

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA  
DE QUERÉTARO

Facultad de Contaduría y Administración

Análisis Financiero  
Mina de Arena

TESINA



FACULTAD DE  
CONTADURIA Y ADMINISTRACION

Que para obtener el título de:

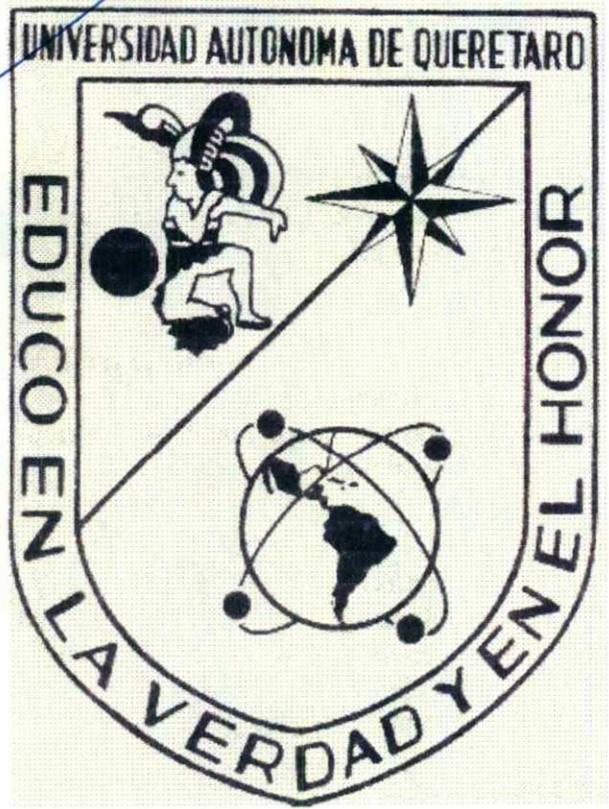
LICENCIADO EN ADMINISTRACION

Presenta:

ERICK ERNESTO SÁNCHEZ MORENO

AGOSTO - 16 - 1995

*[Handwritten signature in blue ink]*

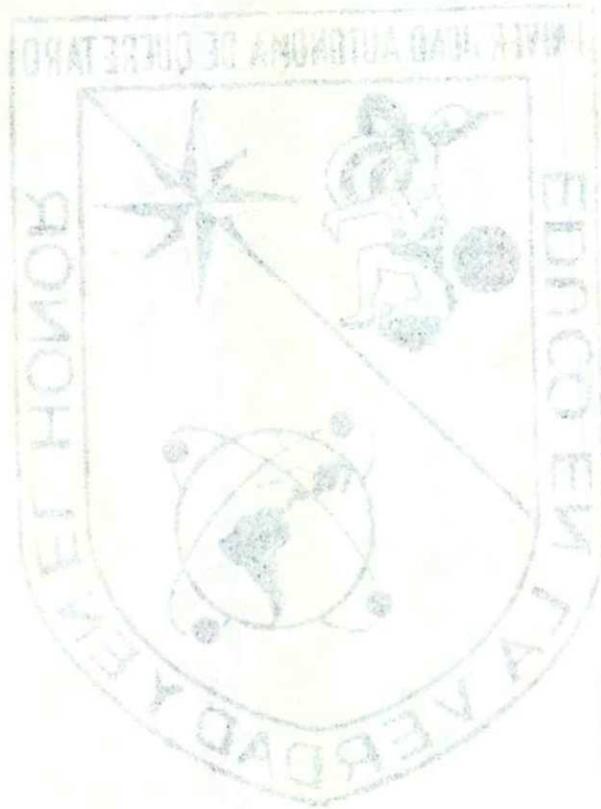


No. ADQ. L50045

No T TS

CLASIFI. 658.1513

S 211 a



DEDICATORIA

A MIS PADRES

EDMUNDO SANCHEZ PEREYRA

MARIA DEL SOCORRO MORENO TOVAR

A MIS HERMANOS

EDMUNDO GERARDO SANCHEZ MORENO

HECTOR ALEJANDRO SANCHEZ MORENO

EDGAR ISRAEL SANCHEZ MORENO

EDNA ISIS SANCHEZ MORENO

A MI NOVIA

GUADALUPE GONZALEZ PAYAN

A EL L.A.E. JUAN ANTONIO MARTINEZ

A TODOS ELLOS AGRADEZCO LA MOTIVACION Y EL APOYO INCONDICIONAL QUE ME BRINDARON A LO LARGO DE MI CARRERA , DE LA MISMA FORMA AGRADEZCO A LA PERSONA QUE ME ORIENTO Y ENSEÑO PARA LLEVAR ACABO LA REALIZACION DE ESTA TESINA.

# ÍNDICE

## INTRODUCCIÓN

### CAPITULO I. ANTECEDENTES Y DESCRIPCION GENERAL DE LA EMPRESA..... 1

- 1.1 EXPLOTACION Y BENEFICIO DE ARENA DE GRAVA
- 1.2 GIRO Y ORGANIZACIÓN

### CAPITULO II. OBJETIVOS..... 6

- 2.1 OBJETIVOS
- 2.2 METAS

### CAPITULO III. ESTUDIO DE MERCADO..... 7

- 3.1 DEFINICION DEL PRODUCTO PRINCIPAL Y SUBPRODUCTO
- 3.2 CARACTERISTICAS DEL PRODUCTO
- 3.3 USO DEL PRODUCTO
- 3.4 PRODUCTOS SUSTITUTOS
- 3.5 NORMAS Y REQUERIMIENTOS MINIMOS DE CALIDAD EN EL MERCADO
- 3.6 AREA DE INFLUENCIA DE LA EMPRESA
- 3.7 ANALISIS DE LA DEMANDA
- 3.8 ANALISIS DE LA OFERTA
- 3.9 PRECIO DEL PRODUCTO
- 3.10 CANALES DE COMERCIALIZACION
- 3.11 CARTAS DE INTENCION DE COMPRA

### CAPITULO IV. ASPECTOS TECNICOS..... 30

- 4.1 TAMAÑO DE LA PLANTA
- 4.2 LOCALIZACION DEL DEPOSITO Y LA PLANTA
- 4.3 PROCESO TECNOLOGICO

CAPITULO V. SITUACION FINANCIERA.....	40
5.1 FLUJO DE EFECTIVO ( INGRESOS Y EGRESOS )	
5.2 CLASIFICACION DE LOS GASTOS FIJOS Y VARIABLES	
5.3 BALANCES 93,94 Y 95	
5.4 ESTADOS DE RESULTADO 93,94,95	
CAPITULO VI. ANTECEDENTES DEL ANALISIS FINANCIERO.....	57
CAPITULO VII. ANALISIS FINANCIERO.....	62
7.1 COMPARACION DE BALANCES GENERALES	
7.2 COMPARACION DEL ESTADO DE RESULTADOS	
7.3 ANALISIS DE BALANCES Y ESTADO DE RESULTADO	
7.4 RAZONES FINANCIERAS Y ANALISIS	
CAPITULO VIII. ESTADO DE FLUJO DE FONDOS.....	101
8.1 ORIGEN Y APLICACION	
8.2 ANALISIS E INTERPRETACION DEL ESTADO DE FLUJO DE FONDOS	
CAPITULO IX. PROBLEMATICA DETECTADA DENTRO DEL ANALISIS FINANCIERO.....	104
9.1 ALTERNATIVAS DE SOLUCION	
9.2 CONCLUSION	
GLOSARIO.....	108
BIBLIOGRAFIA.....	109

## INTRODUCCION

Ubicado en el municipio de SAN JUAN del RÍO ESTADO de QUERÉTARO, el ejido de SAN MIGUEL CALINDO, fue expropiado de MAS de DOSCIENTAS HECTÁREAS EN EL AÑO DE 1957. DICHA EXPROPIACIÓN SE ORIGINÓ A RAÍZ DE LA CONSTRUCCIÓN DE LA PRESA CONSTITUCIÓN DE 1917, A CUYO VASO Y ZONA FEDERAL PASARON A FORMAR PARTE DE ESOS TERRENOS.

COMO RESULTADO DE LO ANTERIOR, LA COMISIÓN DE AVALÚOS DE BIENES NACIONALES DETERMINÓ EL MONTO DE LA INDEMNIZACIÓN A CUBRIR EN N\$ 3'941,648.00 CANTIDAD QUE DEBERÁ SER LIBERADA POR LA SECRETARÍA DE AGRICULTURA Y RECURSOS HIDRÁULICOS , QUE CUENTA CON RECURSOS QUE AMPARA ESTE CONCEPTO Y QUE FORMAN PARTE DE LA AMPLIACIÓN DEL PRESUPUESTO DE ESA DEPENDENCIA, PARA EL EJERCICIO DE 1993.

SIN EMBARGO, DICHA LIBERACIÓN A ESTADO SUJETA A LA PRESENTACIÓN POR PARTE DEL EJIDO, DE OPCIONES DE INVERSIÓN, HACIA LAS CUALES CANALIZAR ESTOS RECURSOS, A EFECTO DE GARANTIZAR EL LOGRO DE BENEFICIOS COLECTIVOS A LO INTERNO DEL EJIDO SAN MIGUEL.

EN ESTE CONTEXTO, LA LIGA DE COMUNIDADES AGRARIAS EN EL ESTADO DE QUERÉTARO, SOLICITÓ APOYO DE LA DIRECCIÓN DE DESARROLLO REGIONAL Y AGROINDUSTRIAL INTEGRAL, PARA LA ELABORACIÓN DE UN PROYECTO DE INVERSIÓN, QUE PERMITA LA ENTREGA, POR PARTE DE LA SARH, DE LA INDEMNIZACIÓN CORRESPONDIENTE A LA COMUNIDAD, ORIENTANDO SU APLICACIÓN A PROYECTOS PRODUCTIVOS , DESTINADOS AL APROVECHAMIENTO DE LOS RECURSOS NATURALES EXISTENTES EN LA LOCALIDAD.

DE LOS MINERALES PROPUESTOS PARA LA EXPLOTACIÓN; ARENA, GRAVA, Y CANTERA EXISTENTES EN EL EJIDO, EL DEPARTAMENTO DE MINAS DE ESTA DIRECCIÓN, CENTRA TODA SU ATENCIÓN EN EL DEPÓSITO DE ARENA DE MINA (MATERIAL PIROCLÁSTICO O CENIZAS VOLCÁNICAS) QUE AUNQUE DE MANERA RUDIMENTARIA, A VENIDO EXPLOTÁNDOSE POR LA COMUNIDAD , PERO QUE POSEE UN GRAN POTENCIAL Y CALIDAD RECONOCIDA POR CONSTRUCTORAS DE LA REGIÓN, INCLUYENDO LA CAPITAL DEL ESTADO.

PARA SU APROVECHAMIENTO, SE DISEÑARON SISTEMAS DE EXPLOTACIÓN TECNIFICADAS, RECOMENDANDO MAQUINARIA Y EQUIPO AVANZADOS QUE AUNADOS A SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN AGRESIVOS SOPORTADOS POR UN ESTUDIO DE MERCADO DETALLADO, GARANTIZAN LA COMPETITIVIDAD DE LA NUEVA EMPRESA DENTRO DEL MERCADO CON EL QUE HABRÁN DE CONCURSAR.

Capítulo I. ANTECEDENTES y DESCRIPCIÓN  
GENERAL DE LA EMPRESA

## 1.1 EXPLOTACION Y BENEFICIO DE ARENA DE MINA.

El ejido de SAN MIGUEL GALINDO, SE ENCUENTRA UBICADO EN EL MUNICIPIO DE SAN JUAN DEL RÍO A CINCUENTA KILÓMETROS DEL SUDOESTE DE LA CAPITAL DEL ESTADO.

ESTA CONECTADO A LA MISMA, A TRAVÉS DE LA CARRETERA 57, A LA CUAL ENTRONCA POR MEDIO DE LA CARRETERA 120 ACÁMBARO-MORELIA, POR LO QUE SE RECORREN CINCO KILÓMETROS DE LA POBLACIÓN AL ENTRONQUE. DENTRO DEL EJIDO SE ENCUENTRA UN DEPÓSITO DE ARENA DE MINA, CON UN POTENCIAL CONSERVADORAMENTE ESTIMADO EN  $3'000,000 \text{ m}^3$ , CON CALIDAD RECONOCIDA EN EL MEDIO DE LA CONSTRUCCIÓN EN EL ESTADO.

PARA SU EXPLOTACIÓN SE DISEÑO UN PROYECTO DE BANCOS ESCALONADOS DE NO MAS DE TRES METROS DE ALTURA, QUE PERMITAN UNA MAYOR FACILIDAD DE CORTE Y OFREZCAN MENOR RIESGO AL OPERADOR DE LA MAQUINA.

EN EL BENEFICIO SE INCORPORA UNA CRIBA VIBRATORIA DE DOS MALLAS QUE, ALIMENTADA POR UNA TOLVA DE  $21 \text{ m}^3$  DE CAPACIDAD, CLASIFICARÁ TRES TIPOS DE PRODUCTOS: MAYORES DE  $3''$  ENTRE  $\frac{3}{4}''$  Y  $\frac{1}{4}''$  Y MENORES DE  $\frac{1}{4}''$ . ESTE PROCESO PERMITIRÁ A LA EMPRESA OFERTAR UN PRODUCTO CLASIFICADO ( $- 1/4''$ ) Y CON CALIDAD, QUE TIENE SU COMPARACIÓN EN EL MERCADO CON LA ARENA DE RÍO LA CUAL SE COMERCIALIZA EN UN PRECIO DOS VECES MAYOR AL DE CUALQUIER ARENA DE MINA EN LA REGIÓN, CON LA SALVEDAD QUE ESTA ÚLTIMA NO SE OFRECE CLASIFICADA.

LA NECESIDAD de la clasificación arriba señalada se derivó de una investigación directa en el mercado con constructoras, con ferreteras, distribuidoras y bancos en explotación, en los municipios de Querétaro, San Juan del Río, Tequisquiapan, Huimilpan, Amealco y Pedro Escobedo.

Del sondeo del mercado en los municipios mencionados, se detectó la necesidad de ofrecer arena con calidad, libre de impurezas y de tamaño homogéneo. Esto en la actualidad no es ofrecido por ningún competidor y es el arma de ventas que permitirá a la empresa de San Miguel una rápida penetración en el mercado, de acuerdo a comentarios de las constructoras inquiridos al respecto, quienes expidieron cartas de intención de compra, ratificando con esto la posibilidad de penetración arriba mencionada. Lo anterior será reforzado con un plan de distribución directa al consumidor que a través de una flotilla de camiones, permita el abaratamiento precio de producto LAB en obra, compensado con esto la lejanía de los depósitos del principal mercado consumidor seleccionado por la empresa (Querétaro). La inversión global del proyecto, comprende un total de

N\$ 3'334,604.00 (Tres millones trescientos treinta y cuatro mil seiscientos cuatro nuevos pesos 00/100 M.N.). De los cuales N\$2'684,604. Están destinados a la adquisición de activos fijos entre los cuales destacan un tractor D6H y dos trascavos 916 con un

COSTO COMBINADO DE N\$1,419. LA MAQUINARIA Y EQUIPO DE PLANTA N\$ 140,000. Y UN LOTE DE 6 VEHÍCULOS DE CARGA POR N\$ 1'025,000. EL RESTO QUE SON N\$100,000. SE APLICAN A OBRA CIVIL E INSTALACIONES Y MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA.

PARA CAPITAL DE TRABAJO ESTÁN DESTINADOS N\$150,957.00 Y PARA INVERSIÓN DIFERIDA N\$499,043.00 EN DONDE ESTÁN INCLUIDOS GASTOS PREOPERATIVOS DE PROMOCIÓN, CONTRATOS, CONCESIONES, SEGUROS, ETC. TANTO PARA EL PROGRAMA DE PRODUCCIÓN, COMO PARA EL DE VENTAS, SE HA CONSIDERADO UNA RUTA DE APRENDIZAJE DE NUEVE MESES INCLUYENDO TRES INICIALES DE PRODUCCIÓN Y VENTAS HASTA LLEGAR A UN APROVECHAMIENTO DEL 80% DE LA CAPACIDAD INSTALADA, MISMA QUE SIGNIFICA 7,680 m<sup>3</sup> PRODUCIDOS Y UN INGRESOS POR VENTAS AL DÉCIMO MES DE N\$192,000.00

EL PRIMER AÑO, DE OPERACIONES REPORTA N\$1'151,950. POR VENTAS Y 46,078 m<sup>3</sup> BENEFICIADOS. DEL SEGUNDO AÑO EN ADELANTE LOS INGRESOS SE ESTANDARIZAN EN LOS N\$2'304,000.00 Y LA PRODUCCIÓN EN 92,160 m<sup>3</sup>, ANUALES. EL PRECIO ESTIMADO PARA INICIO DE ACTIVIDADES ES DE N\$25.000.00 LAB HORA, POR m<sup>3</sup> DE ARENA DE MINA CLASIFICADA, EL QUE COMPITE CON EL PRECIO ACTUAL DE LA COMPETENCIA ENTRE N\$25.000.00 Y N\$44,000.00 LAB EN OBRA, POR m<sup>3</sup> DE ARENA SIN CLASIFICAR.

LA PRODUCCIÓN DE ARENA Y GRAVA GENERA 15 EMPLEOS DIRECTOS EN LAS ACTIVIDADES DIRECTAS DE EXTRACCIÓN BENEFICIO, ADMINISTRACIÓN Y VENTAS.

LAS UTILIDADES DEL EJERCICIO EN PORCENTAJES , PRESENTAN PERDIDAS APARENTES EL PRIMER AÑO, ELEVÁNDOSE AL 32% A PARTIR DE SEGUNDO EJERCICIO. PARA EL ANÁLISIS TANTO DE LAS PERDIDAS DEL PRIMER AÑO COMO DE LA DIMENSIÓN REAL DE LAS UTILIDADES LOGRADAS A PARTIR DE AÑO 2, DEBERÁ CONSIDERARSE QUE LA SUMA DE DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES SIGNIFICAN 39% EN EL AÑO PRIMERO Y 21% A PARTIR DEL SEGUNDO, Y QUE SI SE CONSIDERA QUE FORMA PARTE DEL COSTO PERO QUE NO SIGNIFICAN UNA EROGACIÓN O GASTO PARA LA EMPRESA TRANSFORMAN LA PERDIDA EN UTILIDAD E INCREMENTAN LA MISMA A PARTIR DEL SEGUNDO AÑO, DEBIDO A QUE LA INVERSIÓN SE REALIZA CON CAPITAL PROPIO, LAS RAZONES FINANCIERAS RELACIONADAS CON LA LIQUIDEZ Y SOLIDEZ QUE SE APLICARON EN ANÁLISIS FINANCIERO.

EL PUNTO DE EQUILIBRIO SE UBICA EN N\$1'443,109.00 EL AÑO PRIMERO COMPRENDIDO AL 1.25 DE LAS VENTAS EN ESE PERIODO Y A PARTIR DEL SEGUNDO AÑO SE UBICA EN N\$1'009,293.00 CORRESPONDIENDO AL 43% DE LAS VENTAS RESPECTIVAS.

POR ÚLTIMO LA EMPRESA GENERA 15 EMPLEOS DIRECTOS, CONSIDERANDO DENTRO DE SU PERSONAL, UN SUPERVISOR DE PLANTA Y UN AUXILIAR CONTABLE CON CAPACIDAD PROFESIONAL, QUE PERMITAN UNA ADECUADA SUPERVISIÓN Y CONTROL DE LOS MOVIMIENTOS TÉCNICOS Y ADMINISTRATIVOS DE LA OPERACIÓN , INCLUYENDO UN ASESOR CONTABLE EXTERNO,

QUE VERIFIQUE Y ANALICE EL COMPORTAMIENTO DE SUS RESULTADOS. EL RESTO DEL PERSONAL COMPRENDE DE 6 OPERADORES DE VEHÍCULOS DE CARGA, 3 OPERADORES DE MAQUINARIA PESADA Y CUATRO RESPONSABLES DE LA CLASIFICACIÓN DEL PRODUCTO.

## 1.2 GIRO Y ORGANIZACIÓN.

### ORGANIGRAMA



#### *ChOFERES*

JUAN VÁZQUEZ OSORNIO  
 MAXIMINO PEREZ VELÁZQUEZ  
 GUILLERMO PEREZ PIÑA  
 JOSÉ SALINAS (LINO)

#### *Criba*

PEDRO y/o GERMAN PIÑA

#### *MAQUINARIA*

ANTONIO VÁZQUEZ MORALES  
 AGUSTÍN OLVERA OSORNIO  
 VICTORIANO SALINAS

#### *Vigilancia*

ANTONIO OSORNIO SALINAS  
 ENRIQUE PEREZ CERVANTES

#### *Tolva*

FILIBERTO CHIQUITO  
 TRINIDAD CERVANTES  
 PEDRO y/o GERMAN  
 PIÑA CHIQUITO

GIRO.- EL GIRO DE NUESTRA EMPRESA ES HACIA LA CONSTRUCCIÓN, ES DECIR, TIENE RELACIÓN CON LA INDUSTRIA CONSTRUCTORA.

## Capítulo II. OBJETIVOS

## 2.- OBJETIVOS

### 2.1.- OBJETIVOS

- ESTABLECER UNA EMPRESA RENTABLE Y PERMANENTE.
- APROVECHAR LOS RECURSOS MATERIALES EXISTENTES EN LA ZONA.
- ESTABLECER FUENTES DE EMPLEO PERMANENTES, PARA EVITAR MOVIMIENTOS DE POBLACIÓN HACIA LOS GRANDES CENTROS URBANOS Y EL EXTRANJERO.
- DIVERSIFICAR LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS DE LA LOCALIDAD.
- MECANIZAR LA EXPLOTACIÓN DE LOS BANCOS DE ARENA PARA EFICIENTAR LA PRODUCCIÓN DE MATERIALES PARA LA CONSTRUCCIÓN.

### 2.2.- METAS

- PRODUCCIÓN DE 7,500 m<sup>3</sup> DE ARENA Y GRAVA MENSUALES UTILIZANDO UN 80% DE LA CAPACIDAD INSTALADA .
- GENERACIÓN DE 15 EMPLEOS PERMANENTES.

