|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Razón financiera.** | **Fórmula** | **Cálculo** | | | **P.I.** | **Interpretación** | **Tendencia** | **Evaluación** |
| **2013** | **2014** | **2015** |
| **Razón Rápida.** | (Activo Cir.)/(Pasivo Cir.) | 3.88 | 2.42 | 1.95 | 1.0 | La empresa tiene una buena liquidez que al pasar los años ha ido disminuyendo pero aun así, continua teniendo más pesos de activos que pesos de pasivos. |  | Bueno |
| **Razón Circulante.** | (Act. Cir.-Inventarios)/(Pasivo Cir.) | 1.91 | 0.94 | 0.70 | 2.7 | La empresa jamás pudo llegar al promedio requerido para cubrir sus pasivos, en otras palabras debe más de lo que tiene. |  | Malo |
| **Rotación del inventario.** | (Costo de ventas)/(Inventarios) | 6.7 veces | 4.47 veces | 2.8 veces | 7 veces | Al paso de los años la empresa comenzó a dejar de rotar los inventarios cada vez menos, lo que significa un déficit de venta.  () |  | Malo |
| **Periodo Promedio de Cobranzas** | (Cuentas por Cobrar)/(Ventas diarias) | 34.94  días | 36.85  días | 54.36  días | 32 días | La empresa en un inicio tardaba poco en cobrar sus deudas pero con el paso del tiempo tardo más. |  | Malo |
| **Rotación del Activo Fijo.** | (Ventas)/(Activos Fijos) | 11.1 veces | 10.4 veces | 12.36 veces | 13.0  Veces | Existe una variación entre el resultado de cada rotación y aunque se acercó al promedio no lo logró. |  | Malo |
| **Rotación del Activo Total.** | (Ventas)/(Activo Total) | 3.08 veces | 2.5 veces | 1.9 veces | 2.6  Veces | Al principio se usaron bien los activos, pero después comenzaron a darles un mal uso hasta acabar debajo del promedio. |  | Malo |
| **EBIT (1-T) a activos totales.** | (EBIT (1-T))/(Activo Total) | 17.09 % | 12.05 % | 11.34 % | 14% | Se comenzó utilizando los activos de buena manera superando el promedio, pero con el paso del tiempo estos activos sufrieron un mal uso de administración o perdieron valor ya que se acabó debajo del promedio. |  | Malo |
| **Ingreso Neto y Capital Contable** | (Utilidad Neta)/(Capital) | 14.24% | 11.13% | 8.15% | 18% | Al principio este aprovechamiento del capital estaba cerca del promedio, pero no lo suficiente, pero con el tiempo fue decayendo, dando a entender que desde un principio el capital no fue bien aprovechado. |  | Malo |
| **Margen de Utilidad Sobre Ventas.** | (Utilidad Neta)/(Ventas) | 4.6 % | 2.9 % | 1.6 % | 3.5% | Al principio se encontraba por arriba del promedio, pero existió algún déficit en las ventas por lo cual la utilidad fue cayendo. |  | Malo |

**Matriz de fortalezas y debilidades.**

|  |  |
| --- | --- |
| **Fortalezas.** | **Debilidades.** |
| - | La empresa tiene una liquidez muy deficiente, lo cual se interpreta como una capacidad baja para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo |
| - | El número de veces con las que la empresa paga sus deudas a corto plazo se aprecia muy justo con tendencia disminuyente, es decir cada vez se vende menos. |
| - | La rotación de inventarios de la empresa han venido disminuyendo por lo que no hay suficiente liquidez. |
| - | El tiempo con el que la empresa realiza los cobros a los clientes es muy largo. |
| - | La empresa no utiliza los activos fijos de manera eficiente a pesar de ser un margen mínimo. |
| - | Los activos no están siendo utilizados de manera eficiente por lo que las ventas decrecen. |
| - | Las utilidades no son suficientes ya que los activos no son manejados de manera adecuada. |
| - | Los socios han perdido dinero debido a que el capital ha venido disminuyendo. |
| - | Las ventas han caído por lo que generan poca utilidad. |

Estrategias:

1. Hay que averiguar las causas principales del por qué anda mal la empresa y tomar las correcciones necesarias de sus problemas, ya que no se está obteniendo ganancia de ninguna parte, por lo que se sugiere que se contrate un especialista en el tema de ventas, ya que debería de ser de donde la empresa consiga liquidez.

2. Es muy importante saber aminorar los gastos innecesarios, ya que la falta de recursos es uno de los principales problemas que podría estar afectando al negocio. Es clave que cualquier gasto que no genera ganancias y utilidades debe ser borrado del mapa: comida extra, artículos de oficinas, publicidad, alquileres de oficinas y hasta consumo de líneas telefónicas.

3. Analizar los procesos dentro de la empresa que podrán darnos varias sorpresas: alteración de los precios, malversación de fondos, o trabajadores que estén haciendo mal uso del dinero dentro de la empresa.