Activos Fijos (RAF)

Mide la capacidad de la empresa de utilizar el capital en activos fijos o productivos. Mide la actividad de ventas de la empresa. Dice, cuántas veces podemos colocar entre los clientes un valor igual a la inversión realizada en activo fijo.

Representada por la siguiente fórmula:

| |
|--|
| $VN = \textit{Ventas Netas}$ $AP = \textit{Activos Productivos}$ $RAP = \frac{(VN)}{(AP)}$ |
|--|

Ejercicio 2010

$$7.146.800/322.228,36 = 22$$

Ejercicio 2011

$$13.843.103,73/254.596,17 = 54$$

Esta razón expresa, la capacidad de venta de la empresa para generar activos totales por año, la empresa genera en ventas, aproximadamente 22 veces el valor de sus activos productivos en el ejercicio 2010 y 54 veces en el ejercicio 2011.

Este ratio nos brinda una medida de la efectividad con que la empresa usa su planta y su equipo, muestra la utilización del activo fijo, presentando un grado de actividad o rendimiento de estos activos.

2.- Rotación de Activos Totales (RAT)

Indica la eficiencia con la que la empresa utiliza sus activos para generar ventas. Por lo general, cuanto mayor sea la rotación de activos totales de una empresa, mayor será la eficiencia de utilización de sus activos.

Esta medida es quizá la más importante para la gerencia porque indica si las operaciones de la empresa han sido eficientes en el aspecto financiero

Una advertencia con respecto al uso de esta razón se origina del hecho de que una gran parte de los activos totales incluye los costos históricos de los activos fijos.

Puesto que algunas empresas poseen activos más antiguos o más recientes que otras, puede ser engañosa la comparación de la rotación de los activos totales de dicha empresa.

Debido a la inflación y a los valores contables de activos históricos, las empresas con activos más recientes tendrán rotaciones menores que las empresas con activos más antiguos.

Las diferencias en estas medidas de rotación podrían ser el resultado de activos más costosos y no de eficiencias operativas. Por tanto el gerente de finanzas debe ser cauteloso al usar esta razón de corte transversal.

Representada por la siguiente fórmula:

| | |
|---------------------------------|---------------------------|
| $VN = \textit{Ventas Netas}$ | $RAT = \frac{(VN)}{(AT)}$ |
| $AT = \textit{Activos Totales}$ | |

Ejercicio 2010 **7.146.800/829.981,63 = 8,66**

Ejercicio 2011 **13.843.103,73/1.868.460,16 = 7,40**

La empresa genera a través de su operación (ventas), 8,66 veces el valor de sus activos totales en el ejercicio 2010 y 7,40 veces en el ejercicio 2011.

El rendimiento de la inversión, presenta 1,26 veces menos de eficiencia total de la empresa en la obtención de utilidades a partir de los activos disponibles en el último periodo respecto del anterior. A comparación del año anterior, el 2011 refleja una disminución del 14,54 % menos que el 2010 lo que significa que por parte de los activos totales se ha observado menos eficiencia en la utilización de los mismos.

2.2.2 SOLVENCIA

-RAZONES DE APALANCAMIENTO

Estos ratios, muestran la cantidad de recursos que son obtenidos de terceros para el negocio. Expresan el respaldo que posee la empresa frente a sus deudas totales. Dan una idea de la autonomía financiera de la misma.

Permiten conocer qué tan estable o consolidada es la empresa en términos de la composición de los pasivos y su peso relativo con el capital y el patrimonio.

Miden también el riesgo que corre quién ofrece financiación adicional a una empresa y determinan igualmente, quién ha aportado los fondos invertidos en los activos.

Muestra el porcentaje de fondos totales aportados por el dueño(s) o los acreedores ya sea a corto, mediano o largo plazo.

1.- Deuda a Capital Contable (DaC)

Es el cociente que muestra el grado de endeudamiento con relación al patrimonio. Este ratio evalúa el impacto del pasivo total con relación al patrimonio. Lo calculamos dividiendo el total del pasivo por el valor del patrimonio.

Representada por la siguiente fórmula:

| |
|--|
| $PT = \textit{Pasivos Totales}$ $DaC = \frac{(PT)}{(CC)}$ $CC = \textit{Capital Contable}$ |
|--|

Ejercicio 2010 **549.742,60/280.238,97 = 1,96 ó 196 %**

Ejercicio 2011 **1.301.520,26/566.939,89 = 2,29 ó 229 %**

Los pasivos de la empresa o recursos proporcionados por terceros, representan un 196 % del capital total en el ejercicio 2010 y un 229 % en el ejercicio 2011.

2.- Deuda a Activos Totales (DaAT)

Mide la proporción de los activos totales financiados por los acreedores de la empresa, cuanto más alta sea esta razón, mayor será la cantidad de dinero prestado por terceras personas que se utiliza para tratar de generar utilidades.

