



UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE TUCUMÁN



FACULTAD DE
CIENCIAS ECONOMICAS
UNIVERSIDAD NACIONAL TUCUMAN

ANÁLISIS Y PROYECCIÓN DE ESTADOS CONTABLES

Autores: Fernández, María Florencia
Reverso, Facundo
Ross, Facundo

Director: Pacheco, Liliana

2014

Trabajo de Seminario: Contador Público Nacional

RESUMEN

En éste trabajo se desarrollaran conceptos contables, y luego su aplicación a partir de los Estados Contables de la empresa “Dulzura S.R.L”.

Empezamos por definir Estados Contables, conceptualizar el análisis de Estados Contables y la utilización de indicadores financieros, y enmarcar la construcción de Estados Contables Proyectados. Es decir, recordaremos los conceptos básicos que hay que conocer para poder realizar una proyección.

El paso siguiente es conocer la empresa elegida, “Dulzura S.R.L.”, una importante empresa Tucumana cuyas actividades son: panificación, pastelería, heladería y ultracongelados. Conoceremos la historia de la empresa, su visión, misión, sector del mercado que abarca, su competencia; analizaremos tanto el microentorno como el macroentorno en el que se desenvuelve; pues es fundamental entender la empresa, sus objetivos, ideales y políticas para comprender su situación.

Una vez que conocimos la empresa en cuestión, calculamos sus indicadores financieros y realizamos un análisis de la misma. En base a éste análisis pronosticamos las situaciones que se esperaban para el año siguiente y construimos los Estados Contables proyectados. Para proyectar tuvimos en cuenta diversos factores, tales como la inflación y la situación económica actual, la política de expansión de “Dulzura S.R.L”, las decisiones de sus administradores y expectativas de ventas basadas en las posibilidades de la organización. Calculamos los indicadores financieros proyectados a partir de los datos de los Estados Contables Proyectados, y sustentados en su interpretación arribamos a conclusiones.

PROLOGO

La siguiente tesis fue realizamos el con objetivo de poner fin al ciclo de nuestros estudios universitarios. Motivo por el cual la elección del tema resulto complicada, pues tratamos de abarcar una temática que sea representativa de nuestra carrera y además que sea de interés actual. Luego de indagar en varios ámbitos decidimos tomar una empresa, analizar sus Estados Contables, obteniendo conocimiento de situación y en base a esta información, proyectar los Estados Contables teniendo en cuenta pronósticos futuros y sugerencias que se pudieran realizar en base al análisis.

Nos llevó tiempo decidir la empresa con la cuál trabajaríamos, pero finalmente optamos por "Dulzura S.R.L.", dedicada a la producción y comercialización de panificados, pastelería, heladería y ultra congelados; pues nos pareció una empresa interesante, con varias actividades, y con una administración que le hace frente a la situación económica actual. A lo largo de la tesis, en los capítulos, definimos los Estados Contables, el análisis de sus indicadores financieros y como elaborar los Estados Contables Proyectados; exponemos todo el material que nos fue posible recaudar de la organización seleccionada y aplicamos los conceptos teóricos, obteniendo una Proyección de los Estados Contables y una Conclusión del trabajo realizado.

No queríamos dejar de agradecerle a nuestra directora, que nos brindó su tiempo, conocimientos y agradable presencia en el desarrollo del presente trabajo.

CAPITULO I

ESTADOS CONTABLES

Sumario: 1.- Concepto de los Estados Contables 2.- Definiciones según Resoluciones Técnicas 3.- Tipos de Estados Contables 4.-Objetivos de Estados Contables 5.-Requisitos de la información contenida en los Estados Contables 6.-Composición de los Estados Contables

1.-Concepto de los Estados Contables

Los Estados Contables, también denominados estados financieros, son documentos que prepara la empresa al terminar el ejercicio contable, con el fin de conocer la situación financiera y los resultados económicos obtenidos en sus actividades a lo largo de un período o a una fecha o periodo determinado. Esta información resulta útil para la administración, gestores, reguladores y otros tipos de interesados como los accionistas, acreedores o propietarios.

La información generada por los Estados Contables proporciona elementos de juicio para la evaluación de cursos de acción y la toma de decisión en aspectos financieros, económicos, de gestión o administración. Esta cualidad de los Estados Contables los ubica como uno de los principales soportes para fijar metas, objetivos y, medir su alcance y cumplimiento.

2.-Definición conforme Resoluciones Técnicas

Los Estados contables son la presentación estructurada de información contable histórica, que incluye notas explicativas, cuya finalidad es la de informar sobre los recursos económicos y las obligaciones de una entidad en un momento determinado o sobre los cambios registrados en ellos en un período de tiempo, de conformidad con un marco de información contable. Las notas explicativas normalmente incluyen un resumen de las políticas contables significativas y otra información explicativa. El término “estados contables” normalmente se refiere a un conjunto completo de estados contables establecido por los requerimientos del marco de información contable aplicable, pero también puede referirse a un solo estado contable.

La mayoría de estos documentos constituye el producto final de la contabilidad y son elaborados de acuerdo a principios de contabilidad generalmente aceptados, normas contables o normas de información financiera.

Los estados contables son las herramientas más importantes con las que cuentan las organizaciones para evaluar la situación en que se encuentran.

3.-Tipos de Estados Contables

Estados contables comparativos - Información comparativa consistente en importes e información a revelar del período anterior que se incluyen a efectos de comparación con los estados contables del período actual, y a los que, si han sido auditados, el auditor hará referencia en su opinión. El grado de información de estos estados contables comparativos es comparable al de los estados contables del período actual.

Estados contables con cifras correspondientes de períodos anteriores - Información comparativa consistente en importes e información revelada del período anterior que se incluyen como parte integrante de los estados contables del período actual, con el objetivo de que se interpreten exclusivamente en relación con los importes e información revelada del período actual (denominados “cifras del período actual”). El grado de detalle de los importes y de las revelaciones comparativas depende principalmente de su relevancia respecto a las cifras del período actual.

Estados contables con fines específicos - Estados contables preparados de conformidad con un marco de información con fines específicos.

Estados contables con fines generales - Los estados contables preparados de conformidad con normas contables profesionales vigentes o de acuerdo con un marco de información distinto al establecido en dichas normas, en el caso de que disposiciones legales o reglamentarias así lo requirieran.

Estados contables resumidos - Información contable histórica derivada de los estados contables completos pero que contiene menos

detalle que dichos estados contables, aunque todavía supone una presentación estructurada congruente con la presentada en los estados contables completos sobre los recursos económicos y las obligaciones de una entidad en un momento determinado o de los cambios producidos en ellos en un período de tiempo¹.

4.-Objetivos de Estados Contables

El objetivo de los estados contables es proveer información sobre el patrimonio del ente emisor a una fecha y su evolución económica y financiera en el período que abarcan, para facilitar la toma de decisiones económicas.

La situación y evolución patrimonial de un ente interesa a diversas personas que tienen necesidades de información diferentes o que no coinciden en su totalidad. Entre los usuarios de dicha información encontramos a:

- INVERSORES (actuales y potenciales): interesados en el riesgo inherente a su inversión, en la probabilidad de que la empresa pague dividendos y en otros datos necesarios para tomar decisiones de comprar, retener o vender sus participaciones;
- EMPLEADOS: interesados en evaluar la estabilidad y rentabilidad de sus empleadores, así como la capacidad para afrontar sus obligaciones laborales y previsionales;
- ACREEDORES (actuales y potenciales): interesados en evaluar si el ente podrá pagar sus obligaciones cuando ellas vencen;
- CLIENTES: especialmente cuando tienen algún tipo de dependencia comercial del ente, en cuyo caso tienen interés en evaluar su estabilidad y rentabilidad;

¹ Consultas en internet:

http://www.facpce.org.ar/web2011/files/proyectos_rt/anexo_prt24.pdf (15/12/2009).

- ESTADO: tanto en lo que se refiere a sus necesidades de información para determinar los tributos -para fines de política fiscal y social- así también como para la preparación de estadísticas globales sobre el funcionamiento de la economía.

La información a ser brindada en los estados contables debe referirse —como mínimo— a los siguientes aspectos del ente emisor:

- I. La situación patrimonial a la fecha de dichos estados;
- II. La evolución de su patrimonio durante el período;
- III. La evolución de su situación financiera en el mismo período, expuesta de modo que permita conocer los efectos de las actividades de inversión y financiación que hubieren tenido lugar;
- IV. Otros hechos que ayuden a evaluar los montos, momentos e incertidumbres de los futuros flujos de fondos que los inversores y acreedores recibirán del ente por distintos conceptos (como son los dividendos, los intereses).

Los administradores de los entes emisores de estados contables deberían incluir explicaciones e interpretaciones que ayuden a la mejor comprensión de la información que éstos incluyen.

5.-Requisitos de la información contenida en los Estados Contables

Para cumplir con su finalidad, la información contenida en los estados contables debe reunir los requisitos que se enuncian a continuación, los cuales deben ser considerados en su conjunto y buscando un equilibrio entre ellos.

Los requisitos son:

Pertinencia (atingencia)

La información debe ser apta para satisfacer las necesidades de los usuarios. En general, esto ocurre con la información que tiene un valor confirmatorio y un valor predictivo.

Confiabilidad (credibilidad)

La información debe ser creíble para sus usuarios, de manera que éstos la acepten para tomar sus decisiones. Para que la información sea confiable, debe reunir los requisitos de:

- aproximación a la realidad: los estados contables deben presentar descripciones y mediciones que guarden una correspondencia razonable con los fenómenos que pretenden describir, por lo cual no deben estar afectados por errores u omisiones importantes ni por deformaciones dirigidas a beneficiar los intereses particulares del emisor o de otras personas.

Para que la información se aproxime a la realidad, debe cumplir con los requisitos de esencialidad (las operaciones y hechos deben contabilizarse y exponerse basándose en su sustancia y realidad económica), neutralidad (sus preparadores deben actuar con objetividad, no se debe seleccionar o presentar la información de modo que influya en la toma de una decisión o en la formación de un juicio con el propósito de obtener un resultado o desenlace predeterminado) e integridad (información completa, sin omisiones).

- verificabilidad: susceptible de comprobación por cualquier persona con pericia suficiente.

Sistematicidad

La información contable suministrada debe estar orgánicamente ordenada, con base en las reglas contenidas en las normas contables profesionales.

Comparabilidad

La información contenida en los estados contables de un ente debe ser susceptible de comparación con otras informaciones del mismo ente en la misma fecha o período, o a otras fechas o períodos y con información de otros entes. Para esto es necesario que los Estados Contables estén expresados en la misma unidad de medida, que se utilicen criterios coherentes y que todos los datos estén preparados sobre las mismas bases.

Claridad (comprensibilidad)

La información debe prepararse utilizando un lenguaje preciso, que evite las ambigüedades, y que sea inteligible y fácil de comprender por los usuarios que estén dispuestos a estudiarla diligentemente y que tengan un conocimiento razonable de las actividades económicas, del mundo de los negocios y de la terminología propia de los estados contables.

Para cumplir con los requisitos deben tenerse en cuenta la oportunidad y la relación costos- beneficios.

Oportunidad: La información debe suministrarse en tiempo conveniente para los usuarios, de modo tal que tenga la posibilidad de influir en la toma de decisiones. Hay que hacer un balance entre los beneficios relativos de la presentación oportuna y la confiabilidad de la información contable. Hay casos en que, para que no pierda su utilidad, la información sobre una transacción o hecho debe ser presentada antes de que todos los aspectos relacionados sean conocidos, lo que deteriora su confiabilidad. Si, en el mismo caso, la presentación se demorase hasta que todos esos aspectos se conociesen, la información suministrada sería altamente confiable, pero de poca utilidad para los usuarios que hubiesen tenido que tomar decisiones en el intervalo.

Equilibrio entre costos y beneficios: Desde un punto de vista social, los beneficios derivados de la disponibilidad de información deberían exceder a los costos de proporcionarla.

6.-Composición de los Estados Contables

Los Estados Contables básicos están compuestos por el Estado de Situación Patrimonial, el Estado de Resultados, el Estado de Evolución del Patrimonio Neto y Estado de Flujo de Efectivo .Y a los fines de una mejor interpretación de los mismo se utilizan Notas y Anexos complementarios , considerados como parte integrante de los mismos.

Estado de Situación Patrimonial

- Concepto

El estado de situación patrimonial o balance general expone, a una fecha determinada, el activo, pasivo y el patrimonio neto de un ente. Muestra la cantidad de recursos económicos de la empresa a un momento determinado, los derechos de los acreedores contra la empresa, y la participación de los propietarios en dichos recursos.

- Estructura

Toda partida integra uno de estos tres componentes: activo, pasivo o patrimonio neto.

*Activo: representa los bienes y derechos de propiedad del ente y las partidas imputables contra ingresos atribuibles a períodos futuros.

*Pasivo: representa las obligaciones ciertas del ente y las contingentes que deben registrarse.

*Patrimonio neto: es igual al activo menos el pasivo. Comprende a los aportes de los propietarios (o asociados) y a los resultados acumulados. Se expone en una línea y se referencia al estado de evolución del patrimonio neto.

- Clasificación

Las partidas integrantes del activo y pasivo se agrupan en rubros de acuerdo con su naturaleza.

Los rubros del activo se ordenan en función decreciente por su liquidez. Mientras que los pasivos se ordenaran, exponiendo primero las obligaciones ciertas y luego las contingentes.

- Detalle de rubros importantes del activo y pasivo

-Caja y bancos

Incluye el dinero en efectivo en caja y bancos, del país y del exterior, y otros valores de poder cancelatorio y liquidez similar.

-Inversiones

Son las realizadas con el ánimo de obtener una renta u otro beneficio, explícito o implícito, y que no forman parte de los activos dedicados a la actividad principal del ente, y las colocaciones efectuadas en otros entes. Incluyen: títulos valores, depósitos a plazo fijo, préstamos a terceros, inmuebles para la renta.

-Créditos

Son derechos que el ente posee contra terceros para percibir sumas de dinero u otros bienes o servicios. Deben discriminarse los créditos por ventas de los bienes y servicios correspondientes a las actividades habituales del ente de los que no tengan ese origen.

-Bienes de cambio

Son los bienes destinados a la venta en el curso habitual de la actividad del ente o que se encuentran en proceso de producción para dicha venta o que resultan generalmente consumidos en la producción de los bienes o servicios que se destinan a la venta, así como los anticipos a proveedores por las compras de estos bienes.

-Bienes de uso

Son aquellos bienes tangibles destinados a ser utilizados en la actividad principal del ente y no a la venta habitual, incluyendo a los que

están en construcción, tránsito o montaje, y los anticipos a proveedores por compras de estos bienes.

-Activos intangibles

Son aquellos representativos de franquicias, privilegios u otros similares, incluyendo los anticipos por su adquisición, que no son bienes tangibles ni derechos contra terceros, y que expresan un valor cuya existencia depende de la posibilidad futura de producir ingresos. Incluyen: patentes, marcas, licencias, llave del negocio, concesiones, gastos de investigación y desarrollo, gastos de organización y preoperativos.

-Deudas

Son aquellas obligaciones ciertas, determinadas o determinables.

-Previsiones

Son aquellas partidas que, a la fecha a la que se refieren los estados contables, representan importes estimados para hacer frente a situaciones contingentes que probablemente originen obligaciones para el ente. En las previsiones, las estimaciones incluyen el monto probable de la obligación contingente y la posibilidad de su concreción.

Estado de Resultados

- **Concepto**

Suministra información de las causas que generaron el resultado atribuible al período. Tiene un carácter dinámico. Muestra los hechos y factores que durante el período dieron lugar a un aumento o disminución de los recursos económicos de la empresa.

- **Estructura**

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

- Clasificación

Las partidas de resultados deben discriminarse, a modo de distinguir:

- Los ingresos provenientes de las actividades principales del ente (ventas).
- El costo incurrido para lograr tales ingresos (costo de ventas).
- Los gastos operativos clasificados por función (comercialización, administración).
- Los resultados producidos por inversiones permanentes en otros entes.
- Los resultados provenientes de actividades secundarias (alquileres ganados, renta títulos públicos).
- Los resultados financieros y por tenencia (intereses, diferencias de cambio, resultados por tenencia). Es recomendable que se clasifiquen en generados por el activo y generados por el pasivo.
- El impuesto a las ganancias.

Estado de Evolución del Patrimonio Neto

- Concepto

Informa la composición del patrimonio neto y las causas de los cambios acaecidos durante el período en los rubros que lo integran. Estos pueden provenir de los resultados del ejercicio, ajustes de resultados de ejercicios anteriores, aportes o retiros de los dueños, capitalización de utilidades, etc.

- Estructura

Las partidas integrantes del patrimonio neto deben clasificarse y resumirse de acuerdo con su origen: aportes de los propietarios (capital suscrito, aportes irrevocables, ganancias capitalizadas, primas de emisión) y resultados acumulados (ganancias reservadas, resultados no asignados).

Para cada rubro integrante del patrimonio neto se expone: el saldo inicial del período, las variaciones del período y el saldo final del período.

Estado de Flujo de Efectivo

- Concepto

Resume las actividades de financiación y de inversión de la empresa. Informa la variación en el efectivo y 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.

- Estructura

- i. Variación del monto

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

- ii. Causas de la variación

Se exponen por separado las causas provenientes de:

-Actividades operativas: son las actividades principales de la empresa que producen ingresos y otras actividades no comprendidas en las actividades de inversión o de financiamiento.

-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.

-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.

CAPITULO II

ANALISIS DE LOS ESTADOS

CONTABLES

Sumario: 1.- Concepto de análisis de los Estados Contables 2.- Objetivos 3.- Tipos de análisis 4.- Análisis Vertical 5.- Análisis Horizontal 6.- Objetivos de los Análisis Vertical y Horizontal 7.- Indicadores

1.-Concepto de análisis de los Estados Contables

El análisis de los Estados Contables consiste en un conjunto de técnicas tendientes a aportar un mayor conocimiento y una adecuada comprensión de variables que diagnostiquen la situación económica y financiera de una empresa.

En un estudio de datos contables es fundamental realizar una serie de comparaciones, estableciendo relaciones o unión lógica entre datos y verificando la validez de los mismos.

En esta tarea se deberá incluir comparación con estándares, es decir lo que la empresa pretende lograr dentro de cada área, de modo que al obtener las variaciones entre lo real y lo esperado se podrá proyectar medidas correctivas. También es necesario un estudio de las tendencias de

los valores obtenidos año a año, o período a período según las necesidades del análisis.

Los datos para realizar el análisis surgen de los estados contables básicos, notas, cuadros y anexos a los mismos; también se pueden utilizar la Memoria realizada por la dirección, Presupuestos económicos-financieros, etc. Mientras más conocimiento se tenga del ente más efectivo será el análisis, hay que hacer un análisis integral con la información recaudada.

2.- Objetivos

El objetivo de realizar un análisis de los Estados Contables es diagnosticar la situación económica-financiera de la empresa; esto surge de la utilización de relaciones cuantitativas, comparaciones con estándares generalizadas, revelando la estructura económica-financiera de la empresa.

