

Universidad Siglo 21

Decanato de Administración y Management



Contador Público

Trabajo Final de Graduación

Reporte de Caso

Plan económico y financiero para EDISUR S.A., periodo 2024 – 2025.

Apellido y Nombre: Cascón Roland, Pamela Virginia.

Legajo: VCPB036966.

D.N.I.: 35.922.578.

Profesora de TFG: Vanesa Muñoz.

San Juan, 17 de Noviembre 2024.

Resumen

El presente trabajo final de grado, basado en reporte de caso, donde se efectúa un análisis integral de los estados contables de la empresa Edisur S.A., en el corto y largo plazo, y un análisis del contexto en el que se desenvuelve, para determinar aquellos factores influyentes de manera directa e indirecta en la situación financiera y económica de ésta. Se busca implementar un plan de acción, con el fin de incrementar la liquidez y la rentabilidad, para ello se coloca a disposición una proyección del flujo de caja y lo complementan, como medio de control, las herramientas de análisis, donde se observa la viabilidad financiera del proyecto, arrojando resultados favorables para llevar a cabo la propuesta.

Palabras clave: análisis integral, liquidez, rentabilidad, flujo de caja.

Abstract

The present final degree work, based on a case report, where a comprehensive analysis of the financial statements of the company Edisur S.A. is carried out, in the short and long term, and an analysis of the context in which it operates, to determine those influencing factors directly and indirectly on its financial and economic situation. The aim is to implement an action plan, in order to increase liquidity and profitability. For this purpose, a cash flow projection is made available and is complemented, as a means of control, by analysis tools, where viability is observed. financial performance of the project, yielding favorable results to carry out the proposal.

Key words: comprehensive analysis, liquidity, profitability, cash flow.

Índice

Introducción.....	3
<i>Análisis de situación Organizacional: Matriz FODA</i>	5
<i>Análisis de contexto: 5 FUERZAS DE PORTER y PESTEL</i>	5
<i>Descripción de la situación</i>	5
Marco teórico.....	7
Diagnóstico.....	10
<i>Conclusión diagnóstica</i>	12
Plan de implementación	12
Conclusión.....	17
Recomendación.....	19
Bibliografía.....	21
Anexos	24

Introducción

En el presente trabajo se propone realizar un análisis financiero y económico de la empresa EDISUR S.A., con sede en la provincia de Córdoba-Argentina. La actividad principal de la misma es el desarrollo de emprendimientos inmobiliarios, siendo la construcción, comercialización y administración de inmuebles. La misma cuenta con trayectoria en el mercado inmobiliario; se encuentra conformada por un equipo directivo y más de 400 profesionales, técnicos, administrativos y operarios; y dispone de un modelo de negocio integral. Además, posee amplitud en la variedad de productos e implementa tecnología innovadora que complementa el desarrollo inmobiliario. Cabe mencionar, que los inversores son quienes proveen del capital y la construcción, y la sociedad aporta su Know-How. La información contable emitida es utilizada por los usuarios internos y externos de la firma. Otra cualidad, es que forma parte activa de diferentes instituciones que promueven la actividad sectorial, la investigación y el análisis, como también, aquellas vinculadas al bien común (ver anexos 1, 2, 3 y 4). (grupoedisur, 2024).

La misión se basa en “generar valor para sus accionistas, colaboradores, proveedores, clientes y sociedad en general, visualizando y capitalizando oportunidades de negocio en búsqueda de crecimiento ordenado y sostenido”. Su visión, es “ser reconocidos por su trayectoria y liderazgo en el mercado inmobiliario argentino”. (grupoedisur, 2024).

Castillo y Casaverde (2019) en su TFG titulado “Los costos y su influencia en la rentabilidad de la empresa constructora Freak Constructores y Consultores SRL”, de la

universidad Cesar Vallejo de la ciudad de Cusco - Perú, efectuaron un análisis logrando determinar que si existe una influencia de los costos en la rentabilidad.

Araoz Conrado (2018) en su TFG titulado “Proyecto de Inversión Inmobiliario para los Hermanos SRL en la Provincia de Tucumán”, universidad Siglo 21 de la provincia de Córdoba -Argentina, concluye que la evolución del mercado de la vivienda existe un factor más subjetivo, las expectativas del contexto económico-político actual del país, que afectan al balance de la oferta y la demanda.

Delsart Rubén (2019) en su TFG titulado “Estudio de los Costos Directos de una empresa constructora de viviendas sociales”, Universidad Siglo 21 de la provincia de Córdoba-Argentina, demuestra en su análisis que, la rentabilidad en la construcción de viviendas tradicionales, es muy sensible a las variaciones de consumos de mano de obra y está estrechamente relacionada a las dilaciones de plazo.

La problemática de este trabajo, se basa en confeccionar un análisis integral de los estados financieros en el corto y largo plazo, también, sobre las características que presenta el ente y el entorno en el que debe desenvolverse, a fin de proponer una solución para mejorar la liquidez y rentabilidad de la empresa Edisur S.A., siendo el periodo bajo análisis 2022-2023.

Objetivo general: Analizar la situación financiera y económica de la empresa Edisur S.A., en el periodo contable 2023.

Objetivos específicos: Analizar la liquidez, solvencia y solidez patrimonial de la empresa Edisur S.A., en el corto y largo plazo. Analizar la rentabilidad de la empresa

Edisur S.A., en el periodo contable 2023. Implementar un plan para disminuir costos y aumentar los ingresos por ventas de la empresa Edisur S.A., en el año 2023.

En el presente desarrollo se elige realizar un análisis sobre la situación financiera y económica de la firma, siendo importante estos aportes para poder determinar soluciones alternativas, con el fin de mitigar riesgos de un entorno cambiante y aprovechar las oportunidades que se presentan en el rubro inmobiliario, para lograr que la gestión financiera sea más eficiente en el largo plazo.

Análisis de situación Organizacional.

Para evaluar la situación actual de la compañía, se utiliza la herramienta de análisis denominada Matriz FODA. (Ver anexo 7).

Análisis de contexto.

Para analizar el contexto en el que debe desenvolverse Edisur S.A., se utiliza las herramientas PESTEL y Cinco Fuerzas de PORTER permitiendo conocer la competitividad y la posición de la sociedad en el mercado. (Ver anexos 5 y 6).

Descripción de la situación.

Se puede determinar que Edisur S.A., posee cualidades a su favor, siendo destacadas: su experiencia en el mercado, su amplia gama de productos y stock en tierras. En cambio, debe centrar su atención: en la dependencia del mercado local y de los inversores, ya que son cuestiones que se deben mejorar para que la sociedad logre expandirse y pueda sumar alternativas de inversión para las construcciones de sus proyectos. (Ver anexo 7).

La sociedad tiene la capacidad de atraer clientes, debido a su amplia gama de bienes, precios y financiación, también cabe destacar su reputación y calidad. Por ello, aquellos productos que son sustitutos, no son un riesgo para la misma.

Siendo un mercado en el que existen varias empresas competidoras, lo cual puede influir en los precios de los bienes a ofrecer, además, posee altas barreras para ingresar por la costosa inversión que se requiere.

Los proveedores son uno de los determinantes de las variaciones de los precios de materiales y se ve reflejado en los precios finales de los proyectos a ofrecer. (Ver anexo 6).

Existen otros factores que influyen en la gestión de la firma, como los son la economía y la política, por ejemplo: el porcentaje de inflación es de 276,2% interanual, que se ve reflejado en el incremento de los precios y la disminución en el consumo. También, lo son los factores social, tecnológico, ecológico y legal. Por lo que, la empresa debe lograr adaptarse a los cambios de su entorno para mantener la rentabilidad o que no se vea afectada en grandes escalas y logrando así, perdurar en el tiempo. (Ver anexo 5).

Se utilizan las herramientas de análisis vertical y horizontal, basándose en los datos aportados en los estados de situación patrimonial y de resultados de la empresa, en los periodos 2022 y 2023. Los mismos se encuentran detallados en los anexos 8 y 9.

En el año 2023, el porcentaje del activo corriente es de 44% y del activo no corriente de 56%, en base al activo total. Además, el pasivo corriente es 29,32%, el pasivo no corriente es de 39,24% y el patrimonio neto 31,45%, con respecto al total de

activo. Debido a que el porcentaje del activo corriente es mayor al pasivo corriente, se determina que el activo se encuentra financiado con obligaciones a largo plazo, siendo el 68,55% capital de terceros y el 31,45% con capital propio.

Respecto a los costos por ventas, posee un 87%, del resultado bruto un 13% y el resultado neto del ejercicio es de 77%, tomando como base el valor total de las ventas. La cuenta gastos de comercialización tiene un 17%, siendo uno de los porcentajes más elevados pero no es considerado muy significativo.

Realizando una comparación entre ambos periodos, se determina que hay una diferencia negativa en el resultado bruto, de -77% y el resultado neto de la ganancia fue menor, siendo de -10%, lo que equivale a un monto de \$744.474.041,68.

Marco teórico

Según Burguete A. (2017), realizar un análisis financiero es un diagnóstico integral, el mismo ayuda a detectar los recursos que posee la empresa para luego, administrarlos de manera eficiente. Para ello, “la principal información de carácter económico y financiero de un ente está constituida por sus estados financieros, conocidos también como estados contables” (Lattuca, 2020, pág. 1).

Las normas contables argentinas regulan la presentación de los estados contables del ente, los autores Parada & Errecaborde (2018), establecen que se encuentran enmarcadas dentro del contenido de la RT 16, siendo de reconocimiento y medición general la RT 17 y se complementa con normas generales de presentación o exposición, la RT 8. También, la RT 6 contiene los métodos de ajuste por inflación y la RT 21 establece el procedimiento debido para la presentación de estados consolidados.

Para evaluar y comparar la situación financiera y económica de la empresa, se utilizan dos métodos: análisis vertical, “consiste en expresar en porcentajes las cifras de un estado financiero” y análisis horizontal, “consiste en comparar análisis financieros homogéneos en periodos consecutivos” (Lavallo Burguete, 2014, págs. 9,13).

El autor Pérez J. (2020), afirma que el objetivo de realizar un análisis de la situación financiera a corto plazo, se basa en determinar la capacidad del ente para afrontar las obligaciones correspondientes durante el lapso de un año.

El análisis de la situación financiera a largo plazo, permite conocer la capacidad del ente para atender sus compromisos totales. La variable a analizar es el endeudamiento, el cual refleja “la participación que tienen los capitales de terceros en la mezcla de los aportes de recursos” (Pérez, 2020, pág.134).

En cuanto “el análisis económico consiste principalmente en determinar el tanto por ciento de rentabilidad de capital invertido en el negocio y la medida en que ese capital genera resultados, así como también los costos fijos involucrados”. (Cereceda , Pantano , & Toledo , 2021, pág. 5).

En el análisis financiero de corto plazo Pérez J. (2020), indica los siguientes ratios: liquidez corriente, establece “por cada peso que se adeuda en el corto plazo, cuántos pesos se cuentan para hacer frente a dichas obligaciones” (pág. 56); antigüedad de inventarios, rotación de las ventas, antigüedad de créditos por ventas y plazo de cobranza de ventas determinan el ciclo operativo bruto, pretende “averiguar los días que se demora desde que la mercadería o la materia prima ingresa al depósito, hasta que se vende – antigüedad de inventarios- y luego, hasta que se cobra” (pág.75). La diferencia

entre éste y el plazo de pago de las compras hacen al ciclo operativo neto, “es lo que debe ser cubierto con capital corriente, para que la empresa pueda funcionar financieramente” (pág. 78).

También, Pérez J. (2020) nombra el ratio de liquidez necesaria, “pretende lograrse un indicador que sirva para determinar la suficiencia del índice de liquidez corriente” (pág. 82); y rotación del capital corriente, “su utilidad radica en compararlo a través del tiempo, ya que si el índice aumenta, estará indicando que se cuenta con menos capital corriente en relación a las ventas” (pág. 89).

Concluye Pérez J. (2020), es importante utilizar como herramienta de análisis el estado de flujo de efectivo, ya que proporcionará respuestas sobre la capacidad y situación financiera de la empresa en el último periodo y proporcionará una perspectiva futura sobre la misma.

En el análisis del largo plazo, Pérez J. (2020), resuelve que el endeudamiento podrá ser soportado en la medida que se cuente con los recursos necesarios para afrontar las obligaciones y que el costo sea inferior al rendimiento de la empresa. Asimismo, que la inmovilización “en la medida que la proporción de activos no corrientes sobre el total de activos resulte mayor, ello le otorga menores posibilidades para disponer de sus bienes en cualquier momento” (pág.144).

El análisis económico es definido por Pérez J. (2020), como la capacidad del ente para generar resultados, siendo denominada rentabilidad. Se distingue la rentabilidad del patrimonio, da a “conocer la productividad de los fondos aportados por los propietarios” (pág.162). Y rentabilidad del activo, busca “establecer cuál ha sido la

eficiencia en la gestión de los recursos totales, independientemente de cómo se financien” (pág.167).

Diagnóstico

A través del siguiente análisis, se desea evaluar la solvencia de la empresa, la capacidad que posee para cumplir con sus obligaciones y la factibilidad de las inversiones, en los periodos contables 2022 y 2023.

En ambos periodos hay un margen para cubrir a los acreedores y demuestra que los activos más líquidos no logran cubrir las obligaciones a corto plazo. Como también, la brecha de tiempo desde que ingresa la mercadería hasta su venta y cobro, es mayor al del pago de los proveedores, dificultando la cancelación de las deudas. (Ver anexo 10).

El índice de liquidez necesaria es mayor al de liquidez corriente, este último no es suficiente para cubrir la diferencia existente entre el flujo de ingresos y egresos. Según la teoría, el indicador debería ser, según el caso planteado, de 2,51 de liquidez corriente (en el año 2023) para evitar problemas financieros, lo que no ocurre en lo deducido. (Ver anexo 10).

Además, se determina que el ratio de capital corriente del año 2023 en comparación con el año 2022 es menor, reflejando que la empresa posee más capital corriente en relación a las ventas. (Ver anexo 10).

A través del análisis del estado de flujo de efectivo, se termina que la empresa bajó su deuda financiera, a través de la distribución de resultados y cancelación de préstamos. Las actividades de inversión en el año 2023 tomaron dinero de fuentes de

financiación externas y luego, de las actividades operativas. En el año 2022, solo de fuentes externas por lo que, las actividades de financiación aportaron al activo trabajo. (Ver anexo 11)

En largo plazo, el 56% de los bienes se encuentran inmovilizados, esto quiere decir que no son bienes de fácil realización. La estructura del capital, deja a entrever que el patrimonio del ente no logra financiar a los activos en el corto plazo pero si a los activos no corrientes con recursos propios y de terceros a largo plazo. Siendo en gran medida financiado por capital de terceros, lo que incrementa el riesgo de los acreedores. (Ver anexo 12). En contraste con la teoría, el indicador de endeudamiento no debería superar a 1, en caso de no existir alguna dificultad financiera, lo que difiere del resultado obtenido.

Efectuado el análisis económico, se observa que las ventas no son muy frecuentes pero el margen de éstas es elevado, lo que influye en la liquidez y la rentabilidad de la empresa. Se obtiene una rentabilidad por utilizar los fondos de inversores para financiar los activos, por lo que no existe una pérdida. Según la teoría aplicada, el índice de rentabilidad económica debe ser mayor a 1, coincidiendo con el caso planteado.

También debe tenerse en cuenta la influencia de factores externos, como la tasa de inflación que disminuye la capacidad de financiación, los resultados de la empresa; las políticas económicas del país; la baja del PBI disminuyendo el consumo y las ventas; y la competencia ya que es significativa. (Ver anexo 14).

En el año 2022 la rotación del activo fue casi el doble y el margen sobre las ventas fue mayor. Además, la rentabilidad del patrimonio neto que genera retorno de inversión sería un resultado favorable en ambos periodos. (Ver anexo 13).

Conclusión diagnóstica.

En conclusión, se detecta que el capital se financia en gran medida con aportes de terceros, lo que implica altos costos financieros y mayores montos de obligaciones que pagar. Esto podría perjudicar a la empresa reduciendo la rentabilidad y comprometiendo la liquidez.

Por lo que, se propone para mejorar la gestión de la deuda y reducir los costos de la misma, la implementación de financiación propia, con el objetivo de incrementar el porcentaje de la liquidez y de la rentabilidad.

