



INFORME DE ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO

A la Dirección de: xxxx SRL

Fecha: 9 de enero de 2026

Asunto: **Diagnóstico Integral de Gestión y Ratios Financieros.**

1. Consideraciones Preliminares y Contexto

El presente análisis se desprende de la información contable suministrada, evaluando la situación de la firma en un entorno macroeconómico complejo. El rubro de **repuestos del automotor** en Argentina se encuentra actualmente tensionado por la variabilidad en los costos de reposición y una demanda que responde directamente a la pérdida del poder adquisitivo.

2. Estructura Patrimonial y Solvencia

La firma presenta un índice de Endeudamiento del 22,00%. Este valor refleja una estructura de capital sólida, donde el financiamiento de terceros representa apenas una quinta parte del Patrimonio Neto (\$257.940.087,90).

Diagnóstico: Existe una solvencia de largo plazo robusta. La empresa no depende críticamente de capital externo, lo cual es una ventaja competitiva ante las altas tasas de interés vigentes. No obstante, una estructura tan conservadora en Argentina podría implicar un costo de oportunidad si no se utiliza el apalancamiento comercial para la compra de stock crítico en momentos de oportunidad cambiaria.

3. Análisis de Liquidez: El "Cuello de Botella" Financiero

Aquí es donde se observa la mayor disparidad técnica:

Liquidez Corriente (550,90%): A primera vista, la firma parece tener una capacidad de pago excepcional, con \$5,50 por cada peso de deuda exigible.

Liquidez Seca (22,33%): Al detraer los Bienes de Cambio (\$300.000.000,00), el ratio cae drásticamente por debajo de la unidad.

Observación Crítica: La empresa tiene el 96% de su Activo Corriente inmovilizado en stock. Con disponibilidades de apenas \$6.300.000,00 frente a un Pasivo Corriente de \$56.756.900,72, la firma enfrenta un riesgo de liquidez inmediata si las ventas se ralentizan. La empresa es "rica en estantería" pero "pobre en caja".

4. Rentabilidad y Eficiencia Operativa

Rentabilidad sobre el PN (7,37%): Este rendimiento es nominalmente bajo. Teniendo en cuenta la inflación proyectada para 2026, una rentabilidad del 7% indica que el capital de los socios podría estar descapitalizándose en términos reales.

Rotación de Activos (0,83): La empresa no logra "girar" la totalidad de su activo en un ciclo anual. Para el rubro repuestos, esto sugiere que hay líneas de productos que no están rotando a la velocidad necesaria.

Costo Laboral (9,17%): Este es un indicador positivo. La incidencia salarial sobre las ventas está bien controlada, lo que demuestra una estructura de personal eficiente para el volumen de facturación actual (\$262.754.454,56).

5. Sugerencias de Acción Estratégica

Tras la interrelación de los índices, se recomiendan las siguientes medidas:

Auditoría de Inventarios y Liquidación Selectiva: Es imperativo convertir parte de los \$300 millones de stock en efectivo de manera urgente para elevar la Liquidez Seca. Se sugiere identificar el stock de baja rotación ("stock muerto") y aplicar descuentos agresivos por pago contado.

Optimización del Ciclo de Caja: Con un Ticket Promedio de \$71.908,72, el negocio parece tener una mezcla entre venta minorista y mayorista. Se debe incentivar el uso de medios de pago inmediatos (Transferencias/QR) para reducir los tiempos de cobranza, que hoy suman solo \$6.376.000,00 en créditos, pero que son vitales para cubrir el déficit de caja.

Revisión de Márgenes y Precios: Una rentabilidad del 7,37% es insuficiente en el actual escenario argentino. Es necesario revisar la matriz de costos y asegurar que el margen de marcación (mark-up) contemple no solo el costo de reposición, sino también una prima por riesgo financiero.

Uso de Crédito Comercial: Dada la baja relación de endeudamiento (22%), la firma tiene margen para negociar plazos más largos con proveedores de repuestos. Esto permitiría que el stock "se pague solo" con la venta, en lugar de drenar la caja actual.

6. Conclusión

xxxx SRL goza de una salud patrimonial envidiable, pero padece una asfixia financiera autoinfligida por un exceso de stock inmovilizado. El desafío inmediato no es vender más, sino vender "mejor", priorizando la rotación del inventario y la recuperación de la liquidez sobre la acumulación de mercadería.