

Trabajo Final de Grado  
Contador público



Diagnóstico a través de un análisis económico  
financiero para Jumalá S.A

Gabriela Alejandra Fassetta

Legajo CPB N° 01778

D.N.I: 32680026

Fecha: 25 de mayo 2019

Carrera: Contador Publico

Materia: Seminario Final de Contador Público

Tutor: Eduardo Gonzalez

## Índice

Resumen .....	3
Abstract .....	4
Justificación .....	5
Objetivos .....	6
Introducción .....	7
Marco teórico.....	8
Análisis de la situación financiera CP .....	13
Análisis estático.....	14
Análisis de la situación financiera de largo plazo .....	21
Análisis de la situación económica.....	25
Diagnóstico.....	34
Matriz FODA .....	37
Desarrollo.....	39
Análisis de la situación financiera de Corto plazo .....	39
Análisis de la situación financiera de Largo plazo .....	42
Recomendaciones profesionales .....	46
Conclusión final.....	49
Bibliografía .....	52
Anexos.....	53

## Resumen

El presente trabajo se basa en un análisis económico- financiero de la empresa Jumalá S.A, empresa dedicada a la fabricación y comercialización de productos alimenticios, incluyendo líneas de infusiones, polvos, azúcares y edulcorantes, situada en la provincia de Córdoba, ciudad de Río Cuarto.

El objetivo principal consiste en realizar una mejora sobre el control de gestión a través de la utilización de distintos indicadores financieros y económicos.

El mismo hace énfasis en la necesidad que atraviesa la empresa de contar con información útil para la toma de decisiones, dadas las condiciones del contexto y las variaciones permanentes en costos, gastos y ventas.

Para lograr dicho objetivo, se realizará un análisis de la información contable, que partirá desde la correcta imputación y adecuación del plan de cuentas utilizado actualmente, hasta los resultados obtenidos en los estados contables anteriores. Se elaborará un proceso para planear, organizar, dirigir y controlar el desempeño de la empresa. De esta manera se busca que optimizar el funcionamiento de la misma a través de la aplicación de herramientas de control, como los indicadores de gestión, y la correcta utilización e interpretación de los mismos.

De esta forma, se logrará contar con información útil para la toma de decisiones y para determinar las acciones a seguir al evaluar la información histórica proyectada proveniente de los estados contables.

Palabras claves: análisis económico financiero, índices, indicadores, estados contables.

## **Abstract**

The following job is based on economic and financial analysis of the company Jumalá S.A, which is dedicated to the fabrication and commercialization of foodstuffs. This include tea related products, powder, sugar and sweeteners. The company is situated in the city of Río Cuarto, Córdoba province, Argentina.

The objective of this final job is to execute an improvement on the management audit through the usage of financial and economic indicators.

The company has the necessity of useful information for decision-making, due to the conditions of the context and the permanent variation of costs, charges and sales.

To achieve the objectives, this job will make an analysis of the accounting information, which will take a correct application of the plan used currently and the results of old results of previous accomplished plans. In this way, the job is looking for the optimization of the performance of the company through the application of gear control, like the indicators of management, and the correct utilization and interpretation of them.

Following this way of action, this job will have useful information for the decision-making process and also to determinate the actions that will be necessary to follow in the middle of the evaluation of the historic information of the accounting statements of the company.

## **Justificación**

El presente trabajo busca dar solución a una situación problemática que atraviesa la empresa Jumalá S.A respecto al análisis de la información que arrojan los estados contables.

El ente en la actualidad no dispone de un sistema de control de gestión que le permita medir la eficacia en los resultados obtenidos como consecuencia de la actividad que desarrolla.

La implementación de este trabajo se enfoca en la falta de planificación estratégica, elaboración de presupuestos, sistemas de control de gestión de carácter cualitativo y cuantitativo, análisis de la estructura organizacional y utilización de indicadores de gestión. Ante estas falencias, se realizará un análisis completo que permita medir los resultados obtenidos y garantizar el suministro de información fiable y oportuna para uso interno, de manera de poder velar para que todas las operaciones de la empresa estén dirigidas al cumplimiento de los objetivos, en armonía con los principios de eficacia y eficiencia operativa.

## **Objetivos**

### **Objetivo General**

Optimizar el funcionamiento de la empresa y regular la utilización de los recursos a través del análisis de la situación económico-financiera de modo que permita obtener información necesaria, fiable y oportuna para la toma de decisiones.

### **Objetivos específicos**

- Analizar la implantación de un control sobre la información suministrada por los informes contables, partiendo de la correcta imputación de las cuentas.
- Evaluar los resultados obtenidos, a partir de dichos informes, de modo de poder utilizarlos para uso interno y externo para la toma de decisiones.
- Determinar si la estructura organizacional se adapta a las necesidades operativas de la empresa, y de ser necesario reformar dicha estructura.
- Desarrollar un informe para diagnosticar la situación financiera y económica de la empresa, según los requerimientos de los usuarios de dicha información.

## **Introducción**

En el presente informe se desarrolla un proyecto de aplicación profesional para la empresa Jumalá S.A, ubicada en la ciudad de Rio Cuarto, Córdoba, dedicada a la producción y comercialización de productos alimenticios en la ciudad y zonas aledañas.

El área administrativa contable de la empresa presenta varias falencias, debido principalmente a la falta de control en el área, como por ejemplo la falta de seguimiento de las compras y sus correspondientes comprobantes. Esto provoca la equivocada utilización y registración de los mismos, lo cual desemboca en la incorrecta imputación de las cuentas a las que dan origen esos gastos, y con ello la implicancia en los estados contables finales. Estas falencias generan inconvenientes principalmente a la hora de la toma de decisiones, ya que no se cuenta con información real en tiempo y forma.

Luego de determinar lo anteriormente descripto, se llevará adelante un procedimiento de análisis de la información contable a modo de establecer un mecanismo de control de la misma, para que luego dicha información pueda ser utilizada, de manera confiable, como herramientas para la toma de decisiones.

El análisis se llevará a cabo mediante la utilización del método de observación directa, la recopilación de datos y del relevamiento y verificación de la documentación de respaldo. También se utilizarán entrevistas y participación de reuniones de mandos medios dentro del establecimiento para recopilar la información que ha de ser requerida por el directorio para la toma de decisiones.

Con la ejecución de este proyecto la empresa lograría un adecuado control interno en general en cada una de las áreas que intervienen en el circuito administrativo, logrando así contar con la información útil y necesaria para la toma de decisiones.

## Marco teórico

### El rol de la contabilidad

De los múltiples aspectos que la administración ha desarrollado, los relacionados especialmente con la toma de decisiones y el control son los aspectos que más justifican la obligación de llevar sistemas contables.

La contabilidad es una disciplina técnica que parte del procesamiento de datos sobre:

- La composición y evaluación del patrimonio del ente.
- Los bienes de propiedad de terceros en su poder, y de ciertas contingencias.
- Produce información (expresada en moneda) para: la toma de decisiones de administración y terceros interesados; y la vigilancia sobre los recursos y obligaciones de dicho ente.

El papel de la contabilidad es integrar los sistemas contables de un ente y brindar información útil para facilitar la toma de decisiones y el control patrimonial.

**Los informes contables.** Representan el medio a través del cual la información obtenida del sistema contable de una organización es transmitida a los usuarios y/o destinatarios, como herramienta para la toma de decisiones y el control.

Tipos de informes contables:

- a) los estados contables (o financieros)
- b) la información adicional
- c) los informes contables preparados para uso de los administradores y directivos del ente, destinados a la toma de decisiones y el control.



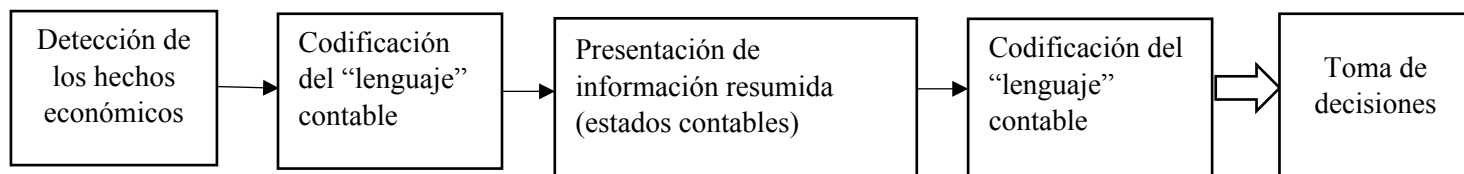
**Los estados contables.** También denominados estados financieros, constituyen el resultado de la información que brinda la contabilidad acerca del pasado o el presente de la organización. Son informes preparados para uso de terceros, internos o externos al ente, que contienen información surgida del sistema contable, tanto económica como financiera.

Los estados contables usuales son cuatro:

- 1) El estado de situación patrimonial (o balance)
- 2) El estado de resultados
- 3) El estado de evolución del patrimonio neto
- 4) El estado de flujo de efectivo

También se suma la información complementaria, que, por motivos técnicos o prácticos, no es reflejada en el cuerpo principal; sin embargo, acompaña a los estados contables a través de notas o cuadros, para una mejor comprensión de la información provista.

**Procesos contables.** Es el periodo a través del cual la contabilidad registra y procesa los hechos económicos sucedidos en la organización, para luego presentarlos de manera resumida a través de los estados contables. Después son aplicados para la toma de decisiones a través de la utilización de las distintas técnicas de análisis.



**Destinatarios de la información contable.** El resultado final del proceso contable es la utilización de los informes por los siguientes usuarios:

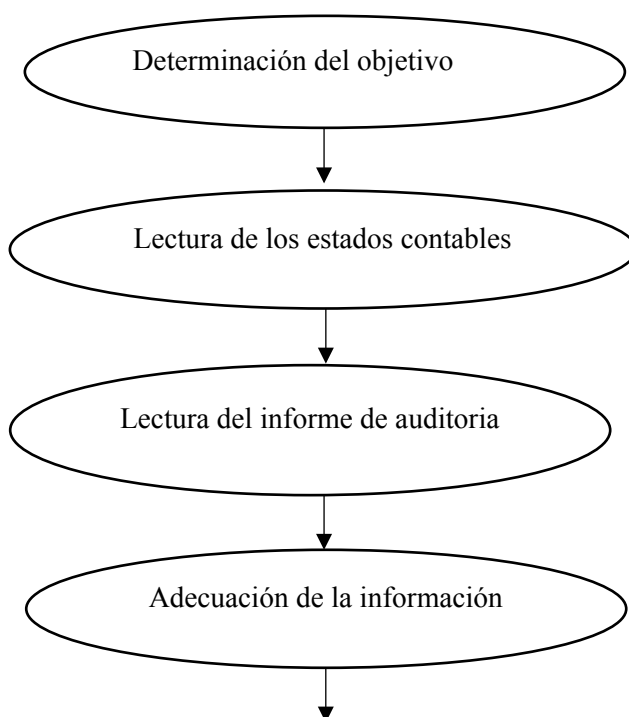
- a) Los gerentes y directivos: el análisis de los estados contables resulta primordial para el *control de gestión*.

