

872702

75



Universidad Don Vasco, A.C.

---- INCORPORACIÓN No. 8727-02 ----
a la Universidad Nacional Autónoma de México
Escuela de Administración y Contaduría

*"Proyecto de Inversión
Pillito's Club"*

293173

T E S I S

Que para obtener el título de:

LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN

presenta:

Adriana Ponce de León López Linares



Uruapan, Michoacán, 2000.



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

DEDICATORIA

A MIS PADRES:

Por enseñarme a valorar la vida, por su gran amor, apoyo, confianza, ejemplo, y por toda la felicidad que me brindan.

A DIOS:

Por darme una nueva oportunidad de vivir, por la fuerza y el deseo de seguir de pie.

A MIS HERMANOS Y AMIGOS:

Por su apoyo, amor y paciencia.

A MIS MAESTROS:

Por compartir sus grandes conocimientos y experiencia, por servir de guía para la superación.

ÍNDICE

	PAG.
INTRODUCCIÓN.....	2
I. PROYECTOS DE INVERSIÓN.....	4
1.1 CONCEPTO DE PROYECTOS DE INVERSIÓN.....	5
1.2 TIPOS DE PROYECTOS DE INVERSIÓN.....	6
1.3 IMPORTANCIA DE UN PROYECTO.....	7
1.4 ESTUDIO DE MERCADO.....	9
1.4.1 Elementos Básicos del Estudio de Mercado....	9
1.5 ESTUDIO TÉCNICO.....	17
1.6 ESTUDIO FINANCIERO.....	25
CONCLUSIONES.....	40
CASO PRACTICO.....	42
* DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO.....	43
** Nombre del Proyecto	
** Objetivo	
** Justificación	
** Identificación del Servicio	
* ESTUDIO DE MERCADO.....	45
* ESTUDIO TÉCNICO.....	63
* ESTUDIO FINANCIERO.....	66
CONCLUSIONES.....	104
BIBLIOGRAFÍA	

INTRODUCCIÓN

Los negocios y empresas mexicanas requieren tomar decisiones con base a información cualitativa y cuantitativa real, útil y oportuna.

En Uruapan, Michoacán no existen lugares de entretenimiento y sana diversión que cubran las expectativas del nivel socioeconómico de clase media-baja, por ello se realizó el proyecto de inversión denominado "PILLITO'S CLUB", cuyo fin es conocer las expectativas del nivel socioeconómico mencionado anteriormente, así como la reacción de aceptación o rechazo ante la implantación del mismo, además de conocer la factibilidad del desarrollo del proyecto considerando los gastos de instalación, estudio de mercado, maquinaria y equipo, pago de sueldos y salarios, impuestos, así como el total de inversión efectiva para iniciar operaciones, a su vez, se realizan los cálculos proyectados a largo plazo (periodo de 5 años) del Flujo de efectivo, Impuestos, IVA, Estados Financieros y rentabilidad del proyecto, para así, contar con la información cualitativa y cuantitativa indispensable para determinar si la idea e inversión es viable en la realidad y acorde al entorno y expectativas del mercado o segmento a cubrir. Todo lo anterior es una forma de evaluar si la decisión a tomar corre un riesgo acorde a los beneficios que brindará el mismo.

El objetivo del proyecto es crear un centro recreativo en la ciudad de Uruapan, Michoacán, para sana diversión de niños de 3 a 11 años de edad, brindando un ambiente agradable tanto a padres como a hijos cuya economía es de tipo media-baja, en un periodo de 6 meses.

La justificación del proyecto es el crecimiento poblacional acelerado y la falta de bienestar social, oportunidades y beneficios al sector de ésta clase social, así como la falta de fomento de la unidad familiar y el crecimiento corporal y emocional saludable para niños-menores.

La hipótesis manejada es: "El crecimiento corporal y emocional saludable en menores de 11 años, es la base principal para su desarrollo y se complementa con la unidad familiar".

Este proyecto se lleva a cabo con el uso de la técnica de recopilación de datos (cuestionario), y por medio de fuentes de información documentales para el desarrollo efectivo del mismo.

Dentro de la parte teórica del capítulo presentado en éste proyecto, se encuentra el concepto de un proyecto de inversión, la importancia del mismo, los tipos existentes, las partes que integran un proyecto, así como la influencia de que tiene el mercado, los clientes, el área geográfica, factores: sociales, políticos, culturales, económicos, de cultura organizacional, legislativos, fiscales, ambientales y de cuantificación de datos en la toma de decisiones.

En cuanto al apartado práctico, se aplica todo el contenido mencionado en la parte teórica, con la finalidad de ejemplificar el procedimiento a seguir de manera general para obtener la información indispensable para tomar la decisión adecuada.

Finalmente se diagnostica de manera crítica y personal el valor o viabilidad del proyecto con base a los estudios de mercado, técnico y financiero, todo considerando el objetivo a cumplir dentro del proyecto, así como el grado de riesgo, y los intereses perseguidos por el inversionista.

CAPITULO I.

PROYECTOS DE INVERSION

- ◆ □ 1.1 *Concepto de proyectos de inversión.*
- ◆ □ 1.2 *Tipos de proyectos de inversión.*
- ◆ □ 1.3 *Importancia de un proyecto de inversión.*
- ◆ □ 1.4 *Estudio de Mercado.*
 - 1.4.1 *Elementos básicos del estudio de mercado.*
- ◆ □ 1.5 *Estudio Técnico.*
- ◆ □ 1.6 *Estudio Financiero.*

1.1 CONCEPTO DE PROYECTOS DE INVERSIÓN.

“ El proyecto es el plan prospectivo de una unidad de acción capaz de materializar algún aspecto del desarrollo económico o social ”.

“ Un proyecto es la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema tendiente a resolver, entre muchas, una necesidad humana ”,

“ El proyecto es un conjunto de antecedentes que permiten juzgar las ventajas y desventajas que presenta la asignación de recursos (llamados también insumos) a un centro o unidad productora donde serán transformados en bienes o servicios ”.

Los proyectos de inversión son la parte activa de un plan estratégico de desarrollo que requieren de una inversión para proponer la producción de algún bien o la prestación de algún servicio, indicándonos los medios necesarios para su realización y adecuación a los resultados que se persiguen, analizando aspectos económicos, técnicos, financieros, administrativos o institucionales para la toma de decisiones sobre la inversión.

1. INSTITUTO LATINOAMERICANO DE PLANIFICACIÓN ECONÓMICA Y SOCIAL, ILPES, Guía para la presentación de proyectos. 2. BACA URBINA, Gabriel, Evaluación de Proyectos. 3. MELNICK, Julio, Manual de proyectos de desarrollo económico.