## Capítulo III. ESTUDIO DE MERCADO

### 3.- ESTUDIO DE MERCADO.

#### 3.1.- DEFINICIÓN DEL PRODUCTO PRINCIPAL Y SUB-PRODUCTOS.

EN EL PROCESO DE CLASIFICACIÓN DE LA ARENA DE MINA, SE USARÁ UNA CRIBA VIBRATORIA DE DOBLE PISO, CON UNA MALLA SUPERIOR CUADRICULADA A UNA ABERTURA DE  $\frac{3}{4}$  " Y UNA MALLA INFERIOR CUADRICULADA A UNA ABERTURA DE  $\frac{1}{4}$  ", COMO PRODUCTO PRINCIPAL SE OBTENDRÁ ARENA Y COMO SUB-PRODUCTOS, MATERIAL DE  $+\frac{3}{4}$  Y  $-\frac{3}{4}$  A  $+\frac{1}{4}$  .

#### 3.2.- CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO.

EL PRODUCTO PRINCIPAL QUE PASÓ POR LA MALLA INFERIOR TENDRÁ UNA GRANULOMETRÍA DE  $-\frac{1}{4}$  " A MENOS, EL SUB-PRODUCTO (GRAVA) QUE NO PASÓ SERÁ AQUEL QUE TENGA UN TAMAÑO DE  $-\frac{3}{4}$  " A  $+\frac{1}{4}$  " Y EL SUB-PRODUCTO QUE NO PASÓ POR LA MALLA SUPERIOR, TENDRÁ UN TAMAÑO DE  $+\frac{3}{4}$  " .

### 3.3.- Usos del Producto.

El principal uso que tienen la arena y la grava son: en la industria de la construcción, de la cual se derivan: construcciones de casa, revestimientos de carreteras, bacheos, construcciones de puentes, fabricación de adocreto, etc.

### 3.4.- Productos Sustitutos.

Si bien, es cierto que la arena de mina tiene múltiples usos, también se cuenta con material, que en un momento determinado lo pueden sustituir, tal es el caso de la arena de río la arena y grava fabricada en las pedreras y la grava de río.

### 3.5.- Normas y Requerimientos Mínimos de Calidad en el Mercado.

El producto principal (arena) y el subproducto (grava) por el hecho de ser material cribado, tendrá un tamaño adecuado a las necesidades del mercado, además de que estará libre de impurezas (suelo vegetal).

### 3.6.- AREA DE INFLUENCIA DE LA EMPRESA.

LA PLANTA PRODUCTORA DE ARENA DE MINA, COMO DE GRAVA, SE LOCALIZARÁ EN EL EJIDO DE SAN MIGUEL GALINDO.

EL MERCADO PRINCIPAL DEFINIDO PARA COLOCAR EL VOLUMEN MAYOR DE ARENA Y GRAVA, SERÁ EL MUNICIPIO DE QUERÉTARO, DADO QUE EN ESTE MUNICIPIO SE DETECTÓ UNA GRAN DEMANDA DE ESTOS PRODUCTOS.

COMO MERCADO SECUNDARIO, FUERON SELECCIONADOS LOS MUNICIPIOS DE SAN JUAN DEL RÍO, AMEALCO, PEDRO ESCOBEDO Y TEQUISQUIAPAN.

### 3.7.- ANÁLISIS DE LA DEMANDA.

EN EL ESTADO DE QUERÉTARO, PRINCIPALMENTE EN LOS MUNICIPIOS DE QUERÉTARO Y SAN JUAN DEL RÍO, SE HA DETECTADO UNA FUERTE DEMANDA DE ARENA DE MINA, DEBIDO AL GRAN NÚMERO DE CONSTRUCCIONES, VIVIENDA Y EDIFICIOS COMERCIALES, QUE CONSTANTEMENTE SE ESTÁN REALIZANDO, AUNADO A LO ANTERIOR, EXISTEN PROGRAMAS DE CONSERVACIÓN DE CARRETERAS, CAMINOS VECINALES Y PUENTES POR PARTE DE LA COMISIÓN ESTATAL DE CAMINOS, SECRETARÍA DE COMUNICACIONES Y TRANSPORTES Y EMPRESAS PARTICULARES, QUE ABSORBEN VOLÚMENES IMPORTANTES DE ARENA Y GRAVA, COMO LAS OFERTADAS POR ESTA EMPRESA.

LAS CASAS COMERCIALES(distribuidoras), COMPAÑÍAS CONSTRUCTORAS, FABRICANTES DE MATERIALES PARA LA CONSTRUCCIÓN, INSTITUCIONES OFICIALES, FEDERALES Y ESTATALES, ASÍ COMO EL PÚBLICO EN GENERAL, CONSTITUYEN LA DEMANDA DE ARENA DE MINA (PRODUCTO PRINCIPAL) Y GRAVA (SUB-PRODUCTO) QUE SE PRETENDE LANZAR AL MERCADO.

EN SAN JUAN DEL RÍO SI BIEN ES CIERTO, ALGUNAS CONSTRUCTORAS QUE REALIZAN IMPORTANTES FRACCIONAMIENTOS, NO SON DE SAN JUAN DEL RÍO, TRES, DE LAS 5 EMPRESAS VISITADAS SE EXPRESARON POSITIVAMENTE DE LA ARENA DE SAN MIGUEL CALINDO Y COMENTARON QUE PRODUCE MUY BUENOS RESULTADOS EN APLANADOS Y ESTRUCTURAS Y ELEMENTOS DE CONCRETO.

EL CONSUMO MENSUAL ENTRE ELAS, ES DE  $603 \text{ m}^3$  MENSUALES.

CON RESPECTO A DOS CONCRETERAS INSTALADAS EN ESE MUNICIPIO; DISTRIBUIDORA DE CONCRETOS SAN JUAN Y CONCRETOS COTITA; LA PRIMERA COMPRA  $500 \text{ m}^3$  DE ARENA DE MINA A N\$12.  $\text{m}^3$  EN LOS DEPÓSITOS TRITURACIONES VÁZQUEZ, EL RODEO Y BANTHÍ, AGREGÁNDOLE N\$ 10. A CADA  $\text{m}^3$  POR TRANSPORTARLO A LA PLANTA EN SUS PROPIOS CAMIONES; LA SEGUNDA CONSUME  $750 \text{ m}^3$  DE ARENA DE MINA DE LOS BANCOS DE Saldarriaga, Mpio. El Marqués, A UN PRECIO DE N\$ 7  $\text{m}^3$ , ADICIONÁNDOLE N\$ 16. A CADA  $\text{m}^3$  POR CONCEPTO DE TRANSPORTE, UTILIZANDO SUS PROPIOS VEHÍCULOS PARA DEPOSITARLOS EN LA PLANTA.

CON RELACIÓN A LAS DISTRIBUIDORAS, ÉSTAS MANEJAN VOLÚMENES DE ARENA MUY RESTRINGIDOS, PORQUE EL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN DE LA ZONA (DEPÓSITO, FLETOS, CONSUMIDOR), ABSORBE UN ALTO PORCENTAJE DE ARENA QUE SE COMERCIALIZA MENSUALMENTE.

LA PRESIDENCIA MUNICIPAL DE SAN JUAN DEL RÍO, MEDIANTE SU DIRECCIÓN DE OBRAS PÚBLICAS, ADQUIERE UN VOLUMEN PROMEDIO MENSUAL DE 50 A 150 m<sup>3</sup> DE ARENA DE MINA. ESTA ARENA LA COMPRA A LOS FLETOS Y NO DIRECTAMENTE DEL BANCO. LA ARENA DE MINA PROVIENE DE LOS BANCOS DE BANTHÍ Y DE PUERTO PALMILLAS, A UN PRECIO DE N\$ 20. MAS I.V.A. INCLUIDO EL COSTO DEL FLETE. LA FORMA DE PAGO ES DE CRÉDITO A PAGAR MÁXIMO EN 15 DÍAS.

EN EL MUNICIPIO DE HUIMILPAN SE COMPRA DIRECTAMENTE EN LOS BANCOS CON LA CONTRATACIÓN DE FLETOS. NO SE DETECTARON CASAS DISTRIBUIDORAS DE MATERIALES QUE VENDAN ARENA.

COMO CONFIRMACIÓN DE LA INFORMACIÓN RECOPIADA EN FORMA DIRECTA, SE ELABORÓ UN CONCENTRADO (VER CUADROS NOS. 3 AL 7 QUE REÚNEN ALGUNAS CARACTERÍSTICAS DE LOS DIFERENTES DEMANDANTES).

### 3.8.- ANÁLISIS DE LA OFERTA.

LA PLANTA DE SAN MIGUEL GALINDO PRODUCIRÁ MENSUALMENTE  $7,500 \text{ m}^3$  DE ARENA DE MINA, OPERANDO AL 80% DE LA CAPACIDAD INSTALADA.

SE REALIZÓ UN ESTUDIO DE MERCADO EN LAS CIUDADES DE: QUERÉTARO, SAN JUAN DEL RÍO, PEDRO ESCOBEDO Y TEQUISQUIAPAN, CON EL FIN DE CONOCER EL COMPORTAMIENTO DE LA OFERTA DE LA ARENA DE MINA. A CONTINUACIÓN SE DESCRIBEN LOS RESULTADOS DE DICHA INVESTIGACIÓN.

EN Saldarriaga, municipio del Marqués, se visitaron cuatro bancos de arena de mina, estos depósitos abastecen principalmente el mercado de los municipios de Querétaro, El Marqués, Villa Corregidora y una parte de Pedro Escobedo.

#### A) BANCO ARENAS DE BUENAVISTILLA.

EN ESTE BANCO, LA ARENA SE VENDE POR VIAJE DE  $7 \text{ m}^3$  A RAZÓN DE N\$ 40., SIENDO EL PRECIO DE N\$5.71 EL  $\text{m}^3$  SIN CRIBAR. AQUÍ LA VENTA PROMEDIO ES DE 50 VIAJES DE ARENA POR DÍA.

#### B) BANCO DE ALCO CER SUSAN.

EN ESTE BANCO SE VENDE LA ARENA AL PRECIO DE N\$6.  $\text{m}^3$  SIN CRIBAR. NO SE PROPORCIONO UNA CANTIDAD APROXIMADA DE VENTA DIARIA.

C) BANCO DE JOSÉ LUIS ESPINOSA.

EN ESTE BANCO SE VENDE LA ARENA POR VIAJE DE  $6 \text{ m}^3$ , A RAZÓN DE N\$40., SIENDO EL PRECIO DE N\$6.67  $\text{m}^3$  SIN CRIBAR. LA VENTA PROMEDIO DE ESTE BANCO ES DE 30 VIAJES DE ARENA DIARIOS.

D) BANCO DE RAMÓN ARREOLA.

EN ESTE BANCO, LA ARENA SE VENDE POR VIAJE DE  $7 \text{ m}^3$ , A RAZÓN DE N\$50. SIENDO EL PRECIO DE N\$7.15  $\text{m}^3$  SIN CRIBAR. AQUÍ LA VENTA PROMEDIO ES DE 80 VIAJES DIARIAMENTE.

POR OTRA PARTE EN LA CIUDAD DE QUERÉTARO, EXISTEN APROXIMADAMENTE 30 CASAS DISTRIBUIDORAS DE ARENA DE MINA, DE ESTAS SE VISITAN OCHO CASAS COMERCIALES UBICADAS EN DIFERENTES ZONAS ESTRATÉGICAS DE LA CIUDAD.

TAMBIÉN SE VISITO UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA EN AMELACO Y OTRA EN PEDRO ESCOBEDO.

EL PRECIO DE VENTA POR  $\text{m}^3$  DE ARENA DE MINA QUE OFRECEN ESTAS CASAS DISTRIBUIDORAS, OSCILA ENTRE N\$25. A N\$44., PUESTO EN OBRA.

LA FORMA DE COBRO QUE OFRECEN LAS CASAS COMERCIALES EN LA VENTA DE ARENA, NORMALMENTE ES DE CONTADO, SALVO EN CASOS ESPECIALES, SE LLEGA A OTORGAR UN CRÉDITO DE 8 A 15 DÍAS PARA EL COBRO TOTAL.

El número de  $m^3$  vendidos mensualmente en promedio por las empresas distribuidoras, es variado, las que venden menos, son de 7 y 8  $m^3$ , y las que venden más son de 120 a 360  $m^3$ .

De estas diez empresas, cuatro de ellas distribuyen además arena de río. La venta de este tipo de arena es muy baja, ya que mensualmente se comercializa de 8 a 28  $m^3$  en promedio. Oscilando el precio de este mineral, entre N\$ 42 a N\$ 55  $m^3$ , puesto en obra.

Las empresas antes citadas tiene como área geográfica de ventas la zona urbana en su respectivo municipio.

En Amelaco, se detectó una casa distribuidora de arena de mina, esta arena la compran en bancos de San Miguel Galindo. Esta empresa distribuidora vende a N\$250 el viaje de 7  $m^3$ . Proporciona crédito de 8 a 15 días máximo, para cubrir totalmente el adeudo, solo a clientes antiguos. La venta normalmente es de contado. El volumen de venta mensual es de 84  $m^3$  promedio 12 viajes.

El municipio de Pedro Escobedo, el H. Ayuntamiento adquiere con cierta frecuencia, arena de mina, procedente en un 80% de bancos de Saldarriaga, a un precio de N\$185 el viaje de 7  $m^3$ , y en un 20% de bancos de San Miguel Galindo, a un precio de N\$220 el viaje de 7  $m^3$ . Esta arena se

DESTINA CONSTANTEMENTE PARA LA CONSTRUCCIÓN DE OBRAS COMO DRENAJE, PUENTES, CANCHAS DE USOS MÚLTIPLES, OBRAS ARQUITECTÓNICAS, ETC. POR LO QUE SE INFIERE UN IMPORTANTE MOVIMIENTO DE DICHO MATERIAL, SIN EMBARGO NO SE PROPORCIONÓ LA CANTIDAD DE ARENA COMPRADA ( YA SEA EN VIAJE O POR  $m^3$  ).

### 3.9.- PRECIO DEL PRODUCTO.

POR EL CASO PARTICULAR DE LA PLANTA PROPUESTA, LOS PRECIOS SE HAN ESTABLECIDO EN FUNCIÓN A LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN, A LOS PRECIOS DE VENTA DE LA COMPETENCIA Y A LA UTILIDAD QUE SE DESEA OBTENER; LO ANTERIOR ES PARA HACER ESTE PROYECTO RENTABLE Y COMPETITIVO.

LOS PRECIOS SERÁN:

N\$ 5  $m^3$  DE ARENA DE MINA SIN CRIBAR, PUESTA EN BANCO.

N\$ 10  $m^3$  DE ARENA DE MINA CRIBADA, PUESTA EN BANCO.

(LAB) N\$ 25  $m^3$  DE ARENA CRIBADA, LIBRE A BORDO PUESTA EN OBRA EN QUERÉTARO.

UN COMPARATIVO DE PRECIOS CON LOS OFERENTES EN QUERÉTARO, SE PRESENTA EN LOS CUADROS 13 Y 14.

### 3.10.- CANALES DE COMERCIALIZACIÓN.

ACTUALMENTE LOS CANALES DE COMERCIALIZACIÓN QUE SE UTILIZAN EN EL MERCADO DE LA ARENA DE MINA SON VARIADOS.

EN ESTE PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN DE LA ARENA DE MINA, EXISTEN INTERMEDIARIOS LLAMADOS FLETEROS, LOS CUALES COMPRAN DIRECTAMENTE LA ARENA DE MINA EN EL BANCO Y A SU VEZ, LA VENDE A UN PRECIO MUCHO MAYOR, SIN QUE EXISTA UN CONTROL EN TARIFAS POR CONCEPTO DE FLETE O ACARREO, APROVECHANDO ASÍ ESTA COYUNTURA QUE SE PRESENTA EN EL MERCADO, REPERCUTIENDO NEGATIVAMENTE EN MUCHOS DE LOS CASOS EN LA ECONOMÍA DE LOS CONSUMIDORES, ENCARECIENDO DE ESTA MANERA A ESTE PRODUCTO, TAN ÚTIL Y NECESARIO PARA LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN.

EN EL CASO DE ALGUNAS CONSTRUCTORAS Y CONCRETERAS, ESTAS UTILIZAN SUS PROPIOS VEHÍCULOS PARA COMPRAR EL MATERIAL DIRECTAMENTE EN LOS BANCOS Y TRANSPORTARLO A SU PLANTA O EMPRESA.

PARA CONTRARRESTAR ESTA SITUACIÓN, ESTE PROYECTO TIENE CONTEMPLADO INCLUIR PARA EL FUNCIONAMIENTO DE ESTA PLANTA, UNA FLOTILLA DE CAMIONES DE VOLTEO, QUE PODRÁN LLEVAR EL PRODUCTO A CUALQUIER PARTE DEL MERCADO QUE ASÍ SE REQUIERA, ABARATANDO ASÍ EL COSTO DEL FLETE.

POR LO ANTERIOR, LA EMPRESA EN PROYECTO ESTARÁ EN CONDICIONES DE PODER OFRECER UN SERVICIO MÁS DIRECTO, RÁPIDO Y OPORTUNO PARA QUIEN LO SOLICITE.

A CONTINUACIÓN SE MENCIONAN ALGUNOS DE LOS CANALES DE COMERCIALIZACIÓN, QUE SE PLANTEAN EN EL PROYECTO.

UN PRIMER CANAL EN LA VENTA DE ARENA DE MINA COMO DE GRAVA, SERÁ DIRECTA DE LA PLANTA AL CONSTRUCTOR, ES DECIR, SE PONDRÁ A DISPOSICIÓN DE LAS COMPAÑÍAS CONSTRUCTORAS DE LOS DISTINTOS MUNICIPIOS QUE SE PRETENDEN PENETRAR; DICHAS CONSTRUCTORAS ESTARÁN DISPUESTAS A COMPRAR ESTOS PRODUCTOS SIEMPRE Y CUANDO LA CALIDAD DE LOS MISMOS SEA BUENA.

UN CANAL MÁS DE COMERCIALIZACIÓN, SERÁ EL VENDER DIRECTAMENTE DE LA PLANTA A LAS EMPRESAS DISTRIBUIDORAS DE MATERIALES PARA LA CONSTRUCCIÓN, UBICADAS EN LOS MUNICIPIOS QUE CONSTITUYEN EL ÁREA DE MERCADO SELECCIONADA.

OTRO CANAL DE COMERCIALIZACIÓN ES OFRECER ESTOS PRODUCTOS DIRECTAMENTE DE LA PLANTA A LOS FABRICANTES DE MATERIALES PARA LA CONSTRUCCIÓN.

EXISTE TAMBIÉN EL CANAL DE COMERCIALIZACIÓN QUE PARTE DIRECTAMENTE DE LOS PRODUCTOS ( PLANTA ) HACIA EL PÚBLICO EN GENERAL.

EJIDO SAN MIGUEL CALINDO  
PROYECTO: EXPLOTACIÓN Y BENEFICIO DE ARENA DE MINA  
ANÁLISIS DE LA DEMANDA

No.	NOMBRE DE LA EMPRESA	DOMICILIO	TIPO DE PRODUCTO	PROCEDENCIA DEL PRODUCTO	PRECIO DE COMPRA		FORMA DE PAGO	VOLUMEN DE COMPRA	OBSERVACIONES
					PTO OBRA	PTO BANCO			
1	Calpan, S.A. de C.V.	Circuito Jardín 3 Colonia Álamos 3ra Sección Querétaro, Oro Tel: 14-24-64 Fax: 14-25-70	ARENA de MINA	Sr. Rosalio Paniagua Sr. Miguel CORREA	N\$ 27.50	N\$ 13.22	Contado	2,000 m <sup>3</sup>	El volumen de compra es mensual
2	Altos el marqués S.A. de C.V.	Eco Javier Clavijero No. 6 Eso. Epigmenio Glez. Fracc Los Molinos Tel: 17-03-18 Fax: 17-01-81	ARENA de MINA	Saldarriaga Mpio el Marqués	N\$ 24.38		Contado	280 m <sup>3</sup>	El volumen de compra es mensual
3	Promotora Jal de San Juan S.A. de C.V.	Colón # 2 Disp. 110 Col Centro Tel: 12-13-29	ARENA de MINA	Saldarriaga Mpio el Marqués	N\$ 23.57		Contado	56 m <sup>3</sup>	ANTERIORMENTE EN San Juan del Rio construyó varias obras, utilizando arena de SMCalindo
4	CONSTRUCTORA Padrón (COPSA), S.A. de C.V.	Colón # 2 Disp. 109 Col. CENTRO Tel: 14-38-22	ARENA de MINA	Sebastián Escobedo	N\$ 24.57		8 días	1,000 m <sup>3</sup>	De los clientes más antiguos.
5	CONSTRUCTORA IRERI S.A. de C.V.	S. Marcos # 118 S.I. del Rio Tel: 2-33-27 2-54-56	ARENA de MINA	San Juan del Rio Querétaro	N\$ 20.00	N\$ 7.15	Contado	100 m <sup>3</sup>	Esta empresa proporcionó carta de intención de compra de 100m <sup>3</sup> mens.

