

Universidad Siglo 21



Trabajo Final de Grado. Reporte de Caso.

Carrera de Contador Público

A. J. & J. A. Redolfi S. R. L.

Evaluación de la financiación de la empresa A. J. & J. A. Redolfi S. R. L.

Autor: Barboza Alcides Martin

DNI: 34875333

Legajo: VCPB15329

Director de TFG: Juan Esteban Ferreiro

Villaguay, provincia de Entre Ríos

Argentina, Julio 2020

Resumen

El presente reporte de caso inicia con el problema que tiene la empresa A. J. & J. A. Redolfi S. R. L., dedicada a ventas por mayor y menor de alimentos, suscitándose robos, deterioros, falta de stock, ineficiencias en los controles, altos costos de traslado y personal además de una capacidad de almacenaje no acorde con la magnitud de venta de la empresa afectando la relación con los clientes. Es por ello que se hace inminente la construcción de un nuevo espacio el cual centralizara toda su operatoria con el fin de resolver estas problemáticas.

Con lo cual se presentan las variables posibles de financiamiento de dicho proyecto, siendo estas externas e internas, proponiendo esta última como la opción más factible. Reflejando que son limitaciones a la hora de decidir la situación económica actual y la capacidad de tolerar el riesgo que genera la inversión. Se indica que es razonable comenzar con la construcción del nuevo centro de distribución con el fin de revertir estas problemáticas y permitir a la empresa de esta manera seguir consolidándose y adecuarse a los tiempos actuales.

Palabras clave: Estado financiero, Financiación, Inversión, Recursos financieros.

Abstract

This case report begins with the problem of the company A. J. & J. A. Redolfi S. R. L., dedicated to wholesale and retail food sales, arising theft, damage, lack of stock, inefficiencies in controls, high transportation costs and personnel in addition to a storage capacity not in accordance with the magnitude of the company's sales, affecting the relationship with customers. That is why the construction of a new space is imminent, which will centralize all its operations in order to solve these problems.

Con lo cual se presentan las variables posibles de financiamiento de dicho proyecto, siendo estas externas e internas, proponiendo esta última como opción más factible mostrando además que los condicionamientos que guían la decisión son la situación económica actual y la capacidad de tolerar el riesgo que genera la inversión por parte de la empresa. Se indica que es razonable comenzar con la construcción del nuevo centro de distribución con el fin de revertir estas problemáticas y permitir a la empresa de esta manera seguir consolidándose and adapt to current times.

Key words: Financial statement, Financing, Investment, Financial resources.

Inicio

Introducción	1
Análisis de la situación	2
<i>Descripción de la situación</i>	2
<i>Análisis de contexto</i>	3
<i>Diagnostico situacional</i>	6
<i>Análisis financiero de los estados contables</i>	8
Marco teórico	12
Diagnóstico y discusión	14
<i>Declaración del problema</i>	14
<i>Justificación del problema</i>	15
<i>Conclusión diagnostica</i>	15
Plan de implementación	16
<i>Objetivo general</i>	16
<i>Objetivo específicos</i>	16
<i>Alcance y limitación</i>	16
<i>Recursos involucrados</i>	16
<i>Acciones a desarrollar</i>	17
<i>Marco de tiempo</i>	17
<i>Desarrollo de la propuesta</i>	18
<i>Evaluación de propuesta</i>	19
Conclusiones y recomendaciones	21
<i>Conclusiones</i>	21
<i>Recomendaciones</i>	21
Bibliografía	22

Introducción

La empresa A. J. & J. A. Redolfi S. R. L. objeto de estudio del presente trabajo estuvo inmerso en varios cambios ubicada inicialmente en la localidad de James Craik provincia de Córdoba allá por el 1959 donde fue fundada por los hermanos Miguel y Alonso Redolfi dedicada en sus comienzos a la comercialización de cigarrillos. Actualmente la empresa se lanza hacia un nuevo cambio lo que origina un problema que afecta al área de administración encargada de la elección y obtención de los fondos para construir un depósito que unificara los distintos depósitos desparramados por James Craik. Ante la presencia de cambios siempre hay riesgos e incertidumbre está en la naturaleza de los negocios, existen algunas que se pueden controlar y otras que no, pero hay técnicas que nos permiten tener cierta tranquilidad (Loidi, 2019).

El siguiente trabajo toma como punto de partida el estudio del financiamiento de A. J. & J. A. Redolfi S. R. L para encontrar la estructura optima de deudas para concretar la construcción del nuevo establecimiento. Definidas como “aquellas obligaciones ciertas, determinadas o determinables” (La ley, 2008).

Se menciona como antecedente nacional al respecto un trabajo donde la autora examina la importancia de contar con una financiación optima encontrando deficiencias en las cuentas por cobrar de la empresa y ofrece como solución un plan de implementación de actividades con soluciones al respecto (Serrano Battiston, 2019), dando la perspectiva de la importancia del tema de este trabajo y es punto de partida para detectar distorsiones financieras de una empresa.

Ante nuevos proyectos de expansión o unidades de negocios en épocas económicas donde se obtienen excedentes, son las empresas quienes financian por completo sin requerir aportes externos en cambio cuando baja la actividad esto no es posible (Loidi, 2019) . Como precedente internacional se cita una investigación orientada a determinar las fuentes de financiamiento de pequeñas y medianas empresas, llamadas PYMES, del rubro ferretero de la ciudad de Trujillo, Venezuela se concluyó que se utilizan fuentes de financiamiento internas y externas, con mayor tendencia al uso de las fuentes internas como aportaciones de los socios y reinversión de utilidades, y en las externas el crédito comercial, el crédito bancario y también se devela que lo más utilizado en cuanto a financiación externa es líneas a corto plazo y la administración de los fondos la hacen los propios dueños ya que no cuentan con niveles gerenciales (Torres, A.,Gerrero,F. y Paradas,M., 2017) es relevante para nuestra

investigación ya que proporciona un panorama externo acerca de las tendencias y opciones más usadas a corto y largo plazo de las empresas antes proyectos que requieren financiación. El fuerte arraigo de las empresas a las financiaciones tradicionales sigue prevaleciendo aunque también se puede citar como antecedentes nacional una opción como la propuesta en un trabajo donde el autor tiene por objeto elaborar un prospecto de emisión de obligaciones negociables, con el fin de que la empresa pueda recurrir y acceder al mercado de capitales (Duelli, 2016), contribuyendo a la investigación actual en mostrar las opciones que tienen las empresas y plantear alternativas a las ya conocidas.