1.2 TIPOS DE PROYECTOS.

*** DE ACUERDO A LA ECONOMÍA:**

En la economía actual existen sectores de producción como:

- Infraestructura económica.
- Producción de bienes.
- Producción de servicios.

1) SECTOR AGROPECUARIO:

Encargado de actividades de producción animal y vegetal.

2) SECTOR INDUSTRIAL:

Encargado de actividades manufactureras, de la industria extractiva y sus productos.

3) INFRAESTRUCTURA SOCIAL:

Atienden necesidades básicas de la población. (salud, educación, saneamiento ambiental, vivienda, etc).

4) INFRAESTRUCTURA ECONÓMICA:

Encargado de actividades económicas y productivas que proporcionan ciertos insumos y bienes de utilidad general. (Bienes, servicios, energía eléctrica, transportes, comunicaciones, etc.).

5) SERVICIOS:

Encargada de prestar servicios de carácter personal, material, técnico o institucional del sistema capital, socialista o mixto.

*** DE ACUERDO AL CARÁCTER DEL PROYECTO.**

Un proyecto puede tener carácter :

1. **Económico**.- Cuando su factibilidad depende de la existencia de una demanda real en el mercado del bien o servicio a producir, a los niveles de precio previsto (riesgo).

2. **Social**.- Se relaciona con la naturaleza del bien o servicio que se va a producir y cambia según el nivel y distribución del ingreso de la comunidad a la cual se destina ese producto, va en función a la región, ingresos, distribución y desarrollo (acorde a los grupos sociales).

1.3 IMPORTANCIA DE UN PROYECTO.

Las necesidades humanas son un factor importante por satisfacer, ya que se van creando y satisfaciendo en el mismo grado, por origen de las mismas, surge la idea de invertir en un proyecto que logre satisfacer esas necesidades, trayendo consigo el crecimiento y el desarrollo de la economía.

Un proyecto puede ser importante en relación al tamaño, porque sus dimensiones económicas serán equilibradas por el mismo, al determinar el tamaño del proyecto se marca el patrón precio, generando ingresos acordes a los beneficios de un bien o servicio que logra satisfacer necesidades.

Los proyectos apoyan la economía nacional impulsando al desarrollo personal, laboral, etc.

Es así, que la toma de decisiones para invertir en algún proyecto se refuerza por medio de análisis y evaluaciones del mismo, lo cual justifica si la inversión requerida es buena o no. En toda evaluación es importante considerar opiniones, prioridades, información-datos, para analizar y determinar la decisión mas adecuada, la cual debe brindar ventajas y beneficios de nuestros intereses.

La evaluación es esencial para tomar una decisión acerca de un proyecto, sin embargo intervienen en gran medida los distintos análisis tales como:

- * *Análisis de mercado.*
- * *Análisis técnico-operativo.*
- * *Análisis económico y financiero.*
- * *Análisis socioeconómico.*

Los cuales deben tener un enfoque directo hacia el objetivo general del proyecto y hacia los intereses deseados, para así, aceptar o rechazar el proyecto.

Todo proyecto de inversión debe ser estudiado, analizado y evaluado de manera única e individual, en el cual formamos distintos escenarios, los cuales nos pueden ser útiles para adaptarlos a otro proyecto.

Antes de realizar una inversión se debe considerar el marco en el cual se realizará dicha inversión, con el propósito de determinar la viabilidad del mismo.

1.4 ESTUDIO DE MERCADO.

Por medio de este estudio se logra determinar y cuantificar la demanda, oferta y las posibilidades de penetración en el mercado, analizando las alternativas de precios para estudiar la mejor forma de comercializar.

EL ESTUDIO DE MERCADO TIENE COMO OBJETIVOS:

- a) Verificar que existe una necesidad insatisfecha en el mercado.
- b) Determinar si pudiesen existir servicios mejores de los existentes, que la gente estuviese dispuesta a pagar por ellos.
- c) Medir el riesgo de ser o no aceptado en el mercado.
- d) Prevenir una política adecuada de precios, para comercializar de la forma mas adecuada.

1.4.1 ELEMENTOS BÁSICOS DEL ESTUDIO DE MERCADO:

I. **MERCADO**.- Área geográfica donde se realizan transacciones comerciales de bienes y servicios para satisfacer determinadas necesidades.

* *Bien* (algo elaborado que sufre transformaciones materiales, satisface una necesidad, no necesariamente es consumido al comprarse).

* **Servicio** (no es tangible, es una atención personal, el cual nos satisface una necesidad).

Existen distintos tipos de mercados de acuerdo al interés, ingreso (poder de compra) y acceso que tienen las personas:

1. **MERCADO POTENCIAL**: En el cual las personas tienen interés por adquirir el producto, cierto interés por una oferta definida de mercado y capacidad de compra.

2. **MERCADO META**: Es el mercado disponible y calificado, las personas tienen interés, ingresos y acceso a una oferta.

3. **MERCADO PENETRADO**: Personas que ya han adquirido el producto.

Los tipos de mercados se dividen considerando:

+ EL TIPO DE PERSONAS QUE INTERVIENEN EN ELLOS Y SUS FINES (MERCADOS DE CLIENTES):

A) **Mercado de Consumo**: Para uso propio, son individuos y familias que compran bienes y servicios.

B) Mercado Industrial: Son individuos u Organizaciones que compran bienes y servicios para su proceso de producción, con el propósito de obtener utilidades o lograr sus objetivos.

C) Mercado del Revendedor: Son individuos u Organizaciones que adquieren artículos con el propósito de revenderlos a otros individuos, para obtener cierta utilidad. Este tipo de mercado tiene el poder suficiente para dictar las condiciones o incluso para sacar al fabricante del mercado.

D) Mercado de Gobierno: Se constituye por unidades de Gobierno Federal, Municipal o Estatal que compran o rentan artículos para desempeñar funciones atendiendo a la sociedad.

E) Mercado Internacional: Son clientes no nacionales que compran productos para su transformación, reventa o funciones de gobierno, en el cual se necesita conocer los gustos, leyes, macro-ambiente entre otros factores.

+ ÁREA GEOGRÁFICA (EN CIUDADES CONSIDERANDO SU POBLACIÓN):

++ *Locales* - términos medios.

++ *Regionales*: Con extensión intermedia entre el mercado local y nacional.

++ *Nacionales*: A nivel país (es).

++ *Mundiales*: Entre Naciones.

+ DE ACUERDO CON LO QUE OFRECE:

A) Mercancías - Bienes materiales.

B) Servicios - Bienes inmateriales.

+ CONSIDERANDO LA COMPETENCIA:

1. Competencia perfecta.- Sociedad inexistente, en la cual todos los compradores y vendedores tienen las mismas posibilidades de competir, no existe un dominio de mercado, no existen limitantes para instalarse en cualquier punto de la tierra, los productos son homogéneos y se tiene conocimiento perfecto del mercado.