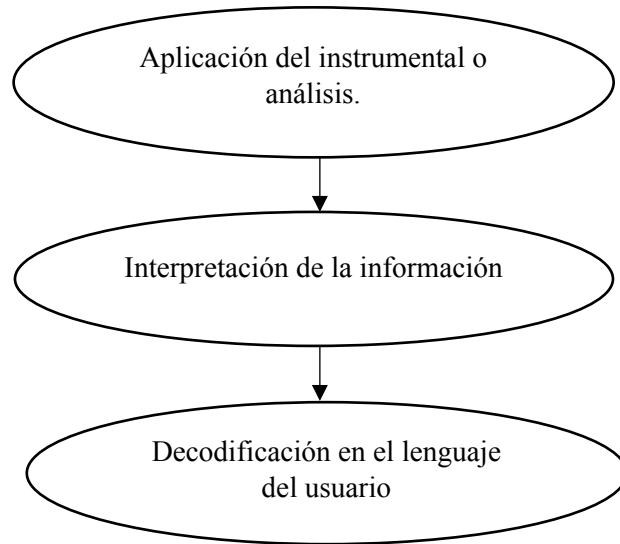
Conocer la evolución económico-financiera de la empresa, su estado actual y perspectivas futuras resulta imprescindible en los tiempos actuales.

- b) Los otorgantes de crédito: como herramienta acerca de la capacidad de la empresa para comprometerse con las obligaciones contraídas.
- c) Auditores: una vez revisados los informes pueden ser utilizados como punto de partida hacia dónde enfocar el trabajo de los auditores.
- d) Inversores: el análisis de la evolución económica y financiera, recursos del ente, capacidad de pago y rentabilidad, suelen ser indicadores esenciales analizados por los posibles inversores
- e) Otros interesados: cualquier usuario interno externo, la sociedad en general.

**Análisis de estados contables.** Es una técnica que, mediante la interpretación de los mismos, compara y establece relaciones significativas para la toma de decisiones.

En el proceso decisorio para la toma de decisiones propiamente dicho, se establecen los siguientes subprocesos:





La tarea del analista consiste en decodificar los datos de la contabilidad en información útil para la toma de decisiones.

**Instrumental para el análisis.** El analista en primera instancia realiza la lectura de los estados contables, de modo de poder establecer si el contenido es representativo, íntegro y confiable.

Para complementar el análisis también realizará la lectura de los informes de auditoría, reseñas históricas, información del contexto, y todo lo que considere necesario.

Una vez realizada la lectura de la información contable, y tomado conocimiento del contenido de los mismos, el analista adecuará la información en base al objetivo planteado. Para ello utilizará los siguientes instrumentos.

**Comparación de datos absolutos:** de modo de poder establecer una relación, en donde, las podrá comparar:

- con otro tipo de datos provenientes de los mismos estados contables,
- con estados contables anteriores,
- con estados contables de otras empresas.

Así se da lugar a nuevos datos que podrán ser expresados bien, como valores absolutos o como cocientes (razones, ratios o índices).

### ***Variaciones***

- a) Variación absoluta: cuya variación expresa la diferencia entre los mismos.
- b) Variación relativa: mayormente expresada en porcentajes, surge de dividir la variación absoluta por uno de los dos números comparados (generalmente el más antiguo).

***Análisis de variaciones.*** Si bien es considerable la utilización de valores absolutos, no es suficiente. Para una mejor interpretación de los mismos hay que realizar un análisis de las causas que originaron esas variaciones, a través de la utilización de las variaciones relativas.

***Cálculo de razones.*** También denominado ratio o índice, una razón es la relación entre dos valores, pudiendo ser estos, valores absolutos o relativos. Generalmente se expresan mediante porcentajes (en tanto por cien), o convertidos a una unidad de tiempo (días, meses, años), o directamente por su resultado (en tanto por uno).

Limitaciones:

- a) Los valores extremos, suelen afectar los índices.
- b) La sobrevaluación de los índices, suele ser común cuando son utilizados como única herramienta de análisis.

***Análisis vertical.*** Es la transformación en valores relativos de valores correspondientes a un mismo periodo de análisis, tomando uno de ellos como valor base.

De este modo se establecerá la incidencia relativa que puedan tener el resto de los valores sujeto a análisis en relación al valor elegido como base.

***Análisis de tendencia.*** Consiste en establecer un numerador y un denominador de la siguiente manera:

- a) como denominador: se tomará una fecha o un período determinado como valor base.
- b) Como numerador: se tomará:
  - 1) la variación entre el valor correlativo correspondiente a un año posterior, o bien,
  - 2) la variación entre el valor correlativo y valor base.

En otras palabras, consiste en transformar a valores relativos, valores correspondientes a diferentes periodos, para evaluar la tendencia que presentan.

### **Análisis de la situación financiera CP**

Analizar la capacidad financiera de un ente tiene como objetivo determinar la suficiencia del patrimonio para hacer frente a los compromisos y obligaciones asumidos en el corto plazo.

La composición del capital en el corto plazo es de fundamental importancia en este análisis.

*Capital corriente*: es la diferencia entre activo corriente y pasivo corriente.

- Pasivo corriente: aquellas obligaciones que ya han vencido o que están por vencer dentro de los doce meses siguientes a la fecha de los estados contables.
- Activo corriente: aquellos activos que se espera reconozcan la cancelación de los pasivos corrientes, incluyendo dinero en efectivo y bienes cuya conversión en efectivo no excedan los 12 meses.

Con el análisis del capital corriente se profundiza el estudio sobre la solvencia del ente, y desde una perspectiva más dinámica que tiene en cuenta ciertas relaciones operativas, como las relacionadas con las ventas.

## Análisis estático

### Liquidez corriente

**Objetivo.** Brinda una idea acerca de la capacidad de la empresa, es decir, la capacidad del activo para responder a las obligaciones en el corto plazo.

**Fórmula:**

$$\text{ÍNDICE DE LIQUIDEZ} = \text{ACTIVO CORRIENTE} / \text{PASIVO CORRIENTE}$$

**Interpretación:** el resultado o coeficiente indica cuántos pesos de activo corriente hay por cada peso de pasivo corriente para hacer frente a las obligaciones asumidas.

Debe procurarse una especial atención a las normas de valuación y exposición, y adecuar de manera pertinente dicha información.

En cuanto a la interpretación del resultado, Mario Biondi (1996) en su libro *Interpretación y análisis de estudios contables*, afirma que este índice no debería ser inferior al 100% o a 1, ya que en caso contrario se presentarían dificultades para cubrir en el corto plazo las obligaciones asumidas.

Para profundizar el análisis, si se descuenta el activo menos líquido, los bienes de cambio, se obtiene la liquidez seca.

### Liquidez seca

**Objetivo:** se utiliza para establecer la capacidad de pago de las obligaciones asumidas en el corto plazo, con los recursos más rápidamente realizables en efectivo, es decir, descontando los bienes de cambio, ya que estos representan el rubro menos líquido.

**Fórmula:**

$$\text{ÍNDICE DE LIQUIDEZ SECA} = (\text{ACTIVO CTE} - \text{BS DE CAMBIO}) / \text{PASIVO CORRIENTE}$$

**Interpretación.** Mientras más grande sea el resultado, mayor el índice de solvencia del ente.

El índice de liquidez seca, o prueba del ácido, debe realizarse como complemento del índice de liquidez corriente, para un mejor análisis.

**Análisis dinámico.** Se realiza como complemento del análisis estático, que considera fundamentalmente los flujos de ingresos y egresos.

*Flujos de ingreso:*

- Antigüedad de los bienes de cambio
- Antigüedad de los créditos por ventas

*Flujo de egresos:*

- Antigüedad de los proveedores

Luego

- Liquidez corriente
- Rotación del capital corriente.

### **Bienes de cambio**

**Objetivo.** Interesa determinar cuál es el plazo de conversión en efectivo, es decir, cuantos días están dentro del ente, desde su ingreso hasta la venta.

### **Fórmula**

Para obtener un promedio representativo y general del periodo, lo más correcto sería utilizar el concepto de rotación.

$$\text{ROTACIÓN BIENES DE CAMBIO} = \frac{\text{COSTO DE VENTAS}}{\text{SALDO PROMEDIO BIENES DE CAMBIO}}$$

Siendo el saldo promedio:

$$\frac{E_i + E_f}{2}$$

El concepto de rotación se refiere a la cantidad de veces que se repite un suceso en un lapso de tiempo.

La antigüedad promedio de los bienes de cambio es complementaria al concepto de rotación:

- A. A mayor rotación, menor antigüedad y
- B. A menor rotación, mayor antigüedad.

Si dividimos el período a considerar por la rotación:

$$\text{ANTIGÜEDAD BIENES DE CAMBIO} = \frac{\text{PERIODO X SALDO PROMEDIO BS DE CAMBIO}}{\text{COSTO DE VENTAS}}$$

Si fuese posible realizar estimaciones según los componentes, debería separarse para considerar la liquidez de:

- Los bienes de cambio listo para ser vendidos
- Los productos en proceso
- Las materias primas y demás materiales.

**Interpretación.** Mientras más alto es, más largo es el plazo de conversión de los bienes en cuentas a cobrar y en efectivo.

### Créditos por ventas

**Objetivo.** Determinar el plazo promedio de realización de las cuentas por cobrar.

Calcular:

- El periodo en el que se completara la cobranza respecto de las ventas,
- Su plazo promedio de vencimiento.



**Fórmula.** Para obtener un promedio representativo y general del periodo, lo más correcto sería utilizar el concepto de rotación.

$$\text{ROTACIÓN DE CRÉDITOS} = \frac{\text{VENTAS A CRÉDITOS}}{\text{SALDO PROMEDIO DE DEUDORES}}$$

Siendo el saldo promedio:

$$\frac{\text{SALDO INICIAL} + \text{SALDO FINAL}}{2}$$

Luego para determinar la antigüedad, se divide el período a considerar por la rotación:

$$\text{ANTIGÜEDAD CRÉDITOS POR VENTA} = \frac{\text{PERIODO X SALDO PROMEDIO CUENTAS A COBRAR}}{\text{VENTAS A CRÉDITO}}$$

Fowler Newton (2003) establece en su libro *Contabilidad Básica*, que las ventas a considerar para el cálculo deben ser únicamente las efectuadas a crédito, y que si bien algunos autores no hacen referencia al IVA, es primordial considerarlo porque integra los saldos por cobrar a sus clientes. Esto significa que la tasa a considerar debe ser aplicable a las partidas pendientes de cobro.