Con la construcción del nuevo depósito en un predio que la empresa posee ubicado sobre la ruta n° 10 se pretende contar con mayor comodidad para empleados, mayor control y la posibilidad de comercializar nuevas marcas ya que no se contaba con el espacio físico requerido, además para minimizar costos las empresas del sector centralizan en un solo centro de distribución, es por ello la importancia que tiene para la empresa poder concluir el proyecto para lo cual requerirá contar con una óptima estructura de financiamiento para asegurar la supervivencia de la misma, aportando además para futuros análisis financieros una referencia en cuanto a las posibles elecciones de las fuentes de financiación que tiene una empresa de acuerdo a su estructura de capital en un contexto de crisis aparejado con un hecho extraordinario como una pandemia mundial que ocasiono detener o mermar las actividades comerciales de los países. El propósito de este trabajo final de grado es evaluar las opciones de financiación para el nuevo centro de distribución, de acuerdo a la conformación del capital de la empresa y su contexto, logrando detectar debilidades que se presentan e indicar a partir de allí una alternativa que refuerce la concreción el proyecto.

Análisis de la situación

Descripción de la situación

La empresa A. J. & J. A. Redolfi S. R. L. lleva 50 años dedicándose a la comercialización de alimentos de grandes empresas posibilitando un buen posicionamiento con los años en sus zona de influencia y consiguiendo más representaciones de marcas, cuenta con puntos de ventas en la ciudades de San Francisco, Río Tercero y Río cuarto, y distribuidoras en James Craik, Río Tercero, San Francisco, Córdoba Capital y Río Cuarto.

A raíz de la conformación edilicia actual de la empresa se suscitaban faltas de stock y sus consiguientes pérdidas de ventas, un control poco eficiente, una alta tasa de roturas y robo de mercadería, por ello la empresa aborda la construcción de un nuevo centro de distribución.

El financiamiento del nuevo proyecto debe hacerse sobre bases sólidas para poder tener un crecimiento sostenido, ya que no contar con una estructura de financiamiento óptima puede ocasionar que el flujo de caja operativo se vea afectado en cubrir la inversión.

Ante ello es relevante evaluar las fuentes que usara la empresa para completar su proyecto tanto sean de índole internas como externas, con respecto a esta última señalada determinar la existencia y factibilidad de acceso a dicha opción, en cuanto a fuentes propias, específicamente inmuebles y terreno, que presentan dificultades en la determinación de su precio y un largo tiempo de realización que no han sido tenido en cuenta por la empresa implicando un riesgo en la ejecución del nuevo depósito.

Análisis de contexto

Para analizar el contexto nos valemos de la herramienta llamada PESTEL el cual incluye las siguientes secciones:

Factores políticos: Nuestro país vive con gran incertidumbre su rumbo a raíz de un virus de escala mundial y que por el momento no tiene cura por lo cual debieron imponer la cuarentena obligatoria en el país para salvaguardar a los ciudadanos con lo cual la actividad de las empresas, salvo excepciones, tuvo que interrumpirse también. La intención de mantener el mercado interno puso en el último tiempo a las empresas privadas más visibles en las políticas nacionales ya que son clave para sacar del estancamiento al país. Aunque esperan medidas más favorables para el sector que todavía no llegan y las que se anuncian quedan en ocasiones insuficientes contra la realidad. La burocracia de las instituciones limita y desalienta el acceso al crédito sumado a tasas de financiación poco razonables además de altos impuestos, al respecto en un artículo periodístico se cita un informe conjunto elaborado por el Banco Mundial y PWC ("Paying Taxes 2018") el "Total Tax and Contribution Rate" (índice de impuestos y contribuciones) de América Latina es del 52,60%, contra el 39,60% de Europa y 38,90% de Norteamérica. Argentina es el país donde más impuesto se pagan siendo del 106% si se suma impuestos nacionales, provinciales y municipales además agrega que es el menos eficiente de Latinoamérica (Passarelli, 2018).

Factores económicos: La decisión del gobierno de decretar el aislamiento obligatorio por la pandemia que afecta al mundo repercutió en todas las actividades, Argentina que ya venía con una recesión de la economía debió ordenar al banco central de la republica a emitir dinero para hacer frente a dicha situación esto avecina que se elevara la inflación en los próximos meses y por lo consiguiente habrá más recesión.

Cabe aclarar que la empresa al comercializar productos alimenticios de primera necesidad, el decreto permitía seguir operando por lo que no se tuvieron que lamentar altas perdidas si bien los efectos de dicho contexto repercutieron en la actividad.

El 2019 cerró con la inflación más elevada desde 1991 y el período recesivo más largo desde el colapso de la convertibilidad en 2001/02 provocando entre otras cosas subas en el tipo de cambio de la divisa dólar principal instrumento de la población para atesoramiento y ahorro ante situaciones de incertidumbre inflacionarias conociendo esta realidad el Banco Central de la República Argentina (BCRA) implemento un esquema de flotación administrada del tipo de cambio con el objeto de acumular reservas internacionales para recuperar grados de libertad en el manejo de la política económica y garantizar la estabilidad financiera. Esto genera problemas al realizar estimaciones de bienes que se rigen por el valor de esta moneda como son los terrenos y la edificación de la empresa. Por lo cual las empresas requerirán financiación externa siendo la opción más usada los créditos ofrecidos por bancos comerciales que son el nexo entre el gobierno y las empresas. Actualmente no ofrecen tasas subsidiadas para construcción o remodelación a empresas, como por ejemplo el banco nación no ofrece a empresas créditos hipotecarios si a personas físicas (uva y uvi).

