



COLEGIO MIRASOLES

“Proyecto de gestión y microemprendimiento”

“Organiclean”

Comercialización de productos orgánicos de higiene personal.

Integrantes:

González del Cerro Elena

Pire Josefina

Spadaro Angela

Año: 2020



Índice

Portada.....	1
Índice.....	2
Desarrollo de la Idea de Negocio.....	3
Misión, Visión y Objetivos de la empresa.....	4
Análisis FODA.....	5
Análisis Porter.....	6
Marketing Mix.....	7
Organigrama.....	9
Encuadre Legal.....	10
Encuadre Impositivo.....	13
Contexto Económico.....	14
Equipamiento.....	15
Presupuesto Económico.....	16
Presupuesto Financiero.....	17
Balance proyectado.....	19



Desarrollo de la Idea de Negocio

En Organiclean nos dedicamos a la comercialización de shampoos, acondicionadores y jabones orgánicos en barra. Nuestros productos apuntan a ser vendidos a cualquier persona que tenga interés en cuidar el medio ambiente y salud dermatológica y capilar.

Somos un grupo de estudiantes llamadas Elena Gonzalez del Cerro, Josefina Pire y Angela Spadaro, que buscan poder vender estos productos, para así realizar talleres de enseñanza para fomentar la higiene y la producción casera en Surcos.

Los productos podrán ser encargados online y luego entregados por delivery, o los clientes podrán buscarlos por cualquiera de nuestro lugar de fabricación. Esto significa, que al ser encargados, se pueden ajustar los ingredientes para que tenga el aroma que el cliente desee, o incluso los nutrientes que desea; y que al no ser líquidos, no se corren riesgos de derrames al ser transportados. Además, podrán ser abonados con tarjeta de crédito o débito, o con efectivo al momento de la entrega.

Nuestros productos ayudan al cuidado del medioambiente. Esto se debe a que su producción no contamina, ya que no se utilizan ni plásticos ni soja, son veganos y cruelty free (es decir, no testamos en animales), y al generar menos espuma que productos líquidos, no arruinan las cañerías. Por otro lado son excelentes para el cuidado personal, ya que son libres de conservantes, parabenos y colorantes y no tienen TACC.



Misión de la empresa

¡Hola! Somos Organiclean, una empresa online dedicada a la producción y comercialización de productos orgánicos de higiene personal. Apuntamos a contribuir al mantenimiento del medio ambiente y el cuidado básico de la salud dermatológica y capilar de nuestros clientes. Otra de las actividades que realizamos, es ofrecer cursos a personas en situación de necesidad que enseñan cómo fabricar sus propios productos.

Visión de la empresa

Nuestra visión a largo plazo es generar conciencia y promover el uso de productos orgánicos que no perjudiquen al medioambiente y favorezcan nuestro cuidado personal, así como también fomentar el cuidado de la higiene personal de aquellos que están en la pobreza.

Objetivos de la empresa

- Incrementar el valor de nuestra marca creando un buen posicionamiento que nos dé la posibilidad de concientizar al mercado e influenciar sus decisiones.
- Cubrir los costos de inversión para el segundo mes de comercialización.
- Aumentar el número de clientes en un 30% al cabo de dos meses.
- Tener una sucursal en capital federal para fin del año 2020.



Análisis FODA

Ambiente interno:

- **Fortalezas:**
 - Somos una empresa amigable con el medio ambiente. No solo por qué no utilizamos plástico sino que además los componentes no contaminan las cañerías ni alcantarillas. Tampoco hacemos testeos animales, y producimos productos veganos.
 - Nuestros productos son más sanos para el pelo y el cuero cabelludo que los de la competencia.
 - Tienen precios accesibles.
 - Nuestro producto es más fácil de transportar ya que no puede derramarse.
 - Trabajamos con pedidos vía WhatsApp, Instagram o Facebook. Esto es una gran ventaja ya que pueden pedirlo según su tipo de pelo, los nutrientes que quiera agregar y hasta el aroma.

- **Debilidades:**
 - Al ser solo 3 trabajadoras y productoras los pedidos pueden tardar en ser entregados.
 - Al tener pedidos muy específicos puede haber confusiones en los pedidos.

Ambiente externo:

- **Oportunidades:**
 - Al comercializar con productos novedosos tenemos poca competencia, y al hacerlo mediante pedidos online gozamos de una alta cobertura en los medios de comunicación.
 - Altísima calidad.

