



4 885 408

**UNIVERSIDAD DEL VALLE
DE MATATIPAC, S.C.**

Con Estudios Incorporados a la U.N.A.M. Clave 8854



Trabajo de seminario

**Finanzas corporativas : "Diagnóstico
financiero de una empresa dedicada a la
distribución de aceites lubricantes"**

288727

Que para obtener el título de :
Licenciado en Contaduría
Presenta
Jorge Antonio Gil Zamora

Asesor:
C.P. José Saúl Arciniega Nieves

Revisado por FES - Cuautitlán U.N.A.M.
C.P. Epifanio Pineda Celis.

Tepic, Nayarit.

Diciembre del 2000.



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.

Dedico este trabajo:

A mis padres:

Antonio Gil Arias y
Evangelina de la Luz Zamora Enriquez.

Por todo su apoyo, orientación y esfuerzo
para que pudiera terminar mis estudios profesionales.

Agradecimientos:

A mis hermanas Martha y Silvia,
porque siempre me han brindado todo su apoyo
en cualquier dificultad que se me ha atravesado. Gracias.

A Nancy, por su cariño, comprensión y su ayuda,
gran refuerzo en la elaboración de este trabajo.

A Saúl, por todos sus conocimientos y orientaciones
que me ha transmitido como profesor, como asesor,
como guía en mi servicio y como amigo.

A todos mis profesores
quienes con sus conocimientos y experiencias
me enseñaron que como profesional de la contaduría
siempre me desempeñe con calidad, ética y profesionalismo.

A mis verdaderos amigos
que siempre estuvieron conmigo en los buenos
y en los malos momentos, y que me apoyaron siempre
para llegar a este momento tan importante.

INDICE

Objetivos.	8
Introducción.	9
Capítulo 1: Análisis Financiero.	11
1.1 Concepto de Análisis Financiero.	11
1.2 Objetivo del Análisis Financiero.	12
1.3 Importancia del Análisis Financiero.	12
1.4 Diferencia entre análisis financiero e interpretación de información financiera.	13
1.5 Personas interesadas en el Análisis Financiero.	13
1.6 Preparación de la información para analizar.	15
1.7 Areas de estudio cuando se realiza un análisis financiero.	16
Capitulo 2: Métodos de Análisis Financiero.	18
2.1 Conceptos.	18
2.2 Métodos comúnmente utilizados en el Análisis Financiero.	19
2.2.1 Métodos Horizontales.	19
2.2.2 Métodos Verticales.	20
2.3 Análisis Cualitativo.	21
2.4 Análisis Cuantitativo.	22
2.4.1 Razones Financieras.	22
2.4.1.1. Razones de Liquidez	24
2.4.1.2. Razones de Actividad.	25
2.4.1.2. Razones de Endeudamiento.	26

2.4.1.4. Razones de Rentabilidad.	27
2.4.2 Método de Porcientos Integrales.	30
2.4.3 Método de Aumentos y Disminuciones.	31
Capítulo 3 : Caso Práctico: "Diagnóstico financiero de una empresa distribuidora de aceites lubricantes".	33
Informe.	60
Recomendaciones.	66
Conclusión.	68
Bibliografía.	69

OBJETIVOS

Objetivo General:

Obtener los suficientes elementos de juicio a través de un análisis financiero de una empresa para emitir un diagnóstico.

Objetivos Específicos:

- Analizar la situación financiera de la empresa a través de razones simples.
- Analizar la estructura financiera de la empresa mediante el uso de porcentajes integrales.
- Examinar la integración de los conceptos de resultados con porcentajes integrales.
- Cotejar los cambios en la estructura financiera de la empresa.
- Observar los cambios en los resultados de la empresa.
- Examinar las razones cronológicas de la empresa.
- Determinar las debilidades y las fortalezas de la organización.
- Presentar las conclusiones y las recomendaciones obtenidas en un informe.

INTRODUCCION

Hoy en día, los empresarios deben de estar actualizados en cuanto al conocimiento de la situación financiera que viven sus empresas, cada día son mayores los riesgos que se tienen dentro del entorno económico y financiero en los que éstas se desarrollan.

De ahí que nace la posibilidad y en muchas ocasiones la necesidad de buscar alternativas como el Análisis Financiero para lograr una estructura financiera sana para la empresa y que indudablemente contribuirá al éxito de la misma.

El análisis financiero es una de las herramientas más importantes para conocer los orígenes de las cantidades que integran los estados financieros y explicar las posibles soluciones a los problemas detectados.

Las partes más importantes que integran un análisis financiero, son el estudio de la liquidez, de la solvencia, de la productividad y de la rentabilidad, esta herramienta nos permite identificar cuando estas premisas varían, y así tomar decisiones oportunas que beneficien a la empresa.

Este trabajo de titulación esta conformado por 3 capítulos, el primero se denomina Análisis Financiero, en el cual se describen a grandes rasgos el concepto y objetivos del análisis financiero, así como las áreas de estudio y la preparación de la información que se sujetará al análisis financiero.

En el segundo capitulo que se denomina Métodos del Análisis Financiero, nos habla de las distintas formas de examinar los estados financieros de las empresas, hablando de métodos verticales como el uso de razones simples y porcentos integrales, y de métodos horizontales como el de aumentos y disminuciones.

Y por último, en el tercer capítulo se incluirá el caso práctico, el cuál consistirá en un diagnóstico financiero a una empresa comercial dedicada a la venta de aceites lubricantes, de la cual se analizarán los años de 1998, 1999 y un estado proforma del 2000, con datos reales al 30 de septiembre del 2000 y proyectados de octubre a diciembre del mismo año.

Capítulo 1: Análisis Financiero.

1.1 Concepto de Análisis Financiero.

Análisis.- "Distinción y Separación de las partes de un todo hasta llegar a conocer sus principios o elementos".¹

Interpretar.- "Explicar o declarar el sentido de una cosa, y principalmente el de textos de claridad".

Estado Financiero.- "Es un documento primordialmente numérico que proporciona informes periódicos o a fechas determinadas, sobre el estado o desarrollo de la administración de una empresa."²

Análisis e interpretación de Estados Financieros.- Es el conocimiento integral que se realiza a una empresa a través de sus estados financieros, para conocer la base de sus operaciones económicas, que nos permiten determinar conclusiones para dar una opinión sobre la eficiente o deficiente política administrativa seguida por la empresa.

¹ Moderno Diccionario de Contabilidad. 2da. Edición, CEID, México, 1996

² Calvo Langarica, César "Análisis e interpretación de Estados Financieros", Editorial Pac S.A. de C.V. Décima edición.

1.2 Objetivos del análisis financiero.

El objetivo del análisis financiero consiste en la obtención de los elementos de juicio para apoyar y respaldar las opiniones que se hayan formado en relación a la situación financiera y productividad de la empresa.

1.3 Importancia del Análisis Financiero.

Con la sola presentación de los estados financieros, que constituyen la información financiera mas completa de las organizaciones, no son suficientes para la comprensión total de los mismos, ni mucho menos para la comprensión de la situación del negocio.

Es por esto, que si los dueños, accionistas o los administradores no recurren al análisis, al recibir los estados financieros no se darán cuenta del significado de cada una de las cifras, por lo que será necesario someterlos a una serie de pasos y pruebas para obtener los suficientes elementos de juicio y expresar una opinión sobre las distintas fases económicas y financieras de la organización.

1.4 Diferencia entre Análisis financiero e interpretación de información.

En ocasiones no se diferencia entre analizar un estado financiero y la interpretación del mismo por ejemplo un médico analiza los síntomas que tiene un paciente y en base a ello elabora su diagnóstico y recomienda el medicamento que debe de tomar.

En las empresas el analista, debe de examinar primero, la información contable para dar inicio a la interpretación, siendo esta la explicación o conclusión a la cual llega el analista financiero, con la información obtenida.

1.5 Personas Interesadas en el Análisis Financiero.

El interés más inmediato de los estados financieros de un negocio, se encuentra en las personas que están operando el negocio para los propietarios y que son directamente los responsables de las finanzas y de las operaciones, con el fin de crear programas correctivos tan pronto se presenten signos de problemas futuros.

Los accionistas, también les interesa conocer el análisis financiero porque necesitan saber la relación que existe entre el capital invertido y los intereses que se generaron para tener una seguridad y garantía de la inversión que tienen en la organización.

Para los trabajadores, es importante para la determinación del cálculo de la participación de utilidades que le corresponda.

Los acreedores y proveedores de las empresas se interesan sobre todo, por la liquidez a corto plazo y su capacidad para enfrentar deudas a largo plazo.

A los analistas de la banca, les interesa para estudiar la situación financiera de la empresa, y determinar si es sujeto o no de crédito.

A dependencias gubernamentales, para tener un cálculo, estimación de los impuestos y verificar que se hallan realizado los pagos correctamente.

1.6 Preparación de la información para analizar.

Se deben de simplificar o reducir los datos que se examinan a términos mas comprensibles. El analista primero simplifica y organiza sus datos y después analiza e interpreta los mismos con el fin de hacerlos mas simplificativos, debe agrupar bajo un mismo rubro las cuentas de naturaleza similar, con el objeto de precisar errores y facilitar el análisis. Debe de eliminar centavos y cerrar las cifras. El estado de situación financiera será sobre la previa clasificación del mismo en los siguientes grupos:

- a) Activo Disponible
- b) Activo Circulante (Incluye lo Disponible)
- c) Inmuebles Planta y Equipo
- d) Gastos y Pagos Anticipados
- e) Pasivo a Corto Plazo Circulante
- f) Pasivo a Largo Plazo
- g) Inversión de los Accionistas y Resultados Obtenidos.
- h) Utilidad o Pérdidas del Ejercicio.