Plan de implementación

Luego de los análisis efectuados se presentan tres propuestas para Edisur S.A. Una de ellas es implementar contratos de leasing o arrendamiento con opción a compra, la segunda alternativa, es sumar como servicio la administración de los consorcios y/o edificios, y la tercera opción, es ofrecer un plan de financiación propio sin intervención de financieras.

De las tres ideas propuestas se decide abordar la implementación de contratos de Leasing, ya que es una manera de financiar los bienes inmuebles con tasas de intereses menores que las financieras y lograr satisfacer las necesidades de vivienda de los clientes en el corto plazo, lo que incrementaría las ventas, mejoraría la liquidez y

rentabilidad de la firma. Además, no requiere de una gran inversión inicial para su puesta en marcha.

Objetivo General: Incrementar la liquidez de Edisur S.A. en el periodo 2024-2025, en un 50%.

Objetivos Específicos: Implementar contratos de Leasing en la administración, para financiar las ventas de los bienes, y obtener mejor liquidez en el periodo. Aumentar las ventas en un 60% durante el periodo 2024-2025. Aumentar los ingresos en un 60% en el largo plazo. Disminuir las obligaciones en el corto y largo plazo. Mejorar la rentabilidad en un 50% en un lapso de dos años.

El alcance temporal para el desarrollo del plan, conlleva a un periodo de tiempo de dos años consecutivos, comenzando en el año 2024 y teniendo como base los estados financieros del periodo 2023 para los respectivos análisis. El alcance geográfico, se implementará en la provincia de Córdoba-Argentina, donde se encuentra ubicada la sede principal de la empresa.

Las acciones a realizar para llevar a cabo la implementación del proyecto son:

Plan de acción 1: Análisis de la estructura financiera y económica de la empresa. Se analizan los estados contables del periodo 2023, y se establece la situación financiera de la empresa, con el fin de detectar problemas y determinar soluciones para ello, seleccionando la estrategia a implementar. También, es importante realizar un análisis del mercado, para determinar cuáles son los potenciales clientes.

Plan de acción 2: Implementación de la estrategia financiera. Se selecciona aquellos proyectos conformes a los potenciales clientes, se realizan los cálculos y se implementa un plan de pagos que sea acorde al segmento que se desea cubrir. Además, se realiza una proyección del flujo de caja para tener una aproximación de los ingresos, egresos y de los resultados a obtener, teniendo en cuenta la inflación del momento. En esta etapa, es esencial confeccionar los contratos de Leasing para poner en marcha la propuesta y dar a conocer la misma a los clientes a través de publicidad. Todo esto se debe controlar y hacer ajustes durante el proceso.

Plan de acción 3: Evaluación y control de los resultados. Realizar una evaluación en base a los objetivos que se pretenden lograr, como son: la disminución de las deudas, el incremento de las ventas, liquidez y rentabilidad. Además, mantener un seguimiento de la propuesta, para llevar un control y realizar los ajustes necesarios, utilizando los métodos de análisis vertical y horizontal, los cuales permitirán una comparación entre los periodos; análisis financiero en el corto y largo plazo; y análisis económico. (Ver anexo 15).

Las actividades a desempeñar se encuentran asociadas a las áreas de Administración, Finanzas, Legales, Inteligencia Comercial, Ventas y Marketing. Interviniendo respectivamente las direcciones de Administración, Comercial, Comunicación, Marketing y Ejecutiva.

Siendo los responsables de ejecutar las tareas correspondientes a la primera etapa, el asesor financiero, quien se encargará de los análisis financiero y económico de sociedad, y empleados del área de Inteligencia Comercial y de Ventas para la evaluación de mercado. En la segunda etapa, un contador interno se encargará de

seleccionar los proyectos y realizar un plan de pagos acorde; un abogado, quien confeccionará los contratos y se desempeñará en la parte legal; empleados del área de marketing para publicitar los productos; y el asesor financiero, confeccionará una proyección del flujo de fondos, se encargará de controlar y aplicar los ajustes a considerar. En la tercera y última etapa, el asesor financiero es quien se hará cargo de realizar un seguimiento, las evaluaciones, control, ajustes pertinentes.

Se detalla la distribución del tiempo, utilizando el diagrama de Gantt, para ejecutar las actividades definidas en el plan de acción, siendo éste mensual en los periodos 2024 y 2025, con el objetivo de lograr una mejor administración de las actividades a desarrollar. (Ver anexo 16).

Los recursos humanos involucrados, son aquellos trabajadores en relación de dependencia según las áreas que intervienen y el asesor financiero. También, los recursos materiales a emplear son aquellos utilizados por la empresa de manera regular: equipos informáticos, para cargar datos, realizar cálculos y proyecciones y confeccionar los contratos; gastos de oficina, como papel, tinta, lapiceras; instrumentos legales y contables para una correcta aplicación; y publicidad, para incentivar la venta.

Los costos de los recursos asignados son calculados en el presupuesto para los periodos 2024 y 2025, los mismos corresponden a los honorarios del asesor, siendo un total de \$20.487.270. (Ver anexo 17).

Los mecanismos utilizados para ejercer control, seguimiento y evaluación de la estrategia implementada son: el diagrama de Gantt donde se establecen los periodos de tiempo para llevar a cabo las acciones y un flujo de fondos para tener una proyección

sobre los rendimientos, de los ingresos y egresos efectuados por la firma, teniendo en cuenta la tasa de inflación. (Ver anexo 18).

También, son de utilidad las herramientas de análisis vertical y horizontal, análisis financiero, de corto y largo plazo, y análisis económico. (Ver anexos 19 y 20). El fin de estos métodos es comparar, evaluar y obtener resultados que permitan definir si la propuesta es viable o caso contrario, realizar los ajustes correspondientes.

Al implementar los contratos de Leasing, como estrategia financiera, se puede determinar a través de los análisis realizados: que los índices de liquidez corriente ha aumentado, disminuyendo la diferencia con el índice de liquidez necesaria que se desea cubrir.

Los indicadores de endeudamiento son menores, siendo de 1,72 y 1,13 (en periodo 2024-2025), aunque la empresa sigue siendo financiada por terceros, incrementa el aporte del capital propio.

Los porcentajes de la rentabilidad del activo crecieron entre en un 9% y 13%, como también lo hicieron las rotaciones de las ventas, aumentando 12% y 17% en los años 2024 y 2025, incrementa la rentabilidad del patrimonio y se obtienen beneficios por utilizar el capital de terceros. Además, las proyecciones arrojadas por el Banco Central de la República Argentina (2024), sobre las tasas de inflación, son favorables ya que disminuyen en los periodos 2024-2025, esto lleva a la reducción de los costos en los materiales de construcción y promueve la venta de los bienes.

Los factores críticos detectados son la competencia en el mercado, la financiación con terceros y los cambios políticos, influyendo en los costos financieros,

en las ventas, en la rentabilidad y la liquidez. Se estima que para reducir estos riesgos es necesario diferenciarse en el mercado pactando condiciones claras en los contratos, que permitan reducir los costos de financiación y ofrecer mejores precios en los proyectos, además, llevar un control sobre la situación financiera y económica de la sociedad.

Conclusión

Habiendo estudiado la empresa Edisur S.A., se puede observar que los factores de su entorno influyen en la estabilidad de ésta, por lo que debe adaptarse a los cambios que se presentan para lograr perdurar en el tiempo. Siendo por ejemplo: factores económicos y sociales, como el índice de inflación y la tasa del PBI, las políticas implementadas y los avances tecnológicos.

A través del análisis de situación de la compañía, se determina que se encuentra en una posición favorable frente a sus clientes, su poder de negociación con sus proveedores es cambiante, la competencia del mercado es alta, existen productos sustitutos pero logra destacarse de ellos por la calidad de sus proyectos y su trayectoria en el rubro inmobiliario.

Los autores explican a través de sus teorías, los diferentes métodos de evaluación de los estados financieros, a través de la aplicación de los índices, lo es de gran ayuda para obtener una mejor interpretación de la situación financiera y económica por la que atraviesa la sociedad en el corto y largo plazo, además, lograr utilizar la información adquirida para realizar una proyección futura más efectiva.

Los resultados obtenidos luego del análisis realizado en los periodos 2022-2023, demuestran que se cuenta con alta participación del capital de terceros, los bienes que

comercializa no son de fácil realización, la rotación de sus ventas no es fluida, y esto influye en la liquidez de la empresa. También, desde el análisis económico se observa que la rentabilidad de los activos disminuyó en el periodo 2023 y se obtiene beneficios por utilizar el capital de terceros, siendo la tasa de inflación elevada y dificulta la capacidad de financiación, y la baja en los porcentajes del PBI que repercute negativamente en el consumo y en las ventas.

Debido a estos análisis se propone a Edisur S.A., como estrategia financiera en el largo plazo, siendo los periodos 2024-2025, contratos de Leasing en proyectos seleccionados, a fin de mejorar la liquidez en un 50%, incrementar los ingresos por ventas en un 60% y la rentabilidad un 50%.

Para demostrar la viabilidad del proyecto que se estima desarrollar, se confecciona un flujo de caja, en el cual se obtiene resultados favorables en los porcentajes de rentabilidad. Alcanzando una rentabilidad del 34% en el primer año y de 40% en el segundo, y el ROI calculado es positivo.

A fin de controlar y evaluar la estrategia implementada, se utiliza el diagrama de Gantt para cumplir con el tiempo preestablecido. Además, las herramientas de análisis vertical y horizontal, donde se efectúan comparaciones con los periodos anteriores y se determina que los porcentajes de ganancia son mayores.

Luego, a raíz de los análisis financieros y económicos, se determina para los periodos 2024-2025: en el caso del índice de endeudamiento disminuye, siendo de 1,72 y 1,13; el indicador de la rentabilidad del activo aumenta en 9% y 13%, también, la

rotación de las ventas; y de la liquidez corriente incrementa pero no logra cubrir el índice de liquidez necesaria.

Como apreciación personal, basada en las evaluaciones efectuadas sobre el proyecto, se deduce que el mismo es viable y se cumple con la mayoría de los objetivos planteados ya que se puede demostrar resultados favorables y alentadores, como por ejemplo, en el largo plazo se logra mejorar los porcentajes de liquidez corriente y de rentabilidad, además, el índice de endeudamiento disminuye, la rotación de las ventas incrementa, como así también, lo hacen los ingresos de la compañía.

Recomendación

Considerando que la compañía posee proyectos de construcción de viviendas particulares, comercios y oficinas para cubrir las diferentes necesidades de los clientes, siendo las mismas de carácter habitacional y laboral, se sugiere desde el punto de vista profesional evaluar la posibilidad de expandir el negocio, diversificando en nuevos nichos de mercado, como lo es el sector turístico de la provincia, por ejemplo hoteles y complejo de cabañas. La idea se basa en ampliar la cartera de clientes e inversores, incrementar las ventas e ingresos, y mejorar la rentabilidad y la liquidez de la sociedad.

Además, sería una manera de mitigar los riesgos económicos debido a las fluctuaciones económicas y políticas del país, como también, del mercado inmobiliario.

Es importante al momento de realizar un proyecto, analizar los puntos fuertes y débiles que tiene la firma y el contexto en el que se encuentra, además, confeccionar una planificación sobre las actividades para mantener un orden y claridad en los objetivos que se desean lograr, un presupuesto con los posibles costos en los que se

incurrirá y en un flujo de efectivo. Todo ello servirá para obtener información financiera y económica, así determinar si la propuesta se puede ser llevada a cabo sin recaer en pérdidas futuras.

También, efectuar un control de los estados a través de un análisis integral, de manera regular, para evaluar la situación financiera en la que se encuentra la empresa, lo que aporta información sobre su desempeño y ayuda en la toma de decisiones de manera eficaz.

Bibliografía

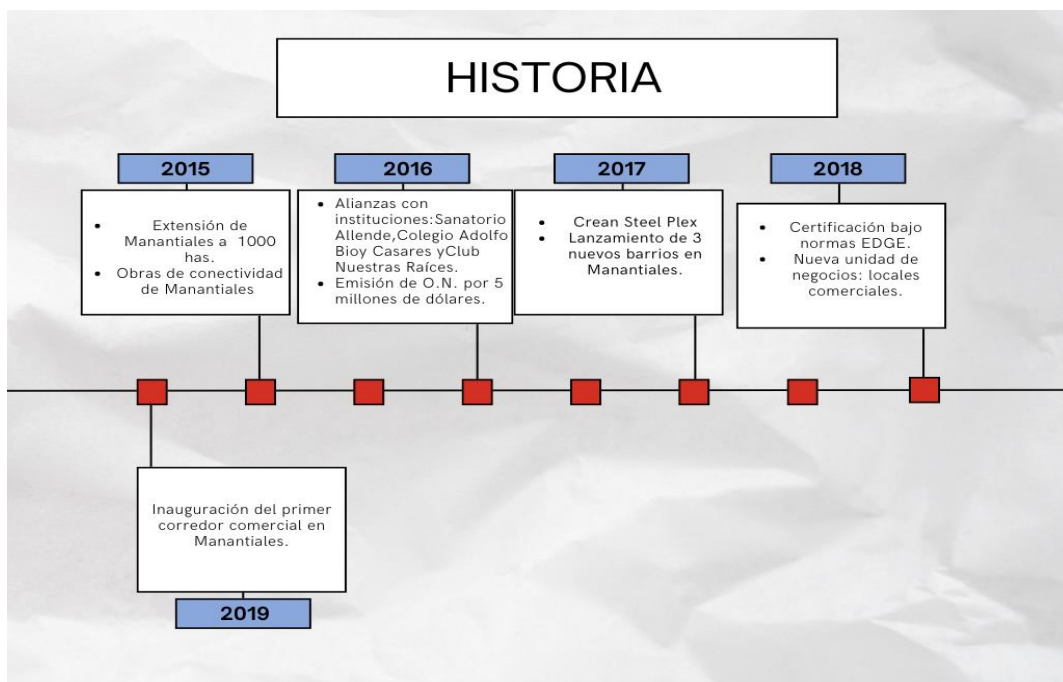
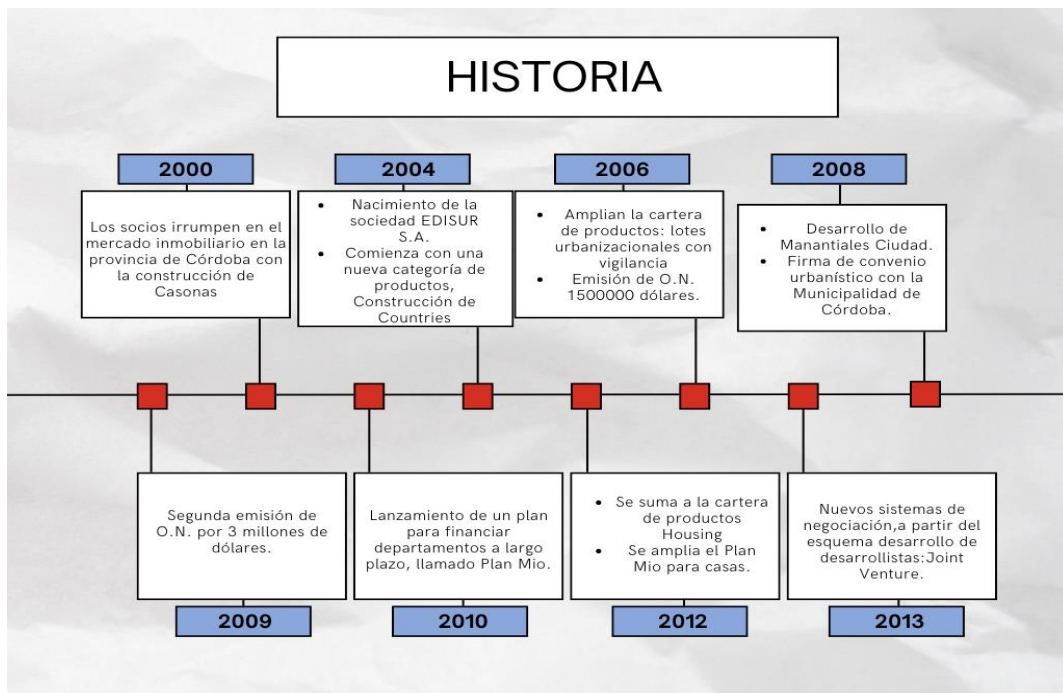
- (ADMISIÓN UTEM, 2019) *¿Cómo influye la tecnología en las empresas?*. Obtenido de <https://admission.utem.cl/2019/12/26/como-influye-la-tecnologia-en-las-empresas/>.
- Aráoz, C. (2018). *Proyecto de Inversión Inmobiliario para los Hermanos SRL en la Provincia de Tucumán*. (Trabajo Final de Graduación). Universidad Siglo 21, Córdoba, Argentina. Obtenido de <https://repositorio.21.edu.ar/bitstream/handle/ues21/16655/ARAOZ%20MARTINEZ%20Conrado.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.
- (Argentina.gob.ar, 2019) *El Gobierno Nacional actualizó los reglamentos para la construcción de obras*. Obtenido de <https://www.argentina.gob.ar/noticias/el-gobierno-nacional-actualizo-los-reglamentos-para-la-construccion-de-obras>
- (Argentina.gob.ar, 2024) *Proyecto de Ley de Presupuesto General de la Administración Nacional*. Obtenido de https://www.economia.gob.ar/onp/documentos/comunicados/proy_presupuesto2025.pdf
- (Banco Central de la República Argentina, septiembre de 2024) *Resultados del Relevamiento de Expectativas de Mercado*. Obtenido de <https://www.bcra.gob.ar/Pdfs/PublicacionesEstadisticas/relevamiento-expectativas-mercado-sep-2024.pdf>.
- (Boletín Oficial, 2023) *Bases para la reconstrucción de la economía argentina*. Obtenido de <https://www.boletinoficial.gob.ar/detalleAviso/primera/301122/20231221>.
- (Boletín Oficial, 2024) *Ley de Bases y puntos de partida para la libertad de los argentinos*. Obtenido de <https://www.boletinoficial.gob.ar/detalleAviso/primera/310189/20240708>.