Finalmente se especula con que el gobierno intentara dar respuesta a un reclamo de las empresas privadas acerca de las líneas de financiamiento a tasas accesibles se considera fundamental para la recuperación de la economía por lo que la empresa A. J. & J. A. Redolfi S. R. L deberá estar atento a dicha situación y la posibilidad de acceder a tal herramienta de financiamiento atractiva.

Factores socio-culturales: El virus mundial impacto en los hábitos de los consumidores de concurrir físicamente a provisionarse de mercadería, evitar reuniones y aglomeración de gente por lo que si bien ya se venía incrementando las ventas online este año tuvo su auge sobre todo en la gente que no tenía tanto contacto con la tecnología . Con el inminente cambio de lugar del centro de distribución de la empresa se notara la falta de costumbre en los clientes pero también se deberá tener presente que es una variación en los trabajadores que ahora deberán movilizarse más km para llegar a

su lugar de trabajo generando posibles malestares sino no es tenido en cuenta afectando el buen ánimo de los trabajadores.

La empresa A. J. & J. A. Redolfi S. R. L tiene una imagen y un respeto en la población no solo de la ciudad de James Craik sino en las distintas localidades donde instalo sucursales como un empleador que se preocupa por sus empleados y la situación de la ciudad como por ejemplo en el siniestro ocurrido en la sucursal de Villa María donde reubicaron el personal de dicha sucursal.

Factores tecnológicos: Actualmente es un aspecto importantísimo no negociable que expulsa a empresas que no se adaptan y evolucionen es por ello que la empresa en estudio tiene un fuerte compromiso en la vanguardia tecnológica para estar a la altura de los requerimientos actuales y posibilitar una administración ordenada y accesible a todos los integrantes.

No se debe perder ese compromiso de accesibilidad y formación a todos los que forman parte de la empresa para que no se presente aumentos en la brecha tecnológica y se consolide el grupo de trabajo.

Factores ambientales/ecológicos: la empresa no cuenta con una política ni departamento específico al respecto, pero si cuentan con inspecciones regulares de higiene y seguridad y cumplen con las recomendaciones técnicas del inspector. El gerente general indica que se encuentra conforme ante la situación actual aunque conoce las observaciones del inspector siendo una de ellas la luminosidad y energía eléctrica de depósitos y oficinas. Actualmente las empresas optan por energía solar para alimentar las edificaciones generando conciencia social ya que se usa un recurso renovable que no contamina y además ayuda a los costos fijo operativo de energía acompañado por leyes que promocionan su utilización aunque se admite que los equipos aun no cuentan con la autonomía suficiente en los días nublados o se encuentren edificios que hagan sombra aun así su contribución ayuda notablemente al cuidado del medio ambiente.

Factores legales: los responsables de las disposiciones legales son el gobierno nacional, provincial y municipal. El gobierno nacional como situación extraordinaria y ante el panorama mundial acerca de la pandemia del coronavirus dispuso según el decreto 297/2020 el brote del coronavirus como una pandemia y que por el agravamiento de la situación de los infectados tomo la decisión del aislamiento y distanciamiento social obligatorio para mitigar la propagación de los infectados, quedando las empresas referidas a la comercialización de alimentos exceptuadas por considerarse actividades y servicios declarados esenciales. En regulaciones locales se

dictó la ORDENANZA N° 1564/07 la cual dispuso trasladar las infraestructuras (industriales, depósitos, etc.) fuera del ejido urbano lo que fue el promotor de la decisión de agrupar los distintos depósitos en uno solo.

Para el caso de A. J. & J. A. Redolfi S. R. L al ser transportista de cargas alimenticias debe tener presente las disposiciones de la Comisión Nacional de Regulación del Transporte(CNRT) siendo el ente que controla y fiscaliza el transporte terrestre nacional además de cumplir con los requerimientos del Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria(SENSA) encargado de ejecutar las políticas nacionales en materia de sanidad y calidad animal y vegetal e inocuidad de los alimentos de su competencia, así como de verificar el cumplimiento de la normativa vigente en la materia.

Diagnostico situacional

Para conocer la situación de la empresa nos valemos de una herramienta de planeación estratégica llamada análisis FODA el cual permite establecer un diagnostico objetivo para diseñar una estrategia. Su denominación es la abreviación de Fortaleza, Oportunidad, Debilidad y Amenazas.

Fortalezas: Experiencia en el rubro con más de 50 años cosa no menor en un rubro tan competitivo que le valió la representación exclusiva de marcas reconocidas además de la presencia en el ámbito nacional demostrando su continuo crecimiento y amplia captación de clientes siendo un rubro que necesita volumen de ventas. Amplia red de abastecimiento tanto minorista como mayorista, demorando aproximadamente 24hs en proveer a sus clientes luego del pedido. Flujo de Liquidez con la que cuenta la empresa lo que posibilita mejor rentabilidad e imagen reconocida en negociaciones con los proveedores lo que posibilita ampliación de la clientela también.

Oportunidad: Se destaca la construcción del nuevo centro de distribución que posibilitara la comercialización de nuevos productos así como la ampliación del stock disponible logrando mayor conformidad y asistencia en más puntos de la ciudad. Con la importancia de su estructura organizacional y viendo la actualidad que viven las empresas del país por el virus mundial se debe aprovechar alguna línea de financiamiento de importancia a tasas excepcionales que promueva el gobierno por esta situación además se podría utilizar para formar un equipo de marketing y desarrollo digital de ventas por internet también llamado “e-commerce” que se presume que se instaló en la gente ,luego del auge a raíz de la obligatoriedad nacional de la cuarentena

impuesta por el gobierno, como una opción más habitual sobre todo en personas con poco apego a la tecnología. Por lo cual no se debe desatender este cambio de hábito en la población y dado su bajo costo de implementación no radica grandes dificultades de llevarlo a cabo.

Debilidades: Falta de espacio físico ocasiono perdidas de venta, roturas y robos de mercadería. Falta del departamento de RRHH para implementar políticas de selección de personal y atención de situaciones referidos a los mismo sobre todo siendo 170 personas a cargo. Otro aspecto defectuoso es la falta de categorización de clientes y volúmenes de compra de cada uno perdiéndose información del cliente. No existe financiación hacia los clientes con buena conducta de pago comercial ni tampoco la diferenciación de ellos. Una gran parte de las fuentes de financiación para el nuevo depósito presenta problemas para determinar su precio y venta en el mercado distorsionando las proyecciones.