- **Amenazas:**



- Al ser una empresa nueva tenemos desconocimiento de la población sobre la marca y mucha confianza de posibles clientes depositada en productos sustitutos (ejemplo= shampoo líquido).
- Además, nuestro país se encuentra en crisis económica y estamos atravesando una pandemia mundial, que no favorece a la situación.

Análisis Porter

Rivalidad entres empresas competidoras

Es baja en Rosario ya que no hay empresas, al menos en internet, presentes en la ciudad que tengan un buen posicionamiento de su marca. A nivel país, la rivalidad aumenta, por la distribución de productos a través de Mercado Libre.

Productos sustitutos

Todos los shampoos, acondicionadores y jabones convencionales, ej; Dove, Pantene, etc. y los productos de estas marcas si deciden empezar a elaborar productos similares a los nuestros.

Competidores potenciales

Todos aquellos emprendimientos que surjan en el país que ofrezcan los mismos productos con servicio de envío.

Poder de negociación clientes

Bajo en Rosario, porque no hay mucha competencia por la cual reemplazarnos.

Poder de negociación proveedores

Bajo porque nuestra materia prima se puede adquirir fácilmente en dietéticas o supermercados.

Barreras de entrada



Bajas porque no se necesitan maquinarias o instalaciones específicas y los costos de inversión son bajos.

Barreras de salida

Bajas porque las empleadas son dueñas y no es necesario vender maquinarias o instalaciones al dejar de utilizarlas.

Estrategia

Nuestra estrategia sería la diferenciación ya que somos únicas en la fabricación de los productos con los que comercializamos.

Marketing Mix

4Ps:

- **PRODUCTO:** Acondicionadores y shampoos orgánicos y en barra. La etapa que está atravesando es de nacimiento, ya que se está planeando la empresa. El nombre de la empresa "organiclean" hace referencia al aseo personal. Nuestro producto está destinado a cualquier persona interesada en el cuidado del medio ambiente y de su salud capilar. Ofrece servicio de entrega de los productos.
- **PLAZA:** El producto se comercializa de manera online mediante nuestras redes sociales. La entrega del producto se dará por delivery o el cliente busca el producto en el lugar de producción. La entrega será coordinada entre el cliente y el vendedor dependiendo las necesidades del comprador.
- **PROMOCIÓN:** La publicidad de nuestra marca y nuestros productos se realizará mediante estrategias digitales centrándonos inicialmente en la zona Fisherton y Rosario. Generamos difusión mediante las redes sociales; Facebook e Instagram y crearemos