No.	NOMBRE DE LA EMPRESA	DOMICILIO	TIPO DE PRODUCTO	PROCEDENCIA DEL PRODUCTO	PRECIO DE COMPRA		FORMA DE PACO	VOLUMEN DE COMPRA	OBSERVACIONES
					PTO OBRA	PTO BANCO			
6	Grupo Const. del Bajío S.A.	Colón # 2 Desp. 308 Col Centro Tel: 14-45-08	ARENA de Mina	Distintos bancos	N\$ 21.43		8 días	240 m <sup>3</sup>	Esta empresa compra directamente en los bancos.
7	Ferreteria Tiburón	Carr a Tequis. km 12 Tel 2-78-89 2-09-07	ARENA de Mina	Intermediarios	N\$ 20.00		15 días	100 m <sup>3</sup>	Esta empresa proporcionó carta de intención de compra mensual.
8	ENGRANES Cap. S.A. de C.V.	San Miguelro Sanjuan del Rio Tel: 2-05-98 Fax: 2-09-87	ARENA de Mina	San Juan del Rio QUERETARO	N\$ 23.57		15 días	70 m <sup>3</sup>	Carta de intención de compra mensual
9	CONCRETOS Corita S.A. de C.V.	Autopista Méx- Oro km 220 CP 76000 Tel: 12-45-66 13-24-07	ARENA de Mina	Saldarriaga Mpio. El Marqués		N\$ 7.00	30 días	2100 m <sup>3</sup>	
10	CONCRETOS Alta Resistencia S.A.deC.V.	Autopista Méx- Oro km 167 Tel: 15-67-77 15-67-78 15-67-79 15-67-80 Fax: 15-71-70	ARENA de Mina	San Miguel de Allende Gro.	N\$ 30.00		15 días	3,000 m <sup>3</sup>	Pertenece al grupo CEMEX
			ARENA de Rio	Dolores Hgo. Gro.	N\$ 32.00		15 días	3,000 m <sup>3</sup>	

No.	NOMBRE DE LA EMPRESA	DOMICILIO	TIPO DE PRODUCTO	PROCEDENCIA DEL PRODUCTO	PRECIO DE COMPRA		FORMA DE PAGO	VOLUMEN DE COMPRA	OBSERVACIONES
					PTO OBRA	PTO BANCO			
11	CONSTRUCTORA CALIFORNIA	JUÁREZ S/N LA CAÑADA, ORO. TEL: 15-33-54 FAX: 15-33-55	ARENA DE MINA	TEQUISQUIAPAN QUERÉTARO	N\$ 32.00		15 días	1,200 m <sup>3</sup>	ESTA EMPRESA PROPORCIONÓ CARTA DE INTENCIÓN DE COMPRA
12	CONCRETOS BAL DEL CENTRO S.A. DE C.V.	SAN DIEGO # 4 CP 7600 TEL: 17-06-50 17-02-49 QUERÉTARO	ARENA DE RIO	TEQUISQUIAPAN QUERÉTARO	N\$ 34.00		8 días	750 m <sup>3</sup>	REALIZA CONSTRUCCIONES EN SAN JUAN DEL RIO Y TEQUIS.
13	CONCRETOS APASCO	CARRERA CONSTITUCIÓN KM 4.5 CP 76130 TEL: 17-04-21	ARENA DE RIO	DOCTOR MORA, GRO	N\$ 30.00		30 días	1,500 m <sup>3</sup>	PERTENECE AL GRUPO APASCO, POSTERIOREMENTE PIENSA UTILIZAR ARENA DE MINA PARA SUS MEZCLAS.
14	ARO JUAN C. RESÉNDIZ O.	RIVA PALACIO # 35-A SANJUAN DEL RIO QUERÉTARO TEL: 2-06-33	ARENA DE MINA	TRITURACIONES VIZQUEZ. SAN MIGUEL CALINDO. BANTHÍ	N\$ 28.60 N\$ 31.50 N\$ 28.60		8-15 días 8-15 días 8-15 días	28 m <sup>3</sup> 28 m <sup>3</sup> 28 m <sup>3</sup>	MINORISTA
15	INDUSTRIAL PAVIMENTADORA LÓPEZ ARAIZA, S.A. DE C.V.	KM. 110 AUTOP. MEX-ORO. JILOTEPEC, EDO DE MEXICO	ARENA DE MINA	BANTHÍ EL BOSQUE	N\$ 49.00 N\$ 51.00	N\$ 14.00 N\$ 16.00	15 días 15 días	4,800 m <sup>3</sup> 4,800 m <sup>3</sup>	
16	ING. BENJAMÍN RODRÍGUEZ	AV. JUÁREZ # 45 SANJUAN DEL RIO TEL: 6-40-93	ARENA DE MINA	BANTHÍ SAN ANTONIO PALMILLAS	N\$ 26.71		15 días	120 m <sup>3</sup>	

No.	NOMBRE DE LA EMPRESA	DOMICILIO	TIPO DE PRODUCTO	PROCEDENCIA DEL PRODUCTO	PRECIO DE COMPRA		FORMA DE PAGO	VOLUMEN DE COMPRA	OBSERVACIONES					
					PTO OBRA	PTO BANCO								
17	CONSTRUCCIONES Mac.	Conocido San Juan del Rio Querefaro.	ARENA de MINA	NO SE PROPORCIONA INFORMACION				21 M <sup>3</sup>						
18	Presidencia Municipal (obras públicas) San Juan del Rio.	Conocido San Juan del Rio Querefaro.	ARENA de MINA							BANHI	N\$ 20.00	30 dias	750 M <sup>3</sup>	La Presidencia le compra al fletero y no al banco.
19	Mosaicos y block-cemento "Olvera"	Art. 123 #115	ARENA de RIO							Peña Blanco Penamiller	N\$ 64.20	8 dias	500 M <sup>3</sup>	
20	SCT	CONSTITUYENTES # 20 PONIENTE QUERETARO, ORO	Grava 3/8 Grava 3/4	Las Cenizas Colón. Copesa El Marqués	N\$ 50.00 N\$ 45.00	30 dias 30 dias	292 M <sup>3</sup> 208 M <sup>3</sup>	MANUTENIMIENTO de 673 kms de CARRETERAS federales.						
21	Distribuidora de CONCRETO SAN JUAN	Conocido	ARENA de MINA	Trituraciones Velasco (El Rodero)	N\$ 22.00	8 dias	500 M <sup>3</sup>							
22	CONCRETOS Libertad	Juarez # 234 San Juan del Rio, Oro. Tel: 2-09-58	ARENA de MINA	BANHI	N\$ 37.60	15 dias	350 M <sup>3</sup>	Venta de todo tipo de MATERIAL PARA la construcción.						

EJIDO SAN MIGUEL CALINDO  
 PROYECTO: EXPLOTACION Y BENEFICIO DE ARENA DE MINA  
 ANALISIS DE LA OFERTA

No.	Nombre de la Empresa	Domicilio	Tipo de producto utiliz.	Procedencia del Producto	Precio de Venta		VENTAS		Volumen de venta prom. mensual m <sup>3</sup>	Area Geográfica
					Psto EN obra	Psto EN tienda	CONTADO	crédito		
1	Arco S.A.	Carr. San Antonio de la Punta Km 0.5 Tel: 15-17-64	ARENA de mina	Saldarría Mpio. El Marqués	N\$ 40.00	N\$ 40.00	X	15 días	60	Zona Urbana de QUERÉTARO
2	FERRERÍA San Pablo	CALLE REAL No. 45 Col. San Pablo QUERÉTARO, ORO Tel: 17-29-09	ARENA de mina	Saldarría Mpio. El Marqués (Sr. Alcocer) (Sr. Espinoza)	N\$ 40.00	N\$ 40.00	X	8 días	36	Zona Urbana de QUERÉTARO
3	Operadora Materiales SANTA ANA	M. Escobedo Esp. Nicolás Campa QUERÉTARO, ORO Tel: 16-99-43	ARENA de mina	Saldarría Mpio. El Marqués	N\$ 26.00	N\$ 26.00	X	15 días	18	Zona Urbana de QUERÉTARO
4	ACEROS y MATERIALES San Pedro S.A. de C.V.	Frac. Los Molinos C.P. 76150 QUERÉTARO, ORO	ARENA de Río	San Miguel de Allende y Oro.	N\$ 55.83	N\$ 55.83	X	8 días	35	Zona Urbana de QUERÉTARO
5	EXCAVACIONES y MATERIALES S.A. de C.V.	Bernardo Quintana # 180 Blvd. Zona Dorada (Libramiento a San Luis Potosí) Frac. Los Arcos QUERÉTARO, ORO Tel: 13-66-70 -10	ARENA de mina	Saldarría Mpio. El Marqués	N\$ 38.50	N\$ 38.50	X	15 días	120	Zona Urbana de QUERÉTARO

No.	Nombre de la Empresa	Domicilio	Tipo de producto utiliz.	Procedencia del Producto	Precio de Venta		VENTAS		Volumen de venta prom. mensual M <sup>2</sup>	Área Geográfica
					Psto en obra	Psto en tienda	contado	crédito		
6	MATERIALES García	Consti. # 105 QUERÉTARO, ORO Tel: 13-56-58	ARENA de RIO	Atongo, Mpio El Marqués.	N\$ 50.00	N\$ 50.00	X	No	8	Zona Urbana de Querétaro
7	CONIN MATERIA- les S.A. de C.V.	Procl. PASTEUR SUR No. 289 QUERÉTARO Tel: 12-38-93 12-40-98	ARENA de MINA	Saldarriga Mpio. El Marqués	N\$ 30.00	N\$ 30.00	X	No	7	Zona Urbana de Querétaro
8	MATERIALES PARA LA CONSTRUCCIÓN Tejeda	CARR libre a CELAYA QUERÉTARO, ORO Tel: 15-17-23	ARENA de MINA	Saldarriga Mpio El Marqués	N\$ 35.00	N\$ 35.00	X	Sólo a clientes ANTIGUOS (10 días)	360	Zona Urbana de Amealco
9	Suridora de MATERIALES PARA LA CONSTRUCCIÓN AMEALCO S.A.	Domicilio conocido AMEALCO, ORO Tel: 8-02-33 8-02-63	ARENA de MINA	San Miguel Galindo, Mpio de San Juan del Río	N\$ 35.00	N\$ 35.00	X	Sólo a clientes ANTIGUOS (8-15 días)	84	Zona Urbana de Pedro Escobedo
10	MATERIALES PARA LA CONSTRUCCIÓN HERNÁNDEZ	PANAMERICANA S/N C.P. 76700 Pedro Escobedo QUERÉTARO Tel: 5-01-95	ARENA de MINA	Saldarriga Mpio El Marqués San Miguel Galindo, San Juan del Río Atongo, Mpio. El Marqués	N\$ 43.00	N\$ 43.00	X	No	60	Zona Urbana de Pedro Escobedo
			ARENA de RIO		N\$ 47.00	N\$ 47.00	X	No	15	Zona Urbana de Pedro Escobedo

No.	Nombre de la Empresa	Domicilio	Tipo de producto utiliz.	Procedencia del Producto	Precio de Venta		VENTAS		Volumen de venta prom. mensual m <sup>3</sup>	Area Geográfica
					Psto en obra	Psto en tienda	contado	crédito		
11	CONSTRUMAT-TREJO S.A. de C.V.	CARR Tequisquiapan Ezequiel Montes s/n Tequisquiapan QUERÉTARO Tel: 3-07-15 7-02-53(fax) C.P. 76750	Arena de mina	Villa Progreso, Ezequiel Montes	N\$ 30.00	N\$ 30.00	X	15 días	96	Tequisquiapan y Ezequiel Montes
			Arena de Río	Peña Blanca Peñamiller QUERÉTARO.	N\$ 50.00	N\$ 50.00	X	15 días	No se proporcionó información	Tequisquiapan y Ezequiel Montes

EJIDO SAN MIGUEL GALINDO  
 PROYECTO: EXPLOTACIÓN Y BENEFICIO DE ARENA DE MINA  
 BANCO DE ARENA DE MINA EN Saldarría, Mpio. El Marqués  
 ANÁLISIS DE OFERTA

No.	Nombre del Banco (Arena de Mina)	Ubicación	Precio de Venta, en banco, m <sup>3</sup>	Volumen Promedio de Venta m <sup>3</sup> Diarios	Volumen Promedio de Venta m <sup>3</sup> Mensual	Observaciones
1	ARENAS BUENAVISITAS	Saldarría, Mpio. El Marqués	N\$ 5.72	350	8,750	ARENA sin cribar
2	Sr. Alcocer Susan	Saldarría, Mpio. El Marqués	N\$ 6.00	No se proporcionó la información		ARENA sin cribar
3	Sr. José Luis Espinoza	Saldarría, Mpio. El Marqués	N\$ 6.67	180	4,500	ARENA sin cribar
4	Sr. Ramón Arreola	Saldarría, Mpio. El Marqués	N\$ 7.15	560	14,000	ARENA sin cribar

## Capítulo IV. Aspectos Técnicos

#### 4.- ASPECTOS TÉCNICOS.

##### 4.1.- TAMAÑO DE LA PLANTA.

PARA EFECTOS DE LAS PROYECCIONES FINANCIERAS DEL PRESENTE PROYECTO, ÚNICAMENTE SE CONSIDERAN LOS MATERIALES MENCIONADOS EN LOS INCISOS B Y C DEL SIGUIENTE PUNTO, MISMOS QUE FUERON LA BASE PARA DETERMINAR LA CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN DE LA PLANTA, QUE SERÁ DE  $7,500 \text{ m}^3$  MENSUALES, QUE REPRESENTAN EL 80% DE LA CAPACIDAD INSTALADA PROPUESTA.

##### 4.1.1.- MEZCLA DE PRODUCTOS.

DE ACUERDO A LA CLASIFICACIÓN DE MATERIALES CALCULADA, SE OBTENDRÁN LOS SIGUIENTES PRODUCTOS.

##### A) MATERIAL DE $+ \frac{3}{4}''$

$$12 \text{ m}^3/\text{H} \times 8\text{H} = 96 \text{ m}^3/\text{TURNO}/\text{DÍA.}$$

$$\text{M}^3/\text{MES} = 96 \times 25 = 2,400 \text{ m}^3$$

##### B) MATERIAL DE $+ \frac{1}{4}'' - \frac{3}{4}''$

$$20 \text{ m}^3/\text{H} \times 8\text{H} = 160 \text{ m}^3/\text{TURNO}/\text{DÍA}$$

$$\text{M}^3/\text{MES} = 160 \times 25 = 4,000 \text{ m}^3$$

##### C) MATERIAL DE $- \frac{1}{4}''$

$$28 \text{ m}^3/\text{H} \times 8\text{H} = 224 \text{ m}^3/\text{TURNO}/\text{DÍA}$$

$$\text{M}^3/\text{MES} = 224 \times 25 = 5,600 \text{ m}^3$$

## 4.2.- LOCALIZACIÓN DEL DEPÓSITO Y PLANTA.

### 4.2.1.- ASPECTOS GEOGRÁFICOS.

El ÁREA ESTUDIADA COMPRENDE UNA SUPERFICIE DE 38 HAS., SE LOCALIZA EN EL POBLADO DE SAN MIGUEL GALINDO MUNICIPIO DE SAN JUAN DEL RÍO. ES COMUNICADA POR LA CARRETERA ESTATAL NO. 120 ACAMBARO-MORELIA-ENTRONQUE AUTOPISTA MÉXICO-QUERÉTARO . SUS COORDENADAS GEOGRÁFICAS SON: LATITUD NORTE  $20^{\circ}22'50''$  Y LONGITUD OESTE  $100^{\circ}05'30''$ .

### 4.2.2.- INFRAESTRUCTURA.

1.- El depósito se localiza a 1 km. en su porción central al sur de San Miguel Galindo y la ubicación de la planta quedará a 300 mts., del mismo poblado.

2.- A un lado de la carretera a Amealco está instalada la corriente eléctrica; la cual pasa por el depósito de arena, por lo que no habrá problemas para el suministro de la misma.

3.- Es fácil el acceso al lugar en toda época del año, ya que cuenta con la carretera estatal No. 120 que parte de la autopista México-Querétaro.

4.- SE CUENTA CON UNA CASETA TELEFÓNICA Y CORREO.

5.- NO SE TIENE PROBLEMA CON EL AGUA, YA QUE CUENTA CON PRESAS PARA EL SUMINISTRO DE LA MISMA.

#### 4.2.3. POTENCIAL GEOLÓGICO.

EN EL ÁREA DE ESTUDIO SE DETERMINÓ UN DEPÓSITO DE ARENAS COMPUESTO POR MATERIAL PIROCLÁSTICO, DEPOSITADO EN VARIOS HORIZONTES. POR UN LADO, UNA TOBA LÍTICA MÁFICA CON GRANULOMETRÍA DE 1 MM, COLOR GRIS, ADEMÁS DE UNA TOBA VÍTREA FÉLSICA CON LÍTICOS ACCESORIOS HASTA DE 10 CM. (BASALTOS), CON UNA GRANULOMETRÍA DE LA CENIZA DE COLOR BLANCO.

TODO ESTE MATERIAL TIENE UNA CAPA SUPERFICIAL DE CANTERA, QUE POR SUS CARACTERÍSTICAS FÍSICAS, BIEN PUEDE SER UNA IGÑIMBRITA VÍTREA CON ACCESORIOS LÍTICOS, LO CUAL FACILITA EL LABRADO DE LA MISMA.

LA ARENA, PRINCIPAL FUENTE DE IMPORTANCIA PARA SU EXPLOTACIÓN EN LA LOCALIDAD, OCUPA UNA EXTENSIÓN CONSIDERABLE. SE CONTEMPLAN DOS ZONAS, EN LA PRIMERA, EN LA QUE YA TRABAJARON AUNQUE DE UNA MANERA SUPERFICIAL, FALTAN APROXIMADAMENTE EN EL ORDEN DE 6 MTS, PARA LLEGAR AL HORIZONTE MÁS BAJO DE DEPOSITACIÓN. LA OTRA, COMPRENDE EL ÁREA DONDE SE ENCUENTRA LA

CANTERA CUBRIENDO AL DEPÓSITO DE ARENA, CON UN ESPESOR DE ESTA ÚLTIMA DEL ORDEN DE LOS 10 MTS.

El ÁREA calculada en la PRIMER ZONA MENCIONADA ES DE  $186,200 \text{ m}^2$  CON UN ESPESOR DE 6 MTS. GENERANDO UN VOLUMEN DE  $1'117,200 \text{ m}^3$  DE RESERVAS POSITIVAS.

El ÁREA calculada PARA LA ZONA DONDE SE ENCUENTRA LA CANTERA ES DE  $192,500 \text{ m}^2$  CON UN ESPESOR DE 10 MTS. , QUE NOS GENERA UN VOLUMEN DE RESERVAS POSITIVAS DE  $1'925,000 \text{ m}^3$ .

COMO YA SE HIZO MENCIÓN, TAMBIÉN SE CUENTA CON UN DEPÓSITO DE CANTERA COLOR CAFÉ, EN UNA ÁREA DE  $192,500 \text{ m}^2$ , Y UN ESPESOR DE 3 MTS., DE LOS CUALES SÓLO SE CONSIDERA UN 50%, COMO RESERVA POSITIVA, SUSCEPTIBLE DE MINAR. El VOLUMEN calculado ES DE  $288,750 \text{ m}^3$ .

RESUMIENDO; el VOLUMEN TOTAL DE ARENAS Y CANTERA QUEDA COMO SIGUE:

$$\begin{aligned} \text{VOLUMEN ARENAS} &= 1'117,200 \text{ m}^3 \text{ ZONA 1} + \\ & 1'925,000 \text{ m}^3 \text{ ZONA 2} \\ &= 3'042,200 \text{ m}^3 \end{aligned}$$

$$\text{VOLUMEN CANTERAS} = 288,750 \text{ m}^3$$

#### 4.3.- PROCESO TECNOLÓGICO.

##### 4.3.1.- Explotación de ARENA.

CON EL OBJETO DE LLEVAR UNA SECUENCIA SISTEMÁTICA BIEN DEFINIDA, EN LA EXTRACCIÓN DE LA ARENA, EXPLOTANDO TODO EL ESPESOR DEL DEPÓSITO, SE SUGIERE CONSIDERAR LO SIGUIENTE:

##### 4.3.2.- PLAN DE MINADO.

1.- SE COMENZARÁ POR LA RECUPERACIÓN DE LA ARENA EN LA ZONA 1, EN LA QUE CONTAMOS CON UN VOLUMEN IGUAL A  $1'117,200 \text{ m}^3$  EN UN ESPESOR DE 6 MTS., PARA LOGRAR UNA BUENA OPERACIÓN SE DIVIDIRÁ EN 2 BANCOS CON UNA ALTURA DE 3 MTS. CADA UNO Y UN ANCHO DE 25 MTS., QUE NOS PERMITA MANIOBRAR LIBREMENTE EN LA OPERACIÓN DE CORTE Y CARGADO.

2.- SIMULTÁNEAMENTE CON EL MINADO DE LA ARENA SE TRABAJARÁ LA CANTERA QUE SE ENCUENTRA AL SUR DEL DEPÓSITO.

##### ETAPAS DE MINADO.

A).- ES NECESARIO QUITAR TODA LA CAPA DE MATERIAL TERROSO QUE SE ENCUENTRA CUBRIENDO EL DEPÓSITO DE ARENA A LA CUAL LE DAMOS UN ESPESOR PROMEDIO DE 50 CM.

$$\text{AREA A DESCAPOTAR} = 200 \times 350 \text{ MTS.} = 700,000 \text{ M}^2$$

$$\text{VOLUMEN} = 70,000 \times 0.5 = 35,000 \text{ M}^3$$

Si CONSIDERAMOS QUE UN TRACTOR D6H de ORUGAS, MUEVE EN EL ORDEN DE  $60 \text{ M}^3/\text{HORA}$ .

$$\text{TIEMPO} = \frac{35,000}{60} = 584 \text{ HORAS}$$

b).- LA LONGITUD DE LOS BANCOS EN ESTA PRIMER ETAPA ES DE 200 MTS.

$$\text{AREA/BANCO} = 25 \times 200 = 5,000 \text{ M}^2$$

$$\text{VOLUMEN POR BANCO} = 5,000 \times 3 = 15,000 \text{ M}^3$$

$$\text{TIEMPO DE MINADO} = \frac{15,000}{60} = 250 \text{ HRS.}$$

c).- EL ACCESO DEL TRACTOR Y LOS CAMIONES AL BANCO, SERÁ POR LOS EXTREMOS DEL ÁREA A MINAR.

d).- LA SECUENCIA DEL MINADO SERÁ:

1.- FORMAR EL BANCO 1 y 2 , CON LAS DIMENSIONES MENCIONADAS (25X200) .

2.- SIMULTÁNEAMENTE MINAR EL BANCO 1 Y 2  
CON UNA SEPARACIÓN ENTRE FRENTES DE ATAQUE DE 50 MTS.

3.- MANTENIENDO LA SEPARACIÓN DE 50 MTS.,  
ENTRE FRENTES DE ATAQUE, SE PUEDEN MINAR LOS BANCOS 1  
Y 2 Y ASÍ SUCESIVAMENTE, HASTA FORMAR UN FRENTE  
DENTADO, EL CUAL, NOS MANTIENE DURANTE BASTANTE TIEMPO  
LA MISMA DISTANCIA DE TRANSPORTE HACIA LA PLANTA.

e).- CAPACIDAD DE MINADO DEL TRACTOR DE  
ORUGAS, ES IGUAL A  $60 \text{ m}^3/\text{HORA}$ .

SI CONSIDERAMOS 8 HORAS DE TRABAJO EFECTIVO  
DEL TRACTOR DE ORUGAS, TENDREMOS:

PRODUCCIÓN TOTAL DE MINADO =  $60 \times 8 =$   
 $480 \text{ m}^3/\text{TURNO}/\text{DÍA}$ .