2. Competencia imperfecta.- Sociedad en la que todos los compradores y vendedores tienen las mismas posibilidades de competir, pero no las mismas ventajas de dominio.

II. DEMANDA.- Cantidad adecuada de bienes y servicios indispensables en el mercado para cubrir necesidades específicas a un precio determinado.

Existen distintos tipos de demanda:

- Demanda de bienes necesarios -----[Alimentos].

Es permanente.

- Demanda de bienes no necesarios-----[Perfumes].

Es variable.

- Demanda continua-----[Ropa].

Es permanente.

- Demanda cíclica----- [De temporada: paraguas].

Es variable.

- Demanda de bienes finales----- [Productos procesados].

Es permanente y variable.

DEMANDA= Cantidad necesaria de bienes y servicios que el mercado requiere (CNA: Consumo Nacional aparente)+ importaciones - exportaciones.

La *demanda* puede clasificarse de manera:

*Histórica (donde se utilizan estadísticas para conocer la conducta del consumidor ante el mercado).

*Actual (por medio de Investigaciones de Mercado).

* Futura (Proyectando tendencias).

*Potencial (se encuentra en espera de ser captada).

* Objetivo (para ser captada a corto plazo).

III. OFERTA: Cantidad de bienes y servicios elaborados o prestados para cubrir una necesidad a cambio de una remuneración económica.

Existen diversos tipos de oferta como:

1. *Competitiva o de mercado libre*.- Existe una demanda equilibrada a la oferta y no existe dominio de mercado. (Mencionada anteriormente).

2. *Oligopólica*.- Existe dominio de mercado por unos cuantos oferentes, son unos cuantos competidores- productores, se reparten el mercado para competir.

3. *Monopolista*.- Existe un solo productor de un determinado bien o servicio, lo cual provoca un dominio total del mercado.

4. *Duopolista*: Solo dos empresas son productoras, tienen el dominio de su mercado.

Dentro de la oferta debemos analizar: Cuál es el número de productores, la localización, la capacidad instalada y la utilizada, la calidad y precio de los productos, los planes de expansión, los tipos de inversiones manejadas, el número de trabajadores; para determinar nuestra eficiencia productiva en relación a otros.

IV. PRECIO: Cantidad de dinero acordada a pagar por parte de los consumidores y a recibir los productores, al realizar alguna transacción comercial.

FUNCIONES DEL PRECIO:

1) Regular la producción.

**A menor producción {Bienes caros-mayor precio , baja oferta, alta demanda.*

**A mayor producción {Bienes baratos-menor precio, alta oferta, baja demanda.*

2) Regular el uso y disposición de los recursos económicos.

El precio nos va a decir a que recursos les damos mayor uso y a cuales menor uso, es decir, va a existir mayor producción de bienes de mayor uso y viceversa.

3) Regular la distribución y consumo.

Considerando el área geográfica, el nivel de ingresos y capacidad de compra-poder adquisitivo.

4) Ser agente equilibrador del sistema económico.

Aunque hoy en día ya no es posible por los monopolios, inflación entre otros factores.

TIPOS DE PRECIOS:

- *Internacionales*: en todo el mundo.
- *Regionales*:
 - *Internos*.- solo en una parte de un continente.
 - *Externos*.- solo en una parte de un país.
- *Nacionales*: en un país.
- *Locales*: en una población.

Para determinar un precio debemos considerar los factores internos y externos que afectan a nuestro negocio.

V. CANALES DE DISTRIBUCIÓN: Son rutas o caminos tomados para hacer llegar un producto o servicio al consumidor final.

FUNCIONES DE LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN:

1. Obtener, recopilar, analizar y distribuir información útil.
2. Promocionar (Difundir y desarrollar comunicaciones persuasivas).
3. Tener mayores contactos.
4. Negociación (Acuerdo y términos de beneficio a las partes).

Existen canales de distribución para productos de consumo popular o industrial como son:

A) CANALES DE DISTRIBUCIÓN PARA PRODUCTOS DE CONSUMO POPULAR:

1. PRODUCTORES--CONSUMIDORES.
2. PRODUCTORES--MINORISTAS--CONSUMIDORES.
3. PRODUCTORES--MAYORISTAS--MINORISTAS--CONSUMIDORES.
4. PRODUCTORES--AGENTES--MAYORISTAS--MINORISTAS--CONSUMIDORES.

B) CANALES DE DISTRIBUCIÓN PARA PRODUCTOS DE CONSUMO INDUSTRIAL:

1. PRODUCTOR--USUARIO INDUSTRIAL.
2. PRODUCTOR--DISTRIBUIDOR INDUSTRIAL--USUARIO INDUSTRIAL.
3. PRODUCTOR--AGENTE--DISTRIBUIDOR INDUSTRIAL--USUARIO INDUSTRIAL

Los productos industriales son los adquiridos para su empleo o manejo en nuestro negocio.

Por lo tanto, de acuerdo a la cobertura de mercado (mayor-menor cobertura), se tiene el grado de control sobre el producto y sus costos.

Para determinar cuales son los canales de distribución mas adecuados debemos diseñar estrategias a seguir para lograr el éxito al enfrentarnos a las oportunidades y condiciones del mercado.

1.5 ESTUDIO TÉCNICO.

Este tipo de estudio nos debe servir para encontrar la mejor alternativa para lograr la producción del bien o servicio. En él, debemos contemplar aspectos como: el tamaño, proceso, localización, obras físicas, calendario de realización y organización, así como el análisis de costos para la producción, ajustándonos a los criterios para la optimización del mismo, éste, se relaciona con cuestiones económicas y financieras.

a) TAMAÑO OPTIMO:

Es de acuerdo a la capacidad instalada, a la demanda, a la tecnología, equipos, financiamiento, personal y organización, se expresa en unidades de producción anual, no existe un método preciso y directo para hacer el cálculo, el tamaño también depende de los turnos trabajados (unidades de tiempo).

FACTORES CONDICIONANTES DEL TAMAÑO:

- Debe darse una relación directa entre el tamaño del mercado y de el comportamiento de la demanda.

- Debe considerarse la capacidad financiera disponible para el proyecto, así como la capacidad de acuerdo al equipo y sus condiciones de operación:

a. *Capacidad de diseño.*- manejada por medio de una tasa de producción estandarizada

b. *Capacidad de un sistema.*- forma de operar en condiciones normales o de manera integra.

c. *Capacidad real*.- producción real considerando las contingencias.

- Debe mostrarse la disponibilidad de insumos materiales y humanos, asegurando el plazo de abastecimiento a distintos ritmos de producción.