Representada por la siguiente fórmula:

| | |
|-------------------------|----------------------------|
| $PT = Pasivos\ Totales$ | $DaAT = \frac{(PT)}{(AT)}$ |
| $AT = Activos\ Totales$ | |

Ejercicio 2010 **549.742,60/829.981,63 = 0,66 ó 66 %**

Ejercicio 2011 **1.301.520,26/1.868.460,16 = 0,69 ó 69 %**

Las deudas de la empresa están representadas por un 66% en relación al total de los recursos con los que dispone para satisfacerlos en el ejercicio 2010 y 69 % en el ejercicio 2011.

Su valor óptimo estaría entre 0,4 y 0,6. Si su valor es menor a 0,4, se tiene exceso de capitales propios (se recomienda cierta proporción de deudas). Si su valor supera 0,6, como sería el presente caso, se perdiendo autonomía financiera frente a terceros.

CAPITULO III

ANALISIS DE LA SITUACION ECONOMICA

3 INTRODUCCION

Las cuestiones que comprende el análisis económico son:

-La productividad de la empresa, que viene determinada por el grado de eficiencia, tanto cualitativa como cuantitativa, del equipo productivo en la obtención de un determinado volumen y calidad del producto.

-La rentabilidad externa, la cual trata de medir el mayor o menor rendimiento de los capitales invertidos en la empresa.

-El examen de la cuenta de resultados, analizando sus distintos componentes tanto en la vertiente de ingresos y gastos.

3.1 ANALISIS DE RENTABILIDAD

Miden la capacidad de generación de utilidad por parte de la empresa. Tienen por objetivo apreciar el resultado neto obtenido a partir de ciertas decisiones y políticas en la administración de los fondos de la empresa. Evalúan los resultados económicos de la actividad empresarial.

Expresan el rendimiento de la empresa en relación con sus ventas, activos o capital. Es importante conocer estas cifras, ya que la empresa necesita producir utilidad para poder existir. Relacionan directamente la capacidad de generar fondos en operaciones de corto plazo.

Indicadores negativos expresan la etapa de desacumulación que la empresa está atravesando y que afectará toda su estructura al exigir mayores costos financieros o un mayor esfuerzo de los dueños, para mantener el negocio.

Los indicadores de rentabilidad son muy variados, los más importantes y que estudiamos aquí son: la rentabilidad sobre el patrimonio, rentabilidad sobre activos totales y margen neto sobre ventas.

-RAZONES DE RETORNO SOBRE INGRESOS

SOLO APLICAN CUANDO SE UTILIZA UN COSTEO ABSORBENTE

-RAZONES DE RETORNO SOBRE INVERSIÓN

1.- Retorno del Activos (RdA)

Lo obtenemos dividiendo la utilidad neta entre los activos totales de la empresa, para establecer la efectividad total de la administración y producir utilidades sobre los activos totales disponibles. Es una medida de la rentabilidad del negocio como proyecto independiente de los accionistas.

Representada por la siguiente fórmula:

| | |
|---------------------------------|---------------------------|
| $UN = \textit{Utilidad Neta}$ | $RdA = \frac{(UN)}{(AT)}$ |
| $AT = \textit{Activos Totales}$ | |

Ejercicio 2010 **187.679,22/829.981,63 = 0,22 ó 22 %**

Ejercicio 2011 **268.903,32/1.868.460,16 = 0,14 ó 14 %**

Este indicador muestra que beneficios generaron los Activos Totales, los recursos de la empresa lograron un 22 % de rendimientos en el periodo 2010 y un 14 % en 2011.

La utilidad neta de la empresa en relación con la inversión total en activos disminuyó notablemente con 36,6 % menos al 22 % del año anterior lo que demuestra que los activos totales fueron menos eficientes en el último periodo, aunque haya aumentado la utilidad, los activos totales se incrementaron en mayor proporción lo que hizo que el ratio disminuyera.

2.- Rentabilidad económica (variante)

Básicamente consiste en analizar la rentabilidad del activo independientemente de cómo está financiado el mismo, o dicho de otra forma, sin tener en cuenta la estructura del pasivo.

Como se ha comentado antes, si se trata de medir la rentabilidad del activo los resultados a considerar serán:

-El beneficio después de impuestos o resultado contable –magnitud que se obtiene de la cuenta de pérdidas y ganancias- y que es la parte que se destinará a los accionistas de la empresa, independientemente de que se reparta en forma de dividendos o se quede en la empresa en forma de reservas.

-El impuesto sobre beneficios, que es la parte del beneficio generado por el activo y que será destinada al pago del impuesto sobre sociedades y que también se puede obtener de la cuenta de pérdidas y ganancias y, por último.

-La parte del beneficio producido por el activo que está destinada a pagar los gastos financieros producidos por los fondos ajenos del pasivo.

Representada por la siguiente fórmula:

$$\text{UAFI} = \frac{\text{Utilidad Antes de Financiación e Impuestos}}{\text{ACTIVO}} = \frac{(\text{UAFI})}{\text{ACTIVO}}$$

Ejercicio 2010 **306.347,33 / 829.981,63 = 0,36 ó 36 %**

Ejercicio 2011 **616.529,23 / 1.868.460,16 = 0,33 ó 33 %**

Cada peso del Activo genera una utilidad antes de intereses e impuestos del 36 % en el periodo 2010 y del 33 % en 2011.