PRODUCCIÓN/MES =  $480 \times 25 = 12,000 \text{ m}^3$

PRODUCCIÓN/AÑO =  $12,000 \times 12 = 144,000$

$\text{m}^3$

f).- VIDA ESTIMADA DE LA ZONA 1 =  
 $\frac{1,117,200}{144,000}$   
= 7.7 AÑOS

### 4.3.3.- DIAGRAMA DE FLUJO.

#### TOLVA Y BANDA.

LA ARENA PROVENIENTE DE LA EXPLOTACIÓN DE LA MINA, ALIMENTA A UNA TOLVA CON CAPACIDAD DE  $21 \text{ m}^3$ , POR MEDIO DE UN CAMIÓN DE  $12 \text{ m}^3$ , DE AQUÍ PASA A UNA BANDA TRANSPORTADORA DE 18" DE ANCHO POR 8 MTS DE LONGITUD Y UNA CAPACIDAD DE 60 TON/HORA QUE ALIMENTA A:

#### CRIBA VIBRATORIA.

CRIBA VIBRATORIA DE DOBLE PISO, CON MALLA SUPERIOR CUADRICULADA DE  $\frac{3}{4}$  " DE ABERTURA Y UNA MALLA INFERIOR CUADRICULADA DE  $\frac{1}{4}$  " DE ABERTURA, CON ALAMBRE REFORZADO. EN ESTA ETAPA, CON LA AYUDA DE UN REPARTIDOR, SE REALIZA LA CLASIFICACIÓN DEL PRODUCTO, QUEDANDO DE LA SIGUIENTE MANERA:

#### 1º ETAPA.

SE OBTENDRÁ UN PRODUCTO DE +  $\frac{3}{4}$  " DE TAMAÑO, MISMO QUE SE TRANSPORTARÁ POR MEDIO DE UNA BANDA DE 18 " DE ANCHO POR 13 MTS DE LONGITUD A AMONTONARSE.

## 2° ETAPA (GRAVA).

SE OBTENDRÁ UN PRODUCTO DE  $- \frac{3}{4}$  " DE Y  $+ \frac{1}{4}$  " DE TAMAÑO QUE SE TRANSPORTARÁ POR MEDIO DE UNA BANDA DE LAS MISMAS CARACTERÍSTICAS DE LA BANDA ANTERIOR, A AMONTONARSE PARA SU COMERCIALIZACIÓN.

## 3° ETAPA (ARENA).

SE OBTENDRÁ UN PRODUCTO DE  $- \frac{1}{4}$  " A MENOS, QUE SE AMONTONARA POR MEDIO DE UNA BANDA PARA SU COMERCIALIZACIÓN.

#### 4.3.4.- REQUERIMIENTOS de EQUIPO EN DEPÓSITO y PLANTA.

1 TRACTOR D6H con ripper # 6 con un ZANCO y CUCHILLA de  $4.08 \text{ m}^3$ . UNIVERSAL (U), CATERPILLAR.

2 TRASCAVOS de  $1 \frac{1}{2} \text{ Yd}^3$

1 CAMIÓN de VOLTEO de  $12 \text{ m}^3$

5 CAMIONES de VOLTEO de  $7 \text{ m}^3$

1 Tolva de ACERO con BASE de MAMPOSTERÍA.

1 BANDA TRANSPORTADORA de 8 MTS de LARGO por 18" de ANCHO.

1 Criba VIBRATORIA de doble piso

1 REPARTIDOR

3 BANDAS TRANSPORTADORAS de 13 MTS., de LARGO por 18" de ANCHO.

## CAPÍTULO V. SITUACIÓN FINANCIERA

## 5.1 Flujo NETO de EFECTIVO '93 - '95

EJIDO SAN MIGUEL GALINDO  
EXPLOTACION Y BENEFICIO DE ARENA DE MINA  
1993

CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO
INGRESOS							
SALDO INICIAL		\$ 30,905.00	\$ 40,931.00	\$ 50,937.00	\$ 88,408.00	\$ 53,309.00	\$ 45,610.00
VENTAS				\$ 27,425.00	\$ 54,875.00	\$ 82,275.00	\$ 109,700.00
ARENA SIN CRIBAR							
ARENA CRIBADA				\$ 16,100.00	\$ 32,225.00	\$ 48,300.00	\$ 64,400.00
GRAVA				\$ 11,325.00	\$ 22,650.00	\$ 33,975.00	\$ 45,300.00
HABILITACION Y/O AVIO	\$ 350,000.00	\$ 100,000.00	\$ 100,000.00	\$ 100,000.00			
REFACCIONARIO	\$ 941,400.00	\$ 1,715,000.00	\$ 8,204.00				
DIPONIBLE	\$ 1,291,400.00	\$ 1,845,905.00	\$ 149,135.00	\$ 178,382.00	\$ 143,283.00	\$ 135,584.00	\$ 155,310.00
EGRESOS							
OBRA CIVIL E INSTALACION	\$ 72,400.00						
ADQUISICION D6H	\$ 729,000.00						
ADQUISICION 2 TRASCAYOS 916		\$ 690,000.00					
EQUIPO DE TRANSPORTE		\$ 1,025,000.00					
MAQUINARIA Y EQUIPO PLANTA	\$ 140,000.00						
EQUIPO DE OFICINA			\$ 8,204.00				
GASTOS PREOPERATIVOS	\$ 319,095.00	\$ 89,974.00	\$ 89,974.00				
COSTOS DE EXTRACCION				\$ 19,095.00	\$ 19,095.00	\$ 19,095.00	\$ 19,095.00
COSTO DE PRODUCCION				\$ 12,049.00	\$ 12,049.00	\$ 12,049.00	\$ 12,049.00
COSTO DE COMERCIALIZACION				\$ 51,401.00	\$ 51,401.00	\$ 51,401.00	\$ 51,401.00
CTOS. DE ADMON. Y VENTA				\$ 7,429.00	\$ 7,429.00	\$ 7,429.00	\$ 7,429.00
TOTAL	\$ 1,260,495.00	1804974	\$ 98,178.00	\$ 89,974.00	\$ 89,974.00	\$ 89,974.00	\$ 89,974.00
REMANENTE	\$ 30,905.00	40931	\$ 50,957.00	\$ 88,408.00	\$ 53,309.00	\$ 45,610.00	\$ 65,336.00

EIIDO SAN MIGUEL CALINDO  
EXPLORACION Y BENEFICIO DE ARENA DE MINA  
1993

CONCEPTO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
INGRESOS						
SALDO INICIAL	\$ 65,336.00	\$ 112,487.00	\$ 187,063.00	\$ 289,089.00	\$ 39,115.00	
VENTAS	\$ 137,125.00	\$ 164,550.00	\$ 192,000.00	\$ 192,000.00	\$ 192,000.00	\$ 1,151,950.00
ARENA SIN CRIBAR						
ARENA CRIBADA	\$ 80,500.00	\$ 96,600.00	\$ 112,800.00	\$ 112,800.00	\$ 112,800.00	\$ 650,000.00
GRAVA	\$ 56,625.00	\$ 67,950.00	\$ 79,200.00	\$ 79,200.00	\$ 79,200.00	\$ 2,664,604.00
HABILITACION Y/O AVIO						
REFACCIONARIO						
DIPONIBLE	\$ 202,461.00	\$ 277,037.00	\$ 379,063.00	\$ 481,089.00	\$ 583,115.00	
EGRESOS						
OBRA CIVIL E INSTALACION						\$ 72,400.00
ADQUISICION D6H						\$ 729,000.00
ADQUISICION 2 TRASCAYOS 916						\$ 690,000.00
EQUIPO DE TRANSPORTE						\$ 1,025,000.00
MAQUINARIA Y EQUIPO PLANTA						\$ 140,000.00
EQUIPO DE OFICINA						\$ 8,204.00
COSTOS PREOPERATIVOS						\$ 499,043.00
COSTOS DE EXTRACCION	\$ 19,095.00	\$ 19,095.00	\$ 19,095.00	\$ 19,095.00	\$ 19,095.00	\$ 171,855.00
COSTO DE PRODUCCION	\$ 12,049.00	\$ 12,049.00	\$ 12,049.00	\$ 12,049.00	\$ 12,049.00	\$ 108,441.00
COSTO DE COMERCIALIZACION	\$ 51,401.00	\$ 51,401.00	\$ 51,401.00	\$ 51,401.00	\$ 51,401.00	\$ 462,609.00
GTOS. DE ADMON. Y VENTA	\$ 7,429.00	\$ 7,429.00	\$ 7,429.00	\$ 7,429.00	\$ 7,429.00	\$ 66,861.00
TOTAL	\$ 89,974.00	\$ 89,974.00	\$ 89,974.00	\$ 89,974.00	\$ 89,974.00	\$ 3,973,413.00
REMANENTE	\$ 112,487.00	\$ 187,063.00	\$ 289,089.00	\$ 391,115.00		\$ 493,141.00

EJIDO SAN MIGUEL CALINDO  
FLUJO DE EFECTIVO  
1994

CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
<b>INGRESOS</b>						
Saldo Inicial	\$ 493,141.00	\$ 595,167.00	\$ 697,193.00	\$ 799,219.00	\$ 901,245.00	\$ 1,003,271.00
VENTAS	\$ 192,000.00	\$ 192,000.00	\$ 192,000.00	\$ 192,000.00	\$ 192,000.00	\$ 192,000.00
DISPONIBLE	\$ 685,141.00	\$ 787,167.00	\$ 889,193.00	\$ 991,219.00	\$ 1,093,245.00	\$ 1,195,271.00
<b>EGRESOS</b>						
Costo Extracción	\$ 19,095.00	\$ 19,095.00	\$ 19,095.00	\$ 19,095.00	\$ 19,095.00	\$ 19,095.00
Costo Producción	\$ 12,049.00	\$ 12,049.00	\$ 12,049.00	\$ 12,049.00	\$ 12,049.00	\$ 12,049.00
Costo Comercialización	\$ 51,401.00	\$ 51,401.00	\$ 51,401.00	\$ 51,401.00	\$ 51,401.00	\$ 51,401.00
Gastos de Admón. y VENTA	\$ 7,429.00	\$ 7,429.00	\$ 7,429.00	\$ 7,429.00	\$ 7,429.00	\$ 7,429.00
TOTAL	\$ 89,974.00	\$ 89,974.00	\$ 89,974.00	\$ 89,974.00	\$ 89,974.00	\$ 89,974.00
REMANENTE	\$ 595,167.00	\$ 697,193.00	\$ 799,219.00	\$ 901,245.00	\$ 1,003,271.00	\$ 1,105,297.00

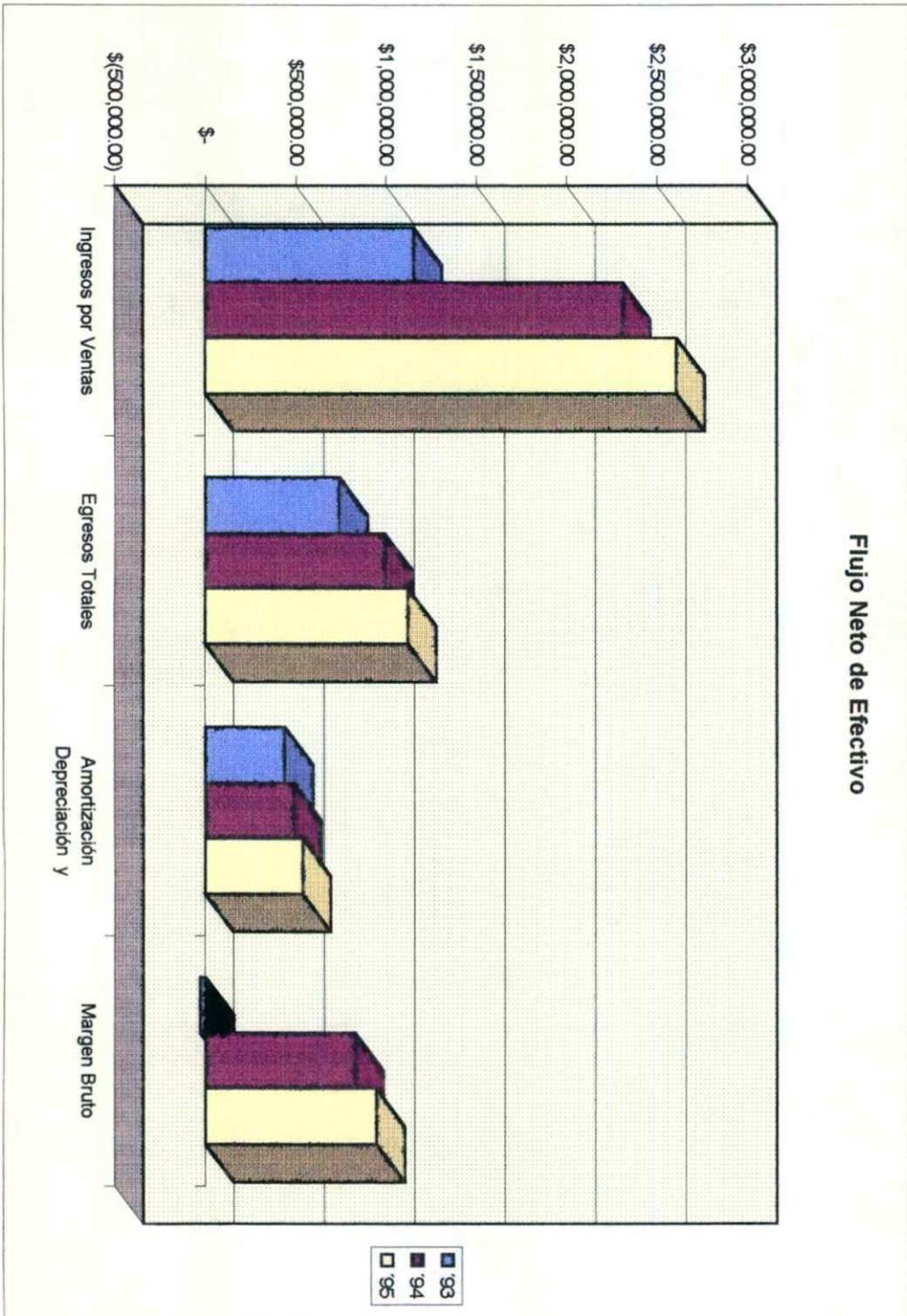
EJIDO SAN MIGUEL GALINDO  
FLUJO DE EFECTIVO  
1994

CONCEPTO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
<b>INGRESOS</b>							
Saldo Inicial	\$ 1,105,297.00	\$ 1,207,323.00	\$ 1,309,349.00	\$ 1,411,375.00	\$ 1,513,401.00	\$ 1,615,427.00	\$ 493,141.00
VENTAS	\$ 192,000.00	\$ 192,000.00	\$ 192,000.00	\$ 192,000.00	\$ 192,000.00	\$ 192,000.00	\$ 2,304,000.00
DISPONIBLE	\$ 1,297,297.00	\$ 1,399,323.00	\$ 1,501,349.00	\$ 1,603,375.00	\$ 1,705,401.00	\$ 1,807,427.00	\$ 2,304,000.00
<b>EGRESOS</b>							
Costo Extracción	\$ 19,095.00	\$ 19,095.00	\$ 19,095.00	\$ 19,095.00	\$ 19,095.00	\$ 19,095.00	\$ 229,140.00
Costo Producción	\$ 12,049.00	\$ 12,049.00	\$ 12,049.00	\$ 12,049.00	\$ 12,049.00	\$ 12,049.00	\$ 144,588.00
Costo Comercialización	\$ 51,401.00	\$ 51,401.00	\$ 51,401.00	\$ 51,401.00	\$ 51,401.00	\$ 51,401.00	\$ 616,812.00
Gastos de Admón. y VENTA	\$ 7,429.00	\$ 7,429.00	\$ 7,429.00	\$ 7,429.00	\$ 7,429.00	\$ 7,429.00	\$ 89,148.00
TOTAL	\$ 89,974.00	\$ 89,974.00	\$ 89,974.00	\$ 89,974.00	\$ 89,974.00	\$ 89,974.00	\$ 1,079,688.00
REMANENTE	\$ 1,207,323.00	\$ 1,309,349.00	\$ 1,411,375.00	\$ 1,513,401.00	\$ 1,615,427.00	\$ 1,717,453.00	\$ 1,717,453.00

Ejido San Miguel Galindo  
Flujo Neto de Efectivo

AÑO	INGRESOS POR VENTAS	EGRESOS TOTALES	DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN	MARGEN BRUTO
'93	\$ 1,151,950.00	\$ 742,905.00	\$ 438,227.00	\$ (29,182.00)
'94	\$ 2,304,000.00	\$ 990,540.00	\$ 486,149.00	\$ 827,311.00
'95	\$ 2,603,520.00	\$ 1,119,310.20	\$ 537,845.17	\$ 946,361.73

**Flujo Neto de Efectivo**

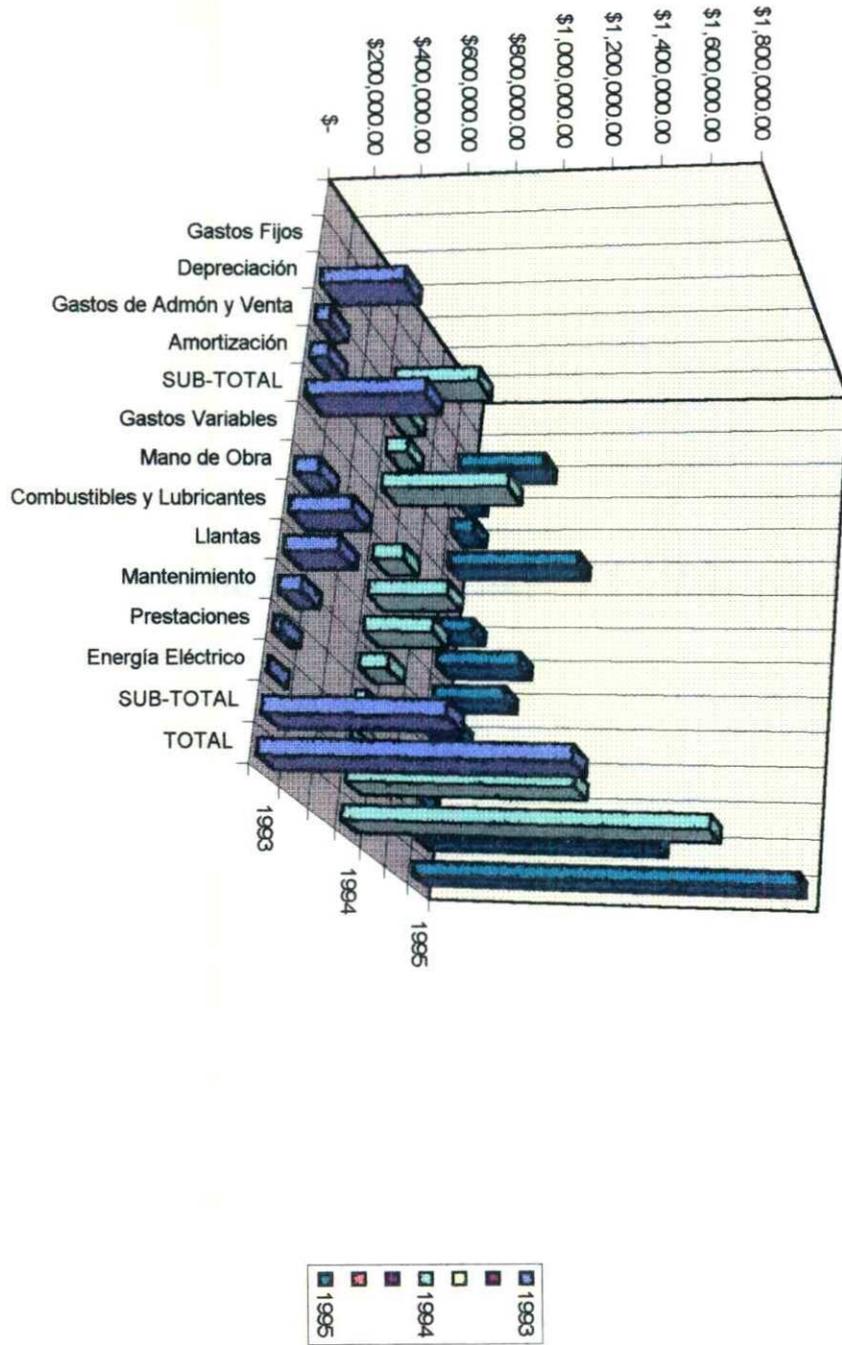


## 5. 2 CLASIFICACIÓN DE GASTOS FIJOS Y VARIABLES

EJIDO SAN MIGUEL CALINDO  
CLASIFICACIÓN DE LOS GASTOS: FIJOS Y VARIABLES

No.	CONCEPTO	1993	1994	1995
	Gastos Fijos			
1.-	DEPRECIACIÓN	\$ 363,371.00	\$ 386,340.00	\$ 424,974.00
2.-	GASTOS DE ADMÓN Y VENTA	\$ 66,861.00	\$ 89,148.00	\$ 100,137.24
3.-	AMORTIZACIÓN	\$ 78,856.00	\$ 99,809.00	\$ 112,874.17
	SUB-TOTAL	\$ 509,088.00	\$ 575,297.00	\$ 637,985.40
	Gastos Variables			
1.-	Mano de Obra	\$ 105,300.00	\$ 140,400.00	\$ 158,652.00
2.-	Combustibles y Lubrificantes	\$ 267,183.00	\$ 356,244.00	\$ 402,555.72
3.-	LANTAS	\$ 230,877.00	\$ 307,836.00	\$ 347,854.68
4.-	MANTENIMIENTO	\$ 96,903.00	\$ 129,204.00	\$ 146,000.52
5.-	PRESTACIONES	\$ 36,855.00	\$ 49,140.00	\$ 55,528.20
6.-	ENERGÍA ELÉCTRICO	\$ 5,787.00	\$ 7,716.00	\$ 8,719.08
	SUB-TOTAL	\$ 742,905.00	\$ 990,540.00	\$ 1,119,310.20
	TOTAL	\$ 1,247,993.00	\$ 1,565,837.00	\$ 1,757,295.60