- Casaverde L. (2019). *Los costos y su influencia en la rentabilidad de la empresa constructora freak Constructores y Constructores SRL*. Universidad César Vallejo, Cusco, Perú. Obtenido de https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/62549/Castillo_CS-Casaverde_LJ-SD.pdf.
- Castillo S. (2019). *Los costos y su influencia en la rentabilidad de la empresa constructora freak Constructores y Constructores SRL*. Universidad César Vallejo, Cusco, Perú. Obtenido de https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/62549/Castillo_CS-Casaverde_LJ-SD.pdf.
- Cereceda F., Pantano A., Toledo C. (2021). *Análisis Financiero de EECCs. Guía del Joven Profesional*, (8.0).
- (Consejo Profesional de Ciencias Económicas de San Juan, 2024). Obtenido de https://www.cpcesj.org.ar/web/pages/home_st_aranceles
- Burguete A. (2017). *Análisis Financiero*. México: UNID.
- Dagnino D. (2017). *Estudian cómo minimizar las consecuencias ambientales de la construcción*. Obtenido de https://argentinainvestiga.edu.ar/noticia.php?titulo=estudian_cmo_minimizar_las_consecuencias_ambientales_de_la_construccion&id=2896.
- Delsart, R. (2019). *Estudio de los Costos Directos de una empresa constructora de viviendas sociales. (Trabajo Final de Graduación)*. Universidad Siglo 21, Córdoba, Argentina. Obtenido de <https://repositorio.21.edu.ar/bitstream/handle/ues21/16075/DELSART%20RUBEN.pdf?sequence=1>.

- (Estadistica.cba.gov.ar, 2024.) *En julio el costo de la construcción en Córdoba aumentó 4,86%*. Obtenido de <https://estadistica.cba.gov.ar/publicacion-sfi/en-julio-el-costo-de-la-construccion-en-cordoba-aumento-081/>.
- (Grupo Edisur, 2024) Obtenido de: <https://www.grupoedisur.com.ar/web/es/>.
- Lattuca A. (2020). *Auditoría Conceptos y Métodos*. (5a. ed). Rosario: Foja Cero.
- Parada R. - Errecaborde J. (2018). *Resoluciones Técnicas Vigentes*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Errepar.
- Pérez J. (2020). *Análisis de estados financieros: fundamentos, análisis prospectivo e interpretación bajo distintas perspectivas*. (1a. ed). Córdoba: EDUCC.
- Werny M. , Ocaranza A. & Poveda C. (2023). Informe de Avance de nivel de actividad. *Informes técnicos*, 7 (18). Obtenido de https://www.indec.gob.ar/uploads/informesdeprensa/pib_09_23E4739771F4.pdf.
- Werny M., Ocaranza A. & Poveda C. (2024). Informe de Avance de nivel de actividad. *Informes técnicos*, 8 (210). Obtenido de https://www.indec.gob.ar/uploads/informesdeprensa/pib_09_24A6C1B370F2.pdf.

Anexos

Anexo N°1: Historia.



Fuente: elaboración propia basado en datos aportados por la empresa.

Anexo N° 2: Estructura de la Organización.

Dirección de Administración		Dirección de Gestión y Desarrollo	
Dirección de Producción		Dirección Comercial, de Comunicación y Marketing	
ÁREAS DE TRABAJO			
ARQUITECTURA OBRAS PROPIAS	VENTAS	CAPITAL HUMANO	
ARQUITECTURA OBRAS DE TERCEROS	POSTVENTA	SISTEMAS	
DESARROLLO URBANO	RELACIÓN CON PROPIETARIOS	LEGALES	
GESTIONES	MARKETING	DESARROLLADOR DE DESARROLLISTAS	
OBRAS DE LOTEOS	COMUNICACIÓN Y PRENSA	PLANIFICACIÓN Y COSTOS	
OBRAS DE LOTEOS II	ADMINISTRACIÓN	COMPRAS Y CONTRATACIONES	
OBRAS DE TERCEROS	PROCESOS	MANTENIMIENTO	
OBRAS PROPIAS	FINANZAS		

Fuente: grupoedisur.com.ar, 2024.

Anexo N° 3: Cartera de Productos.

PRODUCTOS			
RESIDENCIALES	CASAS		Casas E
			Casas Mirador
	CASONAS		Casonas del Sur
	LOTEOS	urbanizaciones	Claros del Bosque
			Claros Village
			Terranova
			Miradores de Manantiales I y II
			Lomas de Manantiales
			Campos de Manantiales
			Pampas de Manantiales
		Country	Cañuelas Chico
	Cañuelas Village		
HOUSING		Housing de Miradores	
EDIFICIOS		Flats del Parque	
NO RESIDENCIALES	LOCALES		Shop Miradores
INDUSTRIAL	PANELES A MEDIDA		Kit de perfiles
			Paneles, armados, muro
			Ventana
	PANELES ESTÁNDAR		Vigas
			Cabriadas
			Puertas
			Piso Residenciales
	SISTEMA MODULAR		Comerciales
			Hoteleros varios

Fuente: elaboración propia basado en datos aportados por la empresa.

Anexo N° 4: Usuarios Internos y Externos.

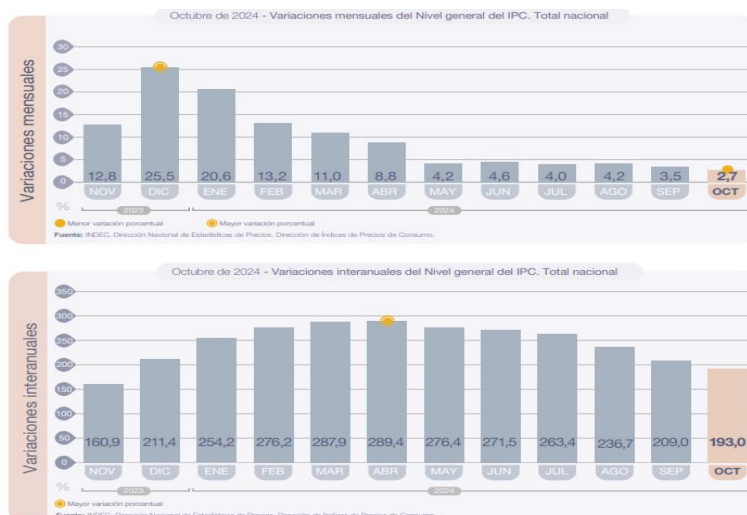
USUARIOS	INTERNOS	ACCIONISTAS	Contador Público Horacio Praga
			el Ingeniero Civil Fernando Reyna
			Arquitecto Rubén Beccacece
		GRUPO DIRECTIVO	Director Suplente Gonzalo M. Parga
		SINDICOS	Pablo José Centeno
	José María Gonzalez		
	EMPLEADOS	profesionales, técnicos, administrativos y operarios	
	EXTERNOS	PROVEEDORES	Pymes locales
		SINDICATOS	Sindicato de Petroleros
			EMPRESAS INVERSORAS
		Sanatorio Allende	
		Colegio Bioys Casares	
		Club Nuestras Raíces	
		BANCOS	Banco de Córdoba
			Banco Nación
			Banco Mundial
		CONSEJO DE LA CONSTRUCCION VERDE DE ESTADOS UNIDOS	
COMPETIDORES	Grupo Proaco		
	Mérida Desarrollos inmobiliarios		
	Grupo Barletta		
	Grupo Sancor Seguros		

Fuente: elaboración propia basado en datos aportados por la empresa.

Anexo N° 5: Análisis Externo, PESTEL.

ANÁLISIS PESTEL		
FACTORES POLÍTICOS	según la actualización en el boletín oficial.gob.ar (2024), “la renegociación o rescisión de los contratos: de obra pública, de concesión de obra pública, de construcción o provisión de bienes y servicios y sus contratos anexos y asociados”.	Favorece a empresas constructoras, incentivando iniciativas privadas para desarrollos de infraestructuras públicas, ofreciendo mayor seguridad de inversión.
FACTORES ECONÓMICOS	en www.indec.gob.ar (2024) calcula que, “el porcentaje de inflación interanual es del 276,2%”. Como también, en el mes de julio de 2024, el índice del costo de la construcción de Córdoba fue del 0,81% y del 228% en relación a julio de 2023. (estadística.cba.gov.ar, 2024).	Esto impactado en los costos de materiales de construcción y precios de las viviendas, e influyendo en la capacidad de los consumidores para financiar sus compras.
FACTORES SOCIALES	www.boletín oficial.gob.ar (2023) publicó que, “se produjo un incremento en el porcentaje de los índices de pobreza de la población en un 45% y una caída abrupta del salario de los trabajadores”	Esto se ve reflejado en la caída del consumo, afectando a los negocios inmobiliarios.
FACTORES TECNOLÓGICOS	La U.T.M. (2019) afirma que, “el impacto de la tecnología en las empresas puede llegar a ser tan alto, que las organizaciones deben redefinir rápidamente su modelo de negocios y adaptarse a la economía digital”	Beneficia en la optimización de procesos, reducción de costos, en la toma de decisiones y en la competitividad.
FACTORES ECOLÓGICOS	La universidad Argentina de la Empresa, realizó un proyecto “con el objetivo de estudiar la factibilidad técnica de la reutilización y el reciclaje de los materiales recuperados de residuos en nuevas aplicaciones en la industria de la construcción” (Dagnino D., 2017).	Puede beneficiar a la sociedad obteniendo mayor eficiencia operativa y acceso a nuevas oportunidades de negocio.
FACTORES LEGALES	la Resolución MIOPyV 30/2019, actualización de reglamentos CIRSOC e INPRES- CIRSOC, contempla los nuevos métodos de análisis y estrategias de diseño estructural (argentina.gob.ar, 2019)	La empresa debe realizar su actividad cumpliendo con reglado para que el proyecto sea viable.

Fuente: elaboración propia basado en datos aportados por la empresa.



Fuente: www.indec.gov.ar

Anexo N° 6: Análisis del contexto, Cinco Fuerzas de PORTER.

CINCO FUERZAS DE PORTER		
CLIENTES	<ul style="list-style-type: none"> los consumidores tienen varias opciones en el mercado inmobiliario se tiene acceso a la información sobre los precios posee buena reputación frente a sus clientes brinda calidad en sus proyectos variedad de productos y precios financiación en sus proyectos 	La amenaza es baja, ya que la empresa tiene buena reputación y variedad en sus proyectos y productos que ofrece
PROVEEDORES	<ul style="list-style-type: none"> Cambios en la oferta y demanda de los materiales, pueden influir en los costos al ser un mercado concentrado, tienen mayor poder de negociación si las relaciones son a largo plazo, reduce su poder de negociación 	El poder de negociación dependerá de la concentración y de disponibilidad de los materiales
COMPETIDORES	<ul style="list-style-type: none"> se enfrenta con competidores locales la calidad de sus productos y trayectoria pueden beneficiarla de la competencia al ser un mercado en crecimiento puede aumentar la competencia 	la competencia es alta, lo cual influye en los precios y en la rentabilidad
PRODUCTOS SUSTITUTOS	<ul style="list-style-type: none"> construcciones de madera construcciones de adobe construcciones prefabricadas los consumidores pueden dirigirse a otras alternativas de viviendas, que sean más accesibles pero de menor calidad 	no se considera que sea una amenaza, ya que la empresa brinda alternativas y calidad en sus productos.
POTENCIALES NUEVOS PARTICIPANTES	<ul style="list-style-type: none"> es necesario altas inversiones, por lo que se dificulta el ingreso de nuevos participantes las regulaciones o normativas pueden dificultar el ingreso de nuevos competidores requieren elevados gastos de marketing La economía puede influir en la inversión 	los altos costos y las normativas que deben cumplirse sirven de barreras para el ingreso de nuevos competidores, se considera una amenaza moderada.

Fuente: elaboración propia basado en datos aportados por la empresa.

Anexo N°7: Análisis de la situación organizacional, Matriz FODA.

MATRÍZ FODA	
FORTALEZAS	Experiencia en el mercado
	Solvencia económica
	Cuenta con un modelo de negocio integral
	Brinda diferentes categorías de productos
	Posee un gran stock en tierras
DEBILIDADES	Dependencia del mercado local
	Dependencia de los inversores para proveerse de capital y para el desarrollo de las construcciones
	Acrecentamiento en los precios por las variaciones en los costos de los materiales de construcción
OPORTUNIDADES	Implementación de tecnologías innovadoras y complementarias a la construcción
	Crecimiento en el mercado inmobiliario
	Llevar a cabo prácticas sostenibles
	Planes accesibles de financiamiento para propiedad horizontal y vertical
	Expandirse geográficamente
AMENAZAS	Inestabilidad económica, como la inflación
	Crecimiento de la competencia en el mercado local
	Cambios normativos, regulaciones gubernamentales

Fuente: elaboración propia basado en datos aportados por la empresa.

Anexo N° 8: Análisis Vertical.