Entre los objetivos más usuales podemos encontrar el análisis para control de gestión, que puede ser a nivel de dirección (para determinar la eficiencia de la empresa en general), a nivel operativo (para medir la eficiencia de los diferentes sectores dentro de la empresa) y a nivel objetivo (determinar la eficiencia en el logro de un objetivo específico o en particular); el análisis de la financiación de la empresa para evaluar la administración de los recursos que realizó la empresa, si se financió con recursos propios o utilizó su propio capital, analizando las conveniencias; análisis global de la empresa este análisis trata de emitir un diagnóstico a cerca de los cursos de acción o decisiones estratégicas, poniendo en evidencia cuales son los puntos fuertes y débiles de la empresa.

3.- Tipos de análisis

Los tipos de análisis que se pueden realizar son el análisis horizontal, vertical y análisis de los índices o indicadores, que se describirán a continuación. Los mismos permitirán detectar insuficiencia de disponibilidades, inversiones excesivas (en Activo no corriente, en bienes de

cambio, cuentas a cobrar, entre otros), excesivo endeudamiento, inadecuadas relaciones entre activo y pasivo corriente, o en la relación de capital de trabajo con los ingresos de ventas.

4.- Análisis Vertical

En este análisis sólo se utilizan los Estados Contables de un año. Se observa en el Estado de Situación Patrimonial la participación de cada uno de los rubros en el total del Activo, Pasivo. Se establecen relaciones entre las cuentas del Estado de Resultados y las ventas totales, para ver qué porcentaje aportan las mismas a las ventas.

Este tipo de análisis es muy utilizado para comparar los datos con estándares pre-establecidos.

El procedimiento consiste en dividir cada rubro del Activo en el total del Activo y multiplicarlo por cien, obteniendo de este modo la incidencia de cada rubro en la totalidad de Activos. Y dividir cada rubro de Pasivo o Patrimonio Neto en la sumatoria de los mismos, y multiplicarlos por cien.

5.- Análisis Horizontal

Consiste en comparar Estados Contables sucesivos de la empresa y ver la evolución de los rubros año a año. Analizando la evolución de los rubros del estado de Situación Patrimonial y del Estado de Resultados permite realizar proyecciones y fijar tendencias para ejercicios sucesivos.

Se toma los Estados Contables de un año (año base) y se los compara con el del ejercicio anterior, determinando las variaciones relativas de sus cifras (incrementos y disminuciones en cada rubro).

6.- Objetivos de los Análisis Vertical y Horizontal

Los objetivos del análisis vertical y horizontal son dar a conocer:

- La evolución de cada rubro del Estado de Situación Patrimonial y de Resultados.
- Participación de capital de trabajo y los activos fijos en la inversión total de la empresa.
- Participación de propietarios y terceros en la financiación del total de inversión.
- Utilización de fuentes de financiación.
- Participación en resultados extraordinarios.
- Políticas de endeudamiento.
- Participación en costos fijos y variables
- Porcentajes de utilidad bruta y neta sobre las ventas.
- Incidencia de gastos administrativos, comerciales y financieros.

7.- Indicadores

Los Estados Contables por si solos no proporcionan información sobre el desempeño de la organización, pero se puede reordenar, relacionando la información contenida en ellos y convertirla en razones financieras capaces de proporcionar información acerca de las áreas más importantes del desempeño financiero, como lo son:

- A. La solvencia a corto plazo, que es la capacidad que tiene la empresa para satisfacer sus obligaciones en el corto plazo.
- B. La actividad, se refiere a la capacidad de la empresa para controlar sus inversiones en activos.
- C. El apalancamiento financiero, es la medida en la cual una empresa recurre al financiamiento por medio de deudas..
- D. La rentabilidad, es el grado en el cual una empresa es rentable.

E. El valor de la empresa.

Los indicadores se obtienen y se calculan al relacionar dos o más rubros del balance, para de esta forma establecer entre ellos un coeficiente que permita medir y calificar una posición económica, patrimonial o financiera, y así obtener una visión conjunta de la situación general de la empresa.

A. La Solvencia a corto plazo

Las razones de la solvencia a corto plazo miden la capacidad de la empresa para satisfacer las obligaciones financieras de tipo recurrente. La empresa deberá contar con flujo de efectivo suficiente, para evitar incumplimientos de sus obligaciones financieras y evitar así caer en quiebra.

Las medidas de liquidez contables miden la solvencia a corto plazo y se asocian con el capital de trabajo neto (Activos circulantes - Pasivos circulantes). Las más utilizadas son:

Razón circulante= Total de activos circulantes/Total de pasivos circulantes

Prueba del ácido=Activos realizables/Total de pasivos circulantes

En la prueba del ácido los activos realizables (activos circulantes sustrayendo los inventarios) son los fácilmente convertibles en efectivo.

B. Actividad

Las razones de actividad tienen como objetivo medir la eficacia con la cual se administran los activos de una empresa. Algunas de estas razones son:

✓ Rotación de Activos Totales

Rotación de Activos Totales= Utilidad Operativa Total/ Activos Totales (promedio)

Esta razón mide la eficacia con la cual la empresa emplea todos sus activos, si ésta es alta significa que la empresa está utilizando de modo eficaz sus activos para generar ventas.

✓ Rotación de Cuentas por Cobrar

Rotación de Cuentas por Cobrar=Utilidad Operativa Total/Cuentas por cobrar (promedio)

Periodo Promedio de Cobranza= Días del Período/ Rotación de cuentas por cobrar

El valor de estas razones es el reflejo de la política de crédito de la empresa y proporcionan información acerca del éxito de la empresa en administrar sus cuentas por cobrar.

✓ Rotación de inventarios

Rotación de inventarios= Costo de los artículos vendidos/Inventario (promedio)

Días de inventario= Días del período/ Rotación del inventario

Los días de inventario son los días requeridos para que el inventario sea producido y vendido, también denominado "vida en el estante".

Estas razones se ven significativamente afectadas por la tecnología de la producción de los bienes en proceso, los analistas financieros deben tener bien en claro los diferentes métodos de valuación del inventario y la manera en que éstos pueden afectar las razones calculadas.

C. Apalancamiento Financiero

El apalancamiento financiero se relaciona con la medida en la cual una empresa recurre al financiamiento de terceros en vez de emitir instrumentos de capital contables. Las razones de apalancamiento financiero sirven para determinar la probabilidad de que la empresa incurra en incumplimientos con sus deudas.

Las deudas en exceso pueden llevar a una alta probabilidad de insolvencia y hasta a una quiebra financiera; pero por otro lado las deudas son una importante fuente de financiamiento y proporcionan una ventaja fiscal, ya que los pagos de intereses son deducibles.

Razón de endeudamiento= Deuda Total/ Activos Totales

Razón Deuda a Capital Contable=Deuda Total/ Capital Contable Total

Multiplicador de Capital Contable=Activos Totales/ Capital Contable Total

Estos indicadores proporcionan información a cerca de la protección que tienen los acreedores en caso de insolvencia y la libertad de las empresas para obtener financiamientos adicionales encaminados a aprovechar las oportunidades de inversión potencialmente atractivas.

D. Rentabilidad

Es uno de los atributos de las empresas más difícil de conceptualizar y medir. Las utilidades son la diferencia entre los ingresos y los costos, pero es difícil tratar de determinar si una empresa es rentable o no partiendo de la misma, ya que muchas veces negocios sacrifican

utilidades actuales por utilidades futuras. Otro problema es que estas mediciones ignoran el riesgo involucrado en cada empresa. Pero el problema principal es que no son un punto de referencia para hacer comparaciones.

Una empresa es rentable en sentido económico tan sólo cuando su rentabilidad es mayor que la rentabilidad que los inversionistas obtendrían por su propia cuenta en mercados de capitales. Las razones son:

- ✓ Margen de Utilidad Neta

Margen de Utilidad Neta= Utilidad Neta/ Utilidad Operativa Total

No son medidas directas de rentabilidad, porque se basan en utilidad operativa total, y no en la inversión de activos realizada por la empresa o inversores.

- ✓ Rendimiento sobre los Activos

Rendimiento sobre los Activos=Utilidad Neta/Activos Totales Promedios

El rendimiento sobre los activos, también denominado ROA por sus siglas en inglés se puede calcular a partir de vinculaciones de razones financieras. Una aplicación de esto es el sistema DuPont de control financiero, cuyos principales componentes son:

RO = margen de utilidad * Rotación de los activos

ROA = (Utilidad Neta/ Utilidad Operativa Total) * (Utilidad Operativa Total/Activos Totales Promedio) (neto)

ROA = (Utilidad Neta de Interés e Impuestos/Utilidad Operativa Total) * (Utilidad Operativa Total/Activos Totales Promedio) (bruto)

Las empresas pueden incrementar su rendimiento de activos aumentando el margen de utilidad o la rotación de los activos. Hay que tener en cuenta la competencia y además el rubro al cual se dedica la empresa.

✓ Rendimiento sobre el Capital

Esta razón también denominada ROE por sus siglas en inglés:

ROE= Utilidad Neta/ Capital Contable Promedio

ROE = Margen de utilidad * Rotación de los Activos*
Multiplicador del Capital = (Ut. Neta/Ut. Operativa)*(Activos Totales Promedio/ Ut. Operativa)*(Activos totales promedio/ Capital Contable Promedio)

La diferencia entre el ROA y ROE radica en el apalancamiento financiero.

✓ Razón de Pago de dividendos

Es la porción de la utilidad neta que se paga como dividendos en efectivo.

Razón de Pago de dividendos= Dividendos en efectivo/Utilidad Neta

E. Valor de Mercado

Los valores de mercado no se encuentran en los Estados financieros de una empresa.

✓ Precio de mercado

El valor de Mercado del capital común de una empresa es el precio de mercado de una acción común multiplicado por el numero de acciones en circulación.

El valor justo de mercado es la cantidad a la cual las acciones comunes cambiarían de manos entre un comprador y vendedor dispuestos a negociar, si los dos tuvieran conocimiento de hechos relevantes. Los valores de mercado revelan el verdadero valor de los activos de una empresa.

✓ Razón Precio-Utilidad

Esta razón (P/U) consiste dividir el precio de mercado actual en las utilidades generadas por cada acción de capital común en el último año.

✓ Rendimiento de los Dividendos

Se calcula anualizando el último pago de dividendos de una empresa y dividiéndolo en el precio de mercado actual. Están muy relacionados con las posibilidades de crecimiento futuro de la empresa, las empresas que muestren un alto crecimiento generalmente tendrán rendimientos más bajos de dividendos.

Rendimiento de los dividendos= Dividendos por acción/ Precio de Mercado por acción

*Valor de mercado a Valor en libros (VM/VL) y razón Q

La razón de valor de mercado a valor en libros se calcula dividiendo el precio de mercado por acción en el valor de libros por acción.

La razón Q de Tobin divide el valor de mercado de todos los pasivos de la empresa más el capital contable entre el valor de reemplazo de sus activos.

Estas razones difieren en que la primera usa el valor de mercado del pasivo más el capital contable y también usa el valor de reemplazo de todos los activos en vez de usar el valor de costo histórico.

Si la razón Q es alta, se trata de empresas que disponen de oportunidades de inversión atractivas o de una ventaja competitiva muy importante.

CAPITULO III

ESTADOS CONTABLES **PROYECTADOS**

Sumario: 1.- Concepto de los Estados Contables
Proyectados 2.-Definiciones de Estados
Contables Proyectados 3.-Distintas opiniones
en la aplicación de Estados Contables
Proyectados 4.- Condiciones a definir previo a
la elaboración de los Estados Contables
Proyectados 5.-Modelo Contable para
proyectar 6.-Proyección de Estados
Contables

1.-Concepto de los Estados Contables Proyectados

En base al análisis de situaciones perteneciente al pasado, que determinan la situación financiera de una empresa, es posible evaluar la solvencia y rentabilidad que se espera para su futuro, a partir de la confección de estados contables proyectados.

Los Estados Contables Proyectados presentan la información relativa a la situación financiera de la empresa en un momento futuro, proyectada de acuerdo con un plan de actividades y una serie de supuestos necesarios para la elaboración de ese plan. En términos económicos, constituyen la expresión financiera de los resultados previstos si el plan se lleva a cabo. También sirven de instrumento para evaluar cumplimiento de los objetivos e impacto económico del plan de operaciones, antes de ponerlo en marcha. Indirectamente, los estados financieros proyectados permiten evaluar las necesidades de financiamiento para llevar a cabo ese plan y analizar la posibilidad de conseguir dicho financiamiento, determinando así la factibilidad del plan de desarrollo.

Los estados contables proyectados constituyen la síntesis del proceso presupuestario integral del ente, donde se puede apreciar las expectativas y objetivos de la administración con base en la planeación, partiendo de la realidad de la empresa expuesta en los estados contables tradicionales, teniendo en cuenta pronósticos, premisas e hipótesis que resultaron de la actividad de planeación. Son una herramienta de la gestión empresarial.

2.-Definiciones de Estados Contables Proyectados

Viegas opina: "Los estados contables representan la expresión de efectos de causas esperadas para llegar a una situación patrimonial que es un reflejo de las consecuencias de dichas estimaciones. Se desarrollan en un horizonte de tiempo donde se simula una evolución también resultante de la formación de juicios probables por aplicación de indicios y señales tomadas en el contexto en que interactúa la entidad emisora"².

Gustavo Bianco y Luis Brito entienden que son Estados Contables Proyectados "aquellos estados contables que se espera lograr en un futuro

² VIEGAS, Juan Carlos; Los Estados Proyectados y su presentación acompañando a los Estados Contable de Cierre del Ejercicio, en " Revista Alta Gerencia" Nro.55, (s. d.), página 24.

predeterminado partiendo de la realidad histórica contenida en los estados tradicionales e incorporando toda la información predictiva que el ente posee y/o estime que ocurrirá en ese tiempo, para concluir en cuál será la situación patrimonial y los resultados a obtener en ese período de tiempo”³.

3.-Distintas opiniones en la aplicación de Estados Contables Proyectados

Fowler Newton en unas de sus obras señala lo siguiente: “... la información proyectada responde a premisas que reflejan creencias sobre el comportamiento futuro de distintas variables, que en su mayoría están fuera del control del ente y cuyo comportamiento puede llegar a ser incierto”⁴, luego afirma “la incertidumbre referida impide alcanzar el requisito de verificabilidad que debería satisfacer la información contable” y continua diciendo “ está claro que nadie puede comprobar si las premisas empleadas son adecuadas y cuál es la probabilidad de que se cumplan. En consecuencia la información proyectada no satisface los requisitos de verificabilidad, confiabilidad y utilidad que debe cumplir la información contable”⁵. Y rechaza la idea de que los estados contables incluyan información proyectada, prefiriendo que quien tenga interés en ella la solicite separadamente y no que se de difusión amplia a datos de escasa confiabilidad.

A diferencia de Jorge Abel Ibarra que considera que “debería ser obligatoria la presentación de los estados contables proyectados, como información complementaria, ya que impulsa a los empresarios a planificar estratégica y operativamente, lo cual es fundamental para lograr el éxito

³ BIANCO, Gustavo y BRITO, Luis, Estados Contables proyectados, 12ª Congreso Nacional de Profesionales En Ciencias Económicas (Universidad Nacional de Córdoba 23 al 26 de Septiembre de 1998).

⁴ FOWLER NEWTON, Enrique; Cuestiones Contables Fundamentales, Ediciones Macchi,(s. d., s. f.) pág. Nro. 322.

⁵ Ibídem, Pág. Nro. 31

empresario; y además porque brinda información concreta a tercero a cerca de la proyección y cursos de acción del ente"⁶.

En un informe de la comisión del Consejo profesional de Ciencias Económicas se considera que la presentación de datos presupuestados podría significar la vulneración de secretos empresarios y que requerir su inclusión en los estados contables sería prematuro debido a la inestabilidad de las variables económicas en Argentina que dificultan la estimación del comportamiento de las variables que afectan al ente emisor de los Estados Contables.

Según el Comité del Instituto Americano de Contadores Públicos los presupuestos, las proyecciones y ciertas presentaciones proforma son de gran importancia y utilidad para los analistas, pero no son parte de la historia económica de la empresa y por lo tanto no son componentes propios de los estados financieros.

En Gran Bretaña, país en el que existe una vasta experiencia en establecer recomendaciones para presentar información proyectada, la *Accounting Standards Steering Committee* (ASSC, 1975) señala: "Las cuentas de resultados y el balance no son suficientes para comunicar una descripción comprensiva de las actividades económicas, por lo que son necesarios estados e información adicional que permitan un perfecto entendimiento de los estados financieros."

En este sentido, la recomendación precedente considera que: "Es necesario añadir, entre otros, un estado de perspectivas futuras que muestre el nivel de resultado, empleo e inversión futuros." Esto permitiría, a los usuarios externos, "evaluar las perspectivas futuras de la entidad y evaluar la eficacia en la gestión."

⁶ IBARRA, Jorge Abel; Estados Contables Proyectados, VI Congreso Argentino de Derecho Societario (Mar del Plata, 1995).

4.-Condiciones a definir previo a la elaboración de los Estados Contables Proyectados

Antes de comenzar con la proyección hay que tener en cuenta los siguientes aspectos para la posterior confección de los Estados Contables Proyectados:

- El plazo de proyección, el cual dependerá de las características del negocio y de la capacidad o posibilidad de estimar valores futuros, así también como del entorno económico-político-social-legal.
- Los flujos, tanto los esperados como los sostenibles. Los primeros se logran estimando promedios para las variables continuas y planteando escenarios con probabilidad de ocurrencia. Los segundos se refieren a tener presente que estos valores se correspondan con el proyecto de operaciones de la empresa.
- El contexto en el que se desenvuelve la empresa, las empresas son integrantes de un sistema económico por lo tanto todo lo que afecte a éste también lo hará en el ente.

En este marco podemos identificar dos tipos de variables, las macroeconómicas y las microeconómicas. Las macroeconómicas son: inflación, tipos de cambio, tasas de interés activas y pasivas (unas permiten determinar el costo de tomar fondos en el mercado financiero y las otras de colocar fondos propios en el sistema financiero), niveles de remuneración, políticas tributarias. Y las microeconómicas son: cambios en los precios de materia prima y materiales directos, condiciones de compras, financiamiento que ofrece y toma la empresa, inversiones, cálculo del margen de contribución, entre otras.

Biondi realiza una clasificación distinta de estas variables, las divide en pautas que el ente no puede controlar (exógenas) y pautas que el ente puede controlar (endógenas) por su capacidad de determinarlas y aplicarlas.

- Las variables significativas, hay que identificar las variables relevantes del negocio para poner énfasis en ellas al estimar su evolución en el tiempo. Ejemplos de estas variables serían volumen, precios de venta, márgenes, etc.
- La moneda a utilizar en la proyección, hay que definir si se utilizará moneda local o extranjera, y a su vez, si será a valores corrientes o constantes.
- La consistencia del modelo, es decir la coherencia entre las hipótesis asumidas para las variables principales.
- La comprensión y entendimiento de los modelos, puesto que con tantos avances tecnológicos es posible realizar análisis de gran complejidad que pueden desviar el foco de atención.
- La claridad de los modelos a utilizar, para lo cual se requiere de orden y prolijidad, facilitando su lectura, análisis y disminuyendo errores.