**Interpretación.** De esta manera se determinará como es la capacidad de pago de los clientes. Cuanto menor sea el resultado obtenido de la fórmula, más corto es en promedio el período de las cuentas a cobrar por las ventas realizadas.

De esta manera si se compara el plazo que otorga la empresa a sus clientes en cuenta corriente, con la antigüedad de los créditos por ventas, se obtendría el desfase o no de la gestión de cobranzas.

Para obtener el importe de dicho desfase, si hubiese diferencia entre lo establecido por la empresa y la ratio obtenido, se utiliza:

$$(\text{VENTAS/DÍAS DEL MES}) \times \text{DÍAS DE RETRASO DEL CICLO} = \text{MONTO FALTANTE}$$

Finalmente, para establecer en cuanto tiempo se cobran las ventas totales, se aplica.

$$\text{PLAZO COBRANZA DE LAS VENTA} = \frac{\text{PERÍODO X SALDO PROMEDIO CUENTAS A COBRAR}}{\text{VENTAS TOTALES}}$$

### **Ciclo Operativo Bruto**

Es el tiempo que demora el proceso de una empresa, que va desde la compra hasta la cobranza de las ventas realizadas.

COMPRA → PRODUCCIÓN → VENTA → COBRANZA

### **Fórmula**

$$\text{CICLO OPERATIVO BRUTO: PLAZO COBRANZA VENTAS + ANTIGÜEDAD BS DE CAMBIO}$$

En cuanto a los flujos de egresos, la cancelación de pasivos importa de igual manera que la de realización de los activos.

### **Antigüedad de proveedores**

**Objetivo:** determinar cuál es la demora, desde que son realizadas las compras a crédito, hasta que se cancelan las obligaciones asumidas en dicha compra.

**Fórmula:** al igual que en la antigüedad de los créditos, se divide el período a considerar por la rotación:

$$\text{ANTIGÜEDAD PROVEEDORES} = \frac{\text{PERIODO X SALDO PROMEDIO CUENTAS A PAGAR}}{\text{COMPRAS A CRÉDITO}}$$

**Interpretación:** sirve para conocer cuánto se demora el ente en realizar los pagos a sus proveedores, lo cual sirve para exigir la entrega de insumos en tiempo y forma, siempre

y cuando, la ratio arroje el número de días acordado con el proveedor. Y de esta manera establecer una relación de respeto con el proveedor.

Al igual que en la antigüedad de los créditos, definir el plazo de pago del total de las compras resulta útil para definir ahora el ciclo operativo neto.

### **Plazo de pago de las compras**

$$\text{PLAZO DE PAGO COMPRAS} = \frac{\text{PERIODO X SALDO PROMEDIO CUENTAS A PAGAR}}{\text{COMPRAS TOTALES}}$$

### **Ciclo Operativo Neto**

El resultado que arroje el ciclo operativo bruto una vez deducido el plazo de pago de las compras, determinará lo que deberá cubrir la empresa con capital corriente, para un correcto funcionamiento financiero.

### ***Fórmula:***

$$\text{CICLO OPERATIVO NETO: CICLO OPERATIVO BRUTO – PLAZO DE PAGO DE LAS COMPRAS}$$

### **Liquidez necesaria**

Luego de calcular los plazos medios de conversión en efectivo de los distintos componentes del activo corriente, y realizando una ponderación de los mismos se obtiene el plazo medio de realización del activo corriente, y lo mismo puede calcularse para los pasivos.

De ser factible el cálculo de los dos promedios mencionados, si se los relaciona mejora las conclusiones acerca de la liquidez del ente emisor.

***Fórmula***

$$\text{LIQUIDEZ NECESARIA} = \frac{\text{PLAZO PROMEDIO DE REALIZACIÓN DEL ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PLAZO PROMEDIO DE REALIZACIÓN DEL PASIVO CORRIENTE}}$$

***Interpretación.*** Mientras más bajo es el resultado (días) arrojado mayor será la solvencia del ente en el corto plazo.

Complementa al resultado obtenido de liquidez corriente, y elimina las limitaciones que esta ratio pudo presentar.

## **Análisis de la situación financiera de largo plazo**

La situación financiera de una empresa hace referencia a la suficiencia del patrimonio para cumplir con los fines de la misma. Es decir, la capacidad para cumplir con sus obligaciones a través de la utilización de los recursos con los que cuenta.

Para realizar el presente análisis, se deberá partir de la consideración de los siguientes puntos:

### **Estructura patrimonial**

Partiendo del estudio de la composición de la siguiente ecuación:

$$PN = A - P$$

Despejando:

$$A = P + PN$$

Donde el activo representa los recursos del ente para ser utilizados, y el pasivo más el patrimonio neto, las fuentes de financiamiento de los mismos, ya sea de terceros o propias, respectivamente.

### **Generación de resultados**

Sobre el tema, Urías Valiente (1990) desarrolla en su libro *Análisis de estados financieros* que así como en el análisis a corto plazo lo fundamental es la liquidez, en el análisis a largo plazo se debe introducir la variable resultados, porque resulta de vital importancia en este análisis.

### **Razón de endeudamiento**

**Objetivo:** determinar cuántos pesos de terceros hay invertidos en el ente, por cada peso aportado por los propietarios.

**Fórmula:**

$$\text{ENDEUDAMIENTO} = \frac{\text{PASIVO}}{\text{PATRIMONIO NETO}}$$

**Significado:** cuanto mayor sea el resultado arrojado, mayor será el endeudamiento contraído por fondos de terceros.

- Si el índice es mayor a 1, habrá mayor participación de fuentes de terceros
- Si el índice es menor a 1, habrá menor participación de fuentes de terceros, que propias.
- Si el índice es igual a 1, propietarios y terceros, participan en igual proporción.

**Meses de pasivos que se adeudan**

**Objetivo:** medir los niveles de deuda contraídos, en meses de ventas.

**Fórmula:**

$$\text{ENDEUDAMIENTO} = \frac{\text{PASIVO}}{\text{VENTA PROMEDIO MENSUAL}}$$

**Significado:** la relación determina cuantos meses de venta se necesitan para pagar las obligaciones contraídas.

### **Efecto Palanca**

Para poder soportar un nivel de endeudamiento, se deberán dar las siguientes situaciones:

- ❖ Contar con los recursos para hacer frente a los pasivos.
- ❖ Los fondos adquiridos tengan un costo inferior al rendimiento ofrecido por la empresa. Esto lo analiza el efecto palanca.

**Objetivo:** analizar la situación financiera a largo plazo, comparando la rentabilidad del ente con el costo de utilizarla.

#### **Fórmula:**

$$\text{EFECTO PALANCA} = \frac{\text{GANANCIA DEL EJERCICIO/ PN}}{(\text{GANANCIA DEL E + RTADO DEL PASIVO}) / \text{ACTIVO}}$$

#### **Significado:**

- Si el índice es mayor a 1: la utilización de capital de tercero contribuyó a mejorar la rentabilidad de PN, ya que el costo del pasivo fue inferior que la rentabilidad del activo.
- Si el índice es menor a 1: la utilización del capital de terceros ha sido perjudicial.
- Si el índice es igual a 1: el efecto es neutro, no se utilizó financiación de terceros, o el costo resulto igual a la rentabilidad del activo.

### **Inmovilización**

Sirve para conocer el grado de inflexibilidad de los recursos de la empresa en el corto plazo.

#### **Razón de inmovilización**

**Objetivo:** determinar el grado de inmovilización del activo de una empresa en el largo plazo.

**Fórmula:**

$$\text{INMOVILIZACIÓN} = \frac{\text{ACTIVO NO CORRIENTE}}{\text{ACTIVO}}$$

**Significado:**

Cuanto mayor es el resultado, mayor es la proporción del activo que se encuentra indisponible para la cancelación de deudas o distribución de dividendos.

**Financiación de la inmovilización, versión 1**

**Objetivo:** establecer si los activos no corrientes se pueden financiar con recursos propios

**Fórmula:**

$$\text{FINANCIACIÓN 1} = \frac{\text{PATRIMONIO NETO}}{\text{ACTIVO NO CORRIENTE}}$$

**Significado:**

- Si es igual o mayor que 1, el patrimonio es suficiente para financiar el activo no corriente,
- Si es inferior a 1, el patrimonio no es suficiente para financiarlo.

Ante este último caso se utilizará la versión n°2.

**Financiación de la inmovilización, versión 2****Fórmula:**

$$\text{FINANCIACIÓN 2} = \frac{\text{PATRIMONIO NETO + PASIVO NO CORRIENTE}}{\text{ACTIVO NO CORRIENTE}}$$



***Significado:***

- Si es igual o superior a 1, el activo no corriente se financia con los aportes propios y de terceros.
- Si es inferior a 1, está siendo financiado solo con pasivos corrientes.

**Análisis de la situación económica**

Conforme se ha desarrollado, el análisis de los estados contables requiere de la investigación de la empresa en tres sectores divididos: financiero de largo plazo, financiero de corto plazo y análisis económico.

El análisis económico implica realizar un análisis, valga la redundancia, de los resultados de la empresa, para determinar su capacidad de generar utilidades. El principal objetivo perseguido por una entidad con fines de lucro es maximizar el rendimiento de los recursos invertidos en ella y la tasa de rentabilidad mide en qué grado estos son alcanzados.

**Indicadores de rentabilidad**

Estos surgen de relacionar los resultados obtenidos en el periodo estudiado, con una o más cifras que sean de importancia significativa, de modo de poder comparar, por ejemplo:

1. El patrimonio neto, para estimar el resultado de la inversión de los dueños.
2. El activo, para evaluar el resultado de la inversión realizada.

### **Rentabilidad de la inversión de los propietarios**

**Objetivo:** conocer el resultado de los fondos aportados por los propietarios.

**Fórmula:**

$$\text{RENTABILIDAD DEL PN} = \frac{\text{GANANCIA DEL EJERCICIO}}{\text{PATRIMONIO NETO PROMEDIO}}$$

**Significado:** indica cuánto se ganó o perdió por cada peso puesto a producir. Mientras más alto sea, mayor será la rentabilidad.