- Deben considerarse los posibles problemas de transporte que afecten la obtención de insumos o la entrega de productos, como son los problemas institucionales (leyes, reglamentos o restricciones), entre otros.

b) PROCESO:

Son transformaciones realizadas por el aparato productivo para convertir insumos en productos.

En todo proceso interviene la ingeniería de proyectos, la cual sirve para determinar el diseño, instalación y funcionamiento de una planta. Esta consiste en escribir el proceso, buscar la adquisición de maquinaria y equipos, distribuir la planta, estableciendo una estructura para la organización.

La transformación de algo requiere de :

1. Insumos.- Elementos sobre los cuales se efectuará un proceso de transformación para obtener productos finales.
2. Suministros.- Recursos necesarios para realizar el proceso de transformación.
3. Proceso.- Conjunto de actividades u operaciones que realiza el recurso humano y el recurso técnico (maquinaria-equipos-instalaciones) para elaborar el producto final.
4. Tecnología.- Conjunto de conocimientos técnicos, humanos y financieros empleados para desarrollar determinada función.

Por medio de la transformación se obtienen:

* Productos.- Bienes materiales-finales.

* Subproductos.- Bienes con valor económico, pero que no son resultado directo del proceso de transformación.

* Residuos o desechos (mermas).- Consecuencia del proceso de transformación con o sin valor, en los cuales debemos realizar consideraciones sobre los efectos que pueden desencadenar .

PLANEACIÓN DE PROCESOS:

PLANEACIÓN INTEGRADA, ANÁLISIS Y CONTROL DE TODAS LAS REDES DE FLUJO:

Se deben tomar en cuenta las máquinas, instalaciones, energía, dinero, los materiales y la mano de obra.

Los pronósticos de demanda deben hacerse y traducirse a los planes de producción agregada, que fija todas las relaciones entre todas las entradas de recursos.

Para la planeación, el análisis y el control de las operaciones se utilizará la técnica conocida como planeación de requisitos de materiales.

1. Planeación, análisis y control de la red de flujo de materiales.- Las actividades que se asocian con este tipo de red son:

* **Abastecimiento:** La determinación de las fuentes de abasto, precios y el inicio de los procedimientos de compra. Esta actividad precede al control de inventarios, los cuales comprenden:

** El análisis de la dinámica de inventarios como un balance para la operación del sistema de producción como una red de flujo.

2. Planeación, análisis y control de la red de flujo de mano de obra.- Para la organización es de vital importancia el adquirir la mano de obra adecuada para poder realizar el proceso productivo, ésta es una de las funciones específicas del departamento de personal (en el manejo de tareas, técnicas y diseño de trabajo mejorado), de la gerencia de producción, para brindarle a dicho recurso la mayor eficiencia.

3. Planeación, análisis y control de las salidas del sistema productivo.- En cuanto a instalaciones, maquinas, energía, dinero, mano de obra, en combinación con el proceso de transformación para llegar a las salidas de productos o servicios, considerando estos con calidad.

4. Planeación y análisis de tendencias futuras.- Relación entre las organizaciones al interactuar en la sociedad, desarrollando un plan futuro de trabajo.

TÉCNICAS DE ANÁLISIS DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN.

* *ESTUDIO DE MOVIMIENTOS*: El estudio de movimientos es una técnica para determinar la mejor forma posible de ejecutar una actividad. Esta dirigido hacia el desarrollo de procedimientos y condiciones óptimas de trabajo. Este estudio trata de analizar que tanto esfuerzo es invertido en la productividad de la empresa en relación a la remuneración, así, de este modo podríamos conocer de que manera se puede producir más en un menor tiempo y con menor esfuerzo.

En el estudio de movimientos se investigan varios aspectos de una actividad:

- ▣ Conjunto de movimientos humanos empleados en el trabajo.
- ▣ Conjunto de movimientos-desplazamientos desde el sitio de trabajo para: diseño de producto o diseño de las herramientas de trabajo, implementos y auxiliares.

El analista del estudio de tiempos y movimientos intenta:

- ↗ Eliminar tantos movimientos innecesarios como sea posible.
- ↗ Combinar las actividades relacionadas.
- ↗ Mejorar la secuencia de actividades.
- ↗ Aumentar la eficiencia de las actividades.
- ↗ Reducir la fatiga.
- ↗ Mejorar el arreglo del sitio de trabajo.
- ↗ Hacer que haya mayor seguridad en el trabajo.
- ↗ Mejorar el proceso del manejo de materiales.

7* Mejorar el diseño del producto.

1. DIAGRAMA DE BLOQUES: Se utiliza para identificar procesos unitarios e interrelaciones de los mismos, su manejo es a través de rectángulos que indican cada secuencia operacional sobre la materia prima, así como la dirección del flujo. Es el método más sencillo para la representación de procesos individuales.

2. DIAGRAMA DE PROCESO: Se maneja a través de símbolos que indican una determinada acción.

- Círculo: Operación.
- Flecha: Transporte.
- Triángulo invertido: Almacenamiento permanente.
- Una D: Demora, almacenamiento de atrasos o temporal.
- Cuadrado: Inspección.

3. CURSOGRAMA ANALÍTICO: Presenta información de manera más detallada, incluye el tipo de actividad realizada, el tiempo empleado, la distancia recorrida y las observaciones.

Para una correcta clasificación y aplicación de figuras-símbolos, debemos enfocarnos en el objetivo fundamental de la actividad o proceso analizado, por lo general debemos cuestionarnos ¿ Pagaríamos por esa actividad ?, es así como lograríamos visualizar si realmente estamos siendo eficientes en la realización de nuestros procesos.

Por medio de hojas de análisis y medición de procesos, podemos determinar la eficiencia en tiempo y en costos, para identificar posibles fallas, estableciendo alternativas de mejoras, y así, lograr la eficiencia del proceso.

Existen algunos pasos para la mejora de procesos:

1. Identificar el proceso deseado.
2. Observar el flujo.
3. Recabar los datos cuantitativos (tiempos/costos).
4. Analizar los datos (con base a las hojas de análisis).
5. Identificar las áreas de mejora (por medio de diagramas de Pareto).

Diagramas de Pareto.- Sirven para poder anotar la importancia relativa de distintas actividades, aplicando variaciones en los datos, para visualizar diferencias significativas, la finalidad de este tipo de herramienta estadística requiere el pensar desde el punto de vista de la organización-negocio, para emplear estrategias o directrices que guíen a la empresa a un desarrollo óptimo en sus procesos productivos. Se debe utilizar el sentido común en los eventos mas frecuentes o mas costosos, ya que no siempre son los mas importantes, esto mostrara el patrón de medición útil para determinar causas y dar soluciones a las contingencias.