En función de lo que expresa esta variante en el cálculo, se puede afirmar que la empresa posee un muy buen nivel de rentabilidad con independencia de la estructura de su pasivo.

3.- Retorno de Capital Contribuido (RdCC)

Mide cuánto ha ganado una compañía en comparación con la inversión del accionista. Es decir, las ganancias que la compañía hace con el dinero del

accionista. Este ratio indica si la compañía está invirtiendo su dinero eficientemente.

Representada por la siguiente fórmula:

| | |
|------------------------------|-----------------------------|
| $UN = Utilidad\ Neta$ | $RdCC = \frac{(UN)}{(CCo)}$ |
| $CCo = Capital\ Contribuido$ | |

Ejercicio 2010 **187.679,22 / 30.000 = 6,25 ó 625 %**

Ejercicio 2011 **268.903,32 / 30.000 = 8,96 ó 896 %**

La inversión de los Accionistas generó casi un 625 % de beneficios en proporción al Capital en el ejercicio 2010 y un 896 % en el ejercicio 2011.

4.- Retorno de Capital Total (RdCT)

Determina el porcentaje de utilidad generado por nuestra entidad en proporción al Capital Contable, que incluye la aportación del accionista así como el patrimonio ganado en los ejercicios anteriores. Mide la rentabilidad de los fondos aportados por el inversionista.

Representada por la siguiente fórmula:

| | |
|--------------------------|----------------------------|
| $UN = Utilidad\ Neta$ | $RdCT = \frac{(UN)}{(CC)}$ |
| $CC = Capital\ Contable$ | |

Ejercicio 2010 **187.679,22 / 280.238,97 = 0,66 ó 66 %**

Ejercicio 2011 **268.903,32 / 566.939,89 = 0,47 ó 47 %**

En el periodo 2010 se generó un beneficio del 66 % en razón del patrimonio de la entidad, y para el período 2011, el porcentaje fue del 47 %.

El rendimiento que obtiene la empresa sobre el Capital es de 47 % en el último periodo, directamente influido por la cantidad de deuda que la empresa

utiliza para financiar sus activos. El aporte del porcentaje es relativamente alto, mientras que el rendimiento percibido sobre la inversión del propietario es de 28,78 % menos con relación al año 2010, al disminuir el rendimiento de capital contable de la empresa se demuestra que para el año 2011 se está utilizando recursos externos para financiar sus propios activos.

-RAZONES DE COBERTURA

1.- Margen Neto (MN)

Indica cuanto Beneficio se ha obtenido por cada peso de Ventas, en otras palabras cuánto gana la empresa por cada peso que vende.

Representada por la siguiente fórmula:

$$\text{Margen de Utilidad Neta} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$$

Ejercicio 2010 **187.679,22 / 7.146.800 = 0,026 ó 2,6 %**

Ejercicio 2011 **268.903,32 / 13.843.103,73 = 0,019 ó 1,9 %**

Por cada peso que vende la empresa se generó una utilidad neta del 2,6 % en el 2010 y del 1,9 en el 2011.

Se puede ver que existe un aumento del 47,27 % en la utilidad. Adicionalmente decimos que a pesar del aumento en la utilidad, los costos de venta y en los gastos de administración y ventas crecieron en mayor cuantía lo que en definitiva hizo que el margen disminuyera.

2.- Cobertura de Interés (CI)

Representada por la siguiente fórmula:

$$\text{CI} = \frac{\text{UAFI}}{\text{CIF}}$$

UAFI = Utilidad Antes de
Financiamiento e Impuestos
CIF = Costo Integral de Financiamiento

Ejercicio 2010 **306.347,33 / 56.108,36 = 5,45**

Ejercicio 2011

$$616.529,23 / 257.991,47 = 2,38$$

Por cada peso de costo de financiamiento existes \$ 5,45 de utilidad en el 2010, y \$ 2,38 en el 2011.

Vemos que este valor disminuyo en el periodo 2011 respecto del anterior, dicha disminución se debió a que si bien la utilidad antes de intereses e impuestos se incremento casi el doble, los intereses se incrementaron en una mayor proporción.

Esto se puede haber debido a varios motivos, entre los cuales se puede citar el aumento de la deuda con terceros en función del aprovechamiento del bajo costo de la financiación para la adquisición de activos de largo plazo.

CAPITULO IV

INFORME FINAL SOBRE LA SITUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA DE LA EMPRESA

4. INTRODUCCION

A continuación se procederá a la elaboración del correspondiente informe en donde se analizará la situación económico – financiera de la empresa ORGANIZACIONES ROCA S.A., exponiendo los principales ratios calculados con sus conclusiones más significativas.

4.1 RESUMEN DE RATIOS CALCULADO

A continuación se expondrán de manera sintética y sistemática, las tres situaciones analizadas en el capítulo anterior, es decir, la situación financiera de corto plazo, la de largo plazo y la situación económica, cada una con los respectivos ratios calculados, a fin de realizar un informe con la interpretación conjunta de las tres dimensiones analizadas en el Supermercado Almacor Sucursal 88.

4.1.1 SITUACION FINANCIERA DE CORTO PLAZO

En el estudio del análisis a corto, lo más importante es el análisis de la liquidez con la que la empresa hará frente al pago de sus deudas a corto y, el estudio descansa sobre la composición del activo circulante y pasivo circulante.

