

Universidad Siglo 21



Carrera: Contador Público

Trabajo Final de Grado

Reporte de Caso

**Determinación de estructura de financiamiento óptima de la empresa A.J.& J.A.
Redolfi S.R.L.**

“Análisis y determinación de la estructura de financiamiento óptima”

Autor: Verónica Beatriz Kaupert

Legajo: VCPB21886

DNI: 23.703.306

Director de TFG: Ortiz Bergia Fernando

Argentina, abril 2021

Resumen

El presente Trabajo Final de Grado se realiza sobre la empresa A.J. & J.A. Redolfi S.R.L., ubicada en la localidad de James Craik, en la provincia de Córdoba, Argentina.

El objetivo del trabajo es encontrar la estructura financiera óptima para mejorar el flujo del capital de trabajo.

Se llevó a cabo un análisis situacional de la empresa y su entorno incluyendo un análisis vertical de los estados contables, un marco teórico, lo que conduce a un diagnóstico y discusión de los resultados y un plan de implementación donde se identificó la herramienta financiera adecuada para la empresa.

Palabras claves: A.J. & J.A. Redolfi S.R.L., estructura de financiamiento, capital de trabajo.

Abstract

This Final Degree Work is carried out on the company A.J. & J.A. Redolfi S.R.L., located in the town of James Craik, in the province of Córdoba, Argentina.

The objective of the analysis is to find the optimal financial structure in order to improve the working capital flow.

A situational analysis of the company and of its environment was carried out including a vertical analysis of the financial statements and theoretical framework, the study lead to a diagnosis and discussion of the results, and to a suggested implementation plan in which an appropriate financial tool for the company was identified.

Keywords: A.J. & J.A. Redolfi S.R.L., financing structure, working capital.

Índice

Introducción.....	3
Análisis de la Situación.....	6
<i>Descripción de la situación:</i>	6
<i>Análisis de Contexto:</i>	7
<i>Diagnostico organizacional</i>	11
<i>Análisis específicos según el perfil profesional de la carrera</i>	12
Marco Teórico.....	16
Diagnóstico y Discusión	18
<i>Declaración del problema</i>	18
<i>Justificación del problema</i>	18
<i>Conclusión Diagnostica</i>	19
Plan de Implementación.....	20
<i>Objetivo general</i>	20
<i>Objetivo específicos</i>	20
<i>Alcance</i>	20
<i>Recursos Involucrados</i>	20
<i>Actividades concretas a desarrollar y Marco de Tiempo para la implementación</i> ..	21
<i>Propuestas de medición o evaluación</i>	22
<i>Objetivo Especifico 1</i>	22
<i>Objetivo Especifico 2</i>	22
<i>Objetivo Especifico 3</i>	25
<i>Objetivo Especifico 4</i>	26
Conclusiones y Recomendaciones	28
Referencias	29

Introducción

El presente trabajo tiene como objetivo encontrar la estructura financiera óptima de la empresa A.J. & J.A. Redolfi S.R.L. a fin de mejorar el flujo del capital de trabajo.

Se trata de una empresa con más de 50 años de trayectoria, ubicada en la localidad de James Craik, de la Provincia de Córdoba, Argentina, dedicada a la comercialización y distribución de productos alimenticios, perfumería, limpieza y cigarrillos.

Desde 1910 la familia Redolfi está instalada en James Craik. Son una familia con mucha influencia en la zona. Tienen una larga trayectoria en el negocio de distribución que comenzaron en 1959 los hermanos Redolfi.

Cuenta con autoservicios mayoristas y distribuidoras ubicadas en diferentes ciudades de la provincia de Córdoba (San Francisco, Río Tercero, Río Cuarto, James Craik y Córdoba Capital).

Cuenta también con un centro de distribución principal ubicado en la ciudad de James Craik, desde donde se centralizan las compras a los proveedores y el abastecimiento a las sucursales.

Su ubicación estratégica esta favorecida gracias a la ruta nacional N° 9, que une la Capital Federal con el norte del país, pasando por Córdoba, y además es cruzada de este a oeste por la ruta provincial N° 10.

Posee una fuerza de ventas de 35 vendedores distribuidos en sus 4 sucursales.

A.J. & J.A. Redolfi S.R.L. es una empresa que, a través del tiempo, ha demostrado su continuo crecimiento en el sector mayorista de productos alimenticios. Todos los años conquista nuevos clientes y mercados en el interior de Córdoba y del país.

Actualmente posee aproximadamente 6000 clientes de manera que cubre casi la totalidad de la Provincia de Córdoba e incluso traspasa las fronteras provinciales hasta llegar al sur de Santa Fe, la Pampa y San Luis.

Año tras año el número de empleados ha ido aumentando al igual que la flota de vehículos que comprende desde utilitarios hasta camiones de gran porte.

La estrategia de la empresa se plantea marcando una diferenciación con respecto a sus competidores a través de un “servicio altamente orientado a la satisfacción del cliente y con precios competitivos”.

Las empresas hoy en día deben responder a los cambios que se presentan por las diversas condiciones y situaciones que existen en cada país, estas deben responder con una lucha constante para sobrellevar sus negocios y evitar el cierre de ellos.

El Análisis de financiamiento óptimo es la manera que utilizan las empresas para financiar sus ventas y pagar sus deudas. Realizar un análisis sobre el capital de trabajo

es una herramienta de gestión que permite alcanzar niveles de endeudamiento e inversión justos para lograr un buen equilibrio financiero.

Muchas empresas, en ocasiones, desconocen la necesidad de llevar una buena gestión de cobro. En el presente trabajo se analizan diferentes ratios, los cuales proveen información que permite tomar decisiones acertadas a los dueños de la empresa: Ratios de Liquidez, Capital de trabajo, Gestión, Endeudamiento, Rentabilidad.

La administración del capital de trabajo se refiere al manejo de las cuentas corrientes de la empresa que incluyen activos y pasivos circulantes, posibilitando la obtención de resultados favorables desde el punto de vista económico financiero para la organización. Todas estas decisiones repercuten finalmente en la liquidez de la entidad, por ello es de vital importancia el conocimiento de todas las técnicas de administración que tributan al manejo eficiente del mismo (Lorenzo y Solís, 2010).

Las cuentas por cobrar son un factor clave para cualquier negocio, pues un mal manejo de este puede llevar a una empresa a quebrar. Por ello, tener un control efectivo de los clientes que te deben y un sistema de cobranza efectivo, ayudará a tu empresa a cumplir con sus objetivos financieros (blog.contpaqi.com).

Como antecedentes se encuentran variedad de trabajos basados en el análisis del capital de trabajo tanto Internacionales como Nacionales que demuestran que la estructura óptima tiene que ver con la naturaleza, entorno, políticas, etc. de cada empresa en particular. Más específicamente de la empresa A.J & J.A Redolfi S.R.L, hubo un estudio previo, que fue el análisis de implementación de inversión en un nuevo depósito, evaluando la posibilidad de su ejecución, el cual concluyó con la aprobación de dicha inversión (Redolfi, 2008). Se relaciona con la presente investigación en la necesidad de analizar su estructura financiera.

Como antecedente nacional se puede mencionar la tesis presentada por Rubino (2017), donde analiza la estructura óptima de capital en empresas argentinas, comparando la teoría del equilibrio estático Trade Off, donde la inversión y la financiación de la empresa son decisiones autónomas, y la teoría del picoteo Pecking Order, que sostiene que la mejor fuente de financiación proviene de los fondos propios sobre la financiación externa. Obteniendo como resultado, que los ratios de liquidez y rentabilidad se muestran más favorables, al adquirir menor deuda.

