



163

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MEXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLAN

**SEMINARIO DE FINANZAS CORPORATIVAS.
ESTUDIO FINANCIERO PARA LA EXPANSION DE UNA
EMPRESA COMERCIALIZADORA DE PRODUCTOS QUIMICOS**

**TRABAJO DE SEMINARIO
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADA EN CONTADURIA
P R E S E N T A :
NICOLAS FLORES JUVENTINA**

ASESOR: C.P. RAFAEL DELGADO COLON

CUAUTITLAN IZCALLI, EDO. DE MEXICO

2000

282532



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLAN
UNIDAD DE LA ADMINISTRACION ESCOLAR
DEPARTAMENTO DE EXAMENES PROFESIONALES



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO



DR. JUAN ANTONIO MONTARAZ CRESPO
DIRECTOR DE LA FES CUAUTITLAN
P R E S E N T E

ATN: Q. Ma. del Carmen García Mijares
Jefe del Departamento de Exámenes
Profesionales de la FES Cuautitlán

Con base en el art. 51 del Reglamento de Exámenes Profesionales de la FES-Cuautitlán, nos permitimos comunicar a usted que revisamos el Trabajo de Seminario: Finanzas Corporativas. "Estudio Financiero para la Expansión de una Empresa Comercializadora de Productos Químicos."

que presenta la pasante: Nicolás Flores Juventina
con número de cuenta: 9129689-6 para obtener el título de :
Lic. en Contaduría.

Considerando que dicho trabajo reúne los requisitos necesarios para ser discutido en el EXÁMEN PROFESIONAL correspondiente, otorgamos nuestro VISTO BUENO.

ATENTAMENTE

"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuautitlán Izcalli, Méx. a 15 de Marzo de 2000

MODULO	PROFESOR	FIRMA
<u>III</u>	<u>C.P. Rafael Delgado Colón.</u>	
<u>IV</u>	<u>C.P. Epifanio Pineda Celis.</u>	
<u>I</u>	<u>C.P. Rafael Mejía Rodríguez.</u>	

DEDICATORIAS.

A DIOS.

Porque mueves los hilos de la vida dejando siempre un margen de libertad para que podamos escoger el camino a seguir y ser responsables de nuestro propio destino.

A LA UNAM.

Porque en la actualidad es y seguirá siendo la MAXIMA CASA DE ESTUDIOS de nuestro país y me dio la oportunidad de pertenecer a ella por lo cual siempre estaré orgullosa.

A LA FES-CUAUTITLAN.

Porque estas instalaciones han sido para mí, mi segundo hogar, pues en ellas he tenido alegrías y tristezas pero, lo más importante son aulas de enseñanza.

A MIS PADRES: JUVENTINA Y PEDRO.

Porque siempre hicieron su mejor esfuerzo para sacarnos adelante tanto a mis hermanos como a mí enseñándonos a tomar nuestras propias decisiones. Y PAPA, espero que donde quiera que te encuentres te sientas orgulloso de mí.

A MIS HERMANOS.

Todos de alguna manera intervinieron en mi vida haciendo posible este momento, Clo, Eu, Puli, Susi, Abel, Perico y Juanis.

A PEDRO.

Porque estuviste conmigo este tiempo siendo una persona importante en mi vida.

A MIS MAESTROS.

Porque todos ustedes han aportado en pequeña o gran escala sus conocimientos para llegar a feliz termino de una de mis más grandes metas. En especial a mis maestros del Seminario.

AL C.P. RAFAEL DELGADO COLON.

Por su tiempo invertido en el asesoramiento de este trabajo.

INDICE

DEDICATORIAS

OBJETIVOS.

INTRODUCCION	1
CAPITULO 1 LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE PRODUCTOS QUIMICOS.	
1.1 GENERALIDADES.	2
CAPITULO 2 ESTUDIO FINANCIERO.	
2.1 GENERALIDADES.	6
2.2 CLASIFICACION DE METODOS DE ANALISIS.	7
2.2.1 Análisis Vertical	7
2.2.2 Análisis Horizontal	18
2.2.3 Análisis Histórico	20

	2.2.4	Análisis Proyectado o Estimado	21
CAPITULO	3	EXPANSION	
	3.1	CONCEPTO DE EXPANSION	24
	3.2	FORMAS DE EXPANSION	24
	3.2.1	Consignación	24
	3.2.2	Franquicias	25
	3.2.3	Agencias	27
	3.2.4	Sucursales	28
	3.2.5	Filiales	29
	3.2.6	Fusión	30
	3.2.7	Escisión	31
	3.3	VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA EXPANSION POR CONSIGNACION	33
CAPITULO	4	CASO PRACTICO	35
CONCLUSIONES			63
BIBLIOGRAFIA			64

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL:

Obtener una mejor participación en el mercado de los productos Químicos y lograr una mayor competitividad.

OBJETIVOS PARTICULARES:

Poder obtener mi título de licenciada en contaduría.

Determinar la mejor opción de crecimiento en el mercado para una empresa comercializadora.

Mejorar la situación financiera de la empresa y al mismo tiempo obtener mayor participación en el mercado.

Reducir el apalancamiento que tiene la empresa en estos momentos.

INTRODUCCION.

El presente trabajo trata de ser un modelo a seguir por las empresas comercializadoras o distribuidoras en general ya que los puntos que en el se tratan sobre la expansión de una empresa se pueden dar en cualquier organización que este en crecimiento.

En él capítulo 1, hablaremos brevemente sobre las empresas comercializadoras, algunos productos químicos y sus aplicaciones.

En él capítulo 2, mencionaremos algunos métodos de evaluación que son usados para poder emitir una opinión o informe sobre la situación financiera de una empresa en particular o varias empresas afines.

En él capítulo 3, se hablará sobre las diferentes formas de expansión que existen como opción para poder crecer comercialmente, se tratará un poco más a fondo la expansión por consignación.

Sin embargo no debemos dejar de pensar ni por un momento a que tipo de empresa nos referimos ya que las condiciones del mercado no son las mismas para todas y entonces no todas pueden optar por la misma forma de expansión.

CAPITULO 1

LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE PRODUCTOS QUIMICOS.

1.1 GENERALIDADES.

Para hablar sobre lo que son las empresas comercializadoras y además de las que se dedican a la compraventa de productos químicos en especial empezaremos por mencionar lo que es una empresa, algunos autores la describen como la "unidad económico-social en la que el capital, el trabajo y la dirección se coordinan para lograr la satisfacción que corresponda a los requerimientos del medio humano en el que la empresa actúa".¹

Otro autor menciona que "la empresa esta integrada por bienes materiales, hombres y sistemas y que además se puede estudiar desde diferentes aspectos como son: el económico, jurídico, administrativo, sociológico y de conjunto".²

Ahora bien las empresas comercializadoras se dedican a la compra, venta y distribución de algún artículo o producto y, que a diferencia de las empresas fabricantes no producen ningún artículo.

¹ Fernández Arenas Antonio, El Proceso Administrativo, Pág. 125 Publiméx, México 1994.

² Fernández Arenas Antonio, Obra ya citada.

Este tipo de empresas crece en respuesta al crecimiento del mercado lo que hace que en algunas ocasiones debido a su desarrollo en especial las de productos químicos se haga necesaria la presencia del gobierno, cuando sus plantas o bodegas son inseguras o en el traslado de la mercancía estén afectando y contaminando el agua o el aire, lo cual puede ser motivo de una penalización, por lo que se debe tener especial cuidado en el manejo de este tipo de productos.

Existen también algunas clasificaciones sobre las empresas una de ellas elaborada por la Nacional Financiera, donde se mencionan debido a su naturaleza productiva o de servicios.

En esta clasificación las industrias de productos químicos están mencionadas como industrias de producción intermedia que crean una demanda para múltiples industrias a la vez que abastecen otras industrias, en esta misma clasificación se encuentran los productos del petróleo, productos de carbón, productos de papel, hierro y acero, materiales de construcción y textiles.