5.- Modelo Contable para Proyectar

Un modelo es un conjunto combinado de técnicas contables coordinadas, que tienen como objetivo brindar información útil sobre algún aspecto del sistema de información contable, con el mayor grado de acercamiento posible a la realidad económica.

Los elementos o parámetros del modelo contable para preparar los estados contables proyectados son:

- A. El capital a mantener: enfoque financiero u operativo. Las resoluciones técnicas apuntan al enfoque financiero, es decir, que se considera como capital al total de pesos invertidos por los socios y accionistas.
- B. La unidad de medida: general o particular
- C. Los criterios de medición de activos y pasivos: valores corrientes o históricos

D. Niveles de desagregación de la información contable (o bases mínimas de exposición de dicha información): informes para uso externo (estados contables) o reportes para uso interno (informes de gestión).

A - Capital a mantener

Existen dos criterios para medir el capital a mantener, el capital a mantener financiero es el mantenimiento de la inversión inicial (medida en dinero) de los propietarios; y el capital a mantener operativo es el mantenimiento de la capacidad operativa o productiva de la inversión inicial. Entendiéndose por capacidad productiva u operativa la reposición de los mismos activos de la inversión inicial, reposición del valor de los activos que permitan producir en ejercicios futuros el mismo volumen de bienes y servicios que la inversión inicial, o reproducción de la capacidad para producir en ejercicios futuros el mismo valor de bienes y servicios que la inversión inicial.

El capital a mantener a utilizar debe ser el financiero, que implica, considerar como capital al total de los pesos invertidos por los socios y accionistas. Se utiliza este criterio puesto que es más amplio que el criterio operativo.

B - Unidad de medida

La Resolución Técnica N° 17 de la FACPCE establece que en un contexto de inflación o deflación, los Estados contables deben expresarse en moneda de poder adquisitivo de la fecha a la cual corresponden. Aplicándose las normas contenidas en la Resolución Técnica N° 6 sobre los Estados contables en moneda homogénea⁷.

En un contexto de estabilidad monetaria, se utilizará como moneda homogénea a la moneda nominal o moneda de curso legal.

⁷ Art.Nro.2, Párrafo 3.1, Resolución Técnica Nro.17, (2001; **Modificada por RT N° 20 – RT N° 21 – RT N° 22 - RT N° 27 – RT N° 30 - RT N° 31 – RT N° 39**).

La expresión de los estados contables en moneda homogénea, cumple la exigencia legal de confeccionarlos en moneda constante.

En la Resolución Técnica N° 39 se hace referencia al término “moneda homogénea” utilizada en las Resolución Técnica N° 6 y N° 17, entendiéndose que en estabilidad monetaria se utilizará como moneda homogénea la nominal, y en contexto inflacionarios los Estados Contables se expresaran a moneda de poder adquisitivo de la fecha a la cual correspondan estos efectos⁸.

Según la Resolución Técnica N° 17, la FACPCE evaluará en forma permanente la existencia o no de un contexto de inflación o deflación en el país. Las características o indicadores de un entorno económico en un país en contexto inflacionario son:

- La tasa acumulada de inflación en tres años supere el cien por ciento.
- Corrección generalizada de los precios y/o de los salarios;
- Los fondos en moneda argentina se invierten inmediatamente para mantener su poder Adquisitivo;
- Brecha relevante entre la tasa de interés a moneda argentina y moneda extranjera.
- La población prefiere mantener la riqueza en activos no monetarios o moneda extranjera estable⁹.

Se trata de un tema muy importante, y debe de tenerse en cuenta para poder generar información proyectada.

En el caso de utilizar moneda constante en las proyecciones que se realicen estará ausente el posible efecto inflacionario que abarca el período por el cual se está proyectando. Asimismo se le reconoce al uso de moneda

⁸ Resolución Técnica 39 (2013).

⁹ Ibídem, Pág. Nro. 36.

constante la ventaja de que facilita el análisis de la información por parte de los usuarios y que ayuda a poder determinar las posibles desviaciones.

C - Criterio de valuación

Las alternativas que pueden aplicarse son: costo histórico ajustado, valores corrientes o bien una combinación de ambos.

D – Tasa de descuento de los flujos esperados

Es importante debido a que la información proyectada es información a futuro que debe ser interpretada antes de que ocurran los hechos.

Entre las tasas encontramos:

-Tasa pura: es la que se supone que recibiría el capital, como factor de la producción, libre de riesgos y de cobertura -de cambios e inflacionaria-. De este modo queda alejada, en principio, de la realidad comercial en que la empresa se desenvuelve.

-Tasa de mercado: Tiene un contenido de cobertura (contra la inflación, de cambio, etc.), Su uso es inconsistente cuando la moneda de proyección utilizada es constante.

-Tasa de retorno histórica del ente: Contiene en sus componentes la utilidad de la empresa, por lo que no sería conveniente como tasa de proyección o para determinar el valor actual del flujo de fondos.

6.- Proyección de los Estados Contables

Se proyectan el Estado de Resultados y de Situación Patrimonial, y a partir de éstos surge la proyección del Estado de Evolución del Patrimonio Neto y Estado de Flujo de Efectivo.

La secuencia general de proyección consiste en:

1-Proyectar las ventas esperadas:

A partir de las ventas deseadas se proyectan las ventas, teniendo en cuenta su posibilidad de concreción ya que las mismas se ven afectadas por factores que la limitan, como lo son: la demanda, la falta de recursos, la capacidad de la empresa, recursos financieros. Por lo tanto al momento de analizar las ventas es fundamental tener en cuenta el activo operativo, los recursos humanos y el mercado.

Para estimar la cantidad a vender hay que estimar el mercado potencial, proyectar la cuota de mercado y considerar los escenarios posibles.

Para estimar el precio de venta hay que estimar la evolución de los precios de venta, tener en cuenta las elasticidades y también considerar los escenarios posibles.

Las empresas que no son formadoras de precios pronostican a través de un promedio y le adicionan las posibilidades, mientras que las formadoras de precios fijan los precios acorde a la curva de la demanda y consideran la elasticidad.

Para predecir las ventas se pueden utilizar métodos cualitativos como lo son las opiniones de expertos (juicio informado, consenso de panel, método Delphi), investigaciones de mercados y predicción tecnológica; así como también métodos cuantitativos como son el modelo de series de tiempo y métodos causales.

2-Proyectar las necesidades de capital de trabajo:

Es preciso realizar un análisis principalmente en las siguientes cuentas:

- Créditos por ventas: Teniendo en cuenta las políticas de créditos del sector, la política de créditos de la empresa, el plazo promedio de cobranzas, y establecer una regresión causal con la variable ventas.

- Bienes de cambio: Conforme políticas de stocks (calidad de los proveedores), rotación de bienes de cambio, y establecer una regresión causal con el costo de mercadería vendida.

- Proveedores: analizado las políticas de ventas de los proveedores, capacidad financiera de la empresa, plazo promedio de pago, y establecer una regresión causal con compras.

- Deudas fiscales y sociales: Proyectar sueldos devengados e impuestos devengados.

- Disponibilidades: ver compromisos, oportunidades, entre otros.

3-Proyectar las necesidades de capital fijo:

- Bienes de Uso: De acuerdo al plan de inversiones de la empresa, su capacidad, mantenimiento de la capacidad, crecimiento, cambios tecnológicos y amortizaciones.

- Bienes intangibles: A partir de los nuevos requerimientos y amortizaciones.

4-Proyección de resultados operativos:

Para determinar el resultado operativo es fundamental definir las siguientes cuentas:

- Costos de ventas, costos de producción: hay que proyectar tanto ventas como stocks.

- Gastos comerciales: estableciendo regresiones causales.

- Gastos de administración: estableciendo regresiones causales y series del tiempo.

- Resultados de tenencia del activo operativo neto.

- Otros resultados que puedan surgir.

5-Proyección de activos y resultados no operativos:

Hay que estudiar la política de diversificación de la empresa, estimar el activo no operativo neto y proyectar el resultado no operativo.

6-Proyección de pasivos y resultados financieros:

Hay que investigar las necesidades de financiación de la empresa, decisiones de financiación, estimar el pasivo financiero y proyectar el resultado del pasivo financiero.

7-Proyección del impuesto a las ganancias y determinación del resultado neto:

Se proyectará el resultado impositivo, se estimará el impuesto a las ganancias y se determinará el resultado neto proyectado.

8-Proyección del Patrimonio Neto:

En base a las decisiones de financiación, la política de dividendos y aportes, considerando el resultado neto proyectado, y finalmente se proyecta el Patrimonio Neto.

9-Proyección del Flujo de Efectivo:

Hay que armar un modelo que de forma mecánica determine y clasifique las variaciones de efectivo; y conceptualizar las variaciones determinadas por el modelo.

10-Análisis de la Proyección:

Hay que efectuar un análisis de los estados proyectados, evaluando los resultados de las decisiones a tomar y tomar las decisiones correspondientes.

CAPITULO IV

MICRO Y MACROENTORNO

DE "DULZURA S.R.L."

Sumario: 1.- Conociendo la empresa "Dulzura S.R.L."
2.-Misión y Visión 3.-Antecedentes del Sector
4.-Posición frente a la Competencia 5.-Análisis
F.O.D.A

1.- Conociendo la empresa "Dulzura S.R.L."

A continuación aplicaremos los conceptos que describimos en los capítulos anteriores. Es decir, tomaremos los Estados Contables de la empresa "Dulzura S.R.L.", analizaremos su entorno, calcularemos los indicadores financieros, obtendremos así un panorama de la situación de la empresa, y proyectaremos los Estados Contables para el siguiente año en función a conclusiones y sugerencias.

Empezaremos por conocer la empresa, conocer sus objetivos, negocios, sector del mercado que abarca.

La empresa se estableció en Tucumán en 1927 dedicándose a la fabricación de helados artesanales y productos de pastelería en su tradicional local .El negocio lo fundó el abuelo de los dueños actuales, quien vendió el fondo de comercio, pero en 1996 dos de sus nietos lo recuperaron y así volvió a ser la empresa de la familia. Históricamente, "Dulzura S.R.L" era una fábrica de helados, a la cual con el tiempo se le incorporó la

masitería, por ser el helado un producto de temporada. Cuando esta familia se volvió a hacer cargo decidieron incorporar la sección de panadería, con lo cual se trabaja muy bien todos los días de la semana, mientras que de viernes a domingo se incrementa mucho la venta de todos los productos de pastelería. En el año 2000 abrieron nuevamente la heladería, que estuvo sin funcionar por años, para compensar, como antes, las diferentes temporadas.

Como consecuencia en el incremento de la demanda de sus panificados por parte del sector gastronómico, decidieron desarrollar una línea de productos para lograr abastecer estos locales; para ello en el año 2000 incorporaron la tecnología del ultracongelado, lo que les permite abarcar una mayor cantidad de clientes en toda la provincia y les permitió expandirse en el noroeste argentino, ya que cuenta con distribuidores en Salta, Jujuy, Santiago del Estero, Catamarca y La Rioja.

La empresa cuenta con tres locales para atención al público en ciudad de San Miguel de Tucumán, más su planta fabril, que está dedicada a la elaboración de los productos para abastecimiento de ultracongelados a todo el Noroeste argentino. Los productos se fabrican, congelan y envían a cada punto de venta, donde se terminan de cocinar.

En la actualidad "Dulzura S.R.L." cuenta con panadería, pastelería, heladería y productos ultracongelados; posicionándose con firmeza este último como principal fuente de ingresos.

Esta empresa familiar con tantos años en Tucumán, en el año 2000 entró en un nuevo sector de mercado de la gastronomía Tucumana, llegando a ser la empresa más grande del Norte en la elaboración de productos ultracongelados. En este momento "Dulzura S.R.L." cuenta con más de 650 clientes, entre los que se encuentran los mejores hoteles, estaciones de servicio, restaurantes, salones de fiesta, moteles y bares a los que se les entrega diariamente productos frescos, cocidos o congelados para su uso gastronómico. Todos sus clientes son capacitados en el uso y cocción

de los productos para un mejor rendimiento y calidad de los mismos a la hora de servirlos.

PANIFICACIÓN

Todos sus productos son elaborados con recetas tradicionales, materias primas de primera calidad y mano de obra especializada, cuidando al detalle las condiciones de higiene. En la producción se utiliza maquinaria de moderna tecnología, que permiten mantener la calidad del producto aún cuando las cantidades a producir son grandes. El proceso del congelado se realiza en túneles especialmente diseñados, para que en el mismo no se altere ninguna de las propiedades de los productos, es un momento clave en la fabricación.

La cocción de todos los productos de panificación es muy importante para el resultado final, por ello están continuamente capacitando a su personal y al de sus clientes, y para lograr un mayor grado de seguridad en que este proceso se lleve a cabo de la forma en el que fue estipulado, controlan el funcionamiento de sus hornos periódicamente.

Entre los productos que se ofrecen podemos mencionar: grisines blancos y de salvado, galletas semoladas, pan de miga blanco y negro, pan de viena, pan de hamburguesas, prepizza, pan blanco, pan de salvado, pan árabe, panecillos, sándwich en pan blanco y negro, jesuitas, tostadas, bay biscuit, palmeritas, pastaflora, alfajores de chocolate y maicena, y merenguitos.

ULTRACONGELADOS

En el año 2000 integraron la tecnología de ultracongelado. Los productos son congelados en un túnel con temperatura de -40°C , luego son envasados y se conservan a -18°C hasta el momento de su cocción. Este sistema permite el almacenamiento por mucho tiempo de mercadería

fabricada de modo tradicional, la cual es cocinada o descongelada por el cliente según sus necesidades.

Los productos ultracongelados que se ofrecen son : medialunas dulces, medialunas saladas, facturas con crema, sacramentos, tortilla gruesa, tortilla fina, bollitos, rosetas, baguette, mini baguette, chapata, tarta de jamón y queso, tarta de acelga y queso, tarta de choclo, alfajores de chocolate, pastaflora y alfajorcitos de maicena.

Como estrategia para impulsar esta actividad la empresa decidió entregar a sus clientes, en relación al volumen de compra, hornos eléctricos en comodato. El comodato es un contrato por el cual una parte entrega a la otra gratuitamente una especie, mueble o bien raíz, para que haga uso de ella, con cargo de restituir la misma especie después de terminado el uso. El comodante conserva la propiedad de la cosa, por lo que no es traslativo del dominio. Sólo se entrega la tenencia de la cosa, la posesión.

HELADERIA

Sus helados son elaborados en base a crema de leche, frutas e ingredientes naturales, siguiendo las recetas de sus abuelos.

Ofrecen las siguientes presentaciones: Baldes familiares de 3 litros (con combinación de sabores); baldes de 5 litros y baldes de 10 litros. En sus locales comerciales cuenta con variedad de sabores, cucuruchos, capelinas, recipientes con distintos pesajes y elaboradas copas heladas.

2.- Misión y Visión

MISIÓN: Ser un punto productivo en el segmento artesanal y comercial, dedicados a la elaboración de la más exquisita repostería, panadería, pastelería y heladería. Brindando a todos sus clientes y potenciales clientes un producto de calidad dentro de las normas de higiene y una excelente atención al cliente, enfocados en complacer el antojo de su

familia y amigos, el buen gusto en la cocina y el amor por la pastelería, repostería, pan y helados.

VISIÓN: Están enfocadas en el crecimiento constante, innovando día a día para lograr aplicar los más exigentes controles que conlleven a aportar positivamente con sus productos en la salud de sus consumidores. Brindar productos de calidad, y continuar apostando a los procesos estratégicos del ultracongelado, que le permitieron posicionarse como uno de los principales proveedores del mercado tucumano.

3.- Antecedentes del sector

Para comprender la situación del sector nos pareció oportuno remarcar situaciones importantes por las que "Dulzura S.R.L" se vio afectado e influido desde principios del año 2013 a julio del presente año (2014).

MAYO 2013

En mayo de 2013 el precio de kilogramo de pan aumentó debido, principalmente, al aumento de las materias primas necesarias para la elaboración del producto, la harina, levadura, grasas y margarina.

Este aumento se hizo necesario según afirmaba el titular de la cámara de los industriales del rubro, puesto que los costos de elaboración subieron considerablemente. Este aumento aprobado por el Centro de Industriales Panaderos se vio reflejado en los distintos negocios de acuerdo a sus necesidades, es decir que el porcentaje o monto del aumento lo decidió cada negocio en particular, por supuesto el Centro de Industriales Panaderos de Tucumán estableció un precio de referencia.

El dirigente empresarial, Mario Véliz, atribuyó el aumento a diversos factores, entre los cuales encontramos:

- El incremento en el valor de la harina;

- La exigencia de los distribuidores de pagos por adelantado, hasta diciembre del 2012 el plazo para pagar a los distribuidores de harina era de 30 días, en mayo del 2014 debido a la necesidad de resguardarse contra la inflación, los mismos empezaron a exigir pagos por adelantado;

- El incremento en salarios de los trabajadores, desde octubre de 2012 a mayo de 2014 tras acuerdo con el sindicato hubo una suba salarial del 29%.

- La inflación.

Otra de las situaciones que preocupaba al sector fue la proliferación de panaderías ilegales, ya que es un actor determinante en la contracción de las ventas, pues estos locales ofrecen a los clientes precios más bajos que los negocios registrados. Por lo tanto, en situaciones de mucha inflación la gente acude a panaderías clandestinas porque tienen mejores precios. Según cifras del CIPT, en la provincia hay alrededor de 1.000 panaderías irregulares, esta cifra representa el 50 % del total de establecimientos de panadería.

En mayo de 2013 el kilogramo de pan paso de \$12 a \$14, cuando ya en los meses anteriores del año había subido \$3.

OCTUBRE 2013

Cuando el precio sube, la demanda tiende a bajar y esto repercutió negativamente en el nivel de ventas. Esta regla del mercado afectó, a las panaderías de la capital tucumana en octubre de 2013.

El gobierno inició una iniciativa para que el sector pueda obtener harina a un precio diferencial y así comercialice el kilogramo de pan a \$10 (pero sólo para comprar hasta 5 piezas). Los molinos prometían que a mediados de julio de 2013 enviarían a Tucumán la harina a ese precio diferencial.

Sin embargo no se cumplió en término, y en las calles tucumanas no se conseguía el pan a este precio. El presidente de la Sociedad Rural,

Luis Etchevere opinaba que había que liberar nuevamente el mercado, dejar que se produzca más y habría trigo en cantidad y calidad suficiente a precio conveniente o acorde a la canasta familiar argentina; sostenía que se necesitaban de cambios en las políticas económicas para poder producir más.