Es recomendable que los estados financieros que se van a analizar, estén previamente auditados a efecto de tener una certeza razonable, de que su contenido es el correcto, en caso de no ser así se sugiere que se haga notar en el informe que se presente sobre el trabajo desarrollado.

1.7 Áreas de estudio cuando se realiza un Análisis Financiero.

Son tres las áreas generales de estudio en el análisis financiero de una empresa y existen diversos métodos para interpretarlas las cuales son:

Solvencia.- que no es sino la capacidad que tiene la empresa para cumplir oportunamente con el pago de sus obligaciones a plazo menor de un año. La solvencia se determina mediante el estudio del capital neto de trabajo y de sus componentes, así como de la capacidad para generar recursos líquidos durante el ciclo de su operación normal.

Estabilidad.- se define como la capacidad que tiene la empresa de mantenerse en su operación en el mediano y largo plazo, la cual se determina mediante el estudio de su estructura financiera,

particularmente, de las proporciones que existen en sus inversiones y fuentes de financiamiento.

Productividad.- en términos generales, puede definirse como la capacidad de una empresa de producir utilidades suficientes para retribuir a sus inversionistas y promover el desarrollo de la misma. Esta capacidad se determina mediante el estudio de la eficiencia de las operaciones, de las relaciones entre las ventas y los gastos y de la utilidad con la inversión del capital.

Capítulo 2: Métodos de Análisis Financiero.

2.1 Conceptos.

"El valor de los métodos de análisis radica en la información que suministren para ayudar a ser correctas y definidas decisiones, que no se hacen sin aquella; en su estímulo para provocar preguntas referente a los diversos aspectos del negocio, así como de la orientación hacia la determinación de las causa o de las relaciones de dependencias de los hechos y las tendencias".³

El método de análisis como técnica aplicable a la interpretación, muestra "el orden que sigue para separar y conocer los elementos descriptivos y numéricos que integran el contenido de los estudios financieros".⁴

Los métodos de análisis financiero son técnicas específicas para conocer el impacto de las operaciones de la empresa en su situación financiera y sus resultados.

³ Macías Pineda, Roberto. El Análisis de los Estados Financieros. 16ª. Edición. Ed. ECAFSA.

2.2 Métodos comúnmente utilizados en el Análisis Financiero.

Los métodos de análisis se fundamentan en la comparación de valores las cuáles pueden clasificarse en dos grandes grupos:

1. Métodos Horizontales
2. Métodos Verticales

2.2.1 Métodos Horizontales.

También llamados Dinámicos, son aquellos basados en los datos proporcionados por estados financieros referidos a varios ejercicios sucesivos. En ellos se estudia el pasado de la empresa basándolo en la formulación de los estados comparativos que muestran los cambios que hubo, que son muy importantes ya que solo comparando lo que fue, con lo

⁴ Perdomo Moreno, Abraham. Elementos Básicos de Administración Financiera. 5ª. Edición Ed. ECAFSA.

que es, se podrá predecir en cierta forma lo que será correcta.

Los métodos más usuales son :

- Aumentos y disminuciones,
- Tendencias,
- Control de Presupuestos.

2.2.2 Métodos Verticales.

También llamados estáticos, son aquellos que se basan en los datos proporcionados, por los estados financieros, correspondientes a un mismo periodo o ejercicio.

Los mas usuales, utilizados por los analistas son los siguientes:

- Razones Simples,
- Razones Estándar,

- Comparación de Razones,
- Porcientos Integrales.

2.3 Análisis Cualitativo.

Es el método que analiza los diferentes factores tanto internos como externos que afectan la operación y la situación financiera de la empresa. Por ejemplo el estudio de las escrituras constitutivas de la empresa, así como las políticas de compra, producción, ventas, contables y legales para adentrarse a la calidad de la empresa.

El estudio cualitativo de las cuentas no es privativo del análisis de los estados financieros, sino que se origina en la auditoría con el de estimación, el cual se limita a dar el valor justo contable al activo, pasivo y capital.

El análisis cualitativo de los estados financieros es el puente necesario entre las tres partes de la contabilidad que son:

- 1) El registro de las operaciones por orden cronológico, en los diferentes libros diarios.
- 2) La clasificación de las operaciones en el libro mayor, y

3) La formulación de los estados financieros.

2.4 Análisis Cuantitativo.

Es la aplicación del análisis financiero utilizando como herramienta principal cifras históricas de los estados financieros.

Algunos métodos de análisis cuantitativos que se utilizan son:

- Procedimiento de porcentos integrales.
- Procedimiento de razones simples.
- Procedimiento de razones estándar.
- Procedimiento de aumentos y disminuciones.
- Procedimiento de tendencias.
- Procedimiento de control presupuestal.
- Procedimiento del punto de equilibrio.

2.4.1 Razones Financieras.

Desde el punto de vista matemático razón es toda relación existente entre dos cantidades de la misma especie, es decir

el grado de dependencia que se conoce al efectuar la división de las cifras que se están comparando, el resultado se le llama razón.

"El Objetivo del análisis a través de razones es la interpretación de las relaciones numéricas que existen entre los diversos valores que figuran en los estados financieros".⁵

Desde el punto de vista de la naturaleza de las cifras, se clasifican en:

- Razones Dinámicas.- Son aquellas que expresan la relación cuantitativa entre partidas del estado de resultados de operación, ej. Estado de Resultados
- Razones Estáticas.- Son las que expresan la relación cuantitativa, las cuales proceden de los estados financieros estáticos. Ej. Balance General.
- Razones Estático - dinámicas.- Muestra la relación cuantitativa entre el balance y el estado de resultados.

Razones Simples.- Consiste en relacionar dos o más rubros de los estados financieros, para que los resultados se interpreten y conocer el grado de solvencia, liquidez, productividad o rentabilidad.

2.4.1.1 Razones de Liquidez

"La liquidez de una empresa se mide por la capacidad de la misma para cumplir con sus obligaciones a corto plazo en las fechas de su vencimiento. La liquidez se refiere a la solvencia de la posición financiera general de la empresa. Las medidas básicas de la liquidez son".⁶

- 1) El índice de solvencia.- Es uno de los índices financieros que se utilizan con mayor frecuencia, mide la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

⁵ Pérez Harris, Alfredo, Los Estados Financieros, Séptima Edición, editorial ECAFSA.

⁶ Kennedy, Ralph Dale; McMullen, Stewart Yarwood, "Estados Financieros. Forma Análisis E Interpretación", Primera Edición, Editorial Limusa.

- 2) Razón prueba del ácido.- Es similar al índice de solvencia con la excepción de que el inventario es excluido, el cual suele ser activo circulante menos líquido.

- 3) Disponible.- Únicamente los valores disponibles es decir caja y bancos por lo regular, son los que están afectados al cumplimiento de las obligaciones a corto plazo.

- 4) El capital neto de Trabajo.- Se utiliza para medir la liquidez general de una empresa.

2.4.1.2 Razones de Actividad.

Se emplean para medir la velocidad o rapidez con la cual varias cuentas circulantes se convierten en ventas o en efectivo. Las medidas de liquidez total por lo general son inadecuadas, porque las diferencias en la composición de los activos circulantes y los pasivos a corto plazo pueden afectar de manera significativa la liquidez verdadera de la empresa. Las más importantes son las siguientes:

- 1) Rotación del inventario.- Mide la actividad del inventario de una empresa.
- 2) Periodo de cobranza promedio.- Resulta útil para evaluar el crédito y las políticas de cobro.
- 3) Periodo pago promedio.- Es la duración o medida de las cuentas por pagar.
- 4) Rotación de Activos Fijos.- Mide la eficiencia con la cual la empresa ha utilizado sus activos fijos o ingresos para la generación de ventas.
- 5) Rotación de Activos totales.- Indica la eficiencia con la que la empresa puede emplear la totalidad de los activos a fin de generar ventas.

2.4.1.3 Razones de Endeudamiento

Indican el monto de dinero de terceros que se emplea para generar utilidades. En términos generales el analista financiero

se ocupa, en especial de las deudas a largo plazo de la empresa, puesto que éstas la comprometen tanto a pagar intereses a largo plazo como a reembolsar eventualmente el principal préstamo.

- 1) Índice de endeudamiento.- Mide la proporción del total de activos aportados por los acreedores de la empresa. Cuanto más alto sea este índice, tanto mayor será la cantidad de dinero de terceros utilizada para generar utilidades.
- 2) Razón Pasivo / Capital.- Indica la relación existente entre los pasivos a largo plazo provistos por los acreedores, y el capital contable de la empresa. Por lo común se emplea para medir el grado de apalancamiento financiero de ésta.
- 3) Índice del número de veces en que se han ganado intereses.- También llamado razón de cobertura de intereses totales, mide la capacidad para cubrir los pagos de intereses contractuales.

2.4.1.4 Razones de Rentabilidad.

Estas se refieren a los rendimientos de la empresa con sus ventas, activos, capital o su valor accionario. Permiten al

analista evaluar las utilidades de la empresa en referencia a un determinado nivel de ventas, o de activos o de la inversión de los accionistas o al valor accionario. En ausencia de utilidades, una empresa no podría atraer capital externo, por otra parte, los propietarios actuales y los acreedores comenzarían a preocuparse por el futuro de la compañía, e intentarían recuperar sus fondos.

- 1) Estado de resultados en forma porcentual.- Es la herramienta más común para evaluar la rentabilidad en referencia a las ventas. En este estado cada índice se expresa como un porcentaje de las ventas, al permitir la fácil evaluación de la relación entre las ventas y los ingresos, así como los gastos específicos.