Las empresas de productos químicos tienen una gran importancia dentro del mercado nacional además de una estrecha relación con las empresas industriales, productos como el Cloruro de Bario Dihidratado, Dióxido de Titanio, Hidroxiethylcelulosa en polvo y el Bermocol entre otros, son usados en gran demanda en

las empresas de elaboración de productos como pinturas, plásticos, lubricantes, cosméticos, textiles, tintas, en la industria farmacéutica principalmente, aunque los pigmentos el blanco en particular es usado también en la industria alimenticia en productos como la leche, el queso, el yogur etc.

A continuación se mencionan algunos productos químicos, su principal función y la empresa que los produce:

EL BERMOCOL es un éter de celulosa que es utilizado como espesante en la industria de las pinturas y construcción, es fabricado principalmente por la compañía multinacional Akzo Nobel.

EL ANTIOX es un catalizador de trióxido de antimonio utilizado en la polimeración de poliéster, fabricado principalmente por Campine fundada en Bélgica en 1912.

ESTERES FOSFATADOS son usados como dispersantes y humectantes, estos productos son especialidad de Dexter Chemical empresa americana, la cual también fabrica productos para la polimeración de emulsiones.

EL TI PURE es un pigmento blanco a base de bióxido de titanio, ampliamente utilizado en la industria de pinturas, plásticos y papel, es fabricado por Dupont, empresa internacional.

EL CLORURO DE BARIO es utilizado en la fabricación de sales de bario así como en las industrias farmacéuticas y de cosméticos, este producto es elaborado por Elf Atochen una de las principales industrias químicas francesas en productos petroquímicos y aditivos.

EL BIXIDO DE TITANIO ANATASA es utilizado para fibra textil lo que ha hecho que su fabricante Sachtleben Chemie empresa alemana fundada en 1878, se haya mantenido como socio en la industria textil.

Como podemos darnos cuenta la mayoría de estas industrias fabricantes de productos químicos son de origen extranjero, por lo que en nuestro país la industria química se da más con empresas comercializadoras o representantes de estos productos.

Debemos tener en consideración que los productos químicos no solo en México sino en todos los países son muy variados por lo que en este trabajo solo mencionamos algunos sin adentrarnos demasiado en sus funciones o en el tipo de industria en que se usa ya que nuestro trabajo es sobre aspectos y situaciones financieras y de ninguna manera sobre los tipos de productos que comercializa la empresa los cuales son muy extensos y sería adentrarnos en la industria química.

CAPITULO 2

ESTUDIO FINANCIERO.

2.1 GENERALIDADES.

Podemos decir que el estudio financiero es un análisis de las relaciones que existen entre los diversos elementos financieros de un negocio esto nos sirve para mostrar la situación y desarrollo financiero a que ha llegado la empresa y poder determinar si esta situación y su evolución económica son satisfactorios o no, para tomar esta decisión es necesario poder contar con los elementos necesarios que nos permitan evaluar la situación y determinar las causas que han producido los cambios en la situación financiera.

Los elementos que se necesitan para realizar este estudio financiero son básicamente los estados financieros ya que de ahí se extraen los datos fundamentales los cuales tienen la necesidad de ser simplificados, reclasificados, comparados y medidos con el fin de facilitar la información que se requiere para poder proceder al análisis e interpretación de la información financiera.

Otro concepto que nos menciona Abraham Perdomo Moreno es, "El orden que se sigue para separar y conocer los elementos descriptivos y numéricos que integran el contenido de los estados financieros".³

Entonces podemos decir que el estudio financiero es el separar los estados financieros para poder analizar cada una de las partes que los integran y basándose en esto poder tomar decisiones que tendrán suma importancia para el futuro de la empresa.

2.2 CLASIFICACION

Existen varios métodos para el análisis de los estados financieros así como diferentes formas de agruparlos para esto nos basaremos en la clasificación que hace Abraham Perdomo Moreno en su libro análisis e interpretación de estados financieros.

2.2.1 ANALISIS VERTICAL.

Dentro de esta clasificación podemos encontrar:

- Método de Porcientos integrales.
- Método de Razones simples.
- Método de Razones Estándar.

³ Perdomo Moreno Abraham, Análisis e Interpretación de los Estados Financieros, PP-87 Litograf, México 1996.

METODO DE PORCIENTOS INTEGRALES: Este método presenta los cambios porcentuales que han tenido ciertos rubros de los estados financieros a una fecha o un período determinado también o bien muestra la situación de la empresa ante otras compañías de la misma industria este método consiste en la separación de los estados financieros en sus elementos o partes integrantes, con el fin de poder determinar la proporción que guarda cada una de ellas en relación con el total, esto se logra asignando al total el valor de 100% y a las partes que lo conforman un porcentaje relativo, para lograrlo existen dos maneras de aplicar este procedimiento.

1.- Porcentaje integral = $\frac{\text{cifra parcial}}{\text{cifra base}} 100$

Porcentaje integral es igual a cifra parcial sobre cifra base por 100.

2.- Factor constante = $\left(\frac{100}{\text{cifra base}} \right)$ cada cifra parcial

Factor constante es igual a 100 sobre cifra base por cada cifra parcial.

EJEMPLO:

Ventas	200	100%
<u>Costo de Ventas</u>	<u>90</u>	<u>45%</u>
Ut. Bruta	110	55%
<u>Costo de Dist.</u>	<u>60</u>	<u>30%</u>
Uti. De Operación	50	25%
<u>Provisiones</u>	<u>30</u>	<u>15%</u>
Ut. Neta	20	10%

Para aplicar las fórmulas solamente hay que sustituir los valores de la siguiente manera:

$$P.I. = \frac{(90)}{(200)} 100$$

$$F.C. = \frac{(100)}{(200)} 90$$

$$P.I. = 0.45 = 45\%$$

$$F.C. = 0.5 (90) = 45\%$$

Este método se puede representar por medio de gráficas, las cuales pueden ser por medio de barras en donde se le asigna a cada barra un concepto cuya magnitud dependerá del valor o cantidad que sean relativos a dicho concepto, sin embargo la manera más común de presentarlo es; a través de la gráfica representada por un círculo dividido ya no en porcentajes, sino tomando como base los 360 grados de la circunferencia, transformando los valores parciales en grados, este tipo de gráficas es llamada también como gráfica de pastel.

METODO DE RAZONES SIMPLES: Este método nos sirve para poder determinar las diferentes relaciones de dependencia que existen entre las cifras de dos o más conceptos, los cuales nos permiten conocer la solvencia, estabilidad y productividad de la empresa así mismo determinar los puntos débiles y las probables anomalías con cual nos podemos emitir un informe o formar un juicio personal.

Las principales razones financieras que se utilizan son las siguientes:

SOLVENCIA: Determina la capacidad mediata de pago y se obtiene dividiendo el Activo Circulante entre el Pasivo Circulante, en algunos libros es llamada también como razón del capital de trabajo, su fórmula se muestra a continuación.

$$\text{Solvencia} = \frac{\text{A.C.}}{\text{P.C.}}$$

La razón aceptada generalmente es de 2 a 1 es decir que por cada peso que haya que pagar en obligaciones a corto plazo se dispone de dos pesos para hacerles frente.

LIQUIDEZ: Es también llamada prueba del Acido, esta razón permite medir la capacidad inmediata de pago, para determinar esta razón se utiliza el llamado Activo Rápido, que es la diferencia entre el Activo Circulante y los Inventarios entre el Pasivo Circulante, su fórmula es la siguiente:

$$\text{Liquidez} = \frac{\text{A.C.} - \text{I}}{\text{P.C.}}$$

La razón que se acepta generalmente es de 1 a 1, por lo que por cada peso que se debe pagar por pasivos a corto plazo la empresa debe contar por lo menos con un peso en activo rápido para hacerle frente a las obligaciones.