Clasificación de Gastos



## BALANCE GENERAL '93

<i>Activo</i>			
<i>Circulante</i>			
CAJAS/BANCOS	\$	1,028,650.12	
CLIENTES	\$	13,224.50	
IVA ACREDITABLE	\$	98,194.95	
ALMACÉN	\$	525,162.24	
DEUDORES DIVERSOS	\$	2,455.14	
INVERSIONES y VALORES	\$	3,498.32	
TOTAL CIRCULANTE			\$ 1,671,185.27
<i>Fijo</i>			
Equipo de TRANSPORTE	\$	1,049,786.37	
Equipo de OFICINA	\$	6,582.55	
MAQUINARIA y Equipo	\$	932,038.55	
CONSTRUC. E INSTAL. EN PROCES	\$	192,993.94	
DEPRECIACIÓN	\$	(363,371.00)	
TOTAL Fijo			\$ 1,818,030.41
<i>Diferido</i>			
GASTOS de ORGANIZACIÓN	\$	20,232.37	
TOTAL Diferido			\$ 20,232.37
TOTAL Activo			\$ 3,509,448.05
<i>Pasivo</i>			
<i>Circulante</i>			
PROVEEDORES	\$	45,320.00	
ACREEDORES DIVERSOS	\$	18,112.20	
IMPUESTOS POR PAGAR	\$	6,815.55	
ISPT E IMSS	\$	10,612.69	
PASIVO A LARGO PLAZO	\$	90,500.50	
TOTAL Pasivo			\$ 171,360.94
<i>Capital</i>			
CAPITAL SOCIAL	\$	3,434,130.11	
Utilidad o PERD del EJERC.	\$	(96,043.00)	
TOTAL Capital			\$ 3,338,087.11
TOTAL Pasivo + Capital			\$ 3,509,448.05

## BALANCE GENERAL '94

<i>Activo</i>			
<i>Circulante</i>			
CAJAS/BANCOS	\$	1,465,743.00	
CLIENTES	\$	30,450.50	
IVA ACREDITABLE	\$	212,114.21	
ALMACÉN	\$	428,731.00	
DEUDORES DIVERSOS	\$	612.00	
INVERSIONES y VALORES	\$	11,620.66	
TOTAL CIRCULANTE			\$ 2,157,271.37
<i>Fijo</i>			
Equipo de TRANSPORTE	\$	1,051,771.35	
Equipo de OFICINA	\$	5,947.32	
MAQUINARIA y Equipo	\$	1,253,195.55	
CONSTRUC. E INSTAL. EN PROCE	\$	320,966.21	
DEPRECIACIÓN	\$	(386,340.00)	
TOTAL Fijo			\$ 2,245,540.43
<i>Diferido</i>			
GASTOS DE ORGANIZACIÓN	\$	7,203.53	
TOTAL Diferido			\$ 7,203.53
TOTAL Activo			\$ 4,410,015.33
<i>Pasivo</i>			
<i>Circulante</i>			
PROVEEDORES	\$	12,420.00	
ACREEDORES DIVERSOS	\$	4,318.55	
IMPUESTOS POR PAGAR	\$	5,724.99	
ISPT E IMSS	\$	16,893.53	
PASIVO A LARGO PLAZO	\$	198,365.15	
TOTAL PASIVO			\$ 237,722.22
<i>Capital</i>			
Capital Social	\$	3,434,130.11	
Utilidad o PERD DEL EJERC.	\$	738,163.00	
TOTAL CAPITAL			\$ 4,172,293.11
TOTAL PASIVO + CAPITAL			\$ 4,410,015.33

## BALANCE GENERAL '95

*(PROYECTADO)*

<i>Activo</i>			
<i>CIRCULANTE</i>			
CAJAS/BANCOS	\$ 1,604,716.60		
CLIENTES	\$ 25,000.00		
IVA ACREDITABLE	\$ 200,000.00		
ALMACÉN	\$ 350,000.00		
DEUDORES DIVERSOS	\$ -		
INVERSIONES y VALORES	\$ 18,000.00		
TOTAL CIRCULANTE	\$ 2,197,716.60	\$ 2,197,716.60	
<i>Fijo</i>			
Equipo de TRANSPORTE	\$ 1,150,000.00		
Equipo de OFICINA	\$ 5,418.60		
MAQUINARIA y Equipo	\$ 1,350,000.00		
CONSTRUC. E INSTAL. EN PROC.	\$ 200,000.00		
DEPRECIACIÓN	\$ (424,974.00)		
TOTAL Fijo		\$ 2,280,444.60	
<i>Diferido</i>			
GASTOS DE ORGANIZACIÓN	\$ 1,283.40		
TOTAL Diferido		\$ 1,283.40	
<b>TOTAL Activo</b>			<b>\$ 4,479,444.60</b>
<i>Pasivo</i>			
<i>CIRCULANTE</i>			
PROVEEDORES	\$ 25,000.00		
ACREEDORES DIVERSOS	\$ 2,000.00		
IMPUESTOS POR PAGAR			
ISPT E IMSS	\$ 19,090.00		
PASIVO A LARGO PLAZO	\$ 153,000.00		
<b>TOTAL Pasivo</b>		<b>\$ 199,090.00</b>	
<i>Capital</i>			
Capital Social	\$ 3,434,130.11		
Utilidad o PERD del EJERC.	\$ 846,224.49		
<b>TOTAL Capital</b>		<b>\$ 4,280,354.60</b>	
<b>TOTAL Pasivo + Capital</b>			<b>\$ 4,479,444.60</b>

5.4 ESTADO DE RESULTADOS '93, '94,  
PROYECTADO '95.

EJIDO SAN MIGUEL GALINDO  
EXPLOTACIÓN Y BENEFICIO DE ARENA DE MINA  
ESTADO DE RESULTADOS

CONCEPTO	1993
VENTAS	\$ 1,151,950.00
COSTO DE EXTRACCIÓN	\$ 171,855.00
COSTO DE PRODUCCIÓN	\$ 108,441.00
COSTO DE COMERCIALIZACIÓN	\$ 462,609.00
AMORTIZACIÓN	\$ 74,856.00
DEPRECIACIÓN	\$ 363,371.00
MARGEN BRUTO	\$ (29,182.00)
GTOS. DE ADMÓN.. Y VTA.	\$ 66,861.00
UTILIDAD ( PERDIDA DEL EJERCICIO)	\$ (96,043.00)

EJIDO SAN MIGUEL GALINDO  
EXPLOTACIÓN Y BENEFICIO DE ARENA DE MINA  
ESTADO DE RESULTADOS

CONCEPTO	1994
VENTAS	\$ 2,304,000.00
COSTO DE EXTRACCIÓN	\$ 229,140.00
COSTO DE PRODUCCIÓN	\$ 144,588.00
COSTO DE COMERCIALIZACIÓN	\$ 616,812.00
AMORTIZACIÓN	\$ 99,809.00
DEPRECIACIÓN	\$ 386,340.00
MARGEN BRUTO	\$ 827,311.00
GTOS. DE ADMÓN.. Y VTA.	\$ 89,148.00
UTILIDAD ( PERDIDA DEL EJERCICIO)	\$ 738,163.00

EJIDO SAN MIGUEL GALINDO  
EXPLOTACIÓN Y BENEFICIO DE ARENA DE MINA  
ESTADO DE RESULTADOS

CONCEPTO	1995
VENTAS	\$ 2,603,520.00
COSTO DE EXTRACCIÓN	\$ 258,928.20
COSTO DE PRODUCCIÓN	\$ 163,384.34
COSTO DE COMERCIALIZACIÓN	\$ 696,997.56
AMORTIZACIÓN	\$ 112,874.17
DEPRECIACIÓN	\$ 424,974.00
MARGEN BRUTO	\$ 946,361.73
GTOS. DE ADMÓN.. Y VTA.	\$ 100,137.24
UTILIDAD ( PERDIDA DEL EJERCICIO)	\$ 846,224.49

Capítulo VI. ANTECEDENTES del ANÁLISIS  
FINANCIERO

### NECESIDAD DE INFORMACIÓN

GRAN PARTE DE LOS PROBLEMAS EN LAS EMPRESAS OBEDECEN A LA CARENCIA DE INFORMACIÓN OPORTUNA, QUE ASIENTE Y ACCESIBLE, O A LA INCORRECTA APLICACIÓN DE LA INFORMACIÓN DISPONIBLE.

EN OCASIONES EL PROBLEMA FUNDAMENTAL EN LA OBTENCIÓN DE INFORMACIÓN ADECUADA Y EN OTRAS SU APLICACIÓN. POR LO QUE LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSTITUYEN UNA DE LAS PRINCIPALES FUENTES DE INFORMACIÓN, ESTO PARA AUXILIAR EN EL CONTROL DE LA EMPRESA Y PARA LA TOMA DE DECISIONES, SIN EMBARGO LA NATURALEZA REAL DE TAL AUXILIO SOLO PUEDE SER COMPRENDIDA DESPUÉS DE HABER DESARROLLADO LOS MÉTODOS DE ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS Y LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS MISMOS.

### INSUFICIENCIA DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

LOS ESTADOS FINANCIEROS NO BASTAN PARA LLEGAR A UNA CONCLUSIÓN ADECUADA, CON RESPECTO A LA POSICIÓN FINANCIERA DE UNA EMPRESA, DEBIDO A QUE ALGUNOS ELEMENTOS QUE INFLUYEN DECISIVAMENTE SOBRE SU SITUACIÓN FINANCIERA Y SU PRODUCTIVIDAD NO FIGURAN EN EL CUERPO DE ESTOS, Y OTROS FACTORES QUE NO SON MEDIBLES EN DINERO TALES COMO: MALA ADMINISTRACIÓN, ALTO COSTO DE MATERIA PRIMA (LOCALIZACIÓN DE PROVEEDORES), APROVECHAMIENTO DE LA CAPACIDAD INSTALADA, CONDICIONES DEL MERCADO, CONDICIONES ECONÓMICAS (INFLACIÓN, DEUDA EXTERNA E INTERNA, RÉGIMEN FISCAL, PROBLEMAS TÉCNICOS, ETC.)

## ANÁLISIS FINANCIERO

TÉCNICA UTILIZADA PARA DETERMINAR EL SIGNIFICADO RELATIVO DE LAS CIFRAS , DE LOS ESTADOS FINANCIEROS Y CONOCER SI GUARDAN LAS PROPORCIONES DEBIDAS, DE ACUERDO A CIFRAS DE OTROS AÑOS, DE OTRAS EMPRESAS O CUALESQUIERA OTRAS QUE SE CONSIDEREN COMO IDEALES. Ej: RAZONES FINANCIERAS, % INTEGRALES, ETC. . .

## Objetivos

ENCONTRAR LA IMPORTANCIA Y SIGNIFICADO DE LAS CIFRAS.

- QUE HAY QUE HACER EN VISTA DE ELAS
- PROPORCIONAR A LOS ADMINISTRADORES INFORMACIÓN ADECUADA PARA GUIAR A LA EMPRESA.
- PROPORCIONAR A LOS BANCOS UNA PAUTA CON OBJETO DE ESTUDIAR A FONDO LAS SOLICITUDES DE CRÉDITO.
- PROPORCIONAR A LOS FUTUROS INVERSIONISTAS INFORMACIÓN DE QUE LA EMPRESA SEGUIRÁ OBTENIENDO GANANCIAS SUFICIENTES.
- MEDICIÓN ADECUADA DE LOS RESULTADOS DE LA ADMINISTRACIÓN (PÉRDIDAS, VENTAS, COSTO FINANCIERO, ROTACIÓN DE CARTERA, INVENTARIO)
- DESCUBRIMIENTO DE HECHOS ECONÓMICOS RELEVANTES DE LA MISMA EMPRESA (ENDEUDAMIENTO EN DÓLARES , INVERSIÓN EN TESOBONOS)
- BASE PARA EMITIR UNA OPINIÓN CORRECTA ACERCA DE LAS CONDICIONES FINANCIERAS DE LA EMPRESA.

## ANÁLISIS FINANCIERO

ES DE IMPORTANCIA PROPORCIONAR INFORMACIÓN RELEVANTE QUE PERMITA LA TOMA DE DECISIONES SOBRE LA ESTRUCTURA FINANCIERA DE LA EMPRESA Y SOBRE EL COMPORTAMIENTO DE

LOS CICLOS FINANCIEROS A CORTO Y LARGO PLAZO, Y EN CONSECUENCIA ANALIZAR LOS ELEMENTOS QUE INTERVIENEN EN LOS ORÍGENES DE LOS RECURSOS, SU UTILIZACIÓN Y FINANCIAMIENTO.

EL COMPARAR UNA SITUACIÓN FINANCIERA A UNA FECHA CON OTRA SITUACIÓN CON OTRA FECHA NOS PERMITE OBSERVAR LOS CAMBIOS OBTENIDOS EN LOS ACTIVOS, PASIVOS, Y PATRIMONIO DE LA ENTIDAD EN TÉRMINOS DE DINERO. ESTOS CAMBIOS SON IMPORTANTES PORQUE PROPORCIONAN UNA GUÍA A LA ADMINISTRACIÓN DE LA ENTIDAD SOBRE LO QUE ESTÁ SUCEDIENDO O CÓMO SE ESTÁN TRANSFORMANDO LOS DIFERENTES CONCEPTOS QUE INTEGRAN LA ENTIDAD ECONÓMICA, COMO RESULTADO DE LAS UTILIDADES O PÉRDIDAS GENERADAS DURANTE EL PERIODO DE COMPARACIÓN. A ESTOS ANÁLISIS CON MUCHA FRECUENCIA SE LES ADICIONA UNA COLUMNA QUE SEÑALA PORCENTUALMENTE POR LAS CIFRAS ABSOLUTAS QUE HAYAN TENIDO LUGAR.

#### ANÁLISIS FINANCIERO

UNA DE LAS FUNCIONES MAS IMPORTANTE DEL ADMINISTRADOR FINANCIERO ES LA PLANEACIÓN. PARA FORMULAR PLANES, DEBE SER CAPAZ DE EVALUAR LA CONDICIÓN PASADA Y PRESENTE DE LA COMPAÑÍA.

LOS PLANES DEBEN AJUSTARSE A LAS CAPACIDADES FINANCIERAS DE LA EMPRESA. EN CONSECUENCIA, EL ADMINISTRADOR FINANCIERO DEBE SABER LA FORMA DE ANALIZAR LAS OPERACIONES Y LA POSICIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA ANTES DE QUE PUEDAN APRECIARSE SUS CAPACIDADES.

EL ADMINISTRADOR FINANCIERO DEBE PREPARAR ESTADOS DE PLANEACIÓN INTERNOS MÁS DETALLADOS QUE VEAN AL FUTURO.

LAS RAZONES FINANCIERAS SON UNA HERRAMIENTA DE SUMA IMPORTANCIA EN LA AYUDA DEL ADMINISTRADOR FINANCIERO A EVALUAR LOS DESEMPEÑOS RELATIVOS Y TENDENCIAS DE LA COMPAÑÍA.

### ESTADOS FINANCIEROS CONVERTIDOS A POR CIENTOS INTEGRALES

CUANDO SE MANEJAN CIFRAS ABSOLUTAS NO EXISTE UNA BASE COMÚN COMPENSIBLE PARA LA COMPARACIÓN DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA ENTRE UN AÑO Y OTRO, YA SEA INFORMACIÓN DE LA MISMA EMPRESA O BIEN INFORMACIÓN COMPARATIVA DE OTRAS EMPRESAS O EL PROMEDIO DE LA INDUSTRIA. EN ESTE CASO TRABAJAMOS COMPARATIVAMENTE CON DATOS PROPORCIONADOS POR LA MISMA EMPRESA, BASÁNDONOS COMPARATIVAMENTE EN AÑOS HISTÓRICOS Y AÑO REAL.

### ANÁLISIS REALIZADOS

LA EVALUACIÓN REALIZADA ES UNA MUESTRA DE LAS HERRAMIENTAS CON LAS QUE CUENTA UN ADMINISTRADOR ANALÍTICO FINANCIERO, A CONTINUACIÓN UNA BREVE EXPLICACIÓN DE CIERTOS ANÁLISIS.

EL ANÁLISIS DE LA SOLVENCIA FINANCIERA DEBERÁ CUBRIR LAS NECESIDADES RELACIONADAS CON EL CICLO FINANCIERO A CORTO Y LARGO PLAZO.

LA LIQUIDEZ SE REFIERE A LA CAPACIDAD DE LA EMPRESA PARA CUBRIR SUS OBLIGACIONES CIRCULANTES, ES DECIR, LAS QUE PARTICIPAN EN EL CICLO FINANCIERO A CORTO PLAZO.

LA SOLVENCIA ATAÑE A LA CAPACIDAD FINANCIERA DE UNA EMPRESA PARA ENDEUDARSE A LARGO PLAZO Y CUBRIR LOS COSTOS.

LAS PRUEBAS DE LIQUIDEZ SE REFIEREN AL MONTO Y COMPOSICIÓN DEL PASIVO CIRCULANTE ASÍ COMO SU RELACIÓN CON EL ACTIVO CIRCULANTE QUE ES LA FUENTE DE RECURSOS CON QUE PRESUMIBLEMENTE CUENTA LA EMPRESA PARA HACER FRENTE A LAS OBLIGACIONES CONTRAÍDAS.

LA MEDIDA DE LIQUIDEZ MÁS USUAL (ACTIVO CIRCULANTE / PASIVO CIRCULANTE) ES LA MEJOR FORMA DE MEDIR EL MARGEN DE SEGURIDAD QUE LA EMPRESA MANTIENE PARA CUBRIR LAS FLUCTUACIONES EN EL FLUJO DE EFECTOS QUE SE GENERA A TRAVÉS DE LA TRANSFORMACIÓN DE LAS CUENTAS DE ACTIVO Y PASIVO QUE INTEGRAN EL CICLO FINANCIERO A CORTO PLAZO.

LOS ACCIONISTAS GENERALMENTE DESEAN Y OBTIENEN UN RENDIMIENTO SUPERIOR AL QUE RECIBEN LOS ACREEDORES; ESTO SE EXPLICA POR EL RIESGO MAYOR QUE CORREN LOS ACCIONISTAS CON LA SUERTE DE LA ENTIDAD. POR OTRA PARTE, CUANTO MÁS GRANDE SEAN LOS FONDOS DE LOS ACREEDORES, MAYORES SERÁN LOS RENDIMIENTOS DE LOS ACCIONISTAS; ESTO ES, USAR FONDOS A UNA TASA RELATIVAMENTE BAJA (DESPUÉS DE ISR) , AYUDARÁ A OBTENER MAYORES RENDIMIENTOS PARA LOS FONDOS INVERTIDOS POR LOS ACCIONISTAS.

LAS PRUEBAS DE SOLVENCIA SE REFIEREN A LA CAPACIDAD DE UNA EMPRESA PARA CUBRIR TANTO SUS OBLIGACIONES A LARGO PLAZO A SU VENCIMIENTO COMO SUS COSTOS E INTERESES, Y SE DETERMINAN A TRAVÉS DE RAZONES SIMPLES, LAS CUALES HEMOS UTILIZADO EN EL ANÁLISIS FINANCIERO QUE A CONTINUACIÓN SE PRESENTA.

## CAPÍTULO VII. ANÁLISIS FINANCIERO

## 7.1 COMPARACIÓN DE BALANCES GENERALES

## COMPARACIÓN DE BALANCES GENERALES

	BAL '93	%	BAL '94	%	BAL '95 proyectado	%
<i>Activo</i>						
<i>Circulante</i>						
Cajas/BANCOS	\$ 1,028,650.12	29.3	\$ 1,465,743.00	33.2	\$ 1,604,716.60	35.82
CLIENTES	\$ 13,224.50	0.38	\$ 30,450.50	0.69	\$ 25,000.00	0.558
IVA ACREDITABLE	\$ 98,194.95	2.8	\$ 212,114.21	4.81	\$ 200,000.00	4.465
ALMACÉN	\$ 525,162.24	15	\$ 428,731.00	9.72	\$ 350,000.00	7.813
DEUDORES DIVERSOS	\$ 2,455.14	0.07	\$ 612.00	0.01	\$ -	0
INVERSIONES Y VALORES	\$ 3,498.32	0.1	\$ 11,620.66	0.26	\$ 18,000.00	0.402
TOTAL CIRCULANTE	\$ 1,671,185.27	47.6	\$ 2,157,271.37	48.9	\$ 2,197,716.60	49.06
<i>Fijo</i>						
Equipo de TRANSPORTE	\$ 1,049,786.37	29.9	\$ 1,051,771.35	23.8	\$ 1,150,000.00	25.67
Equipo de Oficina	\$ 6,582.55	0.19	\$ 5,947.32	0.13	\$ 5,418.60	0.121
MAQUINARIA y Equipo	\$ 932,038.55	26.6	\$ 1,253,195.55	28.4	\$ 1,350,000.00	30.14
CONSTRUC. E INSTAL. PROC.	\$ 192,993.94	5.5	\$ 320,966.21	7.28	\$ 200,000.00	4.465
DEPRECIACIÓN	\$ (363,371.00)	-10	\$ (386,340.00)	-8.8	\$ (424,974.00)	-9.49
TOTAL Fijo	\$ 1,818,030.41	51.8	\$ 2,245,540.43	50.9	\$ 2,280,444.60	50.91
<i>Diferido</i>						
GASTOS de ORGANIZACIÓN	\$ 20,232.37	0.58	\$ 7,203.53	0.16	\$ 1,283.40	0.029
TOTAL Diferido	\$ 20,232.37	0.58	\$ 7,203.53	0.16	\$ 1,283.40	0.029
TOTAL Activo	\$ 3,509,448.05	100	\$ 4,410,015.33	100	\$ 4,479,444.60	100
<i>Pasivo</i>						
<i>Circulante</i>						
PROVEEDORES	\$ 45,320.00	1.29	\$ 12,420.00	0.28	\$ 25,000.00	0.558
ACREEDORES DIVERSOS	\$ 18,112.20	0.52	\$ 4,318.55	0.1	\$ 2,000.00	0.045
IVA POR PAGAR	\$ 6,815.55	0.19	\$ 5,724.99	0.13	\$ -	0
ISPT e IMSS	\$ 10,612.69	0.3	\$ 16,893.53	0.38	\$ 19,090.00	0.426
PASIVO a LARGO PLAZO	\$ 90,500.50	2.58	\$ 198,365.15	4.5	\$ 153,000.00	3.416
TOTAL Pasivo	\$ 171,360.94	4.88	\$ 237,722.22	5.39	\$ 199,090.00	4.445
<i>Capital</i>						
Capital Social	\$ 3,434,130.11	97.9	\$ 3,434,130.11	77.9	\$ 3,434,130.11	76.66
Utilidad o PERD. del EJERC.	\$ (96,043.00)	-2.7	\$ 738,163.00	16.7	\$ 846,224.49	18.89
TOTAL Capital	\$ 3,338,087.11	95.1	\$ 4,172,293.11	94.6	\$ 4,280,354.60	95.56
TOTAL Pasivo + Capital	\$ 3,509,448.05	100	\$ 4,410,015.33	100	\$ 4,479,444.60	100