Amenazas: Es un rubro que tiene pocas barreras de ingreso así que existe varios competidores y es muy fácil de perder clientela, los cuales, no son 100% fieles a una empresa o marca priorizan el precio por lo general.

A. J. & J. A. Redolfi S. R. L tiene dos frentes comerciales con los que se presenta al mercado uno mayorista con salones comerciales y otra preventistas con entrega a domicilio con lo cual tiene competencia en ambos lados algunos con la misma trascendencia y tamaño como así también existen asimismo pequeños competidores en cada una de las zonas en donde se hallan ubicadas las sucursales.

La alta inflación que viene arrastrando Argentina complica el consumo de la población hecho que repercute en suba de precios de alimentos provocando la caída de la demanda de las empresas y hace peligrar su existencia acompañado por posibilidades de intervención estatal imponiendo precios, medida que probó su ineficacia y perjuicio a empresas que no podían cubrir sus costos.

A continuación se presenta el cuadro FODA

Cuadro Foda

	POSITIVO	NEGATIVO
ORIGEN INTERNO	Fortalezas: <ul style="list-style-type: none"> • Experiencia • Exclusividad • Volumen de ventas • Solvencia • Rápida asistencia a clientes • Amplia red de vendedores 	Debilidades: <ul style="list-style-type: none"> • Falta de espacio físico • Inexistencia de departamento de RRHH • Carencia de categorización de clientes • Estrecha financiación a clientes
ORIGEN EXTERNO	Oportunidad: <ul style="list-style-type: none"> • Aumento de stock • Crédito a tasa subsidiada • Explorar nueva unidad de negocio virtual 	Amenazas: <ul style="list-style-type: none"> • Reducida barrera de entrada al rubro • Inestable lealtad de clientela • Contexto inflacionario • Congelamiento de precios

Fuente: elaboración Propia

Análisis financiero de los estados contables

Para realizar el análisis específico se seleccionaron los estados financieros de A. J. & J. A. Redolfi S. R. L mediante un análisis financiero para mostrar en términos generales como es la situación de endeudamiento según la información aportada por esta además de mostrar el % de participación de cada componente.

Tabla 1 Estructura Activo 2018

ACTIVO CORRIENTE		
Caja y Bancos	2.178.770,08	2%
Cuentas por cobrar	53.142.941,30	40%
Otras cuentas por cobrar	0,00	0%
Bienes de cambio	29.827.616,96	22%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	85.149.328,34	64%
ACTIVOS NO CORRIENTES		
Bienes de uso	44.894.286,49	34%
Otros activos no corrientes	3.690.552,83	3%
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	48.584.839,32	36%
TOTAL ACTIVO	133.734.167,66	100%

Fuente: información brindada por empresa

De lo dispuesto en *tabla 1* se observa que dentro del activo total el rubro con mayor incidencia es Cuentas por cobrar con el 40% la cual representa derechos a cobrar en el corto plazo, a la primera la sigue la cuenta bienes de uso con un 34% del activo total siendo su incidencia del 92,57% en el activo no corriente ocasionando perdida de liquidez para disponer de recursos es necesario resaltar que se produjeron altas considerables en el ejercicio por lo cual se explica el resultado.

Partiendo del análisis anterior se detalla en *tabla 2* el rubro cuentas por cobrar informado por nota n°2 en el estado de situación patrimonial quedando al descubierto la incidencia de deudores por venta con un 100% demostrando la excesiva flexibilidad en cuanto a sus relaciones comerciales con sus clientes por parte de la empresa.

Tabla 2 Cuentas por cobrar

<u>Nota N°2 - Cuentas por cobrar</u>	al 31/12/2018	
Deudores por ventas	53.142.941,30	100%
Cupones Tarjetas de Crédito a cobrar	0,00	0%
Total cuentas por cobrar	53.142.941,30	

Fuente información brindada por la empresa

Tabla 3 Estructura pasivo 2018

PASIVO CORRIENTE		
Cuentas por pagar	32.134.173,83	40%
Remuneraciones y Cargas Sociales	13.612.500,00	16%
Cargas Fiscales	8.627.278,00	10%
Otras cuentas por pagar		
TOTAL PASIVO CORRIENTE	54.373.951,83	66%
PASIVO NO CORRIENTE		
Cuentas por pagar	18.149.042,99	22%
Otros pasivos no corrientes	10.000.000,00	12%
Otras cuentas por pagar	0	
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	28.149.042,99	34%
TOTAL PASIVO	82.522.994,82	100%

Fuente: información brindado por empresa

Según lo indicado en la *tabla 3* se nota la incidencia en el pasivo de la empresa de cuentas por pagar en un 40% del pasivo total lo que indica un mayor financiamiento a corto plazo y que sus deudas mayores son provenientes de la operatoria habitual de la empresa.

En *tabla 4* se muestra la composición del rubro Cuentas por pagar informado por nota n°7 del estado de situación de la empresa, lo que deja al descubierto la predominancia de la empresa por deudas con proveedores del 78% en la financiación y además que sus otros endeudamientos son con los bancos que trabaja.

Tabla 4 *cuentas por pagar*

<u>Nota N°7 - Cuentas por pagar</u>	<u>al 31/12/2018</u>	<u>%</u>
Proveedores	25.198.090,83	78%
Acreedores pagos diferidos	0,00	
Alquileres cobrados por adelantado	0,00	
Préstamo Banco Macro	0,00	
Adelantos en cuentas corrientes bancarias		
Bco. Córdoba Cta. Cte.	2.341.685,00	8%
Bco. Santander Cta. Cte.	4.594.398,00	14%
Total Cuentas por pagar	32.134.173,83	100%

Fuente: información proporcionada por empresa

En la *tabla 5* mediante indicadores se muestra que durante estos años la empresa sostiene deuda a corto plazo por encima del largo plazo, mayormente con proveedores. Con lo obtenido con el indicador de relación acreedores-socios se revela que en 2016 cada \$1 aportado por los socios, su utilizo \$0,68 de terceros. Para los siguientes años siguió aumentando.