El beneficio consistía en poder facturar un 10 % del total de la compra a una precio diferencial, que era de \$150 más impuestos. Para poder participar de la venta de este "pan nacional" los comerciantes debían gestionar en el Centro de Industriales Panaderos de Tucumán el envío de bolsa de harina de 50 kilos al precio acordado, los participantes del acuerdo tendrían un distintivo en sus locales para que los clientes sepan dónde comprar el producto a bajo precio. Con respecto a los supermercados, según relevamientos realizados por una empresa de noticias muy importante, al 20 de julio, tan sólo un supermercado ofrecía este producto.

Las medidas comerciales impuestas por el Gobierno nacional no fueron capaces de contener el incremento de precios de los productos que utilizan la harina como uno de sus insumos, por ejemplo las pastas y los panificados, entre otros. Así lo afirmó la consultora Economía & Regiones (E&R) en unos de sus informes, donde hizo hincapié en que los valores máximos para la harina establecidos por la Secretaría de Comercio Interior de la Nación, no detuvieron el aumento del costo del pan en el país.

El centro de estudio detalló que entre enero de 2010 y junio 2013, el precio minorista de la harina creció un 98,7%; mientras que el pan tipo "mignon" subió un 658%; el pan lactal, un 322%; las galletitas de agua, un 252%; y la docena de facturas, un 144%. Esto sucedió porque el resto de los insumos que componen el precio, como la levadura, el agua, la sal, la energía y costos laborales, de comercialización, incrementaron mucho más que la harina. Cuando en 2007, con un kilo de asado de ternera se compraban más de tres kilos de pan, a esa fecha se compraban menos de

2,4 kilos. Según la investigación, en el mercado minorista, el valor de la harina se encuentra regulado y presenta aumentos menores a la inflación promedio -calculada mediante el Índice de Precios al Consumidor (IPC) del Congreso-. Por ello, según la consultora, las políticas implementadas lograron contener "a medias" el precio del kilogramo de harina en las góndolas de los supermercados, hasta principios de ese año, cuando la escasez del producto generó un aumento de un 50% sólo en el primer semestre de 2013.

Respecto de la producción de harina, E&R expresó que los empresarios molineros recibían una compensación por la diferencia entre el valor del trigo (su insumo) y la bolsa de harina que permitía cubrir los costos, y vender harina a bajo precio. En un marco de escasez de trigo y de recorte de subsidios, los molineros se vieron obligados a disminuir el volumen de molienda y se generó la escasez.

El Gobierno nacional aplicó cupos y retenciones de exportación en el sector dedicado al trigo, con la idea de asegurar el abastecimiento interno de trigo, y para desdoblar su precio del costo internacional. La imposibilidad de exportar el excedente por las restricciones, amplió la oferta local y deprimió los precios que recibía el productor.

En el mes de octubre de 2013, los problemas para abastecer de trigo a los molinos del norte del país se profundizaron. La sequía recortó el volumen de la producción regional, y la escasez del cereal volvió a impactar en el precio minorista de la harina y en el costo mayorista que pagan los panaderos. Por esta razón, el kilogramo de pan aumentaría, entre 15% y 20%. Aunque no había escasez del producto en los súper, la venta minorista seguía restringida a uno o dos paquetes de un kilogramo por persona, al tiempo que en las góndolas sólo se exhiben una o dos marcas.

Por el faltante de trigo y por el aumento de la harina, además del pan, también podrían subir los precios de otros derivados como los fideos.

❖ Efectos de la sequía

Los problemas de abastecimiento no daban respiro a los industriales que no observan que haya techo a los reajustes en los valores de la principal materia prima. Los panaderos llegaron a pagar \$ 370 la bolsa de 50 kilos. Manuel Barinaga (h), directivo del complejo industrial Molinos Trigotuc, explicó que la escasez del cereal en el norte del país se originó a causa de la sequía ya que en esa zona, el trigo se hace con el remanente de humedad de la soja y, por la falta de lluvias, ni siquiera se pudo hacer soja.

Remarcaba también que dicha problemática afectaría también al resto de las regiones, pues en el núcleo productivo del país, que son Córdoba y Buenos Aires, el volumen de cosecha había disminuido. Además los traslados serían muy costosos por las distancias. Por otro lado, muchos molinos están paralizados, sin tener materia prima, sobre todo en Rosario.

❖ Causas comerciales

El escenario comercial y la caída de la producción de trigo también son factores que influyen en la escasez. Raúl Maestre, directivo de la Asociación Argentina Pro Trigo (Aaprotrigo), advertía que el faltante del cereal se originó hace seis años cuando el Gobierno nacional impuso un sistema de control de precios a la exportación. Desconcertando a los productores, que no sabían a quién vender ni a qué precio. Porque la política del Gobierno no tenía reglas claras, provocando una disminución de la superficie sembrada. Desalentados por el escenario comercial y apremiado por obligaciones financieras, los productores buscaron alternativas de cultivos más rentables.

Según informó Aaprotrigo, en 2001 se sembraron 7,1 millones de hectáreas de trigo y se produjeron 15,3 millones de toneladas. En 2011, el área de siembra cayó a 4,6 millones de hectáreas en el país, con un volumen de 13, 7 millones de toneladas. En la campaña anterior se sembraron 3,5

millones de hectáreas y se produjeron 8, 5 millones de toneladas. En la campaña 2013 se produjo 10,5 millones de toneladas.

El "pan nacional" en octubre dejó de venderse en Tucumán, porque que el precio de la bolsa de harina de 50 kilos trepó a \$ 370. El pan a valor económico resultó de un acuerdo al que arribaron, a mitad de año, las cámaras empresarias que agrupan a los panaderos y la Federación Argentina de la Industria Molinera (FAIM). Los fabricantes de harina se habían comprometido a venderles una harina más barata para elaborar un pan que se vendería a un precio fijo. Se hacía difícil sostener el acuerdo, debido a que los molinos dejaron de ofrecer la harina más barata, como consecuencia de la escasez de trigo. Además, Mario Velíz recalcó que el "pan nacional" no tuvo el éxito esperado, ya que en lo que iba el año el precio de la harina fue siempre en ascenso. En el mes de octubre el pan pasó de costar \$18 a más de \$20, provocando que las ventas al público se redujeran entre 20% y 30%, según comerciantes del rubro. El titular del Centro de Industriales Panaderos de Tucumán (CIPT), Mario Velíz, ratificó la caída del consumo minorista, y afirmó que, desde que principio de mes, cuando entró en vigencia el nuevo precio, los clientes consumen menos pan. La merma se sintió después del Día de la Madre. Los clientes compraban lo mínimo porque no les alcanza para más, afirmaba Velíz.

El ajuste del valor minorista del pan tuvo origen en el incremento del precio de la bolsa de 50 kilos, que utilizan los panaderos. En ese mes los comerciantes señalaron que debido a la escasez de trigo, los industriales de los molinos recortaron el crédito, y exigen el pago total de la mercadería en el momento de la entrega. Cinthia Racedo, encargada de una panadería de Barrio Sur, coincidió en que los clientes resignaron la posibilidad de llevar la cantidad acostumbrada de pan, y aclaró que demostraron la misma reacción con otros productos como las tortillas o las facturas, cuyos precios también subieron. Una postura similar expuso el comerciante Santiago Peralta, quien subrayó que la baja de las ventas acompañó la suba de precios, tanto de la

bolsa de harina de 50 kilos, como de los productos para el público. Cuando suben los costos de los insumos, no queda otra que ajustar los precios. No hay que olvidarse que muchas panaderías tienen empleados a los que hay que pagarles los sueldos y otras cargas sociales.

El pan registró en el mes de octubre de 2013 el cuarto incremento del año, como consecuencia de la escasez de trigo. En enero, el producto valía \$ 12 y pasó a \$ 14; en mayo subió a \$ 15 y en junio, a \$ 18. El valor minorista de las facturas se incrementó de los \$ 2,20 a entre \$ 2,50 y \$ 2,75, en promedio. Las tortillas pasaron de \$ 1,20 a entre \$ 1,50 y \$ 1,75.

Es importante reflejar también el efecto político que acaecía en esos días, pues el titular de la Cámara de Supermercados y Autoservicios de Tucumán, Guillermo Saccomani, ratificaba que subirían en forma progresiva los precios de los alimentos, ya que tras las elecciones finalizaba el acuerdo que tenían el secretario de Comercio Interior, Guillermo Moreno, y los empresarios del sector alimenticio.

NOVIEMBRE 2013

El Gobierno nacional dispuso que a partir de la primera semana de noviembre el precio de la bolsa de harina de 50 kilos, que utilizan los panaderos para elaborar el pan, no supere los \$ 300. De este modo, la secretaría de Comercio Interior, conducida por Guillermo Moreno, buscaba regular el valor minorista de los productos panificados. El presidente del Centro de Industriales Panaderos de Tucumán, explicó que la medida oficial apuntaba a controlar los montos que fijaban los empresarios industriales de los molinos. Los panaderos exigieron un nuevo precio mayorista de la harina amenazando con cerrar los locales y no comprar a los molinos durante 48 horas.

La intervención del Gobierno para controlar el precio mayorista de la harina era una medida positiva, porque el elevado costo de la bolsa de 50 kilos obligaba a los panaderos a aumentar el precio del pan. Si los molinos

respetaran la determinación del Gobierno, no habría nuevos incrementos de precio. Con el valor de \$ 300 se cubrían los costos de elaboración de los productos panificados. Además, se esperaba que la harina mayorista baje un poco más, porque ingresaría más producción de trigo.

Según el directivo, el costo mayorista de la materia prima para elaborar el pan llegó a los \$ 420, hubo provincias donde los molinos llegaron a cobrar hasta \$ 460. La situación en el sector se agravaba puesto que la harina no era el único costo en incremento, también estaban la levadura, los salarios y la carga social de los empleados, entre otros.

DICIEMBRE 2013

En diciembre, las panaderías son un negocio importante para las fiestas navideñas y de fin de año. El pan de miga, que se utiliza para armar sandwiches, integra la lista de compras a la hora de planificar las cenas de Fin de Año. Según panaderos entrevistados la venta de este producto representó, históricamente, un ingreso extra para sus locales, debido a que la demanda aumenta en las vísperas de Navidad y de Año Nuevo. Sin embargo, por las subas del precio mayorista de la harina, que oscilaba entre \$ 300 y \$ 340 la bolsa de 50 kilos, los empresarios del sector dudaban si en las celebraciones venderían las mismas cantidades que años anteriores.

El panadero Santiago Heredia afirmó que, a causa del aumento de costos de los panificados, sus ventas bajaron un 20% en casi todas las variedades. "Los clientes consumen menos pan francés porque cuesta casi \$ 20. Entonces, ¿por qué no puede pasar lo mismo con el de miga? Las ventas de esta variedad son como un aguinaldo para nosotros. Pero, por los últimos aumentos de la harina mayorista, no sabemos si valdrá la pena elaborarlo", subrayó¹⁰.

¹⁰ HEREDIA, Santiago, Los sándwiches de navidad serán más caros, en "La Gaceta" (29/11/2013)

El kilogramo del pan de miga costaba, en promedio, entre \$ 25 y \$ 30 en los locales de la capital tucumana, y se comercializa en paquetes que contienen entre 12 y 14 fetas. Valeria Pascual, propietaria de una cadena de panificadoras mayoristas, señaló que la incertidumbre de los empresarios radica en la inestabilidad del precio de la bolsa de harina de 50 kilos. "Tememos que el valor de la materia prima aumente en diciembre. El problema es que no tenemos un precio estable. La harina para elaborar el pan de miga debe ser de buena calidad, porque si no se seca rápido y se quiebra. Teniendo en cuenta que a fin de año la demanda del pan de miga crece, el valor podría subir entre \$ 20 y \$ 30"¹¹, calculo.

Con el propósito de recuperar ventas, el Centro de Industriales Panaderos de Tucumán le propuso al Gobierno provincial un convenio para fijar los precios de algunos productos panificados de la canasta navideña. Entre ellos, el pan de miga. Mario Véliz, titular de la entidad, comentó que la iniciativa surgió con el objetivo de mejorar la rentabilidad del sector que, a causa de los aumentos de la harina, acumuló a lo largo del año un 20% de pérdidas comerciales. Propusieron que se arme una lista de panificados y que se congelen sus valores. La idea era ofrecer un pan francés a precio diferencial.

FEBRERO 2014

En febrero de 2014 hubo un incremento de un 25% en casi todas las marcas de harina, que es la principal materia prima del sector, así también como en los valores de huevos y otros productos que se utilizan en la panificación.

Para este año se tenían expectativas de que el precio del pan se dispare considerablemente, debido a que habría un faltante de harina. Según

¹¹ PASCUAL, Valeria, Los sándwiches de navidad serán más caros, en "La Gaceta" (29/11/2013)

especialistas, este año sería peor que 2013, por la falta de trigo, que mejoró en cuanto a calidad, pero se produjo en un volumen menor.

MARZO 2014

En marzo se decidió incorporar a las panaderías de todo el país al programa Precios Cuidados ofreciendo a \$ 18 el kilogramo de pan, tras un acuerdo con los molinos, que se comprometieron a sostener la bolsa de 50 kilos en un valor máximo de 240 pesos. Cada local que adhiriera a Precios Cuidados debería tener una calcomanía que indique tal situación. El dirigente Mario Véliz acotó que se trataba de otro esfuerzo realizado por el sector empresarial, con el fin de mitigar los efectos de la inflación sobre los consumidores.

Jorge Capitanich sostuvo que había suficiente cosecha de trigo para abastecer al mercado interno y evitar subas en el precio del pan.

DESDE MAYO HASTA JULIO 2014

En mayo y junio los ministerios de Economía y de Agricultura trabajaron contra reloj para brindarle una herramienta más de negociación a la comercialización de trigo, con el objetivo de tener un precio de referencia que permita garantizar el abastecimiento interno. Para lograr alguna forma de financiamiento a productores y molineros para operar en el mercado a término.

La idea era propiciar que la industria compre la mayor cantidad posible del cereal para moler asegurando la cobertura de la plaza local, explicaban fuentes oficiales que venían participando con actores de la Mesa Nacional Triguera.

El mecanismo, que pareciera simple, viene generando diferencias entre los operadores. Y es que el problema pasa porque en este tipo de operatoria se debe inmovilizar dinero como una forma de garantía para ambas partes.

Para esto se crearía algún tipo de financiamiento a otorgar por el Banco Nación o el Banco Provincia, que permita darle el ritmo necesario para su implementación.

Otra de las trabas era la falta de conocimiento, para hacer frente a esta problemática, el Gobierno y los operadores brindarían cursos para que, poco a poco, molineros y productores tomen esta herramienta como tal.

El fin era claro. Por un lado no era sólo buscar un precio determinado para el trigo sino, y principalmente, que la industria se haga del grano para que de esta forma no haya el faltante que se vio hace un año, y que produjo valores por arriba de los U\$S 700 la tonelada, lo que ocasionó subas en la harina y, por ende, un aumento en el pan.

Un tema no menor es el precio a la vista, para que sea conocido por todos, lo que significa igualdad de condiciones para los actores del mercado. Desde el sector molinero lo toman como un mecanismo viable, uno más que se puede usar pero también hay otros. Lo cierto es que no será compulsivo sino optativo.

Según los operadores la iniciativa es positiva, pero reconocieron que hacía falta una exportación de 3 millones de toneladas como mínimo, de lo contrario no se movería el mercado. Sumado a la intervención estatal desde 2006, que le sacó liquidez al mercado, alejando a los productores del cereal.

La calidad y costo de fletes también se vuelven un impedimento a la hora de pensar en el mercado a término.

4.- Posición frente a la competencia

En el rubro panadería y pastelería "Dulzura S.R.L" cuenta con numerosos competidores en la provincia de Tucumán, la postura de la empresa frente a ellos, es brindar productos de calidad al menor precio posible, considerando sus márgenes de rentabilidad. Cuenta con numerosas

sucursales estratégicamente ubicadas, tanto desde el punto de vista de la cantidad de gente que pasa por el lugar como de que son lugares donde se pueden detener los autos; sus locales son llamativos, y se caracterizan por su higiene y limpieza.

Las heladerías con las que compite son pocas; teniendo en cuenta al mercado al que apuntan. Una desventaja que posee es que sus competidores se encuentran localizados a sus alrededores.

El helado es artesanal, y al brindar envases por varios litros intenta apuntar a las familias, dentro de las heladerías que hay en Tucumán cuenta unos de los precios más bajos en relación costo- calidad.

Con respecto a los productos ultracongelados que ofrece cuenta con un competidor principal. Pero ha logrado posicionarse muy bien en el mercado tucumano, mediante algunas estrategias como por ejemplo entregar en comodato hornos eléctricos. Así se logro obtener y mantener importantes clientes como Súper Vea, Beans tienda de café, Cafe 25, Filippo, Makro, Il Postino restobar, entre otros. Además ampliaron su mercado, al ofrecer sus productos en Jujuy, Salta, Santiago del Estero, Catamarca y La Rioja.

5.- Análisis F.O.D.A.

Fortalezas

- Personal con experiencia calificada en la elaboración de todo tipo de productos de panadería, pastelería y helados.
- Elabora gran variedad de productos de panadería, pastelería y heladería.
- Diversificación de las actividades operativas y de sus productos.
- Aplica normas de higiene y seguridad.
- Calidad y precios accesibles.
- Continua innovación en tecnologías.
- Misión y objetivos bien definidos.

- Ubicación estratégica de los locales.
- Uno de los principales proveedores de productos ultracongelados en la provincia de Tucumán.
- Extiende su mercado de ultracongelados a provincias vecinas.

Oportunidades

- El mercado tucumano, al igual que el argentino, es uno de los principales consumidores de panificados del mundo.
- Argentina es autosuficiente en la producción de trigo y harina.
- Tradición en el consumo de productos panificados del país.
- Conciencia por el cuidado de la salud y la calidad nutricional.

Debilidades

- Al aumentar la variedad de productos, se hace más compleja su distribución.
- Tercerización de la distribución de productos.
- En la actividad de heladería cuenta con sus principales competidores ubicados en sus alrededores.
- Tasas de financiación muy elevadas.

Amenazas

- Consumo per cápita de panificados industriales en crecimiento
- Continua intervención del Estado en busca de la regulación de precios.
- Por las políticas de intervención los productores de trigo disminuyeron su producción, generando dudas en cuanto a futuros abastecimientos del sector.
- Aumento de negocios irregulares e ilegales, que captan gran parte de los consumidores.

- Hipermercados y supermercados como principal canal de distribución de panificados.
- La inflación a tasa creciente y sus efectos en los costos de producción y comercialización.
- La situación económica se estanca y no hay la reactivación y por tanto los ingresos familiares disminuyen, lo cual afecta las ventas.

CAPITULO V

ANÁLISIS VERTICAL Y **HORIZONTAL**

Sumario: 1.- Características del Rubro 2.-Análisis
Horizontal 3.-Análisis Vertical

1.- Características del Rubro

Antes de realizar un análisis de nuestra empresa bajo estudio, es conveniente tener en cuenta cuales serían los aspectos comunes en empresas del rubro.