Por ello, es preciso realizar un análisis de esta situación de una forma sistemática y constante en el tiempo de tal forma que se puedan evitar en lo posible problemas de liquidez, con el consiguiente bloqueo de pago a ciertos acreedores de la empresa y los problemas que puede acarrear esta situación.

Para realizar este análisis se cuenta con una serie de herramientas o metodología específica que se puede resumir en el estudio de los ratios de capital de trabajo y los de actividad operativa de corto plazo.

-RAZONES DE CAPITAL DE TRABAJO

A continuación se detallan los valores calculados de los ratios de Capital de Trabajo:

| RAZONES DE CAPITAL DE TRABAJO | 2010 | 2011 |
|--------------------------------------|-------------|-------------|
| 1.- Prueba de Liquidez (PL) | 1,12 | 1,34 |
| 2.- Prueba del Ácido (PA) | 0,38 | 0,47 |
| 3.- Liquidez inmediata (LI) | 0,16 | 0,35 |
| 4.- Margen de Seguridad (MS) | 0,13 | 0,34 |
| 5.- Intervalo Defensivo (ID) | 5,98 | 14 |

-RAZONES DE ACTIVIDAD OPERATIVA A CORTO PLAZO

A continuación se detallan los valores calculados de los ratios que corresponden a la Actividad Operativa a Corto Plazo:

| RAZONES DE ACTIVIDAD OPERATIVA A CP | 2010 | 2011 |
|--|-------------|-------------|
| 1.- Rotación de Inventarios (RI) | 17 | 16 |
| 2.- Antigüedad promedio de Inventario (AI) | 21,45 | 23 |
| 3.- Rotación de Cuentas por Cobrar (RCC) | 223,52 | 403 |
| 4.- Antigüedad de Cuentas por Cobrar (ACC) | 1,63 | 1 |
| 5.- Rotación de Cuentas por Pagar (RCP) | 23 | 23 |
| 6.- Antigüedad de Cuentas por Pagar (ACP) | 16 | 16 |
| 7.- Rotación del Capital de Trabajo (RCTN) | 123 | 33 |

4.1.2 SITUACION FINANCIERA DE LARGO PLAZO

El objetivo del análisis financiero de largo plazo es evaluar la solvencia a largo plazo de la empresa, es decir, su capacidad de atender a las obligaciones de pago contraídas a lo largo del tiempo.

Ello implica un análisis desde una perspectiva estática mediante el cálculo de ratios a partir de magnitudes del balance, y complementándolo con un análisis dinámico mediante el estudio de la evolución de ratios derivados de las magnitudes de resultados y de fondos.

-RAZONES DE ACTIVIDAD OPERATIVA A LARGO PLAZO

A continuación se detallan los valores calculados de los ratios que corresponden a la Actividad Operativa a Largo Plazo:

| RAZONES DE ACTIVIDAD OPERATIVA A LP | 2010 | 2011 |
|--|-------------|-------------|
| 1.- Rotación de Activos Fijos (RAF) | 22 | 54 |
| 2.- Rotación de Activos Totales (RAT) | 8,66 | 7,4 |

-RAZONES DE APALANCAMIENTO

A continuación se detallan los valores calculados de los ratios de apalancamiento:

| RAZONES DE APALANCAMIENTO | 2010 | 2011 |
|------------------------------------|-------------|-------------|
| 1.- Deuda a Capital Contable (DaC) | 1,96 | 2,29 |
| 2.- Deuda a Activos Totales (DaAT) | 0,66 | 0,69 |

4.1.3 ANALISIS DE RENTABILIDAD

Rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener ciertos resultados.

La importancia del análisis de la rentabilidad viene determinada porque, aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa, basados unos en la rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio a la colectividad, en todo análisis empresarial el centro de la discusión tiende a situarse en la polaridad entre rentabilidad y seguridad o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica

-RAZONES DE RETORNO SOBRE INVERSIÓN

A continuación se detallan los valores calculados de los ratios de retorno sobre inversión:

| RAZONES DE RETORNO SOBRE INVERSIÓN | 2010 | 2011 |
|---|-------------|-------------|
| 1.- Retorno del Activos (RdA) | 0,22 | 0,14 |
| 2.- Rentabilidad económica (variante) | 0,36 | 0,33 |
| 3.- Retorno de Capital Contribuido (RdCC) | 6,25 | 8,96 |
| 4.- Retorno de Capital Total (RdCT) | 0,66 | 0,47 |

-RAZONES DE COBERTURA

A continuación se detallan los valores calculados de los ratios de cobertura:

| RAZONES DE COBERTURA | 2010 | 2011 |
|-------------------------------|-------------|-------------|
| 1.- Margen Neto (MN) | 0,026 | 0,019 |
| 2.- Cobertura de Interés (CI) | 5,45 | 2,38 |