Tabla 5 *Ratio de endeudamiento*

INDICADOR	2018	2017	2016
Corto plazo pasivo corriente/pasivo total	0,6589	0,6761	0,8837
Largo plazo pasivo no corriente/pasivo total	0,3411	0,3239	0,1163
Relación acreedores-socios pasivo/patrimonio neto	1,6114255	1,3545812	0,67607

Fuente: elaboración propia

Analizando la *tabla 6* se nota que en 2018 por cada \$ 1 que se adeuda a corto plazo se cuenta con \$1,57 para hacer frente a dicha obligaciones, queda reflejado la

disminución con respecto a 2017 que era de 1,91. Con lo cual los compromisos a corto plazo que como vimos no tienen que ver con la inversión en el proyecto sino con la operatoria habitual de la empresa podrán ser cancelados. Por otro lado el fondo de maniobra dio positivo en todos los años con lo cual se podría disponer para financiar parte del nuevo proyecto.

Tabla 6 Ratio de liquidez

INDICADOR	2018	2017	2016
Liquidez corriente activo corriente/pasivo corriente	1,56599	1,9110097	1,637355
Fondo de maniobra activo-pasivo	30.775.376,51	37.559.377,01	15.493.417,34

Fuente: *elaboración propia*

En la *tabla7* se muestra la fuente de financiación del proyecto quedando revelado que la principal fuente provendrá de un crédito nación siendo del 57% del total del proyecto, en segundo lugar la venta de los inmuebles dato no menor debido a que la realización de estos activos constituye una fuente de recursos propios.

Tabla 7 Fuentes de financiación

FUENTES DE FINANCIAMIENTO	IMPORTE	%
Aportes propios	500000	11%
Venta de inmuebles actuales	1261000	29%
Venta de lotes	75000	1%
Crédito Bco. nación	2500000	57%
Alquiler de campo	80000	2%
Total	4416000	100%

Fuente: *información proporcionada por empresa*

Expuesto las fuentes se analizó en *tabla8* el ratio de autonomía para mostrar los fondos propios (aportes + ventas de inmuebles+ alquiler) con los que cuenta la empresa para hacer frente a las deudas generadas (crédito bcrio) por el proyecto. Demostrando que la empresa se encuentra dentro de la situación óptima de endeudamiento.

Tabla 8 Situación de financiamiento

INDICADOR	2018
Ratio de autonomía fondos propios/deudas totales	0,7664

Fuente: *elaboración propia*

Al final del análisis realizado se observó que la empresa se aboca a la financiación de corto plazo, con poca presencia de la financiación a largo plazo, dejando la posibilidad a evaluar dicha opción. Con respecto al financiamiento del proyecto del nuevo centro si bien debe tenerse presente la tasación y realización de los activos antes mencionado no corre riesgos aparente su ejecución.

Marco teórico

En esta sección se desarrolla los lineamiento teóricos de autores actuales reconocidos que abordan diferente enfoques sobre ratios y conceptualización del análisis financieros, siendo temas necesario para abordar el financiamiento óptimo de la empresa A. J. & J. A. Redolfi S. R. L.

Diversos enfoques de utilización de ratios

Se reconocen como los primero en utilizar ratios a los matemáticos italianos del renacimiento dentro de los que estaba Lucas de Paccioli recordado por ser el creador de la partida doble, sistema por el cual se basa la contabilidad moderna. Desde su concepción los ratios significaron una herramienta que permitía evaluar el desempeño pasado de una empresa y su situación presente para determinar áreas con problemas relacionando dos variables (Bustamante y Caballero, 2008), si bien esto se mantiene y se lo conoce como el enfoque tradicional donde los ratios son el resultado final de un análisis financiero de un contexto complejo de múltiples variables como son los negocios esto tiene sus limitaciones, es por ello que nace como complemento otra corriente la cual se conoce como enfoque multivariable basado en métodos y software estadísticos orientado a intentar predecir el éxito o fracaso de empresas que utilizando los ratios como puntos de partida sumado a fenómenos complejos por lo cual se debe trabajar con un numero de variables mayores a dos ($n > 2$) así puede ser utilizada como una herramienta más eficaz dentro del contexto de los negocios (Mares, 2012).

Los Índices financieros se han convertidos en una herramienta indispensable para determinar la condición financiera de una empresa (Dominguez y bernal, 2012). Por lo cual en el presente trabajo se realizaron cálculos de índices financieros. Entre los indicadores financieros más destacados y utilizados se encuentran, ratio de liquidez, ratios de endeudamiento y ratio de autonomía.

El ratio de liquidez refleja la capacidad de una empresa de hacer frente a sus pasivos de corto plazo para cual evalúa las disponibilidades de los elementos del activo

y el grado de exigibilidad de los elementos del pasivo poniendo en relación uno con otro (Herrera, 2016). Agrega Fernandez (2011) que se tiene liquidez cuando se puede hacer frente a las obligaciones de corto plazo aunque remarca las limitaciones del ratio al no contemplar situaciones como la estructura del activo corriente, ni tiempo de realización del mismo.

En términos generales el ratio de autonomía mide la cantidad de fondos propios de una empresa que dispone para hacer frente a las deudas. Según Sánchez (2017) indica la escala: $0,7 < \text{ratio} < 1,5$ situación óptima; $\text{Ratio} < 0,7$ pérdida de autonomía financiera, muy endeudada; $\text{Ratio} > 1,5$ posibilidad de endeudarse, puede ser adecuado tomar deuda.

Por su parte el ratio de endeudamiento intenta analizar si una empresa es capaz de asegurar el pago de sus obligaciones (en especial a largo plazo) y sus costos, así como el poder de obtener créditos (Bebczuk, 2010). En términos generales este tipo de ratio hace énfasis en la estructura financiera conformada por los pasivos con los terceros y con los socios o accionistas midiendo el grado de financiamiento de cada uno. Sobre este índice Carcasona (2017) advierte sobre que puede llevar a estimaciones erróneas al no analizar la sensibilidad del apalancamiento que es lo que pone visible el riesgo que soportamos.