ANÁLISIS VERTICAL				
ESTADO DE SITUACIÓN PATRIMONIAL- EMPRESA EDISUR S.A.				
ACTIVO				
ACTIVO CORRIENTE	2023	%	2022	%
Disponibilidades	\$ 3.820.770.943,12	4%	\$ 817.562.698,88	0,87%
Créditos por ventas	\$ 1.041.032.074,28	1%	\$ 1.572.562.302,83	1,68%
Otros Créditos	\$ 1.290.043.385,65	1%	\$ 1.157.029.356,80	1,24%
Bienes de Cambio	\$ 38.519.775.929,27	38%	\$ 36.162.959.695,05	38,69%
TOTAL DEL ACTIVO CORRIENTE	\$ 44.671.622.332,32	44%	\$ 39.710.114.053,56	42,49%
ACTIVO NO CORRIENTE				
Créditos por ventas	\$ 1.493.425.705,46	1%	\$ 1.972.498.464,56	2,11%
Bienes de Cambio	\$ 37.473.027.578,68	37%	\$ 35.533.676.843,18	38,02%
Otros Activos	\$ 11.596.373.581,69	11%	\$ 10.882.176.606,32	11,64%
Bienes de Uso	\$ 5.358.596.649,77	5%	\$ 3.776.026.696,98	4,04%
Activos Intangibles	\$ 1.397.562,34	0%	\$ 1.543.440,67	0,00%
Participaciones Permanentes en Sociedades	\$ 1.455.865.434,40	1%	\$ 1.583.709.054,95	1,69%
TOTAL DE ACTIVO NO CORRIENTE	\$ 57.378.686.512,34	56%	\$ 53.749.631.106,66	57,51%
TOTAL DE ACTIVO	\$ 102.050.308.844,66	100%	\$ 93.459.745.160,22	100,00%
PASIVO				
PASIVO CORRIENTE	2023	%	2022	%
Deudas Comerciales	\$ 1.873.894.162,12	1,84%	\$ 6.286.827.123,20	6,73%
Remuneraciones y Cargas Sociales	\$ 340.340.334,88	0,33%	\$ 517.948.873,64	0,55%
Cargas Fiscales	\$ 215.369.469,02	0,21%	\$ 817.313.316,08	0,87%
Anticipos de Clientes	\$ 21.007.780.971,98	20,59%	\$ 24.430.294.096,56	26,14%
Préstamos	\$ 3.678.078.885,15	3,60%	\$ 2.678.671.101,60	2,87%
Otras Deudas	\$ 2.802.821.719,90	2,75%	\$ 3.989.851.842,40	4,27%
TOTAL DEL PASIVO CORRIENTE	\$ 29.918.285.543,05	29,32%	\$ 38.720.906.353,55	41,43%
PASIVO NO CORRIENTE				
Deudas Comerciales	\$ 266.696.500,00	0,26%	\$ 433.040.259,72	0,46%
Remuneraciones y Cargas Sociales	\$ 3.505.055,32	0,00%	\$ 14.849.425,82	0,02%
Cargas Fiscales	\$ 16.905.240.316,11	16,57%	\$ 11.458.456.106,40	12,26%
Anticipos de Clientes	\$ 16.867.693.776,20	16,53%	\$ 12.955.456.330,62	13,86%
Préstamos	\$ 5.477.401.970,99	5,37%	\$ 1.270.364.955,51	1,36%
Otras Deudas	\$ 521.248.768,65	0,51%	\$ 1.218.986.574,33	1,30%
TOTAL DE PASIVO NO CORRIENTE	\$ 40.041.786.387,28	39,24%	\$ 27.351.153.652,40	29,27%
TOTAL DE PASIVO	\$ 69.960.071.930,33	68,55%	\$ 66.072.060.005,95	70,70%
PATRIMONIO NETO	\$ 32.090.236.914,33	31,45%	\$ 27.387.685.154,27	29,30%
TOTAL DEL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	\$ 102.050.308.844,66	100,00%	\$ 93.459.745.160,22	100,00%

Fuente: elaboración propia basado en datos aportados por la empresa.

ANÁLISIS VERTICAL DE LA EMPRESA EDISUR S.A.				
ESTADO DE RESULTADO DEL PERIODO 2023				
OPERACIONES CONTINUAS	2023	%	2022	%
Ingresos por ventas	\$ 8.534.422.763,92	100%	\$ 16.458.232.330,48	100%
Costo de ventas	-\$ 7.438.763.444,83	-87%	-\$ 11.733.866.717,36	-71%
RESULTADO DEL EJERCICIO BRUTO	\$ 1.095.659.319,09	13%	\$ 4.724.365.613,12	29%
Resultado por Valuación de Bienes de Cambio al VNR	\$ 7.235.371.799,92	85%	\$ 7.336.521.056,25	45%
Gastos Administración	-\$ 1.040.978.972,80	-12%	-\$ 772.942.741,85	-5%
Gastos Comercialización	-\$ 1.461.560.929,27	-17%	-\$ 1.674.157.623,44	-10%
Resultados de inversiones en entes relacionados	-\$ 127.843.519,33	-1%	-\$ 669.219.462,82	-4%
Resultados Financieros y por Tenencia (incluye RECPAM)	-\$ 1.082.229.764,14	-13%	-\$ 1.001.606.632,96	-6%
Otros Ingresos y Egresos	\$ 7.679.842.687,59	90%	\$ 5.441.741.297,35	33%
RESULTADO ANTES DEL IMPUESTO A LAS GANANCIAS	\$ 12.298.260.621,06	144%	\$ 13.384.701.505,65	81%
Impuesto a las Ganancias	-\$ 5.735.711.440,53	-67%	-\$ 6.077.678.283,44	-37%
RESULTADO DEL EJERCICIO: GANANCIA	\$ 6.562.549.180,53	77%	\$ 7.307.023.222,21	44%

Fuente: elaboración propia basado en datos aportados por la empresa.

Anexo N° 9: Análisis Horizontal.

ANÁLISIS HORIZONTAL DE LA EMPRESA EDISUR S.A.				
ESTADO DE RESULTADO DEL PERIODO 2023				
OPERACIONES CONTINUAS	2023	2022	% V. Relativa	V. Absoluta
Ingresos por ventas	\$ 8.534.422.763,92	\$ 16.458.232.330,48	-48%	-\$ 7.923.809.566,56
Costo de ventas	-\$ 7.438.763.444,83	-\$ 11.733.866.717,36	-37%	\$ 4.295.103.272,53
RESULTADO DEL EJERCICIO BRUTO	\$ 1.095.659.319,09	\$ 4.724.365.613,12	-77%	-\$ 3.628.706.294,03
Resultado por Valuación de Bienes de Cambio al VNR	\$ 7.235.371.799,92	\$ 7.336.521.056,25	-1%	-\$ 101.149.256,33
Gastos Administración	-\$ 1.040.978.972,80	-\$ 772.942.741,85	35%	-\$ 268.036.230,95
Gastos Comercialización	-\$ 1.461.560.929,27	-\$ 1.674.157.623,44	-13%	\$ 212.596.694,17
Resultados de inversiones en entes relacionados	-\$ 127.843.519,33	-\$ 669.219.462,82	-81%	\$ 541.375.943,49
Resultados Financieros y por Tenencia (incluye RECPAM)	-\$ 1.082.229.764,14	-\$ 1.001.606.632,96	8%	-\$ 80.623.131,18
Otros Ingresos y Egresos	\$ 7.679.842.687,59	\$ 5.441.741.297,35	41%	\$ 2.238.101.390,24
RESULTADO ANTES DEL IMPUESTO A LAS GANANCIAS	\$ 12.298.260.621,06	\$ 13.384.701.505,65	-8%	-\$ 1.086.440.884,59
Impuesto a las Ganancias	-\$ 5.735.711.440,53	-\$ 6.077.678.283,44	-6%	\$ 341.966.842,91
RESULTADO DEL EJERCICIO: GANANCIA	\$ 6.562.549.180,53	\$ 7.307.023.222,21	-10%	-\$ 744.474.041,68

Fuente: elaboración propia basado en datos aportados por la empresa.

ANÁLISIS HORIZONTAL				
ESTADO DE SITUACIÓN PATRIMONIAL- EMPRESA EDISUR S.A.				
ACTIVO				
ACTIVO CORRIENTE	2023	2022	% V. Relativa	% V. Absoluta
Disponibilidades	\$ 3.820.770.943,12	\$ 817.562.698,88	367%	\$ 3.003.208.244,24
Créditos por ventas	\$ 1.041.032.074,28	\$ 1.572.562.302,83	-34%	-\$ 531.530.228,55
Otros Créditos	\$ 1.290.043.385,65	\$ 1.157.029.356,80	11%	\$ 133.014.028,85
Bienes de Cambio	\$ 38.519.775.929,27	\$ 36.162.959.695,05	7%	\$ 2.356.816.234,22
TOTAL DEL ACTIVO CORRIENTE	\$ 44.671.622.332,32	\$ 39.710.114.053,56	12%	\$ 4.961.508.278,76
ACTIVO NO CORRIENTE				
Créditos por ventas	\$ 1.493.425.705,46	\$ 1.972.498.464,56	-24%	-\$ 479.072.759,10
Bienes de Cambio	\$ 37.473.027.578,68	\$ 35.533.676.843,18	5%	\$ 1.939.350.735,50
Otros Activos	\$ 11.596.373.581,69	\$ 10.882.176.606,32	7%	\$ 714.196.975,37
Bienes de Uso	\$ 5.358.596.649,77	\$ 3.776.026.696,98	42%	\$ 1.582.569.952,79
Activos Intangibles	\$ 1.397.562,34	\$ 1.543.440,67	-9%	-\$ 145.878,33
Participaciones Permanentes en Sociedades	\$ 1.455.865.434,40	\$ 1.583.709.054,95	-8%	-\$ 127.843.620,55
TOTAL DE ACTIVO NO CORRIENTE	\$ 57.378.686.512,34	\$ 53.749.631.106,66	7%	\$ 3.629.055.405,68
TOTAL DE ACTIVO	\$ 102.050.308.844,66	\$ 93.459.745.160,22	9%	\$ 8.590.563.684,44
PASIVO				
PASIVO CORRIENTE	2023	2022	% V. Relativa	% V. Absoluta
Deudas Comerciales	\$ 1.873.894.162,12	\$ 6.286.827.123,20	-70%	-\$ 4.412.932.961,08
Remuneraciones y Cargas Sociales	\$ 340.340.334,88	\$ 517.948.873,64	-34%	-\$ 177.608.538,76
Cargas Fiscales	\$ 215.369.469,02	\$ 817.313.316,08	-74%	-\$ 601.943.847,06
Anticipos de Clientes	\$ 21.007.780.971,98	\$ 24.430.294.096,56	-14%	-\$ 3.422.513.124,58
Préstamos	\$ 3.678.078.885,15	\$ 2.678.671.101,60	37%	\$ 999.407.783,55
Otras Deudas	\$ 2.802.821.719,90	\$ 3.989.851.842,40	-30%	-\$ 1.187.030.122,50
TOTAL DEL PASIVO CORRIENTE	\$ 29.918.285.543,05	\$ 38.720.906.353,55	-23%	-\$ 8.802.620.810,50
PASIVO NO CORRIENTE				
Deudas Comerciales	\$ 266.696.500,00	\$ 433.040.259,72	-38%	-\$ 166.343.759,72
Remuneraciones y Cargas Sociales	\$ 3.505.055,32	\$ 14.849.425,82	-76%	-\$ 11.344.370,50
Cargas Fiscales	\$ 16.905.240.316,11	\$ 11.458.456.106,40	48%	\$ 5.446.784.209,71
Anticipos de Clientes	\$ 16.867.693.776,20	\$ 12.955.456.330,62	30%	\$ 3.912.237.445,58
Préstamos	\$ 5.477.401.970,99	\$ 1.270.364.955,51	331%	\$ 4.207.037.015,48
Otras Deudas	\$ 521.248.768,65	\$ 1.218.986.574,33	-57%	-\$ 697.737.805,68
TOTAL DE PASIVO NO CORRIENTE	\$ 40.041.786.387,28	\$ 27.351.153.652,40	46%	\$ 12.690.632.734,88
TOTAL DE PASIVO	\$ 69.960.071.930,33	\$ 66.072.060.005,95	6%	\$ 3.888.011.924,38
PATRIMONIO NETO				
PATRIMONIO NETO	\$ 32.090.236.914,33	\$ 27.387.685.154,27	17%	\$ 4.702.551.760,06
TOTAL DEL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	\$ 102.050.308.844,66	\$ 93.459.745.160,22	9%	\$ 8.590.563.684,44

Fuente: elaboración propia basado en datos aportados por la empresa.

Anexo N° 10: Análisis Financiero a Corto Plazo.

LIQUIDEZ CORRIENTE= ACTIVO CORRIENTE/PASIVO CORRIENTE			
AÑO	AC	PC	LIQUIDEZ CORRIENTE
2022	39.710.114.053,56	38.720.906.353,55	1,026
2023	44.671.622.332,32	29.918.285.543,05	1,4931

LIQUIDEZ SECA= (ACTIVO CORRIENTE - BIENES DE CAMBIO)/ PASIVO CORRIENTE				
AÑO	AC	PC	Bs. DE CAMBIO	LIQUIDE SECA
2022	\$ 39.710.114.053,56	\$ 38.720.906.353,55	\$ 36.162.959.695,05	0,0916
2023	\$ 44.671.622.332,32	\$ 29.918.285.543,05	\$ 38.519.775.929,27	0,2056

ANTIGÜEDAD BIENES DE CAMBIO = (PERIODO * SALDO PROMEDIO DE MERCADERÍAS) / COSTO DE VENTAS					
AÑO	MERCADERÍAS	PERIODO	SALDO PROM. MERCADERÍAS	COSTO DE VENTAS	ANTIGÜEDAD BS. CAMBIO
2023 EI	\$ 71.696.636.538,23	365	\$ 73.844.720.023,09	\$ 7.438.763.444,83	3623,36
EF	\$ 75.992.803.507,95				
2022 EI	\$ 64.497.548.513,07	365	\$ 70.245.176.010,51	\$ 11.733.866.717,36	2185,08
EF	71.696.636.538,23				

ANTIGÜEDAD CRÉDITOS POR VENTA= (PERIODO * SALDO PROMEDIO DE CRÉDITOS POR VENTAS) / (VENTAS A CRÉDITO + IVA CF)						
AÑO	PERIODO	CRÉDITOS POR VENTA	SALDO PROM. CRÉDITOS POR VTA.	VENTAS A CRÉDITO	IVA CF	ANTIGÜEDAD CRÉDITOS POR VTA.
2021	365	\$ 668.243.588,41				
2022	365	\$ 1.572.562.302,83	\$ 1.120.402.945,62	\$ 604.561.580,54	\$ 126.957.931,91	559,04
2023	365	\$ 1.041.032.074,28	\$ 1.306.797.188,56	\$ 569.028.172,18	\$ 119.495.916,16	692,76

PLAZO DE COBRANZA DE LAS VENTAS = (PERIODO * SALDO PROMEDIO DE CRÉDITOS POR VENTAS)/ (VENTAS TOTALES + IVA VENTAS)						
AÑO	PERIODO	CRÉDITOS POR VENTA	SALDO PROM. CRÉDITOS POR VTA.	VENTAS TOTALES	IVA CF	PLAZO DE COBRANZA DE VENTAS
2021	365	\$ 668.243.588,41				
2022	365	\$ 1.572.562.302,83	\$ 1.120.402.945,62	\$ 16.458.232.330,48	\$ 3.456.228.789,40	20,535
2023	365	\$ 1.041.032.074,28	\$ 1.306.797.188,56	\$ 8.534.422.763,92	\$ 1.792.228.780,42	46,189

CICLO OPERATIVO BRUTO = PLAZO COBRANZA DE VENTAS + ANTIGÜEDAD DE LOS CRÉDITOS POR VENTAS			
AÑO	PLAZO COBRANZA DE VENTAS	ANTIGÜEDAD CRÉDITOS POR VENTAS	CICLO OPERATIVO BRUTO
2022	20,54	559,04	579,573
2023	46,19	692,76	738,95

ANTIGÜEDAD DE PROVEEDORES = (PERIODO* SALDO PROMEDIO PROVEEDORES) / (COMPRAS A CRÉDITO + IVA A CRÉDITO)						
AÑO	PERIODO	PROVEEDORES	SALDO PROM. PROVEEDORES	COMPRAS A CRÉDITO	IVA A CRÉDITO	ANTIGÜEDAD PROVEEDORES
2021	365	\$ 146.240.322,45				
2022	365	\$ 332.696.282,90	\$ 239.468.302,68	\$ 332.696.282,90	\$ 69.866.219,41	217,12
2023	365	\$ 413.791.633,70	\$ 373.243.958,30	\$ 413.791.633,70	\$ 86.896.243,08	272,09
PLAZO DE PAGO DE LAS COMPRAS = (PERIODO* SALDO PROM. PROVEEDORES)/ (COMPRAS TOTALES + IVA COMPRA CRÉDITOS)						
AÑO	PERIODO	PROVEEDORES	SALDO PROM. PROVEEDORES	COMPRAS TOTALES	IVA COMPRA CRÉDITOS	PLAZO DE PAGO DE LAS COMPRAS
2021	365	\$ 146.240.322,45				
2022	365	\$ 332.696.282,90	\$ 239.468.302,68	\$ 18.932.954.742,52	\$ 3.975.920.495,93	3,82
2023	365	\$ 413.791.633,70	\$ 373.243.958,30	\$ 11.734.930.414,55	\$ 2.464.335.387,06	9,59
COMPRAS TOTALES		CV+ EF- EI				