En cuanto al Activo en el rubro habrá dos cuentas importantes o fuertes, como consecuencia de la actividad en cuestión: Bienes de Cambio (Activo Corriente) y Bienes de Uso (Activo No Corriente); la primera correspondiente a los productos que se comercializan(las materias primas y la producción en proceso), mientras que la segunda corresponde a los bienes que conforman la infraestructura necesaria para llevar a cabo la actividad, ya que estamos frente a una empresa productiva y como tal necesita los medios para lograr el producto final y su posterior comercialización.

La cuenta Créditos por Ventas no se espera que tenga valores muy significativos, ya que los principales clientes de este tipo de empresa son, por

lo general, clientes minoristas; además por la situación económica actual mantener mínimos saldos en esta cuenta representa una gran ventaja competitiva. Esto no quiere decir que esta cuenta no exista, la cuenta existe pero su saldo no es significativo en relación al total de ventas de la empresa. En cuanto a las cuentas de disponibilidades, el saldo de la misma depende mucho del tipo de decisiones y políticas de la gerencia, algunos preferirán tener saldos importantes en ellas mientras que otros escogerán invertir el efectivo en materias primas o insumos, e incluso en otro tipo de inversiones.

En cuanto al Pasivo, el grueso de esta parte de la empresa será correspondiente a acreedores de materias primas e insumos para la producción. También se puede encontrar como otro rubro importante las deudas correspondientes a financiación de inversiones en maquinarias necesarias para la producción. Lo normal en este tipo de deudas es que sean a largo plazo; aunque puede existir deuda corriente de este tipo (siempre y cuando correspondan a los vencimientos del ejercicio presente). Además encontraremos deudas relacionadas con el Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones, con organismos recaudadores (AFIP, Rentas de la provincia, y la Dirección de Ingresos Municipales), entre otros.

2.- Análisis Horizontal

Activo

La variación en el Activo de la empresa fue aproximadamente de un 40%. parte corriente y parte no corriente, podemos observar que gran parte de esta variación corresponde a la incorporación de Bienes de Uso, ya que el mismo incrementó su valor en aproximadamente un 90%(ver anexos, cuadro 2). Como dijimos, esto no es algo que nos tenga que sorprender en este tipo de empresas, ya que la inversión es muy importante y nos puede brindar importantes beneficios tales como: lograr una mayor producción y/o incluso una disminución en los costos de producción. Si nos fijamos en el Estado de

Flujo de Efectivo podemos corroborar que se realizó un pago grande correspondiente a la compra de Bienes de Uso (siempre debemos interpretar los Estados Contables en su conjunto para una mejor comprensión de los mismos).

Analizando ahora un poco más de cerca la parte corriente, podemos ver claramente que la dirección de la empresa tomo decisiones. Esto se vio reflejado en los rubros Caja y Bancos que se incrementaron en un porcentaje muy grande (un 240%); también se incrementaron los créditos, tanto por ventas como otros créditos; y hubo una disminución en los Bienes de Cambio.

Si analizamos cada uno de esos rubros por separados, el que más llama la atención sería, sin dudas, el gran incremento que notamos en el rubro de mayor liquidez de la empresa. Sin embargo analizando todo como un conjunto, logramos apreciar la nueva idea de la empresa. Como vemos se decidió disminuir la existencia de Bienes de Cambio (algo que puede resultar común hoy en día en nuestro país, ya que las empresas disminuyen la tenencia de estos bienes por los miedos crecientes a la producción de saqueos que se producen a fin de año, o por considerar que la existencia que manejaba en el pasado era demasiado grande); en tanto que por otro lado la empresa decidió no invertir el efectivo, creció considerablemente la tenencia de efectivo y la distribución del dinero en bancos. La tenencia de efectivo no es recomendable, primero y principal por los riesgos inherentes al manejo del mismo y segundo porque es plata que está sin producir y pierde su valor día a día. Lo recomendable es tener lo necesario para hacer frente a los gastos diarios, lo correspondiente a las cajas chicas de los puestos de ventas y un extra para afrontar cualquier situación que no fuese prevista y que no sea de un monto demasiado grande (ya que en este caso se deberá dejar que la administración decida como enfrentar estos imponderables). El excedente sería aconsejable invertirlo en actividades que den beneficio a la

empresa, o destinarlo a bancos para hacer frente a los compromisos con los proveedores.

Para dar un cierre al análisis del Activo, podemos decir que la decisión de la empresa fue apostar a mejorar la producción mediante la incorporación de nuevas maquinarias. Podemos suponer que el aumento del rubro Caja y Banco se debe a una medida tomada para tener liquidez suficiente para hacer frente a los pagos correspondientes a la financiación obtenida por la compra de los Bienes de Uso.

Como vemos, al analizar los rubros individualmente obtenemos las situaciones en particular, y al analizar todos los rubros, como el conjunto que son, interrelacionándolos, nos permiten apreciar tanto decisiones como políticas y estrategias de la organización.

Pasivo

Podemos ver que este elemento no tuvo variación significativa en su conjunto, experimentó una disminución, es decir hubo pagos.(Ver anexos, cuadro 2)

Las Cuentas por Pagar (en muchas empresas este rubro es llamado Proveedores) tuvieron una gran disminución, de aproximadamente un 21%. Parte de ello se debe a la decisión de la empresa en disminuir la tenencia en Bienes de Cambio, pero no es la única causa. Posiblemente también se deba a la decisión de cancelar o disminuir el monto de deuda con este tipo de acreedores, ya que en el futuro a corto y largo plazo se debe hacer frente a las deudas con los acreedores de las maquinarias adquiridas.

Si vemos el porcentaje de variación que experimentaron las Deudas Sociales (casi un 45%) podríamos deducir rápidamente que la empresa se encuentra atrasada en los pagos de remuneraciones o en las cargas sociales correspondientes. Lo adecuado es dirigirnos a los Estados Contables, y en particular a la nota correspondiente para ver con más profundidad lo que sucedió (ver anexos, cuadro1,Nota 3- g.) Al remitirnos a

ella vemos que la empresa no tiene deudas con sus empleados, es decir pagó los sueldos en tiempo y forma. Aquí podemos ver que se produjo un aumento en las cuentas de este rubro, debido al aumento en la nomina de empleados y por ende también se produjo un aumento en las cargas sociales. Qué estas cuentas no estén saldadas a fecha de cierre de mes no es una señal de incumplimiento, debido a que estas deudas son exigibles en los primeros días del mes inmediatamente posterior al que corresponden los sueldos.

Las Deudas Fiscales no mostraron una gran variación en su conjunto, porcentualmente un poco arriba del 10%. Sin embargo, al analizar la nota correspondiente a este rubro (Ver anexos, cuadro 1, Nota 3- h.) vemos que dos cuentas únicamente mostraron grandes variaciones: un gran incremento tuvo la correspondiente al IVA a Pagar y una gran disminución la cuenta AFIP Ppf. La primer variación nombrada es parte de la política de la dirección de disminuir la tenencia de Bienes de Cambio (al disminuir las compras disminuye el crédito fiscal a computar y por lo tanto aumenta el saldo a pagar). Esta cuenta está mostrando el saldo correspondiente a la última declaración jurada de la empresa, por ello no nos vemos influenciado por la el crédito fiscal correspondiente a la compra de maquinarias, afirmando aún más lo expresado en relación a la disminución del crédito fiscal por compras de Bienes de Cambio. La segunda variación, se debe a pagos relajados a AFIP.

En lo que queda por analizar del Pasivo, se ve reflejada la decisión de la empresa de incrementar sus bienes productivos fijos. La organización los financió mediante un préstamo bancario a largo plazo (lo que es totalmente recomendable), reflejando la parte que será exigible en el nuevo ejercicio (Deudas Bancarias Corrientes). Cabe aclarar que la inversión en maquinarias fue afrontada en gran parte con disponibilidades, el resto del cual estamos hablando fue financiado con este préstamo bancario.

Estado de Resultados

Si nos remitimos a los cuadros donde se realizó el análisis podemos observar que todos los elementos integrantes de este estado presentan variaciones porcentuales parecidas. Esto muestra una coherencia en la evolución de los gastos con relación a las ventas.

Sin embargo, las variaciones que nos muestra el análisis son muy grandes a simple vista. En este punto hay que prestar un cuidado especial a la influencia de la inflación, que sin lugar a dudas es la causa principal de la mayor parte de las variaciones. Calculando con información obtenida de consultoras privadas y los índices del INDEC, consideramos que la inflación en este periodo fue entre un 27% y un 30%. Como dijimos, repercute en gran parte del porcentaje de variación, pero no es la única causa.

Debemos destacar que se produjo un aumento en las ventas, y por lo tanto también en los gastos relacionados con estas. Un punto a favor adicional es que los restantes ingresos y gastos también mostraron porcentajes de variación que muestran una concordancia con los mostrados por los de ventas, es decir que son costos totalmente variables al variar conforme el nivel de actividad.

Aquí queda en evidencia que las inversiones favorecieron la actividad, repercutiendo de manera directa en un aumento en los ingresos por ventas. Lo óptimo sería hacer un seguimiento del rendimiento de la inversión en los ejercicios siguientes, para poder juzgar si las decisiones de la empresa fueron adecuadas, cuales son las ventajas y desventajas que surgen en el transcurso del tiempo, evaluando los métodos aplicados, que sirvan para tomar nuevas decisiones y replantearse o no nuevas estrategias.

3.-Análisis Vertical

Activo

La mayor parte del Activo está formado por dos rubros claramente marcados: Bienes de Cambio y Bienes de Uso (ver anexos, cuadro3). En la introducción de este capítulo expresamos que lo habitual en este tipo de empresas es que estas dos cuentas sean las más importantes del Activo, de esta manera corroboráramos que se cumple en la empresa analizada.

La utilización de dos cuentas principales tiene explicación y no es de compleja justificación. Toda empresa productiva necesita maquinarias como base para desarrollo de su actividad, éstas procesan las materias primas y junto con la ayuda de la mano de obra se obtiene el producto final que comercializa la empresa. El porcentaje de maquinarias o bienes de uso en función del total del Activo de este tipo de empresa puede variar sin lugar a dudas, pero tampoco hay dudas en que representará gran parte del Activo. La otra parte fundamental de las empresas productivas son las materias primas e insumos. Todo proceso de producción implica el ingreso de materias primas, en algunos casos se agregan otros productos o insumos en el proceso, y la obtención de un producto terminado; por lo tanto estos rubros también tienen que representar una parte significativa del Activo.

Si analizamos la evolución desde el ejercicio 2012 al 2013 en cuanto a la composición porcentual del Activo, nos encontramos nuevamente con la decisión de la empresa: de invertir en maquinarias, disminución de la inversión en materias primas o tenencia de productos terminados y como última medida el aumento de las disponibilidades para poder hacer frente a los futuros pagos provenientes de la financiación de las nuevas maquinarias. En el ejercicio 2012 la mayor porción del Activo estaba formada por los Bienes de Cambio y en segundo lugar los Bienes de Uso. En este ejercicio (2013) pasan a ser los más importantes porcentualmente los Bienes de Uso y en segundo lugar los Bienes de Cambio, además se nota un claro crecimiento en la tenencia de disponibilidades.

El aumento de Bienes de uso se debe en gran parte a la compra de hornos eléctricos, para ser entregados en comodato a los grandes clientes

de productos ultracongelados; la empresa apostó a esta actividad, invirtió en la misma, brindando la facilidad de estos hornos como estrategia para captar un mayor sector del mercado, lo cuál dio resultado, ya que el incremento en los ingresos por ventas se debe principalmente a los ingresos obtenidos por esta actividad. Con esta inversión logró conseguir clientes de gran jerarquía, es decir clientes de renombre que realizan compras en gran cantidad y de manera continua.

Pasivo

Al analizar los porcentajes de los distintos rubros del Pasivo, podemos ver que la mayor parte de éste está formado por deudas comerciales, es decir por deudas con los proveedores. Si miramos sin mucha amplitud ese dato, no resultaría algo ilógico o fuera de lo común, pero al analizar el contexto general de la empresa si nos resulta llamativo. Teniendo en cuenta la decisión de la empresa de adquirir nuevas maquinarias y financiarse a largo plazo, lo normal sería que estas deudas tengan una gran ponderación en el total del Pasivo. Si tenemos en cuenta la deuda bancaria tanto a corto como a largo plazo está representa aproximadamente un 33% del total del Pasivo, contra un 46% de deudas comerciales(ver anexos, cuadro3).

Sin embargo no es un dato para preocuparse, ya que la existencia de estas deudas comerciales significa que la empresa está financiando sus materias primas e insumo mediante sus proveedores.

Lo ideal en la situación que afronta la empresa a partir de sus nuevas metas, sería que la financiación a largo plazo sea lo más grande posible y disminuir la financiación a corto plazo (proveedores de materias primas e insumos). Esta aclaración la expresamos teniendo en cuenta que la empresa realizó un gran desembolso de efectivo al momento de la compra de los nuevos Bienes de Uso, lo cual no es recomendable en ningún tipo de empresas. Por ello expresamos que lo ideal en esta situación hubiera sido

buscar financiar las maquinarias a largo plazo en la mayor medida posible, y parte de las disponibilidades utilizadas para el pago de los nuevos bienes fijos invertirla en materias primas e insumos. De esta manera se lograría disminuir la financiación con los proveedores, que generalmente son a corto plazo, y la financiación de los Activos fijos llevarla a largo plazo. Pero no es tan sencillo como parece, hay que realizar un análisis exhaustivo de las tasas de intereses para las financiaciones correspondientes, es por este motivo que las decisiones de financiación que tomo la empresa fueron tales.

Si comparamos en términos absolutos el rubro Cuentas por Pagar entre los dos años, podemos ver que las deudas comerciales disminuyeron en gran medida (lo que ya fue expresado anteriormente en nuestro análisis horizontal) por lo que vemos que la idea de la empresa fue disminuir la deudas con los proveedores comerciales para poder financiar la compra de las nuevas maquinarias, aunque no se haya logrado un resultado óptimo o ideal.

CAPITULO VI

ANALISIS DE LOS

INDICADORES FINANCIEROS DE

"DULZURA S.R.L"

Sumario: 1.- Elementos 2.- Indicadores Financieros
3.- Otros Indicadores

1.- Elementos

A continuación realizaremos una pequeña descripción de cada uno de los elementos que se utilizan para realizar un análisis de estados financieros.

Para comenzar con nuestro análisis debemos separar las partidas de los estados contables de manera que nos permitan utilizarlos para obtener los indicadores que buscamos. La división se hace de tal manera que nos permita obtener los 4 elementos siguientes: Activo Operativo Neto (desde ahora lo llamaremos Aon), Activo No Operativo Neto (desde ahora lo

llamaremos Ann), Deuda Financiera (desde ahora lo llamaremos D) y el Capital (desde ahora lo llamaremos C).

Aon está compuesto por todas las partes integrantes del Activo de la empresa que se utilizan para la actividad principal menos las partes del Pasivo que tienen la misma utilidad. El Ann son todos los elementos integrantes tanto del Activo como del Pasivo que utiliza la empresa para su finalidad de diversificación de inversiones. Tanto D como C son las formas de financiación de la organización, siendo D la financiación externa y C la financiación interna o de los propietarios. D está integrada por todos los acreedores externos a la empresa (por ejemplo bancos) y C es el Patrimonio Neto de la organización (acreedores internos).

A todos estos elementos anteriormente descriptos debemos ponderarlos de tal manera que nos permitan utilizarlos de la manera más exacta posible. Para ellos debemos tener en claro cuáles fueron las variaciones que tuvieron dichos elementos durante el ejercicio y ponderarlos desde el tiempo en que se produjeron las variaciones hasta el final del ejercicio. No se consideran los resultados incluidos en las cuentas como variaciones, por ello es que debemos eliminarlos de la fórmula para obtener variaciones netas de resultados. De esta manera logramos que estos 4 elementos sean lo más representativos posible de la situación de la organización a lo largo del periodo analizado. A estos nuevos elementos le agregaremos un * para diferenciarlos de los que no están ponderados y son los que a partir de ahora se utilizarán para los análisis financieros.

En caso de no conocer el tiempo en el cuál se produjeron las variaciones, es norma general y aceptada que la ponderación se haga por 0,5 (lo que equivale a la mitad del periodo analizado).

C*

Es el primero de los 4 elementos que obtenemos ya que generalmente es el que menos variaciones tiene. El mismo se obtiene de la siguiente manera:

$C^* = \text{saldo inicial} + (\text{saldo final} - \text{saldo inicial} - \text{resultado del ejercicio}) \times \text{meses desde variación} / \text{meses del ejercicio}$

Trasladando esta fórmula a la empresa analizada quedaría de la siguiente manera:

$C^* = 1.672.708,67 + (2.504.698,31 - 1.672.708,67 - 1.011.990,29) \times 0,5$

$C^* = 1.582.708,02$

La variación corresponde a un retiro efectuado por los propietarios pero del cual no tenemos fecha en que se realizó, es por ellos que ponderamos por 0,5.

Ann*

En el caso de la empresa considerada esta no tiene bienes ni deudas relacionados con actividades de diversificación, por lo que este elemento es igual a 0.

D*

Este elemento es el faltante para saber la financiación total de la empresa. El mismo también contiene resultados que debemos sacarlos para determinar la variación neta. Estos resultados son los intereses que devenga el o los préstamos que contrajo la organización. La fórmula a utilizar es siempre la misma y trasladada a la empresa bajo análisis quedaría de la siguiente manera:

$D^* = 52.900,61 + (760.819,62 - 52.900,61 - 101.150,67) \times 0,5$

$D^* = 356.284,78$

Aon*

Dejamos este elemento para el último debido a que el mismo se obtiene por diferencia. Se hace de esta manera debido a que es la parte que más variaciones tiene y estas se dan constantemente debido a que es la parte operativa de toda empresa. Obtener este elemento de la manera que se obtienen los otros resultaría tedioso para cualquier persona y además una demora que no se justificaría desde ningún punto de vista para quien quiera un análisis de cualquier empresa, ya que al obtenerlo por diferencia el resultado es exacto (siempre que los otros elementos de la ecuación este obtenidos adecuadamente).

La ecuación queda planteada de la siguiente manera:

$$Aon^* + Ann^* = C^* + D^*$$

Reemplazamos los valores de la empresa analizada

$$Aon^* + 0 = 1.582.708.02 + 356.284,78$$

$$Aon^* = 1.938.992,80$$

Una vez obtenidos estos 4 elementos, el paso siguiente consiste en adecuar el Estado de Resultados brindado por la organización de manera de mostrarlo de acuerdo a las necesidades de análisis.

Para ellos debemos acomodar los ingresos y egresos de manera que obtengamos en primera instancia el resultado operativo, al que le agregamos el resultado no operativo (provenientes de actividades de inversión) y le restamos el resultado financiero (este se resta debido a que es negativo, ya que son los intereses que devengan los préstamos que la empresa obtiene de terceros ajenos a la misma). De esta manera llegamos al resultado antes de impuestos, del cual restamos el Impuesto a las Ganancias calculado por la empresa y obtenemos el Resultado del Ejercicio. Este debe coincidir exactamente con el brindado por la empresa ya que lo único que se realizó fue acomodar las partidas integrantes del Estado de Resultados para poder ser utilizadas en nuestro análisis. (Ver anexos, cuadro 4)

Una vez acomodado el Estado de Resultado para los fines de análisis, procedemos a obtener los indicadores que utilizaremos para estudiar la empresa.