6. Desarrollar la mejora, darle el seguimiento adecuado.
7. Implantar y comprobar la mejora.

c) FACTORES IMPORTANTES QUE DETERMINAN LA ADQUISICIÓN DE EQUIPO

Y MAQUINARIA:

- Los proveedores.
- Los precios.
- Las dimensiones.
- La capacidad.
- La flexibilidad.
- Los costos de: Mantenimiento, fletes y seguros, instalación, puesta en marcha, refacciones, etc.
- El consumo de energía.
- La infraestructura especial

d) DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA:

Nos sirve para conocer las condiciones de trabajo aceptables para operar con seguridad y bienestar.

Debemos considerar:

- * Recorridos y distancias.
- * Uso de espacio cúbico.
- * Seguridad y bienestar del trabajador.
- * Flexibilidad y reajustes.
- * Productividad.
- * Utilización de equipo.

- * Comunicación.
- * Cálculo de áreas de la planta.
- * Organización de Recursos humanos y estructura (organigrama general).

e) LOCALIZACIÓN OPTIMA:

Contribuye a lograr rentabilidad sobre el capital, obteniendo un costo unitario mínimo.

Para determinar la localización óptima de un proyecto, debemos tomar en cuenta distintos factores que influyen en la misma:

- FACTORES GEOGRÁFICOS.- Clima, contaminación, desechos.
- FACTORES INSTITUCIONALES: Planes o estrategias de desarrollo.
- FACTORES SOCIALES: Adaptación del proyecto a la sociedad/comunidad.
- FACTORES ECONÓMICOS: Costos, Mano de obra, insumos, agua, energía eléctrica, todo acorde a la localidad y sus condiciones.

1.6 ESTUDIO FINANCIERO.

Su objetivo es dar un orden sistematizado a la información de carácter monetario de los estudios anteriores, para evaluar y demostrar que el proyecto puede realizarse con los recursos financieros disponibles, comprobando su viabilidad y prioridad entre otras posibilidades de proyecto.

Implica costos, tecnología, determinación de depreciaciones y amortizaciones, cálculo del capital de trabajo para la realización de proyecciones de ingresos y gastos; entre otras cosas también involucra la inversión y formas de financiamiento que se prevén para todo el período de su ejecución o para un tiempo seleccionado para operar.

Este tipo de estudio nos sirve a demás para aplicar métodos claros que consideren el dinero a través del tiempo, mostrando la aplicación práctica para decidir si el proyecto se implanta o no.

En la presentación del estudio se debe comenzar por indicar las necesidades totales de capital, esas necesidades deben escalonarse en el tiempo, durante el período de construcción y operación del proyecto, para así determinar que tipo de inversiones realizaremos en determinada moneda (nacional o extranjera), considerando las necesidades directas e indirectas para la adquisición de equipos, insumos, tecnología, servicios y costos de operación que se verán involucrados en el uso de determinada moneda.

Para la proyección de los ingresos financieros se requiere tomar en cuenta diversas consideraciones de carácter económico, como son el análisis de mercado nacional e internacional, la influencia de las políticas de comercialización (fijación de precios de insumos, suministros, materia prima) y la estimación de usos económicos de productos finales.

Al comparar la proyección de ingresos totales que se obtendrán en distintos niveles de uso de la capacidad instalada con la prevención de los costos, se logra obtener un análisis de sensibilidad financiera, que nos es útil como indicador de posibles desviaciones por contingencias, dejando así la flexibilidad en márgenes posibles de ajustar, es así como se logra evaluar la viabilidad del proyecto desde el punto de vista financiero.

☞ FINANCIAMIENTO: Para efectos del mismo deberán analizarse las fuentes de recursos posibles a utilizar, así como su distribución en los diversos usos que comprende el proyecto.

FUENTES Y ORÍGENES DE LOS FONDOS:

1. Capital propio o fondos especiales.
2. Prestamos a mediano y largo plazo.
3. Créditos a corto plazo, ya sea de bancos o de proveedores.
4. Saldo de años anteriores.
5. Inversiones fijas.
6. Activos (aumentos de inventario, cuentas por cobrar, etc).
7. Costos de producción.
8. Pago de créditos.
9. I.S.R. (Impuesto sobre la renta). Entre otras.

Todas las condiciones financieras del funcionamiento del proyecto deberán presentarse en forma sintética, aclarando su periodicidad, usos o destinos que se les dará en etapas siguientes, creando así los rubros como servicio de préstamos, para establecer de este modo políticas de financiamiento.

Los análisis de aspectos financieros es sin duda el punto de mayor interés para la presupuestación, ya que con anterioridad analizamos y definimos los recursos y parte monetaria de los costos del proyecto, es entonces aquí donde se calcularán los requerimientos de recursos financieros y los aspectos contables para la operación adecuada del proyecto de inversión, mostrando en ellos la vida útil y las necesidades específicas de este tipo de información.

Por lo general se acepta la existencia de diversos grupos de información financiera generada para lograr:

1. Presupuestar las inversiones: Considerando los terrenos, la obra (edificio, construcciones, ingeniería básica y detallada), la maquinaria y equipo productivo, el equipo de oficina, de transporte, equipos auxiliares y servicios auxiliares e imprevistos.
2. Inversiones diferidas: Donde se elaboran estudios previos e investigaciones, proyecto final, organización de la empresa, se revisan las concesiones y permisos así como las posibles patentes, marcas y técnicas, se calculan los intereses

durante el periodo de duración del proyecto, se considera la ingeniería, supervisión y administración de instalaciones y la producción.

3. Capital de trabajo: Se determina por la suma del valor de:

☛ *Inventario de materia prima*.- Este se forma por: La capacidad de operación de la planta, la diversidad de fuentes de suministro así como los periodos requeridos, la disponibilidad y características de materia prima y la capacidad de producción por parte de los proveedores, los volúmenes mínimos de adquisición, los costos de almacenamiento y estacionalidad de la materia prima.

☛ *Inventario de productos en proceso*.- Considera el tiempo de elaboración requerido por unidades, el volumen de producción, las materias primas e insumos que requeridos para la elaboración de productos y los costos unitarios de la materia prima e insumos.

☛ *Inventario de productos terminados*.- Considera fluctuaciones en el nivel de ventas, las características de los productos, los costos de almacenamiento, de producción, las capacidades de productos, de producción y financiera de la empresa.

4. Efectivo en Caja: Utilizado generalmente para el pago de sueldos y salarios, o para cubrir gastos menores o imprevistos.