- 2) Margen Bruto de utilidades.- Indica el porcentaje de cada peso o unidad monetaria en ventas después de que la empresa ha pagado todos sus bienes. Lo ideal es un margen bruto de utilidades lo más alto posible y un costo relativo de mercancías vendidas lo más bajo posible.

Utilidad bruta / Ventas

- 3) Margen de utilidades de operación.- Representa lo que suele ser llamado utilidades puras, ganadas por la empresa entre cada peso de ventas. Son puras en el sentido de que ignoran cargos financieros o gubernamentales, y miden solo utilidades obtenidas en las operaciones. Se calcula así:

$$\text{Utilidades de operación} / \text{Ventas}$$

- 4) Margen neto de utilidades.- Determina el porcentaje restante sobre cada peso de ventas, después de cubrir todos los gastos, entre ellos los impuestos. Se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Utilidades netas} / \text{Ventas}$$

- 5) Rendimiento de los activos totales.- Mide la efectividad total de la administración para generar utilidades con los activos disponibles. Cuanto mayor sea el rendimiento, mejor para la empresa. Se calcula como sigue:

$$\text{Utilidades netas} / \text{Activos totales.}$$

- 6) Rendimiento de Capital.- Mide el rendimiento percibido sobre la inversión de los propietarios, tanto accionistas comunes como preferentes, en la empresa. Cuanto mayor sea el índice los propietarios lo considerarán mejor. Se calcula como sigue:

$$\text{Utilidad neta} / \text{Capital Contable}$$

- 7) Utilidades por Acción.- Resultan de mayor interés para los accionistas presentes o futuros y para la administración de la empresa. Se calculan como sigue:

$$\text{Utilidades disponibles para accionistas comunes} / \text{No. Acciones comunes en circulación.}$$

2.4.2. Método de porcentos integrales.

Este procedimiento de porcentos integrales consiste "en la separación del contenido de los estados financieros correspondiente a una fecha o a un mismo periodo, en sus elementos o partes integrantes. Con el fin de poder

determinar la proporción que guarda cada una de ellos en relación con el todo."⁷

2.4.3. Método de aumentos y disminuciones.

La base de éste método radica en la comparación de estados financieros del mismo género, pero correspondientes a dos ejercicios. Tales comparaciones se llevan a cabo mediante la formulación de estados comparativos que permitan conocer y examinar el porque de los cambios habidos en la empresa de un período a otro.

Para obtener resultados satisfactorios con este método es necesario contar con suficiente información complementaria que permita conocer el porque de los cambios operados. Sin esta información la utilidad de los estados comparativos es relativa y pueden propiciar interpretaciones erróneas.

⁷ Perdomo Moreno, Abraham, Elementos Básicos de Administración Financiera. Quinta edición.

Existen 2 estados financieros comparativos:

- 1) Estado de situación financiera comparativa.
- 2) Estado de Resultados comparativo.

CAPITULO III

**CASO PRACTICO: "DIAGNOSTICO FINANCIERO DE UNA EMPRESA
DISTRIBUIDORA DE ACEITES LUBRICANTES."**

ANTECEDENTES

La empresa fue fundada en el año de 1992, siendo ésta constituida como persona física con actividad empresarial representada y dirigida por el Sr. Alejandro Bueno Arias, siendo su giro la distribución en el estado de Nayarit de los aceites y lubricantes de la marca TexLub, una marca líder en el mercado nacional e internacional que opera en México desde el año de 1930 y que es reconocida por la alta calidad de sus productos que son utilizados en el ramo automotriz, industrial, agrícola, de aviación y marinos.

En sus inicios en el año de 1992, la empresa tuvo la difícil tarea de buscar el posicionamiento de la marca en el mercado de esta región, debido a que habían pasado ya varios años sin que nadie atendiera las necesidades de la zona con la venta de dichos productos, tarea que requirió de un gran esfuerzo por parte del propietario y su esposa quienes estaban al frente de la empresa junto con los agentes de venta.

Después de un largo periodo de consolidación y diversificación, y la incansable lucha de los propietarios y el personal de la compañía, la marca TexLub se ha posicionado en el estado de Nayarit como una

marca líder en el ramo Automotriz e Industrial principalmente, logrando así un significativo crecimiento tanto en las instalaciones físicas para el almacenamiento de la mercancía, como en el equipo de reparto para la entrega del producto, en el personal para hacer más eficiente la operación desde que se levanta un pedido, se surte y hasta cuando es cobrada la factura. Se ha incrementado el número de clientes comparado con los que se tenía en los inicios de operación de la empresa.

MERCADO

El segmento de mercado que la empresa maneja es principalmente el automotriz, el industrial y el mercado potencial se encuentra en la zona centro y norte del estado.

La venta de los productos Texlub se realiza a empresas con maquinaria industrial, de construcción y al refaccionario automotriz, principalmente para motores diesel y de gasolina, se evita en lo posible vender al menudeo y cuando estas ventas se realizan se ofertan los productos a los mismos precios que ofrece el refaccionario, con el propósito de no destruir su propio mercado. Sin embargo, se han tenido dificultades con algunos negocios que acuden a otros estados a comprar diversos

productos que ofertan en sus locales y compran también productos de la marca TexLub que los venden como artículos secundarios y con márgenes de utilidad excesivamente reducidos, estropeando así algunas ventas de la marca al consumidor final; dicha situación ha orillado a la compañía que provee a todos los distribuidores en el país a pedirles que respeten sus territorios ya que estos hechos perjudican al propio mercado de la marca TexLub.

POTENCIALES DE VENTA.

La temporada de mayor venta de los productos TexLub está comprendida durante los meses de zafra y los meses que no son de lluvia en la región, ya que existe un gran movimiento de maquinaria agrícola y de transporte de las cosechas, así como una gran actividad pesquera en las costas del estado.

FORTALEZAS.

Se tiene como principal fortaleza que por normatividad de la compañía proveedora, no existe ningún otro distribuidor en el estado de los productos TexLub.

Se tiene también como fortaleza que se cuenta con el reconocimiento de los clientes de la alta calidad de los productos con base en los resultados que éstos brindan. Principalmente los aceites utilizados en motores diesel, en transmisiones y en sistemas hidráulicos son altamente reconocidos por el mercado nacional por la primerísima calidad y precio en que se ofertan.

DEBILIDADES.

Una de las principales debilidades de la empresa es que no cuenta con el suficiente apoyo de la marca para invertir en publicidad como lo tienen otras marcas, ejemplificando principalmente Quaker State, Valvoline y Bardhal entre otras, que los apoyan con anuncios espectaculares, televisión y principalmente en la pinta de pequeños negocios que ofertan diversas marcas de aceites y bardas. Hoy en día la mercadotecnia de los productos es un factor de alta influencia en la gente para decidir la marca que utilizarán para sus actividades.

Esto también nos indica que existe una gran competencia de productos de calidad y precio en el mercado.

OPORTUNIDADES.

El mercado ofrece una gran oportunidad a la empresa de crecer, abarcando más lugares dentro del propio Estado que aún no han sido visitados.

MISIÓN

Cubrir las necesidades del cliente en el ramo Automotriz, a través de la alta calidad, buen servicio y trato amable, logrando ser líder en el mercado de Aceites Lubricantes.

VISION

Crear una cadena de sucursales de aceites lubricantes cumpliendo con las altas normas de calidad y buen servicio, generando fuentes de empleo en beneficio del Estado.

FILOSOFIA

Ser constantes en el ofrecimiento de nuestros productos a través de un servicio de excelencia y calidad total al consumidor.

VALORES

Respeto por el Individuo.

Liderazgo Inspirado.

Liderazgo Tecnológico.

Trabajo de Equipo.

Calidad.

Servicio al Cliente.

Comunicación.

Responsabilidad Corporativa.

Rendimiento a los Propietarios.

Estados Financieros proporcionados por la empresa
para efectos del análisis:

ALEJANDRO BUENO ARIAS
ESTADO DE POSICION FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DE 1998.
(Cifras en Pesos)

ACTIVO**CIRCULANTE**

Fondo fijo de caja	1,500
Bancos	147,095
Clientes	588,441
Documentos por cobrar	11,880
Inventarios	547,723
Deudores Diversos	30,000
I.V.A. Acreditable	8,988
Anticipos de ISR	786
Anticipo a Proveedores	2,000
Credito al Salario	2,696
Funcionarios y Empleados	4,265
Saldos a Favor	34,592
Total Circulante	<u>1,379,966</u>

FIJO

Terrenos	113,360
Edificios	372,950
Dep. Acum. De Edificios	(42,976)
Mob. Y Eqpo. De Oficina	88,727
Dep. Acum. De Mob. Y Eqpo	(19,496)
Eqpo. De Transporte	222,863
Dep.Acum.de Eqpo Transp.	(185,287)
Equipo de Computo	72,098
Dep.Acum.de eqpo.de Computo	(36,789)
Depositos en Garantia	1,138
Total Fijo	<u>586,588</u>

DIFERIDO

Gastos de Instalación	6,624
Amortización de Gastos Inst.	(1,388)
Total Diferido	<u>5,236</u>

TOTAL ACTIVO 1,971,790

PASIVO**A CORTO PLAZO**

Proveedores	342,938
Documentos por pagar	11,235
Acreedores Diversos	85,595
Impuestos por pagar	15,077
Anticipos de Clientes	1,175
P.T.U. por pagar	57,159
Proveedores de otros bienes	83,622
Total corto plazo	<u>596,801</u>

CAPITAL CONTABLE

Patrimonio	195,337
Result. de Ejer. Anteriores	715,538
Result. del Ejercicio	464,114