RENTABILIDAD 1: Esta razón permite conocer el margen de utilidad de cada peso vendido y se obtiene de la siguiente manera:

$$\text{Rentabilidad} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$$

RENTABILIDAD 2: Es también conocida como razón del índice de productividad, permite conocer la ganancia de los accionistas, se obtiene con la siguiente fórmula.

$$\text{Rentabilidad} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Cap. Contable}}$$

Días Cartera: Esta razón se aplica para saber el periodo de recuperación de las cuentas por cobrar y se puede determinar de dos formas:

La primera es dividiendo las cuentas por cobrar entre las ventas netas, multiplicando después por el número de días del ejercicio, por lo general es por 360 días (año comercial) o por 365.

$$\text{Días Cartera} = \frac{\text{Cuentas por Cobrar}}{\text{Ventas Netas}} (360)$$

La segunda es determinando primero el ciclo comercial, es decir el número de veces que se renueva el promedio de clientes de la empresa, esto se logra aplicando la siguiente fórmula:

$$\text{Rotación de cuentas} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Prom. de ctas por cobrar}}$$

Para poder determinar el tiempo que se tarda en recuperarse las cuentas se divide el número de días del ejercicio entre el resultado obtenido anteriormente, de la siguiente manera

$$\text{Días Cartera} = \frac{360}{\text{Rot.de ctas. por cob.}}$$

DIAS INVENTARIOS: Es llamada también rotación de Inventarios y se determinas de la siguiente manera:

$$\text{Días inventarios} = \frac{\text{Promedio de Inventarios} \times 360 \text{ días}}{\text{Costo de Ventas}}$$

Esta razón nos permite saber la cantidad de días que han permanecido los inventarios en el almacén y de la misma manera que la razón anterior tiene otra fórmula para determinarlos la cual

consiste, en determinar cuantas veces en el año se han renovado dichos inventarios, para dividir después los días del período entre dicho número.

$$\text{Rotación de Inventarios} = \frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Prom. de Inventarios}}$$

$$\text{Días Inventarios} = \frac{360 \text{ días}}{\text{Rot. De Inventarios}}$$

DIAS DE PAGO: Esta razón nos permite determinar el tiempo que nos tardamos en pagar nuestras cuentas por pagar y se obtiene de la siguiente manera:

$$\text{Días de pago} = \frac{\text{Cuentas por pagar}}{\text{Compras netas}}$$

Si queremos saber cuantas veces hemos pagado en el año dichas cuentas podemos emplear la fórmula siguiente, que nos permite saber el número de veces que se han renovado estas cuentas, después al dividir al número de días del período entre este número de veces nos da el número de días que nos tardamos en pagar.

$$\text{Rotación de cuentas por pagar} = \frac{\text{Compras Netas}}{\text{Prom. de ctas. por pagar}}$$

$$\text{Días de pago} = \frac{360 \text{ días}}{\text{Rot. De ctas por pagar}}$$

APALANCAMIENTO 1: Esta razón nos permite saber el grado de pertenencia que se tiene sobre los activos, se consigue aplicando la fórmula siguiente:

$$\text{Apalancamiento} = \frac{\text{P.T.}}{\text{A.T.}}$$

APALANCAMIENTO 2: Por medio de la aplicación de esta razón se puede visualizar que tan dueños somos del negocio además determina el porcentaje que esta en manos de terceros su fórmula es la siguiente:

$$\text{Apalancamiento} = \frac{\text{P.T.}}{\text{C.C.}}$$

METODO DE RAZONES ESTANDAR: Este consiste en determinar las diferentes relaciones de dependencia que existen al comparar geométricamente el promedio de conceptos y cifras obtenidas de una serie de datos de una empresa a distintas fechas o períodos, o de empresas dedicadas a la misma actividad a la misma fecha, estas razones se clasifican de dos maneras:

Por el origen de las cifras:

- Razones estándar internas.
- Razones estándar externas.

Por la naturaleza de las cifras:

- Razones estándar estáticas.
- Razones estándar dinámicas.
- Razones estándar estático-dinámicas.
- Razones estándar dinámico-estáticas.

RAZONES EXTANDAR INTERNAS: Son las que se obtienen con los datos de una misma empresa a distintas fechas o períodos de una sola empresa, estas sirven de guía para regular la actuación presente de la empresa y sirven de base para la fijación de metas futuras, estas razones se aplican tanto en empresas comerciales como en industriales, algunas áreas en las que se aplica este tipo de razones son: Contabilidad de Costos, Auditoría interna, Elaboración de Presupuestos, Control de Presupuestos, etc.

Para obtener estas razones se debe de cumplir con los siguientes requisitos:

- Reunir estados financieros recientes de la empresa.
- Obtener las razones simples que van a servir de base para las razones medias .
- Hacer una cédula con las cifras o razones anteriores por el tiempo estimado necesario.
- Calcular las razones medias por medio de los siguientes procedimientos.
- Promedio aritmético simple.

- Mediana.
- Promedio geométrico.
- Promedio armónico.

RAZONES EXTANDAR EXTERNAS: Son razones obtenidas con los datos de varios estados financieros a la misma fecha o periodo de empresas con la misma actividad, este tipo de razones se aplica generalmente en las empresas financieras, cuando realizan el estudio de una concesión de crédito, de alguna inversión etc. De igual manera son muy útiles para efectos económicos por parte del estado.

Para la obtención de estas razones se deben observar los siguientes requisitos:

- Reunir las razones simples de empresas dedicadas a la misma actividad, es decir que los productos con los que trabajan sean relativamente iguales.
- Que la localización de las empresas sea en la misma región geográfica.
- Que sean similares su política de ventas y crédito.
- De igual manera que el registro de sus contabilidades y evaluación sean similares.
- Que las cifras correspondientes a sus estados financieros dinámicos muestren los meses en que las empresas enfrentan situaciones similares ya sean buenas o malas.

- Que las empresas que suministran la información sean solventes financieramente.
- Hacer una cédula con las razones simples de los datos anteriores.
- Eliminar las razones simples que tengan gran dispersión en relación con las demás.
- Por último se calculan las razones estándar externas de igual manera que las razones estándar internas, para lo cual se utilizan las siguientes fórmulas.

PROMEDIO ARITMETICO SIMPLE: Se obtienen de dividir la suma de los datos proporcionados entre el número de ellos.

$$\text{P.A.S.} = \frac{\sum t}{n}$$

MEDIANA: Se obtiene o encuentra distribuyendo el total de los datos de menor a mayor o en forma contraria, tomando luego el que este en medio de ellos.

$$\text{Mediana} = \frac{N + 1}{2}$$

MODO: En este procedimiento el promedio de la serie es aquel cuyo valor es el que más se repite.

$$\text{Modo} = S - \frac{(f_i) i}{F_i + f_s}$$

PROMEDIO GEOMETRICO: Se determina con la multiplicación de los términos entre sí y al producto obtenido se le extrae una raíz cuyo índice es igual al número de términos de la serie.

$$\text{Promedio geométrico} = \sqrt[n]{R_a * R_b * R_c \dots * R_n}$$

PROMEDIO ARMONICO: Es el recíproco del promedio aritmético, con relación a cada una de las cifras.

$$\text{Promedio armónico} = \frac{n}{\sum \frac{1}{R}}$$

Las razones estándar de la segunda división reciben su nombre de acuerdo a los estados financieros de que son extraídas.

2.2.2 ANALISIS HORIZONTAL:

Dentro de esta clasificación se encuentra él:

METODO DE AUMENTOS Y DISMINUCIONES: Este método es conocido también como método de variaciones y consiste en comparar los conceptos homogéneos de los estados financieros a

dos fechas distintas obteniendo una diferencia positiva, negativo o neutra, de este estado un ejemplo básico es el estado de origen y aplicación de recursos, en este estado se ven los aumentos que han tenido los estados financieros así como su disminución o uso de los recursos de dichos estados donde:

- Un aumento de Activo = - Activo, + Capital, + Pasivo.
- Un aumento de Pasivo = + Activo, - Pasivo, - Capital.
- Un aumento de Capital = + Pasivo, + Activo.