Como antecedente internacional se puede mencionar la investigación realizada por Yanchaliquin Valarezo (2017) en Quito, Ecuador, la cual contiene los aspectos necesarios para realizar una propuesta de planificación financiera en una cadena de supermercados de la ciudad de Quito. En la misma se analiza su situación financiera actual en comparación con la de periodos anteriores con el fin de proyectar una

situación futura que garantice la efectividad de las operaciones que la empresa se proponga emprender. Este caso se puede identificar con Refoldi por tratarse de una organización de similar actividad y objetivo a analizar.

Se pretende con este Trabajo, determinar la estructura de financiamiento aportando herramientas que le permitan financiarse de una manera óptima a fin de poder mejorar su situación actual, reducir los riesgos y mantener un flujo de efectivo que permita cubrir las operaciones de la empresa.

Análisis de la Situación

Descripción de la situación:

A.J. & J.A. Redolfi S.R.L. es una empresa que, a través del tiempo, ha demostrado su continuo crecimiento en el sector mayorista de productos alimenticios. Todos los años conquista nuevos clientes y mercados en el interior de Córdoba y del país.

Su principal objetivo es el crecimiento sostenido del volumen de ventas, que debido el tamaño de su infraestructura actual no se está pudiendo alcanzar, es por esto que se encuentran en plena expansión con el traslado del centro de distribución, el cual se encuentra en su etapa final.

Se trata de un depósito que posee acceso por la ruta provincial Nro.10 que lleva a la autopista Córdoba-Rosario, brindando esto un ahorro en tiempos ya que los camiones no deben ingresar a la Ciudad.

El nuevo depósito en construcción posee paredes desmontables para facilitar la incorporación de los próximos dos depósitos a construir a continuación.

También se encuentra en análisis el proyecto de construir un taller mecánico para reparar y mantener la importante flota de vehículos propios, un depósito de congelados, las oficinas comerciales y un quincho para los empleados, todo en el mismo predio.

Actualmente la empresa posee pequeños depósitos distribuidos dentro de la localidad de James Craik, lo que ocasiona no poder realizar compras a mayor escala por falta de espacio provocando desabastecimiento de sucursales, pérdida de ventas por falta de stock, alto índice de roturas y robo de mercadería, pérdida de tiempo en la preparación de los pedidos, vencimiento de mercadería por falta de control.

A.J. & J.A. Redolfi S.R.L. comercializa productos de grandes empresas como Massalin Particulares, Unilever Argentina, Kraft Food Argentina, Arcor, Clorox, Maxiconsumo, entre otras.

Con la nueva infraestructura se presenta la oportunidad de tener la exclusividad de la comercialización de Molinos Rio de la Plata y Cepas en toda la provincia de Córdoba. Con esto se espera un aumento estimado de ventas de aproximadamente un 6% anual en estos productos.

A.J. & J.A. Redolfi S.R.L brinda un amplio surtido de productos a niveles de precios bajos.

La política que tienen respecto de los clientes es que sean pocos, pero importantes, dándoles un gran volumen de facturación.

Por un lado buscan clientes que sean grandes y conocidos, por el otro tienen

clientes que son despensas de barrio, mini mercados, quioscos, etc. con salones de tamaño chico, pocos empleados, escasos recursos y volúmenes de ventas reducidos.

Siendo leales a la estrategia de la empresa, que plantea una diferenciación con respecto a sus competidores a través de un servicio altamente orientado a la satisfacción del cliente y con precios competitivos, a fin de realizar una óptima distribución y servicio posee una flota de 5 utilitarios pequeños, 23 utilitarios de mayor tamaño, 20 camiones y 5 montacargas, el tiempo de entrega es acotado (entre 24 y 48 hs), descuento por pago contado y financiación de hasta 30 días, tiempo de entrega máximo de 48hs, visitas de los vendedores y asesoramiento permanente, variedad de productos y marcas.

Las ventas se realizan casi sin restricciones, no se exigen volúmenes mínimos de compras sino solo requisitos tributarios.

En los últimos años la empresa alcanzó una facturación de \$ 220.265.479 (2016), \$ 275.331.848 (2017) y \$318.857.647 (2018). Según datos del Indec la inflación del 2017 fue del 24.8% , y el 2018 fue del 47.6%.

Con respecto a la inversión de \$ 3.000.000 del nuevo centro de distribución, la misma será financiada a través de diferentes fuentes: venta de su estructura actual, loteo y venta de parte del nuevo predio, alquiler de 70 hectáreas a productores agropecuarios y por último a través de un préstamo bancario a 10 años.

El VAN del proyecto es de \$486.706. La TIR es del 5.24%, el rendimiento está por encima del rendimiento promedio de la empresa que es del 2.5%.

Los costos financieros anuales se estiman en \$ 400.000, lo que indica que no sería posible llevarlo a cabo sin las fuentes de ingresos alternativas antes nombradas.

Análisis de Contexto:

El análisis se llevó a cabo siguiendo la estructura del análisis PESTEL.

A través de esta herramienta de planificación estratégica se puede medir el impacto de los factores del macro entorno en la empresa. Los factores son: Políticos, Económicos, Sociales, Tecnológicos, Ecológicos y Legales.

Factores Políticos:

Los factores políticos permiten determinar y evaluar como la intervención del gobierno puede afectar el funcionamiento y desempeño de la empresa.

El cambio de gobierno en 2019 con la inestabilidad de lineamientos políticos que esto conlleva y otros factores de los últimos años como el riesgo país, la corrupción, la escasez de reservas internacionales, la existencia de un compromiso con el FMI y la

imposibilidad de hacerle frente, cambios en legislaciones vigentes, el aislamiento social, preventivo y obligatorio por COVID-19, han generado un clima negativo e inestable en todo el país, siendo las PYMES las principales afectadas.

El primer año de gestión de la oposición, estuvo teñido por la problemática del coronavirus y sus derivados, postergando cualquier intento de reordenamiento de la macroeconomía.

Todo esto provoca una disminución en el consumo, algo que puede afectar a A.J. & J. A. Redolfi S.R.L., pero no en gran escala ya que al ser una empresa de distribución mayorista alimenticia, pueden disminuir sus ventas, aunque en menor escala comparándola con empresas de otros rubros.

Factores Económicos:

Toman en cuenta todas las variables macroeconómicas. Estas variables se consideran tanto a nivel nacional como internacional.

Alzúa y Gosis (2020) sugieren que hay una triple crisis económica: una crisis de oferta que es impulsada por el cierre de fábricas, el comercio minorista, una crisis de demanda a causa de las medidas de aislamiento social, al aumento del desempleo y a una mayor cautela de los consumidores y por último una crisis financiera debida a un menor consumo, mayores problemas de liquidez, mayor riesgo, especialmente para las pequeñas y medianas empresas. Algunos de los sectores más afectados por la cuarentena, como los restaurantes, el comercio al por menor y la construcción, se encuentran entre los que tienen las menores reservas de efectivo.

En 2021 el Gobierno buscaría dominar la inflación a través de la continuidad de medidas como los controles de precios y el congelamiento de tarifas de servicios públicos, aun en detrimento del déficit fiscal. Si bien la inflación se está moderando en términos interanuales y cerró el 2020 en 36,1%, 17,7 puntos por debajo de la variación de precios de 2019, la misma viene acelerándose desde julio 2020.

En 2020, el PIB mostró una baja de 9,9%.

El sector comercio mayorista, minorista y reparaciones tuvo un incremento de 3,6% en su actividad (Indec, 23/03/2021). En el cuarto trimestre de 2020, en comparación al cuarto trimestre de 2019, la tasa de desocupación se incrementó en 2,1. Los desocupados con tiempo de búsqueda de 6 a 12 meses representaron 27,1% del total. (Indec, 25/03/2021).