### **Rentabilidad del activo**

**Objetivo:** mide la rentabilidad de los activos afectados a la actividad principal, para determinar cómo ha sido la eficiencia de los mismos, ya sea que se hayan financiado con capital propio o de terceros. También a esta ratio se la denomina tasa de rentabilidad económica, por no considerar los efectos financieros.

**Fórmula:**

$$\text{RENTABILIDAD DEL A} = \frac{\text{GANANCIA DEL EJERCICIO} + \text{RTADO DEL PASIVO}}{\text{ACTIVO PROMEDIO}}$$

**Significado:** indica cuánto se ganó o perdió por cada peso de recursos operativos propios puestos a producir. Mientras más alto sea, mayor será la rentabilidad obtenida.

### **Análisis del estado de resultados**

Para determinar la utilidad generada por los recursos operativos invertidos en la empresa, es necesario recordar la estructura tipo del estado de resultados.

Ventas
Costo de ventas
<b>UTILIDAD BRUTA</b>
Gastos de comercialización
Gastos de administración
Gastos de servicios
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>
Resultados financieros
Impuestos a las ganancias
Resultados vta. de bs de uso
<b>GANANCIAS</b>

Es importante llevar a cabo un análisis del estado de resultados, de modo de poder establecer las causas de las ganancias o pérdidas, y las variaciones de un ejercicio a otro.

Dos cuestiones a considerar son:

- La calidad de los resultados, para sacar conclusiones sobre los totales.
- Análisis vertical del estado de resultados.

Este último consiste en establecer valores a los distintos rubros del estado de resultados en función de las ventas obtenidas en cada periodo analizado, es por ello, que requiere de dos o más ejercicios contables sucesivos, por ejemplo:

<b>Análisis vertical</b>		
Periodos		x
Ventas	00%	00%
Costo de ventas	0%	4%

<b>UTILIDAD BRUTA</b>	0%	6%
Gastos de comercialización	7%	8%
Gastos de administración	2%	%
Gastos de servicios	3%	%
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	%	%
Resultados financieros	%	%
Impuestos a las ganancias	%	%
Resultados vta. de bs de uso	%	%
<b>GANANCIAS</b>	%	%

Determinar en qué porcentajes respecto de las ventas participan de, por ejemplo, los costos de un año a otro, es de fundamental importancia para la toma de decisiones de las medidas de reducción de los mismos, o en todo caso ajuste de los precios de ventas.

El análisis del estado de resultado, de manera comparativa con periodos sucesivos, permite al analista enfocar la atención a la necesidad del directorio, desde los distintos componentes analizados, a través de información histórica, pero como herramienta para próximos objetivos y fines perseguidos por la empresa.

### **Análisis del punto de equilibrio**

El punto de equilibrio es una técnica utilizada para determinar el punto de operación mínimo a alcanzar por una empresa, de modo de saber si está situado por debajo o por encima del mismo, determinando si se alcanza el punto para luego obtener ganancias.

#### ***Fórmula:***

$\text{PUNTO DE EQUILIBRIO} = \frac{\text{COSTOS FIJOS}}{1 - (\text{COSTOS VARIABLES} / \text{VENTAS})}$
--

Es decir, el resultado de dividir el costo fijo por el margen de contribución unitario.

A través de dicho análisis se pueden tomar muchas conclusiones, y múltiples aplicaciones para la toma de decisiones, por ejemplo: establecimiento de los precios de venta.

### **Control**

Si bien el proceso administrativo ha sido definido por distintos autores de diferentes maneras, según Johnson, Kast y Rosenzweig (1971) existen cuatro funciones básicas que permiten su descripción y aceptación de forma general:

- 1) Planear
- 2) Organizar
- 3) Controlar
- 4) Comunicar

De estas cuatro funciones, la función de control, es la que tiene un vínculo directo con auditoría contable.

### **Concepto de control**

La Federación Argentina de Consejos Profesionales de Cs. Económicas (2011) en el *Informe de Auditoría N°5*, define al control como el proceso de ejercer influencia, de modo

tal que las actividades de un objeto, organismo o sistema, alcancen los objetivos específicos. Esta influencia puede ser directiva o restrictiva. La influencia directiva es aquella en la que el control se ejerce de modo tal que produzca determinados objetivos; en cambio la influencia restrictiva implica que el control evite que se produzcan resultados no deseados.

### **Tipos de control**

Según la característica existen distintos tipos de controles:

*Controles correctivos* cuando se busca determinar los desvíos que se pueden producir y realizar un informe al responsable de estos controles. Los *controles no correctivos* son aquellos que no determinan medición ni informe sobre los desvíos que se puedan suceder como consecuencia de las actividades que se controlan.

Cuando los controles de tipo correctivo aplican sobre hechos del pasado son denominados retroalimentados, es decir, el control actúa una vez que los hechos se han consumado, comparando los resultados obtenidos del sistema, con los planeados.

Cuando estos controles operan sobre hechos del futuro son controles de tipo correctivos pre alimentado, en donde la medición se realiza comparando los resultados que se espera que el sistema realice, con los objetivos planeados. Según la Federación (2011), "los desvíos resultantes van a ser desvíos proyectados, la corrección se realizará de forma de evitar que tales desvíos se produzcan o de disminuir su efecto" (p.15).

### Elementos del control:

Johnson, Kast y Rosenzweig (1971), definen cuatro elementos básicos del control que se presentan generalmente del mismo modo, secuencia e interrelación:

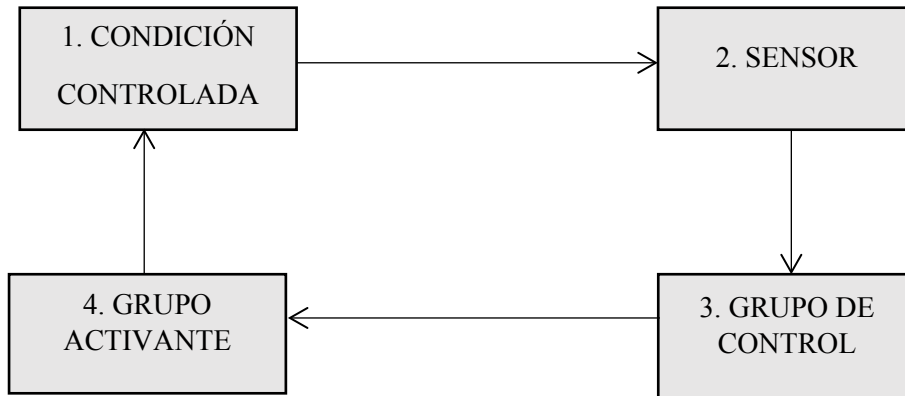


Figura 1. Fuente: elaboración propia en base a (CPCE, 2011).

1. Una característica o condición del sistema operante: que tendrá que ser medida.
2. Un artefacto método de sensor para medir las características o condición controlada, es decir la medida obtenida.
3. Un grupo, unidad o equipo de control para que compare los datos obtenidos con los planeados, detectando las necesidades de corrección y brindando la información necesaria para accionar la corrección.
4. Un grupo activante, es quien realiza la acción correctiva.

La FACPCE (2011) afirma que “los elementos llevan a la conclusión de que cada control es un sistema en sí mismo, ya que es un conjunto de elementos que tienen relación entre sí” (p.16).

➤ **Independencia del control:**

Otra clasificación de control es la de Johnson, Kast y Rosenzweig (1971) que tiene en cuenta si pertenecen o no al sistema que regulan, denominándolos controles de secuencia abierta o secuencia cerrada, respectivamente.

Por otro lado, la Federación Argentina de Consejos Profesionales de Cs. Económicas (2011), afirma que los controles de secuencia abierta, son aquellos en donde el grupo de control no pertenece al sistema que regula. Aquí existe la independencia de control, ya que no depende del responsable que conduce el sistema que se regula propiamente dicho. De secuencia cerrada, es el control en el que todos los componentes forman parte del sistema operante. No existe independencia de control propiamente dicha (p.17).



## Metodología para el diagnóstico

La modalidad de trabajo elegida para este seminario final consiste en un Proyecto de Aplicación Profesional (PAP) que intenta resolver la problemática que atraviesa la empresa Jumalá S.A. En cuanto a la medición y proyección de resultados, se utilizará como herramienta el análisis económico financiero, a través de la aplicación de las distintas ratios.

El enfoque del proceso de investigación es de tipo cuantitativo (secuencial y recurrente) y cualitativo (iterativo y recurrente) ya que ambos utilizan procesos sistemáticos y empíricos para crear conocimiento.

Para el proceso cualitativo se utilizará un método deductivo e inductivo, se realizarán anotaciones de campo. Se tomarán fuentes materiales, escritas y audiovisuales, conversaciones interpersonales y observación de hechos cotidianos y de la cultura organizacional.

### Fuentes primarias

**Observación:** se utilizará el proceso de observación directa, a través del cual se buscará obtener información mediante la percepción selectiva, intencionada e interpretativa de una muestra mensual del ciclo operativo de la empresa. La inspección ocular constituirá la evidencia natural de los procedimientos utilizados.

**Entrevistas:** se realizarán entrevistas formales con los directores, los jefes de áreas, contador, abogado y personal administrativo.

**Encuestas:** se tomará una muestra del personal, donde se aplicará un procedimiento estandarizado de encuestas.

### Fuentes secundarias

Las fuentes bibliográficas a utilizar serán las que se detallan en la bibliografía del trabajo.

## **Diagnóstico**

### **Reseña Histórica**

Jumalá S.A tuvo un modesto inicio, comenzó sus actividades en octubre del año 1959, en Río Cuarto, Córdoba, Argentina. La convicción de tres grandes emprendedores fue la que le puso el nombre a la empresa: Olga Junquera, Héctor Marengo y Pablo Lacera, con la utilización de la primer silaba de cada apellido.

Los comienzos fueron con la industrialización y fraccionamiento del café, té y especias. Transcurridos unos años el señor Héctor Marengo se retira y se incorpora un nuevo socio a la empresa, el señor Andrés Roasio, conformándose así la sociedad definitivamente. Con 60 años en el rubro alimenticio Jumalá ha sido parte de una gran fuente de trabajo para la ciudad de Río Cuarto.

Sin embargo, en el año 2010, Jumalá S.A atraviesa una fuerte crisis, que la ha llevado a entrar en concurso preventivo. Esto es producto principalmente de los múltiples desacuerdos societarios que se producen debido al crecimiento continuo de accionistas de la firma. Al tratarse de una PyME, la misma fue creciendo generación tras generación y la lucha por los intereses fue ganándole a la rentabilidad de la empresa.