EJEMPLO:

	<u>AÑO UNO</u>	<u>AÑO DOS</u>	<u>ORIGEN</u>	<u>APLICACION</u>
Bancos	200	175	25	
Clientes	1950	1900	50	
Inventarios	1200	1050	150	
Acreedores	300	230		70

En este estado podemos ver que en bancos, clientes e inventarios se han originado los recursos que se han aplicado en las cuentas acreedoras.

2.2.3 ANALISIS HISTORICO:

Esta clasificación esta integrada por él:

METODO DE TENDENCIAS: Este se puede presentar basándose en cifras o valores, variaciones o índices y consiste en determinar la propensión absoluta y relativa de las cifras de los distintos renglones homogéneos de los estados financieros, este método se aplica generalmente cuando se desea comparar la relación que existe entre un concepto homogéneo en diferentes años, esto se puede realizar dando al primer año el valor de 100 y a los siguientes se les asigna el relativo correspondiente con relación al primer año, las fórmulas para aplicar este método son las siguientes:

$$\text{El relativo} = \frac{(\text{cifra comparada})}{(\text{cifra base})} \quad 100$$

$$\text{La tendencia relativa} = \frac{(\text{cifra comparada} - \text{cifra base})}{(\text{cifra base})} \quad 100$$

EJEMPLO:

<u>Ventas Netas</u>	<u>Absolutos</u>	<u>Relativos</u>	<u>Tendencia Relativa</u>
1995	200	100%	
1996	300	150%	50%
1997	250	125%	25%
1998	350	175%	75%

De esta manera observamos el crecimiento de las ventas con relación al año base y nos permite comparar las situaciones que enfrentó la empresa en cada uno de los años relacionados, con lo que podemos determinar cuanto afectó cada una de estas situaciones en el crecimiento de las ventas o del concepto de los estados financieros que sé este estudiando.

2.2.4 ANALISIS PROYECTADO O ESTIMADO:

En esta clasificación se agrupan:

- Método del Control Presupuestal.
- Método del Punto de Equilibrio.

METODO DEL CONTROL PRESUPUESTAL: Este método consiste en confeccionar para un período definido, un programa de previsión y administración financiera, basado en operaciones anteriores y en predicciones para el futuro, con este método se desea obtener el máximo rendimiento de los recursos con el mínimo de esfuerzo, tiempo y dinero.

Un buen sistema de control presupuestal debe planear cada una de las operaciones que vaya a efectuar la empresa, tomando en cuenta lo siguiente: período de rotación de inventarios, métodos

de financiamientos empleados, condiciones del mercado, y duración del periodo contable.

METODO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO: También llamado punto crítico desde el punto de vista contable, y consiste en determinar el punto óptimo para la empresa un punto donde la empresa no sufra pérdida ni obtenga utilidades, o sea que las ventas sean iguales a los costos y a los gastos, este procedimiento nos reporta datos anticipados y por lo general se acomoda a las necesidades de cada empresa.

Para poder obtener las cifras del punto de equilibrio es necesario reclasificar los costos fijos y costos variables.

COSTOS FIJOS: Son los que están en función del tiempo como son: amortizaciones, depreciaciones en línea recta, sueldos, luz, teléfono, renta, etc.

COSTOS VARIABLES: Estos están en función de las ventas, como es el costo de ventas, comisiones sobre ventas, fletes y el impuesto sobre ingresos, etc.

Para determinar la cifra que se debe vender para alcanzar el punto óptimo para la empresa es:

$$\text{Ingresos} = \frac{\text{Costos fijos}}{1 - \frac{\text{Costos variables}}{\text{Ventas}}}$$

Para conocer los ingresos que se deben tener para obtener cierta utilidad en un año determinado se aplica la fórmula siguiente:

$$\text{Ventas necesarias} = \frac{\text{C.F.} + \text{U}}{1 - \frac{\text{C.V.}}{\text{V}}}$$

Existen otras fórmulas para el punto de equilibrio, estas encaminadas a la producción.

$$\text{P.E.} = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Producción}}}$$

$$\text{P.E.} = \frac{\text{Costos fijos}}{1 - \frac{\text{Costos variables}}{\text{Producto}}}$$

De esta clasificación de métodos de análisis se deberá escoger el más adecuado para que permita entender la situación financiera de la empresa.

CAPITULO 3

EXPANSION.

3.1 CONCEPTO DE EXPANSION:

Podemos decir que la expansión es el crecimiento de las empresas en respuesta al crecimiento en el mercado en el que se desarrollan, aunque se debe mencionar también que la expansión tiene otros fines, entre ellos están los objetivos de los propietarios que en algunas ocasiones difieren de los objetivos de la empresa como institución.

3.2 FORMAS DE EXPANSION:

Las formas de expansión es la manera o el camino que elige cada una de las empresas para optimizar su crecimiento haciendo uso de los recursos de que dispone o mediante algún financiamiento por lo tanto hablaremos brevemente de cada una de estas formas de crecimiento.

3.2.1 CONSIGNACION:

Esta forma de expansión se da cuando la empresa establece algún contrato con otra empresa productora de los productos que comercializa, para en lugar de comprarlos se los de a vender

mediante una comisión por cada uno de los productos que venda, convirtiéndose la empresa que recibe la mercancía en consignación en comisionista esta es una de las formas más comunes de crecer, ya que no representa una gran inversión ni para la empresa productora ni para quien recibe las mercancías.

En algunas ocasiones el importe de los gastos como son fletes, seguros etc. es absorbido por la casa productora que da la mercancía en consignación, sin embargo si la empresa que recibe esta mercancía desea absorber estos gastos lo puede hacer, puede tomar la mercancía que recibe como si fueran compras y los gastos ocasionados por el traslado de las mismas pasaran a formar parte de sus costos, y la comisión que reciba por realizar la venta de la mercancía la recibirá en forma de una nota de crédito.

La estructura legal la conformará la firma de un contrato ya mencionado con anterioridad, entre la casa productora y la empresa encargada de vender los productos.

3.2.2 FRANQUICIAS:

Durante los últimos años en nuestro país y en el extranjero ha cobrado gran auge esta manera de crecimiento empresarial la cual consiste en el otorgamiento de una persona llamada franquiciante

a otra llamada franquiciatario, de los derechos de uso de determinado nombre y marca así como de sistemas estandarizados de producción, distribución y mercadeo de producto.

El franquiciatario recibe toda la tecnología para el establecimiento y la operación del negocio franquiciado a su vez el franquiciante cobra una cantidad inicial por el otorgamiento de la franquicia, más un porcentaje de regalías sobre el total de las ventas efectuadas por el franquiciatario.

Hay dos tipos principales de franquicias: la "simple", que otorga la licencia para operar un solo negocio en un determinado mercado, y la franquicia "maestra", que permite al franquiciatario el derecho de otorgar a su vez la concesión de la misma franquicia a otras personas dentro de una determinada región.

Los principales giros en los que se utilizan las franquicias son los siguientes: alimentos, ropa y calzado, centros de copiado, heladerías, hoteles.

Los aspectos legales sobre las franquicias se pueden observar en el artículo 142 de la ley de fomento y protección de la Ley Industrial.

3.2.3 AGENCIAS:

Una agencia es una entidad, física o moral, que ejerce sus actividades con independencia económica y administrativa de la casa matriz, esta agencia tiene como función distribuir los productos de un tercero llamado casa matriz, las agencias pueden distribuir un solo producto o varios a la vez.