La tasa de empleo también refleja de manera bien clara el impacto de la cuarentena en el mercado laboral. Durante los primeros meses de pandemia, los puestos de trabajo del mercado laboral llegaron a caer en 4 millones. En los meses siguientes se atenuó en 3,1 millones, por lo que la pérdida de empleos neta desde que comenzó la pandemia

se acerca a los 900.000 (Infobae, 25/03/2021).

El Nivel general del Índice de precios al consumidor (IPC) registró en marzo de 2021 un alza de 4,8%, y acumuló en el primer trimestre del año un incremento de 13,0% (Indec, 15/04/2021).

En marzo de 2021, el intercambio comercial (exportaciones más importaciones) aumentó 46,5%, en relación con igual mes del año anterior, y alcanzó un monto de 11.040 millones de dólares, máximo valor de intercambio desde agosto de 2018. La balanza comercial registró un superávit de 400 millones de dólares (Indec, abril 2021).

Más allá de este contexto adverso de la economía, AJ Y JA Redolfi ha demostrado través del tiempo, su continuo crecimiento.

Factores Sociales:

Incluyen elementos como la religión, las creencias, la cultura, los hábitos, los intereses y las preferencias de las personas. Todos estos elementos afectan de manera favorable o desfavorable los resultados que una empresa espera alcanzar, dado que los aspectos sociales van cambiando y van presentando nuevas tendencias.

Según datos de Indec de acuerdo al último Censo 2010 la población nacional está compuesta por 40.117.096 habitantes, un 10,6 % más que en 2001, de los cuales 20.593.330 son mujeres y 19.523.766 varones. En los últimos diez años la Argentina recibió 274.017 extranjeros. El 77,7% proviene de los países limítrofes y de Perú; la paraguaya es la comunidad mayoritaria con 550.713 integrantes (Indec 2010).

El nivel de pobreza en la Argentina ascendió al 42% en el segundo semestre del 2020, con un incremento de casi siete puntos porcentuales respecto del mismo período del 2019, en el contexto de la pandemia global y la larga cuarentena local combinada con una alta tasa de inflación (Infobae, 31/03/2021).

El actual contexto de cuarentena sanitaria es dramático para muchísimas personas en situación de pobreza o vulnerabilidad, ya sea por la soledad o los peligros de una convivencia forzada, por la falta de esos trabajos informales fundamentales para el presupuesto familiar; así como también por la objetiva imposibilidad de contar con condiciones que se suponen necesarias para cumplir con los cuidados sanitarios. (UCA, 2020)

El impacto de la COVID-19 ha sido significativo en Argentina. Para contrarrestar los impactos de la crisis, el Gobierno implementó un paquete de medidas de emergencia, para proteger a los más vulnerables y acompañar a las empresas mientras duró el aislamiento social. (Banco Mundial 2021).

Esos factores tienen efectos negativos sobre el consumo y las ventas de empresas de distribución mayorista.

Factores Tecnológicos:

Son vitales para una empresa, por los niveles de innovación que se están dando en los mercados. Los cambios tecnológicos pueden traer grandes beneficios para las empresas que saben aprovecharlos. Pero puede ocasionar mucho daño a las empresas que se quedan obsoletas y que no cambian su infraestructura.

Los avances tecnológicos se dan con gran rapidez. Desde hace algunos años y de la mano de la tecnología, la industria alimentaria evoluciona constantemente jugando un papel importante en la vida diaria de las personas. Los avances científicos y técnicos permiten hoy producir alimentos y bebidas que se adaptan mejor a las demandas de los consumidores de una manera segura, con procesos productivos más sostenibles y eficientes, cubriendo la demanda de mercados globales. (Infobae 05/11/2020).

El Plan Argentina Innovadora 2020 es un proyecto ambicioso y de gran envergadura que fue interrumpido por el cambio de gobierno. Este proyecto invita a reflexionar sobre la importancia del desarrollo de la ciencia, la tecnología y la innovación a nivel nacional.

Factores Ecológicos:

Tienen que ver con todos los factores que tienen relación directa o indirecta con el medioambiente. Cualquier cambio en la regulación gubernamental o tendencias sociales para la protección del medioambiente afectan a la empresa.

La emergencia sanitaria muestra que es posible intervenir drásticamente en la economía para enfrentar las amenazas que ponen en riesgo a toda la comunidad. Cambiar las reglas, tomar decisiones que eran impensadas y que, después de todo, no se pueden eludir: Los grandes cambios parecen imposibles al principio e inevitables al final, dijo el fundador de Greenpeace, Bob Hunter.

Argentina vive la peor situación y el momento de mayor fragilidad socio ambiental de toda su historia. Los efectos provocados por la pandemia agudizó los viejos conflictos ecológicos que el país arrastra desde hace décadas, e incluso creó algunos otros. El 2020 fue el año de los incendios y la sequía, pero también del aumento de la pobreza y el desempleo, de la deforestación incesante y el punto de partida de una búsqueda desesperada de divisas que sirvan para paliar una muy profunda crisis económica (profesor Raúl Montenegro, 2020).

Orientarse a ser una empresa sostenible se ha vuelto en la actualidad un factor fundamental en las organizaciones. Ya no solo se debe pensar en ser empresas sostenibles como una forma de contribución social sino como una forma de actuar que garantiza el éxito comercial a largo plazo. Las empresas que no apoyen los ODS tendrán en el futuro problemas de rentabilidad (Jeffrey Sachs).

Las empresas deben tomar conciencia de lo que implica proteger el medio ambiente, tomar medidas al respecto para prevenir su daño y/o correctivas en caso de haberlo hecho.

A.J. & J.A. Redolfi S.R.L. no cuenta aún con una política de gestión ambiental, tiene mucho aun para crecer en este aspecto.

Factores Legales:

Incluyen todas las leyes que la empresa se ve obligada a cumplir. La normativa legal puede perjudicar o beneficiar el desempeño de la empresa.

Existen ordenanzas, decretos y leyes que la empresa debe cumplir para poder operar. Una de ellas es la Ordenanza 1564/07 que exige trasladar las infraestructuras fuera del ejido urbano, esto se está cumpliendo en A.J. & J.A. Redolfi S.R.L. con el traslado al nuevo centro de distribución.

Se encuentra también la ley de contrato de trabajo y los convenios colectivos de trabajo por medio de los cuales se rigen para la contratación de sus empleados.

En cuanto a la distribución de la mercadería, también hay leyes relacionadas con disposiciones de higiene y sanidad, bromatológicas, y de condiciones que deben tener los vehículos que las transportan, como ser la ley de transporte de productos alimenticios y la ley del código alimentario argentino.

Diagnostico organizacional

El análisis se llevó a cabo siguiendo la estructura del análisis FODA.

Se trata de una herramienta de planificación estratégica, diseñada para realizar una análisis interno (Fortalezas y Debilidades) y externo (Oportunidades y Amenazas) en la empresa.

Fortalezas:

Larga trayectoria en el negocio de distribución. Reconocimiento de la marca a nivel Nacional. Continuo crecimiento de nuevos clientes y mercados a través de los años. Ubicación geográfica. Comercialización de productos de grandes empresas. Flota propia de vehículos. Excelente relación con los proveedores. Línea de productos variada. Buena relación con los empleados y baja rotación de los mismos. Baja siniestralidad. Maquinas Nuevas. Servicio altamente orientado a la satisfacción del cliente y con precios competitivos.

Oportunidades:

Nuevo centro de distribución que lleva a la expansión y organización interna para

un crecimiento en el volumen de ventas. Nueva ubicación estratégica en la ruta. La nueva estructura supone un ahorro del 80% en gastos en lo que tiene que ver con quiebres de stock, exención de la tasa de industria y comercio, disminución del riesgo de roturas, mayor control que disminuye el robo de mercadería, menores recorrido de los autoelevadores. Apertura de nuevas sucursales, mayor área de cobertura por la capacidad de almacenaje del nuevo centro. Nuevo medio de venta a través de internet. Exclusividad en la comercialización de productos de Molinos Rio de la Plata y Cepas.