En mayo del año 2012, luego de un largo proceso concursal, tres inversores (Martin Bonadeo, Ricardo Montivero y Marcelo Jonneret) se presentan a la compra, concediéndosele la misma en septiembre del mismo año. Con fuertes promesas de inversiones llevaron adelante y sostuvieron con mucho esfuerzo a la legendaria firma.

### **Actividad**

Es una empresa que desarrolla alimentos pensando en la necesidad de las personas. La mayoría de los mismos son de producción propia. Cuenta con una familia de 75 productos, cuyos puntos de ventas se encuentran en 16 provincias de la Argentina, y realizan exportaciones a 3 países en la actualidad.

## **Visión**

Ser una empresa con un equipo de trabajo orientado a la mejora continua con una estructura organizacional eficiente, consolidando su posición competitiva tanto en la producción como comercialización de los productos.

## **Misión**

Crear productos innovadores con una relación de precio – calidad, que represente la mejor opción para la familia, asumiendo un compromiso solidario con la sociedad y sustentable con el medio ambiente.

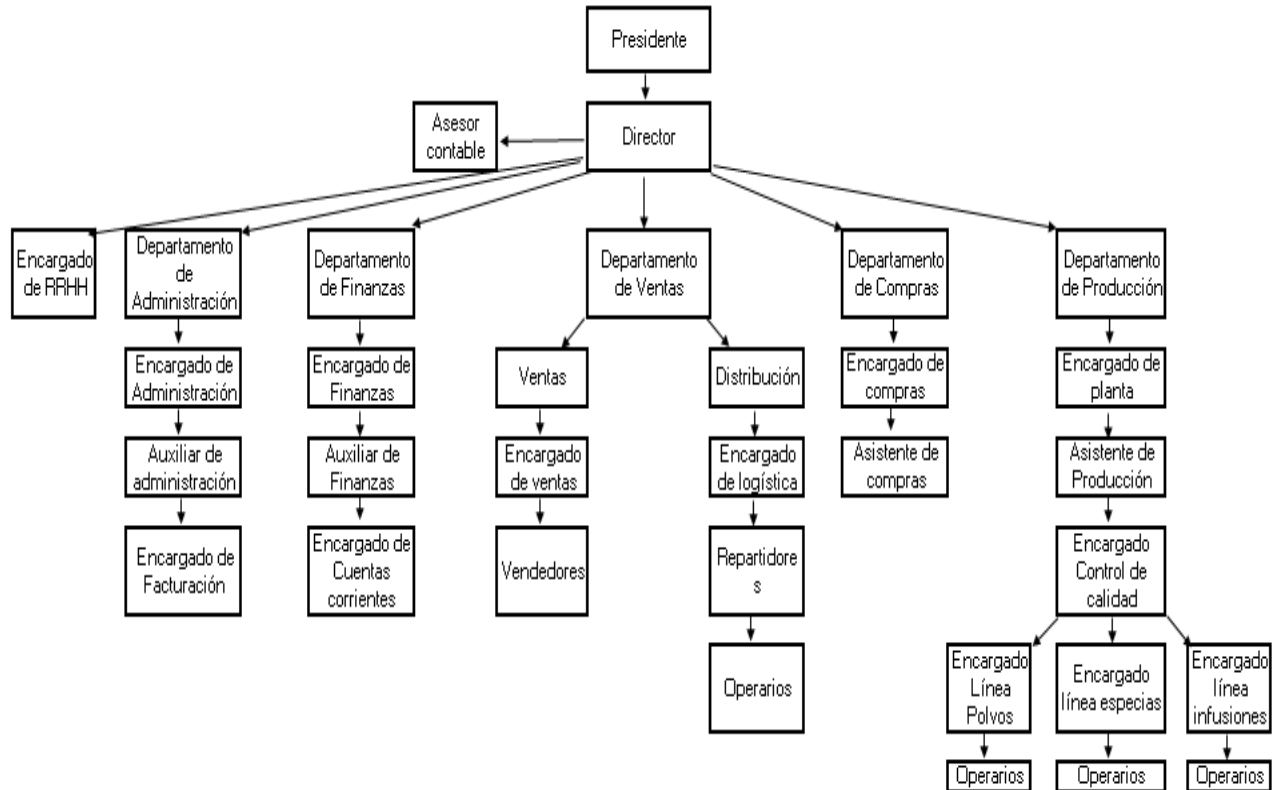
## **Valores**

Responsabilidad, integridad, compromiso, generosidad, austeridad.

## **Compromiso**

La empresa Jumalá S.A (2017) se define en su propia página web: “Estamos convencidos que en la vida cuando alguien da, recibe el doble, y cada vez que nuestros clientes consumen nuestros productos afirman que estamos haciendo las cosas bien. Queremos ayudar con nuestro trabajo. Que cada persona que consuma Jumalá sepa que está ayudando a alguien. Queremos tener un equipo de gente activa y emprendedora para sumar a nuestra familia, personas con ganas de crecer, que respete nuestros valores. Tratar a nuestros proveedores como socios. Tratamos de mejorar cada día para que nos sigan eligiendo como hace mucho tiempo, comprometiéndonos en seguir formando parte de su familia. Queremos desayunar, almorzar, merendar y cenar con usted. Innovamos, creamos, crecemos y pensamos siempre en ustedes en cada paso que damos.”

## Organigrama



*Fuente: elaboración propia*

## Principales Proveedores

Los proveedores con los que la empresa opera habitualmente, se clasifican conforme a la materia prima que proveen: proveedores de infusiones, de bobinas, de químicos, de café, de harina y de azúcar, entre otros.

El porcentaje que representa cada uno de los proveedores dentro del total es difícil de determinar, ya que suelen depender no solo de la producción, sino también de los precios por volúmenes. Como ejemplo puede verse el caso de las bobinas, cuyas compras suelen ser significativas, ya que son para varios años, para un producto determinado.

Sin embargo, los proveedores más significativos y representativos son los de café, infusiones y especias.

### Principales clientes

La cartera de clientes en la actualidad está integrada por dos grupos: por un lado, los más representativos por los volúmenes con lo cual se trabaja, son las grandes cadenas de supermercado, como Jumbo, Súper Imperio y Wal-Mart. Por otro lado, se encuentra el grupo minoritario conformado por los pequeños supermercados y almacenes de ciudad y zona.

### Matriz FODA

<u>FACTORES POSITIVOS</u>	<u>FORTALEZAS</u>	<u>OPORTUNIDADES</u>
	Amplía cartera de clientes. Personal idóneo en los puestos administrativos. Información al día de producción y ventas. Sistema operativo de punta.	Abarcar nuevos clientes. Aumentar los canales de ventas. Utilizar toda la información proveniente del sistema operativo.
<u>FACTORES NEGATIVOS</u>	<u>DEBILIDADES</u>	<u>AMENAZAS</u>
	Escasa delegación. Falta de flexibilidad para el cambio. Superposición de tareas. Falta de medición y control de tareas. Falta de motivación.	Aumento de la competencia. Aumento de los costos y de los impuestos. Salarios altos por antigüedad.

## **Propuesta Final**

A partir del conocimiento previo de la empresa en aspectos como su actividad principal, los recursos humanos, físicos y financieros, de un análisis del contexto macro y microeconómico en el que se encuentra ubicada; y de la información extraída de fuentes como:

- ✓ Estados contables
- ✓ Informes de uso internos
- ✓ Sistemas operativos
- ✓ Información legal
- ✓ Información prospectiva como informes de ventas y compras.

Se propone la incorporación de un profesional, analista de la contabilidad, que centre su análisis no sólo en la contabilidad propiamente dicha, sino también en el análisis y presentación de información resumida, que sirva para diagnosticar y actuar en consecuencia, ante la vorágine del contexto, utilizando como herramienta el análisis de los estados contables.

## Desarrollo

Se utilizarán determinadas herramientas proporcionadas por el análisis de los estados contables en sus tres divisiones: financieras de corto plazo, financieras de largo plazo y situación económica. Dichos estados básicos serán los correspondientes a los años 2016 y 2017.

### Análisis de la situación financiera de Corto plazo

#### Análisis estático

Se procede al análisis de las siguientes ratios:

	2016		2017	
<b>Liquidez corriente</b>	\$ 34.859.006,60	1,97	\$ 38.429.391,30	3,00
	\$ 17.711.551,43		\$ 12.802.001,58	

Tendencia Activo corriente:	100%	110%
Tendencia Pasivo corriente:	100%	72%

	2016		2017	
<b>Liquidez seca</b>	\$ 17.777.514,98	1,00	\$ 17.163.233,48	1,3
	\$ 17.711.551,43		\$ 12.802.001,58	

Tendencia Activo corriente:	100%	110%
Tendencia Bienes de cambio	100%	124%
Tendencia Pasivo corriente:	100%	72%

Bienes de cambio: 2016	\$ 17.081.491,62
Bienes de cambio: 2017	\$ 21.266.157,82

#### Conclusiones

El índice es mayor a la unidad lo cual indica que se está pudiendo cumplir con sus obligaciones en el corto plazo. Como puede verse hay un aumento del índice de un año a otro debido a la disminución de los pasivos de corto plazo y un sostenimiento en los montos de activos corrientes.

Una vez deducido del índice, los bienes de cambio, se puede observar que el mismo es inferior al de liquidez corriente y se podría decir, más precisamente, que si bien ambos

índices aumentan en distintas proporciones en los años analizados, siguen siendo positivos y superior a 1 (uno) lo cual es favorable, e indica que el pasivo es cubierto en el corto plazo con los recursos más rápidamente realizables en efectivo.

### Análisis dinámico

#### Flujo de ingresos

	2016		2017	
<b>Antigüedad bs de cambio =</b>	\$ 6.053.896.513,43	98	\$ 6.998.446.022,80	262
	\$ 62.069.682,91		\$ 26.697.261,19	
Periodo		365		365
Saldo promedio bs de cmbio	\$ 16.586.017,85		\$ 19.173.824,72	
costo de ventas	\$ 62.069.682,91		\$ 26.697.261,19	
	2016		2017	
<b>Antigüedad creditos por ventas =</b>	\$ 3.328.944.616,65	36	\$ 2.951.665.295,78	46
	\$ 93.424.690,69		\$ 64.235.833,31	
Periodo		365		365
Saldo promedio de creditos por ventas	\$ 9.120.396,21		\$ 8.086.754,24	
ventas a credito	\$ 77.210.488,18		\$ 53.087.465,54	
Iva ventas a credito	\$ 93.424.690,69		\$ 64.235.833,31	
	2016		2017	
<b>Plazo de cobranzas</b>	\$ 3.328.944.616,65	29	\$ 2.951.665.295,78	37
	\$ 116.780.863,37		\$ 80.294.791,64	
Periodo		365		365
Saldo promedio de creditos por ventas	\$ 9.120.396,21		\$ 8.086.754,24	
ventas totales	\$ 96.513.110,22		\$ 66.359.331,93	
Iva ventas totales	\$ 116.780.863,37		\$ 80.294.791,64	

### Conclusiones

De acuerdo a los plazos de ventas a crédito, los mismos son acordes a los plazos concedidos, y para el plazo total de cobranzas el resultado de 37 días es un plazo coherente según lo establecido.