CICLO OPERATIVO NETO = CICLO OPERATIVO BRUTO - PLAZO PAGO COMPRAS			
AÑO	CICLO OPERATIVO BRUTO	PLAZO PAGO COMPRAS	CICLO OPERATIVO NETO
2022	579,573	3,82	575,8
2023	738,948	9,59	729,4

PLAZO DE REALIZACIÓN PARA ACTIVOS CORRIENTES		
RUBROS DEL ACTIVO CORRIENTE	DÍAS	PLAZO
DISPONIBILIDADES	0	0
CRÉDITOS POR VENTA	90	45,5
OTROS CRÉDITOS	0	0,5
BIENES DE CAMBIO	785,1	393,07
PLAZO DE EXIGIBILIDAD PARA PASIVOS CORRIENTES		
RUBROS DEL PASIVO CORRIENTE	DÍAS	PLAZO
DEUDAS COMERCIALES	272,0938	136,5468778
REMUNERACIONES Y CARGAS SOCIALES	30	15,5
CARGAS FISCALES	30	15,5
ANTICIPOS DE CLIENTES	360	180,5
PRÉSTAMOS	0	0,5
OTRAS DEUDAS	0	0,5

LIQUIDEZ NECESARIA = PLAZO PROMEDIO DE REALIZACIÓN DEL ACTIVO CORRIENTE/ PLAZO PROMEDIO DE EXIGIBILIDAD DEL PASIVO CORRIENTE						
RUBROS DEL ACTIVO CORRIENTE	2023	PARTICIPACIÓN DE CADA RUBRO	PLAZO PROMEDIO DE REALIZACIÓN	2022	PARTICIPACIÓN DE CADA RUBRO	PLAZO PROMEDIO DE REALIZACIÓN
DISPONIBILIDADES	\$ 3.820.770.943,12	0,085530159	0	\$ 817.562.698,88	0,020588274	0
CRÉDITOS POR VENTA	\$ 1.041.032.074,28	0,023304103	1,060336673	\$ 1.572.562.302,83	0,039601052	1,801847879
OTROS CRÉDITOS	\$ 1.290.043.385,65	0,028878364	0,014439182	\$ 1.157.029.356,80	0,029136893	0,014568447
BIENES DE CAMBIO	\$ 38.519.775.929,27	0,862287374	338,938099	\$ 36.162.959.695,05	0,910673781	393,0686092
TOTAL DEL ACTIVO CORRIENTE	\$ 44.671.622.332,32	1	340,01	\$ 39.710.114.053,56	1	394,89
RUBROS DEL PASIVO CORRIENTE	2023	PARTICIPACIÓN DE CADA RUBRO	PLAZO PROMEDIO DE EXIGIBILIDAD	2022	PARTICIPACIÓN DE CADA RUBRO	PLAZO PROMEDIO DE EXIGIBILIDAD
DEUDAS COMERCIALES	\$ 1.873.894.162,12	0,062633741	8,552441844	\$ 6.286.827.123,20	0,162362602	22,17010643
REMUNERACIONES Y CARGAS SOCIALES	\$ 340.340.334,88	0,011375663	0,176322777	\$ 517.948.873,64	0,013376466	0,207335218
CARGAS FISCALES	\$ 215.369.469,02	0,00719859	0,111578144	\$ 817.313.316,08	0,021107804	0,327170968
ANTICIPOS DE CLIENTES	\$ 21.007.780.971,98	0,702171952	126,7420374	\$ 24.430.294.096,56	0,630932909	113,8833901
PRÉSTAMOS	\$ 3.678.078.885,15	0,122937489	0,061468744	\$ 2.678.671.101,60	0,069178936	0,034589468
OTRAS DEUDAS	\$ 2.802.821.719,90	0,093682565	0,046841282	\$ 3.989.851.842,40	0,103041282	0,051520641
TOTAL DEL PASIVO CORRIENTE	\$ 29.918.285.543,05	1	135,69	\$ 38.720.906.353,55	1	136,67
LIQUIDEZ NECESARIA 2023 =	2,51	LIQUIDEZ CORRIENTE	1,4931			
LIQUIDEZ NECESARIA 2022 =	2,89	LIQUIDEZ CORRIENTE	1,026			

ROTACIÓN DEL CAPITAL CORRIENTE = VENTAS/ CAPITAL COORIENTE PROMEDIO		
CAPITAL CORRIENTE PROMEDIO	\$ 9.888.390,89	\$ 15.054.048,35
ROTACIÓN CAPITAL CORRIENTE	863,07	1.093,28
CAPITAL CORRIENTE PROMEDIO = BIENES DE CAMBIO/ DÍAS DE ANTIGÜEDAD BIENES DE CAMBIO Y DEUDAS		
DÍAS DE ANTIGÜEDAD	2023	2022
BS. CAMBIO	3623,36	2185,08
DEUDAS	272,0938	217,1239
TOTAL	3895,45	2402,21

Fuente: elaboración propia basado en datos aportados por los estados contables de la empresa.

ANEXO N° 11: Análisis del Estado de Flujo de Efectivo.

ANÁLISIS DEL ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO					
F.E. generado por Activ. Operativas / F.E. Total					
AÑO	F.E. ACTIV. OP	F.E. TOTAL	RESULTADO		
2023	\$ 7.132.086.170,00	\$ 3.820.770.943,12	187%		
2022	\$ 7.546.659.036,58	\$ 817.562.698,88	923%		
F.E. generado por Activ. Operativas / Ganancia Operativa					
AÑO	F.E. ACTIV. OP.	GANANCIA OP.	RESULTADO		
2023	\$ 7.132.086.170,00	\$ 6.562.549.180,53	1,086785938		
2022	\$ 7.546.659.036,58	\$ 7.307.023.222,21	1,032795272		
F.E. generado por Activ. Operativas / (Ganancia + depreciaciones)					
AÑO	F.E. ACTIV. OP.	GANANCIA	DEPRECIACIONES	RESULTADO	
2023	\$ 7.132.086.170,00	\$ 6.562.549.180,53	\$ 170.214.493,18	1,059310339	
2022	\$ 7.546.659.036,58	\$ 7.307.023.222,21	\$ 201.869.947,79	1,005029485	
Cobranzas/ (ventas + IVA)					
AÑO	COBRANZAS	VENTAS	IVA	RESULTADO	
2023	\$ 859.346.873,94	\$ 8.534.422.763,92	\$ 1.792.228.780,42	0,102856937	
2022	\$ 752.791.588,81	\$ 16.458.232.330,48	\$ 3.456.228.789,40	0,037801253	
Pagos a proveedores / (compras + gastos+IVA)					
AÑO	PAGOS A PROV	COMPRAS	GASTOS	IVA	RESULTADO
2023	4.579.276.720,80	\$ 11.734.930.414,55	\$ 2.502.539.902,00	\$ 2.464.335.387,06	0,274178541
2022	2.528.073.721,06	\$ 18.932.954.742,52	\$ 2.447.100.365,29	\$ 3.975.920.495,93	0,099703272

Intereses pagados / F.E. por Activ. Op.			
AÑO	INTERESES P.	F.E. ACTIV. OP.	RESULTADO
2023	\$ 2.865.475.425,99	\$ 7.132.086.170,00	0,401772407
2022	\$ 2.987.222.810,93	\$ 7.546.659.036,58	0,395833812
F.E. utilizado por Activ. financiación/ F.E. generado por Activ. Op.			
AÑO	F.E. FINANC.	F.E. ACTIV. OP.	RESULTADO
2023	\$ 1.789.886.003,30	\$ 7.132.086.170,00	0,250962476
2022	\$ 4.987.703.215,80	\$ 7.546.659.036,58	0,660915405
F.E. utilizado por Activ. Financiación / F.E. generado por Activ. Inversión			
AÑO	F.E. FINANC	F.E. INERSION	RESULTADO
2023	\$ 1.789.886.003,30	\$ 2.338.991.922,46	0,765238215
2022	\$ 4.987.703.215,80	\$ 2.556.503.707,59	1,950986107
F.E. utilizado por Activ. Inversión/ F.E. generado por Activ. Financiación			
AÑO	F.E. INVERSIÓN	F.E. ACTIV. FINANC	RESULTADO
2023	\$ 2.338.991.922,46	\$ 1.789.886.003,30	1,306782621
2022	\$ 2.556.503.707,59	\$ 4.987.703.215,80	0,512561313

(F.E. generado por Activ. Financiación - F.E. utilizado por Activ. Inversión) / F.E. por Activ. Op.				
AÑO	F.E. ACTIV. FINAN.	F.E. ACTIV. INVERS.	F.E. ACTIV. OP.	RESULTADO
2023	\$ 1.789.886.003,30	\$ 2.338.991.922,46	\$ 7.132.086.170,00	-0,076990926
2022	\$ 4.987.703.215,80	\$ 2.556.503.707,59	\$ 7.546.659.036,58	0,322155738

Fuente: elaboración propia basado en datos aportados por los estados contables de la empresa.

ANEXO N° 12: Análisis Financiero a Largo Plazo.

ENDEUDAMIENTO = PASIVOS / PATRIMONIO NETO				
AÑO	PASIVO	PN	ENDEUDAMIENTO	
2022	\$ 66.072.060.005,95	\$ 27.387.685.154,27	2,4125	
2023	\$ 69.960.071.930,33	\$ 32.090.236.914,33	2,1801	
INMOVILIZACIÓN = ACTIVOS NO CORRIENTES/ ACTIVOS				
AÑO	ACTIVOS NO CORRIENTES	ACTIVOS	INMOVILIZACIÓN	
2022	\$ 53.749.631.106,66	\$ 93.459.745.160,22	0,5751	
2023	\$ 57.378.686.512,34	\$ 102.050.308.844,66	0,5623	
FINANCIACIÓN DE LA INMOVILIZACIÓN I: PATRIMONIO NETO / ACTIVOS NO CORRIENTES				
AÑO	PN	ANC	FINANCIACIÓN I	
2022	\$ 27.387.685.154,27	\$ 53.749.631.106,66	0,50954	
2023	\$ 32.090.236.914,33	\$ 57.378.686.512,34	0,55927	
FINANCIACIÓN DE LA INMOVILIZACIÓN II: (PATRIMONIO NETO + PASIVOS NO CORRIENTES)/ ACTIVOS NO CORRIENTES				
AÑO	PN	PNC	ANC	FINANCIACIÓN II
2022	\$ 27.387.685.154,27	\$ 27.351.153.652,40	\$ 53.749.631.106,66	1,01840
2023	\$ 32.090.236.914,33	\$ 40.041.786.387,28	\$ 57.378.686.512,34	1,25712

Fuente: elaboración propia basado en datos aportados por los estados contables de la empresa.

ANEXO N° 13: Análisis Económico.

RENTABILIDAD DEL ACTIVO = MARGEN SOBRE VENTAS * ROTACIÓN DE ACTIVOS

AÑO	MARGEN SOBRE VENTAS	ROTACIÓN DE ACTIVOS	RENTABILIDAD DEL ACTIVO
2022	0,469005808	0,176099692	0,082591778
2023	0,735018908	0,083629563	0,06146931

MARGEN SOBRE LAS VENTAS = RESULTADO DEL ACTIVO / VENTAS

AÑO	RESULTADO DE ACTIVOS	VENTAS	MARGEN SOBRE VENTAS			
2022	\$ 7.719.006.545,18	\$ 16.458.232.330,48	0,469005808	47%		
2023	\$ 6.272.962.104,61	\$ 8.534.422.763,92	0,735018908	74%		

AÑO	VENTAS	COSTO DE VENTAS	GASTOS COMERCIALIZACIÓN	GASTOS ADMINISTRACIÓN	OTROS INGRESOS Y EGRESOS	RESULTADO DE ACTIVOS
2022	\$ 16.458.232.330,48	-\$ 11.733.866.717,36	-\$ 1.674.157.623,44	-\$ 772.942.741,85	\$ 5.441.741.297,35	\$ 7.719.006.545,18
2023	\$ 8.534.422.763,92	-\$ 7.438.763.444,83	-\$ 1.461.560.929,27	-\$ 1.040.978.972,80	\$ 7.679.842.687,59	\$ 6.272.962.104,61

ROTACIÓN DEL ACTIVO = VENTAS / ACTIVO

AÑO	VENTAS	ACTIVO	ROTACIÓN DEL ACTIVO
2022	\$ 16.458.232.330,48	\$ 93.459.745.160,22	0,176099692
2023	\$ 8.534.422.763,92	\$ 102.050.308.844,66	0,083629563

RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO NETO = GANANCIA DEL EJERCICIO / PATRIMONIO NETO PROMEDIO

AÑO	GANANCIA DEL EJERCICIO	PATRIMONIO NETO	PATRIMONIO NETO PROMEDIO	RENTABILIDAD DEL PN
		\$ 6.448.352.291,69		
2022	\$ 7.307.023.222,21	\$ 27.387.685.154,27	\$ 16.918.018.722,98	0,431907739
2023	\$ 6.562.549.180,53	\$ 32.090.236.914,33	\$ 29.738.961.034,30	0,22067177

EFECTO PALANCA = RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO NETO/ RENTABILIDAD DEL ACTIVO

AÑO	RENTABILIDAD DEL PN	RENTABILIDAD DEL A	EFECTO PALANCA
2022	0,431907739	0,082591778	5,22942778
2023	0,22067177	0,06146931	3,589950321

Fuente: elaboración propia basado en datos aportados por los estados contables de la empresa.

ANEXO N° 14: Análisis Económico – Proyecciones.

PROYECCIONES					
ESTADO DE RESULTADOS	AÑO 2023	PBI 2024	INFLACIÓN AÑO 2024	PBI 2025	INFLACIÓN AÑO 2025
INGRESOS POR VENTAS	\$ 8.534.422.763,92	\$ 8.116.236.048,49	\$ 17.205.396.292,06	\$ 8.522.047.850,91	\$ 24.947.824.623,49
COSTOS POR VENTAS	-\$ 7.438.763.444,83	-\$ 7.438.763.444,83	-\$ 14.996.547.104,78	-\$ 7.438.763.444,83	-\$ 21.744.993.301,93
RESULTADO BRUTO	\$ 1.095.659.319,09	\$ 677.472.603,66	\$ 2.208.849.187,29	\$ 1.083.284.406,08	\$ 3.202.831.321,56
RES. POR VAL. BS. C.	\$ 7.235.371.799,92	\$ 7.235.371.799,92	\$ 14.586.509.548,64	\$ 7.235.371.799,92	\$ 21.150.438.845,53
GASTOS ADMINISTRACIÓN	-\$ 1.040.978.972,80	-\$ 1.040.978.972,80	-\$ 2.098.613.609,16	-\$ 1.040.978.972,80	-\$ 3.042.989.733,29
GASTOS COMERCIALIZACIÓN	-\$ 1.461.560.929,27	-\$ 1.461.560.929,27	-\$ 2.946.506.833,41	-\$ 1.461.560.929,27	-\$ 4.272.434.908,44
RESULTADOS EN ENTES RELACIONADOS	-\$ 127.843.519,33	-\$ 127.843.519,33	-\$ 257.732.534,97	-\$ 127.843.519,33	-\$ 373.712.175,71
RESULTADOS FINANC. Y POR TENENCIA	-\$ 1.082.229.764,14	-\$ 1.082.229.764,14	-\$ 2.181.775.204,51	-\$ 1.082.229.764,14	-\$ 3.163.574.046,53
OTROS INGRESOS Y EGRESOS	\$ 7.679.842.687,59	\$ 7.303.530.395,90	\$ 15.482.562.858,18	\$ 7.668.706.915,69	\$ 22.449.716.144,36
RESULTADO ANTES DEL I. G.	\$ 12.298.260.621,06	\$ 11.503.761.613,94	\$ 24.793.293.412,06	\$ 12.274.749.936,16	\$ 35.950.275.447,48
IMPUESTO A LAS GANANCIAS	-\$ 5.735.711.440,53	-\$ 5.454.661.579,94	-\$ 11.563.194.264,11	\$ 4.296.162.477,65	-\$ 16.766.631.682,96
RESULTADO DEL EJERCICIO	\$ 6.562.549.180,53	\$ 6.049.100.033,99	\$ 13.230.099.147,95	\$ 7.978.587.458,50	\$ 19.183.643.764,53

Fuente: Elaboración propia utilizando datos aportados del estado de resultados, periodo base 2023.