Diverso enfoques del análisis financiero

El análisis financiero es un tema abordado por muchos autores desde diferentes enfoques. Padilla (2015) conceptualiza al análisis financiero como la busca por indagar sobre las propiedades y características de una compañía, sobre sus operaciones, actividades, entorno cercano y lejano, información sobre su desempeño pasado, con el fin de conocerla, entenderla e incluso predecir el comportamiento futuro de la firma.

Esta conceptualización engloba los dos grandes enfoques por un lado el tradicional o común el cual tiene más escuelas y defensores enfocándose en el análisis de los estados financieros mediante relaciones entre las partidas de los mismos, que reciben el nombre de razones o ratios y que sirven para la interpretación de la información financiera contenida en ellos (Yindenaba, 2017). Una de las limitaciones es que al hacer comparaciones entre empresas es difícil cotejar estados financieros de empresas de distinto tamaño e incluso igual tamaño con lo cual es necesario controlar estas diferencias (Puerta Guardo, Vergara Arrieta y Huertas Cardozo, 2018).

La idea de que el análisis estaba impregnado de subjetivismo en la comunidad académica financiera se debió a que las relaciones que se pueden crear son ilimitadas y responden a la imaginación del analista además, tampoco existen órganos colegiados que especifiquen fórmulas de relaciones o razones (Puerta Guardo et al. 2018).

Luego para algunos autores como Ocampo (2014) el análisis debía ser más amplio que un ejercicio mecánico que requiere técnicas, donde el analista debe estar comprometido con el propósito del análisis. Así surgió el enfoque sinérgico llamado así por su propósito de conformar un conjunto de procesos para obtener un análisis más fidedigno, desarrollo sus postulado como complemento al tradicional (netamente cuantitativo) combinando datos cualitativos y situaciones económicas relacionadas con la empresa como por ejemplo políticas contables, coyuntura económica, características del sector, entre otros (Castaño, 2013). La crítica hacia este enfoque radica que para obtener más información cualitativa se pone de manifiesto empatía que debe tener el analista con la empresa por lo que este análisis se ve empañado para algunos por falta de objetividad sumado a que en el afán por buscar aportar información de relevancia corre el riesgo de caer en fuentes pocos confiables bajando la calidad de la información (Asociación catalana de contabilidad direccional, 2015).

De lo desarrollado precedentemente se desprende la importancia que tienen los ratios como herramienta de análisis, remarcando sus limitaciones. Esto influye al momento de realizar un análisis financiero encontrando dos posturas una que se basa solo en lo obtenido de los estados contables, llamado tradicional, y la otra que intenta complementar lo anterior con variables exógenas para no dejar variables sin atender.

Diagnóstico y discusión

Declaración del problema

En el análisis específico del presente trabajo se usaron diferentes indicadores para analizar la financiación del centro de distribución quedando determinado por la necesidad de que la empresa en cuestión pueda aumentar su nivel de ventas actualmente limitado por su falta de infraestructura. Dentro del pasivo, contrario a lo que se podía suponer, el primer elemento con más incidencia son deudas con proveedores *tabla 4* relevando que el crédito con el banco no tiene mucha incidencia. A través de *tabla 4* quedo a la vista la preferencia de deudas de corto plazo por encima de las de largo plazo. Como contrapartida en el activo la mayor incidencia la tienen las cuentas por

cobrar, *tabla 1*, que al descomponer el rubro, *tabla 2*, se evidencia la importancia de los deudores por venta, lo que asienta la excesiva flexibilidad en los créditos con clientes.

Justificación del problema

Este análisis obtiene su importancia por la necesidad de la empresa de construir un nuevo depósito que para esta le significara entre otras cosas un aumento en sus ventas, mayor clientela, control de robos y roturas. Para ello se evaluó diferentes fuentes de financiación encontrando dentro de las estas elementos que hacen peligrar cumplir con el proyecto y tienen una participación importante en la financiación (*tabla 7 y tabla 8*). La sensibilidad de estos elementos antes las situaciones exógenas de la actualidad como la mala situación económica que acarrea el país sumado a una pandemia mundial no han sido ponderadas por la empresa. Pero por otro lado los indicadores fueron eficaces al permitir visualizar aspectos endógenos como la preferencia por deudas de corto plazo (*tabla 5*), la permisibilidad del crédito en las negociaciones comerciales (*tabla 1 y tabla 2*).

A través de los ratios obtenidos de la empresa pudimos observar un panorama acerca de su situación. Los índices de *tabla 6* muestran una buena situación de endeudamiento y liquidez, aunque denotan la disminución de los rendimientos de los activos.

Conclusión diagnóstica

Actualmente la empresa tiene una oportunidad con la creación del nuevo depósito de atraer más clientes, mejores marcas y posibilidades de rentabilidad con mayor control sobre robos y roturas por lo cual es imprescindible tener buenas fuentes que posibiliten su concreción. A partir de este proyecto edilicio la empresa puede mejorar aspectos como la situación económica, financiera y organizativa logrando de esta forma posicionarse como una empresa referente de la zona ya que se pretende que aporte una reducción de gastos operativos lo que implicaría obtener precios más competitivos catapultando un desarrollo comercial de gran escala.

Con este reporte de caso se intentara evaluar las fuentes con las que dispone la empresa, diferenciando las que son de índole interna e externas detallando sus respectivas características, que permitirán la construcción del nuevo depósito valiéndonos de ratios financieros que expresen la situación de la empresa.

Plan de implementación

Objetivo general

Evaluar alternativas de financiación para la construcción del nuevo depósito a través de la información contable de la empresa A. J. & J. A. Redolfi S. R. L. partiendo de diferentes índices que permitan observar la situación financiera de la empresa para optimizar el financiamiento para el año 2020.

Objetivo específicos

1. Analizar e interpretar la situación financiera empresarial con los datos aportados por la misma para afrontar el proyecto de inversión.
2. Comprobar la opción de utilizar como fuente de financiamiento recursos propios.
3. Valorar alternativas de financiamiento a las que la empresa podría acceder.
4. Cotejar entre alternativas externas e internas como fuente de financiación que posibilite la realización del proyecto.