En cuanto a los bienes de cambio, en el año 2017 se produce un estancamiento debido a la poca rotación de un producto adquirido, denominado “La Caja de Jumalá”. Hacia la cual fueron el 80 % de las compras realizadas en el año. Al no tener la rotación esperada y siendo tan representativa la mercadería, provocó esta antigüedad.



Para ello se analizó la rotación de los bienes de cambio pasando en el año 2016, de una rotación de 4 a 1, para el 2017. Y como ambos son inversos, se comprueba que, a menor rotación, mayor antigüedad.

### Flujo de egresos

	2016		2017	
<b>Antigüedad pago proveedores</b>	\$ 2.467.308.582,10	40	\$ 2.306.046.462,98	77
	\$ 61.042.690,29		\$ 29.893.705,71	

	2016		2017	
Periodo		365		365
Saldo promedio proveedores	\$ 6.759.749,54		\$ 6.317.935,52	
Compras a Creditos 80%	\$ 50.448.504,37		\$ 24.705.541,91	
Iva ventas a credito	\$ 61.042.690,29		\$ 29.893.705,71	

	2016		2017	
<b>Plazo de pago compras</b>	\$ 2.467.308.582,10	32	\$ 2.306.046.462,98	62
	\$ 76.303.362,86		\$ 37.367.132,14	

	2016		2017	
Periodo		365		365
Saldo promedio proveedores	\$ 6.759.749,54		\$ 6.317.935,52	
Compras totales	\$ 63.060.630,46		\$ 30.881.927,39	
Iva ventas totales	\$ 76.303.362,86		\$ 37.367.132,14	

<b>Ciclo operativo bruto = Plazo de cobranzas + antigüedad bienes de cambio</b>	2016	2017
Plazo de cobranzas	29	37
Antigüedad bs cambio	98	262
	<u>127</u>	<u>299</u>

**Ciclo operativo bruto 2016 = 127 días**

**Ciclo operativo bruto 2017 = 299 días**

<b>Ciclo operativo neto = Ciclo Operativo Bruto + Plazo pago compras</b>	2016	2017
COB	127	299
Plazo pago	32	62
	<u>159</u>	<u>361</u>

**Ciclo operativo Neto 2016 = 159**

**Ciclo operativo Neto 2017 = 361**

### Conclusiones:

Las compras a crédito tienen un plazo de 30, 60 y 90 días, cayendo en un promedio de 60 días en general. Sin embargo, en año 2017, arroja 77 días, esto no es bueno para Jumalá, debido a lo costoso que fue recuperar la confianza de los proveedores.

El ciclo operativo neto aumento a raíz, de la incidencia provocada por la antigüedad de los bienes de cambio.

### Análisis de la situación financiera de Largo plazo

Endeudamiento	Pasivo	2016		2017	
		\$		\$	
	PN	27.165.676,72	1,05	28.984.459,24	1,08
		25.857.543,37		26.913.442,68	
Pasivo			100%		107%
PN			100%		104%

Meses de venta del pasivo	2016		2017	
	\$		\$	
	27.165.676,72	3,38	28.984.459,24	5,24
	8.042.759,19		5.529.944,33	
Venta promedio mensual		100%		69%

Inmovilizacion	ANC	2016		2017	
		\$		\$	
	ANC	18.164.213,49	0,34	17.468.510,62	0,31
	A	53.023.220,09		55.897.901,92	

Financiacion 1	PN	2016		2017	
		\$		\$	
	PN	25.857.543,37	1,42	26.913.442,68	1,54
	ANC	18.164.213,49		17.468.510,62	

### Conclusión

La ratio de endeudamiento aumentó año a año en pequeña proporción, debido al incremento en los pasivos, si bien pudo verse anteriormente que los pasivos de corto plazo disminuyeron, los de largo plazo aumentaron en mayor proporción. Por tal motivo el total de

los pasivos se incrementó. El Patrimonio neto también se incrementó, pero en menor proporción que el pasivo.

Los meses de venta del pasivo, también sufren un incremento significativo debido a la disminución en las ventas.

En cuanto la inmovilización, indica para los años analizados una disminución del índice, con un 31% de recursos inmovilizados para el año 2017, habiendo partido de un 34% para el 2016. Esto se debe a la disminución en el total de los bienes de uso, y cuyo financiamiento indica que los recursos propios financian a la totalidad del activo no corriente y parte del activo corriente.

### Análisis de la situación económica

		2016		2017	
Rentabilidad del activo	Gcia final+ rtado del pasivo	\$ 30.485.404,97	0,575	\$ 31.720.290,55	0,567
	activo	\$ 53.023.220,09		\$ 55.897.901,92	
		2016		2017	
Rentabilidad del PN	Gcia final	\$ 3.319.728,25	0,13	\$ 2.735.831,31	0,10
	PN	\$ 25.857.543,37		\$ 26.913.442,68	
		2016		2017	
Efecto palanca	Rent PN	0,13	0,23	0,1	0,18
	Ren A	0,575		0,567	

### Análisis vertical

Periodos	2017		2016	
Ventas	\$66.359.331,93	00%	\$96.513.110,22	00%
Costo de ventas	\$26.697.261,19	0%	\$62.069.682,91	4%
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	\$39.662.070,74	0%	\$34.443.427,31	6%
Gastos de comercialización	\$18.080.512,73	7%	\$16.969.756,23	8%
Gastos de administración	\$ 8.234.945,11	2%	\$ 5.552.169,09	%
Gastos de servicios	\$ 8.925.258,05	3%	\$ 7.204.104,98	%
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	\$ 4.421.354,85	%	\$ 4.717.397,01	%
Resultados financieros	\$ 580.668,46	%	\$ 401.374,08	%
Impuestos a las ganancias	\$ 1.104.855,08	%	\$ 1.494.641,79	%
Resultados vta de bs de uso	-	%	\$ 498.347,11	%
<b>GANANCIAS</b>	\$ 2.735.831,31	%	\$ 3.319.728,25	%

### Conclusión

En cuanto a la rentabilidad del activo, este indicador disminuyó en una medida muy insignificante ya que sus componentes no sufrieron muchos cambios. Sin embargo el índice es positivo por lo cual es favorable.

La rentabilidad del patrimonio neto también disminuye en los periodos bajo análisis, por lo cual, los fondos aportados por los propietarios, han generados ganancias ya que son positivos, pero en menor proporción año a año.

En el análisis del estado de resultados, se puede observar porcentajes de resultado positivos para ambos periodos, se puede analizar la significancia de los costos de ventas de un año a otro y la incidencia de los gastos principalmente de comercialización.

### **Consideraciones finales**

En el corto plazo se puede observar a través de los índices estudiados, que Jumalá en los periodos analizados ha alcanzado una solidez financiera favorable, debido principalmente a la disminución de los pasivos de corto plazo.

Habría que profundizar con el índice de liquidez necesaria para arribar a conclusiones más específicas, como así también su ciclo operativo neto, para determinar de una manera más precisa el tiempo que transcurre desde que se compran los bienes hasta que se efectivizan las ventas, discriminado por separado antigüedad de materias primas, de producción en proceso y finalmente de productos terminados.

En cuanto a la situación financiera de largo plazo, el índice de endeudamiento se ha incrementado, debido a la política adoptada por la empresa de tomar pasivos de largo plazo, pero disponer de mayor liquidez en el corto plazo. Sin embargo, el efecto palanca, disminuyó año a año, y ha sido menor a la unidad, por lo cual la utilización de capitales de terceros ha sido perjudicial para la empresa.

Finalmente, a través del análisis del punto de equilibrio se puede ver que en los dos periodos se ha superado el mismo, y el estado de resultados muestra justamente eso, que la empresa ha obtenido ganancias del 3% sobre las ventas, para el año 2016, y del 4% para el año 2017.

### **Recomendaciones profesionales**

Luego de contar con esta información y viendo que la misma puede ser obtenida de manera mensual principalmente en lo referido al control de gastos, se propone la utilización de estados de resultados resumidos mensuales, que serán utilizados por el directorio para medir las ventas, costos y gastos, y llegar a cierre de ejercicio con un conocimiento anticipado y real de la información contenida en ellos. De esta forma se podrá ver a través de análisis verticales mensuales, los incrementos o disminuciones que puedan afectar la rentabilidad esperada de los socios.

Conocer la significancia de los gastos de comercialización, por ejemplo, en una empresa dedicada a la venta, es una cuestión que requiere de ser medida principalmente para saber si dichos gastos podrán ser recuperados o no. Como así también los gastos de administración ya que son sectores de mucha influencia económica, según lo analizado.

A modo de ejemplo, propongo la utilización un estado de resultados resumido, de análisis mensual, y presentado de manera trimestral, desglosando más los gastos, sería de una utilidad significativa para todas las áreas de la empresa, principalmente constituiría una “foto” de los resultados alcanzados, con todos sus gastos discriminados, que es un punto de preocupación y desconocimiento para el directorio.

2019	Enero	Febrero	Marzo	TOTAL Q1	% Q1
Ventas				\$ -	100%
Costos				\$ -	
<b>Utilidad Bruta</b>	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
<b>TOTAL Gastos Directos</b>				\$ -	
Viáticos				\$ -	
Publicidad				\$ -	
Rodados				\$ -	
Alquiler				\$ -	
Consumo telefonos				\$ -	
Otros				\$ -	
Sueldos y jornales				\$ -	
Gtos Directorio				\$ -	
Gtos Adm				\$ -	
<b>Utilidad Operativa</b>	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Impuestos				\$ -	
Rtados Financieros				\$ -	
Resultados vta de bs de uso				\$ -	
<b>Rtado Final</b>				\$ -	

También se propone la utilización mensual de indicadores de cobranzas y pagos, para establecer un ciclo operativo, y de esta forma poder cumplir con las obligaciones adquiridas, analizando mes a mes, los flujos de ingreso para mejorar la velocidad de los mismos, y los de egresos para no desatender las relaciones actualmente alcanzadas con los proveedores.