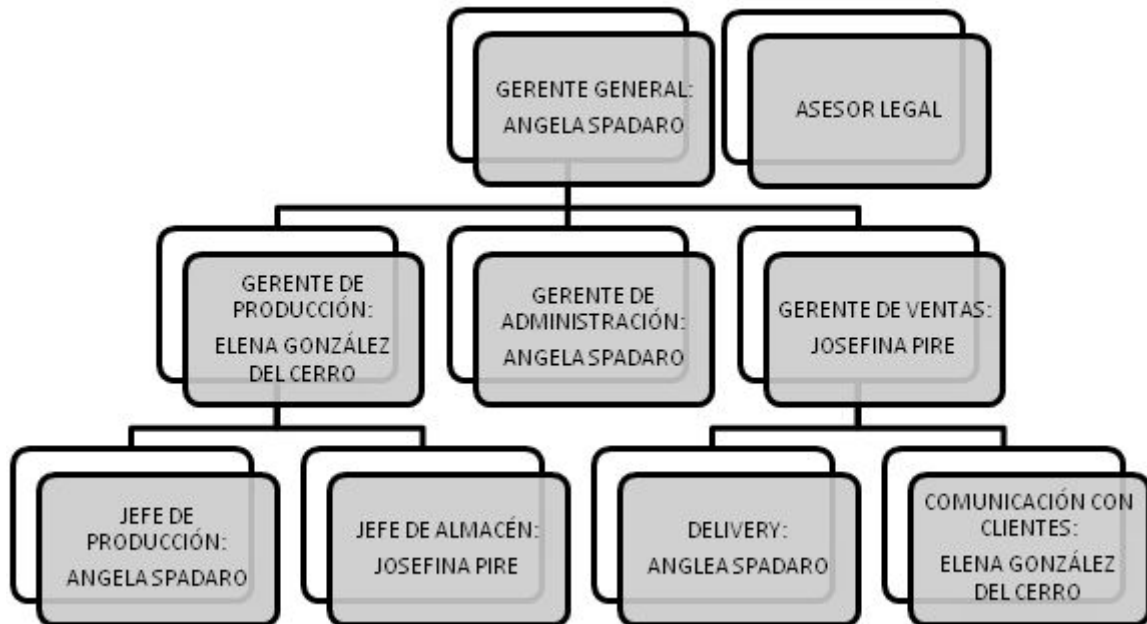


campañas de anuncios. Además ofrecemos promociones temporales como combos de productos con descuentos.

4Cs:

- **CLIENTES:** Muchas personas en la ciudad de Rosario muestran que, en la medida de lo posible, preferirían comprar productos de higiene personal que no dañen al medio ambiente, por lo tanto se empezaran a fabricar productos de este tipo. Además, al tener una tienda online le ofrecemos fácil acceso a nuestra empresa a los clientes.
- **COSTO:** Al adquirir tres de nuestros productos, el cliente gozará de una esponja vegetal gratis.
- **CONVENIENCIA:** Servicio de delivery.
- **COMUNICACIÓN:** Se comunica sobre el proyecto mediante redes sociales informando las ventajas y beneficios del producto.

Organigrama



Gerencia general:

Planeación de las actividades que se desarrollen dentro de la empresa, organizar los recursos de la entidad, definir a dónde se va a dirigir la empresa en un corto, medio y largo plazo, fijación de objetivos que marcan el rumbo y el trabajo de la organización, estudiar los diferentes asuntos financieros, administrativos, de marketing (junto a la gerencia de ventas). Además de coordinar asuntos legales con la asesoría.

Gerencia de producción:

Se encarga de la compra de materia prima, el contacto con los proveedores y la transformación de las mismas en el producto final. Además de la gestión y organización del almacenamiento del stock.

Gerencia de administración:

Se encarga de administrar las otras gerencias.

Gerencia de ventas:

Responsable de la gestión de ventas, la comunicación con los clientes, la toma d



pedidos y las estrategias de marketing. Creación de una estructura organizacional en función de la competencia, del mercado, de los agentes externos para ser más competitivos y ganar más cuota de mercado. Además es responsable de gestionar el envío de los pedidos por delivery.

Encuadre Legal

¿Qué tipo de organización somos?

Nuestra organización es una SRL ya que esta resulta la mejor opción para pequeñas y medianas empresas. Está pensada para empresas que deseen mantener identificados a sus clientes, es decir, el acercamiento es personalizado, y eso es justamente lo que busca nuestra empresa, debido a que los ingredientes de nuestros productos pueden ser ajustados a las necesidades de nuestros clientes. Además, muestra una mayor flexibilidad en cuanto al régimen jurídico en comparación con las Sociedades Anónimas, y eso es muy importante para nosotras, debido a que somos principiantes en este rubro. Sin embargo, lo más importante es que el capital mínimo requerido es relativamente bajo, y esto es fundamental para nuestra organización, ya que es una empresa chica compuesta por pocas socias.

Entre las características principales de las Sociedades Limitadas se encuentra que su carácter ha de ser meramente mercantil, debiendo disponer de personalidad jurídica propia, independientemente de cuál sea la naturaleza de su objeto. Han de disponer con un Libro de Inventarios y Cuentas Anuales, un Diario en el que se registre las operaciones de cada día, y un Libro de Actas donde recoger todos y cada uno de los acuerdos que se produzcan durante la celebración de las Juntas Generales y Especiales. También es necesario contar con un Libro de Registro de Socios.

Las sociedades de responsabilidad limitada pueden constituirse tanto por instrumento público como por instrumento privado con firma certificada. En ambos casos, el contrato



social deberá presentarse, junto con otros documentos, en el Registro Público de Comercio para su inscripción como sociedad regularmente constituida y por ende, habilitada para funcionar como tal. Así, es el Registro Público de Comercio, quien examina el cumplimiento de los requisitos exigidos por la ley y las regulaciones registrales y otorga la inscripción correspondiente que le permite a la sociedad desarrollar su actividad comercial. El tiempo para su inscripción dependerá de si el trámite se realiza en forma regular (puede demorar alrededor de un mes o más) o urgente (inscripción puede obtenerse en una semana).

