

SANTOMASA S.A.

Es una compañía dedicada a la comercialización y distribución de fertilizantes en todo el Ecuador. Su proveedor es una firma Colombiana que le alimenta de los productos periódicamente. Las ventas del 2006 al 2007 han crecido en un 13 %, diferente al crecimiento cero que experimentó la empresa del 2005 al 2006.

Santomasa SA ha sido una empresa muy conservadora en su política de concesión de crédito a sus clientes. En lo que se refiere a su endeudamiento, se ha fundamentado en el largo plazo, y su deuda a corto plazo ha sido cero en el 2007.

El gerente de la compañía Michael Habisohn estaba pensativo frente a la ventana de su oficina, en si su empresa generaba realmente caja o si estaba con problemas de liquidez. Había decidido cursar el Advance Master in Finance que organiza la Universidad Adolfo Ibáñez, y pensaba en lo que su profesor de finanzas le había comentado: *Que el beneficio que se muestra en el balance no era la caja que realmente disponía la empresa, sino, que era una opinión, más que un hecho.*

Antecedentes

La empresa fue fundada por Michael Habisohn en los años setenta, en una época de gran desarrollo de la agricultura en el país. Habisohn vino de USA, específicamente de Chicago en los años 1960 y compró unas cuantas hectáreas para montar su granja. Inicialmente ayudaba a los campesinos del sector a desarrollar tecnología para mejorar sus cultivos. Lo que comenzó con una asesoría informal, se convirtió en la empresa más importante en la venta de fertilizantes en el país.

Habisohn nombró a su hijo Mike quien había regresado de estudiar agro - business de la University of Illinois at Urbana Champaign, como nuevo gerente financiero de la empresa. Le encargó que determinara los diferentes flujos para conocer si la compañía familiar estaba gestionando adecuadamente sus flujos.

Productos

Además de vender diferentes mezclas de fertilizantes a los dueños de bananeras, o cultivos de cacao, etc, Santomasa productos químicos que permitían tratar las diferentes bacterias que atacaban los cultivos. A lo largo de los años se había diversificado y estaba con la intención de abrir operaciones en el Perú y Colombia. Habisohn tenía duda si realmente su empresa generaba los flujos necesarios que sustenten su crecimiento.

Anexo 1

Estado de Pérdidas y Ganancias Compañía Santomasa S.A 2003 - 2007

Activo	2003	2004	2005	2006	2007
Caja y bancos	1.000	1.103	1.704	1.704	1.922
Cuentas a cobrar		18.788	21.471	21.471	24.234
Stocks	6.300	14.729	14.729	14.729	16.335
Terrenos	14.200	14.200	14.200	14.200	14.200
Edificio	10.500	10.500	16.500	16.500	16.500
Maquinaria	32.000	32.000	32.000	36.381	41.381
Amortización acumulada	0	4.141	8.522	12.903	17.381
Activo fijo neto	56.700	52.559	54.178	54.178	54.700
Total activo	64.000	87.179	92.082	92.082	97.191

Pasivo	2003	2004	2005	2006	2007
Proveedores		9.195	10.502	10.502	12.244
Impuestos a pagar		910	3.229	3.229	3.452
Deuda financiera a corto plazo	0	7.273	7.273	7.273	0
Deuda financiera a largo plazo	32.000	32.000	32.000	32.000	32.000
Capital	32.000	32.000	32.000	32.000	32.000
Reservas	0	5.801	7.078	7.078	17.495
Total pasivo	64.000	87.179	92.082	92.082	97.191

Anexo 2

Estado de Pérdidas y Ganancias
Santomasa S.A
2003 - 2007

Año	2003	2004	2005	2006	2007
Ventas		110.275	170.367	170.367	192.288
Coste de mercancías vendidas		75.417	116.456	116.456	137.810
Personal		10.735	10.950	10.950	11.169
Amortización		4.141	4.381	4.381	4.478
Otros gastos		9.532	6.872	6.872	6.885
Intereses		1.920	2.356	2.356	2.356
Beneficio antes de impuestos		8.530	29.352	29.352	29.590
Impuestos		2.730	9.686	9.686	10.356
Beneficio neto		5.801	19.666	19.666	19.233
Dividendos		0	18.388	19.666	8.817
A reservas		5.801	1.278	0	10.417

Determine los flujos

- A. El FCF (Free Cash Flow) y determine el WACC
- B. El CCF (Capital Cash Flow)
- C. El CFacc