Un correcto control de gastos es fundamental para Jumalá, dado su alto volumen de compras y la falta de organización que transitan actualmente, provocando costos hundidos y afectando de manera directa las ganancias de la empresa.

### **Costo de la propuesta**

Una vez realizado el análisis pretendido y habiendo podido llevar a cabo los objetivos propuestos en el presente trabajo, se propone la incorporación de un profesional de las ciencias económicas, más precisamente Contador Público.

Con dicha incorporación la empresa podrá descansar en las capacidades, conocimientos y aptitudes del profesional para tener información precisa y oportuna para la toma de decisiones.

El contador se encargará no sólo del armado de los indicadores ya mencionados, sino que se ocupará en tiempo y forma del control de todo tipo de comprobantes que den origen a la registración, de modo que no afecte al plan de cuentas, que luego determinará cada uno de los saldos dentro de los estados contables a ser utilizados, teniendo así un conocimiento real e integrado de los mismos.

De esta forma el contador deberá ser un elemento fundamental dentro del sistema operante, como Grupo de control, para evitar desvíos y suministrar la información para corregirlos.

Esto le permitirá al empleador contar con información que en la actualidad no está siendo utilizada, teniendo todas las herramientas operativas disponibles para dichos análisis, fundamentalmente las proporcionadas por el sistema operativo de gestión que utiliza Jumalá denominado “Autologica”.

Es menester considerar que con el profesional incorporado a la organización, como analista interno, mejorará el análisis, contribuyendo desde la fijación de los objetivos que hasta el momento carecían de un sustento que pudiera ser contrastado con la realidad, ocasionando, problemas de previsión de liquidez principalmente a la hora de hacer efectivos los sueldos, y desde allí llegar hasta el análisis de corto y largo plazo pretendido en el presente trabajo de la situación económica y financiera en la cual se encuentra inmersa.

Los costos de la incorporación fueron consultados a la asistente de recursos humanos, proponiendo un contrato fuera de convenio con un salario de bolsillo de \$40000.



Analizando de ante mano la relación costo beneficio para el empleador, la misma, es alta, ya que el costo, luego no será más que una inversión, cuando en equipo se logre trabajar en los costos hundidos, y costos de oportunidad que hoy la empresa no está considerando.

Se propone la incorporación para el mes junio, de este modo se podrá comenzar con un análisis de semestre completo, anticipándose al cierre del próximo balance.

### **Conclusión final**

“Lo que no se define no se puede medir.  
Lo que no se mide, no se puede mejorar. Lo que no se mejora, se degrada siempre”

William Thomson Kelvin (1824 -1907)

Luego de realizar el presente trabajo y a raíz de la problemática presentada en relación al análisis de la información contable para la toma de decisiones, se establecieron una serie de objetivos que pudieron ser cumplidos a lo largo del desarrollo del trabajo.

En primer lugar, se estableció un control sobre la información suministrada por los estados contables, partiendo de los mismo, y llegando hasta la constatación de los datos contenidos principalmente en los comprobantes de compras, tanto de gastos directos como indirectos, analizando la correcta imputación de las cuentas contables dado lo significativo de los montos incurridos en gastos de comercialización, administración y servicios. Para de esta forma establecer mecanismos de control desde la incorporación de las facturas hasta la formación de los saldos finales de las cuentas en el estado de resultados.

En segundo lugar, se procedió al armado de los indicadores a partir de los balances ya cerrados de periodos anteriores y conforme a las necesidades de información sugeridas directa e indirectamente por el directorio para la toma de decisiones.

Luego en base a la información obtenida del análisis de financiero y económico, se propone la elaboración de estados de resultados mensuales, que servirán principalmente para establecer los objetivos de ventas, a través del análisis del punto de equilibrio y poder proyectar en base a los gastos incurridos, las necesidades de liquidez en cada mes.

Finalmente se propone la incorporación de un profesional para la realización de este mecanismo de control y análisis de la mejor manera posible.

Con la puesta en marcha e incorporación del analista se espera que la empresa pueda no sólo actuar en consecuencia sino anticiparse a las necesidades. Utilizando un diagnóstico mensual principalmente del análisis económico, dada su significancia en relación a precios, costos y gastos, para que de esta forma la dirección cuente con una herramienta fiable como lo son los indicadores.

Si bien las herramientas utilizadas pueden servir de soporte para distintos usuarios (directivos, gerentes, inversores, auditores y otros) se tratará de poner empeño en la utilidad que les proporcionará a los responsables de la gestión económica y financiera.

El análisis propuesto constituirá una técnica muy valiosa para el diagnóstico, la marcha y el pronóstico de las distintas situaciones que pueda atravesar la empresa.

## Bibliografía

- Álvarez, H. (2003) *Principios de administración*. Córdoba, Argentina: Ediciones Eudecor.
- Biondi, M. (1996). *Interpretación y análisis de los estados contables*. Argentina: Ediciones Macchi.
- Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas. (2011) *Informe Área auditoría N°5, Manual de auditoría*. Buenos Aires, Argentina.
- Fowler Newton, E. (2011) *Análisis de los estados contables*. Argentina: Editorial La Ley.
- Fowler Newton, E. (2003) *Contabilidad Básica*. Argentina: Editorial La Ley.
- Johnson, R., Rosenzweig, J., Kast, F. (1971). *Teoría, integración y administración de sistemas*. México: Editorial Limusa.
- Urías Valiente, J. (1990) *Análisis de estados financieros*. España: McGraw-Hill.
- Pérez Orlando, J. (2005). *Análisis de los estados contables*. Córdoba, Argentina: Editorial de la universidad católica de Córdoba.

## Anexos

### 1. Costo de la propuesta

Río Cuarto, 07/05/19.

Estimada,

Detalle a continuación el costo solicitado para la incorporación de un nuevo empleado para el mes de junio del año 2019.

<b>Cálculo Costo total empleado</b>	
<b>Sueldo Bruto</b>	\$ 48.192,77
<b>Aportes (17%)</b>	\$ 8.192,77
<b>Neto</b>	<b>\$ 40.000,00</b>
<b>Contribuciones (23%)</b>	\$ 11.084,34
<b>COSTO TOTAL DEL EMPLEADO</b>	<b>\$ 59.277,11</b>

A su disposición.

Atentamente.



Asistente de recursos humanos.

Ramillo Carla.

## 2. Listado de principales proveedores

<b>Listado de proveedores</b>			
<b>Razón Social</b>	<b>Responsable</b>	<b>Insumo</b>	<b>Localidad</b>
Seis Erre	Franco Vicino	Espicias	Buenos Aires
ABC	Alejandro/Adriana	Bobinas	Buenos Aires
Adama	Andrea Faraldo	Químicos	Buenos Aires
Alimentos del Plata	Pedro Bianchic	Espicias	Buenos Aires
Alpha	Hugo Martina(dueño)	Químicos	Rio Tercero
Alzol	Markuna Daniel	Granas	Buenos Aires
Barchessi	Walter (dueño);Rubén (empleado);Mónica (recepción)	Etiquetas	Rio Cuarto
Bonafe	Omar Profini/Laura Bono	Yerba/Te	Bell Ville
Cordis	Rubén	Químicos	Buenos Aires
Corrucor	Ignacio Funes (Vendedor) ; Alfredo (Dueño)	Cajas	Santa Fe
NP Flexibles	Gabriel Chiessa/Nilso Risso / Roberto Wilson	Bobinas	Córdoba
Alphatrade	<i>Eduardo Erijimovich</i>	Químicos	Buenos Aires
Etimpress	German/Melina Micieli	Etiquetas/Sobrenvolturas	Buenos Aires
Flair	Ing. Roberto Caballero	Gelatina	Buenos Aires
Gelatinas Córdoba	Joaquín/Gabriel/Nora	Gelatina	Córdoba
Indecar	Javier de la Fuente/ Domingo	Levair	Buenos Aires
Jambo	Cecilia	Gelatina	Córdoba
Laqi	Mirta Vidal	colores	Buenos Aires
Lodra	Vanina Gómez Villarruel/Inés	Químicos	Buenos Aires
Machri	Osvaldo Angelico	Hilos	Buenos Aires
Melar	Antonio/Andrea/melina	Espicias	Buenos Aires
Molinos Asunción	Juan/Raúl (papa gero)	Semolin de trigo	Rio Cuarto
Nicco	Zulema / Paula Olmos/Karina	Aditivos	Córdoba
Javier (V.Dolores)	Javier	Espicias	Villa

			Dolores
Oropel	Adrián Diez	Botellas	Buenos Aires
Packing	Flavio Vicente	Film Stretch	Córdoba
Plásticos La Rioja	Jesús Ceballos	Bolsas	Córdoba
Plásticos OB	Luis Guardabassi	Bobinas	Córdoba
Polher	Soledad/Dolores	Bolsas	Rio Cuarto
Poligraf	German Salama	Bobinas	Buenos Aires
Pop Company	Ernesto Magurno	Gelatina	Buenos Aires
Shorton	Julián Lequio	Especias	
Smurfit	Pablo Fenoglio	Cajas	Sunchales
Starplastic	Carlos Vera	Botellas	Córdoba
Vimera	Adriana	sal	Rio Cuarto
Lecker	Nicolás	Químicos	Buenos Aires
SOHA	Ricardo Tzunivki	Yerba/Te	Misiones
Molino Rio Cuarto	Mariano	Harina	Rio Cuarto
Glucovil	Bruno Caneva	Fécula	San Luis
Mc Cain	Marcelo Ciminello/Rafael Catala	Papa deshidratada	Buenos Aires
His Ingredients	Mariano Zanuzzi	Químicos	Buenos Aires
Molino Fénix	Álvaro; Mario	Harina 4c	Rio Cuarto
Bipack	Martín Gonzalo Rui	Cajas	Buenos Aires
Importadora Real	Cristian M. Guarizola	Café	Buenos Aires
Ingredion	Carlos Manzolido	Cerelose	Córdoba
La Luguenze	Marcos Alonso	Azúcar	Tucumán
Plascor	Darío Pérez	Botellas	Córdoba
Rioplast	Matías	Bolsas	Rio Cuarto
Alcoholes del Plata	Delfina	Alcohol	Buenos Aires
Castello Ponte	Betiana	Especias	Buenos Aires
FAS SH	Gustavo Oliva	Papel Filtro	Buenos Aires
Bernesa	Nicolás	Papa deshidratada	Buenos Aires
Artecola	Horacio Montero/María	Adhesivo	Córdoba
Traverso	Ricardo	Estuches	San Francisco
Molino Santa	German	Harina	Cavanagh