4.2 ANALISIS E INTERPRETACION

4.2.1 SITUACION FINANCIERA DE CORTO PLAZO

| CONCEPTO | CONCLUSIONES SIGNIFICATIVAS |
|--------------------------------|---|
| Prueba de Liquidez (PL) | <p>Refleja la relación existente entre la totalidad del activo móvil y las cuentas a pagar a corto plazo. Esto quiere decir que el activo corriente es 1,12 veces más grande que el pasivo corriente en el 2010; o que por cada \$ de deuda exigible a corto plazo, la empresa cuenta con \$ 1,12 para pagarla. Se visualiza que este coeficiente aumenta en el periodo siguiente pasando a \$ 1,34. Cuanto mayor sea el valor de esta razón, mayor será la capacidad de la empresa de pagar sus deudas. Se considera como ratio normal un 2. Su valor depende esencialmente de la velocidad de rotación de las cuentas a cobrar y a pagar y de los stocks. Si bien la empresa obtiene beneficios elevados, su situación financiera es apurada, ello significa que los resultados se hallan invertidos en elementos de inmovilizado o de realización más o menos lejana (stocks), produciéndose una erosión en la liquidez de la empresa. Finalmente, si el valor de este ratio es menor que 1, la empresa está en suspensión de pagos de hecho. Para el presente caso, como el coeficiente se acerca a 1, el peligro de asfixia financiera se cierne sobre la empresa.</p> |
| Prueba de L. Ácida (PA) | <p>A diferencia de la razón anterior, esta excluye los inventarios por ser considerada la parte menos líquida. Esta razón se concentra en los activos más líquidos, por lo que proporciona datos más concretos sobre la liquidez de la empresa. Es la relación existente entre el activo fluido (disponible + realizable) y el pasivo exigible a corto plazo. Se considera como ratio medio de 0,8 a 1. Si es menor como en este caso para ambos periodos, revela el peligro de una suspensión de pagos, pero se podría mejorar la situación, ajustando la política financiera relativa a compras y ventas (cantidades y plazos en cobros y pagos).</p> |

| | |
|--|---|
| <p>Liquidez inmediata (LI)</p> | <p>Expresa que le entidad tiene por cada peso de su deuda de corto plazo, \$ 0,16 de existencia en efectivo y equivalentes, activos de máxima disponibilidad en el ejercicio 2010 y \$ 0,35 en el ejercicio 2011. Este ratio deberá ser mayor o igual que 1, a fin de poder satisfacer la totalidad de las deudas que pueden presentarse en cualquier momento. De ser menor que 1, no se podría hacer frente a los compromisos contraídos en este momento, siendo necesario recurrir al crédito, pedir aplazamiento, etc.</p> |
| <p>Margen de Seguridad (MS)</p> | <p>Este indicador muestra que aproximadamente un 13 % del Capital de Trabajo de la empresa (que es la diferencia entre el activo circulante y el pasivo a corto plazo.) esta soportado por obligaciones a corto plazo en el ejercicio 2010 y aproximadamente en 34 % en el ejercicio 2011. En ambos periodos es menor a 0.5, lo que implica que es posible que la empresa tenga problemas para cumplir con las deudas a corto plazo, aunque convierta en dinero todos sus activos. Es notable el aumento del coeficiente en el periodo 2011 que incremento un 161,54 % respecto del periodo anterior.</p> |
| <p>Intervalo Defensivo (ID)</p> | <p>Esto significa que la sociedad puede sobrevivir a un nivel actual de actividad durante aproximadamente 6 días en el ejercicio 2010 y 14 días en el ejercicio 2011, incluso si los flujos de ingreso cesasen; ésta no es una situación real, sino que el intervalo defensivo es simplemente un modo útil de medir la liquidez de una sociedad. En el período 2011 el Intervalo Defensivo se incrementó un 133,33 %.</p> |

| CONCEPTO | CONCLUSIONES SIGNIFICATIVAS |
|--|--|
| <p>Rotación de Inventarios (RI)</p> | <p>Permite identificar cuantas veces el inventario se convierte en dinero o en cuentas por cobrar (se ha vendido). Para el presente caso son 17 veces en el periodo para el ejercicio 2010 y 16 veces para el ejercicio 2011. Una rotación de inventarios eficiente, permite a la empresa mejorar la gestión de su capital de trabajo. Por ejemplo, un inventario que rota cada 30 días, implica tener recursos almacenados durante 30 días, periodo en el cual se les podría dar un uso que genere una mayor rentabilidad. Pero decir cuál sería la rotación de inventarios ideal, sería dificultoso, por cuanto cada tipo de producto es diferente, cada empresa y sector se comportan de forma diferente; pero sí se puede afirmar que la rotación ideal debería acercarse al tiempo mínimo necesario para reemplazar los inventarios vendidos. Lo importante es que un producto no permanezca en el inventario más tiempo de lo necesario. Por ejemplo, para el caso de la empresa analizada, no tiene sentido tener en el inventario gaseosa para 30 días, cuando se puede adquirir un nuevo producto en un solo día, luego la rotación de inventarios no debería ser superior a 1 o 2 días. Si un producto se puede surtir en una semana, esa debería ser la rotación; si reabastecerse toma un mes, esa debería ser la rotación, en teoría. La rotación ideal de inventarios, deberá entonces depender del tiempo que le tome a la empresa adquirir nuevo surtido. La rotación no debe ser tan alta que comprometa la disponibilidad de productos, ni tan baja que implique tener productos sin vender por mucho tiempo. Pero hay que tener en cuenta que hay otros factores que pueden influir como la financiación, los descuentos por comprar grandes cantidades, etc., lo que implica hacer una correcta evaluación que permita gestionar de la forma más eficiente el capital de trabajo de que se dispone. Este indicador muestra un comportamiento regular lo que lleva a pensar que los lineamientos de la política de administración de Inventarios también se</p> |