Deberá inscribirse ante la Administración de ingresos públicos, AFIP, quien será la que otorga el CUIT, Clave única de identificación tributaria.

Guía de trámites en la AFIP:

- a) El formulario de declaración jurada No 420/J generado por el aplicativo.
- b) El acuse de recibo de la presentación efectuada.
- c) La impresión de la "aceptación del trámite".

Asimismo deberá presentar dentro de los 30 días corridos contados desde la fecha de la mencionada aceptación, de corresponder, fotocopia del estatuto o contrato social y, en su caso, del acta de directorio o del instrumento emanado del órgano máximo de la sociedad donde se fije el domicilio legal.

Se debe presentar fotocopia del documento de identidad de los socios con mayor participación societaria y acreditar la existencia y veracidad del domicilio fiscal denunciado, acompañando como mínimo 2 de las siguientes constancias:

- Certificado de domicilio expedido por autoridad policial.
- Acta de constatación notarial.
- Fotocopia de alguna factura de servicio público a nombre del contribuyente responsable.
- Fotocopia del título de propiedad o contrato de alquiler o "leasing", del
- inmueble cuyo domicilio se denuncia.



- Fotocopia del extracto de cuenta bancaria o del resumen de tarjeta de crédito, cuando el solicitante sea el titular de tales servicios.
 - Fotocopias de la habilitación municipal o autorización municipal equivalente, cuando la actividad se ejecute en inmuebles que requieran de la misma.
- Deberá inscribirse ante la Administración de ingresos Provinciales, API. Encargada del tributo a los ingresos brutos.

Inscripción en el API: completas en la AFIP con tu clave fiscal y cuit, además se agrega el número de teléfono y correo. Luego de esto, se da el alta de servicio del API y la empresa queda anotada como contribuyente local. Se completa con los datos de la empresa y de esta manera se otorga así el número de inscripción mediante el cual se inicia el pago de ingresos brutos. En caso de algún inconveniente, el API se contactará con el ente para controlar la información.

Es necesario presentar la declaración jurada del origen de fondo, mandatos para gestionar trámites, declaración jurada de propiedad horizontal, la solicitud de asesoramiento de bomberos, la inscripción de la empresa provincial de energía y constancia de inscripción ante la administración federal de ingresos publicos.

Los costos en que incurre una SRL son los siguientes:

A su constitución:

- Certificación de firmas del contrato por Escribano Público o juzgado de Paz.
- Formulario de constitución.
- Legalización de firma del abogado dictaminante en el Colegio Público de Abogados.
- Publicación de aviso en el Boletín Oficial o diario de mayor publicación.
- Seguros de caución de Gerentes titulares.
- Compra de libros (Libro de Actas de Reunión de Socios, Libro de Actas de Reunión de Gerentes, Libro Diario, Libro Inventario y Balances, Libro IVA compras y Libro IVA ventas).
- Rúbrica de libros por Escribano Público.



Una vez constituidas:

- Pago regular de impuestos.
- Confección de estados contables.
- En caso de otorgarse poderes, los mismos deben ser instrumentados por Escritura Pública.
- Deberá abonarse el formulario correspondiente a las inscripciones que fueren necesarias en virtud de las decisiones adoptadas.
- Legalización de firma del abogado dictaminante en el Colegio Público de Abogados.
- Tasa retributiva de servicios al momento de realizar alguna inscripción en la Inspección General de Justicia.
- Publicación de aviso en el Boletín Oficial de aquellas decisiones que deban inscribirse.

Encuadre Impositivo

Impuestos a pagar:

NACIONALES:

- Impuesto a las Ganancias (se liquida anualmente)
- Impuesto al Valor Agregado (IVA) (opera bajo un proceso mensual al comparar créditos y débitos, al ser el contribuyente el consumidor final)
- Monotributo (existe para los que cumplan ciertos requisitos, la opción simplificada del pago de ambos impuestos).
- Impuesto a los créditos y débitos bancarios, o “impuesto al cheque” (afecta sobre las operaciones bancarizadas).
- Impuestos Internos

PROVINCIALES:

- Impuesto a los Ingresos Brutos (es un porcentaje directo de la facturación de las empresas).