5. Cartera de Negocios: Referida a las cuentas por cobrar de la futura empresa, así como sus clientes.

PARA LA REALIZACIÓN DE PRESUPUESTOS ES NECESARIO CONOCER Y DETERMINAR LOS COSTOS Y GASTOS QUE INTERVIENEN EN EL EJERCICIO DEL PROYECTO:

☒ **COSTO**: Es el gasto que se realiza para llevar a cabo actividades productivas de la empresa.

* *Costos de Transformación.*- Están formados por todos los egresos realizados para producir una mercancía o bien.

* *Costos de Fabricación.*- Son todos los gastos aplicados que se ocasionan por la existencia y operación de una fábrica exceptuando la compra de materiales y la fuerza de trabajo directa.

* *Costos Sociales.*- Son los que se la sociedad debe pagar para mantener el funcionamiento de las empresas.

**Costos de Oportunidad.*- Son aquellos en los que dejamos por perdida una opción por producir otra.

* *Costos Unitarios.*- Generados para crear una unidad, se integran por los costos proporcionales de materias primas, de mano de obra y costos indirectos o generales de fabricación.

Es un factor básico para determinar el valor de cada unidad en un inventario.

* *Costo de Venta:* Es acorde al tamaño de la empresa-giro.

* *Costos Financieros:* Intereses.

* *Costos de Administración y Ventas.*

* *Costos Marginales*: Es un gasto adicional que ocurre cuando se produce una unidad extra

* *Costo Estándar*: Es un costo predeterminado, que sirve como medio de control del proceso productivo y de los costos en que se incurre, para tener una idea de lo que se va a gastar.

* *Costo de pedido*: Es la suma de todos los gastos anuales inherente al abastecimiento de materias primas y materiales entre el número de pedidos de compra del año.

* *Costo de Almacenamiento*: Se expresa como un porcentaje del promedio del valor del inventario, incluye gastos de caja, así como costos intangibles pero reales como lo son:

** Intereses sobre el capital invertido en las existencias.

** El valor del espacio ocupado por los almacenes en relación con el valor del espacio total de la planta.

** Sueldos y prestaciones del personal que interviene en las zonas de recibo, almacenamiento y de empaque.

** El costo de las primas de seguros por el local y el valor de existencias.

** El costo de depreciación de las instalaciones de los equipos de almacenamiento y movimiento de materiales.

** El costo por mermas y obsolescencia.

** Mantenimiento de instalaciones y otros gastos.

* *Costo de mantenimiento en inventario*: Varía según el volumen almacenado y el costo unitario del material o producto.

FUNCIONAMIENTO DE LA ADMINISTRACIÓN DE COSTOS:

1. Nos proporcionan información veraz y oportuna, para que exista un buen funcionamiento.
2. Hay un sistema centralizado de control de costos. Por lo cual pocas personas tienen control de costos, están capacitados para decidir cuanto comprar o vender.
3. Se pueden tomar decisiones adecuadas con base al análisis de costo/beneficio.
4. Se conoce de manera versátil la relación costo/ganancia. La gente al mando debe hacer combinaciones y propuestas para ver cual es la mejor de ellas, y hacer poder visualizar en que factores invertimos más y que nos cuesta más.

■ **GASTO:** Erogación o salida de dinero, pago efectuado o por efectuar que la empresa tiene que realizar para llevar a cabo sus operaciones, aunque no haya salida de dinero inmediatamente.

* *Gastos Financieros.*- Se realizan antes de que la empresa empiece a funcionar, y cuando ya esta funcionando, son el conjunto de egresos para cubrir el financiamiento de la empresa. (Ejemplo: créditos, pasivos, amortizaciones, etc.).

* *Gastos Administrativos.*- Son los que hacen posible el proceso de organización de los factores de una unidad de producción. (Ejemplo: gastos de oficina).

* *Gastos de Distribución.*- Son los que se realizan para que los bienes y servicios de la empresa sean colocados por esta y estén al alcance del consumidor.

ENTORNO Y PANORAMA GENERAL DEL ANÁLISIS Y EVALUACIÓN FINANCIERA:

1) **ESTUDIO ADMINISTRATIVO**: Encargado de la organización del recurso humano y general de la empresa.

2) **ESTUDIO DEL MARCO JURÍDICO Y FISCAL**:

a. **Legislación Mercantil**.- se considera la forma de constitución, contratación, registros en Dependencias Públicas, Legislaciones ambientales, en materia de seguridad industrial y otras.

b. **Legislación Fiscal**.- Código fiscal, Leyes (ISR, IMPAC, IVA, Seguro Social, Código Fiscal de la Federación, Ley de Ingresos, Ley de Egresos, etc).

ANÁLISIS FINANCIERO: El análisis financiero es el estudio de elementos que integran los estados financieros con el propósito de diagnosticar la situación financiera de la empresa.

* **ESTADOS FINANCIEROS**: Son documentos contables que muestran la situación a una fecha determinada, o bien los movimientos efectuados en un período, en los cuales se consignan datos valuados en unidades monetarias, referentes a la obtención y aplicación de los recursos materiales; entre los más importantes se encuentran: el Estado de Situación Financiera, Estado de Resultados, Estado de Variaciones en el Capital Contable y Estado de Cambios en la Posición Financiera. (BARANDIARAN, 1988:368).

**** Estados Financieros Estáticos:** Son aquellos que no muestran un cambio constante en sus cifras, como son: el Estado de Situación Financiera y el Estado de Variaciones en el Capital Contable.

**** Estados Financieros Dinámicos:** Son aquellos que muestran un cambio constante en sus cifras; como son: el Estado de Resultados y el Estado de Cambios en la Posición Financiera.

1. Estado de Situación Financiera: Es el Estado Financiero que muestra los resultados en una fecha determinada.

2. Estado de Resultados: Documento que nos muestra los resultados en un periodo determinado. (Ingresos y Egresos).

3. Estado de Variaciones en el Capital Contable: Documento en que el inversionista visualiza la evolución en su inversión para ver si es rentable o no.

4. Estado de Cambios en la Posición Financiera: Muestra los incrementos o disminuciones en el Activo Pasivo y Capital; para ver en que fueron invertidos los recursos.

■ **Activo:** Es el conjunto o segmento cuantificable de los beneficios económicos futuros fundamentales esperados y controlados por una entidad, representados por efectivo, derechos, bienes o servicios, como

consecuencia de transacciones pasadas o eventos ocurridos. Se clasifica de acuerdo a su disponibilidad y posibilidad de convertirse en efectivo.

Activo Circulante: Recursos de la empresa para poder allegarse a ingresos (disponibilidad menor de un año),

Activo no Circulante: Recursos que se tienen para el uso y giro del negocio, no se obtienen con el fin de venderlos su disponibilidad es mayor de un año.

■ **Pasivo:** Obligaciones contraídas cuyo vencimiento puede ser a corto (no excede de un año) o a largo plazo (mayor a un año).