| | |
|---|--|
| | <p>mantuvieron constantes. En este sentido, es importante destacar que si bien la inversión en bienes de cambio se incrementó a lo largo del último período analizado, esto se debió a la posibilidad grandes descuentos por comprar grandes cantidades.</p> |
| <p>Antigüedad promedio de Inventarios (AI)</p> | <p>Esta cifra es semejante al indicador de rotación, en este caso representa que cada 21 días aproximadamente concluye el ciclo operativo de la empresa en el ejercicio 2010 y 23 días en el ejercicio 2011.</p> |
| <p>Rotación de Cuentas por Cobrar (RCC)</p> | <p>Este indicador relaciona la adquisición de activos provenientes de las ventas a crédito, con las ventas del periodo. El resultado en este caso indica que el ciclo de cobranzas se realiza 223 veces en el periodo durante el ejercicio 2010 y 403 veces en el ejercicio 2011. Lo elevado de estos índices estarían revelando que la empresa trabaja casi pura y exclusivamente de contado.</p> |
| <p>Antigüedad de Cuentas por Cobrar (ACC)</p> | <p>Este indicador determina el tiempo en que las cuentas por cobrar, demoran en convertirse en efectivo, es aproximadamente de 2 días en el ejercicio 2010 y de 1 día en el ejercicio 2011. En otras palabras, no le toma tiempo a la empresa cobrar a su cartera de clientes. En este caso el índice se mantiene casi constante a lo largo de los ejercicios analizados, lo cual teniendo en cuenta el fuerte incremento de las ventas, nos indica que la política de crédito de la empresa se mantuvo constante y no se flexibilizó.</p> |
| <p>Rotación de Cuentas por Pagar (RCP)</p> | <p>Representa el número de veces que las cuentas por pagar terminan su ciclo, y se generan nuevos pasivos en el curso del año. En este caso ese ciclo es de 23 días tanto para el ejercicio 2010 y 2011. Muestra una muy elevada rotación que señala claramente la fuerza con la que el principal proveedor de la firma (Cooperativa ALMACOR) impone sus condiciones de venta. Estos resultados demandan una administración más que eficiente de los activos corrientes, que evite el corte de la cadena de pago y el consecuente</p> |

| | |
|--|--|
| <p>Antigüedad de Cuentas por Pagar (ACP)</p> | <p>desabastecimiento inmediato. En cuanto a su evolución, el indicador muestra que permaneció constante en los dos períodos analizados.</p> <p>El resultado obtenido nos muestra que la política de pago de la empresa es normalmente de 16 días en el ejercicio 2010 y 20 días en el ejercicio 2011.</p> |
| <p>Rotación del Capital de Trabajo (RCTN)</p> | <p>Este indicador nos dice el número de veces que la empresa a través de las ventas genera capital de trabajo. En este caso es casi 123 veces en el ejercicio 2010 y 33 veces en el ejercicio 2011. Se puede observar que esta ratio disminuyo en el periodo 2011, esto se debió a que si bien incrementaron las ventas (un 93,69 %) el capital de trabajo se incremento en mayor proporción (un 610,85 %). Mientras mayor sea el valor de este ratio mejor será la productividad del Capital de Trabajo, es decir que el dinero invertido en este tipo de Activo rota un número mayor de veces, lo cual se traduce en una mayor rentabilidad del negocio.</p> |

4.2.2 SITUACION FINANCIERA DE LARGO PLAZO

| CONCEPTO | CONCLUSIONES SIGNIFICATIVAS |
|--|--|
| Rotación de Activos Fijos (RAF) | Esta razón expresa, la capacidad de venta de la empresa para generar activos totales por año, la empresa genera en ventas, aproximadamente 22 veces el valor de sus activos productivos en el ejercicio 2010 y 54 veces en el ejercicio 2011. Este indicador manifiesta un crecimiento paulatino que denota la correcta administración de los activos fijos. |
| Rotación de Activos Totales (RAT) | La empresa genera a través de su operación (ventas), 8,66 veces el valor de sus activos totales en el ejercicio 2010 y 7,40 veces en el ejercicio 2011. La relación expuesta deja ver un leve deterioro en la eficiencia del manejo de los activos para la generación de ventas. |
| Deuda a Capital Contable (DaC) | <p>Los pasivos de la empresa o recursos proporcionados por terceros, representan un 196 % del capital total en el ejercicio 2010 y un 229 % en el ejercicio 2011, representando un incremento del 16,83 % respecto del periodo anterior. En principio, se estima que las deudas no deben exceder del 100% de los fondos propios, en este caso, como el total de deuda supera el 100 % del PN, en épocas de crisis la empresa podría entrar en suspensión de pagos. Como el índice de endeudamiento es muy elevado, puede estar señalando que los fondos propios son insuficientes; la empresa se encuentra demasiado sometida a sus acreedores y su situación financiera puede resultar peligrosa. Una disminución de este coeficiente representa un alivio en la presión que ocasionan las deudas y se puede conseguir:</p> <p>Elevando el capital, por nuevas aportaciones.</p> <p>Practicando la autofinanciación (mayores dotaciones a reservas)</p> <p>Disminuyendo el pasivo exigible, tanto en el corto como en el largo plazo.</p> |