Alcance y limitación

Alcance de contenido: En el presente trabajo se aborda el tema de estructura de financiamiento óptimo para la realización de un centro de distribución analizando elementos que se utilizara para la financiación del proyecto y posibles alternativas para el año 2020.

Alcance geográfico: Este reporte de caso se realizó en la empresa A. J. & J. A. Redolfi S. R. L de la ciudad de James Craik, provincia de Córdoba

Alcance temporal: El plan de implementación pretende abarcar 3 meses del año 2020.

Limitaciones: Para la realización del presente trabajo final de grado no se encontraron inconvenientes para la ejecución del análisis realizado.

Recursos involucrados

La empresa tiene bastos recursos con los cuales lleva a cabo su actividad comercial, estos mismos serán de utilidad para la propuesta pero también se necesitara un asesor inmobiliario que brindara tasaciones al área de administración y finanzas para conocer valores de mercado. Podríamos ordenar y clasificar los recursos en:

Tangibles:

- Espacio físico
- Estados contables
- Computadora y mobiliario

Intangibles:

- Software de la empresa y software especializados referido a finanzas
- Agente inmobiliario que actualice los precios de inmuebles

Acciones a desarrollar

- Actividad 1: Reunirse con los propietarios de la empresa. Relacionado con el objetivo 1. Duración una 1 semana.
- Actividad 2: Realizar cálculos obteniendo índices. Relacionado con objetivo1. Duración 2 semanas.
- Actividad 3: Solicitar a un agente inmobiliario que realice una tasación sobre los terrenos de la empresa. Relacionado con el objetivo 2. Duración 1 semana.
- Actividad 4: Consultar a los ejecutivos de cuentas de los bancos sobre financiación a través de hipotecas. Se relaciona con el objetivo 3. Duración 2 semanas.
- Actividad 5: Comparar opciones de financiación externa contra internas. Se relaciona con el objetivo 4. Duración 2 semanas.
- Actividad 6: Recomendar una opción, o combinación de opciones. Se relaciona con el objetivo 4. Duración 2 semanas
- Actividad 7: Exponer ante la gerencia la conclusión de la opción a realizar. Se relaciona con objetivo 4. Duración 1 semanas.
- Actividad 8: Implementación por parte de la empresa.

Marco de tiempo

A continuación se expone en *Tabla 6* a través de un diagrama de Gantt las actividades en el tiempo:

Tabla 6 Diagrama de Gantt

ACTIVIDAD	DURACION	PERIODO											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Actividad 1	1 semana	■											
Actividad 2	2 semana		■	■									
Actividad 3	1 semana			■									
Actividad 4	2 semana				■	■							
Actividad 5	2 semana					■	■						
Actividad 6	2 semana						■	■					
Actividad 7	1 semana							■					
Actividad 8	1 semana								■				

Fuente: Elaboración propia

Desarrollo de la propuesta

Como primera actividad se propone reunirse con los dueños de la empresa para conocer acerca del problema que acarrea no contar con el centro de distribución, además de requerirles información de la estructura de la empresa, así como también acceder a información contable y cualquier otro tipo de variable relevante. Una vez agrupada la información se procede a realizar cálculos que arrojen índices que permitan conocer la situación de la empresa. Luego se requerirá a un agente inmobiliario que indique una tasación de los inmuebles y terrenos para saber cuánto se obtendrá y el tiempo estimativo de realización, que ayudara a contar con recursos propios para el proyecto. Es conveniente realizar consulta en bancos donde la empresa ya opere para conocer si existen novedades de créditos hipotecarios u otro plan que se adapte al proyecto, ya que por información presentada por la empresa no había ninguna línea para empresas en años anteriores. Una vez recabada la información de ambos aspectos se confrontan diferentes tasas y opciones de crédito contra la venta de inmuebles propios de la empresa. Iniciando luego de ello, una determinación de una opción que lleve a realizar el nuevo centro de distribución, encontrando que no existe en la actualidad una línea para empresas dentro de los bancos que opera la empresa. Terminado esto, se emprende a mostrar los resultados a la gerencia indicándoles que la opción de financiación se debe hacer por medio de la venta de inmuebles y terrenos ya que no se cuenta con opciones en el mercado a las que pueda acceder. Culminando con la implementación por parte de la empresa.

Evaluación de propuesta

Se recomienda a continuación indicadores para realizar el análisis de la situación de la estructura financiera de la empresa para así medir su evolución en los ejercicios visualizando el impacto del proyecto siguiendo el plan de implementación presentado comparando con ejercicios anteriores. A su vez se exponen metas para los 4 meses, índices que deberá controlar la gerencia general. Se propone además realizar informes semanales del grado de avance de obra que recaerá en el encargado de obra y también un informe de venta de los inmuebles y terrenos que será responsabilidad del asesor inmobiliario, logrando con esto, que al superponer ambos informes se tome dimensión del impacto de cada venta en el grado de avance de la obra y además verificar que no se ocupen recursos operativos que pongan en peligro la empresa.

Nombre del indicador	Rentabilidad de ventas
Formula del indicador	$Rdo\ A.I.G*/Rdo\ vta$
Frecuencia de medicion	Anual
Valor base	0,04
2017	0,02
2018	0,03
Meta	Mayor a 0,03

Nombre del indicador	Razon de endeudamiento
Formula del indicador	Pasivo/Activo
Frecuencia de medicion	Anual
Valor base	0,4
2017	0,57
2018	0,61
Meta	Menor a 0,61

Nombre del indicador	Endeudamiento corto plazo
Formula del indicador	$Pasivo\ corriente/Pasivo\ total$
Frecuencia de medicion	Anual
Valor base	0,8837
2017	0,6761
2018	0,6589
Meta	Menor a 0,5

Nombre del indicador	Endeudamiento largo plazo
Formula del indicador	Pasivo no corriente/Pasivo total
Frecuencia de medicion	Anual
Valor base	0,1163
2017	0,3239
2018	0,3411
Meta	Mayor a 0,4

Nombre del indicador	Estructura de capital
Formula del indicador	Pasivo/Capital
Frecuencia de medicion	Anual
Valor base	0,67
2017	1,35
2018	1,61
Meta	Menor a 1,7