2.-Indicadores Financieros

Para obtener los indicadores, nos basaremos en el modelo simple de análisis, el cual está definido de la siguiente manera:

$$u = ro + (ro - i) \times D^*/C^* + (rn - ro) \times Ann^*/C^*$$

Esta fórmula corresponde al retorno de los fondos propios. Cada una de sus partes corresponde a una de las partes analizadas en nuestro estudio, siendo la primera la correspondiente a la rentabilidad operativa, la segunda a la financiación y la tercera a la diversificación.

ro

La rentabilidad operativa (desde ahora ro) se obtiene dividiendo el resultado operativo, que obtenemos del nuevo Estado de Resultados, en el Aon*. Aplicado esto quedaría de la siguiente manera:

$$ro = RO / Aon^*$$

$$ro = 1.393.878,28 / 1.938.992,80$$

$$ro = 0,7189$$

i

El costo de financiarnos externamente (desde ahora i) lo obtenemos al dividir el resultado financiero (Estado de Resultados Nuevo) en D*. Aplicando esta fórmula a nuestra empresa quedaría de la siguiente manera:

$$i = RF / D^*$$

$$i = 101.150,67 / 356.284,78$$

$$i = 0.2839$$

rn

La rentabilidad correspondiente a las actividades no operativas se obtiene dividiendo el resultado no operativo extraído del nuevo Estado de Resultados en el Ann*. Como dijimos anteriormente, la empresa analizada realiza actividades no operativas y por lo tanto este indicador es igual a 0.

Reemplazando todos los elementos obtenidos en la fórmula del modelo simple de análisis llegamos al resultado de que $u = 0,8168$.

(Ver anexos, cuadro 4)

3.- Otros Indicadores

Describiremos a continuación algunos indicadores particulares para nuestro análisis.

Margen sobre ventas

Este indicador nos muestra cuál es la ganancia que está obteniendo la empresa sobre las ventas totales, es decir la ganancia operativa en función de las ventas. Para llegar a este indicador dividimos la rentabilidad operativa en las ventas (ambos elementos provenientes del Estado de Resultados nuevo) y lo multiplicamos por 100:

$$Mg = 1.393.878,28 / 24.377.049,51 \times 100$$

$$Mg = 5,7180 \%$$

Esto quiere decir que nuestro margen de ganancia operativa es de un 6% aproximadamente.

Rotación Aon

Por medio de este indicador podemos ver qué cantidad de veces al año se vende el monto del Activo Operativo Neto. Generalmente, la rotación tiende a ser mayor en la comercialización de productos de escaso valor o de

necesidad primaria, en tanto tiende a ser menor en productos de lujo por ejemplo. Obtenemos este indicador dividiendo las ventas totales en el Aon*:

$$\text{Rot Aon} = 24.377.049,51 / 1.938.992,80$$

$$\text{Rot Aon} = 12,57 \text{ veces por año}$$

Que la rotación del Activo Operativo Neto nos muestre una cifra tan grande es normal en este tipo de empresas, ya que se comercializan productos perecederos y de consumo masivo (el pan por ejemplo). Si este indicador fuera bajo en esta empresa nos podría mostrar dos tipos de problemas: por un lado podría suceder que las ventas sean bajas (problemas de cantidades vendidas o de precios demasiado bajos) o que tengamos una gran cantidad de activos fijos innecesarios (un gran monto de capital que no está en movimiento).

Estos dos últimos indicadores (Margen sobre ventas y Rotación del Aon) surgen del indicador ro, ya que no son otra cosa que multiplicar y dividir dicho indicador en las ventas totales.

Analizando con un poco más de profundidad la rotación, nos podemos centrar en la de los bienes de cambio. En este tipo de organizaciones es esta rotación la que nos puede brindar información más precisa ya que existen pocas ventas a crédito por ejemplo (un gran porcentaje de las ventas totales son de contado y al por menor), o incluso los activos fijos como maquinarias son pocos en comparación con los bienes de cambio comercializados a lo largo del ejercicio. Al estudiar esta rotación, en el numerador utilizamos el costo de la mercadería vendida en lugar de las ventas, logrando de esta manera ver cuánto rotaron realmente los productos sin tener en cuenta la influencia de la variación de los precios de ventas. La formula correspondiente a este indicador sería la siguiente:

$$\text{Rot BC} = \text{CMV} / [(\text{SI Bienes de Cambio} + \text{SF Bienes de Cambio}) / 2]$$

$$\text{Rot BC} = 11.487.271,42 / [(1.493.758,74 + 1.421.229,32) / 2]$$

$$\text{Rot BC} = 7,88 \text{ veces por año}$$

Como dijimos antes, que este tipo de indicador nos brinde un resultado alto es correcto debido al gran movimiento que tienen los productos que comercializa la empresa.

Liquidez

Es uno de los indicadores más conocidos y utilizados en todos los estudios de estados financieros e incluso en el día a día de las organizaciones. Consiste en la relación entre el activo corriente y el pasivo corriente de la empresa (para obtenerlo dividimos el Activo Corriente en el Pasivo Corriente). Por lo tanto, valores iguales o mayores a 1 indican que los activos corrientes permiten afrontar los vencimientos de deudas que vencen dentro del año. Sí el indicador es menor que 1, por ejemplo 0,6 indica que los activos que se prevén convertir en líquidos dentro del año permiten afrontar solo el 60% de las deudas que vencen en el año, lo cual nos muestra un problema en el corto plazo.

En caso de que este indicador nos de valores muy por arriba de la unidad, estaríamos ahora en un problema de excesiva liquidez, es decir que probablemente en el corto plazo exista capital que se encuentre paralizado y al cual deberemos encontrarle un uso adecuado.

La fórmula aplicada a la empresa analizada queda expresada de la siguiente manera:

$$\text{Liquidez} = \text{Activo Corriente} / \text{Pasivo Corriente}$$

$$\text{Liquidez} = 2.286.916,96 / 1.699.497,11$$

$$\text{Liquidez} = 1,35$$

La liquidez de la empresa es adecuada, ya que la empresa podrá hacer frente a los compromisos corrientes sin ningún tipo de problemas y al mismo tiempo no tendrá un excedente que signifique un gran capital paralizado. Si bien lo ideal sería bajar un poco este indicador, no es un problema que se deba solucionar.

Podemos además realizar un análisis un poco más restringido de la liquidez, mediante el cálculo de la liquidez ácida. Para ella no se tienen en cuenta el total del activo corriente para hacer frente a los compromisos dentro del año, solo consideramos las disponibilidades de la empresa, es decir el Activo más líquido que puede tener una empresa. Otra forma de calcularlo es restando del activo corriente los bienes de cambio (en este caso también se considerarán los créditos corrientes). Para calcular este indicador en nuestra empresa, se expone de la siguiente manera:

$$\text{Liquidez ácida} = (\text{Activo Corriente} - \text{Bienes de Cambio}) / \text{Pasivo Corriente}$$
$$\text{Liquidez ácida} = (2.286.916,96 - 1.421.229,32) / 1.699.497,11$$
$$\text{Liquidez ácida} = 0,5094$$

Esta liquidez nos confirma que nuestra empresa no tendrá problemas para hacer frente a las obligaciones de corto plazo, ya que con los Activos más líquidos podríamos hacer frente al 50% de estas obligaciones.

De esta manera mostramos que analizando en profundidad los indicadores, podemos obtener datos más precisos y confiables. Cabe destacar que los indicadores deben ser tenidos en cuenta en un contexto determinado, que es aquel en el que se desempeña la empresa. Analizar solo un número que nos brinda un indicador sería inadecuado y probablemente lleve a confusiones en la interpretación y por lo tanto en la toma de decisiones.

Solvencia

Este indicador es más abarcativo que los de liquidez. En este se tienen en cuenta la totalidad de los Activos y Pasivos, por lo tanto es un índice que nos brinda una información global y a largo plazo debido a que resulta muy difícil que las empresas deban cancelar sus obligaciones

inmediatamente (incluso las de largo plazo) y a su vez es muy difícil que la empresa pueda vender bienes fijos (como inmuebles por ejemplo) para hacer frente a esas obligaciones.

Como dijimos anteriormente, los indicadores deben ser analizados en un contexto determinado, incluso la solvencia en uno que debe ser analizado teniendo en cuenta una perspectiva futura ya que en caso contrario no nos brindará una información útil.

La fórmula de este indicador consiste en relacionar el Activo Total con el Pasivo Total:

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

$$\text{Solvencia} = 4.752.225,97 / 2.247.527,66$$

$$\text{Solvencia} = 2,1144$$

Este índice de solvencia nos sirve para terminar de confirmar las conclusiones de los indicadores de liquidez analizados anteriormente, y proyectarlos en el largo plazo. Nuestra empresa tiene más del doble del Pasivo en su Activo, lo cual podríamos tener en cuenta para un análisis de inversión futura. Por ejemplo, si existiera la posibilidad de un préstamo a largo plazo sería adecuado analizarlo para invertir en maquinarias un aumentar la capacidad productiva; o invertir en bienes para la distribución ya que esto es algo que la empresa lo realiza mediante terceros.

CAPITULO VI

ANALISIS DE LOS

INDICADORES FINANCIEROS DE

"DULZURA S.R.L"

Sumario: 1.- Proyección del Estado de Resultado 2.-
Proyección del Estado de Situación Patrimonial

1.- Proyección del Estado de Resultado

Realizar una proyección implica estimar cuáles serán los valores que se esperan para un periodo futuro, teniendo en cuenta diferentes factores, tanto presentes (que se espera que subsistan en el tiempo) como futuros.

Para ello debemos analizar la situación actual, tanto en nuestra organización como en el contexto en el que esta se desenvuelve. Entre los factores propios de la empresa debemos considerar cuales son las expectativas de producción y de comercialización de la dirección, ya sea que se trate de un aumento o de una disminución de las mismas. También pueden tenerse en cuenta decisiones de expansión de la organización en

una o varias actividades, ya sea de las actividades que forman parte de la actividad operativa o actividades diferentes a las mismas.

Entre los factores externos deben analizarse las posibles medidas socio-económicas del gobierno de turno, la inflación, factores demográficos, la evolución de tecnologías, el marco legal, la situación externa al país y cualquier otro factor que pueda influir directa o indirectamente en nuestra empresa. Dentro de los factores que configuran el microentorno podemos nombrar entre otros a los competidores, los consumidores o clientes, los proveedores e intermediarios.

Como primera medida para realizar nuestra proyección, consideramos un aumento en el número de unidades a producir (aumento de cantidad) para el próximo ejercicio, teniendo en cuenta la decisión de inversión realizada en maquinarias con el fin de aumentar producción y las ventas. Establecer un porcentaje de aumento arbitrario resultaría inadecuado ya que nunca se podrá saber con exactitud lo que sucederá en el futuro. Para ello utilizamos una técnica de ponderación de diferentes probabilidades de variación, teniendo en cuenta las posibilidades de que se produzcan existentes. En nuestra proyección tuvimos en cuenta 3 alternativas de variación: aumento del 10%, aumento del 15% y aumento del 20%. A las diferentes alternativas debemos ahora otorgarles un porcentaje de probabilidad de ocurrencia (en esta parte debemos poner una gran atención, ya que estos porcentajes son establecidos por nosotros y tratamos de hacerlo con la mayor objetividad posible). A las tres alternativas se les asigno las siguientes probabilidades de ocurrencia: para la primera un 33%, para la segunda un 40% y para la tercera un 37% (la sumatoria de estas 3 debe dar un total de 100% y de esta manera estaríamos considerando la totalidad de posibilidades).

Una vez establecidas las alternativas de variación con sus correspondientes probabilidades de ocurrencia procedemos a ponderar estas, luego sumamos estas ponderaciones y obtenemos una variación que

aplicaremos a nuestra proyección. Para ellos sólo debemos multiplicar cada una de las alternativas por su correspondiente probabilidad y luego sumarlas. Aplicando esto a nuestro análisis, obtenemos un aumento en la cantidad a producir esperado del 14,70%. (Ver anexos, cuadro 5)

Como siguiente paso debemos analizar la inflación esperada para el siguiente año, ya que esta influirá de manera directa en los costos y precios de los productos comercializados. Para ellos realizamos el mismo procedimiento de ponderación utilizado para las unidades. En este aspecto debemos ser todavía más cuidadosos que en el caso anterior, ya que la información sobre este aspecto económico es muy diverso conforme a su origen. Por ellos se tuvo en cuenta 3 alternativas que son muy distintas unas de otras, pero de esta manera logramos abarcar una cantidad mayor de situaciones futuras: la primer alternativa fue de una inflación del 20% (15% de probabilidades), en la segunda un 30% de inflación (55% de probabilidades) y la última alternativa de un 40% de inflación (30% de probabilidades). Así se logro tener en cuenta 3 escenarios futuros posibles, a tener en cuenta uno optimista, uno normal y uno pesimista; todo esto de acuerdo a la inflación promedio de los últimos años. Una vez realizada la ponderación de estas situaciones obtenemos un porcentaje de inflación igual al 31,50%, el cual procedemos a utilizar en nuestra proyección.

Por último, decidimos establecer un aumento del 13% en los gastos de comercialización, considerando este aumento producto de la variación en la cantidad empleados y por ende un aumento en las de remuneraciones y cargas sociales relacionadas directamente con la variación de la producción. Entiéndase esto como un aumento en el personal que permita aumentar la producción y la comercialización de los productos. La variación en los sueldos de los empleados del sector se tendrían que establecer de acuerdo a las partírfas de la actividad, pero decidimos establecer el mismo porcentaje de variación utilizado para la inflación debido a las restricciones para obtener

dichos valores, y de esta manera también lograr uniformidad en relación a los precios.

De esta manera estamos en condiciones de aplicar los porcentajes de variación a los diferentes elementos integrantes del Estado de Resultados. Para los elementos del mismo, que tienen variaciones en cantidades y precios (ventas, costo de mercadería vendida y gastos de comercialización), debemos sumar ambos porcentajes y obtener una variación para simplificar el cálculo. Para los demás elementos sólo multiplicamos la variación de inflación considerada.

Una vez finalizado el procedimiento del párrafo anterior, realizamos la suma algebraica correspondiente y obtenemos el resultado operativo esperado para el año 2014. Debido a que se continua sin actividades de diversificación, el resultado no operativo continuará siendo igual a cero (0). En cuanto al resultado financiero, los mismos contienen los pagos de interés del préstamo obtenido para la compra de las nuevas maquinarias y continuaran siendo los mismos que en el año 2013.

Nuevamente realizamos la suma algebraica y obtenemos ahora el resultado antes de impuestos. El importe correspondiente al impuesto a las ganancias no es necesariamente el 35% de este resultado, debido a que la Ley de Impuesto a las Ganancias permite deducciones que no son admitidas contablemente, o viceversa. También pueden admitirse deducciones contables pero en menor medida que las que establecen las Normas Contables Profesionales (las amortizaciones por ejemplo). Por ésta situación, realizamos un promedio simple de lo que representó el importe correspondiente al Impuesto a las Ganancias en los últimos 2 ejercicios y aplicamos este porcentaje en el nuevo ejercicio. De esta manera obtenemos que aproximadamente en los ejercicios 2012 y 2013 el impuesto represento un 21,84% del resultado antes de impuesto, porcentaje que aplicamos a nuestra proyección.

Obteniendo todos los elementos integrantes del Estado de Resultados, condiciones de obtener las variaciones entre el ejercicio 2013 y la proyección realizada. A simple vista estas variaciones parecen exageradas y fuera de lo común, pero no lo son, pues no debemos olvidarnos del factor inflacionario tenido en cuenta al realizar esta proyección.

Como medida para poder comparar y lograr así un análisis de mejor calidad, decidimos homogeneizar los valores de los años 2012, 2013 y 2014. Para ello, los valores del año 2012 son actualizados al año 2013, considerando para ellos una inflación del 25,50%. De esta manera las variaciones entre estos 2 ejercicios solo serían causadas por variaciones en las cantidades producidas o comercializadas. Los valores del año 2013 no son modificados ya que consideramos estos como base para nuestro análisis. Por último, para obtener los valores del año 2014 (esto corresponde a la proyección realizada), sólo debemos aplicarles las variaciones en cantidades calculadas anteriormente. En este momento estamos en condiciones de comparar los Estados de Resultados correspondientes, ya que las variaciones que se produzcan en los mismos contienen únicamente cambios en las cantidades. Eliminado el factor inflacionario podremos analizar si las decisiones tomadas por la dirección son las adecuadas y si lograron los efectos buscados.

Analizando los períodos 2012 a 2013, podemos apreciar claramente un crecimiento considerable en todos los elementos que componen el estado estudiado. Las Ventas mostraron un aumento del 20% aproximadamente, en tanto que el Costo de la Mercadería Vendida mostró un aumento mayor (26% aproximadamente). Pero pasando a estudiar la variación del Resultado Operativo nos encontramos con un dato curioso: el aumento de este fue mayor que el de las Ventas y en un porcentaje considerable. Esto habla muy bien de la estructura de costos de la empresa y de la forma de comercialización, ya que aunque los costos relacionados directamente con los artículos vendidos crecieron en proporción mayor que

las ventas de dichos artículos, pero la variación proporcional del resultado mencionado fue mayor que el aumento de las Ventas. El aumento experimentado por el Resultado Financiero es abrupto debido a qué en este ejercicio se contrajo el préstamo para la compra de maquinarias y por lo tanto comienzan a influir los intereses relacionados con esta obligación.

La variación total entre estos 2 ejercicios es un 23,10% favorable, dato muy alentador para continuar con las políticas y estrategias de la dirección, mostrando sin lugar a dudas que las decisiones tomadas fueron las adecuadas y dieron sus frutos.

Ahora nos centraremos en los ejercicios 2013 y 2014. Las principales expectativas en este período están centradas en lograr mantener los niveles de evolución experimentado entre los ejercicios 2012 y 2013. Los elementos que dan como resultado el Resultado Operativo no vamos a analizarlos en profundidad, ya que ellos ya fueron explicados anteriormente. Analizando entonces el resultado mencionado, nos encontramos nuevamente con un valor curioso, el aumento del mismo. Porcentualmente este aumento un 27%, cuando las ventas solo mostraron una variación del 14,70%. Aquí podemos apreciar que aunque no fue un aumento demasiado alto el experimentado por las Ventas, el resultado directamente relacionado mostro un aumento considerable. Queda en evidencia nuevamente la estructura adecuada de costos de la empresa y la excelente utilización de las capacidades existentes para la comercialización.