Porcentajes de Inflación	
% INFLACIÓN acumulada 2023	2,48
% INFLACIÓN acumulada 2024	2,016
% INFLACIÓN acumulada 2025	1,45

Fuentes: <https://www.indec.gov.ar> y <https://www.bcra.gov.ar>.

PBI interanual	
PBI 2023	1,70%
PBI 2024	4,90%
PBI 2025	5%

Fuentes: [https:// www.indec.gov.ar](https://www.indec.gov.ar)

ANEXO N° 15: Plan de Acción.

Plan de acción 1: Análisis de la estructura financiera y económica de la empresa y del entorno.						
Descripción	Tiempo		Responsable	Dirección que interviene	Área que interviene	Recurso Económico
	Inicio	Fin				
Establecer la situación financiera y económica de la empresa, analizando los estados contables	ene-24	abr-24	Asesor financiero	Dirección Ejecutiva y de Administración	Finanzas	\$ 2.214.840,00
Detección de problemas	ene-24	abr-24				\$ 553.710,00
Determinación de posibles soluciones	abr-24	may-24				\$ 553.710,00
Selección de las estrategias financieras a implementar	may-24	jun-24				
Realizar una evaluación del mercado	ene-24	jun-24	Empleado	Dirección Comercial	Inteligencia Comercial y Ventas	\$ -
TOTAL PLAN DE ACCIÓN 1						\$ 3.322.260,00

Descripción	Tiempo		Responsable	Dirección que interviene	Área que interviene	Recurso Económico
	Inicio	Fin				
Plan de acción 2: Implementación de la estrategia financiera						
Seleccionar los proyectos adecuados para potenciales clientes	jun-24	jul-24	Contador interno	Dirección Administración	Finanzas	\$ -
Calcular Pago inicial y cuotas para establecer en el contrato	jun-24	jul-24				\$ -
Establecer plan de pagos definitivo	jun-24	jul-24				\$ -
Realizar Proyección de Flujo de caja	jul-24	dic-24	Asesor financiero	Dirección de Administración	Finanzas	\$ 119.601.360,00
Confeccionar contratos de Leasing	jun-24	jun-24	Abogado		Legales	\$ -
Implementación de Leasing	jul-24	dic-25			Administración y Legales	\$ -
Publicidad	jul-24	dic-25	Empleado	Dirección de Comunicación y Marketing	Marketing	\$ -
Control y ajustes	jul-24	dic-25	Asesor financiero	Dirección Ejecutiva y de	Finanzas	\$ 39.867.120,00
TOTAL PLAN DE ACCIÓN 2						\$ 159.468.480,00

Descripción	Tiempo		Responsable	Dirección que interviene	Área que interviene	Recurso Económico
	Inicio	Fin				
Plan de acción 3: Evaluación y Control de los resultados						
Evaluación de la disminución de deudas	jul-24	dic-25	Asesor financiero	Dirección Ejecutiva y de Administración	Finanzas	\$ 9.966.780,00
Evaluación del incremento de ventas	jul-24	dic-25				
Evaluación del incremento de liquidez	jul-24	dic-25				
Evaluación del Incremento de rentabilidad	jul-24	dic-25				
Control, ajustes y seguimiento	jul-24	dic-25				
TOTAL PLAN DE ACCIÓN 3						\$ 9.966.780,00

Fuente: Elaboración propia.

ANEXO N° 16: Diagrama de Gantt.

Actividades a desarrollar	Inicio	Fin	Año 2024												Año 2025											
			Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Plan de acción 1 : Análisis de la estructura financiera y económica de la empresa																										
Establecer la situación financiera y económica de la empresa, analizando los estados contables	ene-24	abr-24																								
Detección de problemas	ene-24	abr-24																								
Determinación de posibles soluciones	abr-24	may-24																								
Selección de las estrategias financieras a implementar	may-24	jun-24																								
Realizar una evaluación del mercado	ene-24	jun-24																								

Actividades a desarrollar	Inicio	Fin	Año 2024												Año 2025											
			Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Plan de Acción 2: Implementación de la estrategia financiera																										
Seleccionar los proyectos adecuados para potenciales clientes	jun-24	jul-24																								
Calcular Pago inicial y cuotas para establecer en el contrato	jun-24	jul-24																								
Establecer plan de pagos definitivo	jun-24	jul-24																								
Realizar Proyección de Flujo de caja	jul-24	dic-24																								
Confeccionar contratos de Leasing	jun-24	jun-24																								
Implementación de Leasing	jul-24	dic-25																								
Publicidad	jul-24	dic-25																								
Control y ajustes	jul-24	dic-25																								

Actividades a desarrollar	Inicio	Fin	Año 2024												Año 2025											
			Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Plan de Acción 3: Evaluación y Control de los resultados																										
Evaluación de la disminución de deudas	jul-24	dic-25																								
Evaluación del incremento de ventas	jul-24	dic-25																								
Evaluación del incremento de liquidez	jul-24	dic-25																								
Evaluación del Incremento de rentabilidad	jul-24	dic-25																								
Control, ajustes y seguimiento	jul-24	dic-25																								

Fuente: Elaboración propia.

ANEXO N° 17: Recursos.

RECURSOS A IMPLEMENTAR	COSTO	DETALLE
Recursos Humanos		
Empleado administrativo	\$ -	Incluido en sueldos y jornales
Empleado de Marketing		
Asesor financiero	\$ 553.710,00	Valor mensual - Adicional
Asesor financiero	\$ 19.933.560,00	Valor mensual por Flujo de Fondos
Abogado	\$ -	Incluido en honorarios de profesionales
Materiales		
equipos informáticos	\$ -	Incluidos en gastos administrativos
gastos de oficina	\$ -	
Publicidad	\$ -	
Resoluciones Técnicas	\$ -	
Ley de Contratos	\$ -	

Fuente: Elaboración propia.

Cálculo de los Honorarios del Asesor Financiero - MENSUAL	
Opción 2	
Estado Patrimonial - según escala reducida al 30%. Complejidad alta	\$ 110.742,00
Valor Módulo	5
Total Mensual	\$ 553.710,00
Total Anual	\$ 6.644.520,00
Opción 3	
Flujo de Fondos Proyectado avanzado - Complejidad alta	\$ 664.452,00
Valor Módulo	30
Total Mensual	\$ 19.933.560,00

Fuente: Elaboración propia.

PRESUPUESTO		
Plan de acción 1: Análisis de la estructura financiera y económica de la empresa y del entorno.		
Descripción	AÑO 2024	AÑO 2025
Establecer la situación financiera y económica de la empresa, analizando los estados contables	\$ 2.214.840,00	\$ 0,00
Detección de problemas		
Determinación de posibles soluciones	\$ 553.710,00	\$ 0,00
Selección de las estrategias financieras a implementar	\$ 553.710,00	\$ 0,00
Realizar una evaluación del mercado	\$ -	\$ -
TOTAL PLAN DE ACCIÓN 1	\$ 3.322.260,00	\$ 0,00
Plan de acción 2: Implementación de la estrategia financiera		
Seleccionar los proyectos adecuados para potenciales clientes	\$ -	\$ -
Calcular Pago inicial y cuotas para establecer en el contrato	\$ -	\$ -
Establecer plan de pagos definitivo	\$ -	\$ -
Realizar Proyección de Flujo de caja	\$ 119.601.360,00	\$ 9.980.069,04
Confeccionar contratos de Leasing	\$ 3.322.260,00	
Implementación de Leasing	\$ -	\$ -
Publicidad	\$ -	\$ -
Control y ajustes		
TOTAL PLAN DE ACCIÓN 1	\$ 122.923.620,00	\$ 9.980.069,04
Plan de acción 3: Evaluación y Control de los resultados		
Evaluación de la disminución de deudas	\$ 3.322.260,00	\$ 9.980.069,04
Evaluación del incremento de ventas		
Evaluación del incremento de liquidez		
Evaluación del Incremento de rentabilidad		
Control, ajustes y seguimiento		
TOTAL PLAN DE ACCIÓN 3	\$ 3.322.260,00	\$ 9.980.069,04
TOTAL	\$ 129.568.140,00	\$ 19.960.138,08

Fuente: Elaboración propia.

VENTAS NETAS					Baja	Media	Alta	
DESDE	HASTA	MODULO FIJO	MAS %o	Sobre excedente de				
1	18.139.557	29,85	8,00%o	\$ -	550.941,45	606.035,60	661.129,74	
18.139.558	36.277.269	37,55	7,50%o	\$ 18.139.557	693.060,35	762.366,39	831.672,42	
36.277.270	78.593.674	45,10	7,00%o	\$ 36.277.269	832.410,70	915.651,77	998.892,84	
78.593.675	163.233.867	61,25	6,50%o	\$ 78.593.674	1.130.491,25	1.243.540,38	1.356.589,50	
163.233.868	362.735.775	91,20	5,00%o	\$ 163.233.867	1.683.278,40	1.851.606,24	2.019.934,08	
362.735.776	725.471.550	145,70	4,00%o	\$ 362.735.775	2.689.184,90	2.958.103,39	3.227.021,88	
725.471.551	1.110.876.235	225,40	2,00%o	\$ 725.471.550	4.160.207,80	4.576.228,58	4.992.249,36	
1.110.876.236	1.701.035.694	281,30	2,00%o	\$ 1.110.876.235	5.191.954,10	5.711.149,51	6.230.344,92	
1.701.035.695	2.604.709.753	351,65	2,00%o	\$ 1.701.035.694	6.490.404,05	7.139.444,46	7.788.484,86	
2.604.709.754	EN ADELANTE	439,60	2,00%o	\$ 2.604.709.753	8.113.697,20	8.925.066,92	9.736.436,64	
Revisión limitada de estados contables de periodos intermedios: según escala reducida al 20%.								
Estado Patrimonial - según escala reducida al 30%.								
Certificación de saldos de cuentas:					5,00	92.285,00	101.513,50	110.742,00
Certificación de ingresos:					5,00	92.285,00	101.513,50	110.742,00
Manifestación de Bienes: (honorario minimo a evaluarse según la magnitud de los activos y pasivos)					6,50	119.970,50	131.967,55	143.964,60
Manifestación de Bienes: (activos y pasivos de gran envergadura)					30,00	553.710,00	609.081,00	664.452,00
Flujo de Fondos Proyectados: (simple para empresas recientemente constituidas)					7,50	138.427,50	152.270,25	166.113,00
Flujo de Fondos Proyectados: (de mayor complejidad, según la magnitud de la empresa y los conceptos d Form. 404 AFIP:					30,00	553.710,00	609.081,00	664.452,00
Certificaciones de Origen de Fondos UIF (monto propuesto sujeto a modificacion según la magnitud de la d Patrimonio Neto Minimo:					7,50	138.427,50	152.270,25	166.113,00
					11,00	203.027,00	223.329,70	243.632,40
					6,50	119.970,50	131.967,55	143.964,60
Consultas verbales por hora:								
					1,45	26.762,65	29.438,92	32.115,18
Valor sugerido por hora para el resto de las consultas escritas y trabajos								
					2,30	42.451,10	46.696,21	50.941,32

Fuente: <https://www.cpcesj.org.ar>.

ANEXO N° 18: Flujo de Fondos.

FLUJO DE FONDOS		
Ingresos	AÑO 2024	AÑO 2025
Ingresos POR VENTAS antes del Plan de Acción	\$ 22.367.015.179,68	\$ 41.348.008.369,09
Otros Ingresos	\$ 15.482.562.858,18	\$ 23.254.809.412,99
Ingresos POR VENTAS con el Plan de Acción	\$ 6.710.104.553,90	\$ 24.808.805.021,45
TOTAL DE INGRESOS	\$ 44.559.682.591,76	\$ 89.411.622.803,53
Egresos	AÑO 2024	AÑO 2025
Costo de ventas	\$ 16.496.201.815,26	\$ 27.255.024.639,17
Gastos de administración	\$ 2.098.613.609,16	\$ 3.152.117.640,97
Gastos Comercialización	\$ 2.946.506.833,41	\$ 4.425.653.263,78
Plan de Acción 1	\$ 3.322.260,00	\$ -
Plan de Acción 2	\$ -	\$ 6.644.520,00
Plan de Acción 3	\$ 3.322.260,00	\$ 6.644.520,00
TOTAL DE EGRESOS	\$ 21.547.966.777,83	\$ 34.846.084.583,92
UTILIDAD BRUTA	\$ 23.011.715.813,93	\$ 54.565.538.219,62
Utilidad antes IG	\$ 8.054.100.534,88	\$ 19.097.938.376,87
UTILIDAD NETA	\$ 14.957.615.279,06	\$ 35.467.599.842,75

beneficios	\$ 35.467.599.842,75
costo	\$ 19.933.560,00
ROI	1778,29

RENTABILIDAD 2024	34%
RENTABILIDAD 2025	40%

Porcentajes de Inflación		
% INFLACIÓN acumulada 2023	2,48	148,20%
% INFLACIÓN acumulada 2024	2,016	101,6%
% INFLACIÓN acumulada 2025	1,502	50,2%

Fuente: Elaboración propia, utilizando datos aportados por <https://www.indec.gov.ar> y <https://www.bcra.gov.ar>.

ANEXO N° 19: Análisis Vertical y Horizontal.

ESTADO DE RESULTADOS - ANALISIS VERTICAL						
OPERACIONES CONTINUAS	2023	%	2024	%	2025	%
Ingresos por ventas	\$ 8.534.422.763,92	100%	\$ 22.367.015.179,68	100%	\$ 41.348.008.369,09	100%
Costo de ventas	-\$ 7.438.763.444,83	-87%	\$ 16.496.201.815,26	74%	\$ 27.255.024.639,16	66%
RESULTADO DEL EJERCICIO BRUTO	\$ 15.973.186.208,75	187%	\$ 5.964.746.378,25	27%	\$ 21.167.661.562,35	51%
Resultado por Valuación de Bienes de Cambio al VNR	\$ 7.235.371.799,92	85%	\$ 16.496.201.815,26	74%	\$ 27.255.024.639,17	66%
Gastos Administración	-\$ 1.040.978.972,80	-12%	-\$ 2.098.613.609,16	-9%	-\$ 3.152.117.640,97	-8%
Gastos Comercialización	-\$ 1.461.560.929,27	-17%	-\$ 2.816.938.693,41	-13%	-\$ 4.214.417.328,46	-10%
Resultados de inversiones en entes relacionados	-\$ 127.843.519,33	-1%	-\$ 257.732.534,97	-1%	-\$ 387.114.267,52	-1%
Resultados Financieros y por Tenencia (incluye RECPAM)	-\$ 1.082.229.764,14	-13%	-\$ 2.181.775.204,51	-10%	-\$ 3.277.026.357,17	-8%
Otros Ingresos y Egresos	\$ 7.679.842.687,59	90%	\$ 15.482.562.858,18	69%	\$ 23.254.809.412,99	56%
RESULTADO ANTES DEL IMPUESTO A LAS GANANCIAS	\$ 12.298.260.621,06	144%	\$ 61.666.317.235,44	276%	\$ 91.091.523.670,64	220%
Impuesto a las Ganancias	-\$ 5.735.711.440,53	-67%	\$ 21.583.211.032,40	96%	\$ 31.882.033.284,72	77%
RESULTADO DEL EJERCICIO: GANANCIA	\$ 6.562.549.180,53	77%	\$ 80.807.542.105,32	361%	\$ 88.932.654.559,65	215%

ESTADO DE RESULTADOS - ANALISIS HORIZONTAL					
OPERACIONES CONTINUAS	2023	2024	2025	% V. Relativa	V. Absoluta
Ingresos por ventas	\$ 8.534.422.763,92	\$ 22.367.015.179,68	\$ 41.348.008.369,09	384%	\$ 32.813.585.605,17
Costo de ventas	-\$ 11.920.322.677,81	\$ 16.496.201.815,26	\$ 27.255.024.639,16	-329%	\$ 39.175.347.316,97
RESULTADO DEL EJERCICIO BRUTO	\$ 20.454.745.441,73	\$ 5.964.746.378,25	\$ 21.167.661.562,35	3%	\$ 712.916.120,62
Resultado por Valuación de Bienes de Cambio al VNR	\$ 7.235.371.799,92	\$ 16.496.201.815,26	\$ 27.255.024.639,17	277%	\$ 20.019.652.839,25
Gastos Administración	-\$ 1.040.978.972,80	-\$ 2.098.613.609,16	-\$ 3.152.117.640,97	203%	-\$ 2.111.138.668,17
Gastos Comercialización	-\$ 1.461.560.929,27	-\$ 2.816.938.693,41	-\$ 4.214.417.328,46	188%	-\$ 2.752.856.399,19
Resultados de inversiones en entes relacionados	-\$ 127.843.519,33	-\$ 257.732.534,97	-\$ 387.114.267,52	203%	-\$ 259.270.748,19
Resultados Financieros y por Tenencia (incluye RECPAM)	-\$ 1.082.229.764,14	-\$ 2.181.775.204,51	-\$ 3.277.026.357,17	203%	-\$ 2.194.796.593,03
Otros Ingresos y Egresos	\$ 7.679.842.687,59	\$ 15.482.562.858,18	\$ 23.254.809.412,99	203%	\$ 15.574.966.725,40
RESULTADO ANTES DEL IMPUESTO A LAS GANANCIAS	\$ 12.298.260.621,06	\$ 61.666.317.235,44	\$ 91.091.523.670,64	641%	\$ 78.793.263.049,58
Impuesto a las Ganancias	-\$ 5.735.711.440,53	\$ 21.583.211.032,40	\$ 31.882.033.284,72	-656%	\$ 37.617.744.725,25
RESULTADO DEL EJERCICIO: GANANCIA	\$ 6.562.549.180,53	\$ 80.807.542.105,32	\$ 88.932.654.559,65	1255%	\$ 82.370.105.379,12

Fuente: Elaboración propia.