■ **Capital:** Es el patrimonio de los socios en dinero o bienes y los resultados de su operación, son bienes que nos aseguran el futuro.

Capital Social: Es lo que se comprometieron los socios a aportar a favor de su participación en la entidad.

Capital Contribuido: Es el Capital Social , aportaciones para futuros aumentos de capital, donaciones, etc.

Capital Ganado: Son las utilidades del ejercicio o retenidas, las reservas legales o pendientes de aplicar, etc.(Déficit: pérdidas del ejercicio, o acumuladas de ejercicios anteriores).

TÉCNICAS DE ANÁLISIS DE DATOS Y EVALUACIÓN FINANCIERA:

1. PUNTO DE EQUILIBRIO.- Relación entre los costos fijos y los costos variables para ver beneficios.

PE= Costos fijos totales/ Costos variables totales. *Esto es igual al volumen de ventas requeridas.

2. PORCIENTOS INTEGRALES.- Es desmembrar un Estado Financiero en porcentajes o partes proporcionales hasta sumar un cien por ciento, con una cifra base y una parcial.

3. RAZONES FINANCIERAS: Se denominan a las interrelaciones que existen entre los diversos rubros de Estados Financieros para determinar índices, días o veces que indican la Situación Financieras de un periodo. A cada relación se le denomina razón y se interpreta de acuerdo al indicador mismo.

No están relacionadas directamente con el análisis de la rentabilidad económica, sino con la situación financiera de la empresa.

■ **Razones de liquidez:** Miden la capacidad de la organización para cumplir con sus obligaciones a corto plazo:

***Liquidez:** Es la capacidad de solventar gastos.

a) Tasa Circulante: $\text{ACTIVO CIRCULANTE} / \text{PASIVO CIRCULANTE}$.

Esta indica la disponibilidad o facilidad de conversión de bienes a efectivo en corto plazo para solucionar compromisos.

b) Prueba del ácido: Mide la capacidad de pago de obligaciones a corto plazo sin recurrir a la venta de inventarios.

$\text{TPA} = \text{ACTIVOS CIRCULANTES} - \text{INVENTARIO} / \text{PASIVO CIRCULANTE}$.

▣ Tasas de apalancamiento: Miden el grado de financiamiento por medio de la deuda (Indica la proporción del activo total financiado por los acreedores).

▣ Tasas de actividad: Miden la efectividad de la actividad empresarial considerando los orígenes de los medios de acción.

▣ **Tasas de rentabilidad:** Estas revelan la efectividad de la forma de administración que lleva la empresa.

**Rentabilidad:* Son los excedentes entre todos los gastos y costos.

4. **PROMEDIOS MÓVILES:** Son un método estadístico que determinan el promedio de una serie de datos para pronosticar el comportamiento futuro.

5. **FLUJO DE EFECTIVO O PRESUPUESTO FINANCIERO:** Herramienta útil para ver si es o no factible, tiene liquidez y soporte nuestro negocio, muestran cambios en la situación financiera.

* **Liquidez:** Mide la capacidad de pago en el corto plazo.

TÉCNICAS DE VALUACIÓN DEL PRESUPUESTO DE CAPITAL

Métodos que toman en cuenta el dinero a través del tiempo:

A) PERIODO DE RECUPERACIÓN DESCONTADO: Método aplicable a proyectos cuya preferencia es de liquidez mas que de rentabilidad.

En periodos o épocas de inflación elevada, éste debe usarse deflactando las cifras (eliminando el impacto inflacionario), para considerar solo los valores al mismo poder adquisitivo.

B) PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN: Por medio de éste, se evalúa la rentabilidad de un proyecto mas que la liquidez, el resultado nos indica el numero de periodos necesarios para recuperar la inversión, para así poder jerarquizar el proyecto desde el punto de vista de liquidez.

C) VALOR PRESENTE NETO: Es el valor monetario que resulta de disminuir la suma de los flujos a la inversión.

El cálculo del VPN debe seguir los pasos:

- * Determinar y ordenar los ingresos y egresos que se obtienen en el estado de resultados o en de origen y aplicación de recursos.
- * Escoger una tasa porcentual de rentabilidad deseada.
- * Actualizar ingresos y egresos (considerando la inflación).

El objetivo del valor presente neto, es traer en el tiempo el dinero, considerando que valor tendrá al momento.

Una vez determinados los ingresos, se le disminuyen los egresos o inversión, si la diferencia es positiva, se acepta el proyecto, si no, se rechaza

D) TASA INTERNA DE RENDIMIENTO: Es la tasa que iguala la suma de flujos que se le disminuyen a la inversión.

También conocida como tasa interna de retorno (interés o descuento), donde el valor presente de los ingresos de un proyecto es igual al valor presente de los egresos.

Es la tasa efectiva a la cual trabaja un proyecto de inversión.

CONCLUSIONES

Al estudiar la estructura básica para la elaboración de un proyecto de inversión, se pueden eliminar esfuerzos inútiles por desconocimiento de la forma específica en que éstos son formados.

Es imprescindible que en la actualidad se tomen decisiones con bases fijas y reales, ya que la competitividad tanto de empresas como personas esta día a día a la expectativa de cualquier cambio que se de en su entorno, hace falta estar en constante actualización e innovación de servicios y productos que logren satisfacer o crear nuevas necesidades del ser humano.

Hoy en día las Empresas están tomando conciencia de lo importante que es el Factor Humano (Recurso Humano), y se han dado cambios radicales en la valorización del mismo, por lo cual, ya no basta el considerar a la tecnología el recurso directo a la competitividad como empresa (Factor Tecnología), ni tampoco se asegura el futuro-la obtención de ingresos por actividades o servicios prestados, por ello, los proyectos de inversión son la guía directa y segura para la toma de decisiones, ya que en ellos se estudian las necesidades de las personas, los gustos y preferencias, se tiene un objetivo y se dirige todo hacia el cumplimiento del mismo, se consideran aspectos monetarios ya sea de intereses personales o financieros, se contemplan las regulaciones o normatividades legales, se estudian los posibles puntos de

localización del negocio, así como su distribución, tipo de recursos materiales necesarios, posibilidades de éxito, factibilidad y rentabilidad entre otras cosas.

Ya no basta tener la idea de algo y realizarlo "Ponerlo a prueba", la seguridad ante un riesgo se refleja en la toma de decisiones con bases, éstas pueden ser estadísticas, por medio de recopilación de información, pruebas, métodos o procedimientos a seguir, todo en relación al objetivo a satisfacer, para así convertir la idea a un concepto y ponerlo en marcha.

Es la realidad mundial la que exige éste tipo de planeación y estudio, pues todo cambio genera consecuencias radicales en las personas, negocios y empresas.