Debilidades:

Carencia de área de Recursos Humanos, no poseen un proceso de selección ni un proceso de inducción para capacitar a los empleados. Carencia de un área dedicada a higiene y seguridad. No existe un sistema informatizado para la recepción de la mercadería. No poseen clasificación del cliente por volumen ni por comportamientos de compra. Falta de planes de financiación para los clientes. No cuentan con una estrategia planificada de publicidad y comunicación. Escasez de espacio que limita poder realizar compras a mayor escala. No cuentan con un sistema informático en cuanto a: inventarios, sistema de costeo, sistema de gestión de compras que permita consultar su evolución o estado, sistema de gestión de ventas. No existe un control periódico de bienes, ni una persona encargada de su custodia.

Amenazas:

Costos operativos se incrementan a una tasa mayor que los precios de venta. Alta competencia, facilidad del cliente a cambiar de proveedor. Inestabilidad de lineamientos políticos y económicos. Cambios en las políticas fiscales. Aislamiento social, preventivo y obligatorio por COVID-19. Posibilidad de incremento en los clientes morosos e incobrables.

Análisis específicos según el perfil profesional de la carrera

En esta etapa se realiza un análisis vertical de los Estados Financieros de A. J & J. A Redolfi S.R.L. El mismo consiste en determinar el peso proporcional que tiene cada cuenta dentro del estado analizado a fin de poder identificar las variaciones significativas en el comportamiento financiero de la empresa.

Tabla 1: Composición de la Estructura de Activos

<u>ACTIVO</u>	<u>al 31/12/2018</u>	
ACTIVO CORRIENTE		
Caja y Bancos	2.178.770	1,63%
Cuentas por cobrar	53.142.941	39,74%
Otras cuentas por cobrar	0	
Bienes de cambio	29.827.617	22,30%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	85.149.328	63,67%
ACTIVOS NO CORRIENTES		
Bienes de uso	44.894.286	33,57%
Otros activos no corrientes	3.690.553	2,76%
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	48.584.839	36,33%
TOTAL ACTIVO	133.734.168	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a Estados contables de AJ y JA Redolfi S.R.L

Del análisis efectuado en la Tabla 1 se puede concluir que Cuentas por cobrar es la cuenta de mayor peso proporcional dentro del rubro Activo Corriente con el 39,74%. Esto refleja las ventas a plazo realizadas por la empresa aun pendientes de cobro y alerta para el análisis detallado más adelante.

Dentro del Activo No Corriente, Bienes de Uso representa un 33,57% del activo total, donde según notas de balance se verifica que rodados representa un 39,5% y mejoras en inmueble representa un 34% siendo ambos los de mayor peso dentro del rubro bienes de uso, lo cual condice con la inversión en rodados e instalaciones generando un aumento en el patrimonio de la empresa.

Tabla 2: Composición de la Estructura de Pasivo

<u>PASIVO</u>	<u>al 31/12/2018</u>	
PASIVO CORRIENTE		
Cuentas por pagar	32.134.174	38,94%
Remuneraciones y Cargas Sociales	13.612.500	16,50%
Cargas Fiscales	8.627.278	10,45%
Otras cuentas por pagar	0	0,00%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	54.373.952	65,89%
PASIVO NO CORRIENTE		
Cuentas por pagar	18.149.043	21,99%
Otros pasivos no corrientes	10.000.000	12,12%
Otras cuentas por pagar	0	0,00%
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	28.149.043	34,11%
TOTAL PASIVO	82.522.995	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a Estados contables de AJ y JA Redolfi S.R.L

Del análisis efectuado en la tabla 2, se observa que Cuentas por pagar es la cuenta de mayor peso proporcional dentro del rubro Pasivo Corriente con el 38,94% y No Corriente con el 21,99%, esto nos indica que la empresa se financia con capital ajeno

en el corto plazo (proveedores y bancos), en el largo plazo se trata de una previsión por juicio laboral.

Específicamente dentro de las cuentas por pagar a corto plazo el 78.4% lo representan los proveedores, siendo el 21.6% restante financiación de adelanto en cuenta corriente con el Banco de Córdoba y Santander, representando esto un tema a tener en cuenta ya que en años anteriores esta financiación era inexistente. La tasa promedio abonada en este concepto para el año 2018 según fuente de BCRA es 48.63%TNA.

Si bien otros pasivos no corrientes no es la cuenta principal dentro del rubro, cabe mencionar que se trata de la deuda tomada con Banco Macro para la inversión del traslado del centro de distribución, con la información aportada no se puede precisar la tasa ni plazo del préstamo vigente pero tomando como base información del año 2018 se puede pensar en que dicho préstamo puede haberse tomado con línea SGR, a un plazo de 48 meses, tasa promedio 54% TNA.

Se concluye en que las deudas principales tienen que ver con la actividad principal de la empresa.

Se realiza también el análisis de diferentes ratios financieros, como ser: liquidez, endeudamiento, rentabilidad, actividad o gestión.

Tabla 3: Ratios

RATIOS		
LIQUIDEZ		
Liquidez General	AC / PC	1,57
Capital de Trabajo	AC - PC	30.775.377
Prueba Acida	(AC - Inventario) / PC	1,017
RENTABILIDAD		
Rentabilidad Ventas	Rdo. Final / Ventas	0,019
ROE	Rdo. Final / PN	0,12
ROA	Rdo. Final / Activo	0,05
ENDEUDAMIENTO		
General	P / PN	1,61
A corto Plazo	PC / PN	1,06
A largo Plazo	PNC / PN	0,55
GESTION /ACTIVIDAD		
Días de pago promedio proveed	(Ctas. por pagar*360)/compras	51
Días de cobro promedio	(Ctas. por cobrar*360)/Ventas	60
Rotación de cuentas por cobrar	Ventas / Ctas. por cobrar	6

Fuente: Elaboración propia, en base a Estados contables de AJ y JA Redolfi S.R.L

Del análisis efectuado en la tabla 3, se observa que el Activo Corriente es suficiente para cubrir las deudas a corto y largo plazo (por cada \$1 adeudado se cuenta con \$1,57), capital de trabajo positivo, las deudas de la empresa se financian

principalmente con los proveedores, desfasaje entre los días de cobro (60) y pago (51).

De los análisis realizados mas arriba, se puede concluir, que la empresa se encuentra en buena situación económica y financiera, que la deuda a largo plazo no es un problema y que se debe realizar una optimización de las cuentas por cobrar, lo que va de la mano de no tener un buen sistema de facturación y de inventarios, falta de identificación de los clientes de acuerdo al volumen y comportamiento de compra, no gestión de la mora, no tener alternativas de medios de cobro para los clientes y que esto genere un retraso en los cobros.

El punto donde hacer foco se detecta en el flujo de capital de trabajo actual de la empresa, analizando diferentes tipos de alternativas y aprovechando los beneficios financieros MiPyme tanto a corto como a largo plazo en líneas de capital de trabajo y de inversión productiva, ya que los intereses de financiación actuales de la empresa, según se verifica en anexo de gastos son un importe elevado que en comparación con el ejercicio anterior subió un 140%.

Marco Teórico

La economía actual se encuentra en un escenario de constante cambio, por eso es sumamente importante un buen análisis financiero, del resultado del mismo surgen las decisiones que pueda tomar la empresa tanto a corto como a largo plazo.

El origen del análisis financiero lo encontramos a partir de 1932 cuando Fitzpatrick llevó a cabo los primeros trabajos que dieron origen a la denominada etapa descriptiva. El objetivo central de estos trabajos consistió en intentar detectar las quiebras empresariales a través de sólo el uso de ratios (Ibarra Mares, 2010).