ESTADO DE SITUACIÓN PATRIMONIAL - ANALISIS VERTICAL						
ACTIVO						
ACTIVO CORRIENTE	2023	%	2024	%	2025	%
Disponibilidades	\$ 3.820.770.943,12	4%	\$ 9.243.209.065,60	4,89%	\$ 21.444.245.032,18	8,98%
Créditos por ventas	\$ 1.041.032.074,28	1%	\$ 2.308.592.727,92	1,22%	\$ 5.355.935.128,78	2,24%
Otros Créditos	\$ 1.290.043.385,65	1%	\$ 2.600.727.465,47	1,38%	\$ 3.771.054.824,93	1,58%
Bienes de Cambio	\$ 38.519.775.929,27	38%	\$ 69.890.281.446,07	37,01%	\$ 81.072.726.477,44	33,97%
TOTAL DEL ACTIVO CORRIENTE	\$ 44.671.622.332,32	44%	\$ 84.042.810.705,06	44,51%	\$ 111.643.961.463,34	46,78%
ACTIVO NO CORRIENTE						
Créditos por ventas	\$ 1.493.425.705,46	1%	\$ 3.462.358.155,54	1,83%	\$ 8.032.670.920,85	3,37%
Bienes de Cambio	\$ 37.473.027.578,68	37%	\$ 64.213.780.058,83	34,00%	\$ 65.176.986.759,71	27,31%
Otros Activos	\$ 11.596.373.581,69	11%	\$ 23.378.289.140,69	12,38%	\$ 33.898.519.254,00	14,20%
Bienes de Uso	\$ 5.358.596.649,77	5%	\$ 10.802.930.845,94	5,72%	\$ 15.664.249.726,61	6,56%
Activos Intangibles	\$ 1.397.562,34	0%	\$ 2.817.485,68	0,00%	\$ 4.085.354,23	0,00%
Participaciones Permanentes en Sociedades	\$ 1.455.865.434,40	1%	\$ 2.935.024.715,75	1,55%	\$ 4.255.785.837,84	1,78%
TOTAL DE ACTIVO NO CORRIENTE	\$ 57.378.686.512,34	56%	\$ 104.795.200.402,42	55,49%	\$ 127.032.297.853,23	53,22%
TOTAL DE ACTIVO	\$ 102.050.308.844,66	100%	\$ 188.838.011.107,47	100,00%	\$ 238.676.259.316,57	100,00%
PASIVO						
PASIVO CORRIENTE	2023	%	2024	%	2025	%
Deudas Comerciales	\$ 1.873.894.162,12	1,84%	\$ 2.644.439.441,58	1,40%	\$ 1.917.218.595,15	0,80%
Remuneraciones y Cargas Sociales	\$ 340.340.334,88	0,33%	\$ 686.126.115,12	0,36%	\$ 994.882.866,92	0,42%
Honorarios asesor financiero	\$ 0,00	0,00%	\$ 129.568.140,00		\$ 19.960.138,08	0,01%
Cargas Fiscales	\$ 215.369.469,02	0,21%	\$ 434.184.849,54	0,23%	\$ 629.568.031,84	0,26%
Anticipos de Clientes	\$ 21.007.780.971,98	20,59%	\$ 33.881.349.151,61	17,94%	\$ 24.563.978.134,92	10,29%
Préstamos	\$ 3.678.078.885,15	3,60%	\$ 7.415.007.032,46	3,93%	\$ 10.751.760.197,07	4,50%
Otras Deudas	\$ 2.802.821.719,90	2,75%	\$ 5.650.488.587,32	2,99%	\$ 8.193.208.451,61	3,43%
TOTAL DEL PASIVO CORRIENTE	\$ 29.918.285.543,05	29,32%	\$ 50.841.163.317,64	26,92%	\$ 47.070.576.415,59	19,72%
PASIVO NO CORRIENTE						
Deudas Comerciales	\$ 266.696.500,00	0,26%	\$ 376.362.100,80	0,20%	\$ 218.290.018,46	0,09%
Remuneraciones y Cargas Sociales	\$ 3.505.055,32	0,00%	\$ 7.066.191,53	0,00%	\$ 10.245.977,71	0,00%
Honorarios asesor financiero	\$ 0,00		\$ 0,00		\$ 16.624.589,04	0,01%
Cargas Fiscales	\$ 16.905.240.316,11	16,57%	\$ 34.080.964.477,28	18,05%	\$ 49.417.398.492,05	20,70%
Anticipos de Clientes	\$ 16.867.693.776,20	16,53%	\$ 22.103.425.924,33	11,70%	\$ 12.819.987.036,11	5,37%
Préstamos	\$ 5.477.401.970,99	5,37%	\$ 11.042.442.373,52	5,85%	\$ 16.011.541.441,60	6,71%
Otras Deudas	\$ 521.248.768,65	0,51%	\$ 1.050.837.517,60	0,56%	\$ 1.523.714.400,52	0,64%
TOTAL DE PASIVO NO CORRIENTE	\$ 40.041.786.387,28	39,24%	\$ 68.661.098.585,05	36,36%	\$ 80.017.801.955,50	33,53%
TOTAL DE PASIVO	\$ 69.960.071.930,33	68,55%	\$ 119.502.261.902,69	63,28%	\$ 127.088.378.371,08	53,25%
PATRIMONIO NETO	\$ 32.090.236.914,33	31,45%	\$ 69.335.749.204,79	36,72%	\$ 111.607.841.083,56	46,76%
TOTAL DEL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	\$ 102.050.308.844,66	100,00%	\$ 188.838.011.107,48	100,00%	\$ 238.696.219.454,65	100,01%

Fuente: Elaboración propia.

ESTADO DE SITUACIÓN PATRIMONIAL- ANALISIS HORIZONTAL					
ACTIVO					
ACTIVO CORRIENTE	2023	2024	2025	% Relativa	% Absoluta
Disponibilidades	\$ 3.820.770.943,12	\$ 2.644.439.441,58	\$ 21.444.245.032,18	461,25%	\$ 17.623.474.089,06
Créditos por ventas	\$ 1.041.032.074,28	\$ 686.126.115,12	\$ 5.355.935.128,78	414,48%	\$ 4.314.903.054,50
Otros Créditos	\$ 1.290.043.385,65	\$ 2.600.727.465,47	\$ 3.771.054.824,93	192,32%	\$ 2.481.011.439,28
Bienes de Cambio	\$ 38.519.775.929,27	\$ 69.890.281.446,07	\$ 81.072.726.477,44	110,47%	\$ 42.552.950.548,17
TOTAL DEL ACTIVO CORRIENTE	\$ 44.671.622.332,32	\$ 75.821.574.468,24	\$ 111.643.961.463,34	149,92%	\$ 66.972.339.131,02
ACTIVO NO CORRIENTE					
Créditos por ventas	\$ 1.493.425.705,46	\$ 3.462.358.155,54	\$ 8.032.670.920,85	437,87%	\$ 6.539.245.215,39
Bienes de Cambio	\$ 37.473.027.578,68	\$ 64.213.780.058,83	\$ 65.176.986.759,71	73,93%	\$ 27.703.959.181,03
Otros Activos	\$ 11.596.373.581,69	\$ 23.378.289.140,69	\$ 33.898.519.254,00	192,32%	\$ 22.302.145.672,31
Bienes de Uso	\$ 5.358.596.649,77	\$ 10.802.930.845,94	\$ 15.664.249.726,61	192,32%	\$ 10.305.653.076,84
Activos Intangibles	\$ 1.397.562,34	\$ 2.817.485,68	\$ 4.085.354,23	192,32%	\$ 2.687.791,89
Participaciones Permanentes en Sociedades	\$ 1.455.865.434,40	\$ 2.935.024.715,75	\$ 4.255.785.837,84	192,32%	\$ 2.799.920.403,44
TOTAL DE ACTIVO NO CORRIENTE	\$ 57.378.686.512,34	\$ 104.795.200.402,42	\$ 127.032.297.853,23	121,39%	\$ 69.653.611.340,89
TOTAL DE ACTIVO	\$ 102.050.308.844,66	\$ 180.616.774.870,66	\$ 238.676.259.316,57	133,88%	\$ 136.625.950.471,91
PASIVO					
PASIVO CORRIENTE	2023	2024	2025	%	%
Deudas Comerciales	\$ 1.873.894.162,12	\$ 2.644.439.441,58	\$ 1.917.218.595,15	2,31%	\$ 43.324.433,03
Remuneraciones y Cargas Sociales	\$ 340.340.334,88	\$ 686.126.115,12	\$ 994.882.866,92	192,32%	\$ 654.542.532,04
Honorarios asesor financiero	\$ 0,00	\$ 129.568.140,00	\$ 19.960.138,08	0%	\$ 19.960.138,08
Cargas Fiscales	\$ 215.369.469,02	\$ 434.184.849,54	\$ 629.568.031,84	192,32%	\$ 414.198.562,82
Anticipos de Clientes	\$ 21.007.780.971,98	\$ 33.881.349.151,61	\$ 24.563.978.134,92	16,93%	\$ 3.556.197.162,94
Préstamos	\$ 3.678.078.885,15	\$ 7.415.007.032,46	\$ 10.751.760.197,07	192,32%	\$ 7.073.681.311,92
Otras Deudas	\$ 2.802.821.719,90	\$ 5.650.488.587,32	\$ 8.193.208.451,61	192,32%	\$ 5.390.386.731,71
TOTAL DEL PASIVO CORRIENTE	\$ 29.918.285.543,05	\$ 50.841.163.317,64	\$ 47.070.576.415,59	57,33%	\$ 17.152.290.872,54
PASIVO NO CORRIENTE					
Deudas Comerciales	\$ 266.696.500,00	\$ 376.362.100,80	\$ 218.290.018,46	-18,15%	-\$ 48.406.481,54
Remuneraciones y Cargas Sociales	\$ 3.505.055,32	\$ 7.066.191,53	\$ 10.245.977,71	192,32%	\$ 6.740.922,39
Honorarios asesor financiero	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 16.624.589,04	0,00%	\$ 16.624.589,04
Cargas Fiscales	\$ 16.905.240.316,11	\$ 34.080.964.477,28	\$ 49.417.398.492,05	192,32%	\$ 32.512.158.175,94
Anticipos de Clientes	\$ 16.867.693.776,20	\$ 22.103.425.924,33	\$ 12.819.987.036,11	-24,00%	-\$ 4.047.706.740,09
Préstamos	\$ 5.477.401.970,99	\$ 11.042.442.373,52	\$ 16.011.541.441,60	192,32%	\$ 10.534.139.470,61
Otras Deudas	\$ 521.248.768,65	\$ 1.050.837.517,60	\$ 1.523.714.400,52	192,32%	\$ 1.002.465.631,87
TOTAL DE PASIVO NO CORRIENTE	\$ 40.041.786.387,28	\$ 68.661.098.585,05	\$ 80.017.801.955,50	99,84%	\$ 39.976.015.568,22
TOTAL DE PASIVO	\$ 69.960.071.930,33	\$ 119.502.261.902,69	\$ 127.088.378.371,08	81,66%	\$ 57.128.306.440,75
PATRIMONIO NETO					
PATRIMONIO NETO	\$ 32.090.236.914,33	\$ 69.335.749.204,79	\$ 111.607.841.083,56	247,79%	\$ 79.517.604.169,23
TOTAL DEL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	\$ 102.050.308.844,66	\$ 188.838.011.107,48	\$ 238.696.219.454,65	133,90%	\$ 136.645.910.609,99

Fuente: Elaboración propia.

ANEXO N° 20: Análisis Financiero de Corto Plazo.

LIQUIDEZ CORRIENTE= ACTIVO CORRIENTE/PASIVO CORRIENTE

AÑO	AC	PC	LIQUIDEZ CORRIENTE
2022	39.710.114.053,56	38.720.906.353,55	1,026
2023	44.671.622.332,32	29.918.285.543,05	1,4931
2024	75.821.574.468,24	50.841.163.317,64	1,4913
2025	111.643.961.463,34	47.050.616.277,51	2,3728

LIQUIDEZ SECA= (ACTIVO CORRIENTE - BIENES DE CAMBIO)/ PASIVO CORRIENTE

AÑO	AC	PC	Bs. DE CAMBIO	LIQUIDE SECA
2022	\$ 39.710.114.053,56	\$ 38.720.906.353,55	\$ 36.162.959.695,05	0,0916
2023	\$ 44.671.622.332,32	\$ 29.918.285.543,05	\$ 38.519.775.929,27	0,2056
2024	\$ 75.821.574.468,24	\$ 50.841.163.317,64	\$ 134.104.061.504,89	-1,1464
2025	\$ 111.643.961.463,34	\$ 47.050.616.277,51	\$ 146.249.713.237,15	-0,7355

ANTIGÜEDAD CRÉDITOS POR VENTA= (PERIODO * SALDO PROMEDIO DE CRÉDITOS POR VENTAS) / (VENTAS A CRÉDITO + IVA CF)

AÑO	PERIODO	CRÉDITOS POR VENTA	SALDO PROM. CRÉDITOS POR VTA.	VENTAS A CRÉDITO	IVA CF	ANTIGÜEDAD CRÉDITOS POR VTA.
2021	365	\$ 668.243.588,41				
2022	365	\$ 1.572.562.302,83	\$ 1.120.402.945,62	\$ 604.561.580,54	\$ 126.957.931,91	559,04
2023	365	\$ 1.041.032.074,28	\$ 1.306.797.188,56	\$ 569.028.172,18	\$ 119.495.916,16	692,76
2024	365	\$ 4.148.484.270,66	\$ 2.594.758.172,47	\$ 1.147.160.795,11	\$ 240.903.766,97	682,31
2025	365	\$ 13.388.606.049,63	\$ 8.768.545.160,14	\$ 1.663.383.152,92	\$ 349.310.462,11	1590,17

PLAZO DE COBRANZA DE LAS VENTAS = (PERIODO * SALDO PROMEDIO DE CRÉDITOS POR VENTAS)/ (VENTAS TOTALES + IVA VENTAS)

AÑO	PERIODO	CRÉDITOS POR VENTA	SALDO PROM. CRÉDITOS POR VTA.	VENTAS TOTALES	IVA CF	PLAZO DE COBRANZA DE VENTAS
2021	365	\$ 668.243.588,41				
2022	365	\$ 1.572.562.302,83	\$ 1.120.402.945,62	\$ 16.458.232.330,48	\$ 3.456.228.789,40	20,535
2023	365	\$ 1.041.032.074,28	\$ 1.306.797.188,56	\$ 8.534.422.763,92	\$ 1.792.228.780,42	46,189
2024	365	\$ 4.148.484.270,66	\$ 2.594.758.172,47	\$ 22.367.015.179,68	\$ 4.697.073.187,73	34,994
2025	365	\$ 13.388.606.049,63	\$ 8.768.545.160,14	\$ 41.348.008.369,09	\$ 8.683.081.757,51	63,971