Algunas de sus características son:

- Distribuye productos de diferentes marcas y fabricantes, incluso puede vender productos similares entre sí, siempre y cuando no haya un contrato de exclusividad con alguna empresa en particular.
- Se cobra una comisión por las ventas efectuadas, la facturación de las mismas se realiza en la empresa dueña del producto.
- En general no se mantiene un inventario, ya que su misión sólo es colocar pedidos, a demás de efectuar la cobranza.
- Sólo tienen pequeños lotes de los productos que comercializan, éstos son usados como muestras y en realidad pertenecen a la casa que fabrica el producto.

El establecimiento de agencias representa un importante crecimiento y desarrollo empresarial.

3.2.4 SUCURSALES:

Las sucursales son extensiones de la misma compañía en aquellos lugares donde se efectúan operaciones con los clientes, estas sucursales son parte integrante de la casa matriz y además operan bajo el mismo nombre o razón social.

Para establecer una sucursal se deben tomar en cuenta las siguientes características:

- Debe ser una extensión de la casa matriz debido a lo cual administrativamente depende de ella.
- Efectúa su propia facturación, las ventas de la sucursal, contribuyen a incrementar las utilidades de la casa matriz.
- La casa matriz lleva un control de las cuentas de ventas, costos y gastos de la sucursal.
- Poseen un local propio, tienen inventarios y llevan una contabilidad, que debe ser integrada a la de la casa matriz cada cierto período.

Las sucursales pueden ser locales o foráneas.

LOCALES: Son las que se establecen en la misma ciudad en que esta la casa matriz, una ventaja contable de este tipo de sucursal es que por la cercanía se puede centralizar la información

diariamente, este tipo de sucursal es considerado básicamente como un almacén de la casa matriz, pues no maneja su propio efectivo ni su cartera de clientes.

FORANEAS: Estas se establecen en otras plazas distintas a donde esta ubicada la casa matriz y se hace con la finalidad de abarcar un mercado más extenso, el que estén lejos de la casa matriz les permite tener una mayor independencia , este tipo de sucursales cuenta con su propio fondo de efectivo y lleva su propia contabilidad la cual es enviada cada cierto tiempo a la casa matriz, esta contabilidad debe ser registrada con los mismos procedimientos que la de la casa matriz.

3.2.5 FILIALES:

Una filial es un componente secundario de una empresa, que normalmente esta identificado por la responsabilidad de proporcionar unos beneficios en el suministro de un producto o prestación de un servicio, una filial puede ser llamada como división o una línea de productos o canal de distribución, a pesar de esto no constituyen entidades separadas de la organización, aunque el rendimiento operacional se puede medir e identificar por separado.

3.2.6 FUSIONES:

Durante muchos años también se ha manejado la fusión como una forma de crecimiento y de optimización de recursos, esto se logra con la unión de los esfuerzos ya que trae como consecuencia el ahorro de los recursos a través de la centralización o eliminación de funciones o esfuerzos duplicados en las empresas que se han fusionado pero esto no significa que no haya un incremento en los gastos individuales de la compañía que se haga cargo de las empresas fusionadas.

La fusión consiste en la unión jurídica de los activos, pasivos y capitales de dos o más empresas, denominadas fusionadas, en una sola, llamada fusionante.

Desde el punto de vista económico las fusiones pueden clasificarse en:

- a) Horizontales: En este tipo de fusión las empresas comparten la misma actividad económica.
- b) Verticales: En este tipo de fusión las empresas fusionadas integran el proceso de adquisición, producción o distribución de la empresa fusionante.

c) En conglomerado o combinadas: Esta fusión se da entre empresas cuyas actividades no tienen relación entre sí, o que participan de las dos clasificaciones anteriores.

Desde el punto de vista legal la fusión se clasifica en:

- a) Fusión pura: Las entidades fusionadas desaparecen y se crea una nueva entidad fusionante.
- b) Incorporación: Una de las entidades existentes se convierte en una entidad fusionante, y absorbe a todas las demás entidades fusionadas.

3.2.7 ESCISION:

Se da la escisión cuando una entidad denominada escidente decide extinguirse y divide la totalidad o parte de su activo, pasivo y capital social en dos o más partes, que son aportadas en bloque a otras sociedades de nueva creación denominadas escindidas o cuando la escidente, sin extinguirse, aporta en bloque parte de su activo, pasivo y capital social a otra u otras sociedades de nueva creación.

La idea de esta figura legal es permitir que las actividades o bienes de una empresa se transmitan a otra para que, con la

experiencia, imagen y mercado de la original, puedan atacarse nuevos mercados, crear nuevos centros de costo o simplemente dividir los negocios o la administración para crear un grupo, o bien, abrir nuevos negocios totalmente ajenos al inicial, en el cual pueden participar nuevos socios o canalizar recursos independientes a la empresa original que a corto o largo plazo genere nuevos mercados, aplique nuevas estrategias e incluso genere su propia competencia con los errores de la anterior, pero con una nueva cara desde los puntos de vista legal y fiscal.

La escisión se regirá por las siguientes cláusulas:

- Sólo podrá ser acordada por la mayoría de socios o por la asamblea de accionistas.
- Las acciones de la sociedad que se escinda deberán estar totalmente pagadas.
- Cada uno de los socios escidente tendrá inicialmente una proporción del capital social de las escindidas igual a la del titular en la escidente.

Desde el punto de vista legal la escisión puede ser completa o parcial.

Es completa cuando una entidad se divide en dos o más sociedades de nueva creación, dejando de existir la sociedad escidente.

Se da la escisión incompleta o parcial cuando una sociedad segrega parte de sus activos, pasivos y capital aportándolos a una sociedad ya existente, pero sin dejar de existir la sociedad original que se escinde.

En el Código Fiscal de la Federación la escisión está reglamentada en el artículo 15-A.

3.3 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA EXPANSION POR CONSIGNACION.

Algunas de las ventajas que podemos mencionar y que deben ser de gran importancia para tomar una decisión de expansión a través de la consignación son:

- a) Este tipo de crecimiento no representa para la empresa una gran cantidad de gastos fijos ni costos adicionales ya que no hay necesidad de construir o rentar nuevas instalaciones pues lo único que podría necesitarse es una equipo de transporte más eficaz o posiblemente renovarlo o complementarlo y esto no representa tanto gasto, claro esta esto depende de la empresa y de los recursos con que cuente, tampoco hay la gran necesidad de contratar un gran numero de empleados, a los cuales se les tendría que capacitar para sus labores.

- b) La estructura legal la constituye un contrato firmado entre la empresa que es la comisionista y la empresa consignataria.

Algunas características de las consignaciones que se pueden tomar como desventajas son:

- a) Algunas ocasiones las empresas que venden en consignación no son reconocidas ya que la factura sale a nombre de la empresa que es la dueña o productora de la mercancía entonces en este caso lo único que hace la empresa que es consignatario, es servir como un medio entre el cliente y el productor, y de esta manera nunca va hacer reconocida en el mercado.
- b) Otra es que esta empresa labore como una agencia y solo tenga muestras de la mercancía y entonces se cae en lo expuesto anteriormente, ya que el pedido o la compra se realizaría a la empresa dueña de la mercancía.

CAPITULO 4

CASO PRACTICO.

ANTECEDENTES.

Distribución y Comercialización de Químicos, S.A. de C.V. fue creada con el objeto de comprar, vender, distribuir, representar y comercializar toda clase de materias primas y productos químicos y componentes de los mismos, mediante la proyección, organización, explotación o administración de todo tipo de empresas industriales, comerciales o de cualquier otra índole, efectuado toda clase de actos de comercio sin que sea en forma limitativa, sino simplemente enunciativa la compraventa, la importación, la distribución y la representación de toda clase de bienes, artículos, mercancías y derechos relacionados con su objetivo social.

Tiene como objetivo proveer a sus clientes con productos de excelente calidad y competitividad, con una política orientada a la calidad total, basada en el servicio al cliente, tanto comercial, técnico y logístico, que lo lleve a la satisfacción de sus expectativas.