El análisis financiero es un proceso, en donde se incluye la utilización de toda la información relevante de la empresa, principalmente los estados financieros básicos, con la finalidad de sustentar la toma de decisiones, las cuales pueden tener como alcance decisiones operativas, decisiones de inversión o decisiones de financiamiento. (Zavala y Anchay, 2015).

Estupiñán G. (2020) también coincide con lo dicho por Zavala y Anchay, en que el análisis financiero sirve para saber si la evolución financiera de una empresa está dentro de las pautas de comportamiento normal, identificar las políticas financieras de un competidor o examinar la situación y tendencias financieras de una compañía.

Según indican Ross, S., Westerfield, R. y Jordan, B. (2010) la estructura óptima de capital es la combinación ideal de deuda y capital accionario para una empresa, es la que maximiza el valor de la empresa y minimiza el costo total de capital.

Uno de los instrumentos más usados y de gran utilidad para realizar el análisis financiero de las empresas es el uso de las razones financieras ya que estas pueden medir en un alto grado la eficacia y comportamiento de la empresa y además ser comparables con las de la competencia. (Aznaran, 2012).

El ratio es una relación significativa del valor de dos elementos característicos de la gestión o de la explotación de la empresa. Los ratios son, en muchos casos, números relevantes, proporcionales, que informan sobre la economía y marcha de la empresa. (Dominguez, 2007).

Matemáticamente, un ratio es una razón, una relación entre dos cifras extraídas de los estados financieros que buscar tener una medición de los resultados internos y externos de una empresa. Proveen información que permite tomar decisiones acertadas. Se clasifican en: Índices de liquidez, de gestión, de solvencia y de rentabilidad. (Aznaran, 2012).

La liquidez de una empresa se mide en función de su capacidad para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que éstas llegan a su vencimiento. En otras

palabras, la liquidez se refiere a la solvencia de la situación financiera general de la compañía, o la facilidad con que puede pagar sus deudas. (Gitman y Zutter, 2016).

Gitman y Zutter (2016) también indican que la razón de circulante, mide la capacidad de la empresa para cumplir sus obligaciones de corto plazo. Las razones de circulante altas indican un mayor grado de liquidez. La razón se calcula como: Activo Corriente / Pasivo Corriente.

Según Dominguez (2007), la liquidez implica la capacidad puntual de convertir los activos en líquidos o de obtener disponible para hacer frente a los vencimientos a corto plazo. Nos habla de que existen diferentes niveles de liquidez, a saber: que la empresa sea incapaz de aprovechar unos descuentos favorables u otras oportunidades rentables o que la empresa sea incapaz de hacer frente a sus compromisos de pago actuales.

Hablar de liquidez nos lleva a pensar en la administración sobre las cuentas por cobrar y en este sentido Gitman y Zutter (2016) indican que la importancia de la administración de las cuentas por cobrar eficiente es indiscutible, la viabilidad de la empresa depende de la capacidad del gerente financiero para manejar de manera efectiva las cuentas por cobrar, el inventario y las cuentas por pagar.

Por otro lado, López, M. (2010) plantea que en el ámbito de la administración financiera, las cuentas por cobrar por ventas a crédito representan un capital de trabajo muy importante, toda vez que a través de ellas se incrementan las ventas.

Dominguez (2017) indica que la administración del capital de trabajo se centra en el manejo de los flujos de efectivo a corto plazo mediante la evaluación de sus tiempos, del riesgo y del impacto que causa en el valor de la empresa. Aunque las decisiones financieras a largo plazo son las que en última instancia determinan la capacidad de la empresa para maximizar la riqueza de sus accionistas, si los administradores no toman decisiones financieras eficaces para el corto plazo, podría no existir un largo plazo.

El mismo autor también nos indica que el ciclo de conversión del efectivo (CCE) mide el tiempo que necesita una compañía para convertir el efectivo invertido en sus operaciones, en efectivo recibido como resultado de esas operaciones.

Diagnóstico y Discusión

Declaración del problema

Uno de los principales retos a los que se enfrentan las empresas en la actualidad es contar con la suficiente liquidez para poder cumplir con sus compromisos de pago, para esto es clave la eficiente administración del capital de trabajo.

De acuerdo al análisis llevado a cabo en la empresa A.J. & J.A. Redolfi S.R.L., el problema se detecta en las cuentas por cobrar, las cuales representan un importante porcentaje del rubro Activo Corriente, tal como se muestra en la tabla 1, lo que termina afectando la liquidez de la empresa.

El desfasaje entre los días de cobro (60) y los días de pago (51), ocasiona que la empresa acuda al uso de descubierto en cuenta corriente ocasionando esto que los costos financieros se incrementen de un año a otro debido al aumento en las tasas de interés.

Tener niveles altos de cuentas por cobrar implica que existe dinero pendiente de ingreso a la empresa con el que se puede hacer frente a los pagos implicando esto una inversión importante, es por eso que se considera conveniente poder dar una resolución al problema encontrado.

Justificación del problema

Tal como se indica en las debilidades de la empresa, la misma no cuenta ni con sistemas informáticos ni con personas que se encarguen de los cobros eficientes y analicen diferentes alternativas de financiación de acuerdo a la clasificación de los clientes por volumen y por comportamiento de compra, hoy en día hay infinidad de medios de pago para que el cliente financie su compra u obtenga beneficios y la empresa pueda cobrar sin demora.

No poseen un eficiente sistema de gestión de ventas, de inventario, de facturación lo que lleva a que no puedan tener un seguimiento adecuado de los cobros, lo que ocasiona que muchas veces no puedan identificar los atrasos en los pagos y poder iniciar las acciones correspondientes.

Las operaciones básicas de los circuitos de cobros y pagos están a cargo de la misma persona, la hija del dueño. No poseen un adecuado análisis financiero, ni cuentan con asesoramiento externo o un departamento interno con el expetiz suficiente que pueda analizar las diferentes alternativas de financiación más convenientes para la empresa.

Conclusión Diagnóstica

Se concluye en que una inadecuada administración de los cobros y pagos hace que la empresa tenga un descalce financiero, perdiendo la oportunidad de tener excedentes para poder invertir y tomando líneas de adelanto en cuenta corriente con los bancos con los que opera, estar posicionado en estos adelantos ocasiona el pago de intereses altos cuando existen alternativas más convenientes.

A partir de la implementación de la estructura óptima de financiación y con el análisis de los estados contables a fin de evaluar las políticas comerciales de la empresa, el análisis de la estructura de financiación, capital de trabajo, ciclo de efectivo, análisis de tasas, plazos y líneas financieras en el mercado, se puede arribar a una correcta administración financiera de la empresa A.J & J.A. Redolfi S.R.L.

Se encuentra relevante realizar estos análisis para poder aplicar las medidas necesarias para optimizar el flujo del capital de trabajo.

Plan de Implementación

Objetivo general

Determinar la estructura óptima de financiamiento de la empresa A.J & J.A. Redolfi S.R.L mediante el análisis de diferentes alternativas financieras a partir del segundo semestre del año 2021.

Objetivos específicos

1. Realizar un análisis vertical de los estados contables del último ejercicio y calcular los principales ratios financieros.
2. Analizar las diferentes fuentes de financiamiento disponibles en el mercado de acuerdo a la condición Mipyme.
3. Analizar y proponer mejoras en el proceso de comercialización de A.J & J.A. Redolfi S.R.L.
4. Determinar la alternativa de financiamiento óptima de acuerdo a las necesidades de A.J & J.A. Redolfi S.R.L.

Alcance

En el presente trabajo final de grado se aborda el tema sobre el análisis y aplicación de diferentes herramientas financieras para determinar el financiamiento y capital de trabajo óptimo para la empresa.