## 7.2 COMPARACIÓN DE ESTADOS DE RESULTADOS

EJIDO SAN MIGUEL GALINDO  
EXPLOTACIÓN Y BENEFICIO DE ARENA DE MINA  
ESTADO DE RESULTADOS

CONCEPTO	1993	%	1994	%
VENTAS	\$ 1,151,950.00	100	\$ 2,304,000.00	100
COSTO DE EXTRACCIÓN	\$ 171,855.00	14.9	\$ 229,140.00	9.9
COSTO DE PRODUCCIÓN	\$ 108,441.00	9.41	\$ 144,588.00	6.3
COSTO DE COMERCIALIZACIÓN	\$ 462,609.00	40.2	\$ 616,812.00	27
AMORTIZACIÓN	\$ 74,856.00	6.5	\$ 99,809.00	4.3
DEPRECIACIÓN	\$ 363,371.00	31.5	\$ 386,340.00	17
MARGEN BRUTO	\$ (29,182.00)	-2.5	\$ 827,311.00	36
GTOS. DE ADMÓN. Y VTA.	\$ 66,861.00	5.8	\$ 89,148.00	3.9
		0		0
UTILIDAD o PERD EJERC.	\$ (96,043.00)	-8.3	\$ 738,163.00	32

EJIDO SAN MIGUEL GALINDO  
EXPLOTACIÓN Y BENEFICIO DE ARENA DE MINA  
ESTADO DE RESULTADOS  
PROYECTADO

CONCEPTO	1995	%
VENTAS	\$ 2,603,520.00	100
COSTO DE EXTRACCIÓN	\$ 258,928.20	9.95
COSTO DE PRODUCCIÓN	\$ 163,384.34	6.28
COSTO DE COMERCIALIZACIÓN	\$ 696,997.56	26.8
AMORTIZACIÓN	\$ 112,874.17	4.34
DEPRECIACIÓN	\$ 424,974.00	16.3
MARGEN BRUTO	\$ 946,361.73	36.3
GTOS. DE ADMÓN.. Y VTA.	\$ 100,137.24	3.85
UTILIDAD ( PERDIDA DEL EJERCIC	\$ 846,224.49	32.5

ESTADO DE RESULTADOS  
ENERO-JUNIO 1995  
REAL

CONCEPTO	1995	%
VENTAS	\$ 2,603,520.00	100
COSTO DE EXTRACCIÓN	\$ 258,928.20	9.95
COSTO DE PRODUCCIÓN	\$ 163,384.34	6.28
COSTO DE COMERCIALIZACIÓN	\$ 696,997.56	26.8
AMORTIZACIÓN	\$ 112,874.17	4.34
DEPRECIACIÓN	\$ 424,974.00	16.3
MARGEN BRUTO	\$ 946,361.73	36.3
GTOS. DE ADMÓN.. Y VTA.	\$ 100,137.24	3.85
UTILIDAD ( PERDIDA DEL EJERCIC	\$ 846,224.49	32.5

### 7.3 ANÁLISIS DE BALANCES Y ESTADOS DE RESULTADOS

CAJA/BANCOS.- EN ESTE RENGLÓN PODEMOS OBSERVAR QUE PORCENTUALMENTE EXISTE UN AUMENTO DEL 4% DE '93 A '94, Y UN 2.8% DEL '94 AL '95 LO CUAL SE CONSIDERA POSITIVO PARA LA EMPRESA YA QUE EN '94 PUDO INVERTIR EN ACTIVOS FIJOS EN RENGLONES COMO MAQUINARIA Y EQUIPO, CONSTRUCCIÓN E INSTALACIÓN Y PROCESO, MIENTRAS QUE EN EL '95 INVIRTIÓ PRINCIPALMENTE EN EL RENGLON DE EQUIPO DE TRANSPORTE.

CLIENTES.- SE PUEDE OBSERVAR QUE EN ESTE RENGLÓN HUBO UN AUMENTO DEL 30% CON RESPECTO A LOS AÑOS '93 AL '94 LO CUAL NO ES BUENO YA QUE NUESTRA CARTERA ESTA AUMENTANDO Y LA EMPRESA A SU VEZ PIERDE LIQUIDEZ. EN EL '95 OBSERVAMOS UNA DISMINUCIÓN DEL 14% LO CUAL SE CONSIDERÓ BENÉFICO PARA LA EMPRESA POR LA PROBLEMÁTICA QUE LA EMPRESA PUDIESE TENER EN CUANTO A LA RECUPERACIÓN DE CARTERA, ADEMÁS QUE LA MISMA ADQUIERE MAYOR LIQUIDEZ.

ALMACÉN.- SE REFLEJA UNA DISMINUCIÓN DEL 5.3% EN COMPARACIÓN A LOS AÑOS '93 AL '94 Y UN 2.11% DEL '94 AL '95 ESTA DISMINUCIÓN SE CONSIDERA POSITIVA DESDE EL PUNTO DE VISTA QUE EN LA EMPRESA SE HAN INCREMENTADO LAS VENTAS Y LA ROTACIÓN DE NUESTRO INVENTARIO CADA VEZ ES MÁS RÁPIDA

DEUDORES DIVERSOS.- EN ESTE RENGLÓN PODEMOS OBSERVAR UNA MÍNIMA DISMINUCIÓN PORCENTUAL DEL '93 AL '94 MIENTRAS QUE EN EL AÑO '95 ESTA CUENTA ES LIQUIDADADA

COMPLETAMENTE, LO CUAL ES BENÉFICO PARA LA EMPRESA SI SE TOMA EN CUENTA QUE SE ESTA DEJANDO DE FINANCIAR A PERSONAS AJENAS A LA EMPRESA O A SU ACTIVIDAD DE LA MISMA.

INVERSIONES y VALORES.- EXISTE UN INCREMENTO MÍNIMO PORCENTUAL DE 2% DEL '93 AL '94 MIENTRAS QUE EN EL '95 VUELVE A AUMENTAR 1% LO CUAL SE CONSIDERA POSITIVO PARA LA EMPRESA SI SE TOMA EN CUENTA QUE SE ESTA INVIRTIENDO EN RENGLONES PRODUCTIVOS, LO CUAL REPERCUTE EN SUS PRODUCTOS FINANCIEROS Y A LA VEZ AUXILIA AL COSTO INTEGRAL DE FINANCIAMIENTO.

SUMA Activo Circulante.- EN ESTE RENGLÓN SE PUEDE OBSERVAR UN AUMENTO DEL 1% DEL '93 AL '94 PERMANECIENDO ESTABLE EN EL AÑO '95 ESTO COMO CONSECUENCIA DEL CRECIMIENTO DEL RENGLÓN DE CAJA Y BANCOS. LO CUAL ES POSITIVO YA QUE SE DISMINUYERON PASIVOS A CORTO PLAZO.

Equipo de oficina.- podemos observar que EN ESTE RENGLÓN EXISTE UNA DISMINUCIÓN DEL '93 AL '94 DE 1% MIENTRAS QUE EN '95 SE MANTIENE ESTABLE, LO CUAL NO AFECTA DE MANERA SIGNIFICATIVA A LA ESTRUCTURA QUE NUESTRA EMPRESA PUEDA TENER.

Equipo de TRANSPORTE.- SE PUEDE OBSERVAR QUE ESTE RENGLÓN HUBO UNA DISMINUCIÓN PORCENTUAL DEL 6% EN

RELACIÓN A LOS AÑOS '93 - '94 MIENTRAS QUE EN EL '95 ENCONTRAMOS UN AUMENTO PORCENTUAL DEL 1.7% EN COMPARACIÓN AL AÑO ANTERIOR Y ESTO SE JUSTIFICA DEBIDO A QUE LA EMPRESA DESPERTÓ INTERÉS POR INVERTIR EN ESTE RENGLÓN.

IVA ACREDITABLE.- EN ESTE RENGLÓN OBSERVAMOS UN INCREMENTO DEL 2.88% DE 1993 AL 1994 DEBIDO AL AUMENTO DE NUESTRAS VENTAS LO CUAL SE CONSIDERA POSITIVO PARA LA EMPRESA TOMANDO EN CUENTA QUE PUEDE SIGNIFICAR UN SALDO A FAVOR PARA LA EMPRESA, O EL AUMENTO CONSIDERABLE PARA LA MISMA CUENTA. EN EL '95 ESTA CUENTA SE MANTIENE ESTABLE.

MAQUINARIA y Equipo.- OBSERVAMOS UN AUMENTO PORCENTUAL DEL 1% DEL '93 AL '94 Y EN EL '95 SE MANTIENE ESTABLE EN COMPARACIÓN CON EL AÑO ANTERIOR LO CUAL ES JUSTIFICABLE YA QUE LA EMPRESA INVIRTIÓ EN ACTIVOS FIJOS.

CONSTRUCCIÓN E INSTALACIÓN EN PROCESO.- PORCENTUALMENTE EXISTE UN INCREMENTO DE 1.8% DE 1993 A 1994 LO CUAL ES JUSTIFICABLE POR EL AUMENTO DE LAS VENTAS Y LA INVERSIÓN QUE LA EMPRESA REALIZÓ EN RENGLONES DE ESTE TIPO. EN EL '95 ESTE RENGLÓN DISMINUYE UN 3% APROX. DEBIDO A QUE LA EMPRESA ESTÁ CASI TOTALMENTE TERMINADA EN CUANTO A INSTALACIONES.

SUMA ACTIVO FIJO.- EN ESTE RENGLÓN SE PUEDE OBSERVAR UN AUMENTO NUMÉRICO CONSIDERABLE DEL EJERCICIO 1993/1994 Y 1995, OCASIONADO PRINCIPALMENTE POR

EL INCREMENTO EN RENGLONES COMO MAQUINARIA Y EQUIPO, CONSTRUCCIÓN E INSTALACIÓN EN PROCESO, LO CUAL ES JUSTIFICABLE POR EL INCREMENTO EN LAS VENTAS, DANDO A LA EMPRESA UNA MAYOR SOLIDEZ.

GASTOS DE ORGANIZACIÓN.- EN ESTE RENGLÓN HUBO UNA DISMINUCIÓN DE 4% EN EL AÑO '94 MIENTRAS QUE EN EL '95 DISMINUYE 1.7%, LO CUAL SE JUSTIFICA DEBIDO A QUE ESTOS GASTOS SE EMPLEARON EN MAYOR PROPORCIÓN CON LA APERTURA DE LA EMPRESA EJEMPLO; CAPACITACIÓN Y ADIESTRAMIENTO A TODO EL PERSONAL, Y ESTA DISMINUCIÓN ES BUENA PARA LA EMPRESA YA QUE ESTA DISMINUYENDO ESTE TIPO DE GASTOS.

## PASIVO

PROVEEDORES.- EN ESTE RENGLÓN SE REFLEJA UNA DISMINUCIÓN PORCENTUAL DE UN 1% EN EL AÑO '94 MIENTRAS QUE EN EL '95 ESTE RENGLÓN TIENE UN LIGERO AUMENTO LO CUAL ES BUENO PARA LA EMPRESA, DESDE EL PUNTO DE VISTA QUE NOS CONVIENE PEDIR CRÉDITOS A NUESTROS PROVEEDORES EN VEZ DE A LOS BANCOS.

ACREEDORES DIVERSOS.- EXISTE UNA DISMINUCIÓN DE UN 0.4% EN COMPARACIÓN CON LOS AÑOS '93 , '94 y '95 LO CUAL ES BUENO PARA LA EMPRESA YA QUE ESTAMOS TRABAJANDO CON RECURSOS PROPIOS Y AL DISMINUIR ESTA CUENTA LA EMPRESA SE BENEFICIA EN SU RENGLÓN DE LIQUIDEZ.

IVA POR PAGAR.- OBSERVAMOS UNA DISMINUCIÓN PORCENTUAL DE UN 1% EN EL '94 MIENTRAS QUE EN EL '95 ESTA CUENTA SE ENCUENTRA TOTALMENTE LIQUIDADADA, LO CUAL ES BUENO PARA LA EMPRESA YA QUE SE ENCUENTRA AL CORRIENTE DE SUS IMPUESTOS Y ASÍ MISMO DISMINUYE SUS PASIVOS A CORTO PLAZO TENIENDO IVA POR PAGAR A SU FAVOR.

ISPT / IMSS.- EXISTE UN INCREMENTO DEL 0.10% EN EL '94 Y EN EL '95 SE MANTIENE ESTABLE ESTA CUENTA, ESTO SE DEBE PRINCIPALMENTE AL TIPO DE GIRO DE LA EMPRESA.

**PASIVO A LARGO PLAZO.-** OBSERVAMOS UN INCREMENTO DEL 1.9% DEL '93 AL '94 LO CUAL SE JUSTIFICA POR LA ADQUISICIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO EN LA QUE SE INVIRTIÓ CONSIDERANDO QUE ES BUENO PARA LA EMPRESA YA QUE ADQUIERE MAYOR SOLIDEZ. EN CUANTO AL '95 ESTA CUENTA DISMINUYE LO CUAL SE CONSIDERA POSITIVO YA QUE LA EMPRESA ESTÁ UTILIZANDO PARTE DE SUS UTILIDADES PARA LIQUIDAR PASIVOS.

**SUMA PASIVO.-** OBSERVAMOS UN PEQUEÑO INCREMENTO PORCENTUAL DE 0.55% EN EL '94 AUNQUE NUMÉRICAMENTE EL INCREMENTO ES MAYOR, EN CUANTO AL '95 HAY UNA DISMINUCIÓN DE 1% LO CUAL ES POSITIVO PARA LA EMPRESA SI SE TOMA EN CUENTA QUE LA EMPRESA SE ENCUENTRA EN UNA SITUACIÓN DE PODER SOPORTAR SUS PASIVOS YA QUE SU LIQUIDEZ ES BUENA.

**CAPITAL SOCIAL.-** EXISTE UNA DISMINUCIÓN PORCENTUAL DEL 20% DEL AÑO '93 AL '94 MIENTRAS QUE EN EL '95 LA DISMINUCIÓN ES DE 1.3% AUNQUE NUMÉRICAMENTE SE MANTUVO ESTABLE, LO CUAL SE JUSTIFICA POR INVERSIÓN TOTAL DE LA EMPRESA, Y PROVOCA QUE ESTE RENGLÓN SE DEBILITE.

**CAPITAL CONTABLE.-** PORCENTUALMENTE SE MANTIENE ESTABLE EN LOS TRES AÑOS, AUNQUE NUMÉRICAMENTE OBSERVAMOS UN AUMENTO BASTANTE CONSIDERABLE PARA LA EMPRESA LO CUAL SE CONSIDERA POSITIVO, YA QUE ESTA EN EL MEJOR MOMENTO

PARA SOPORTAR SUS PASIVOS APOYADO TAMBIÉN POR EL INCREMENTO EN LAS UTILIDADES DEL ÚLTIMO EJERCICIO.

Utilidad del Ejercicio.- SE REFLEJA UN AUMENTO IMPORTANTE PARA LA EMPRESA DE UN 40% EN RELACIÓN A LAS UTILIDADES LO CUAL SE JUSTIFICA POR EL INCREMENTO DE LAS VENTAS QUE LA EMPRESA TUVO EN EL EJERCICIO DEL 94, DESPUÉS DE MANEJAR PERDIDAS DEL EJERCICIO 93, CONSIDERÁNDOLO COMO BUENO YA QUE LA EMPRESA SE ENCUENTRA EN UNA PLENA ETAPA DE CRECIMIENTO.

EN CUANTO AL AÑO '95 PODEMOS OBSERVAR UN INCREMENTO DEL 13% EN COMPARACIÓN CON EL AÑO ANTERIOR, LO CUAL SE CONSIDERA NEGATIVO DESDE EL PUNTO DE VISTA EN QUE LAS UTILIDADES DE LA EMPRESA DISMINUYERON CERCA DEL 27%.

ESTADOS DE RESULTADOS.- LA EMPRESA REFLEJA UN INCREMENTO EN LAS VENTAS DE MÁS DEL 40% EN EL AÑO '94, MIENTRAS QUE EN EL '95 EL INCREMENTO ES DE UN 13% EN COMPARACIÓN CON EL AÑO ANTERIOR LO CUAL SE CONSIDERA COMO NEGATIVO SI TOMAMOS EN CUENTA LOS PARÁMETROS INFLACIONARIOS QUE ACTUALMENTE EXISTEN EN EL PAÍS.

EN RELACIÓN A SUS COSTOS PODEMOS OBSERVAR QUE PORCENTUALMENTE DISMINUYERON EN CADA UNO DE LOS RENGLONES AUNQUE NUMÉRICAMENTE AUMENTARON, EN RELACIÓN A LAS VENTAS DEL 94 Y 95 FUÉ POSITIVO YA QUE DEBIDO A LOS COSTOSO REPERCUTEN EN EL MARGEN BRUTO DE LA EMPRESA.

EN CUANTO A LOS GASTOS SE REFLEJA UNA DISMINUCIÓN DE 1.93% EN COMPARACIÓN CON EL AÑO ANTERIOR AUNQUE NUMERICAMENTE ESTAS AUMENTARON LO CUAL REPERCUTE DE MANERA POSITIVA EN LAS UTILIDADES DE LA EMPRESA.

## 7.4 RAZONES FINANCIERAS y ANÁLISIS

## INTERPRETACION DE LAS FORMULAS

### VENTAS

#### PROMEDIO MENSUAL DE VENTAS/

INDICA EL PROMEDIO MENSUAL DE VENTAS DEL PERIODO .

#### INCREMENTO E VENTAS/

INDICA EL PORCENTAJE DE CRECIMIENTO DE LAS VENTAS, EN RELACIÓN AL EJERCICIO ANTERIOR. SU COMPARACIÓN CON EL ÍNDICE DE INFLACIÓN MUESTRA SI EXISTE CRECIMIENTO EN NÚMERO DE UNIDADES VENDIDAS O SÓLO INCREMENTO EN PRECIOS. TENDENCIA DE PENETRACIÓN EN MERCADOS.

#### CRECIMIENTO DE LA INVERSIÓN TOTAL/

ESTE INDICATIVO ES COMPLEMENTO DEL ANTERIOR, SEÑALANDO LA PROPORCIÓN QUE TIENEN EL CRECIMIENTO DE SUS VENTAS EN RELACIÓN AL TOTAL DE SUS ACTIVOS.

#### CRECIMIENTO DEL Activo Fijo/

ÍNDICE DE ORIENTACIÓN PARA DETERMINAR UN EXCESO DE INVERSIÓN EN Activo Fijo O LA INSUFICIENCIA DE VENTAS, LA PRESENCIA DE UNO U OTRO MOTIVA UNA BAJA PRODUCTIVIDAD.

## PRODUCTIVIDAD

### Productividad/

DETERMINA el PORCENTAJE del RENDIMIENTO OBTENIDO POR LOS PROPIETARIOS EN RELACIÓN AL VOLUMEN DE VENTAS. El BENEFICIO POR CADA PESO DE VENTAS SEÑALA LA PROPORCIÓN DEL INGRESO INCORPORABLE AL CAPITAL.

### Productividad del Capital Contable/

DETERMINA el PORCENTAJE de RENDIMIENTO OBTENIDO POR LOS PROPIETARIOS EN RELACIÓN A SU INVERSIÓN. El BENEFICIO POR CADA PESO DE INVERSIÓN PROPIA. EVALUACIÓN DE LA EFICIENCIA DEL CAPITAL INVERTIDO.

### Productividad de Inversión Total/

EXPRESA el PORCENTAJE de RENDIMIENTO de LOS RECURSOS TOTALES INVERTIDOS. El BENEFICIO POR CADA PESO DE INVERSIÓN TOTAL. EVALUACIÓN DE LA EFICIENCIA DE OPERACIÓN DE Activo Fijo y Activo Circulante.

## LIQUIDEZ

### Liquidez Corriente/

EXPRESA EL NÚMERO DE VECES QUE LOS BIENES Y VALORES DE FÁCIL REALIZACIÓN EN EL CURSO NORMAL DE LAS OPERACIONES SE CONVERTIRÁN EN EFECTIVO POR CADA PESO DE PASIVO EXIGIBLE. INDICA LA CAPACIDAD DE LA EMPRESA PARA HACER FRENTE A SUS OBLIGACIONES A CORTO PLAZO.

### Liquidez Ácida/

EXPRESA EL VOLUMEN DEL NUMERARIO Y OTROS VALORES POR CADA PESO DE PASIVO EXIGIBLE. INDICA LA SOLVENCIA INMEDIATA, PRUEBA ESTRICTA DE LA CAPACIDAD DE PAGO A CORTO PLAZO.

### GENERACIÓN DE RECURSOS/

EXPRESA LA CAPACIDAD INTERNA DE LA EMPRESA PARA PRODUCIR FLUJO DE EFECTIVO COMO RESULTADO DE SUPERACIÓN PROPIA EN UN PERIODO DETERMINADO.

### COBERTURA DE DEUDA/

INDICA QUE PROPORCIÓN DE SUS OBLIGACIONES EXIGIBLES PODRÍA SER LIQUIDADAS CON LA GENERACIÓN BRUTA DE RECURSOS EN EL PERIODO. ASÍ MISMO EL IMPACTO QUE TENDRÍAN NUEVOS PASIVOS.

## ESTRUCTURA DE LA INVERSION

### Apalancamiento/

MANIFIESTA LA PROPORCIÓN DE LA INVERSIÓN DE RECURSOS AJENOS EN RELACIÓN AL CAPITAL PROPIO.

INDICA LA SOLIDEZ DEL PATRIMONIO. DETERMINA HASTA QUE GRADO EL NEGOCIO ESTÁ EN MANOS DE LOS PROPIETARIOS O DE LOS ACREEDORES. SEÑALA EL POTENCIAL DE ENDEUDAMIENTO DE LA EMPRESA.

### Inmovilización del Capital Propio/

EXPRESA LA PROPORCIÓN EN QUE EL CAPITAL CONTABLE SE ENCUENTRA FINANCIANDO A LOS ACTIVOS FIJOS QUE INVERSAMENTE COMO APOYO AL CAPITAL DE TRABAJO.

### Capital de Trabajo/

NUMERARIO disponible después de liquidar todas las obligaciones a corto plazo. MARGEN DE SEGURIDAD PARA LA LIQUIDEZ DE NUESTROS CRÉDITOS A CORTO PLAZO. PORCIÓN INMOVILIZADA DEL ACTIVO CIRCULANTE QUE SE ENCUENTRA FINANCIADA POR RECURSOS PERMANENTES.