| | |
|--|---|
| <p>Deuda a Activos Totales (DaAT)</p> | <p>Capitalizando las deudas: proceso que se consigue transformando una parte del pasivo en capital.</p> <p>Las deudas de la empresa están representadas por un 66% en relación al total de los recursos con los que dispone para satisfacerlos en el ejercicio 2010 y 69 % en el ejercicio 2011. Como se aprecia, en los dos periodos analizados, la financiación de tercero supera el 50 %, esto es factible porque dada la tendencia creciente de la inflación, la cual en ocasiones supera las tasas de interés del mercado financiero, a la empresa le resulta muy barato endeudarse, ya que lo que se paga como intereses apenas compensa la pérdida del poder adquisitivo de la moneda.</p> |
|--|---|

4.2.3 ANALISIS DE RENTABILIDAD

| CONCEPTO | CONCLUSIONES SIGNIFICATIVAS |
|---|--|
| <p>Rentabilidad Económica</p> | <p>Este último apartado permite examinar uno de los elementos más significativos a la hora de confeccionar un diagnóstico respecto de la situación financiera de la empresa bajo análisis. En ese sentido, para concluir sobre la Rentabilidad tanto de los Activos, como del Patrimonio Neto y del Capital Invertido se deben buscar sus causas en los indicadores previamente analizados.</p> <p>Al hablar de la Rentabilidad Económica, se puede expresar que muestra un resultado llamativo en los 2 ejercicios analizados, lo cual lleva a concluir que existe una adecuada gestión de los recursos de la empresa. Este indicador muestra que beneficios generaron los Activos Totales, los recursos de la empresa lograron un 22 % de rendimientos en el periodo 2010 y un 14 % en 2011. En el intento por explicar estos índices se debe decir que los mismos están determinados principalmente por el buen nivel de Rotación de Activos con que se cuenta, el cual compensa el bajo Margen. Sin dudas, la palanca en la rentabilidad del Activo es la Rotación. Así mismo, la evolución muestra que el mayor resultado del ROA en el ejercicio 2010 se debe fundamentalmente a la elevada rotación, que se apacigua en el ejercicio 2011 donde el ROA cae, debido al crecimiento del activo, principalmente por el aumento en el stock de bienes de cambio, créditos por venta y bienes de uso, derivados del mayor nivel de actividad del supermercado.</p> |
| <p>Rentabilidad sobre el Patrimonio Neto</p> | <p>En cuanto al ROE (Rentabilidad sobre el Patrimonio Neto), los resultados obtenidos revelan niveles excelentes de recuperación de los montos invertidos por los dueños de la empresa. Estos altos niveles de ROE son determinados por 2 elementos claves: por un lado, el muy buen nivel de ROA analizado en el párrafo precedente; y por el otro, el correcto uso del apalancamiento financiero para empujar la rentabilidad, lo cual se</p> |

| | |
|---|---|
| | <p>refleja en un margen de apalancamiento muy alto, determinado fundamentalmente por el bajo costo del endeudamiento que afronta la empresa. En cuanto a la tendencia del ROE, podemos visualizar que en el periodo 2010 se generó un beneficio del 66 % en razón del patrimonio de la entidad, y para el período 2011, el porcentaje fue del 47 %.</p> |
| <p>Retorno de Capital Contribuido (RdCC)</p> | <p>La inversión de los Accionistas generó casi un 625 % de beneficios en proporción al Capital en el ejercicio 2010 y un 896 % en el ejercicio 2011. Este coeficiente se incrementó un 43,36 % en el último período.</p> |
| <p>Razones de cobertura</p> | <p>El análisis de los índices relacionados con el margen de cobertura de la empresa muestran un modesto margen de utilidad en los dos períodos analizados. Dicho reducido margen tiene su origen en el bajo Resultado Bruto, que puede ser explicado quizás, por el fuerte poder de negociación que tiene el principal proveedor (Cooperativa ALMACOR), quien determina casi en su totalidad los precios, los costos y las condiciones de venta de los productos. A su vez, estos indicadores revelan una evolución desfavorable a lo largo de los ejercicios analizados. De esta manera, las medidas calculadas expresan una disminución porcentual, impulsada fundamentalmente por un aumento en los Gastos de Comercialización y Administración en el ejercicio 2011 y por un deterioro en la administración de los Costos de Ventas. Estos resultados indican un decaimiento en el nivel de gestión comercial y operativa de la empresa, y una disminución en la capacidad de la empresa para generar fondos.</p> |

CONCLUSIÓN

Se puede afirmar que la gestión económica y financiera de la empresa arrojó resultados positivos a lo largo de los dos periodos analizados. Esto se debe principalmente a un crecimiento del nivel de ventas.