El estudio abarca información proveniente de los estados contables del último ejercicio, siendo el material del año 2018 y tomando como supuesto que dichos números corresponden al año 2020, para ser aplicados durante los ejercicios siguientes.

El horizonte de tiempo de realización de las actividades es de 6 semanas, comenzando el segundo semestre 2021.

El alcance geográfico tendrá lugar en la ciudad de James Craik de la provincia de Córdoba, Argentina, donde se encuentra ubicada la empresa A.J & J.A. Redolfi S.R.L.

Recursos Involucrados

Los recursos necesarios para llevar a cabo el plan de implementación son:

- Asesor especialista en el área financiera (Contador Público), con competencia suficiente en técnicas de análisis cuantitativo financiero y con conocimientos de

programas como Excel y Word.

- Conocimientos específicos del ramo de actividad de la empresa.
- Información bancaria en cuanto a líneas de financiación vigentes, tasas de interés, plazos.
- Información sobre beneficios MiPyme.
- Estados contables de la empresa: balance general, estado de resultados y anexos.
- Espacio físico equipado con escritorio, computadora que cuente con programas de office, internet, impresora, teléfono móvil, calculadora, artículos de oficina (papel, bolígrafo, etc.).

Actividades concretas a desarrollar y Marco de Tiempo para la implementación

Para alcanzar el objetivo del presente trabajo, se muestra en la tabla nro. 4, representando un Diagrama de Grantt, la descripción de las tareas a llevar a cabo.

Las mismas tienen una duración de 6 semanas.

Tabla 4 - Diagrama de Grantt

Actividades	Fecha de Inicio	Fecha de finalización	Semana	Semana	Semana	Semana	Semana	Semana																						
			1	2	3	4	5	6																						
			L	M	J	V	L	M	J	V	L	M	J	V	L	M	J	V	L	M	J	V	L	M	J	V	L	M	J	V
Investigación sobre el ramo de la actividad de la empresa	5/7/2021	9/7/2021	■	■	■	■																								
Análisis vertical de los estados contables - balance general y estado de resultados	12/7/2021	16/7/2021					■	■	■	■																				
Cálculo de los principales ratios financieros	12/7/2021	16/7/2021					■	■	■	■																				
Recolectar información financiera bancaria	19/7/2021	20/7/2021									■	■																		
Recolectar información financiera Mipyme	21/7/2021	23/7/2021									■	■																		
Recolectar información sobre otras formas de financiación	26/7/2021	27/7/2021													■	■														
Procesamiento de datos recaudados	28/7/2021	6/8/2021													■	■	■	■	■	■	■	■								
Determinar la mejor opción financiera para capital de trabajo	9/8/2021	13/8/2021																					■	■	■	■				

Fuente: Elaboración propia

Las actividades se realizan solo los días de semana hábiles, algunas en forma correlativa y otras simultáneamente de acuerdo a si cada actividad necesita o no de la anterior para ser ejecutada.

Propuestas de medición o evaluación

Objetivo Especifico 1

Para poder determinar la estructura óptima de financiación, es preciso analizar la situación actual de la empresa y obtener información sobre el ramo de actividad de la misma.

Para ello es preciso recabar información actual de mercado realizando un análisis tanto interno como externo, tal como el que se realizó en el capítulo de Análisis de la situación en este trabajo de grado.

Asimismo es preciso solicitar información financiera al departamento de administración, como ser: últimos dos balances cerrados, extractos bancarios del último año, detalle de cuentas por cobrar y pagos a proveedores.

Se deben solicitar informes Veraz, Nosis y BCRA.

Se debe llevar a cabo un análisis vertical de los estados contables del último año y realizar el cálculo de los principales ratios. Los resultados obtenidos de este análisis se pueden ver en las tablas 1, 2 y 3 del presente trabajo.

Objetivo Especifico 2

Según datos del último balance la empresa opera con los bancos Santander y Banco de la provincia de Córdoba con los que toma deuda de adelanto en cuenta corriente, Banco Macro con quien posee un préstamo financiero a largo plazo, Banco Nación y Credicoop con quienes solo posee saldo acreedor en cuenta corriente.

En esta instancia se realiza el análisis de las líneas financieras MiPyme a fin de poder evaluar la mejor alternativa para la empresa.

Una MiPyme es una micro, pequeña o mediana empresa que realiza sus actividades en el país, en alguno de estos sectores: servicios, comercial, industrial, agropecuario, construcción o minero. Puede estar integrada por una o varias personas y su categoría se establece de acuerdo a la actividad declarada, a los montos de las ventas totales anuales o a la cantidad de empleados.

En el caso de A.J & J.A. Redolfi S.R.L. cumple sin problema con los requisitos para obtener la condición MiPyme, ya contando con el certificado vigente.

Al investigar la oferta financiera de los principales bancos podemos encontrar las siguientes líneas a corto, mediano y largo plazo:

- Acuerdo en cuenta corriente: es una opción de financiación a corto plazo que permite disponer de una cantidad de dinero en la Cuenta Corriente y que se puede usar

de forma total o parcial. Como toda financiación, tiene una tasa de interés asociada que oscila entre un 50% y 99% TNA dependiendo del banco. El monto a otorgar es entre un 10% y 20% sobre el promedio de ventas mensuales, dependiendo del análisis de riesgo crediticio que realice el Banco otorgante de la línea. Es una línea de fácil acceso pero con un costo elevado. Los requisitos para acceder son: ser cliente de la entidad bancaria, haber efectuado el Censo Nacional Económico, tener calificación crediticia activa (1) y contar con aval de los socios (2).

- Descuento de cheques de pago diferido / e-cheq: es una herramienta financiera a corto plazo que otorga una inyección de liquidez para la empresa, le permite optimizar la gestión de cobranza y obtener mayor flexibilidad en la política de crédito a clientes. Con este servicio la empresa puede convertir sus cheques de pago diferido / e-cheq, en efectivo, sin tener que esperar hasta la fecha de pago. Se adelanta el importe y el banco gestiona el cobro del cheque. El plazo de negociación es hasta 360 días y las tasas oscilan entre el 27,5% y el 51% TNA dependiendo del plazo y el banco. El monto a otorgar es entre un 120% y 200% sobre el promedio de ventas mensuales, dependiendo del análisis de riesgo crediticio que realice el Banco otorgante de la línea. Los requisitos para acceder son: ser cliente de la entidad bancaria, haber efectuado el Censo Nacional Económico, tener calificación crediticia activa (1) y contar con aval de los socios (2).

- Préstamo financiero para capital de trabajo: opción financiera para cubrir las necesidades de capital de trabajo, compra de insumos, tecnología y ampliar la capacidad productiva de la empresa, la misma obtiene un desembolso de una suma fija donde su pago se adapta al ciclo de producción: mensual, trimestral o semestral. El sistema de amortización puede ser Francés o Americano, el plazo es hasta 12 meses y las tasas oscilan entre un 33% a 46% de acuerdo a la oferta bancaria. El monto a otorgar es entre un 50% y 60% sobre el promedio de ventas mensuales, dependiendo del análisis de riesgo crediticio que realice el Banco otorgante de la línea. Los requisitos para acceder son: ser cliente de la entidad bancaria, haber efectuado el Censo Nacional Económico, tener calificación crediticia activa (1) y contar con aval de los socios (2).

- Préstamo financiero con aval de SGR: Las sociedades de garantía recíproca son sociedades que tienen como objetivo facilitar el acceso de créditos a las pymes, mediante la emisión de avales. Así, las pymes acceden a mejores condiciones de financiación. Las SGR están formadas por Socios Protectores, cuyos aportes conforman un Fondo de Riesgo que permite a éstas responder ante los acreedores en caso de que la empresa no pueda pagar el crédito, y Socios Partícipes, que son las MiPyme que reciben las garantías. El destino de este préstamo es capital de trabajo y

proyectos de inversión. Su pago se adapta al ciclo de producción: mensual o semestral, el sistema de amortización es alemán, el plazo es hasta 12 meses en el caso de capital de trabajo y hasta 48 meses en el caso de proyectos de inversión. Las tasas oscilan entre un 33% a 46% de acuerdo a la oferta bancaria.