## INDICES OPERATIVOS

### ROTACIÓN DE CARTERA/

PLAZO MEDIO DE COBRANZA. EFICIENCIA EN EL OTORGAMIENTO DEL CRÉDITO Y EN LA RECUPERACIÓN DE LA CARTERA.

### ROTACIÓN DE INVENTARIOS/

PLAZO MEDIO DE VENTAS. EFICIENCIA DE LA ORGANIZACIÓN DE VENTAS. PERIODO DE VENTAS QUE SE PUEDE CUBRIR CON EL SALDO DE INVENTARIOS.

### ROTACIÓN DE PROVEEDORES/

PLAZO MEDIO DE PAGO. EFICIENCIA EN LA OBTENCIÓN DE CRÉDITOS DE PROVEEDORES.

	1993	1994	1995
VENTAS			
1.- PROMEDIO MENSUAL DE VENTAS			
	95,995.83	192,000	216,960
2.- INCREMENTO EN VENTAS		100%	13%
3.- CRECIMIENTO DE ACTIVO FIJO			
	.5280	.8754	.5812
4.- CRECIMIENTO DE LA INVERSION			
	.3140	.6039	1.1416

1993                      1994                      1995

PRODUCTIVIDAD

5.- PRODUCTIVIDAD DE LAS VENTAS

-8.33%                      32.03%                      32.5%

6.- PRODUCTIVIDAD DEL CAPITAL CONTABLE

-2.67%                      26.00%                      24.64%

7.- PRODUCTIVIDAD DE LA INVERSION TOTAL

-2.61                      19.35                      18.89

	1993	1994	1995
LIQUIDEZ			
8.- Liquidez CORRIENTE	8.55	4.94	4.76
9.- Liquidez Acida	5.49	3.14	9.28
10.- GENERACIÓN DE RECURSOS	342,184	1,224,312	1,384,076
11.- COBERTURA DE DEUDA	1.99	5.15	6.95

1993

1994

1995

## ESTRUCTURA DE LA INVERSION

12.- APALANCAMIENTO

0.049

0.066

0.046

13.- INMOVILIZACIÓN DE CAPITAL PROPIO

1.60

1.35

1.87

14.- CAPITAL DE TRABAJO

1,448,479.

1,171,341.

1,998,627.

1993            1994            1995

INDICES OPERATIVOS

16.- ROTACIÓN DE CARTERA

4.13            4.75            3.45

17.- ROTACIÓN DE INVENTARIO

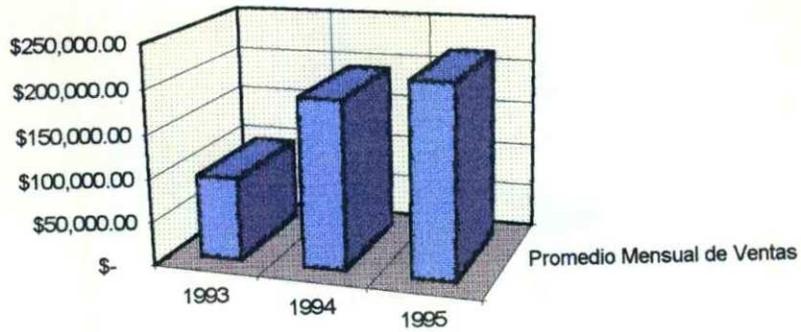
254.48    155.81    112.57

18.- ROTACIÓN DE PROVEEDORES

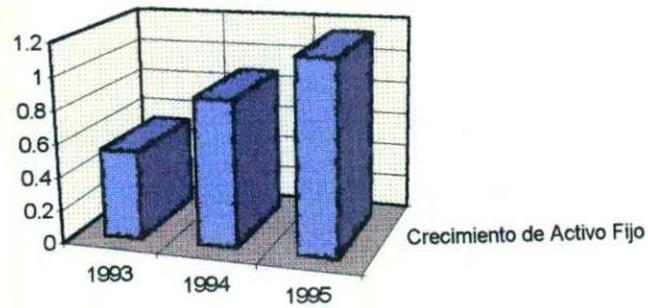
21.96            4.51            8.04

## VENTAS

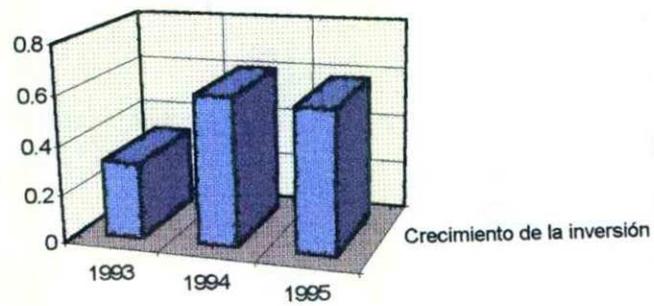
### Promedio Mensual de Ventas



### Crecimiento del Activo Fijo

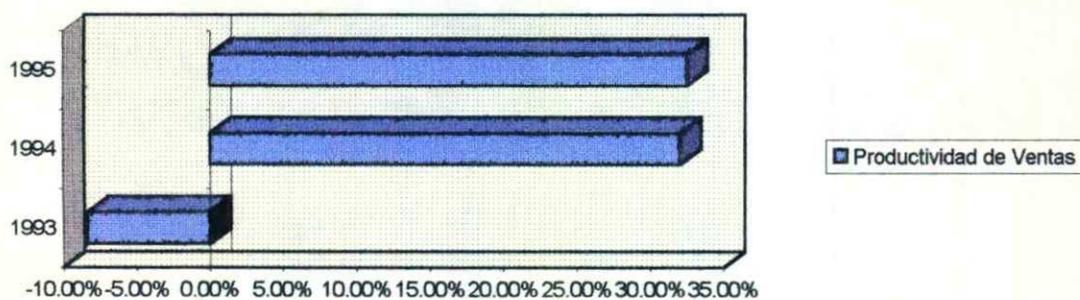


### Crecimiento de la Inversión

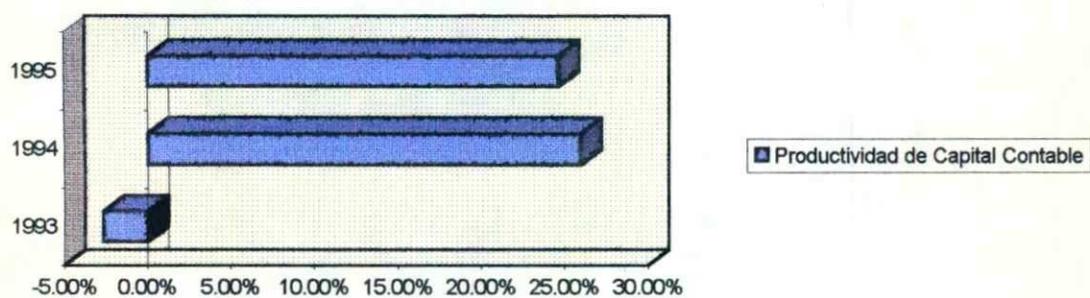


## PRODUCTIVIDAD

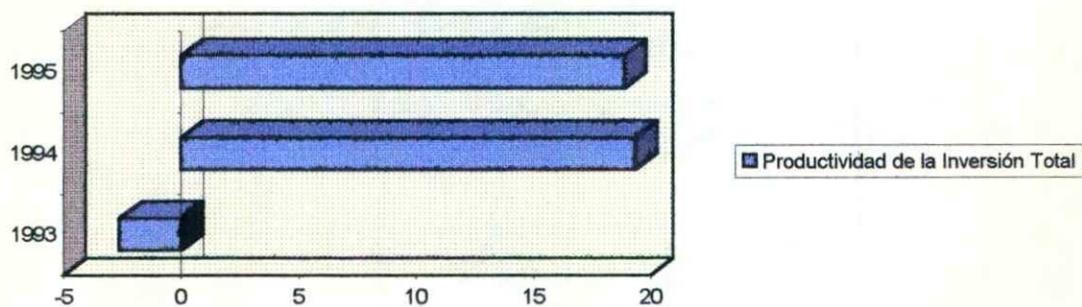
### Productividad de las Ventas



### Productividad del Capital Contable

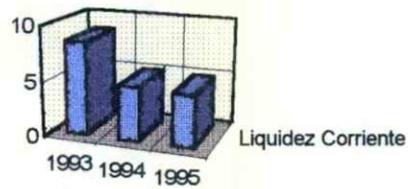


### Productividad de la Inversión

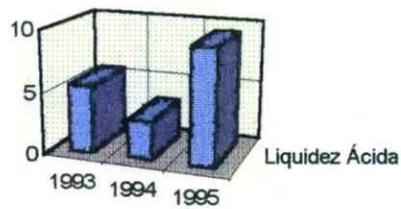


## LIQUIDEZ

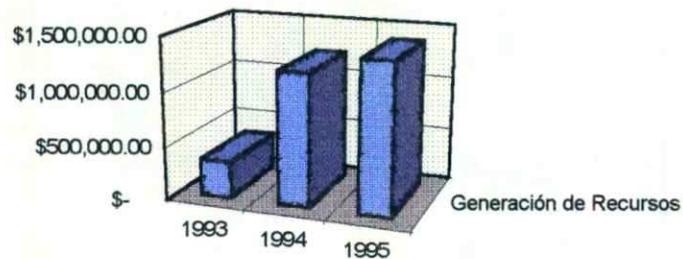
### Liquidez Corriente



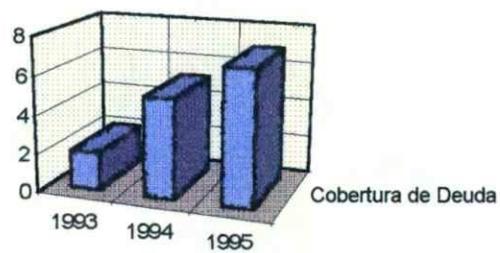
### Liquidez Ácida



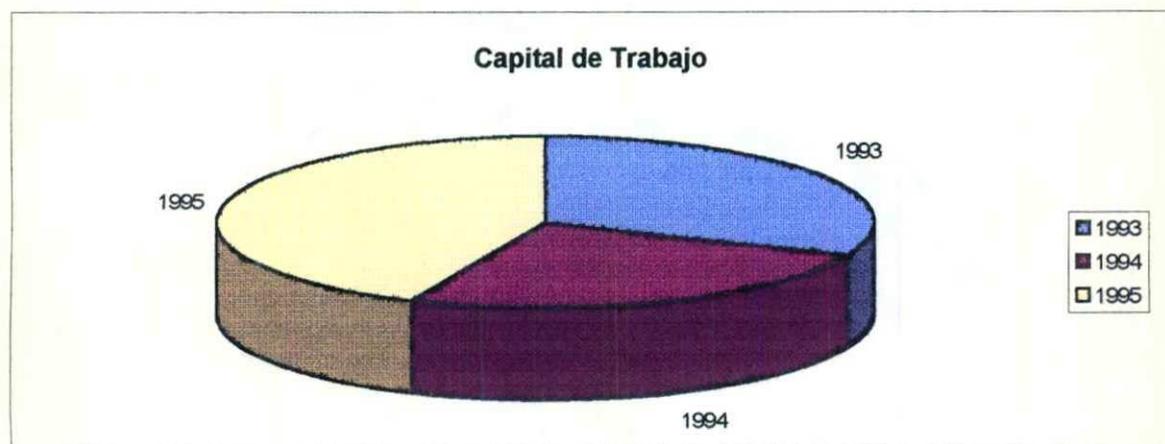
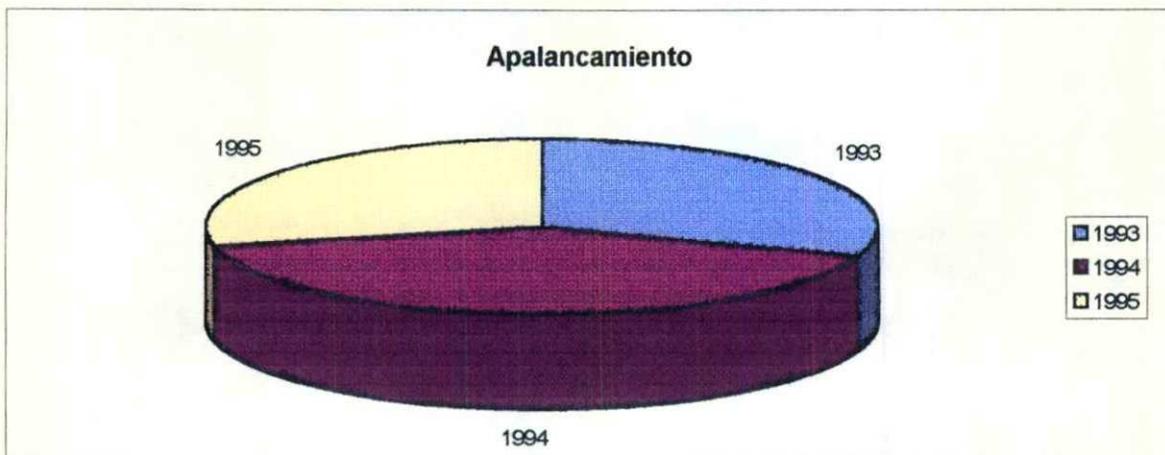
### Generación de Recursos



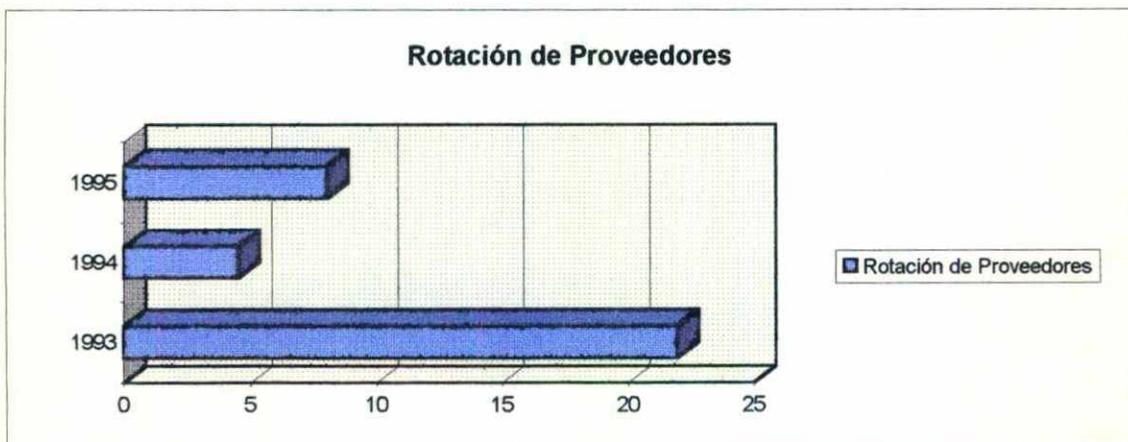
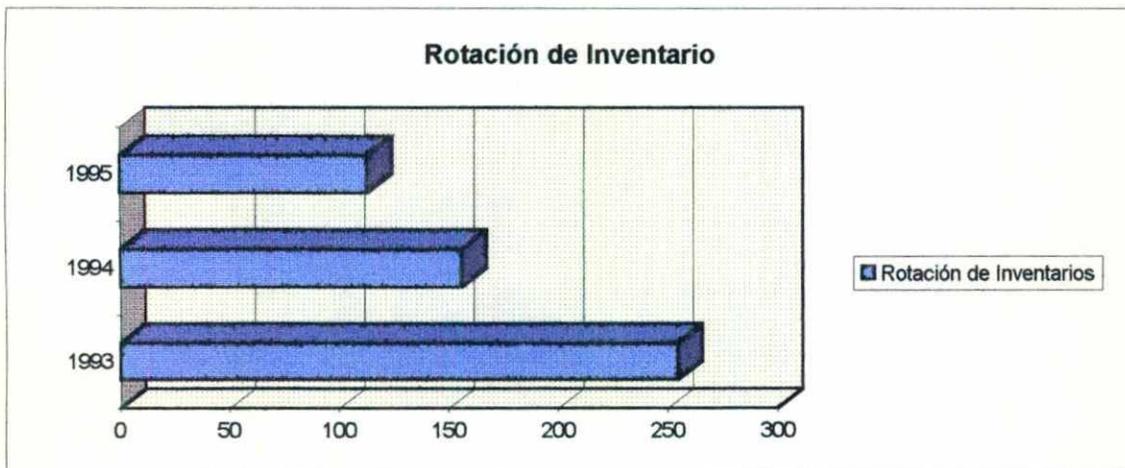
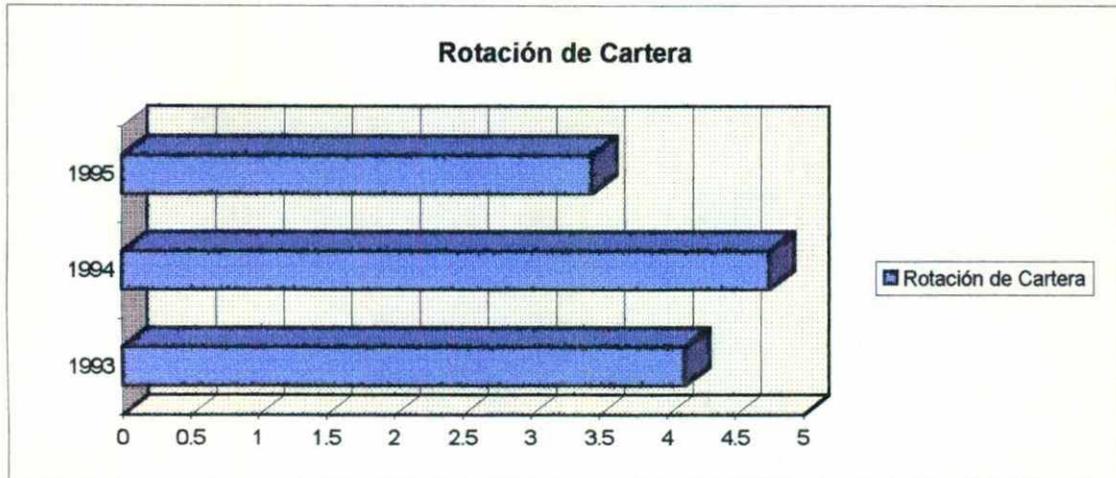
### Cobertura de Deuda



**ESTRUCTURA DE LA INVERSION**



## INDICES OPERATIVOS



## 7.5 INTERPRETACIÓN DE RAZONES FINANCIERAS

## VENTAS

1.- PROMEDIO MENSUAL DE VENTAS/ 2.- INCREMENTO EN VENTAS.- PODEMOS OBSERVAR UN INCREMENTO EN LAS VENTAS DEL '93 AL '94 BASTANTE FAVORABLE YA QUE SE INCREMENTARON EN MAS DEL 100% LO CUAL INDICA QUE LA EMPRESA TUVO UNA MAYOR Y AÚN ASÍ MEJOR PENETRACIÓN EN EL MERCADO, TOMANDO EN CUENTA EL PARÁMETRO INFLACIONARIO.

3.- CRECIMIENTO DE Activo Fijo.- LA EMPRESA REFLEJÓ UNA MEJORÍA EN CUANTO AL APROVECHAMIENTO DE SUS ACTIVOS FIJOS DEBIDO AL INCREMENTO EN SUS VENTAS , LO CUAL TAMBIÉN PERMITE QUE LAS EMPRESAS INVIRTAN MAS EN RENGLONES DE SUS ACTIVOS FIJOS SIEMPRE Y CUANDO ESTÉN APOYADOS , EN GRAN PARTE, POR EQUIPO DE TRANSPORTE, MAQUINARIA Y EQUIPO SITUACIÓN QUE SE JUSTIFICA POR EL INCREMENTO EN VENTAS EN EL AÑO '94 COMO SE MENCIONA ANTERIORMENTE.

4.- CRECIMIENTO DE LA INVERSIÓN.- PODEMOS OBSERVAR UN INCREMENTO EN LA INVERSIÓN TOTAL DE LA EMPRESA DE CASI UN 100% EN LO HISTÓRICO HAY MENOS APROVECHAMIENTO DE LOS ACTIVOS DEBIDO A LAS VENTAS DE ESE AÑO, EN CUANTO AL AÑO RECIENTE PODEMOS OBSERVAR QUE SE APROVECHARON MAS LOS ACTIVOS PRINCIPALMENTE DEBIDO AL CRECIMIENTO QUE TUVIERON LOS ACTIVOS FIJOS, LO CUAL POR CONSECUENCIA AUMENTA LOS ACTIVOS TOTALES; LO ANTERIOR ES BENÉFICO SIEMPRE Y CUANDO LAS VENTAS SIGAN AUMENTANDO DE LA MISMA MANERA.

## PRODUCTIVIDAD

5.- Productividad de Ventas.- OBSERVAMOS QUE EN EL AÑO DE 1994 HUBO UN INCREMENTO EN LAS VENTAS DEBIDO A QUE NUESTROS COSTOS DISMINUYERON Y DE LA MISMA FORMA NUESTROS, ESTO PROVOCANDO UN INCREMENTO DEL MARGEN BRUTO DE LA EMPRESA QUE SE CONSIDERABA MUY BUENA.

6.- Productividad de Capital Contable.- EN EL AÑO HISTÓRICO SE REFLEJO UN MARGEN DE PRODUCTIVIDAD NEGATIVO, ESTO PRINCIPALMENTE COMO CONSECUENCIA DE LAS UTILIDADES QUE EN ESTE CASO FUERON NEGATIVOS ESTO PRINCIPALMENTE COMO CONSECUENCIA QUE LAS UTILIDADES QUE EN ESTE CASO FUERON NEGATIVAS ESTABAN APOYADAS EN EL CAPITAL CONTABLE, EN EL RECIENTE EL ÍNDICE DE PRODUCTIVIDAD CRECE EN MAS DE UN 28% DEBIDO A LAS UTILIDADES OBTENIDAS EN ESE AÑO ADEMÁS CABE MENCIONAR QUE NUESTRO CAPITAL CONTABLE AUMENTÓ.

7.- Productividad de la Inversión Total.- PODEMOS OBSERVAR QUE EN EL AÑO '93 REFLEJA UNA PRODUCTIVIDAD MUY BAJA ESTO POR LA PERDIDAS GENERADAS EN ESE AÑO, EN EL '94 EL ÍNDICE CRECE DEBIDO AL MARGEN DE UTILIDADES QUE TUVO LA EMPRESA LO CUAL SE CONSIDERA COMO BUENO, TOMANDO EN CUENTA QUE EL GRADO DE ENDEUDAMIENTO DE LA EMPRESA CRECIÓ.