MUNICIPALES:

- Tasa por Seguridad e Higiene
- Tasa de Alumbrado, Barrido y Limpieza (ABL)tgi
- Tasa por generación de residuos
- Entre otras tipos de tasas municipales.

Contexto Económico

La pandemia y la decisión de instaurar el aislamiento social preventivo y obligatorio desde fines de marzo generaron un fuerte impacto en la actividad económica y en los indicadores laborales. Según confirmó el Indec, la tasa de desempleo creció en el segundo trimestre del año al 13,1%, casi tres puntos más que el registro del período enero-marzo, cuando había alcanzado el 10,4% de la oferta laboral.

Además, la falta de actividad económica influyó altamente en la tasa de inflación. La tasa de variación anual del IPC en **Argentina** en agosto de **2020** ha sido del 40,7%, 17 décimas inferior a la del mes anterior. La variación mensual del IPC (Índice de Precios al Consumo) ha sido del 2,7%, de forma que la **inflación** acumulada en **2020** es del 18,9%.

Por otro lado, como consecuencia de la cuarentena más rígida para contener a la pandemia del coronavirus, y desde un nivel muy bajo luego de años acumulados de recesión e inestabilidad, **la economía argentina mostró en el segundo trimestre del año el mayor derrumbe en toda su historia**. La dirección de Cuentas Nacionales del Indec informó que el retroceso en cuanto al PBI fue de 19,1% interanual en ese período, por encima del registrado tras la crisis de 2001.

Dado que no pretendemos poner precios abusivos, más bien competitivos, y siendo que los productos de higiene personal se pueden considerar como necesidades básicas, a pesar del pésimo estado de nuestra economía, creemos que nuestro mercado sería de los menos afectados por fallas macroeconómicas. De todas formas, estos fenómenos



nos afectan debido a que el desempleo reduce el poder adquisitivo de las personas, provocando que los potenciales clientes deban ser más selectivos en cuanto a sus consumos. Si bien nuestro producto es de higiene personal, y por lo tanto podría ser considerado como esencial, este puede ser reemplazado con productos sustitutos de menor valor. Por eso, tendremos que enfocarnos en minimizar los costos y posicionar los productos no en lugar de bienes de lujo, sino de bienes necesarios.

Equipamiento

Número	Descripción	Cantidad	Precio	Total		Cálculo efectivo: 2 meses de gastos				
1	Rallador	2	\$285,00	\$570,00						
2	Batidora	1	\$2.199,00	\$2.199,00			Materia prima		\$10.150,00	
3	Freezer	1	\$10.000,00	\$10.000,00			Alquiler	2	\$5.000,00	\$10.000,00
4	Hornalla	2	\$1.300,00	\$2.600,00			Servicios luz, agua, ir	2	\$4.400,00	\$8.800,00
5	Moldes de jabon	4	\$480,00	\$1.920,00						\$28.950,00
6	Olla	2	\$950,00	\$1.900,00						
7	Computadora	1	\$36.000,00	\$36.000,00			Cálculo de amortizaciones			
9	Efectivo			\$33.811,00	Control efectivo	\$22.250,00				
	Total inversión inicial			\$89.000,00			Computadora			\$36.000,00
							Batidora			\$2.199,00
							Freezer			\$10.000,00
										\$48.199,00
							Amortización por 5 años (debido a los modelos nuevos)			\$7.839,80
							Hornalla			\$2.600,00
							Moldes de jabon			\$1.920,00
							Olla			\$1.900,00
							rallador			\$285,00
										\$6.705,00
							amortización por 10 años			\$670,50
							total valor a amortizar			\$8.510,30

El equipamiento es una herramienta que sirve para determinar la inversión inicial y el efectivo para afrontar los primeros gastos.

Al comienzo se hará una inversión inicial de \$89.000, lo cual abarca todos los gastos de equipamiento y una suma en efectivo para cubrir los primeros gastos.