Total Capital Contable 1,374,989

TOTAL PASIVO Y CAPITAL 1,971,790

PROP. Y GERENTE GENERAL

CONTADOR GENERAL

ALEJANDRO BUENO ARIAS
ESTADO DE RESULTADOS
DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 1998.
(Cifras en Pesos)

Ventas		6,085,696	
Descuentos sobre ventas		<u>72,830</u>	
Ventas Netas			6,012,866
Inventario inicial	339,015		
Compras	5,024,162		
Descuentos sobre Compras	<u>595,386</u>		
Compras netas		<u>4,428,776</u>	
Total de Mercancías		4,767,791	
Inventario Final		<u>547,723</u>	
Costo de Ventas			4,220,068
Utilidad Bruta			<u>1,792,798</u>
Gastos de Operación			
Gastos de Administración		638,875	
Gastos de Venta		<u>572,946</u>	1,211,821
Utilidad de Operación			<u>580,977</u>
Otros Gastos			
Otros Productos			<u>6,224</u>
Util. antes financiam. ISR y PTU			<u>587,201</u>
Gastos Financieros		11,262	
Productos Financieros		<u>38,302</u>	27,040
Utilidad antes de ISR y PTU			<u>614,241</u>
Provisión I.S.R.		57,158	
Provisión P.T.U.		<u>92,969</u>	150,127
Utilidad Neta			<u><u>464,114</u></u>

 PROP. Y GERENTE GENERAL

 CONTADOR GENERAL

ALEJANDRO BUENO ARIAS
ESTADO DE POSICION FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DE 1999.
(Cifras en Pesos)

ACTIVO		PASIVO	
CIRCULANTE		A CORTO PLAZO	
Fondo fijo de caja	2,500	Proveedores	713,319
Bancos	213,770	Documentos por pagar	2,655
Clientes	600,911	Acreeedores Diversos	53,256
Inventarios	645,242	Impuestos por pagar	14,761
I.V.A. Acreditable	32,726	Anticipos de Clientes	575
Anticipos de ISR	158,351	P.T.U. Por pagar	29,379
Cuenta Personal	11,730	Proveedores de otros bienes	105,593
Gastos por Comprobar	746	Total corto plazo	<u>919,538</u>
Credito al Salario	3,053		
Funcionarios y empleados	546	CAPITAL CONTABLE	
Total Circulante	<u>1,669,575</u>	Patrimonio	195,337
		Result. de Ejer. Anteriores	1,083,652
FIJO		Result. del Ejercicio	<u>163,644</u>
Terrenos	113,360		
Edificios	372,950	Total Capital Contable	<u>1,442,633</u>
Dep. Acum. De Edificios	(61,623)		
Mob. Y Eqpo. De Oficina	88,727		
Dep. Acum. De Mob. Y Eqpo	(28,371)		
Eqpo. De Transporte	336,943		
Dep. Acum. de Eqpo Transp.	(188,712)		
Equipo de Computo	97,174		
Dep. Acum. de eqpo. de Computo	(43,894)		
Depositos en Garantia	1,138		
Total Fijo	<u>687,692</u>		
DIFERIDO			
Gastos de Instalación	6,624		
Amortización de Gastos Inst.	(1,720)		
Total Diferido	<u>4,904</u>		
TOTAL ACTIVO	<u>2,362,171</u>	TOTAL PASIVO Y CAPITAL	<u>2,362,171</u>

 PROP. Y GERENTE GENERAL

 CONTADOR GENERAL

ALEJANDRO BUENO ARIAS
ESTADO DE RESULTADOS
DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 1999.
(Cifras en Pesos)

Ventas	4,905,727	
Descuentos sobre ventas	<u>63,219</u>	
Ventas Netas		4,842,508
Inventario inicial	547,723	
Compras	3,795,683	
Descuentos sobre Compras	<u>285,583</u>	
Compras netas	<u>3,510,100</u>	
Total de Mercancías	4,057,823	
Inventario Final	<u>645,242</u>	
Costo de Ventas		<u>3,412,581</u>
Utilidad Bruta		<u>1,429,927</u>
Gastos de Operación		
Gastos de Administración	732,015	
Gastos de Venta	<u>525,395</u>	1,257,410
Utilidad de Operación		<u>172,517</u>
Otros Gastos	2,689	
Otros Productos	<u>22,430</u>	19,741
Util. antes financiam. ISR y PTU		<u>192,258</u>
Gastos Financieros	13,205	
Productos Financieros	<u>31,394</u>	18,189
Utilidad antes de ISR y PTU		<u>210,447</u>
Provisión I.S.R.	17,425	
Provisión P.T.U.	<u>29,378</u>	46,803
Utilidad Neta		<u><u>163,644</u></u>

 PROP. Y GERENTE GENERAL

 CONTADOR GENERAL

ALEJANDRO BUENO ARIAS
ESTADO DE POSICION FINANCIERA PROFORMA
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2000.
(Cifras en Pesos)

ACTIVO		PASIVO	
CIRCULANTE		A CORTO PLAZO	
Fondo fijo de caja	2,500	Proveedores	561,461
Bancos	246,158	Documentos por pagar	958
Clientes	637,883	Acreedores Diversos	204,791
Inventarios	358,501	I.V.A. Por Pagar	13,226
Anticipos de ISR	166,398	Impuestos por pagar	5,703
Cuenta Personal	29,483	Anticipos de Clientes	3,575
Gastos por Comprobar	22,834	P.T.U. Por pagar	2,112
Credito al Salario	3,044	Proveedores de otros bienes	<u>27,083</u>
Funcionarios y empleados	<u>546</u>	Total corto plazo	818,909
Total Circulante	<u>1,467,347</u>		
FIJO		CAPITAL CONTABLE	
Terrenos	113,360	Patrimonio	195,337
Edificios	372,950	Result. de Ejer. Anteriores	1,247,295
Dep. Acum. De Edificios	(80,270)	Result. del Ejercicio	<u>(152,085)</u>
Mob. Y Eqpo. De Oficina	90,567	Total Capital Contable	<u>1,290,547</u>
Dep. Acum. De Mob. Y Eqpo	(37,427)		
Eqpo. De Transporte	292,628		
Dep.Acum.de Eqpo Transp.	(144,397)		
Equipo de Computo	97,174		
Dep.Acum.de eqpo.de Computo	(68,187)		
Depositos en Garantia	<u>1,138</u>		
Total Fijo	637,536		
DIFERIDO			
Gastos de Instalación	6,624		
Amortización de Gastos Inst.	<u>(2,051)</u>		
Total Diferido	4,573		
TOTAL ACTIVO	<u><u>2,109,456</u></u>	TOTAL PASIVO Y CAPITAL	<u><u>2,109,456</u></u>

 PROP. Y GERENTE GENERAL

 CONTADOR GENERAL

ALEJANDRO BUENO ARIAS
ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA
DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2000.
(Cifras en Pesos)

Ventas	3,197,519	
Descuentos sobre ventas	<u>36,502</u>	
Ventas Netas		3,161,017
Inventario inicial	645,242	
Compras	2,174,169	
Descuentos sobre Compras	<u>83,622</u>	
Compras netas	<u>2,090,547</u>	
Total de Mercancías	2,735,789	
Inventario Final	<u>358,501</u>	
Costo de Ventas		<u>2,377,288</u>
Utilidad Bruta		783,729
Gastos de Operación		
Gastos de Administración	535,690	
Gastos de Venta	<u>459,927</u>	<u>995,617</u>
Resultado de Operación		(211,888)
Otros Gastos		
Otros Productos		<u>44,314</u>
Result.antes financiam.ISR y PTU		(167,574)
Gastos Financieros	3,477	
Productos Financieros	<u>18,966</u>	<u>15,489</u>
Resultado Neto		<u>(152,085.00)</u>

 PROP. Y GERENTE GENERAL

 CONTADOR GENERAL

Papeles de Trabajo elaborados por el analista para realizar el análisis y el diagnóstico financiero.

ALEJANDRO BUENO ARIAS
ESTADO DE POSICION FINANCIERA EN PORCIENTOS INTEGRALES
AL 31 DE DICIEMBRE DE 1999.
(Cifras en Pesos)