## LIQUIDEZ

8.- Liquidez Corriente.- LA EMPRESA PRESENTA UNA BUENA LIQUIDEZ EN EL AÑO '93 APOYADO EN EL RENGLÓN DE CAJA, Y EN SEGUNDO LUGAR EL ALMACÉN. EN EL AÑO RECIENTE LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA DISMINUYE CASI EN UN CINCUENTA PORCIENTO, ES DECIR, EL ÍNDICE BAJA DEBIDO A LA INVERSIÓN QUE SE HIZO EN ESE AÑO Y EL GRADO DE ENDEUDAMIENTO DE PASIVO A LARGO PLAZO.

9.- Liquidez Ácida.- EN EL AÑO HISTÓRICO LA EMPRESA PRESENTA UNA LIQUIDEZ AJUSTABLE, TOMANDO EN CUENTA, LA ESTABILIDAD DE SUS INVENTARIOS EN EL CIRCULANTE, ASÍ COMO SU LIQUIDEZ CORRIENTE SE CONSIDERA ACEPTABLE. EN EL RECIENTE ESTE ÍNDICE DE LIQUIDEZ DISMINUYE PRINCIPALMENTE POR EL AUMENTO DE INVERSIONES EN ACTIVOS, CABE MENCIONAR QUE SUS PASIVOS A CORTO PLAZO DISMINUYEN.

10.- GENERACIÓN DE RECURSOS.- podemos observar un incremento favorable para la empresa respecto a este renglón ya que en el año histórico se manejan pérdidas y en el reciente sus ventas se incrementan favorablemente apoyados principalmente en las utilidades generadas.

11.- COBERTURA DE DEUDA.- EN EL AÑO HISTÓRICO PODEMOS OBSERVAR QUE EL ÍNDICE DE COBERTURA DE DEUDA DE LA EMPRESA ES POSITIVO AUN CON LOS PASIVOS A CORTO PLAZO, EN EL RECIENTE NUESTRA COBERTURA DE DEUDA AUMENTA EN MAS DE UN CIEN PORCIENTO LO CUAL SE CONSIDERA FAVORABLE PARA LA EMPRESA TOMANDO EN CUENTA QUE LOS PASIVOS A CORTO PLAZO DISMINUYEN.

## ESTRUCTURA DE LA INVERSION

12.- APALANCAMIENTO.- COMO PODEMOS OBSERVAR NUESTROS PORCENTAJES TANTO EN EL HISTÓRICO COMO EN EL RECIENTE SON MÍNIMOS Y ESTO ES FAVORABLE PARA LA EMPRESA. EN EL HISTÓRICO REFLEJA UN PEQUEÑO GRADO DE ENDEUDAMIENTO DEBIDO A QUE NUESTRA EMPRESA ES FUERTE EN RELACIÓN A SU CAPITAL CONTABLE APOYADO EN SU PARTE SOCIAL. EN EL RECIENTE SE CUENTA CON UN MÍNIMO AUMENTO, ESTO A PESAR DEL INCREMENTO DE SUS PASIVOS, A DEMÁS, DEL CRECIMIENTO DEL CAPITAL CONTABLE, DE SUS UTILIDADES, ASÍ COMO DEL INCREMENTO QUE TIENE LA EMPRESA EN SUS ACTIVOS FIJOS.

13.- INMOVILIZACIÓN DE CAPITAL.- EN EL HISTÓRICO PODEMOS OBSERVAR QUE SE REFLEJA UNA CARENCIA DE SOLIDEZ EN CUANTO A SUS ACTIVOS FIJOS LO CUAL REPERCUTE QUE EL

CAPITAL CONTABLE lo apoye. EN EL RECIENTE REFLEJA LO CONTRARIO, ESTO DEBIDO AL INCREMENTO DE LOS ACTIVOS FIJOS LO QUE DA A LA EMPRESA UNA MAYOR SOLIDEZ Y SOPORTE A SUS PASIVOS.

14.- Capital de Trabajo.- El capital de trabajo esta AJUSTADO TENIENDO UN APOYO BÁSICO EN EL RENGLÓN DE CAJA Y BANCOS, DESPUÉS DE SU COBRO DE CARTERA DE CLIENTES. EN EL RECIENTE OBSERVAMOS UNA DISMINUCIÓN PORCENTUAL LO CUAL ES NEGATIVO PARA LA EMPRESA, YA QUE SE ESTA TRABAJANDO CON RECURSOS AJENOS DE LA EMPRESA REFLEJADO PRINCIPALMENTE EN EL RENGLÓN DE BANCOS .

## INDICES OPERATIVOS

16.- Rotación de CARTERA.- EN EL HISTÓRICO SE REFLEJA UNA ROTACIÓN POSITIVA PARA LA EMPRESA ESTO SI TOMAMOS EN CUENTA QUE NUESTROS CLIENTES NOS ESTÁN LIQUIDANDO ANTES DE LA FECHA DE PAGO QUE TIENE QUE REALIZAR LA EMPRESA AL RENGLÓN DE PROVEEDORES. EN EL RECIENTE LA ROTACIÓN DE CARTERA REFLEJA UN LIGERO AUMENTO CONSIDERANDO ESTO COMO NEGATIVO PARA LA EMPRESA YA QUE LA ROTACIÓN DE PROVEEDORES DISMINUYE, ES DECIR, QUE ESTAMOS LIQUIDANDO ANTES DEL COBRO A NUESTROS CLIENTES.

17.- ROTACIÓN DE INVENTARIO.- SE OBSERVA UNA DISMINUCIÓN DEL AÑO HISTÓRICO AL RECIENTE QUE SE CONSIDERA NEGATIVO PARA LA EMPRESA , PERO HAY QUE AÑADIR QUE ESTA TIENE EN SU CARTERA DEL EJERCICIO HISTÓRICO Y RECIENTE UNA RÁPIDA RECUPERACIÓN.

18.- ROTACIÓN DE PROVEEDORES.- EN ESTE RENGLÓN PODEMOS OBSERVAR UNA DISMINUCIÓN DEL HISTÓRICO AL REAL LO CUAL CONSIDERAMOS QUE ES POSITIVO PARA LA EMPRESA YA QUE SE ESTA DEJANDO DE PEDIR CRÉDITO A NUESTROS PROVEEDORES POR LA DISMINUCIÓN DE DÍAS DE PAGO QUE ESTOS OFRECEN A LA EMPRESA, YA QUE SERÍA NEGATIVO SI AUN CON ESTA REDUCCIÓN DE DÍAS DE PAGO PIDIÉRAMOS CRÉDITOS.

## ANALISIS GLOBAL

1.- VENTAS.- EN ESTE ANÁLISIS PODEMOS OBSERVAR UN AUMENTO EN LOS ÍNDICES DE VENTA QUE TUVO LA EMPRESA DEL AÑO HISTÓRICO AL RECIENTE, LO CUAL SE CONSIDERA FAVORABLE PARA LA MISMA YA QUE PERMITIÓ INVERTIR EN ACTIVOS FIJOS Y A SU VEZ LIQUIDAR PASIVOS TOMANDO EN CUENTA QUE EN EL AÑO RECIENTE TUVIMOS UTILIDADES Y EN EL HISTÓRICO PÉRDIDAS.

2.- PRODUCTIVIDAD.- CABE MENCIONAR QUE LA PRODUCTIVIDAD DE LA EMPRESA REFLEJÓ UN AUMENTO POSITIVO DEBIDO A QUE EN EL AÑO HISTÓRICO LA EMPRESA MANEJA SIGNOS NEGATIVOS DEBIDO A LOS ALTOS COSTOS Y GASTOS Y A LA CARENCIA DE SUS VENTAS. POR LO CONTRARIO EN EL AÑO RECIENTE, SUS COSTOS Y GASTOS DISMINUYEN LO CUAL PROVOCAN QUE NUESTRA PRODUCTIVIDAD HAYA AUMENTADO AL IGUAL QUE LAS VENTAS.

3.- LIQUIDEZ.- OBSERVAMOS UNA DISMINUCIÓN O PÉRDIDA DE LIQUIDEZ PARA LA EMPRESA YA QUE SE LIQUIDARON PASIVOS Y SE INVIRTIÓ EN ACTIVOS EN RENGLONES COMO CONSTRUCCIÓN, E INSTALACIÓN EN PROCESO, MAQUINARIA Y EQUIPO

PRINCIPALMENTE, E INVERSIONES Y VALORES, LO CUAL PROVOCA UNA DISMINUCIÓN EN NUESTRA LIQUIDEZ.

4.- ESTRUCTURA DE LA INVERSION.- Podemos observar un pequeño aumento en el apalancamiento del año histórico al reciente pero una disminución en la inmovilización de capital propio y capital de trabajo. Pero hay que considerar que la empresa se encuentra en condiciones de soportar pasivos a corto plazo; como podemos ver que el grado de endeudamiento de la empresa aumentó 1.6% aproximadamente.

## Capítulo VIII. ESTADO DE FLUJO DE FONDOS

## ESTADO DE FLUJO DE FONDOS

	1994		1995
Utilidad NETA	\$ 738,163.00	Utilidad NETA	\$ 846,224.49
DEPRECIACIÓN	\$ 386,340.00	DEPRECIACIÓN	\$ 424,974.00
GENERACIÓN BRUTA DE RECURSOS	\$ 1,124,503.00	GENERACIÓN BRUTA DE RECURSOS	\$ 1,271,198.49
Clientes	\$ 17,226.00	Clientes	\$ (5,450.50)
IVA acreditable	\$ 113,919.26	IVA acreditable	\$ (12,114.21)
Almacén	\$ (96,431.24)	Almacén	\$ (78,731.00)
Deudores Diversos	\$ (1,843.14)	Deudores Diversos	\$ (612.00)
Inversiones y Valores	\$ 8,122.34	Inversiones y Valores	\$ 6,379.34
Inversiones en Activos Fijos	\$ (450,479.02)	Inversiones en Activos Fijos	\$ 40,228.70
Gastos de Organización	\$ (13,028.84)	Gastos de Organización	\$ (5,920.13)
Proveedores	\$ 32,900.00	Proveedores	\$ 12,580.00
Acreedores Diversos	\$ 13,793.65	Acreedores Diversos	\$ (2,318.55)
IVA por Pagar	\$ 1,090.56	IVA por Pagar	\$ (5,724.99)
ISPT e IMSS	\$ (6,280.84)	ISPT e IMSS	\$ 2,196.47
Pasivo a Largo Plazo	\$ (107,804.65)	Pasivo a Largo Plazo	\$ (45,365.15)
Capital	\$ 96,043.00	Capital	\$ 108,061.50
Sobrante del Ejercicio	\$ 437,092.88	Sobrante del Ejercicio	\$ 138,973.60

## ESTADO DE FLUJO DE FONDOS

### 1.' GENERACIÓN BRUTA DE RECURSO.

LA EMPRESA ORIGINA RECURSOS A TRAVÉS DE LAS UTILIDADES GENERADAS, SIN TOMAR EN CUENTA LA APLICACIÓN DEL IMPUESTO, ESTAS UTILIDADES QUE ORIGINA LA EMPRESA TIENEN UN APOYO IMPORTANTE EN EL RENGLÓN DE LA DEPRECIACIÓN.

### 2.' ORÍGENES OPERATIVOS.

EN SUS ORÍGENES OPERATIVOS PODEMOS OBSERVAR QUE ESTOS PROVIENEN DE RECURSOS AJENOS, DEBIDO AL AUMENTO DE LOS CRÉDITOS BANCARIOS QUE SUFRE LA EMPRESA, SITUACIÓN QUE PODEMOS CONSIDERAR JUSTIFICABLE POR EL INCREMENTO EN LOS ACTIVOS FIJOS DE LA EMPRESA TENIENDO UN APOYO EN LA RÁPIDA RECUPERACIÓN DE SU CARTERA DE CLIENTES.

### 3.' Aplicación de su operación.

EN CUANTO A ESTE PUNTO PODEMOS OBSERVAR QUE OCURRE BÁSICAMENTE EN LA LIQUIDACIÓN DE CUENTAS COMO PROVEEDORES, SITUACIÓN NEGATIVA PARA LA EMPRESA DEBIDO AL AUMENTO DE LOS CRÉDITOS BANCARIOS OBTENIDOS. ASÍ MISMO SE REFLEJAN APLICACIONES EN EL PAGO DE IMPUESTOS Y EN LAS INVERSIONES QUE SE REALIZAN EN

REMANENTES DE EFECTIVO CONCLUYENDO AL FINAL QUE LA EMPRESA TIENE UN SOBRENTE OPERATIVO IMPORTANTE.

#### 4.' OTROS.

EN RELACIÓN A ESTE RENGLÓN PODEMOS OBSERVAR QUE LA EMPRESA REFLEJA UNA FUERTE INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS SITUACIÓN QUE CONSIDERAMOS JUSTIFICABLE POR EL AUMENTO DE LAS VENTAS CRECIENDO DE LA MISMA FORMA SU RENGLÓN DE OTROS ACTIVOS.

#### 5.' CAPITAL.

EN ESTE RENGLÓN TENEMOS UN INCREMENTO EN EL CAPITAL BASTANTE CONSIDERABLE APOYADO PRINCIPALMENTE POR EL AUMENTO DE LAS UTILIDADES Y A LA FUERTE INVERSIÓN DE LOS ACTIVOS FIJOS TENIENDO AL FINAL UN SOBRENTE EN EL PERIODO.

CAPÍTULO IX. PROBLEMÁTICA DETECTADA DENTRO  
DEL ANÁLISIS FINANCIERO

## PROBLEMÁTICA

DE ACUERDO AL ANÁLISIS FINANCIERO APLICADO A LA MINA SAN MIGUEL UBICADA EN EL EJIDO DE SAN MIGUEL GALINDO EN EL MUNICIPIO DE SAN JUAN DEL RÍO, AL SUR OESTE DE LA CAPITAL DEL ESTADO, SE PUDO DETECTAR QUE EL PRINCIPAL PROBLEMA AL QUE SE PODRÍA ENFRENTAR ESTA EMPRESA EN ESTOS DÍAS, ES AL DISMINUCIÓN DE LAS UTILIDADES EN RELACIÓN A SUS VENTAS EN LO QUE VA DEL EJERCICIO DE 1995, SEGÚN EL PRONÓSTICO QUE REALIZAMOS EN BASE AL BALANCE Y ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS AL AÑO 1995.

ESTA PROBLEMÁTICA SE DEBE AL INCREMENTO DE SUS COSTOS Y GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS DEBIDO A QUE LA TASA INFLACIONARIA A PRINCIPIOS DE ESTE AÑO SE INCREMENTO EN UN 13% APROXIMADAMENTE, PROVOCANDO QUE NUESTRAS UTILIDADES PROYECTADAS PARA ESTE MISMO AÑO NO FUERAN LAS MISMAS QUE SE ESTERABAN POR LOS PROPIETARIOS DE LA MINA.

SEGÚN EL ESTADO DE RESULTADOS, ASÍ COMO EL BALANCE REAL DE LA EMPRESA QUE NOS FUÉ PROPORCIONADO DE ENERO-JUNIO DE 1995, OBSERVAMOS QUE LA EMPRESA PRESENTA PÉRDIDAS POR N\$ 152,486.00 EN LO QUE VA DEL AÑO, UNO DE LOS PRINCIPALES PROBLEMAS DETECTADOS ES QUE LOS COSTOS AUMENTARON CASI EN UN 100%, Y LAS VENTAS DISMINUYERON EN CASI UN 80%.

ESTA PROBLEMÁTICA POR LA QUE ESTÁ PASANDO LA EMPRESA ES PRINCIPALMENTE POR EL AUMENTO DE LA TASA INFLACIONARIA

QUE ESTÁ VIVIENDO EL PAÍS EN LA ACTUALIDAD, YA QUE PARA LA EMPRESA SUS PRINCIPALES CLIENTES SON LOS DEL GIRO DE LA CONSTRUCCIÓN, EMPRESAS QUE HAN RESENTIDO ESTE IMPACTO INFLACIONARIO QUE EL PAÍS SUFRIÓ AL PRINCIPIOS DEL AÑO.

LAS SOLUCIONES QUE CREEMOS SON LAS MÁS APTAS PARA QUE LA EMPRESA RECobre SU NIVEL DE CRECIMIENTO.

### SOLUCIONES

- 1.' REDUCCIÓN DEL MARGEN DE UTILIDADES CON UNA DISMINUCIÓN EN LOS PRECIOS DE VENTA.
- 2.' REDUCCIÓN DE GASTOS ADMINISTRATIVOS Y VENTAS.
- 3.' EXPANDER EL MERCADO A TRAVÉS DEL FORTALECIMIENTO DE AGENTES DE VENTAS.
- 4.' NO CRÉDITOS BANCARIOS, DEBIDO A LAS ALTAS TAZAS DE INTERESES.
- 5.' REDUCCIÓN DE HORAS DE TRABAJO.
- 6.- REDUCCIÓN DE COSTOS DE PRODUCCIÓN, COMERCIALIZACIÓN Y EXTRACCIÓN.

## CONCLUSIÓN

UNA DE LAS PRINCIPALES VENTAJAS DE ESTA EMPRESA ES SU BUENA UBICACIÓN, LO CUAL ES UN FACTOR DETERMINANTE PARA LA COMPETENCIA.

LA ESTRATEGIA DE MERCADO QUE SE UTILIZO, DESTACO EN FORMA BENÉFICA PARA LA EMPRESA YA QUE CON ESTA PUDIMOS DETERMINAR EL COSTO DE NUESTRO PRODUCTO Y ASÍ MISMO LA CALIDAD DE TAL.

EN CUANTO A LAS INSTALACIONES DE LA PLANTA, ESTA FUE DISTRIBUIDA EN FORMA ADECUADA PARA EL MANEJO DE LA MAQUINARIA Y ASÍ LOGRAR QUE EL TRABAJO DENTRO DE LA MINA SE REALICE SIN CONTRATIEMPO POR ESTORBO DE LA MISMA MAQUINARIA.

PUDIMOS OBSERVAR QUE EN RELACIÓN A LAS VENTAS DE LA EMPRESA EN SU PRIMER AÑO ESTA MANEJO PERDIDA, ESTO DEBIDO A LOS ALTOS COSTOS Y GASTOS, QUE AL COMIENZO DE LAS OPERACIONES DE LA MISMA, LA EMPRESA ESTABA COMENZANDO A DAR A CONOCER EL PRODUCTO EN AL MERCADO. PARA EL SEGUNDO AÑO LAS VENTAS SE INCREMENTARON EN UN 40% OBTENIENDO UNA UTILIDAD BASTANTE FAVORABLE PARA LA EMPRESA.

EN LO QUE SE REPORTA DEL TERCER AÑO (1995) SEGÚN EL PROYECTADO, CONSIDERAMOS QUE AL EMPRESA SE ENCUENTRA SANA DEBIDO A QUE ESTA GENERANDO UTILIDADES, NO SIENDO LAS ESPERADAS DEBIDO AL PROCESO INFLACIONARIO QUE SUFRE EL PAÍS, YA QUE COMO PUDIMOS OBSERVAR SEGÚN EL ESTADO

DE RESULTADOS REAL DE LA EMPRESA ESTA MANEJA PÉRDIDAS EN LO QUE VA DEL AÑO.

DE ACUERDO AL ANÁLISIS FINANCIERO APLICADO A LA EMPRESA EN CONSECUENCIA DE SUS UTILIDADES CRECIÓ EN CUANTO A SUS ACTIVOS FIJOS Y ASÍ MISMO EN SU PRODUCTIVIDAD Y VENTAS.

TAMBIÉN PUDIMOS CONCLUIR QUE LA EMPRESA HA IDO PERDIENDO LIQUIDEZ, LO CUAL ES CONSIDERADO COMO NEGATIVO, PERO A LA VEZ ES JUSTIFICADO POR LA INVERSIÓN EN SUS ACTIVOS FIJOS Y ASÍ MISMO LA REDUCCIÓN DE SUS PASIVOS.

## GLOSARIO

## GLOSARIO

BANCO.- BAIJO MUY EXTENSO, BANCO DE ARENA, ESTRATO DE GRAN ESPESOR

CRIBA.- INSTRUMENTO PARA CRIBAR COMPUESTO DE UNA CERCA DE TELA METALICA

CRIBAR.- LIMPIAR IMPUERSAS O SEPARAR LAS PARTES MENUDAS DE LAS GRUEZAS.

L.A.B.- LIBRE A BORDO.

LÍTICA.- PERTENECIENTE O REALTIVO A LA PIEDRA.

MAMPOSTERÍA.- OBRA DE ALBALIÑERIA HECHA CON PIEDRAS PEQUEÑAS O LADRILLOS.

TOBA.- PIEDRA CALIZA MUY POROSA Y LIGERA.

TOLVA.- CONO INVERTIDO EN LAS QUE SE HECHA LA ARENA EN LOS MOLINOS PARA QUE VAYA CAYENDO ENTRE LAS MUELAS.

VÍTREA.- HECHO DE VIDRIO O QUE TIENE SUS PROPIEDADES.

## Bibliografía:

- LAS NUEVAS FINANZAS EN MÉXICO  
CATHERINE MANSELL CARSTENS  
EDITORIAL MILenio, S.A. de C.V.  
INSTITUTO MEXICANO DE EJECUTIVOS DE FINANZAS,  
A.C.  
INSTITUTO TECNOLÓGICO AUTÓNOMO DE MÉXICO,  
A.C.  
P.P. 276, 339
  
- LAS FINANZAS EN LA EMPRESA  
JOAQUÍN A. MORENO FERNÁNDEZ  
INSTITUTO MEXICANO DE CONTADORES PÚBLICOS  
QUINTA Edición  
P.P. 287, 288 , 310-318.
  
- ADMINISTRACIÓN FINANCIERA  
ROBERT W. JOHNSON-RONALD W. MELICHER  
EDITORIAL CONTINENTAL S.A. de C.V.  
MÉXICO  
P.P. 77,78,79.
  
- DATOS ADQUIRIDOS EN CLASE POR EL  
L.A.E. JUAN ANTONIO MARTÍNEZ.

\*\* ESTA TESINA FUE REALIZADA EN EQUIPO  
FORMADO POR:

- RICARDO GARCÍA OSORNIO
- ERICK ERNESTO SÁNCHEZ MORENO
- ALFREDO SIERRA LLUCK

AGOSTO - 16 - 1995