Presupuesto Económico

Inversión inicial			\$89.000,00
Ventas			\$1.475.000,00
<i>Shampoo</i>			
Precio de mercado		\$350,00	
Unidades a vender en un año		2.500,00	
Costo de la mercadería vendida		\$210,00	
<i>Acondicionador</i>			
Precio de mercado		\$300,00	
Unidades a vender en un año		2.000,00	
Costo de la mercadería vendida		\$135,00	
Total Costo de la mercadería vendida			\$795.000,00
Gastos de Administración		\$60.000,00	
Otros Gastos		\$96.000,00	
Total Gastos			\$156.000,00
Resultado			\$524.000,00

El Presupuesto Económico sirve para determinar el punto de equilibrio, es decir, las ventas mínimas para que nuestra empresa sea económicamente viable, mediante el cálculo estimativo anual de los gastos y costos fijos y variables. Además sirve para determinar el precio de nuestros productos, en función de los egresos y los precios de la competencia.

Se estiman vender unas 2000 unidades de acondicionador por \$300 y 2500 de shampoo por \$350 en el primer año. Esta suma de unidades vendidas tendría un efecto positivo en el funcionamiento de la empresa debido a que logra que los egresos sean cubiertos, dejando ganancia.

Presupuesto financiero

Presupuesto Financiero	1991-92		1992-93		1993-94		1994-95		1995-96		1996-97		1997-98		1998-99		1999-00		
10000	1000	10000	1000	10000	1000	10000	1000	10000	1000	10000	1000	10000	1000	10000	1000	10000	1000	10000	
Administración	5,000,000.00	5,000,000.00	5,000,000.00	5,000,000.00	5,000,000.00	5,000,000.00	5,000,000.00	5,000,000.00	5,000,000.00	5,000,000.00	5,000,000.00	5,000,000.00	5,000,000.00	5,000,000.00	5,000,000.00	5,000,000.00	5,000,000.00	5,000,000.00	5,000,000.00
Bienes	10,000,000.00	10,000,000.00	10,000,000.00	10,000,000.00	10,000,000.00	10,000,000.00	10,000,000.00	10,000,000.00	10,000,000.00	10,000,000.00	10,000,000.00	10,000,000.00	10,000,000.00	10,000,000.00	10,000,000.00	10,000,000.00	10,000,000.00	10,000,000.00	10,000,000.00
Servicios	15,000,000.00	15,000,000.00	15,000,000.00	15,000,000.00	15,000,000.00	15,000,000.00	15,000,000.00	15,000,000.00	15,000,000.00	15,000,000.00	15,000,000.00	15,000,000.00	15,000,000.00	15,000,000.00	15,000,000.00	15,000,000.00	15,000,000.00	15,000,000.00	15,000,000.00
Total	30,000,000.00	30,000,000.00	30,000,000.00	30,000,000.00	30,000,000.00	30,000,000.00	30,000,000.00	30,000,000.00	30,000,000.00	30,000,000.00	30,000,000.00	30,000,000.00	30,000,000.00	30,000,000.00	30,000,000.00	30,000,000.00	30,000,000.00	30,000,000.00	30,000,000.00

Determinación de I.V.A a pagar

1																								
2	Determinación del IVA a pagar																							
3																								
4	IVA VENTAS	12.390,00	12.390,00	22.995,00	23.625,00	25.410,00	25.410,00	26.040,00	27.300,00	34.650,00	33.390,00	33.390,00	33.390,00	33.390,00	33.390,00	33.390,00	33.390,00	33.390,00	33.390,00	33.390,00	33.390,00	33.390,00	33.390,00	32.760,00
5																								
6	IVA COMPRAS	14.406,00	13.891,50	14.175,00	15.529,50	15.529,50	15.529,50	16.380,00	20.790,00	20.223,00	20.223,00	20.223,00	20.223,00	20.223,00	20.223,00	20.223,00	20.223,00	20.223,00	20.223,00	20.223,00	20.223,00	20.223,00	20.223,00	1.890,00
7																								
8	SALDO TÉCNICO DEL PERÍODO	2.016,00	1.501,50	8.820,00	8.095,50	9.880,50	9.880,50	9.597,00	9.660,00	14.427,00	13.167,00	13.167,00	13.167,00	13.167,00	13.167,00	13.167,00	13.167,00	13.167,00	13.167,00	13.167,00	13.167,00	13.167,00	13.167,00	30.870,00
9																								
0	SALDO A FAVOR DEL PERÍODO ANTERIOR		- 2.016,00	- 3.517,50	5.302,50	13.398,00	13.398,00	0	0	16.170,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1																								
2	SALDO DEL PERÍODO	2.016,00	3.517,50	5.302,50	13.398,00	23.278,50	23.278,50	9.597,00	9.660,00	30.597,00	13.167,00	13.167,00	13.167,00	13.167,00	13.167,00	13.167,00	13.167,00	13.167,00	13.167,00	13.167,00	13.167,00	13.167,00	13.167,00	30.870,00
3																								
4																								
5																								
6																								
7																								