48

	Diciembre 1998		Diciembre 1999		Proforma Diciembre 2000	
		%		%		%
ACTIVO						
CIRCULANTE						
Fondo fijo de caja	1,500	0%	2,500	0%	2,500	0%
Bancos	147,095	7%	213,770	9%	246,158	12%
Clientes	588,441	30%	600,911	25%	637,883	30%
Documentos por cobrar	11,880	1%	0	0%	0	0%
Inventarios	547,723	28%	645,242	27%	358,501	17%
Deudores Diversos	34,265	2%	13,022	1%	52,863	3%
I.V.A. Acreditable	8,988	0%	32,726	1%	0	0%
Anticipos de ISR	786	0%	158,351	7%	166,398	8%
Anticipo a Proveedores	2,000	0%	0	0%	0	0%
Credito al Salario	2,696	0%	3,053	0%	3,044	0%
Saldos a Favor	34,592	2%	0	0%	0	0%
Total Circulante	1,379,966	70%	1,669,575	71%	1,467,347	70%
FIJO						
Terrenos	113,360	6%	113,360	5%	113,360	5%
Edificios	372,950	19%	372,950	16%	372,950	18%
Dep. Acum. De Edificios	(42,976)	-2%	(61,623)	-3%	(80,270)	-4%
Mob. Y Eqpo. De Oficina	88,727	4%	88,727	4%	90,567	4%
Dep. Acum. De Mob. Y Eqpo	(19,496)	-1%	(28,371)	-1%	(37,427)	-2%
Eqpo. De Transporte	222,863	11%	336,943	14%	292,628	14%
Dep.Acum.de Eqpo Transp.	(185,287)	-9%	(188,712)	-8%	(144,397)	-7%
Equipo de Computo	72,098	4%	97,174	4%	97,174	5%
Dep.Acum.de Eqpo.de Comp.	(36,789)	-2%	(43,894)	-2%	(68,187)	-3%
Depositos en Garantia	1,138	0%	1,138	0%	1,138	0%
Total Fijo	586,588	30%	687,692	29%	637,536	30%
DIFERIDO						
Gastos de Instalación	6,624	0%	6,624	0%	6,624	0%
Amortización de Gastos Inst.	(1,388)	0%	(1,720)	0%	(2,051)	0%
Total Diferido	5,236	0%	4,904	0%	4,573	0%
TOTAL ACTIVO	1,971,790	100%	2,362,171	100%	2,109,456	100%
PASIVO						
A CORTO PLAZO						
Proveedores	342,938	17%	713,319	30%	561,461	27%
Documentos por pagar	11,235	1%	2,655	0%	958	0%
Acreedores Diversos	85,595	4%	53,256	2%	204,791	10%
I.V.A. Por Pagar					13,226	1%
Impuestos por pagar	15,077	1%	14,761	1%	5,703	0%
Anticipos de Clientes	1,175	0%	575	0%	3,575	0%
P.T.U. Por pagar	57,159	3%	29,379	1%	2,112	0%
Proveedores de otros Bienes	83,622	4%	105,593	4%	27,083	1%
Total corto plazo	596,801	30%	919,538	39%	818,909	39%
CAPITAL CONTABLE						
Patrimonio	195,337	10%	195,337	8%	195,337	9%
Result. de Ejer. Anteriores	715,538	36%	1,083,652	46%	1,247,295	59%
Result. del Ejercicio	464,114	24%	163,644	7%	(152,085)	-7%
Total Capital Contable	1,374,989	70%	1,442,633	61%	1,290,547	61%
TOTAL PASIVO Y CAPITAL	1,971,790	100%	2,362,171	100%	2,109,456	100%

ALEJANDRO BUENO ARIAS
ESTADO DE RESULTADOS EN PORCIENTOS INTEGRALES
DEL 01 DE ENERO DE 1998, 1999 Y 2000.
(Cifras en Pesos)

CONCEPTO	ENE - DIC.		ENE - DIC.		PROFORMA	
	1998	%	1999	%	ENE - DIC.	%
					2000	
Ventas	6,085,696	101%	4,905,727	101%	3,197,519	101%
(-) Descuentos sobre ventas	72,830	1%	63,219	1%	36,502	1%
(=) Ventas Netas	6,012,866	100%	4,842,508	100%	3,161,017	100%
(-) Costo de Ventas	4,220,068	70%	3,412,581	70%	2,377,288	75%
Utilidad Bruta	1,792,798	30%	1,429,927	30%	783,729	25%
Gastos de Operación						
(-) Gastos de Administración	638,875	11%	732,015	15%	535,690	17%
(-) Gastos de Venta	572,946	10%	525,395	11%	459,927	15%
Utilidad de Operación	580,977	10%	172,517	4%	(211,888)	-7%
(-) Otros Gastos	-	0%	2,689	0%		0%
(+) Otros Productos	6,224	0%	22,430	0%	44,314	1%
Util. antes financiam. ISR y PTU	587,201	10%	192,258	4%	(167,574)	-5%
(-) Gastos Financieros	11,262	0%	13,205	0%	3,477	0%
(+) Productos Financieros	38,302	1%	31,394	1%	18,966	1%
Utilidad antes de ISR y PTU	614,241	10%	210,447	4%	(152,085)	-5%
(-) Provisión I.S.R.	57,158	1%	17,425	0%		0%
(-) Provisión P.T.U.	92,969.00	2%	29,378	1%		0%
Utilidad Neta	464,114	8%	163,644	3%	(152,085)	-5%

ALEJANDRO BUENO ARIAS
BALANCE GENERAL COMPARATIVO
AL 31 DE DICIEMBRE DE 1998 Y 1999.
(Cifras en Pesos)

50

	1998	1999	VARIACIONES	
			AUMENTO	DISMINUCION
ACTIVO				
CIRCULANTE				
Fondo fijo de caja	1,500	2,500	1,000	
Bancos	147,095	213,770	66,675	
Cientes	588,441	600,911	12,470	
Documentos por cobrar	11,880	0		11,880
Inventarios	547,723	645,242	97,519	
Deudores Diversos	34,265	13,022		21,243
I.V.A. Acreditable	8,988	32,726	23,738	
Anticipos de ISR	786	158,351	157,565	
Anticipo a Proveedores	2,000	0		2,000
Credito al Salario	2,696	3,053	357	
Saldos a Favor	34,592	0		34,592
Total Circulante	1,379,966	1,669,575		
FIJO				
Terrenos	113,360	113,360		
Edificios	372,950	372,950		
Dep. Acum. De Edificios	(42,976)	(61,623)		18,647
Mob. Y Eqpo. De Oficina	88,727	88,727		
Dep. Acum. De Mob. Y Eqpo	(19,496)	(28,371)		8,875
Eqpo. De Transporte	222,863	336,943	114,080	
Dep. Acum. de Eqpo Transp.	(185,287)	(188,712)		3,425
Equipo de Computo	72,098	97,174	25,076	
Dep. Acum. de eqpo. de Comp.	(36,789)	(43,894)		7,105
Depositos en Garantia	1,138	1,138		
Total Fijo	586,588	687,692		
DIFERIDO				
Gastos de Instalación	6,624	6,624		
Amortización de Gastos Inst.	(1,388)	(1,720)		332
Total Diferido	5,236	4,904		
TOTAL ACTIVO	1,971,790	2,362,171		
PASIVO				
A CORTO PLAZO				
Proveedores	342,938	713,319	370,381	
Documentos por pagar	11,235	2,655		8,580
Acreedores Diversos	85,595	53,256		32,339
Impuestos por pagar	15,077	14,761		316
Anticipos de Clientes	1,175	575		600
P.T.U. Por pagar	57,159	29,379		27,780
Proveedores de otros Bienes	83,622	105,593	21,971	
Total corto plazo	596,801	919,538		
CAPITAL CONTABLE				
Patrimonio	195,337	195,337		
Result. de Ejer. Anteriores	715,538	1,083,652	368,114	
Result. del Ejercicio	464,114	163,644		300,470
Total Capital Contable	1,374,989	1,442,633		
TOTAL PASIVO Y CAPITAL	1,971,790	2,362,171		

ALEJANDRO BUENO ARIAS
ESTADO DE RESULTADOS COMPARATIVO
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 1998 Y 1999
(Cifras en Pesos)

CONCEPTO	ENE - DIC.	ENE - DIC.	DIFERENCIAS	
	1998	1999	+	-
Ventas	6,085,696	4,905,727		1,179,969
(-) Descuentos sobre ventas	72,830	63,219		9,611
(=) Ventas Netas	6,012,866	4,842,508		1,170,358
(=) Costo de Ventas	4,220,068	3,412,581		807,487
Utilidad Bruta	1,792,798	1,429,927		362,871
Gastos de Operación				
(-) Gastos de Administración	638,875	732,015	93,140	
(-) Gastos de Venta	572,946	525,395		47,551
Utilidad de Operación	580,977	172,517		408,460
(-) Otros Gastos	-	2,689	2,689	
(+) Otros Productos	6,224	22,430	16,206	
Util. antes financiam. ISR y PTU	587,201	192,258		394,943
(-) Gastos Financieros	11,262	13,205	1,943	
(+) Productos Financieros	38,302	31,394		6,908
Utilidad antes de ISR y PTU	614,241	210,447		403,794
(-) Provisión I.S.R.	57,158	17,425		39,733
(-) Provisión P.T.U.	92,969	29,378		63,591
Utilidad Neta	464,114	163,644		300,470

ALEJANDRO BUENO ARIAS
BALANCE GENERAL COMPARATIVO
AL 31 DE DICIEMBRE DE 1999 Y 2000.
(Cifras en Pesos)

52

	1999	PROFORMA 2000	VARIACIONES AUMENTO	DISMINUCION
ACTIVO				
CIRCULANTE				
Fondo fijo de caja	2,500	2,500		
Bancos	213,770	246,158	32,388	
Clientes	600,911	637,883	36,972	
Documentos por cobrar	0	0		
Inventarios	645,242	358,501		286,741
Deudores Diversos	13,022	52,863	39,841	
I.V.A. Acreditable	32,726	0		32,726
Anticipos de ISR	158,351	166,398	8,047	
Anticipo a Proveedores	0	0		
Credito al Salario	3,053	3,044		9
Saldos a Favor	0	0		
Total Circulante	<u>1,669,575</u>	<u>1,467,347</u>		
FIJO				
Terrenos	113,360	113,360		
Edificios	372,950	372,950		
Dep. Acum. De Edificios	(61,623)	(80,270)		18,647
Mob. Y Eqpo. De Oficina	88,727	90,567	1,840	
Dep. Acum. De Mob. Y Eqpo	(28,371)	(37,427)		9,056
Eqpo. De Transporte	336,943	292,628		44,315
Dep. Acum. de Eqpo Transp.	(188,712)	(144,397)	44,315	
Equipo de Computo	97,174	97,174		
Dep. Acum. de eqpo. de Comput	(43,894)	(68,187)		24,293
Depositos en Garantia	1,138	1,138		
Total Fijo	<u>687,692</u>	<u>637,536</u>		
DIFERIDO				
Gastos de Instalación	6,624	6,624		
Amortización de Gastos Inst.	(1,720)	(2,051)		331
Total Diferido	<u>4,904</u>	<u>4,573</u>		
TOTAL ACTIVO	<u>2,362,171</u>	<u>2,109,456</u>		
PASIVO				
A CORTO PLAZO				
Proveedores	713,319	561,461		151,858
Documentos por pagar	2,655	958		1,697
Acreeedores Diversos	53,256	204,791	151,535	
I.V.A. Por Pagar	0	13,226	13,226	
Impuestos por pagar	14,761	5,703		9,058
Anticipos de Clientes	575	3,575	3,000	
P.T.U. Por pagar	29,379	2,112		27,267
Proveedores de otros Bienes	105,593	27,083		78,510
Total corto plazo	<u>919,538</u>	<u>818,909</u>		
CAPITAL CONTABLE				
Patrimonio	195,337	195,337		
Result. de Ejer. Anteriores	1,083,652	1,247,295	163,643	
Result. del Ejercicio	163,644	(152,085)		315,729
Total Capital Contable	<u>1,442,633</u>	<u>1,290,547</u>		
TOTAL PASIVO Y CAPITAL	<u>2,362,171</u>	<u>2,109,456</u>		