**CICLO OPERATIVO BRUTO = PLAZO COBRANZA DE VENTAS +
ANTIGÜEDAD DE LOS CRÉDITOS POR VENTAS**

AÑO	PLAZO COBRANZA DE VENTAS	ANTIGÜEDAD CRÉDITOS POR VENTAS	CICLO OPERATIVO BRUTO
2022	20,54	559,04	579,573
2023	46,19	692,76	738,95
2024	34,99	682,31	717,30
2025	63,97	1590,17	1654,14

ANTIGÜEDAD DE PROVEEDORES = (PERIODO* SALDO PROMEDIO PROVEEDORES) / (COMPRAS A CRÉDITO + IVA A CRÉDITO)

AÑO	PERIODO	PROVEEDORES	SALDO PROM. PROVEEDORES	COMPRAS A CRÉDITO	IVA A CRÉDITO	ANTIGÜEDAD PROVEEDORES
2021	365	\$ 146.240.322,45				
2022	365	\$ 332.696.282,90	\$ 239.468.302,68	\$ 332.696.282,90	\$ 69.866.219,41	217,12
2023	365	\$ 413.791.633,70	\$ 373.243.958,30	\$ 413.791.633,70	\$ 86.896.243,08	272,09
2024	365	\$ 834.203.933,54	\$ 623.997.783,62	\$ 834.203.933,54	\$ 175.182.826,04	225,64
2025	365	\$ 1.209.595.703,63	\$ 1.021.899.818,59	\$ 1.209.595.703,63	\$ 254.015.097,76	254,84

PLAZO DE PAGO DE LAS COMPRAS = (PERIODO* SALDO PROM. PROVEEDORES) / (COMPRAS TOTALES + IVA COMPRA CRÉDITOS)

AÑO	PERIODO	PROVEEDORES	SALDO PROM. PROVEEDORES	COMPRAS TOTALES	IVA COMPRA CRÉDITOS	PLAZO DE PAGO DE LAS COMPRAS
2021	365	\$ 146.240.322,45				
2022	365	\$ 332.696.282,90	\$ 239.468.302,68	\$ 11.920.322.677,81	\$ 2.503.267.762,34	6,06
2023	365	\$ 413.791.633,70	\$ 373.243.958,30	\$ 7.519.858.795,63	\$ 1.579.170.347,08	14,97
2024	365	\$ 834.203.933,54	\$ 623.997.783,62	\$ 15.410.789.157,31	\$ 3.236.265.723,04	12,21
2025	365	\$ 1.209.595.703,63	\$ 1.021.899.818,59	\$ 22.379.953.266,35	\$ 4.699.790.185,93	13,77

**CICLO OPERATIVO BRUTO = PLAZO COBRANZA DE VENTAS +
ANTIGÜEDAD DE LOS CRÉDITOS POR VENTAS**

AÑO	PLAZO COBRANZA DE VENTAS	ANTIGÜEDAD CRÉDITOS POR VENTAS	CICLO OPERATIVO BRUTO
2022	20,54	559,04	579,573
2023	46,19	692,76	738,95
2024	34,99	682,31	717,30
2025	63,97	1590,17	1654,14

ANTIGÜEDAD DE PROVEEDORES = (PERIODO* SALDO PROMEDIO PROVEEDORES) / (COMPRAS A CRÉDITO + IVA A CRÉDITO)

AÑO	PERIODO	PROVEEDORES	SALDO PROM. PROVEEDORES	COMPRAS A CRÉDITO	IVA A CRÉDITO	ANTIGÜEDAD PROVEEDORES
2021	365	\$ 146.240.322,45				
2022	365	\$ 332.696.282,90	\$ 239.468.302,68	\$ 332.696.282,90	\$ 69.866.219,41	217,12
2023	365	\$ 413.791.633,70	\$ 373.243.958,30	\$ 413.791.633,70	\$ 86.896.243,08	272,09
2024	365	\$ 834.203.933,54	\$ 623.997.783,62	\$ 834.203.933,54	\$ 175.182.826,04	225,64
2025	365	\$ 1.209.595.703,63	\$ 1.021.899.818,59	\$ 1.209.595.703,63	\$ 254.015.097,76	254,84

PLAZO DE PAGO DE LAS COMPRAS = (PERIODO* SALDO PROM. PROVEEDORES) / (COMPRAS TOTALES + IVA COMPRA CRÉDITOS)

AÑO	PERIODO	PROVEEDORES	SALDO PROM. PROVEEDORES	COMPRAS TOTALES	IVA COMPRA CRÉDITOS	PLAZO DE PAGO DE LAS COMPRAS
2021	365	\$ 146.240.322,45				
2022	365	\$ 332.696.282,90	\$ 239.468.302,68	\$ 11.920.322.677,81	\$ 2.503.267.762,34	6,06
2023	365	\$ 413.791.633,70	\$ 373.243.958,30	\$ 7.519.858.795,63	\$ 1.579.170.347,08	14,97
2024	365	\$ 834.203.933,54	\$ 623.997.783,62	\$ 15.410.789.157,31	\$ 3.236.265.723,04	12,21
2025	365	\$ 1.209.595.703,63	\$ 1.021.899.818,59	\$ 22.379.953.266,35	\$ 4.699.790.185,93	13,77

CICLO OPERATIVO NETO = CICLO OPERATIVO BRUTO - PLAZO PAGO COMPRAS

AÑO	CICLO OPERATIVO BRUTO	PLAZO PAGO COMPRAS	CICLO OPERATIVO NETO
2022	579,573	6,06	573,5
2023	738,948	14,97	724,0
2024	717,302	12,21	705,1
2025	1654,138	13,77	1640,4

PLAZO DE REALIZACIÓN PARA ACTIVOS CORRIENTES

RUBROS DEL ACTIVO CORRIENTE	DÍAS	PLAZO
DISPONIBILIDADES	0	0
CRÉDITOS POR VENTA	90	45,5
OTROS CRÉDITOS	0	0,5
BIENES DE CAMBIO	785,1	393,07

PLAZO DE EXIGIBILIDAD PARA PASIVOS CORRIENTES

RUBROS DEL PASIVO CORRIENTE	DÍAS	PLAZO
DEUDAS COMERCIALES	272,0938	136,5468778
REMUNERACIONES Y CARGAS SOCIALES	30	15,5
HONORARIOS ASESOR F.	30	15,5
CARGAS FISCALES	30	15,5
ANTICIPOS DE CLIENTES	360	180,5
PRÉSTAMOS	0	0,5
OTRAS DEUDAS	0	0,5

LIQUIDEZ NECESARIA = PLAZO PROMEDIO DE REALIZACIÓN DEL ACTIVO CORRIENTE/ PLAZO PROMEDIO DE EXIGIBILIDAD DEL PASIVO CORRIENTE

RUBROS DEL ACTIVO CORRIENTE	2025	PARTICIPACIÓN DE CADA RUBRO	PLAZO PROMEDIO DE REALIZACIÓN	2024	PARTICIPACIÓN DE CADA RUBRO	PLAZO PROMEDIO DE REALIZACIÓN
DISPONIBILIDADES	\$ 21.444.245.032,18	0,19207707	0	\$ 2.644.439.441,58	0,034877137	0
CRÉDITOS POR VENTA	\$ 5.355.935.128,78	0,047973353	2,182787543	\$ 686.126.115,12	0,00904922	0,411739514
OTROS CRÉDITOS	\$ 3.771.054.824,93	0,033777508	0,016888754	\$ 2.600.727.465,47	0,034300626	0,017150313
BIENES DE CAMBIO	\$ 81.072.726.477,44	0,726172069	285,4354452	\$ 69.890.281.446,07	0,921773017	362,3200378
TOTAL DEL ACTIVO CORRIENTE	\$ 111.643.961.463,34	1	287,64	\$ 75.821.574.468,24	1	362,75

RUBROS DEL PASIVO CORRIENTE	2025	PARTICIPACIÓN DE CADA RUBRO	PLAZO PROMEDIO DE REALIZACIÓN	2024	PARTICIPACIÓN DE CADA RUBRO	PLAZO PROMEDIO DE REALIZACIÓN
DEUDAS COMERCIALES	\$ 1.917.218.595,15	0,040748002	5,564012418	\$ 2.644.439.441,58	0,050269084	6,864086486
REMUNERACIONES Y CARGAS SOCIALES	\$ 994.882.866,92	0,021144949	0,327746705	\$ 686.126.115,12	0,013042814	0,202163615
HONORARIOS ASESOR F.	\$ -	0	0	\$ 129.568.140,00	0,002463007	0,038176602
CARGAS FISCALES	\$ 629.568.031,84	0,013380654	0,207400142	\$ 434.184.849,54	0,008253573	0,127930386
ANTICIPOS DE CLIENTES	\$ 24.563.978.134,92	0,522075587	94,23464354	\$ 33.881.349.151,61	0,644062543	116,2532889
PRÉSTAMOS	\$ 10.751.760.197,07	0,228514758	0,114257379	\$ 7.415.007.032,46	0,14095449	0,070477245
OTRAS DEUDAS	\$ 8.193.208.451,61	0,17413605	0,087068025	\$ 7.415.007.032,46	0,14095449	0,070477245
TOTAL DEL PASIVO CORRIENTE	\$ 47.050.616.277,51	1	100,54	\$ 52.605.681.762,78	1	123,63

LIQUIDEZ NECESARIA 2025 =	2,86
LIQUIDEZ NECESARIA 2024 =	2,93
LIQUIDEZ NECESARIA 2023 =	2,51
LIQUIDEZ NECESARIA 2022 =	2,89

LIQUIDEZ CORRIENTE	2,3728
LIQUIDEZ CORRIENTE	1,4913
LIQUIDEZ CORRIENTE	1,4931
LIQUIDEZ CORRIENTE	1,026

Fuente: Elaboración propia.

Análisis de Largo Plazo.

ENDEUDAMIENTO = PASIVOS / PATRIMONIO NETO			
AÑO	PASIVO	PN	ENDEUDAMIENTO
2022	\$ 66.072.060.005,95	\$ 27.387.685.154,27	2,4125
2023	\$ 69.960.071.930,33	\$ 32.090.236.914,33	2,1801
2024	\$ 119.502.261.902,69	\$ 69.335.749.204,79	1,7235
2025	\$ 127.068.418.233,00	\$ 111.607.841.083,56	1,1385
INMOVILIZACIÓN = ACTIVOS NO CORRIENTES/ ACTIVOS			
AÑO	ACTIVOS NO CORRIENTES	ACTIVOS	INMOVILIZACIÓN
2022	\$ 53.749.631.106,66	\$ 93.459.745.160,22	0,5751
2023	\$ 57.378.686.512,34	\$ 102.050.308.844,66	0,5623
2024	\$ 104.795.200.402,42	\$ 180.616.774.870,66	0,5802
2025	\$ 127.032.297.853,23	\$ 238.676.259.316,57	0,5322

FINANCIACIÓN DE LA INMOVILIZACIÓN I: PATRIMONIO NETO / ACTIVOS NO CORRIENTES			
AÑO	PN	ANC	FINANCIACIÓN I
2022	\$ 27.387.685.154,27	\$ 53.749.631.106,66	0,5095
2023	\$ 32.090.236.914,33	\$ 57.378.686.512,34	0,5593
2024	\$ 69.335.749.204,79	\$ 104.795.200.402,42	0,6616
2025	\$ 111.607.841.083,56	\$ 127.032.297.853,23	0,8786

FINANCIACIÓN DE LA INMOVILIZACIÓN II: (PATRIMONIO NETO + PASIVOS NO CORRIENTES)/ ACTIVOS NO CORRIENTES				
AÑO	PN	PNC	ANC	FINANCIACIÓN II
2022	\$ 27.387.685.154,27	\$ 27.351.153.652,40	\$ 53.749.631.106,66	1,01840
2023	\$ 32.090.236.914,33	\$ 40.041.786.387,28	\$ 57.378.686.512,34	1,25712
2024	\$ 69.335.749.204,79	\$ 68.661.098.585,05	\$ 104.795.200.402,42	1,31682
2025	\$ 111.607.841.083,56	\$ 80.017.801.955,50	\$ 127.032.297.853,23	1,50848

Fuente: Elaboración propia.

Análisis Económico.

RENTABILIDAD DEL ACTIVO = MARGEN SOBRE VENTAS * ROTACIÓN DE ACTIVOS			
AÑO	MARGEN SOBRE VENTAS	ROTACIÓN DE ACTIVOS	RENTABILIDAD DEL ACTIVO
2022	0,469005808	0,176099692	0,082591778
2023	0,735018908	0,083629563	0,06146931
2024	0,734913612	0,123836865	0,091009398
2025	0,725095582	0,173238882	0,125614748

MARGEN SOBRE LAS VENTAS = RESULTADO DEL ACTIVO / VENTAS			
AÑO	RESULTADO DE ACTIVOS	VENTAS	MARGEN SOBRE VENTAS
2022	\$ 7.719.006.545,18	\$ 16.458.232.330,48	0,469005808
2023	\$ 6.272.962.104,61	\$ 8.534.422.763,92	0,735018908
2024	\$ 16.437.823.920,03	\$ 22.367.015.179,68	0,734913612
2025	\$ 29.981.258.173,49	\$ 41.348.008.369,09	0,725095582

AÑO	VENTAS	COSTO DE VENTAS	GASTOS COMERCIALIZACIÓN	GASTOS ADMINISTRACIÓN	OTROS INGRESOS Y EGRESOS	RESULTADO DE ACTIVOS
2022	\$ 16.458.232.330,48	-\$ 11.733.866.717,36	-\$ 1.674.157.623,44	-\$ 772.942.741,85	\$ 5.441.741.297,35	\$ 7.719.006.545,18
2023	\$ 8.534.422.763,92	-\$ 7.438.763.444,83	-\$ 1.461.560.929,27	-\$ 1.040.978.972,80	\$ 7.679.842.687,59	\$ 6.272.962.104,61
2024	\$ 22.367.015.179,68	\$ 16.496.201.815,26	-\$ 2.816.938.693,41	-\$ 2.098.613.609,16	\$ 15.482.562.858,18	\$ 16.437.823.920,03
2025	\$ 41.348.008.369,09	\$ 27.255.024.639,16	-\$ 4.214.417.328,46	-\$ 3.152.117.640,97	\$ 23.254.809.412,99	\$ 29.981.258.173,49

ROTACIÓN DEL ACTIVO = VENTAS / ACTIVO			
AÑO	VENTAS	ACTIVO	ROTACIÓN DEL ACTIVO
2022	\$ 16.458.232.330,48	\$ 93.459.745.160,22	0,176099692
2023	\$ 8.534.422.763,92	\$ 102.050.308.844,66	0,083629563
2024	\$ 22.367.015.179,68	\$ 180.616.774.870,66	0,123836865
2025	\$ 41.348.008.369,09	\$ 238.676.259.316,57	0,173238882

RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO NETO = GANANCIA DEL EJERCICIO / PATRIMONIO NETO PROMEDIO				
AÑO	GANANCIA DEL EJERCICIO	PATRIMONIO NETO	PATRIMONIO NETO PROMEDIO	RENTABILIDAD DEL PN
		\$ 6.448.352.291,69		
2022	\$ 7.307.023.222,21	\$ 27.387.685.154,27	\$ 16.918.018.722,98	0,43191
2023	\$ 6.562.549.180,53	\$ 32.090.236.914,33	\$ 29.738.961.034,30	0,22067
2024	\$ 80.807.542.105,31	\$ 69.335.749.204,79	\$ 50.712.993.059,56	1,59343
2025	\$ 88.932.654.559,63	\$ 111.607.841.083,56	\$ 90.471.795.144,18	0,98299

EFFECTO PALANCA = RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO NETO/ RENTABILIDAD DEL ACTIVO			
AÑO	RENTABILIDAD DEL PN	RENTABILIDAD DEL A	EFFECTO PALANCA
2022	0,431907739	0,082591778	5,22942778
2023	0,22067177	0,06146931	3,589950321
2024	1,59343	0,091009398	17,50839811
2025	0,98299	0,125614748	7,825415687

Fuente: Elaboración propia.