El 17 de junio de 1996 se firma la escritura constitutiva en Ciudad Juárez, Distrito Judicial Bravos, Estado de Chihuahua, ante

notario Público por dos socios que son los mismos que ha la fecha continúan.

Esta empresa nace con un domicilio fiscal de Río Rhin en el D.F. posteriormente Se cambia a Ignacio Esteva en la colonia San Miguel Chapultepec y actualmente esta ubicada en la calle 33, número 55 en la colonia Campestre Guadalupeana, Estado de México.

En estos tres años que lleva de existir ha tenido que trasladarse de domicilio debido a que el espacio cada vez es más reducido para guardar sus inventarios, ya que a pesar de la gran competencia que tiene ha tenido una buena aceptación en el mercado por lo cual ha decidido expandirse, por lo tanto los socios deciden que se deben buscar y analizar las formas de crecimiento que hay en el mercado y así poder seleccionar una de ellas la cual deberá ser la más conveniente para la empresa.

La empresa tiene como política dar a sus clientes un plazo de 30 días de crédito así mismo tiene de parte de sus proveedores 45 días de plazo para cubrir el importe de sus facturas.

Por otro lado se desea crecer pero teniendo en cuenta que no se desea pedir financiamiento externo (préstamos bancarios) o alguna aportación extra de los socios.

Son tres las interrogantes que tienen los socios y que se presentan enseguida.

1.- ¿Cómo esta la situación financiera de la empresa en estos momentos y que tanto del negocio esta en manos de terceros?

2.- ¿Qué forma de expansión es la más conveniente?

3.- ¿Cuál va hacer la situación de la empresa al lograr los objetivos establecidos?

Para poder obtener respuesta a estas preguntas los socios hacen entrega a la persona encargada del estudio financiero de los elementos necesarios para que pueda realizar su labor, estos elementos son los Estados Financieros, (Balance General y Estado de Resultados) de la Empresa y los puntos que se deben tomar en cuenta para poder lograr los objetivos son los siguientes:

1.- Las ventas deberán aumentar en estos tres años al 100% de su valor actual.

2.- Las cuentas por cobrar serán a 30 días y los pagos a proveedores seguirán a 45 días.

3.- Los inventarios mantendrán su porcentaje actual de acuerdo a las ventas y bajo este lineamiento estará el costo de ventas.

4.- Los gastos de operación deberán mantener la misma relación de acuerdo a las ventas, aunque pueden tener un incremento de hasta

un 5% tomando en cuenta la propaganda que será necesaria para el incremento de las ventas.

5.- Los impuestos se calcularán en un 50% de la utilidad mismos que se pagarán al año siguiente.

6.- Los dividendos serán el 50% de la utilidad neta y también se pagarán al año siguiente.

7.- Las inversiones en bancos estarán con un interés del 20% anual y en caja habrá como mínimo un importe que represente el 5% del importe de las ventas.

**DISTRIBUCION Y COMERCIALIZACION DE QUIMICOS S.A. DE
C.V.**

BALANCE GENERAL AL 30 DE NOVIEMBRE DE 1999. \$000

ACTIVO

ACTIVO CIRCULANTE

CAJA Y BANCOS	1072	
INVERSIONES	2901	
CUENTAS POR COBRAR	10914	
INVENTARIOS	2174	
	<hr/>	
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE		17061

ACTIVO FIJO

EQUIPO DE COMPUTO	196	123	
DEP. ACUM.	(73)		
EQUIPO DE OFICINA	86	75	
DEP. ACUM.	(11)		
EQUIPO DE TRANSPORTE	652	483	
DEP. ACUM.	(169)		
	<hr/>		
TOTAL ACTIVO FIJO			681

TOTAL ACTIVO			17742
---------------------	--	--	--------------

PASIVO

PASIVO CIRCULANTE

PROVEEDORES	9072	
ACREEDORES DIVERSOS	212	
PTU POR PAGAR	292	
ISR POR PAGAR	1188	
CONTRIB. POR PAGAR	274	
	<hr/>	
TOTAL PASIVO CIRCULANTE		11038

CAPITAL

CAPITAL SOCIAL	2650	
RESULTADO DE EJER. ANTERIORES	490	
RESULTADO DEL EJERCICIO	3564	
	<hr/>	
TOTAL CAPITAL		6704
		<hr/>
TOTAL PASIVO MAS CAPITAL		17742
		<hr/>

**DISTRIBUCION Y COMERCIALIZACION DE QUIMICOS, SA DE
C.V.**

**ESTADO DE RESULTADOS DEL 01 DE ENERO AL 30 DE
NOVIEMBRE DE 1999. \$000**

VENTAS	58185
DEV. SOBRE VENTAS	(752)
INTERESES GANADOS	32
UTILIDAD CAMBIARIA	1345
	<hr/>
TOTAL DE INGRESOS	58810
COSTO DE VENTAS	(47668)
	<hr/>
UTILIDAD BRUTA	11142
GASTOS GENERALES	(5299)
	<hr/>
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	5843
ISR	(1987)
PTU	(292)
	<hr/>
UTILIDAD NETA	3564
	<hr/>

INFORME SOBRE LA ACTUAL SITUACION FINANCIERA DE LA EMPRESA.

Tomando en consideración estas interrogantes se procedió a efectuar un análisis a los estados financieros por el método de razones financieras, con lo que se determinó lo siguiente:

1.- En cuanto a la capacidad de pago mediata como inmediata se tiene una capacidad aceptable ya que es de 1.5 es decir que por cada peso que debemos tenemos un peso con cincuenta centavos para hacerle frente sin embargo debemos recuperarnos al grado de que tengamos 2 pesos para hacerle frente a cada uno de los que debemos a los acreedores.

2.-En lo que respecta a los días cartera estamos en una situación un poco difícil ya que nuestros clientes nos están pagando después de 60 días claro que se podría pensar que esto se compensa con los días que nosotros nos tardamos en pagar a los proveedores pero esa es otra situación que yo considero incluso más difícil pues si no cuidamos el plazo que tenemos para pagar es muy posible que en un futuro se pierda a los proveedores y en el caso de los clientes debemos convencerlos de que en la medida en que ellos nos paguen estaremos es mejores condiciones de brindarles un mejor servicio.

3.- Por otro lado debemos recuperar el negocio ya que más del 60% esta en manos de nuestros acreedores y en lo que respecta a la rentabilidad por cada peso invertido por los accionistas se ha ganado 1.14 pesos.

Esto se ha podido determinar con base a las razones financieras de las paginas siguientes.

SOLVENCIA

$$\frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}} = \frac{17061}{11038} = 1.54$$

LIQUIDEZ

$$\frac{\text{AC} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Circulante}} = \frac{14887}{11038} = 1.35$$

DÍAS CARTERA

$$\frac{\text{Ctas. X Cobrar}}{\text{Ventas}} \times 365 = \frac{10914}{65648} \times 365 = 0.166 \times 365 = 61 \text{ Días}$$

DÍAS INVENTARIOS

$$\frac{\text{Prom. Inventarios}}{\text{Cto. De Ventas}} \times 365 = \frac{2174}{47668} \times 365 = 0.0456 \times 365 = 17 \text{ Días}$$

DÍAS DE CRÉDITO

$$\frac{\text{Ctas. X Pagar}}{\text{Compras}} \times 365 = \frac{9072}{50631} = 0.01791 \times 365 = 65 \text{ Días}$$

APALANCAMIENTO

$$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}} = \frac{11038}{17742} = .62 \text{ o } 62\%$$

RENTABILIDAD

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital - Utilidad Neta}} = \frac{3564}{3140} = 1.14$$

INFORME SOBRE EL ESTUDIO DE LAS OPCIONES DE EXPANSION.

Por lo que se refiere al punto dos se han analizado las diferentes formas de expansión y se ha llegado a las siguientes conclusiones.