ALEJANDRO BUENO ARIAS
ESTADO DE RESULTADOS COMPARATIVO
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 1999 Y 2000.
(Cifras en Pesos)

CONCEPTO	PROFORMA		DIFERENCIAS	
	ENE - DIC.	ENE - DIC.	+	-
	1999	2000		
Ventas	4,905,727	3,197,519		1,708,208
(-) Descuentos sobre ventas	63,219	36,502		26,717
(=) Ventas Netas	4,842,508	3,161,017		1,681,491
(=) Costo de Ventas	3,412,581	2,377,288		1,035,293
Utilidad Bruta	1,429,927	783,729		646,198
Gastos de Operación				
(-) Gastos de Administración	732,015	535,690		196,325
(-) Gastos de Venta	525,395	459,927		65,468
Utilidad de Operación	172,517	(211,888)		384,405
(-) Otros Gastos	2,689	-		2,689
(+) Otros Productos	22,430	44,314	21,884	
Util.antes financiam.ISR y PTU	192,258	(167,574)		359,832
(-) Gastos Financieros	13,205	3,477		9,728
(+) Productos Financieros	31,394	18,966		12,428
Utilidad antes de ISR y PTU	210,447	(152,085)		362,532
(-) Provisión I.S.R.	17,425	-		17,425
(-) Provisión P.T.U.	29,378	-		29,378
Utilidad Neta	163,644	(152,085)		315,729

ALEJANDRO BUENO ARIAS
HOJA DE TRABAJO PARA DETERMINAR EL ORIGEN Y APLICACIÓN DE LOS RECURSOS
AL 31 DE DICIEMBRE DE 1998 Y 1999.
(Cifras en Pesos)

ACTIVO	1998	1999	VARIACIONES		AJUSTES		VARIACION	
			APLIC.	ORIGEN	D	H	APLIC.	ORIGEN
ACTIVO								
CIRCULANTE								
Fondo fijo de caja	1,500	2,500	1,000				1,000	
Bancos	147,095	213,770	66,675				66,675	
Clientes	588,441	600,911	12,470				12,470	
Documentos por cobrar	11,880	0		11,880				11,880
Inventarios	547,723	645,242	97,519				97,519	
Deudores Diversos	34,265	13,022		21,243				21,243
I.V.A. Acreditable	8,988	32,726	23,738				23,738	
Anticipos de ISR	786	158,351	157,565				157,565	
Anticipo a Proveedores	2,000	0		2,000				2,000
Credito al Salario	2,696	3,053	357				357	
Saldos a Favor	34,592	0		34,592				34,592
Total Circulante	1,379,966	1,669,575						
FIJO								
Terrenos	113,360	113,360						
Edificios	372,950	372,950						
Dep. Acum. De Edificios	(42,976)	(61,623)		18,647				18,647
Mob. Y Eqpo. De Oficina	88,727	88,727						
Dep. Acum. De Mob. Y Eqpo	(19,496)	(28,371)		8,875				8,875
Eqpo. De Transporte	222,863	336,943	114,080				114,080	
Dep.Acum.de Eqpo Transp.	(185,287)	(188,712)		3,425				3,425
Equipo de Computo	72,098	97,174	25,076				25,076	
Dep.Acum.de eqpo.de Comp.	(36,789)	(43,894)		7,105				7,105
Depositos en Garantia	1,138	1,138						
Total Fijo	586,588	687,692						
DIFERIDO								
Gastos de Instalación	6,624	6,624						
Amortización de Gastos Inst.	(1,388)	(1,720)		332				332
Total Diferido	5,236	4,904						
TOTAL ACTIVO	1,971,790	2,362,171						
PASIVO								
A CORTO PLAZO								
Proveedores	342,938	713,319		370,381				370,381
Documentos por pagar	11,235	2,655	8,580				8,580	
Acreedores Diversos	85,595	53,256	32,339				32,339	
Impuestos por pagar	15,077	14,761	316				316	
Anticipos de Clientes	1,175	575	600				600	
P.T.U. Por pagar	57,159	29,379	27,780				27,780	
Proveedores de otros Bienes	83,622	105,593		21,971				21,971
Total corto plazo	596,801	919,538						
CAPITAL CONTABLE								
Patrimonio	195,337	195,337						
Result. de Ejer. Anteriores	715,538	1,083,652				96,000		
Result. del Ejercicio	464,114	163,644	163,644				163,644	
Total Capital Contable	1,374,989	1,442,633						
TOTAL PASIVO Y CAPITAL	1,971,790	2,362,171						
RETIRO DE UTILIDADES					96,000		96,000	

ALEJANDRO BUENO ARIAS
ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACION FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DE 1999.
(Cifras en Pesos)

55

UTILIDAD			163,644
(+) Partidas Virtuales			
Dep. Acum. De Edificios	18,647		
Dep. Acum. De Mob. Y Eqpo	8,875		
Dep. Acum. de Eqpo Transp.	3,425		
Dep. Acum. de Eqpo. de Computo	7,105		
Amortización de Gastos Inst.	332		38,384
SUMA			<u>202,028</u>

ACTIVIDADES DE OPERACIÓN

Origenes:

Documentos por cobrar	11,880		
Deudores Diversos	21,243		
Anticipo a Proveedores	2,000		
Saldos a Favor	34,592		
Proveedores	<u>370,381</u>	440,096	

Aplicación:

Clientes	12,470		
Inventarios	97,519		
I.V.A. Acreditable	23,738		
Anticipos de ISR	157,565		
Credito al Salario	357		
Impuestos por pagar	316		
Anticipos de Clientes	600		
P.T.U. Por pagar	<u>27,780</u>	320,345	119,751
SUBTOTAL			<u>321,779</u>

ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO

Origen:

Proveedores de otros bienes		21,971	
-----------------------------	--	--------	--

Aplicación:

Documentos por pagar	8,580		
Acreedores Diversos	32,339		
Retiro de Utilidades	<u>96,000</u>	136,919	(114,948)
SUBTOTAL			<u>206,831</u>

ACTIVIDADES DE INVERSIÓN

Aplicación:

Eqpo. De Transporte	114,080		
Equipo de Computo	<u>25,076</u>		139,156
INCREMENTO NETO EN EFECTIVO			<u>67,675</u>
(+) SALDO INICIAL EN BANCOS			<u>148,595</u>
(=) SALDO FINAL EN CAJA Y BANCOS			<u>216,270</u>

ALEJANDRO BUENO ARIAS
BALANCE GENERAL COMPARATIVO
AL 31 DE DICIEMBRE DE 1999 Y 2000.
(Cifras en Pesos)

56

ACTIVO	PROFORMA		VARIACIONES	
	1999	2000	APLICACIÓN	ORIGEN
CIRCULANTE				
Fondo fijo de caja	2,500	2,500		
Bancos	213,770	246,158	32,388	
Clientes	600,911	637,883	36,972	
Documentos por cobrar	0	0		
Inventarios	645,242	358,501		286,741
Deudores Diversos	13,022	52,863	39,841	
I.V.A. Acreditable	32,726	0		32,726
Anticipos de ISR	158,351	166,398	8,047	
Anticipo a Proveedores	0	0		
Credito al Salario	3,053	3,044		9
SalDOS a Favor	0	0		
Total Circulante	1,669,575	1,467,347		
FIJO				
Terrenos	113,360	113,360		
Edificios	372,950	372,950		
Dep. Acum. De Edificios	(61,623)	(80,270)		18,647
Mob. Y Eqpo. De Oficina	88,727	90,567	1,840	
Dep. Acum. De Mob. Y Eqpo	(28,371)	(37,427)		9,056
Eqpo. De Transporte	336,943	292,628		44,315
Dep.Acum.de Eqpo Transp.	(188,712)	(144,397)		(44,315)
Equipo de Computo	97,174	97,174		
Dep.Acum.de eqpo.de Comput	(43,894)	(68,187)		24,293
Depositos en Garantia	1,138	1,138		
Total Fijo	687,692	637,536		
DIFERIDO				
Gastos de Instalación	6,624	6,624		
Amortización de Gastos Inst.	(1,720)	(2,051)		331
Total Diferido	4,904	4,573		
TOTAL ACTIVO	2,362,171	2,109,456		
PASIVO				
A CORTO PLAZO				
Proveedores	713,319	561,461	151,858	
Documentos por pagar	2,655	958	1,697	
Acreeedores Diversos	53,256	204,791		151,535
I.V.A. Por Pagar	0	13,226		13,226
Impuestos por pagar	14,761	5,703	9,058	
Anticipos de Clientes	575	3,575		3,000
P.T.U. Por pagar	29,379	2,112	27,267	
Proveedores de otros Bienes	105,593	27,083	78,510	
Total corto plazo	919,538	818,909		
CAPITAL CONTABLE				
Patrimonio	195,337	195,337		
Result. de Ejer. Anteriores	1,083,652	1,247,295		
Result. del Ejercicio	163,644	(152,085)		(152,085)
Total Capital Contable	1,442,633	1,290,547		
TOTAL PASIVO Y CAPITAL	2,362,171	2,109,456		