(1) Los requisitos para obtener una calificación bancaria son: Ser titular de una Cuenta Corriente en la entidad bancaria. No contar con antecedentes negativos en Nosis, Veraz, BCRA. No registrar cheques rechazados sin fondos menores a 1 año o por mayor plazo sin abonar. Inexistencia de deuda previsional. El legajo a presentar debe contar con: documentación legal actualizada (estatuto/contrato social, actas de asamblea y directorio, registro de accionistas), últimos dos estados contables certificados por el CPCE, ventas pos balance, detalle de deudas a la fecha de la solicitud, flujo de fondos proyectado a 1 o 2 años.

(2) El aval de los socios implica la aceptación de responder con su patrimonio personal en caso de falta de pago por parte de la empresa.

Obtener una garantía por parte de una Sociedad de Garantía Recíproca (SGR):

El proceso es el siguiente:

- Ponerse en contacto con alguna de las 45 SGR habilitadas y solicitar la garantía.
- Presentar el certificado MiPyme vigente y la documentación legal y contable de la sociedad.
- Comunicar cual es el instrumento financiero para el cual se solicita la garantía (cheque propio o de terceros, préstamo financiero, etc.).
- La SGR realiza el análisis crediticio de la empresa con la documentación aportada por esta y le comunica la calificación otorgada.
- Se emite la garantía requerida por la empresa.

Otra de las herramientas financieras MiPyme es la factura de crédito electrónica (FCE), se trata de un mecanismo ideado para mejorar las condiciones de financiación de las micro, pequeñas y medianas empresas y les permita aumentar su productividad, mediante el cobro anticipado de los créditos y de los documentos por cobrar emitidos a sus clientes y/o deudores con los que hubieran celebrado una venta de bienes, locación de cosas muebles u obras o prestación de servicios a plazo.

Permite el financiamiento de capital de trabajo y mejorar la certeza de cobro para las MiPyme proveedoras de empresas grandes.

Los emisores de facturas de crédito electrónicas son las micro, pequeñas o

medianas empresas.

Las receptoras son las grandes empresas, existiendo adicionalmente la posibilidad de que las micro, pequeñas y medianas empresas opten voluntariamente por ser receptoras de este tipo de documento debiendo inscribirse en el Registro de Facturas de Crédito Electrónicas.

Al momento de emitir una FCE a una gran empresa se puede optar por negociarla en el mercado de capitales o en el sistema bancario, según la elección de la MiPyme.

Las tasas que se manejan en el mercado son similares a las de descuento de cheques, oscilando entre el 27,5% y el 51% TNA dependiendo del plazo y el banco.

Los requisitos para emitir una FCE son: ambas partes deben tener constituido el Domicilio Fiscal Electrónico. Los emisores de factura de crédito electrónica deben registrar una CBU en la Web de AFIP.

Objetivo Especifico 3

De acuerdo al análisis efectuado en el proceso de comercialización de A.J & J.A. Redolfi S.R.L. se detecto que la empresa carece de un sistema de de evaluación y análisis de clientes, sistema de facturación e inventarios, planes de financiación a clientes, alternativas de medio de cobro, acuerdo de plazos con los proveedores, además las ventas se realizan sin restricciones, no se exigen volúmenes mínimos de compra, todo esto termina afectando al ciclo operativo de la empresa.

Se propone un plan de mejoras en los procesos internos de la empresa con el fin de lograr la optimización del ciclo operativo, en el mismo se incluye contar con un sistema de gestión adecuado a través del cual se pueda realizar una clasificación de los clientes por volumen, comportamiento, plazos de financiación, ubicación.

Es preciso realizar una evaluación de los clientes para determinar el riesgo crediticio, establecer políticas de cobranza donde se establezcan plazos de pago de 15, 30, 45, 60 días con descuentos por pronto pago o de acuerdo al volumen de compra, lo que ayudara a reducir los días de cobro.

Definir procedimientos de cobranzas junto con un sistema de gestión de mora a fin de identificar los pagos vencidos y recuperarlos.

Mantener un buen vinculo comercial con los proveedores que permita consensuar mejores acuerdos de plazos.

Monitorear constantemente los movimientos de las cuentas por cobrar y las obligaciones a pagar a fin de mantener una proporción positiva en el ciclo operativo de la empresa.

Objetivo Especifico 4

Luego de haber analizado las diferentes herramientas financieras, se debe determinar cuál es la más adecuada para la empresa.

Actualmente la empresa utiliza una de las herramientas financieras más costosas que es tomar adelanto en cuenta corriente, esto puede servir para afrontar desfasajes ocasionales de caja pero no es lo mas recomendado para estar posicionado permanentemente.

Se realiza una comparación del uso entre el descubierto en cuenta corriente y un mix de líneas financieras, factura de crédito electrónica y descuento de cheques de pago diferido, presuponiendo un plazo de 30 días de financiación.

Para realizar dicha comparación se tomó el importe de adelanto en cuenta corriente informado en las notas del último balance cerrado de la empresa, dentro el rubro cuentas por pagar, donde se especifica un saldo financiado de \$ 2.341.685 con el Banco Córdoba y \$ 4.594.398 con el Banco Santander, dando un total de deuda de \$ 6.936.083. Al calcular la deuda de cada banco por la tasa actual correspondiente, tal como se informa en la tabla 5, a lo largo de 30 días la empresa abona un total de \$ 383.045 en concepto de intereses por descubierto.

A fin de realizar la comparación con el mix de líneas seleccionadas, se toma el 30% del monto de deuda total para la línea de FCE representando un monto de \$ 2.080.824,90 y un 70% del monto de deuda total para a línea de descuento de cheques representando un monto de \$ 4.855.259,10, ambas líneas calculadas a la tasa actual del 30% TNA da como resultado que la empresa abona un total de intereses de \$ 170.627.

Tabla 5 - Comparación financiera

	BANCO	SALDO FINANCIADO	TNA	INTERESES x 30 DIAS
Descubierto Cta cte	Bco. Cordoba Cta. Cte.	\$ 2.341.685,00	99%	\$ 190.540,00
	Bco. Santander Cta. Cte.	\$ 4.594.398,00	51%	\$ 192.505,00
	Total	\$ 6.936.083,00		\$ 383.045,00
Factura Electronica	Bco. Santander	\$ 2.080.824,90	30%	\$ 51.188,27
Descuento de cheques (70%)	Bco. Santander	\$ 4.855.258,10	30%	\$ 119.439,35
	Total	\$ 6.936.083,00		\$ 170.627,62

Fuente: Elaboración propia

Suponiendo que A.J & J.A. Redolfi S.R.L. reemplazara el total de su descubierto en cuenta corriente por el mix de líneas seleccionadas con el Banco Santander, obtendría un ahorro de aproximadamente un 55% en los costos financieros, representando un monto de \$ 212.418 en el plazo de 30 días.

De acuerdo a la operatoria de A.J & J.A. Redolfi S.R.L. y entendiendo que se trata de una empresa conservadora en cuanto a herramientas financieras se concluye en que lo más adecuado es reemplazar en un 100% el uso del descubierto en cuenta corriente por el mix de líneas presentado.