Marta			
Mathiesen	Lic. María Celeste Baldonado	Papa deshidratada / Gelatina	Buenos Aires
Molino Florencia	<a href="#">Ariel Barotto</a>	Harina	Laboulaye
Bags	Marcelo Redondo	Bobinas	Santa Fe
Argenmilla	<a href="#">Lic. Lisandro MOGLIATI</a>	<a href="#">Manzanilla</a>	Pergamino
Grisbill	Diego	Sabores	Córdoba
Santa Teresita	<a href="#">Luis Giménez</a>	<a href="#">Hierbas</a>	Córdoba
Bolkraft	<a href="#">Fabián Merlino / Daniel Videla</a>	<a href="#">bobinas</a>	Buenos Aires
Estévez Sheila	Sheila	Film y cinta	Buenos Aires

## 3. Balance 2017

ESTADO DE SITUACION PATRIMONIAL		
ACTIVO:	30/11/2017	30/11/2016
<u>ACTIVO CORRIENTE</u>		
Caja y Bancos (Nota 2.1)	8.349.902,36	7.590.762,84
Créditos por Ventas (Nota 2.2)	7.369.898,42	8.803.610,05
Otros Créditos (Nota 2.3)	1.443.432,70	1.383.142,09
Bienes de Cambio	21.266.157,82	17.081.491,62
<b>Total del Activo Corriente</b>	<b>38.429.391,30</b>	<b>34.859.006,60</b>
<u>ACTIVO NO CORRIENTE</u>		
Inversiones	0,01	0,01
Bienes de Uso (anexo I)	17.468.510,61	18.164.213,48
<b>Total del Activo No Corriente</b>	<b>17.468.510,62</b>	<b>18.164.213,49</b>
<b>TOTAL DEL ACTIVO</b>	<b>55.897.901,92</b>	<b>53.023.220,09</b>
<b>PASIVO:</b>		
<u>PASIVO CORRIENTE</u>		
Deudas Comerciales C.P. (Nota 2.4.1)	2.375.851,91	10.260.019,12
Deudas Sociales y previsionales (Nota 2.5)	1.392.518,33	1.112.936,21
Deudas Fiscales (Nota 2.7)	2.813.017,35	3.900.548,40
Deudas Financieras C.P. (Nota 2.6.1)	6.220.613,99	2.438.047,70
<b>Total del Pasivo Corriente</b>	<b>12.802.001,58</b>	<b>17.711.551,43</b>
<u>PASIVO NO CORRIENTE</u>		
Deudas Comerciales L.P. (Nota 2.4.2)	2.966.105,74	11.728,50
Deudas Financieras L.P. (Nota 2.6.2)	12.843.246,96	9.442.396,79
Otras Deudas (Nota 2.8)	373.104,96	0,00
<b>Total del Pasivo No Corriente</b>	<b>16.182.457,66</b>	<b>9.454.125,29</b>
<b>TOTAL DEL PASIVO</b>	<b>28.984.459,24</b>	<b>27.165.676,72</b>
<u>PATRIMONIO NETO</u>		
S/estado correspondiente	26.913.442,68	25.857.543,37
<b>Sumas Iguales</b>	<b>55.897.901,92</b>	<b>53.023.220,09</b>

Véase mi Informe de fecha 28 de Marzo de 2018.



<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>		
Por el ejercicio cerrado al 30 de Noviembre de 2017		
	Ejercicio Actual 30/11/2017	Ejercicio Anterior 30/11/2016
<b>VENTAS</b>		
Mercadería	48.349.806,86	84.302.310,33
	<u>18.009.525,07</u>	<u>12.210.799,89</u>
	66.359.331,93	96.513.110,22
<b>(-) COSTO DE VENTAS ( Anexo II)</b>	<u>-26.697.261,19</u>	<u>-62.069.682,91</u>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	39.662.070,74	34.443.427,31
<b>(-) GASTOS ( Anexo III)</b>		
-De Comercialización	-18.080.512,73	-16.969.756,23
-De Administración	-8.234.945,11	-5.552.169,09
-De Servicios	<u>-8.925.258,05</u>	<u>-7.204.104,98</u>
	-35.240.715,89	-29.726.030,30
<b>RESULTADO OPERATIVO</b>	4.421.354,85	4.717.397,01
<b>(+) OTROS INGRESOS</b>		
Resultados Financieros	-580.668,46	-401.374,08
Imp. A las Ganancias	-1.104.855,08	-1.494.641,79
Resultado Vta. Bienes de Uso	0,00	498.347,11
	<u>-1.685.523,54</u>	<u>-1.397.668,76</u>
<b>GANANCIA DEL EJERCICIO</b>	<u><u>2.735.831,31</u></u>	<u><u>3.319.728,25</u></u>

Véase mi Informe de fecha 28 de Marzo de 2018.-

30 de Noviembre 2017		
COSTOS		Anexo II
	EXISTENCIAS INICIALES	17.081.491,62
		1.157.019,23
		6.193.125,02
		<u>9.731.347,37</u>
más	COMPRAS	30.881.927,39
		306.334,84
		11.227.091,93
		<u>19.348.500,62</u>
menos	EXISTENCIAS FINALES	-21.266.157,82
		-12.737.298,37
		<u>-8.528.859,45</u>
	COSTO DE VENTA MERCADERIAS	<u>26.697.261,19</u>

Véase mi Informe de fecha 28 de Marzo de 2018.-

## 4. Balance 2016

ESTADO DE SITUACION PATRIMONIAL		
ACTIVO:	30/11/2016	30/11/2015
<b><u>ACTIVO CORRIENTE</u></b>		
Caja y Bancos (Nota 2.1)	7.590.762,84	7.658.066,45
Créditos por Ventas (Nota 2.2)	8.803.610,05	9.437.182,37
Otros Créditos (Nota 2.3)	1.383.142,09	141.328,20
Bienes de Cambio	17.081.491,62	16.090.544,07
<b>Total del Activo Corriente</b>	<b><u>34.859.006,60</u></b>	<b><u>33.327.121,09</u></b>
<b><u>ACTIVO NO CORRIENTE</u></b>		
Inversiones	0,01	0,01
Bienes de Uso (anexo I)	18.164.213,48	17.814.168,70
<b>Total del Activo No Corriente</b>	<b><u>18.164.213,49</u></b>	<b><u>17.814.168,71</u></b>
<b>TOTAL DEL ACTIVO</b>	<b><u>53.023.220,09</u></b>	<b><u>51.141.289,80</u></b>
<b>PASIVO:</b>		
<b><u>PASIVO CORRIENTE</u></b>		
Deudas Comerciales C.P. (Nota 2.4.1)	10.260.019,12	12.493.479,96
Deudas Sociales y previsionales (Nota 2.5)	1.112.936,21	616.379,25
Deudas Fiscales (Nota 2.7)	3.900.548,40	1.903.739,82
Deudas Financieras C.P. (Nota 2.6.1)	2.438.047,70	1.231.633,13
<b>Total del Pasivo Corriente</b>	<b><u>17.711.551,43</u></b>	<b><u>16.245.232,16</u></b>
<b><u>PASIVO NO CORRIENTE</u></b>		
Otras deudas (Nota 2.8)	11.728,50	194.235,48
Deudas Financieras L.P.( Nota 2.6.2)	9.442.396,79	11.752.667,77
Deudas Comerciales L.P.( Nota 2.4.2)	0,00	649.069,43
<b>Total del Pasivo No Corriente</b>	<b><u>9.454.125,29</u></b>	<b><u>12.595.972,68</u></b>
<b>TOTAL DEL PASIVO</b>	<b><u>27.165.676,72</u></b>	<b><u>28.841.204,84</u></b>
<b><u>PATRIMONIO NETO</u></b>		
S/estado correspondiente	<b><u>25.857.543,37</u></b>	<b><u>22.300.084,96</u></b>
<b>Sumas Iguales</b>	<b><u>53.023.220,09</u></b>	<b><u>51.141.289,80</u></b>

Véase mi Informe de fecha 22 de Marzo de 2017

**ESTADO DE RESULTADOS**

Por el ejercicio cerrado al 30 de Noviembre de 2016

	Ejercicio Actual 30/11/2016	Ejercicio Anterior 30/11/2015 ( Irregular: 5 meses)
<b>VENTAS</b>		
Mercadería	84.302.310,33	24.531.932,12
	<u>12.210.799,89</u>	<u>3.642.305,57</u>
	<b>96.513.110,22</b>	<b>28.174.237,69</b>
<b>(-) COSTO DE VENTAS ( Anexo II)</b>	<u>-62.069.682,91</u>	<u>-16.547.516,02</u>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>34.443.427,31</b>	<b>11.626.721,67</b>
<b>(-) GASTOS ( Anexo III)</b>		
-De Comercialización	-16.969.756,23	-4.792.973,15
-De Administración	-5.552.169,09	-1.924.991,53
-De Servicios	<u>-7.204.104,98</u>	<u>-3.731.253,31</u>
	<b>-29.726.030,30</b>	<b>-10.449.217,99</b>
<b>RESULTADO OPERATIVO</b>	<b>4.717.397,01</b>	<b>1.177.503,68</b>
<b>(+) OTROS INGRESOS</b>		
Resultados Financieros	-401.374,08	854.855,65
Imp. A las Ganancias	-1.494.641,79	-610.863,34
Resultado Vta. Bienes de Uso	498.347,11	386.623,37
	<u>-1.397.668,76</u>	<u>630.615,68</u>
<b>GANANCIA DEL EJERCICIO</b>	<b><u>3.319.728,25</u></b>	<b><u>1.808.119,36</u></b>

Véase mi Informe de fecha 22 de Marzo de 2017.-

		30 de Noviembre 2016	
		COSTOS	Anexo II
	EXISTENCIAS INICIALES		16.090.544,07
		3.518.624,73	
		4.761.285,46	
		<u>7.810.633,88</u>	
más	COMPRAS		63.060.630,46
		14.321.936,23	
		26.201.582,83	
		<u>22.537.111,40</u>	
menos	EXISTENCIAS FINALES		-17.081.491,62
		1.157.019,23	
		6.193.125,02	
		<u>9.731.347,37</u>	
	COSTO DE VENTA MERCADERIAS		<u>62.069.682,91</u>

Véase mi Informe de fecha 22 de Marzo de 2017.-