ALEJANDRO BUENO ARIAS
ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACION FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2000.
(Cifras en Pesos)

UTILIDAD		(152,085)
(+) Partidas Virtuales		
Dep. Acum. Edificios	18,647	
Dep. Acum. De Mob. Y Equipo ofna.	9,056	
Dep. Acum. Equipo de Computo	24,293	
Dep. Acum. Equipo de Transporte	(44,315)	
Amort. Gastos de Instalación	331	8,012
SUMA		(144,073)

ACTIVIDADES DE OPERACIÓN

Orígenes:

Inventarios	286,741	
I.V.A. Acreditable	32,726	
Credito al Salario	9	
Anticipos de Clientes	3,000	
I.V.A. Por Pagar	13,226	335,702

Aplicación:

Clientes	36,972	
Deudores Diversos	39,841	
Anticipos de ISR	8,047	
Proveedores	151,858	
Impuestos por pagar	9,058	
P.T.U. Por pagar	27,267	
Proveedores de otros Bienes	78,510	351,553
SUBTOTAL		(15,851)
		(159,924)

ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO

Orígen:

Acreedores Diversos	151,535	
---------------------	---------	--

Aplicación:

Documentos por pagar	1,697	149,838
SUBTOTAL		(10,086)

ACTIVIDADES DE INVERSIÓN

Origen:

Equipo de Transporte	44,315	
----------------------	--------	--

Aplicación:

Mob. Y Equipo de oficina	1,840	42,475
INCREMENTO NETO EN EFECTIVO		32,389
(+) SALDO INICIAL EN BANCOS		216,270
(=) SALDO FINAL EN CAJA Y BANCOS		248,659

ALEJANDRO BUENO ARIAS
RAZONES FINANCIERAS
APLICADAS A LOS PERIODOS 1998, 1999 Y 2000.

RAZONES DE LIQUIDEZ			1998			1999	PROFORMA	2000
Razón de Liquidez =	<u>Activo Circulante</u>	<u>1,379,966</u>	2.31	<u>1,669,575</u>	1.82	<u>1,467,347</u>	1.79	
	<u>Pasivo Circulante</u>	<u>596,801</u>		<u>919,538</u>		<u>818,909</u>		
Prueba del Acido =	<u>Activo Circ. - Inventarios</u>	<u>1,379,966 - 547,723</u>	1.39	<u>919,538 - 645,242</u>	1.11	<u>1,467,347 - 358,501</u>	1.35	
	<u>Pasivo Circulante</u>	<u>596,801</u>		<u>919,538</u>		<u>818,909</u>		
Disponible =	<u>Caja y Bancos</u>	<u>148,595</u>	0.25	<u>216,270</u>	0.24	<u>248,658</u>	0.30	
	<u>Pasivo Circulante</u>	<u>596,801</u>		<u>596,801</u>		<u>596,801</u>		
Margen de Seguridad =	<u>Capital de Trabajo</u>	<u>783,165</u>	1.31	<u>750,037</u>	0.82	<u>648,438</u>	0.79	
	<u>Pasivo Circulante</u>	<u>596,801</u>		<u>596,801</u>		<u>596,801</u>		
Capital de Trabajo	Activo Circ. - Pasivo Circul.	1,379,966 - 596,801	783,165	1,669,575 - 919,538	750,037	1,467,347 - 818,909	648,438	
RAZONES DE RENTABILIDAD								
Margen neto de utilidad =	<u>Utilidad neta</u>	<u>464,114</u>	0.08	<u>163,644</u>	0.03	<u>(152,085)</u>	(0.05)	
	<u>Ventas netas</u>	<u>6,012,866</u>		<u>4,842,508</u>		<u>3,161,017</u>		
Margen de operación	<u>Utilidad de operación</u>	<u>580,977</u>	0.10	<u>172,517</u>	0.04	<u>(211,888)</u>	(0.07)	
	<u>Ventas netas</u>	<u>6,012,866</u>		<u>4,842,508</u>		<u>3,161,017</u>		
Inversión Total =	<u>Utilidad de Operación</u>	<u>580,977</u>	0.29	<u>172,517</u>	0.07	<u>(211,888)</u>	(0.10)	
	<u>Activos Totales</u>	<u>1,971,790</u>		<u>2,362,171</u>		<u>2,109,456</u>		
RAZONES DE ACTIVIDAD								
Rotación de Clientes =	<u>Prom. Clientes X 360</u>	<u>639,932 * 360</u>	38	<u>594,676 * 360</u>	44	<u>619,397 * 360</u>	71	
	<u>Ventas</u>	<u>6,012,866</u>		<u>4,842,508</u>		<u>3,161,017</u>		
Rotación de Proveed. =	<u>Prom. Proveedores X 360</u>	<u>427819 * 360</u>	35	<u>528,128.50 * 360</u>	54	<u>637,390 * 360</u>	97	
	<u>Costo de Ventas</u>	<u>4,220,068</u>		<u>3,412,581</u>		<u>2,377,288</u>		
Rotación de Inventarios =	<u>Prom. Inventarios X 360</u>	<u>443,369 * 360</u>	38	<u>596,482 * 360</u>	63	<u>501,871 * 360</u>	76	
	<u>Costo de Ventas</u>	<u>4,220,068</u>		<u>3,412,581</u>		<u>2,377,288</u>		

ALEJANDRO BUENO ARIAS
RAZONES FINANCIERAS
APLICADAS A LOS PERIODOS 1998, 1999 Y 2000.

				PROFORMA		
		1998		1999	2000	
Rot. de Activos Totales =	$\frac{\text{Ventas netas}}{\text{Activos Totales Promedio}}$	$\frac{6,012,866}{1,971,790}$	3	$\frac{4,842,508}{2,362,171}$	$\frac{3,161,017}{2,109,456}$	1
Rot. De Activos Fijos =	$\frac{\text{Ventas netas}}{\text{Activos Fijos Promedio}}$	$\frac{6,012,866}{586,588}$	10	$\frac{4,842,508}{687,692}$	$\frac{3,161,017}{637,536}$	5
Ciclo Financiero =	Rot. Clientes + Rot. Invent. - Rot. Proveedores	38 + 38 - 35	41	44 + 63 - 54	71 + 76 - 97	50

RAZONES DE SOLVENCIA Y ENDEUD.

Endeudamiento =	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$	$\frac{596,801}{1,971,790}$	0.30	$\frac{919,538}{2,362,171}$	$\frac{818,909}{2,109,456}$	0.39
Cobertura Financiera =	$\frac{\text{Utilidad antes de Provis.}}{\text{Gastos Financieros}}$	$\frac{614,241}{11,262}$	54.54	$\frac{210,447}{13,205}$	$\frac{(152,085)}{3,477}$	(43.74)

RAZONES FINANCIERAS

Protecc. Al Pasivo Circ. =	$\frac{\text{Capital Contable}}{\text{Pasivo Circulante}}$	$\frac{1,374,989}{596,801}$	2.30	$\frac{1,442,633}{919,538}$	$\frac{1,290,547}{818,909}$	1.58
Indice de Rentabilidad =	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital Contable Inicial}}$	$\frac{464,114}{1,083,420}$	0.43	$\frac{163,644}{1,374,989}$	$\frac{(152,085)}{1,442,633}$	(0.11)

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

SR. ALEJANDRO BUENO ARIAS.

P R E S E N T E .

Después del análisis efectuado, obtuve el siguiente diagnóstico:

En base a los estados financieros al 31 de diciembre de los años 1998, 1999 y al 30 de septiembre de 2000 se hizo una proyección de los últimos tres meses de éste ejercicio para así poder también analizar al 31 de diciembre del 2000, y compararlo con el ejercicio anterior.

Se aprecia que la situación financiera de la empresa podemos decir que poco ha variado en los últimos 3 años, encontramos que el activo circulante representa el 70% del activo total y el activo fijo representa el 30%, esto casi no varió en los periodos analizados, por lo cual podemos decir que la empresa cuenta con una estructura de activo sana. En relación al pasivo encontramos que en 1998 el de corto plazo representaba un 30% y el capital contable representaba el 70% restante, situación que cambio en 1999 y en el 2000, tendiendo al pasivo a corto plazo con un 40% y el 60% restante en el capital, esto debido al grado de apalancamiento con proveedores y con acreedores que la empresa adquirió, lo cual todavía no es muy peligroso, pero si debe tomar en cuenta la empresa que un alto grado de apalancamiento hablando de mas de un 50% ya representaría un gran peligro para la empresa porque serían más sus deudas que el valor del capital contable.

En relación a los resultados de la empresa sí tenemos observaciones con mucha importancia, iniciando con las ventas, que han ido cayendo a partir de 1999, con un 21% en relación a 1998, y en el 2000 con un 35% en relación a 1999. Esto es grave, porque nos indica que en el año 2000 se vendió casi la mitad de lo que se vendió en 1998. El costo de venta se elevó de un 70% a un 75% y por lo que los márgenes brutos se redujeron, y analizando los márgenes de operación, y los márgenes netos se aprecia que se redujeron notablemente en 1999 y en el año 2000 básicamente se opera con una pérdida neta del -5%.