Conclusiones y Recomendaciones

Del estudio realizado sobre la empresa A.J & J.A. Redolfi S.R.L. lo primero que se realizó fue la lectura de la información aportada, conociendo de esta manera la historia, características y estructura de la empresa. De esta lectura se puede concluir que la empresa se encuentra en una buena situación económica y financiera pero que con el fin de seguir siendo competitivos los costos operativos y de los insumos se incrementan a una tasa mayor que la de los precios de venta, además de tener un descalce entre los días de pago y cobro, ocasionando esto la necesidad de financiarse a corto plazo. Luego se realizó el análisis financiero donde se detectó que la empresa toma decisiones financieras que poseen asociados costos elevados ya que principalmente se centran en el uso de descubierto en cuenta corriente, siendo ésta la opción más onerosa del mercado. Habiendo detectado el problema se realizó la investigación y análisis de las diferentes herramientas financieras MiPyme ofrecidas en el sistema bancario. Se realizó un análisis del proceso de comercialización y se propusieron mejoras. Se determinó la herramienta financiera más acorde y provechosa para la empresa.

Las limitaciones que se presentaron en el presente trabajo tienen que ver con la falta de conocimiento sobre la preferencia financiera y riesgo que puedan tener los socios de la empresa ya que no fue posible tener una entrevista personal con los mismos, por lo que solo se pudo realizar con la información aportada.

Otra limitación se presentó en no contar con información financiera actualizada donde se tomó como supuesto que los números informados en los estados contables aportados corresponden al año 2020. También se encontró limitación en no tener información precisa sobre el periodo en que la empresa necesitó contar con ayuda financiera, no se pudo tener claridad si la necesidad fue constante durante todo el año o solo en días específicos de cada mes del año, ocasionando esto que al momento de realizar una comparación de costos se tuviera que tomar un supuesto de 30 días.

Teniendo en cuenta el principal objetivo de optimizar el financiamiento a fin de mejorar el flujo del capital de trabajo, se recomienda como la mejor opción financiera, un mix de líneas de financiación compuesto por factura de crédito electrónica y descuento de cheques diferidos, entendiendo que es la opción correcta para la empresa generando esta alternativa una disminución significativa en los costos financieros de la empresa.

Referencias

- Alzúa, M. L., & Gosis, P. (2020). *Impacto Social y Económico de la COVID-19 y Opciones de Políticas en Argentina*. Boletín PNUD América Latina y Caribe.
- Aznaran, G. (2012). *Análisis y proyección de los Estados financieros*. Lima. UNMSM.
- Banco Mundial (5 de abril de 2021). *El Banco Mundial en Argentina*. Recuperado de <https://www.bancomundial.org/es/country/argentina/overview>
- BCRA (Banco Central de la Republica Argentina) (17 de mayo de 2021) Tasa de interés de préstamos por adelanto en cuenta corriente del 1/01/2018 al 31/12/2018. *BCRA*. Recuperado de http://www.bkra.gov.ar/PublicacionesEstadisticas/Principales_variables_datos.asp
- Chisleanschi, R. (25 de abril de 2021) Las deudas ambientales de Argentina en 2020: incendios y sequía, más deforestación y actividades extractivas estimuladas por la pandemia. *Mongabay*. Recuperado de <https://es.mongabay.com/2020/12/deudas-ambientales-argentina-2020-balance-ambiental-incendios-forestales-y-sequia-deforestacion-actividades-extractivas-pandemia>.
- Dominguez, P. (2007). *Manual de análisis financiero*. España. Iege Publicaciones.
- Estupiñán Gaitán, R. (2020). *Análisis financiero y de gestión*. Bogotá. Ecoe Ediciones.
- Gitman, L. y Zutter C. (2016). *Principios de administración financiera*. México. Pearson Educación.
- Greenpeace (25 de abril de 2021) Covid-19, clima y medio ambiente: las 5 respuestas que tenés que saber. Recuperado de <https://www.greenpeace.org/argentina/blog/blog/covid-19-clima-y-medio-ambiente-las-5-respuestas-que-tenes-que-saber/>
- Ibarra Mares, A. (2010). *Desarrollo de análisis factorial multivariable aplicado al análisis Financiero*. Colombia.
- Indec (Instituto Nacional de Estadística y Censos) (22 de abril de 2021). Informe de avance del nivel de actividad, cuarto trimestre de 2020. *Indec*. Recuperado de <https://www.indec.gob.ar/indec/web/Nivel4-Tema-3-9-47>
- Indec (Instituto Nacional de Estadística y Censos) (22 de abril de 2021). Encuesta Permanente de Hogares. Mercado de trabajo. Tasas e indicadores socioeconómicos. *Indec*. Recuperado de <https://www.indec.gob.ar/indec/web/Nivel4-Tema-4-31-58>
- Indec (Instituto Nacional de Estadística y Censos) (22 de abril de 2021). Índice de precios al consumidor. *Indec*. Recuperado de <https://www.indec.gob.ar/indec/web/Nivel4-Tema-3-5-31>

- Indec (Instituto Nacional de Estadística y Censos) (22 de abril de 2021). Informes técnicos / Vol. 5, Nro. 67. *Indec*. Recuperado de https://www.indec.gov.ar/uploads/informesdeprensa/ica_04_218F82178202.pdf
- Indec (Instituto Nacional de Estadística y Censos) (22 de abril de 2021). Estructura de la población. *Indec*. Recuperado de <https://www.indec.gov.ar/indec/web/Nivel3-Tema-2-18>
- Infobae (22 de abril de 2021). Por el impacto de la cuarentena, creció el desempleo en 2020: llegó al 11% y alcanzó a 2,1 millones de argentinos. *Infobae*. Recuperado de <https://www.infobae.com/economia/2021/03/25/por-el-impacto-de-la-cuarentena-crecio-el-desempleo-en-2020-llego-al-11-y-alcanzo-a-21-millones-de-argentinos/>
- Ingrassia, V. (27 de abril de 2021). La ciencia argentina aplicada a la tecnología alimentaria busca solucionar el problema del hambre en el mundo. *Infobae*. Recuperado de <https://www.infobae.com/tendencias/innovacion/2020/11/05/la-ciencia-argentina-aplicada-a-la-tecnologia-alimentaria-busca-solucionar-el-problema-del-hambre-en-el-mundo/>
- Kanenguiser, M. (31 de marzo de 2021). En el año de la pandemia y la cuarentena, la pobreza llegó al 42% y afecta a 19,4 millones de personas. *Infobae*. Recuperado de <https://www.infobae.com/economia/2021/03/31/en-el-ano-de-la-pandemia-y-la-cuarentena-la-pobreza-llego-al-42-y-afecta-a-194-millones-de-personas/>
- López, M. (2010). La administración de cuentas por cobrar a clientes con el programa Excel. *Revista internacional: La nueva gestión organizacional*. Recuperado de <http://uabc-fca.com/posgradoback/images/revista11.pdf>
- Lorenzo y Solís (2010). La teoría del capital de trabajo y sus técnicas. *Econpapers*. Recuperado de https://econpapers.repec.org/article/ervcontri/y_3a2010_3ai_3a2010-06_3a6.htm
- Quiroa, M. (18 de abril de 2021). Análisis Pestel. *Economipedia*. Recuperado de <https://economipedia.com/definiciones/analisis-pestel.html>
- Ross, S., Westerfield, R. y Jordan, B. (2010). *Fundamentos de finanzas corporativa (9ª ed.)*. México D.F. McGraw-Hill.
- Yanchaliquin Valarezo, F. (2017). *Propuesta de planificación financiera para los Supermercados Mega Santamaría ubicados en la ciudad de Quito (Tesis de grado)*. Universidad Central del Ecuador, Quito. Recuperado el 16/05/2021 de: <http://www.dspace.uce.edu.ec/handle/25000/19197>
- Zavala, S. y Anchay A. (2015). *Herramientas financieras en la evaluación del riesgo de crédito*. Perú. Fondo Editorial.