1.- Para crecer por medio de consignación debemos celebrar un contrato con dos empresas productoras de productos los cuales nosotros no vamos a comprometer a vender, ya que para que ellos nos dejen la mercancía se deberá proceder como en una compra donde nos deberemos comprometer a pagarla en 45 días, tiempo en el cual ellos nos otorgarán una nota de crédito con un descuento del 5% sobre el total del aumento en las compras con miras a futuro de poder adquirir el total de las mismas a consignación.

2.- Por medio de franquicias no podemos crecer porque nosotros no somos fabricantes o dueños de alguna patente por lo que no podemos otorgar derechos sobre nombres o marcas de los productos que comercializamos, y por otro lado nuestra intención no es convertirnos en fabricantes para poder obtener derechos sobre nombres y marcas de algún producto.

3.- Crecer como agencia no nos conviene ya que aunque podemos comercializar varios productos de diferentes empresas no podemos facturar a nuestro nombre ya que los pedidos se hacen

directamente a la casa productora y la agencia sólo recibe muestras de la mercancía.

4.- Crecer con una sucursal puede ser una opción ya que será una parte integrante de la empresa y las utilidades que esta tenga se deberán incrementar a las de la casa matriz, por otro lado para establecer una sucursal se deberá realizar una inversión extra, tanto en un local, como en los sueldos de empleados mantenimiento y equipo para el funcionamiento de la sucursal.

5.- No podemos crecer como filiales, ya que necesitaríamos crear una rama o división de nuestra empresa pero que comercializara productos que complementen a los que se comercializan actualmente pero como nuestros productos en su gran mayoría son parte de la materia prima tendríamos que contar con una gran rama de nuevos productos para complementar cada uno de los que trabajamos y para hacerlo se necesitaría una buena inversión misma que no se desea hacer.

6.- Para crecer por medio de una fusión se tendría que realizar con una de las empresas que nos provee de productos, por lo que se ha visto esta opción con nuestros proveedores, pero todos ellos pretenden ser la empresa fusionadora por lo tanto nosotros seríamos absorbidos y nuestro nombre desaparecería y lo que nosotros queremos es ser reconocidos ampliamente en el mercado.

7.- Por lo que respecta a la expansión por escisión es una opción que no podemos elegir ya que no deseamos desaparecer o dividirnos en otras pequeñas empresas con ramos diferentes al que actualmente nos desarrollamos, por otro lado tampoco estamos en busca de nuevos socios.

Por lo tanto creo que sólo tenemos dos opciones para crecer las cuales son creando una sucursal o siendo un consignatario.

Sin embargo tomando en cuenta lo expuesto por los socios me permito sugerirles la consignación como la mejor forma de crecimiento que pueden ustedes adoptar.

Y para mostrarles la situación que la empresa tendrá en tres años les presento la proyección de la misma tomando en cuenta los lineamientos expuestos por ustedes mismos.

ESTADO DE RESULTADOS OPERACIONAL.

\$000	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Ventas	72731	87277	116370
Costo de Ventas	(59581)	(71497)	(95330)
Utilidad Bruta	13150	15780	21040
Sueldos	(1600)	(1920)	(2560)
Previsión Social	(192)	(230)	(307)
Renta	(156)	(187)	(250)
Honorarios	(300)	(360)	(480)
Teléfono	(180)	(216)	(288)
Luz	(24)	(29)	(38)
Combustibles	(450)	(532)	(710)
Almacenaje	(120)	(144)	(192)
Máquila	(1215)	(1458)	(1944)
Mantenimiento	(100)	(120)	(160)
Depreciación	(231)	(231)	(171)
Fletes y Seguros	(300)	(360)	(480)
Papelería	(50)	(60)	(80)
Gastos de Viaje	(470)	(564)	(752)
Propaganda	(2940)	(3528)	(4704)
Total de Egresos	(8328)	(9939)	(13116)
E.R.O	4822	5841	7924

FLUJO DE EFECTIVO OPERACIONAL

\$000

INGRESOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Comisiones	752	1801	3616
15% I.V.A	113	270	542
Ventas	72731	87277	116370
15% I.V.A	10910	13092	17456
Subtotal	84506	102440	137984
No Cobrado	(6970)	(8364)	(11152)
Cobro del año anterior	10914	6970	8364
Total Cobranza	88450	101046	135196
EGRESOS			
Compras	(60127)	(72041)	(96418)
15% I.V.A.	(9019)	(10806)	(14463)
Subtotal	(69146)	(82847)	(110881)
No Pagado	8525	10214	13670
Pago Año Anterior	(9072)	(8525)	(10214)
Sueldos	(1600)	(1920)	(2560)
Impuesto Retenido	14	16	22
Pago de Impuesto Ret.		(14)	(16)
Previsión Social	(192)	(230)	(307)
Gastos de Operación	(6305)	(7558)	(10078)
I.S.R. Retenido	46	55	73
Pago I.S.R.		(46)	(55)
I.V.A. De Gastos	(946)	(1134)	(1512)
I.V.A Pagado	(1058)	(1422)	(2023)
Total de Egresos	(79734)	(93411)	(123881)
F.E.O.	8716	7635	11315

FLUJO DE EFECTIVO DE EQUILIBRIO

	\$000	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
F.E.O.		8716	7635	11315
Acreeedores Diversos		(212)		
Impuestos		(1754)	(2721)	(4020)
Dividendos		(1782)	(1360)	(2010)
Rec. De Inversión		2901	5171	8396
Intereses Ganados		580	1034	1679
Nueva Inversión		(5171)	(8396)	(14373)
Intereses Nueva Inversión		517	839	1437
Pérdida Cambiaria		(1230)	(1475)	(1967)
F.E.E.		2565	727	457
Saldo Inicial		1072	3637	4364
Saldo Final		3637	4364	4821

ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA

\$000	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
E.R.O.	4822	5841	7924
Prod. Financieros	1097	1873	3116
Comisiones	752	1801	3616
Pérdida Cambiaria	(1230)	(1475)	(1967)
	<hr/>		
Utilidad Antes de Impuesto	5441	8040	12689
Impuestos	(2721)	(4020)	(6345)
	<hr/>		
Utilidad Neta	2720	4020	6344
	<hr/>		

**DISTRIBUCION Y COMERCIALIZACION DE QUIMICOS S.A.
DE C.V.**

**BALANCE GENERAL PROFORMA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2000 \$000**

ACTIVO

ACTIVO CIRCULANTE

Caja y Bancos	3637	
Inversiones	5171	
Clientes	6970	
Inventario	2720	
	<hr/>	
Total Activo Circulante		18498
		<hr/>

ACTIVO FIJO

Mobiliario y Equipo	86	
Dep. Acum.	(20)	66
Equipo de Computo	196	
Dep. Acum.	(132)	64
Equipo de Transporte	652	
Dep. Acum.	(332)	320
	<hr/>	
Total Activo Fijo		450
		<hr/>
Total Activo		18948
		<hr/>

PASIVO

PASIVO CIRCULANTE

Proveedores	8525	
Impuestos	2721	
Impuestos Retenidos	<u>60</u>	
Total Pasivo		11306

CAPITAL

Capital Social	2650	
Resultado de Ejer. Ant.	2272	
Resultado del Ejer.	<u>2720</u>	
Total Capital		<u>7642</u>
Suma Pasivo más Capital		<u>18948</u>

**DISTRIBUCION Y COMERCIALIZACION DE QUIMICOS S.A.
DE C.V.**

**BALANCE GENERAL PROFORMA
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2001 \$000**

ACTIVO

ACTIVO CIRCULANTE

Caja y Bancos	4364	
Inversiones	8396	
Clientes	8364	
Inventarios	3264	
	<hr/>	
Total Activo Circulante		24388

ACTIVO FIJO

Equipo de Oficina	86	
Dep. Acum.	(29)	57
Equipo de Computo	196	
Dep. Acum.	(191)	5
Equipo de Transporte	652	
Dep. Acum.	(495)	157
	<hr/>	
Total Activo Fijo		<hr/> 219
Total Activo		<hr/> 24607

PASIVO

PASIVO CIRCULANTE

Proveedores	10214	
Impuestos	4020	
Impuestos Retenidos	71	
	<hr/>	
Total Pasivo		14305

CAPITAL

Capital Social	2650	
Resultados de Ejer. Ant.	3632	
Resultado del Ejercicio	4020	
	<hr/>	
Total del Capital		10302
		<hr/>
Total Pasivo más Capital		24607
		<hr/>

DISTRIBUCION Y COMERCIALIZACION DE QUIMICOS

S.A. DE C.V.