Al operar con la pérdida que se fue generando en todo el transcurso del año 2000, se tuvo que financiar principalmente de la reducción de los inventarios por \$286,741, de un préstamo de acreedores diversos por \$151,535 y de la venta de equipo de transporte por \$44,315; los cuales tuvo que aplicar a distintos rubros, entre los principales a proveedores por \$151,858 a pagar activos fijos por \$78,510, tuvo que financiar clientes por \$36,972 y deudores por \$39,841, y pagar utilidades por \$27,267, entre otras, y así lograr conservar en bancos un saldo de \$248,659 al finalizar el ejercicio.

A continuación haremos un breve análisis de la situación de la empresa en cuanto a su liquidez, solvencia, actividad, apalancamiento y rentabilidad.

Liquidez:

La empresa contaba anteriormente en el año de 1998 con exceso de liquidez, pues tenía \$2.31 en su activo circulante por cada \$1.00 que debía a corto plazo, en 1999 la liquidez de la empresa bajo a \$1.82 y en el año 2000 quedo en \$1.79 por cada \$1.00 de pasivo a corto plazo.

En cuanto a su capacidad inmediata de pago, la empresa se ha mantenido una liquidez muy baja los últimos 3 años y actualmente cuenta con \$0.30 por cada \$1.00 que adeuda.

El capital de trabajo nos muestra un decremento en las operaciones del negocio, pues podemos apreciar que en 1999 hubo una disminución con relación a 1998 de un 5%, pero más notorio es que en el 2000 aparece una disminución del 15% con relación a 1999 lo cual habrá que analizar los motivos.

Rentabilidad:

Con las ventas netas obtenidas en el negocio en el ejercicio de 1998, se cubrió totalmente los gastos y costos de la empresa, presentando al final una utilidad neta de \$464,114, representando una rentabilidad del 8% sobre sus ventas; en 1999 la utilidad neta que se obtuvo fue de \$163,644, misma que representó una

rentabilidad del 3% sobre sus ingresos; sin embargo en el año 2000, se presenta una situación desalentadora, con una pérdida de (152,085) que representa un -5% sobre las ventas. Si consideramos que estos índices nos permiten medir la capacidad de una empresa de generar utilidades, esta última situación es para considerarla de alto riesgo porque la empresa esta perdiendo. No es difícil observar que de 1999 al 2000 las ventas de la empresa sufrieron un desplome del 35%, situación que de acuerdo a los propietarios se debió principalmente a una crisis económica en el medio.

Se observa también que la rentabilidad en la operación fue de un 10%, 4% y -7% en 1998, 1999 y 2000 respectivamente, así como también se presenta que de acuerdo a la inversión total en activos la empresa obtuvo una utilidad del 29%, 7% y -10% respectivamente.

Actividad:

Los días promedio que tardaba la empresa en recuperar las cuentas por cobrar de clientes en 1998 era de 38 días, en 1999 dicha rotación aumento a 44 días, y para el año 2000 los días que se tardan los clientes en pagar sus cuentas asciende a 71 días, esto nos indica que existe un problema que año con año se ha ido agravando, porque de acuerdo a la información proporcionada por el propietario el plazo máximo de crédito a los clientes es de 35 días, por lo que nos damos cuenta que actualmente se tardan el doble de días para pagar.

Con relación a los proveedores, la situación es muy similar a lo que ocurre con los clientes, es decir, los proveedores conceden un crédito máximo de 55 días para liquidarles; en 1998, la empresa pagaba anticipadamente a los 35 días, en 1999 se aumentaron a 54 días, sin embargo en el 2000 la rotación de proveedores asciende a 97 días, lo cual se debe principalmente a que el promedio de proveedores fue muy elevado por una compra muy alta que se hizo en diciembre de 1999 y que el costo de ventas del 2000 fue muy reducido por la caída en ventas durante ese mismo año.

En cuanto a los inventarios, existe un problema también de alto cuidado, porque en 1998 el inventario permanecía en la bodega un promedio de 38 días, en 1999 fueron 63 días, y en el año 2000, los inventarios tardan 76 días en salir del almacén, esto quiere decir que permanece mas de 2 meses antes de ser vendido y por lo tanto el producto tiene que ser pagado a los proveedores cuando todavía ni siquiera sale del almacén, esta situación se tiene que cuidar al máximo ya que el hecho de especular para obtener mejores utilidades haciendo inversiones cuantiosas aprovechando bajos costos o descuentos puede traer como consecuencia que a una fecha determinada la empresa no cuente con los recursos suficientes para cubrir sus su pago a los proveedores.

La eficiencia con la que están siendo utilizados los activos de la empresa para generar ventas, indica que por cada \$1.00 invertido en activos, se generaron en

1998 \$3.00, en 1999 \$2.00, y en el 2000 se genero \$1.00, esto significa que la empresa debe aprovechar mejor sus activos, para incrementar su rotación.

El ciclo financiero de la empresa en 1998 fue de 41 días, es decir el tiempo que transcurrió desde la adquisición de la mercancía, la realización de su venta y la recuperación de la cuenta por cobrar es a lo que se llama ciclo financiero, en 1999 la empresa tuvo 53 días, y en el año 2000, la empresa tarda 50 días en llevar a cabo su ciclo financiero, el cual debe eficientar para un mejor aprovechamiento de los recursos.

Solvencia y endeudamiento:

En el año de 1998, el 30% de los activos totales de la empresa se encontraban financiados por recursos ajenos, en 1999 y en el 2000 es el 40% de los activos totales los que se encuentran financiados por recursos ajenos.

RECOMENDACIONES

- 1) La empresa no debería endeudarse tanto con sus proveedores, porque el inventario se le estaciona en el almacén por mucho tiempo antes de venderlo todo y la recuperación tarda más, y los pagos a proveedores se tienen que hacer al límite de crédito sin poder aprovechar entonces descuentos financieros.

- 2) Las caída de las ventas, en gran parte fue por factores externos a la empresa, varias empresas del ramo manifestaron la misma situación, sin embargo es importante hacer notar que los activos fijos, en especial el equipo de transporte no están siendo utilizados a toda su capacidad, por lo que es recomendable que estos se utilicen al máximo, contratando a otra persona que busque nuevos clientes y atienda a los que se han descuidado.

- 3) Pienso que se deberían establecer políticas de cobro y tratar de cumplirlas lo mas apegado posible, ante se cobraba los 38 días y ahora va en más de 70.

- 4) Una vez logrando reducir la rotación de cuentas por cobrar y clientes, se deberá pagar anticipadamente a los proveedores en lo posible para poder solicitar descuentos financieros.

- 5) La empresa carece de publicidad en el estado, y creo que debería destinar alguna cantidad de las utilidades para crear un fondo de reserva y aplicarlo durante el periodo siguiente a la publicidad de la marca que se vende.

- 6) Hacer uso de la planeación financiera haciendo proyecciones en los próximos 2 años, para efecto de minimizar riesgos de incertidumbre y llevar la dirección de la empresa hacia los objetivos previamente establecidos.

Atentamente,

L.C. Jorge Antonio Gil Zamora.

Analista.

CONCLUSION

La elaboración del análisis financiero a los estados contables de una empresa resulta hoy en día indispensable para el conocimiento profundo de la situación real de cualquier organización, una vez elaborado éste y teniendo la opinión del analista, el director o empresario puede formar sus propias conclusiones y así tener los elementos suficientes para la mejor toma de decisiones que beneficie a la entidad que representa.

Haber tomado el seminario de Finanzas Corporativas, y haber elaborado este caso práctico en base a información proporcionada por un director de empresa, fue una gran experiencia y sobre todo una enorme oportunidad de aprender nuevos conocimientos y reforzar los que ya se habían visto durante la carrera profesional.

Hoy por hoy, como contador, debo preocuparme por dar siempre mi mejor esfuerzo, manejarme con el profesionalismo, la ética y la calidad que he aprendido de todas las personas que me han rodeado durante todo mi caminar para ser siempre mejor como persona y como profesional, pero sobre todo para contribuir al mejoramiento de esta nación a la que le agradezco lo que tengo y lo que puedo llegar a ser... por todo esto y por todo lo que seguramente se me escapa, GRACIAS.

BIBLIOGRAFIA

Calva Mercado, Alberto, "Lo que todo Ejecutivo debe de Saber sobre Finanzas", 1ª Edición, Ed. Grijalbo, México, 1996.

Calvo Langarica, César, "Análisis e interpretación de Estados Financieros". Décima Edición, Editorial PAC, S.A. de C.V. México, 1997.

Kennedy, Ralph Dale; McMullen, Stewart Yarwood, "Estados Financieros, Forma Análisis E Interpretación", Primera Edición, Editorial LIMUSA, México, 1999.

Latapí Ramírez, Mariano, "Información Financiera Para El Siglo XXI", Primera Edición, Editorial SICCO, México, 1999.

Macías Pineda, Roberto. "El Análisis De Los Estados Financieros", Decimosexta Edición, Editorial ECAFSA, México, 1997.

Moreno Fernández, Joaquín, "Contabilidad Superior", Primera Edición, Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C. México, 1993.

Moreno Fernández, Joaquín A., "Las Finanzas en la Empresa" , 5ª. Edición, México, Ed. IMCP, 1997.

Perdomo Moreno, Abraham, "Elementos Básicos De Administración Financiera", Quinta Edición, Editorial ECAFSA, México, 1996.

Pérez Harris, Alfredo. "Los Estados Financieros, Su Análisis e Interpretación", Séptima Edición, Editorial ECAFSA. México, 1999.

Hernandez Sampieri, Roberto. "Metodología de la investigación". Editorial Mc. Graw Hill.