Informe de obra		
Semana	Avanze	Meta
Semana 1		5%
Semana 2		10%
Semana 3		15%
Semana 4		Mayor a 20%
Semana 5		25-30%
Semana 6		Igual o mayor a 40%
Semana 7		Igual o mayor a 45%
Semana 8		55%
Semana 9		65%
Semana 10		75%
Semana 11		Superior a 80%
Semana 12		100%

Informe de venta		
Fecha	Descripcion	Precio venta

Conclusiones y recomendaciones

Conclusiones

Luego de la producción del siguiente reporte de caso, queda manifestado que en un entorno como el actual donde se presentan cambios con gran rapidez se hace evidente la importancia para la empresa de contar con el nuevo centro de distribución el cual viene a resolver problemas como robos, logística, control, mejorar el posicionamiento en el mercado y falta de espacio siendo este el principal condicionante para el desarrollo de venta y aumento de rentabilidad. Con lo cual se observó que esto venía siendo un condicionante en el desarrollo de la empresa afectando los márgenes de rentabilidad y que debía resolverse para lo cual deberá contar con una estructura de financiamiento sólida y evaluar todas las opciones a las que pueden acceder para llevar a cabo el proyecto.

Con el diagnóstico realizado se pudo saber que el aspecto económico tiene efectos al momento de evaluar y decidir las fuentes a utilizar, ya que en Argentina la crisis y sus altas tasas hicieron inexistente o poco conveniente solicitar créditos para empresas que desean destinarlo a la realización de construcciones como la requerida por A. J. & J. A. Redolfi S. R. L. con lo cual está deberá optar por la financiación interna a través de la venta de terrenos e inmuebles la cual tendrá el costo más bajo al no tener que salir a endeudarse a altas tasas que ofrece el mercado. Al momento de valorar alternativas ofrecidas por los bancos que trabajan con la empresa no se encontró una opción específica que se adecuara a la necesidad planteada, solo banco nación ofrece un crédito que podría adaptarse el cual es para gastos de evolución o inversión en general a 10 años presentando las garantías requeridas por dicho banco pero como la empresa ya tiene un crédito con dicha entidad es poco factible que pueda acceder a un nuevo crédito de esta dimensiones.

Con lo presentado precedentemente es factible decir que la opción de financiación interna presente menores costos convirtiéndose en la alternativa más factible para la realización del proyecto.

Recomendaciones

Se sugiere a la empresa considerar incorporar a la empresa a la ley de pyme nacional ya que viene siendo una herramienta para el desarrollo de pequeñas y medianas empresas. Se detectó además falta de organización en procesos internos con inexistencia de departamentos, puestos y responsabilidades considerando que A. J. & J. A. Redolfi

S. R. L. ha dejado de ser una pequeña empresa y debe tomar los recaudos necesarios para continuar su ampliación.

La empresa goza de buena liquidez pero sería esperable que revise el desfase entre cuentas por cobrar y cuentas por pagar además se recomienda categorizar a sus clientes de acuerdo a volumen de compra y capacidad crediticia para lograr una mejor gestión en cobranzas y armado de ofertas específicas.

Bibliografía

Asociacion catalana de contabilidad direccional. (2015). *Ratios sectoriales*. Cataluña. accid.

Bebczuk, R. (2010). *Progresos en Finanzas*. Buenos Aires: Asociación Argentina de Economía Política.

Bustamante y Caballero. Ratios Financieros. <https://www.academia.edu/>. Obtenido de [https://www.academia.edu/ratio financiero](https://www.academia.edu/ratio-financiero)

Carcasona, R. G. (2017). Evaluación del riesgo del apalancamiento financiero. *Técnica contable y financiera*, 88-97.

Castaño, C. (2013). *Análisis Financiero Integral de Empresas Colombianas*. Cali, Colombia. Entramado.

Dominguez y bernal. (2012). *Anuario de ratios financieros sectoriales en Mexico para analisis comparativo empresarial*. Mexico. Red Universidad Autónoma Indígena de México.

Duelli, F. M. (2016). *Financiamiento externo: Prospecto de emisión de obligaciones (tesis de grado)*. Universidad siglo 21. Cordoba. Recuperada del Repositorio Universidad siglo 21.

Fernandez, R. G. (2011). El análisis de la liquidez. *Dialnet Plus*, 302-305.

Herrera, V. (2016). *Razones Financieras de Liquidez en la gestión*. Lima-Peru. Revista de la Facultad de Ciencias Contables.

- La ley. (2008). *Resoluciones técnicas* (nº6 ed.). Buenos Aires.la ley.
- Loidi, J. (2019). *adn pyme*. Argentina: Granica.
- Mares, A. I. (2012). *Una perspectiva sobre la evolución de las razones financieras*. España.Pensamiento & Gestión.
- Ocampo, M. (2014). *Estados Financieros*. Buenos Aires. Machi.
- Padilla, V. M. (2015). *Análisis financiero un enfoque integral*. Mexico, D.F. Javier Enrique Callejas.
- Passarelli, E. (30 de mayo de 2018). Argentina, el país que más impuestos paga, el más complejo y de los menos eficientes. *ámbito.com*.
- Puerta Guardo, F.,Vergara Arrieta, J. y Huertas Cardozo, N. (2018). *Análisis financiero: enfoques en su evolución*. Bogota(Colombia). Criterio Libre.
- Sánchez, R. I. (2017). *Análisis de estados contables: elaboración e interpretación de la información financiera*. España. Piramide.
- Serrano Battiston, N. (2019). *Determinación de la Estructura de Financiamiento Óptima de la Empresa Redolfi (tesis de grado)*. Universidad siglo 21. cordoba. Recuperada del Repositorio Universidad siglo 21.
- Torres, A.,Gerrero,F. y Paradas,M. (2017). *Financiamiento utilizado por las pequeñas y medianas empresas(tesis de grado)*. Universidad privada Dr Rafael Bellozo Chacín. Trujillo. Recuperado de Centro de Investigación de ciencias administrativas y gerenciales.
- Yindenaba, J. a. (2017). *Financiamiento empresarial para mipymes*. Ghana. Palgrave Macmillan, Cham.