BALANCE GENERAL PROFORMA

AL 31 DE DICIEMBRE DE 2002 \$000

ACTIVO

ACTIVO CIRCULANTE

Caja y Bancos	4821	
Inversiones	14373	
Clientes	11152	
Inventarios	4352	
	<hr/>	
Total Activo Circulante		34698

ACTIVO FIJO

Equipo de Oficina	86	
Dep. Acum.	(38)	48
Equipo de Computo	196	
Dep. Acum.	(196)	0
Equipo de transporte	652	
Dep. Acum.	(652)	0
	<hr/>	
Total Activo Fijo		48

Total Activo		<hr/>
		34746

PASIVO

PASIVO CIRCULANTE

Proveedores	13670	
Impuestos	6345	
Impuestos Retenidos	95	
	<hr/>	
Total Pasivo		20110

CAPITAL

Capital Social	2650	
Resultados de Ejer. Ant.	5642	
Resultado del Ejercicio	6344	
	<hr/>	
Total Capital		14636
		<hr/>
Total Pasivo más Capital		34746
		<hr/>

ESTA TESIS NO DEBE SALIR DE LA BIBLIOTECA

SOLVENCIA

$$\frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}} = \frac{34698}{20110} = 1.73$$

LIQUIDEZ

$$\frac{\text{AC - Inventarios}}{\text{Pasivo Circulante}} = \frac{30346}{20110} = 1.51$$

DÍAS CARTERA

$$\frac{\text{Ctas. X Cobrar}}{\text{Ventas}} \times 365 = \frac{11152}{133826} \times 365 = 0.0833 \times 365 = 30 \text{ Días}$$

DÍAS INVENTARIOS

$$\frac{\text{Prom. Inventarios}}{\text{Cto. De Ventas}} \times 365 = \frac{4352}{95330} \times 365 = 0.833 \times 365 = 17 \text{ Días}$$

DÍAS DE CRÉDITO

$$\frac{\text{Ctas. X Pagar}}{\text{Compras}} \times 365 = \frac{13670}{110881} \times 365 = 45 \text{ Días}$$

APALANCAMIENTO

$$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}} = \frac{20110}{34746} = .58 \text{ o } 58\%$$

RENTABILIDAD

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital Contable}} = \frac{6344}{8292} = 0.765$$

CONCLUSIONES CASO PRACTICO.

Después de la proyección a futuro de tres años nos podemos dar cuenta que en cuanto a solvencia se ha recuperado y ahora se tiene 1.73 pesos por cada peso que debemos es decir que si pagáramos el total de nuestras deudas aún tendríamos 0.73 pesos como reserva.

De la misma manera en lo que respecta a la capacidad mediata de pago también se ha recuperado terreno y ahora se tiene un margen de .51 con respecto a las deudas.

Con respecto a los inventarios se han mantenido en el margen que se especifica en las premisas ya que tienen una rotación de 17 días y son un porcentaje de 3.74% con respecto a las ventas.

Con lo que respecta al apalancamiento se ha logrado reducir el porcentaje que esta en manos de terceros sin embargo en la rentabilidad ha habido una seria disminución, esto se debe a que las cuentas de capital no son rentables tenerlas quietas, por lo que me permito que se busque una forma de invertir parte de las utilidades ya que incluso de esta manera se tendría más partidas deducibles de impuesto.

Con lo anterior deseo me permitan sugerirles que inviertan en el año dos en equipo de transporte y de computo o que al menos sea renovado ya que debido a la proyección he podido darme cuenta que para el año tres estos equipos estarán completamente depreciados lo cual no quiere decir que no vayan a servir pero si, que deberán necesitar un mayor mantenimiento y cuidados, por lo que es posible que su funcionamiento intervenga directamente en el logro de los objetivos deseados.

Después del presente informe los socios deciden que si van a tomar como forma de crecimiento el vender mercancías en consignación y están de acuerdo en que se tratará de que en un futuro todas las mercancías que vendan sean a consignación .

Así mismo deciden tomar en cuenta las observaciones con respecto al activo fijo teniéndolas en consideración para un proyecto de inversión futuro.

CONCLUSIONES.

A la conclusión que he llegado es que para emprender cualquier proyecto se deben ver las posibilidades que hay para poder llevarlo a cabo, así mismo se deben tomar en cuenta los recursos con los que se cuenta y en caso de no tener los medios para lograr nuestro objetivo se debe buscar la manera de poder conseguirlos, una vez teniendo a la mano los medios se debe elegir la mejor manera de aprovecharlos y que a su vez se ajuste mejor a nuestro presupuesto.

Esto no es solo en la vida de los negocios o de las empresas sino en la vida misma, es más, el hecho de querer titularme ha abierto la necesidad de buscar las alternativas para hacerlo y al elegir titularme por seminario ha hecho que vea los pro y los contra de hacerlo de esta manera, he tenido que ver con que recursos contaba y cuales me hacían falta para lograr mi objetivo.

Y así como no todos tenemos las mismas necesidades y la misma forma de satisfacerlas, en la vida de los negocios no todos tienen la misma situación financiera, por lo que difieren en las necesidades que tienen y claro en la forma de satisfacerlas.

BIBLIOGRAFIA.

EL PROCESO ADMINISTRATIVO

Fernández Arena, Antonio

Editorial Diana

México 1994

EQUILIBRIO FINANCIERO DE LAS EMPRESAS

Zamorano, Enrique

Instituto Mexicano de Contadores Públicos

México 1993

CONSOLIDACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS

Martínez Castillo, Aureliano

Editorial McGraw-Hill

México 1995

FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACION FINANCIERA

Gitman, Lawrence

Editorial Oxford

México, 1997

EL ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

Macías Pineda, Roberto

Editorial ECASA

México 1999

LAS FINANZAS EN LA EMPRESA

Moreno Fernández, Joaquín

Editorial McGraw-Hill

México 1993

ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

Van Horne, James C.

Editorial Prentice Hall

México 1997

ADMINISTRACION FINANCIERA

Bolten, Steven E.

Editorial Limusa

México 1992

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS

Perdomo Moreno, Abraham

Editorial ECASA

México 1996

GUIA PARA ELABORAR LA TESIS

Zorrilla Arena, Santiago

Torres Xammar, Miguel

Editorial McGraw-Hill

México 1992

APUNTES PERSONALES

C.P. Epifanio Pineda Celis.

http://www.kemie.com.mx/kemie_esp.htm

ABREVIATURAS Y SIMBOLOS UTILIZADOS EN ESTE TRABAJO.

AC	Activo Circulante.
PC	Pasivo Circulante.
P.I.	Porciento Integral.
F.C.	Factor Constante.
PT	Pasivo Total.
AT	Activo Total.
CC	Capital Contable.
U	Utilidad.
V	Ventas.
CV	Costo de Ventas.
Σ	Suma del valor de datos.
T	Datos.
N	Número de datos.
S	Termino superior de la clase media.
F_i	Frecuencia de la clase inferior de la clase modal.
I	Intervalo de clase.
F_s	Frecuencia de la clase superior de la clase modal.
Ra	Razón simple de la empresa a.
Rb	Razón simple de la empresa b.
R	Cada una de las razones que entran en la serie.