Así mismo, para confeccionar un diagnostico adecuado, se partirá de los índices de rentabilidad, los que indican en un primer momento, una adecuada administración de los recursos y una buena tasa de recuperación de los titulares de la empresa.

Todo esto se basa principalmente en una apropiada rotación de los activos y una importante utilización del apalancamiento financiero, buscando aumentar la rentabilidad.

Respecto a la rotación de los activos, en los periodos examinados, aumentó debido al proceso de expansión que experimentó el supermercado. Esto permitió el incremento de las ventas, manteniéndose los demás rubros del activo en una adecuada proporción en función de la dimensión del negocio; así mismo el incremento de los bienes de cambio se dio en mayor medida de lo que exigía el mercado.

La inversión en Capital de Trabajo que viene manteniendo la empresa, fue sostenida gracias a las ganancias obtenidas en los dos períodos; pero a pesar de ello, la generación de beneficios no fue suficiente para afrontar tales erogaciones y debió recurrirse al endeudamiento, que fue principalmente de corto plazo y de bajo costo, el cual alteró los índices de liquidez expuesto.

Uno de los aspectos negativos que se pueden destacar son los aumentos en los costos de inmovilización por el incremento de los Activos (principalmente por aumentos elevados en los Bienes de Cambio y Créditos por Ventas) y a los bajos niveles de efectivo que se mantienen en stock, donde los excedentes de efectivo se aplican con celeridad. Esto sería un aspecto a considerar ya que podría provocar inconvenientes de liquidez ante un posible escenario de estancamiento de la actividad económica.

Los únicos ratios que parecen complicados para la organización son los relacionados con el nivel de endeudamiento y la liquidez. Estos dos aspectos no constituyen problemas excesivos si se considera que se está en un momento de expansión y con facilidad para convertir los Activos en efectivo. Pero como estas deudas son, en su mayoría, de Corto Plazo, podría generar inconvenientes ante un cambio en el escenario comercial.

Por último, para el desempeño futuro de la organización, una indicación sería invertir la tendencia que se viene produciendo en cuanto al aumento de los Costos de Venta y los Gastos de Administración y Comercialización, para que permitan un crecimiento en los márgenes de utilidad y reduzcan la dependencia de los resultados respecto de la Rotación.

Conocer el porqué la empresa está en la situación que se encuentra, sea buena o mala, es importante para así mismo poder proyectar soluciones o alternativas para enfrentar los problemas surgidos, o para idear estrategias encaminadas a aprovechar los aspectos positivos.

Ese fue el objetivo del presente trabajo, el Análisis e Interpretación de los Estados Financieros del Supermercado ALMACOR Sucursal 88. Esperando que la información obtenida sea de suma utilidad para los distintos usuarios, se concluye el presente trabajo, afirmando que el análisis financiero es lo que permite que la contabilidad cumpla con el objetivo más importante para la que fue ideada, el de servir de base para la toma de decisiones.

BIBLIOGRAFIA

BIONDI, M., TAU DE ZANDONDA, M. C. (1997), "Fundamentos de la contabilidad", Ediciones Macchi, Buenos Aires.

BIONDI, M. (2001), "Interpretación y análisis de estados contables", (5° edición ampliada), Ediciones Macchi, Buenos Aires.

CILIBERTO, Juan Andrés: "De la documentación y de la contabilidad: nuevas normas", Revista de la Federación Argentina de Concejos Profesionales de Ciencias Económicas, núm. 1, enero-marzo 1984, págs. 22 a 25.

FEDERACION ARGENTINA DE CONSEJOS PROFESIONALES DE CIENCIAS ECONOMICAS: Estatuto de la F.A.C.P.C.E., Buenos Aires, 1980.

Resolución Técnica número 1, "Modelo de presentación de estados contables", Buenos Aires, 1976.

FEDERACION ARGENTINA DE GRADUADOS EN CIENCIAS ECONOMICAS: "Dictámenes, recomendaciones e informes del Instituto Técnico de Contadores Públicos", Ediciones Macchi, Buenos Aires, 1983.

GRINAKER Y BARR, "El examen de los Estados Financieros", Quinta Edición en 1981.

IRVRETAGOYENA CELAYA S, "Análisis de los Estados Financieros de la Empresa". Editorial Donostiarría, S.A., 1996.

PEREDA, Jorge: "Normas y recomendaciones de auditoría y contabilidad", Ediciones del Instituto de Censores Jurados de Cuentas de España, Madrid, 1983.

PRIOTTO, Hugo. "Guía de estudio Contabilidad Superior 1". Contador Público. Instituto Universitario Aeronáutico.

PRIOTTO, Hugo. "Guía de estudio Contabilidad Superior 2". Contador Público. Instituto Universitario Aeronáutico.

SENDEROVICH, P. "Exposición, diagnóstico y lectura de la información contable" 2º edición. Ed. La ley.2006.

VETERI, Liliana. "Guía de estudio Sistemas Contables 2". Contador Público. Instituto Universitario Aeronáutico.