El Resultado Financiero no muestra variación porcentual ya que los vencimientos siguen siendo los mismos que el año anterior. Esto produce que la variación entre los ejercicios 2013 y 2014 del Resultado Antes de Impuesto sea mayor porcentualmente que lo que fue la del Resultado Operativo.(Ver anexos, cuadros 6 y 7)

Para resumir, cabe recordar que siempre es muy importante analizar todos los factores que puedan influir en nuestro análisis, tanto internos como externos. Por otro lado, al intentar analizar una cuestión

particular, como lo es en nuestro caso el aumento de la producción y ventas de la empresa es importante buscar la manera de comparar o analizar valores que solo muestren información relacionada con esto, ya que en caso contrario se estaría trabajando con información errónea que probablemente nos lleve a decisiones equivocadas.

2.- Proyección del Estado de Situación Patrimonial

A partir de la información presupuestada para Caja y Bancos, Inversiones, Créditos, Bienes de Cambio, Bienes de Uso, Cuentas a Pagar Comerciales, Otras Cuentas por pagar, Préstamos, Previsiones, entre otras cuentas; y del Estado de Resultados proyectado podemos proyectar los saldos del Estado de Situación Patrimonial. Para proyectar el Estado de situación patrimonial, hay que tener en cuenta el coeficiente de inflación, ya que afectará a numerosas cuentas.

Para esta proyección consideramos que la empresa mantendría saldos similares a los del año 2013 en los Activos corrientes como Créditos por Ventas, Otros Créditos y Otros Bienes , por lo tanto para obtener los valores proyectados partimos de los saldos del año 2013 y los multiplicamos por el factor de inflación(31.5%). Mientras que para la cuenta Bienes de Cambio consideramos además del efecto inflacionario, el aumento en unidades que lograría por las inversiones en bienes de uso realizadas. Para la cuenta Caja y Bancos, activos no protegidos contra la inflación, proyectamos que la empresa desea mantener saldos similares a los del año 2013.

Para proyectar los Activos no corrientes, al saldo del año 2013 lo deducimos en las amortizaciones correspondientes y obtuvimos el saldo proyectado para el 2014.

Para proyectar los Pasivos, por empezar los corrientes consideramos que los pasivos sociales y las cargas fiscales permanecerían en valores similares, por más de que sería posible que se vieran afectados

por los acuerdos y protestas sindicales, y aumentos del fisco, pero a los efectos de nuestro trabajo no consideramos que dichas variaciones modifiquen tan significativamente los saldos proyectados y entorpezcan nuestro análisis. Cabe aclarar que se considera que con la capacidad instalada de la empresa y el personal contratado se podría hacer frente a la política expansiva que planea la empresa para el año 2014. Respecto de las Deudas Bancarias Corrientes se mantendrían los mismos pagos programados que para el ejercicio anterior.

En el caso de la cuenta Cuentas por Pagar consideramos el efecto de la inflación, teniendo en cuenta que la empresa mantendría su política de financiación, por lo tanto en el año 2014 contraería deuda corriente por los conceptos de esta cuenta de modo similar.

Para proyectar el Pasivo No Corriente del año 2014, partimos del valor del año 2013, y tuvimos en consideración el pago a realizar en dicho año y el del año proyectado.

Para finalizar el saldo proyectado de Patrimonio Neto se obtiene como diferencia de la ecuación patrimonial proyectada.(Ver anexo, Cuadro N°8).

CONCLUSIÓN

Para dar fin a este trabajo nos parece importante destacar las siguientes cuestiones que se desarrollaron a lo largo del mismo:

- A partir de los Estados contables se calcularon los indicadores financieros y se realizó un análisis vertical y horizontal de los mismos; a partir de ellos y de complementarlos con información respectiva a la organización, su entorno, políticas y estrategias, se pudo apreciar que la empresa planteó una política de expansión. Se realizaron inversiones, se apoyó el perfeccionamiento tanto en las actividades productivas como de comercialización, obteniendo resultados muy favorables. Lo que muestra decisiones administrativas acertadas.

- Al momento de proyectar, se tomó como punto de partida las adecuadas decisiones que venía gestionando la empresa, aumentando la producción y ventas; lo cual mostró un aumento considerable en los Resultados Operativos, mayor aún que el de las ventas, lo cual es producto de una exitosa política de costos.

- Pese a la situación económica actual, la recesión que vienen sufriendo las ventas en diversos rubros, la inflación creciente y la competencia ilegal, "Dulzura S.R.L." es una empresa que cuenta con administrativos que lograron superponerse a la realidad del país, se arriesgaron a invertir y plantear una política de expansión en un período de recesión, que resultó efectiva, y según nuestras proyecciones lo seguirán siendo; es una situación que merece un verdadero reconocimiento a la efectividad y eficiencia del plantel administrativo de la organización.

DULZURA S.R.L. Estado de Situación Patrimonial Al 31 de Diciembre de 2013.- Comparativo con el Ejercicio Anterior (expresado en moneda homogénea)							
A C T I V O		2013	2012	P A S I V O		2013	2012
<u>Activo Corriente</u>				<u>Pasivo Corriente</u>			
Caja y Bancos	(nota 3;a)	244.908,81	72.027,68	Cuentas por Pagar	(nota 3;f)	1.052.527,87	1.327.620,16
Créditos por Ventas	(nota 3;b)	30.809,35	25.809,60	Deudas Sociales	(nota 3;g)	234.550,39	162.062,56
Otros Créditos	(nota 3;c)	419.604,33	331.281,60	Cargas Fiscales	(nota 3;h)	199.629,78	181.059,94
Bienes de Cambio	(nota 3;d)	1.421.229,32	1.493.758,74	Deudas Bancarias	(nota 3;i)	212.789,07	52.900,61
Otros Bienes	(nota 3;e)	170.365,15	170.365,15	Otras Deudas	(nota 3;j)	0,00	0,00
Total Activo Corriente		2.286.916,96	2.093.242,77	Total Pasivo Corriente		1.699.497,11	1.723.643,27
				<u>Pasivo No Corriente</u>			
gffgf				Deudas bancarias	(nota 3;k)	548.030,55	-
				Total Pasivo No Corrient		548.030,55	-
				Total Pasivo		2.247.527,66	1.723.643,27
<u>Activo no Corriente</u>				<u>P A T R I M O N I O N E T O</u>			
Bienes de Uso	(s/Anexo II)	2.465.309,01	1.303.108,52	Según Estado Respectivo		2.504.698,31	1.672.708,02
Total Activo no Corriente		2.465.309,01	1.303.108,52	Total Patrimonio Neto		2.504.698,31	1.672.708,02
Total Activo		4.752.225,97	3.396.351,29	Total Pasivo y P.N.		4.752.225,97	3.396.351,29
Los anexos y las notas a los estados contables son parte integrante de los mismos.							

DULZURA S.R.L. Estado de Resultados Al 31 de Diciembre de 2013.- Comparativo con el Ejercicio Anterior (expresado en moneda homogénea)			
		2013	2012
Ingresos	(nota 4;a)	24.377.049,51	16.260.190,49
Costo de ventas	(s/Anexo I)	(11.487.271,42)	(7.222.384,92)
Utilidad		12.889.778,09	9.037.805,57
Gastos de Administración	(s/Anexo I)	(100.029,94)	(75.383,41)
Gastos de Comercialización	(s/Anexo I)	(11.576.165,69)	(8.042.581,13)
Gastos Financieros	(s/Anexo I)	(101.150,67)	(47.504,35)
Sub - Total		1.112.431,79	827.106,63
Otros Ingresos	(nota 4;b)	240.313,78	-
Resultado antes del R.E.I.		1.352.745,57	827.106,63
Resultado Financ. y por Tenencia (incluido REI)		(60.017,96)	(45.230,05)
Resultado del Ejercicio antes del imp a las gcias		1.292.727,61	827.106,63
Impuesto a las ganancias		(280.737,32)	(181.794,35)
Resultado del Ejercicio		1.011.990,29	645.312,28
Los anexos y las notas a los estados contables son parte integrante de los mismos.			

DULZURA S.R.L. Estado de Flujo de Efectivo por el ejercicio finalizado el 31 de Diciembre de 2013.- Comparativo con el Ejercicio Anterior (expresado en moneda homogénea)			
VARIACIONES DEL EFECTIVO Y EQUIVALENTES	31/12/2013	31/12/2012	
FONDOS AL INICIO	72.027,68	113.180,01	
VARIACION DE LOS FONDOS	172.881,13	(41.152,33)	
FONDOS AL CIERRE	244.908,81	72.027,68	
CAUSAS DE LAS VARIACIONES			
II.1 Flujo de caja por operaciones			
Resultado Ordinario	1.011.990,29	645.312,28	
+ Más / Menos:			
Cargos e Ingresos que no Representan Egreso de Efectivo			
Amortizaciones de Bienes de Uso	579.985,61	350.671,08	
	579.985,61	350.671,08	
Sub Total antes de las variaciones del capital de trab,	1.591.975,90	995.983,36	
(Aumento) Disminución de Créditos	(93.322,48)	(137.542,55)	
(Aumento) Disminución en otros bienes			
(Aumento) Disminucion de Bienes de cambio	72.529,42	(407.408,00)	
Aumento (Disminucion) en Deudas comerciale	523.884,39	335.336,27	(209.614,28)
Flujo de caja generado por las operaciones	2.095.067,23	786.369,08	
II.2 Flujo de caja por inversiones			
Pagos por Compras de Bienes de Uso	(1.742.186,10)	(707.521,41)	
cobro por via bienes de Uso	-	-	
Flujo de caja consumido por operaciones Inversion	(1.742.186,10)	(707.521,41)	
II.3 Flujo de caja por Operaciones de Financiamiento			
Aportes de Capital			
Honorarios de Socios	(180.000,00)	(120.000,00)	
Flujo de caja consumido por operaciones Financiam,	(180.000,00)	(120.000,00)	
Variacion de los Fondos	172.881,13	(41.152,33)	
Los anexos y las notas a los estados contables son parte integrante de los mismos.			

DULZURA S.R.L Estado de Evoluçòn del Patrimonio Neto Al 31 de Diciembre de2013.- Comparativo con el Ejercicio Anterior (expresado en moneda homogènea)							
Conceptos	Capital	Ajuste de Capital	Total	Reserva Legal	Resultados Acumulados	P.N. al 31/12/2013	P.N. al 31/12/2012
Saldos al Inicio	50.000,00	12.222,11	62.222,11	18.383,28	1.592.102,63	1.672.708,02	1.147.395,74
Aportes del Ejercicio			-			-	
Reserva Legal					-		
Retiros Socios					(180.000,00)	(180.000,00)	(120.000,00)
Revaluu Técnico			-			-	
Resultados Acumulados							
Resultado del Ejercicio (Ganancia)					1.011.990,29	1.011.990,29	645.312,28
Saldos al Cierre	50.000,00	12.222,11	62.222,11	18.383,28	2.424.092,92	2.504.698,31	1.672.708,02
Los anexos y las notas a los estados contables son parte integrante de los mismos.							

DULZURA S.R.L Estado de Variaciòn de Capital Corriente Al 31 de Diciembre de 2013.- Comparativo con el Ejercicio Anterior (expresado en moneda homogènea)				
VARIACIONES DEL CAPITAL CORRIENTE	31/12/2013		31/12/2012	
Capital Corriente al Cierre del Ejercicio		587.419,85		369.599,50
Capital Corriente al Inicio del Ejercicio		369.599,50		201.237,55
Variaciòn de Activos Corrientes	193.674,19		503.798,22	
Variaciòn de Pasivos Corrientes	(24.146,16)		335.336,27	
<i>Variacion de Capital Corriente</i>	<u>217.820,35</u>	<u>217.820,35</u>	<u>168.461,95</u>	<u>168.461,95</u>
CAUSAS DE LAS VARIACIONES DEL CAPITAL CORRIENTE				
Resultado del Ejercicio		1.011.990,29		645.312,28
Gastos que no significan Aplicaciòn del Capital Corriente				
Aportes de capital	-		-	
Deudas No corrientes	548.030,55			
Bajas Bienes de Uso	-		-	
Amortizaciòn del Ejercicio	579.985,61		350.671,08	
		<u>1.128.016,16</u>		<u>350.671,08</u>
Capital Corriente Aplicado a Operaciones Ordinarias		2.140.006,45		995.983,36
Menos				
Aplicaciones del Capital Corriente				
Retiro de los socios	180.000,00		120.000,00	
Altas de Bienes de Uso	1.742.186,10		707.521,41	
Cancelacion de deudas no corrientes		<u>1.922.186,10</u>		<u>827.521,41</u>
<i>Variacion de Capital Corriente</i>		<u>217.820,35</u>		<u>168.461,95</u>
Los anexos y las notas a los estados contables son parte integrante de los mismos.				

DULZURA S.R.L. Estados Contables Al 31 de Diciembre de 2013.- Notas a los Estados Contables Comparativo con el Ejercicio Anterior (expresado en moneda homogénea)				
B) COMPOSICION Y/O EVOLUCION DE LOS PRINCIPALES RUBROS				
NOTA 3: Composición de los Rubros de los Estados Contables				
		2013		2012
a) Caja y Bancos				
Caja		153.131,24		38.301,26
Banco Macro Cta Cie		46.640,07		
Banco Santander Río cta cte		41.646,15		33.726,42
Banco BBVA - cuenta cte -		3.491,35		
Total		244.908,81		72.027,68
b) Créditos por Ventas				
Deudores por ventas		30.809,35		25.809,60
Total		30.809,35		25.809,60
c) Otros Créditos				
Corrientes				
Iva saldo a favor		10.636,47		34.415,85
Iva credito fiscal		12.038,13		
ing brutos saldo a favor		12.075,39		
retenciones ganancias		36.560,00		21.390,07
imp. A los deb y cred para aplicar a gcias		15.156,80		12.230,87
Anticipo Impuesto a las ganancias		130.078,92		115.854,88
Asignaciones familiares		6.036,95		6.036,95
Fernando Ruiz Cta Particular		143.622,01		137.751,89
Guillermo Ruiz Cta Particular		53.399,66		3.601,09
Total		419.604,33		331.281,60
d) Bienes de Cambio				
Productos de Panadería y Pastelería		505.208,64		475.957,99
Mat. Prima p/prod. Bs grav. y exentos de IVA		916.020,68		358.568,35
Mat. Prima p/prod. Bs gravados en IVA 21%		-		370.534,40
Mat. Prima p/prod. Bs gravados en IVA 10,5%		-		288.698,00
Total		1.421.229,32		1.493.758,74
e) Deudas Bancarias				
e) Otros Bienes				
Productos de Carton y embalaje		170.365,15		170.365,15
Total		170.365,15		170.365,15
f) Cuentas por Pagar				
Proveedores		1.052.527,87		1.327.620,16
MILKAUT S.A.	30-68203263-0	13314,98		
RESNOS S.R.L.	30-71122092-1	5243,48		
TUCUMAN AVICOLA S.R.L.	30-68573308-7	5280,05		
CARGILL S.A.	30-50679216-5	252961,87		
MOLINOS JUAN SEMINO S.A.	30-53692870-3	66412,5		
CIA. ARG. DE LEVADURAS S.A.-	30-53214979-3	148994,37		
DON LUCAS SRL	30-65624528-6	78892,1		
TODO PAN SRL	30-70860759-9	149536,57		
HARMONY S.A.	30-70814042-9	7880,87		
LA DELICIA FELIPE FORT SA	30-50111341-3	2146,71		
NELIDA YOLANDA NUÑEZ FINCA	27-11476097-3	30855		
SAPORTI S.A.	30-53670643-3	7988,67		
SERNOK S.A.	30-71030475-7	16406,59		
SAIFES S.R.L.	30-60690948-5	78590		
SANZ HNOS S.H.	30-69173781-7	6268,78		
EUROMEL S.A.	30-70908413-1	2904		
TRANSPORTES LA SEVILLANITA	30-57993900-8	3266,72		
FOUR UNIVERSE S.R.L.	30-70971422-4	2680,31		
JUAN R. PROFFEN ALLBOX	20-16291495-3	24906,28		
RAUL BALDEON Y CRIST PEREYR	30-70344671-6	57992,88		
OSCAR NASTIQUE	20-20171937-3	901,25		
NANIFLEX DE ALBERTO JUAN AM	20-12698446-5	12004,12		
INYEPLAST SRL	30-70916788-6	7688,1		
CARTON DEL TUCUMAN SA	33-69721140-9	30321,84		
PURATUC SRL	30-71184269-8	39099,83		
Total		1.052.527,87		1.327.620,16
g) Deudas Sociales				
Sueldos y Jornales a Pagar		-		-
Dgi slij a pagar		211.878,23		144.583,48
ART a pagar		22.672,16		17.479,08
Renatre a pagar		-		-
Total		234.550,39		162.062,56
h) Cargas Fiscales				
Ingresos Brutos a pagar		37.352,08		32.676,40
D.R.M. a pagar		5.089,84		5.317,77
D.G.R. Salud Pública		13.460,21		9.076,50
Iva a pagar		101.561,20		18.856,96
Sindicato de Panaderos a Pagar		12.724,00		9.107,00
Sindicato de Pasteleros a Pagar		18.203,43		13.339,83
pfp tem a pagar		-		-
Atip Pfp		11.239,02		92.685,48
Total		199.629,78		181.059,94
i) Deudas Bancarias				
Banco Macro - Prestamo Corriente -		212.789,07		13.800,00
Banco Macro - cuenta cte -		-		28.438,58
Banco BBVA - cuenta cte -		-		10.662,03
Total		212.789,07		52.900,61
j) Otras Deudas				
Total		-		-
k) Deudas Bancarias No corrientes				
Banco Macro - Prestamo no Corriente -		548.030,55		-
Total		548.030,55		-
h) Deudas Bancarias				
Total		-		-
Nota 4: Estado de Resultados				
a) Ingresos				
Ventas Gravadas en Iva		24.377.049,51		16.260.190,49
Total		24.377.049,51		16.260.190,49
b) Otros Ingresos				
Franquicias impositivas (rentas tucuman)		240.313,78		-
Total		240.313,78		-
Los anexos y las notas a los estados contables son parte integrante de los mismos.				