El Presupuesto Financiero sirve para observar el movimiento de los fondos. Es decir, si con la estimación de saldo inicial efectivo y las ventas puedo hacerme cargo de los gastos

Balance proyectado

Estado de resultados proyectado

Estado de Resultado Proyectado		
Ventas		\$1.475.000,00
CMV		-\$795.000,00
Resultado Bruto		\$680.000,00
Gastos de Administración		-\$60.000,00
Gastos Impositivos		-\$66.375,00
Amortización		-\$8.510,30
Otros Gastos		-\$96.000,00
Resultado antes de impuesto		\$449.114,70
Impuesto a las Ganancias	35%	\$157.190,15
Resultado Neto (ganancia/pérdida)		\$291.924,56



Estado de situación patrimonial proyectado

Estado de Situación Patrimonial Proyectado			
ACTIVO		PASIVO	
<i>Activo Corriente</i>		<i>Pasivo Corriente</i>	
Caja y Bancos	\$537.326,00	Deudas Comerciales	\$0,00
Inversiones Temporarias	\$0,00	Deudas laborales	\$0,00
Créditos por Ventas	\$0,00	Deudas Fiscales	\$195.080,15
Otros Créditos	\$0,00	Otras deudas	\$8.000,00
Bienes de Cambio	\$0,00	Total pasivo corriente	\$203.080,15
Total Activo corriente	\$537.326,00		
		<i>Pasivo No corriente</i>	
<i>Activo No corriente</i>		Deudas Comerciales	\$0,00
Otros Créditos	\$0,00	Deudas bancarias	\$0,00
Bienes de Cambio	\$0,00	Previsiones	\$0,00
Bienes de Uso (valor de compra menos amort)	\$46.678,70	Otras deudas	\$0,00
Activos Intangibles	\$0,00	Total pasivo no corriente	\$0,00
Total Activo No Corriente	\$46.678,70		
		TOTAL PASIVO	\$203.080,15
TOTAL ACTIVO	\$584.004,70		
		PATRIMONIO NETO	
		Capital social	\$89.000,00
		Resultado del Ejercicio	\$291.924,56
		TOTAL PATRIMONIO NETO	\$380.924,56
control	\$0,00	Pasivo + Patrimonio Neto	\$584.004,70

"Organiclean" no tiene endeudamiento debido a que el patrimonio neto y el activo total predominan como fuente de financiación. Por ende, no necesitan endeudarse para pagar deudas.

Por otro lado, el análisis de la situación financiera procura evaluar la capacidad para atender fluidamente los compromisos de pagos más próximos. "Organiclean" cuenta con suficiente activo corriente para poder afrontar las deudas del pasivo corriente.

Para que los resultados sean favorables, la solvencia debe ser mayor a 1, y el endeudamiento menor a 1. De esta manera, debido a que la solvencia dio 1,88 y el



endeudamiento 0,53, nuestra empresa está capacitada para afrontar sus deudas, es decir, tiene un buen nivel de solvencia y un bajo nivel de endeudamiento.

Para que los resultados favorezcan a la empresa, tanto la liquidez seca, como la corriente, deben ser superiores a 1, ya que la liquidez corriente indica la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo, y la seca, indica lo mismo restando los bienes de cambio, es decir, si no tiene ventas. En este caso, ambos números son superiores a 1.

El margen bruto dio como resultado 46%. Este porcentaje representa la ganancia obtenida luego de restar los costos de producción a las ventas. El resultado es positivo ya que es un alto porcentaje. El margen operativo es el porcentaje de ganancia habiendo considerado todos los ingresos y costos operativos. En este caso el resultado fue de 42%, lo cual es también un alto porcentaje.

La rentabilidad del patrimonio neto hace referencia a los beneficios que se han obtenido o se pueden obtener de una inversión. Debido a que esta da 76,64, lo cual es un número de alto valor, el patrimonio neto es altamente rentable.