DULZURA S.R.L. Estados Contables Al 31 de Diciembre de 2013.- Anexo I: Cuadro de Costos y Gastos (expresado en moneda homogénea)					
Detalle	Costo Merc. vda	Gastos Administración	Gastos Comercializac.	Gastos Financieros	Total
C.M.VDA	11.487.271,42				11.487.271,42
suelos y jornales			3.832.380,68		3.832.380,68
dgisijp			565.508,25		565.508,25
alquileres			96.600,00		96.600,00
Ingresos Brutos			851.479,38		851.479,38
Expensas			12.502,60		12.502,60
Tem			75.780,44		75.780,44
Salud Publico			95.808,92		95.808,92
ART			177.175,14		177.175,14
Seguros			105.035,96		105.035,96
Imp a las ganancias			280.737,32		280.737,32
Honorarios			141.648,24		141.648,24
Combustibles y mantenimientos			363.851,28		363.851,28
Amortizaciones			579.985,61		579.985,61
Gastos Varios			2.514.931,81		2.514.931,81
Cisi			2.846,08		2.846,08
Imp Automotor			7.409,55		7.409,55
Otros Gastos			193.707,67		193.707,67
Fletes			46.469,98		46.469,98
Contribuciones Sindicales			22.966,73		22.966,73
Renatre			2.290,26		2.290,26
SAT			561,84		561,84
Gastos de Leasing			181.660,71		181.660,71
Gastos de embalaje			1.184.243,07		1.184.243,07
Publicidad y propaganda			78.817,75		78.817,75
Art de Limpieza			22.854,67		22.854,67
Art de Librería			31.535,60		31.535,60
Comisiones tarjeta de credito			862,17		862,17
Edet			212.255,29		212.255,29
Gasnor			44.547,11		44.547,11
Telecom y Personal			82.104,46		82.104,46
Recoleccion de residuos			6.743,77		6.743,77
Internet			1.588,70		1.588,70
Otros Gastos de Com.			40.011,97		40.011,97
Int y recargos fiscales				101.150,67	101.150,67
Gastos Bancarios		100.029,94			100.029,94
TOTAL	11.487.271,42	100.029,94	11.856.903,01	101.150,67	23.545.355,04
Los anexos y las notas a los estados contables son parte integrante de los mismos.					

DULZURA S.R.L. Estados Contables Al 31 de Diciembre de 2013.- Anexo II: Costo de Mercadería Vendida (expresado en moneda homogénea)	
COSTO DE MERCADERIA VENDIDA	
Existencia inicial del ejercicio	1.493.758,74
Más: Compras del ejercicio	11.414.742,00
	=====
Subtotal	12.908.500,74
Menos: Existencia Final de Bienes de Cambio	<u>1.421.229,32</u>
Costo de Mercadería Vendida	<u><u>11.487.271,42</u></u>
Los anexos y las notas a los estados contables son parte integrante de los mismos.	

DULZURA S.R.L.
Estados Contables
Al 31 de Diciembre de 2013.-
Anexo III: Bienes de Uso (expresado en moneda homogénea)

Conceptos	Valores Originales				Amortizaciones			Neto
	Al Inicio	Altas	Bajas	Total	Acumuladas	Del Ejercicio	Total	Resultante
Muebles y Utiles	2.069.252,57	294.821,69		2.364.074,26	917.049,42	245.152,37	1.162.201,79	1.201.872,47
Rodados	331.763,91	425.388,77		757.152,68	268.940,33	120.257,58	389.197,91	367.954,77
Máquinas y Equipos	844.276,31	1.021.975,64		1.866.251,95	756.194,52	214.575,66	970.770,18	895.481,77
Totales	3.245.292,79	1.742.186,10		4.987.478,89	1.942.184,27	579.985,61	2.522.169,88	2.465.309,01

Los anexos y las notas a los estados contables son parte integrante de los mismos.

CUADRO 2:

Estado de Situación Patrimonial	2013	2012	Variaciones	%
ACTIVO	4.752.225,97	3.396.351,29	1.355.874,68	39,92%
ACTIVO CORRIENTE	2.286.916,96	2.093.242,77	193.674,19	9,25%
Caja y Bancos	244.908,81	72.027,68	172.881,13	240,02%
Créditos por Ventas	30.809,35	25.809,60	4.999,75	19,37%
Otros Créditos	419.604,33	331.281,60	88.322,73	26,66%
Bienes de Cambio	1.421.229,32	1.493.758,74	(72.529,42)	-4,86%
Otros Bienes	170.365,15	170.365,15	-	0,00%
ACTIVO NO CORRIENTE	2.465.309,01	1.303.108,52	1.162.200,49	89,19%
Bienes de Uso	2.465.309,01	1.303.108,52	1.162.200,49	89,19%
TOTAL PASIVO Y PN	4.752.225,97	3.396.351,29	1.355.874,68	39,92%
PASIVO	2.247.527,66	1.723.643,27	523.884,39	30,39%
PASIVO CORRIENTE	1.699.497,11	1.723.643,27	(24.146,16)	-1,40%
Cuentas por Pagar	1.052.527,87	1.327.620,16	(275.092,29)	-20,72%
Deudas Sociales	234.550,39	162.062,56	72.487,83	44,73%
Cargas Fiscales	199.629,78	181.059,94	18.569,84	10,26%
Deudas Bancarias	212.789,07	52.900,61	159.888,46	302,24%
Otras Deudas	-	-	-	-
PASIVO NO CORRIENTE	548.030,55	-	548.030,55	-
Deudas Bancarias	548.030,55	-	548.030,55	-
PATRIMONIO NETO	2.504.698,31	1.672.708,02	831.990,29	49,74%
Estado de Resultados	2013	2012	Variaciones	%
Ventas	24.377.049,51	16.260.190,49	8.116.859,02	49,92%
Costo de Mercadería Vendida	(11.487.271,42)	(7.222.384,92)	(4.264.886,50)	59,05%
Utilidad Bruta	12.889.778,09	9.037.805,57	3.851.972,52	42,62%
Gastos de Comercialización	(11.576.165,69)	(8.042.581,13)	(3.533.584,56)	43,94%
Gastos de Administración	(100.029,94)	(75.383,41)	(24.646,53)	32,69%
Otros Ingresos	240.313,78	-	240.313,78	-
Resultados por Tenencia				
Generados por Activos	-	-	-	-
Generados por Pasivos	(60.017,96)	(45.230,05)	(14.787,91)	32,69%
Resultado Financiero	(101.150,67)	(47.504,35)	(53.646,32)	112,93%
Ganancia Antes de Imp.	1.292.727,61	827.106,63	465.620,98	56,30%
Impuesto a las Ganancias	(280.737,32)	(181.794,35)	(98.942,97)	54,43%
Resultado del Ejercicio	1.011.990,29	645.312,28	366.678,01	56,82%

CUADRO 3:

Estado de Situación Patrimonial	2013		2012	
ACTIVO	4.752.225,97	100,00%	3.396.351,29	100,00%
ACTIVO CORRIENTE	2.286.916,96	48,12%	2.093.242,77	61,63%
Caja y Bancos	244.908,81	5,15%	72.027,68	2,12%
Créditos por Ventas	30.809,35	0,65%	25.809,60	0,76%
Otros Créditos	419.604,33	8,83%	331.281,60	9,75%
Bienes de Cambio	1.421.229,32	29,91%	1.493.758,74	43,98%
Otros Bienes	170.365,15	3,58%	170.365,15	5,02%
ACTIVO NO CORRIENTE	2.465.309,01	51,88%	1.303.108,52	38,37%
Bienes de Uso	2.465.309,01	51,88%	1.303.108,52	38,37%
TOTAL PASIVO Y PN	4.752.225,97	100,00%	3.396.351,29	100,00%
PASIVO	2.247.527,66	47,29%	1.723.643,27	50,75%
PASIVO CORRIENTE	1.699.497,11	75,62%	1.723.643,27	100,00%
Cuentas por Pagar	1.052.527,87	46,83%	1.327.620,16	77,02%
Deudas Sociales	234.550,39	10,44%	162.062,56	9,40%
Cargas Fiscales	199.629,78	8,88%	181.059,94	10,50%
Deudas Bancarias	212.789,07	9,47%	52.900,61	3,07%
Otras Deudas	-	-	-	-
PASIVO NO CORRIENTE	548.030,55	24,38%	-	-
Deudas Bancarias	548.030,55	24,38%	-	-
PATRIMONIO NETO	2.504.698,31	52,71%	1.672.708,02	49,25%
Estado de Resultados	2013		2012	
Ventas	24.377.049,51	100,00%	16.260.190,49	100,00%
Costo de Mercadería Vendida	(11.487.271,42)	47,12%	(7.222.384,92)	44,42%
Utilidad Bruta	12.889.778,09	52,88%	9.037.805,57	55,58%
Gastos de Comercialización	(11.576.165,69)	47,49%	(8.042.581,13)	49,46%
Gastos de Administración	(100.029,94)	0,41%	(75.383,41)	0,46%
Otros Ingresos	240.313,78	0,99%	-	-
Resultados por Tenencia		-		-
Generados por Activos	-	-	-	-
Generados por Pasivos	(60.017,96)	0,00	(45.230,05)	0,28%
Resultado Financiero	(101.150,67)	0,41%	(47.504,35)	0,29%
Ganancia Antes de Imp.	1.292.727,61	5,30%	827.106,63	5,09%
Impuesto a las Ganancias	(280.737,32)	1,15%	(181.794,35)	1,12%
Resultado del Ejercicio	1.011.990,29	4,15%	645.312,28	3,97%

CUADRO 4:

Adaptación Estado de Resultado		2013	2012	2013				Indicadores	
Ventas	24.377.049,51	16.260.190,49							
Costos y Gastos Op.			AON*	1.938.992,80					
CMV	(11.487.271,42)	(7.222.384,92)	D*	356.284,78	D/C	0,22511087	Margen S' Vtas	5,7180	
Gastos de Comercializac.	(11.576.165,69)	(8.042.581,13)	ANN*	0,00	ANN/C	0	Rotación AON	12,57 veces x año	
Gastos de Administración	(100.029,94)	(75.383,41)	C*	1.582.708,02				0,72	
Otros Ingresos Op.	240.313,78	-			A Corriente	2.286.916,96			
Rtado x Tenencia A Op.	-	-	ro	0,7189	P Corriente	1.699.497,11			
Rtado x Tenencia P Op.	(60.017,96)	(45.230,05)	i	0,2839	BC	1.421.229,32			
			rn	0,0000	Total Activo	4.752.225,97	Rotación BC	7,88 veces x año	
Resultado Op.	1.393.878,28	874.610,98	u	0,8168	Total Pasivo	2.247.527,66	Liquidez	1,3456	
Resultado No Op.	-	-					Liquidez Acida	0,5094	
Resultado Financiero	(101.150,67)	(47.504,35)					Solvencia	2,1144	
Resultado Antes de IG	1.292.727,61	827.106,63					Variac. ROp.	0,5937	
Impuesto a las Ganancias	(280.737,32)	(181.794,35)					Variac. RN	0,5682	
Resultado del ejercicio	1.011.990,29	645.312,28						Leverage Op.	1,1894
								Leverage Financ.	0,9571
								Leverage Total	1,1383
								Coef. de Divid.	17,79%

CUADRO 5:

Inflación		Probabilidades	
	20%	15%	escenario optimista
	30%	55%	escenario normal
	40%	30%	escenario pesimista
Ponderación	31,50%		
Aumento de unidades		Probabilidades	
	10%	33%	escenario pesimista
	15%	40%	escenario normal
	20%	27%	escenario optimista
Ponderación	14,70%		

CUADRO 6:

Adaptación Estado de Resultado	2012	2013	Variación	2014				Variación
				Inflación	Aumento ud	Total	Proyección	
Ventas	16.260.190,49	24.377.049,51	49,919%	31,50%	14,70%	46,20%	35.639.246,38	
Costos y Gastos Op.								
CMV	-7.222.384,92	-11.487.271,42	59,051%	31,50%	14,70%	46,20%	-16.794.390,82	
Gastos de Comercializac.	-8.042.581,13	-11.576.165,69	43,936%	31,50%	13,00%	44,50%	-16.727.559,43	
Gastos de Administración	-75.383,41	-100.029,94		31,50%		31,50%	-131.539,36	
Otros Ingresos Op.	0,00	240.313,78		31,50%		31,50%	316.012,62	
Retado x Tenencia A Op.	0,00	0,00					0,00	
Retado x Tenencia P Op.	-45.230,05	-60.017,96		31,50%		31,50%	-78.923,62	
Resultado Op.	874.610,98	1.393.878,28	59,371%				2.222.845,78	59,472%
Resultado No Op.	0,00	0,00					0,00	
Resultado Financiero	-47.504,35	(101.150,67)	112,929%				(101.150,67)	0,000%
Resultado Antes de IG	827.106,63	1.292.727,61	56,295%				2.121.695,11	64,125%
Impuesto a las Ganancias	-181.794,35	-280.737,32	54,426%				-463.550,27	65,119%
Resultado del ejercicio	645.312,28	1.011.990,29	56,822%				1.658.144,84	63,850%
% Impuesto a las ganancias	0,2198	0,2172	21,848%					

CUADRO 7:

Llevamos todos los ejercicios a valores de 2013. Los de 2012, son actualizados a 2013 y los de 2014 unicamente tienen variaciones de cantidad

Adaptación Estado de Resultado	2012	2012 Actualizado	2013	Variacion 2012 - 2013	2014 Ajustado Unidades	Variación 2013 - 2014		
Ventas	16260190,5	25,50%	20406539,06	24377049,51	19,457%	14,70%	27960475,79	14,700%
Costos y Gastos Op.								
CMV	-7222384,92	25,50%	-9064093,075	-11487271,42	26,734%	14,70%	-13175900,32	14,700%
Gastos de Comercializac.	-8042581,13	25,50%	-10093439,32	-11576165,69	14,690%	13,00%	-13081067,23	13,000%
Gastos de Administración	-75383,41	25,50%	-94606,17955	-100029,935	5,733%		-100029,935	0,000%
Otros Ingresos Op.	0	25,50%	0	240313,78			240313,78	0,000%
Rtado x Tenencia A Op.	0	25,50%	0	0			0	0,000%
Rtado x Tenencia P Op.	-45230,046	25,50%	-56763,70773	-60017,961	5,733%		-60017,961	0,000%
Resultado Op.	874610,98		1097636,78	1393878,28	26,989%		1783774,119	27,972%
Resultado No Op.	0		0	0				
Resultado Financiero	-47504,35		-47504,35	-101150,67	112,929%		-101150,67	0,000%
Resultado Antes de IG	827106,63		1050132,43	1292727,61	23,101%		1682623,449	30,161%
Impuesto a las Ganancias	-181794,35		-280737,32				-367621,4124	
Resultado del ejercicio	645312,28		1011990,29				1315002,037	29,942%

CUADRO 8:

ESTADO DE SITUACIÓN PATRIMONIAL PROYECTADO				
	2013	Inflación	Aum. Uds.	Proyección
ACTIVO	4752225,97			6467640,25
ACTIVO CORRIENTE	2286916,96			3225758,9
Caja y Bancos	244908,81			244908,81
Créditos por Ventas	30809,35	1,315		40514,2953
Otros Créditos	419604,33	1,315		551779,694
Bienes de Cambio	1421229,32	1,315	1,147	2143647,29
Otros Bienes	170365,15	1,315		
ACTIVO NO CORRIENTE	2465309,01	1,315		3241881,35
Bienes de Uso	2465309,01			3241881,35
TOTAL PASIVO Y PN	4752225,97			
PASIVO	2247527,66			2366284,87
PASIVO CORRIENTE	1699497,11			2031043,39
Cuentas por Pagar	1052527,87	1,315		1384074,15
Deudas Sociales	234550,39			234550,39
Cargas Fiscales	199629,78			199629,78
Deudas Bancarias	212789,07			212789,07
Otras Deudas	0			
PASIVO NO CORRIENTE	548030,55			335241,48
Deudas Bancarias	548030,55			335241,48
PATRIMONIO NETO	2504698,31			4101355,38

ÍNDICE BIBLIOGRÁFICO

a) General:

- BIONDI, Mario; Introducción y análisis de los estados contables, Ediciones Macchi, Capítulo VIII, págs. 173 a 180.
- FOWLER NEWTON, Enrique; Contabilidad Superior, Ediciones Macchi (Buenos Aires, 2003), Tomo I.

b) Especial:

- Resolución Técnica Nro.17, (2001; Modificada por RT N° 20 – RT N° 21 – RT N° 22 - RT N° 27 – RT N° 30 - RT N° 31 – RT N° 39)
- Resolución Técnica Nro.37 (2013)
- Resolución Técnica Nro. 39 (2013)

c) Otras Publicaciones:

- BIANCO, Gustavo y BRITO, Luis, "Estados Contables proyectados", 12ª Congreso Nacional de Profesionales En Ciencias Económicas(Universidad Nacional de Córdoba 23 al 26 de Septiembre de 1998)
- Economía y Regiones Consultora , Informe de la consultora (Octubre 2013)
- IBARRA, Jorge Abel; Estados Contables Proyectados, VI Congreso Argentino de Derecho Societario (Mar del Plata, 1995)
- VIEGAS, Juan Carlos; Los Estados Proyectados y su presentación acompañando a los Estados Contable de Cierre del Ejercicio, en "Revista Alta Gerencia" Nro.55, (s. d.)

Consultas a bases de información: en Internet:

- ✓ <http://www.errepar.com>
- ✓ <http://www.facpce.org.ar>
- ✓ <http://www.facpce.org.ar>
- ✓ <http://www.indec.mecon.ar>

✓ <http://www.lagaceta.com.ar>

ÍNDICE ANALÍTICO

	<u>Pág.</u>
Resumen.....	2
Prólogo.....	3

CAPITULO I

ESTADOS CONTABLES

1.- Concepto de los Estados Contables.....	4
2.-Definiciones según Resoluciones técnicas.....	5
3.-Tipos de Estados Contables.....	6
4.-Objetivos de Estados Contables.....	7
5.-Requisitos de la información contenida en los Estados contables.....	8
6.-Composición de los Estados Contables.....	11

CAPITULO II

ANÁLISIS DE LOS ESTADOS CONTABLES

1.- Concepto de análisis de los Estados Contables.....	16
2.- Objetivos.....	17
3.- Tipos de análisis.....	17
4.- Análisis Vertical.....	18
5.- Análisis Horizontal.....	18
6.-Objetivos de los Análisis Vertical y Horizontal.....	19
7.- Indicadores.....	19

CAPITULO III

ESTADOS CONTABLES PROYECTADOS

1.- Concepto de los Estados Contables Proyectados.....	27
2.-Definiciones de Estados Contables Proyectados.....	28
3.-Distintas opiniones en la aplicación de Estados Contables Proyectados.....	29
4.- Condiciones a definir previo a la elaboración de los Estados Contables Proyectados.....	31
5.-Modelo Contable para Proyectar.....	32
6.-Proyección de Contables.....	35

CAPITULO IV

MICRO Y MACROENTORNO DE "DULZURA S.R.L."

1.- Conociendo la empresa "Dulzura S.R.L."	39
2.-Misión y Visión.....	42
3.-Antecedentes del Sector.....	43
4.-Posición frente a la Competencia.....	53
5.-Análisis F.O.D.A.....	54

CAPITULO V

ANÁLISIS VERTICAL Y HORIZONTAL

1.- Características del Rubro.....	57
2.-Análisis Horizontal.....	58
3.-Análisis Vertical.....	62

CAPITULO VI

ANALISIS DE LOS INDICADORES FINANCIEROS DE "DULZURA S.R.L"

1.- Elementos.....	66
2.- Indicadores Financieros.....	70
3.- Otros Indicadores.....	71

CAPITULO VII

PROYECCION DE "DULZURA S.R.L."

1.- Proyección del Estado de Resultados.....	76
2.- Proyección del Estado de Situación Patrimonial.....	82

Conclusión.....	84
Anexos.....	85
Índice Bibliográfico.....	98
Índice Analítico.....	100