NOMBRE DEL PROYECTO: " PILLITO'S CLUB "

OBJETIVO DEL PROYECTO:

Crear un centro recreativo en la Ciudad de Uruapan, Michoacán, para la sana diversión de los niños de 3 a 11 años de edad, brindando un ambiente agradable y sano tanto a padres como a hijos cuya economía es de tipo media-baja, en un periodo de 6 meses.

JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO:

En la Ciudad de Uruapan, Michoacán se ha visualizado un crecimiento de la población acelerado, dando como consecuencia el incremento de menores, lo cual muestra una posibilidad de brindar un servicio productivo que cumpla con el bienestar social y de oportunidad a las personas o familias con recursos medios o escasos de obtener un servicio útil para fomentar la unidad familiar sana.

El propósito a cumplir al instalar este tipo de centro recreativo es brindar un servicio de calidad para las personas que no tiene la facilidad de cubrir sus necesidades sociales por la limitante del ingreso percibido , así mismo es de vital importancia el proteger el crecimiento de los menores evitando que se desarrollen prácticas poco sanas para así asegurar que éstos tengan un crecimiento tanto corporal como emocional saludable.

HIPÓTESIS:

" El crecimiento corporal y emocional saludable en menores de 11 años es la base principal para su desarrollo y se complementa con la unidad familiar".

METODOLOGÍA:

Éste proyecto se lleva acabo con el uso de la técnica de recopilación (cuestionario), y por medio del uso de fuentes de información documentales, para el desarrollo efectivo del mismo.

IDENTIFICACIÓN DEL SERVICIO:

El centro recreativo " *PILLITO'S CLUB* " contará con instalaciones adecuadas para brindar:

- Comodidad.
- Seguridad.
- Calidad en el servicio.
- Diversión sana y entretenimiento.
- Aprendizaje.
- Ambiente cordial y de convivencia familiar.

Todo lo necesario para fomentar un espíritu y cultura dirigida al éxito durante la primera etapa del crecimiento de infantes.

ESTUDIO DE MERCADO

Por medio del estudio de mercado se logra determinar y cuantificar la demanda, oferta y las posibilidades de penetración en el mercado, analizando las alternativas de precios para estudiar la mejor forma de comercializar.

Éste estudio tiene como objetivo: la verificación de la existencia de una necesidad en el mercado, la determinación de la posibilidad de mejores servicios o productos en el mercado, la medición del riesgo de aceptación o rechazo y la fijación de precios adecuados para iniciar el proceso de comercialización de un producto o servicio.

Dentro del estudio de mercado intervienen los conceptos siguientes: El mercado, la demanda, la oferta, el precio y los canales de distribución.

Así considerando todos los factores que intervienen e interactúan en el mercado y su estudio, se puede buscar y recopilar información adecuada a las necesidades del proyecto elegido.

Se inicia la parte práctica del proyecto "PILLITO'S CLUB", dentro de la cual, se visualiza de manera mas adecuada la aplicación de éste tipo de estudio, el cual es indispensable en el desarrollo de un proyecto de inversión.

a. DELIMITACIÓN GEOGRÁFICA:

- Colonia Casa del niño
- Cupatitzio
- Jicalan
- Jucutacato
- San Juan Nuevo

b. SEGMENTACIÓN DEL MERCADO:

- Familias de clase media-baja, con niños de 3 a 11 años de edad.

La técnica de recopilación de datos utilizada para conocer la viabilidad del proyecto fue la encuesta.

DETERMINACIÓN DE LA MUESTRA REPRESENTATIVA

$$n = \frac{Z^2 (p)(q)}{e^2} \qquad n = \frac{(1.96)^2 (.50) (.50)}{(.10)^2} = 96$$

Donde:

n= número de personas a encuestar en estudios generales.

Z= valor de 2 niveles en el nivel de confianza.

(p)(q)= proporción de respuestas favorables y desfavorables.

e= margen de error.

La muestra determinada fue de 96 niños y familias, sin embargo se dejó un margen de 4 personas para realizar el estudio de una manera más representativa.

JUSTIFICACIÓN DEL CUESTIONARIO

Este tipo de técnica de recopilación de datos, es útil como guía indispensable para obtener datos reales y útiles para desarrollar una idea acorde a las necesidades de la gente, visualizando la factibilidad o el grado de aceptación de nuestro proyecto, para proseguir con los estudios complementarios de un proyecto de inversión.

Se considero una muestra de 100 niños y familias, y se diseño un cuestionario de 10 preguntas cuyo contenido era para conocer: la aceptación de la apertura de un centro de diversiones con juegos inflables y metálicos, además de determinar asistencia mensual, posibles clientes, preferencia de ubicación y precio de entrada.

"CUESTIONARIO"

1. ¿Consideras que existen lugares de entretenimiento de sana diversión para niños de 1 a 11 años, accesibles a tu nivel de ingresos?

SI

NO

2. ¿Cuáles centros o lugares de diversiones para niños conoces?

3. ¿Has tenido acceso a ellos?

SI

NO

PORQUE:

4. ¿A qué tipo de gente (sector económico) están dirigidos estos parques-lugares y por qué lo consideras así?

5. ¿Te gustaría que se abriera un centro recreativo-diversiones?

SI

NO

6. ¿En qué lugar-ubicación?

- CASA DEL NIÑO.

- JICALAN.

- JUCUTACATO.

- SAN. JUAN NUEVO.

7. ¿Cuáles son tus expectativas del lugar?

8. ¿Cuál sería el precio de entrada mas allegado a tus posibilidades?

* \$ 5.00

* \$ 10.00

* \$ 12.00

9. ¿Cuántas veces asistirías al mes?

- 3 veces

- 4 veces

- 5 veces

10. ¿Qué tipo de juegos te gustaría que tuviera este centro recreativo?

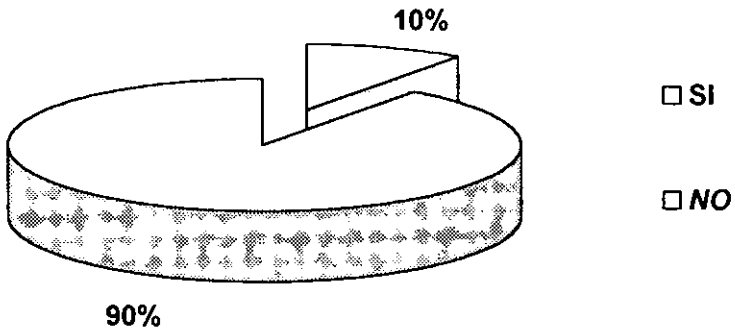
* Juegos inflables

* Juegos Mecánicos

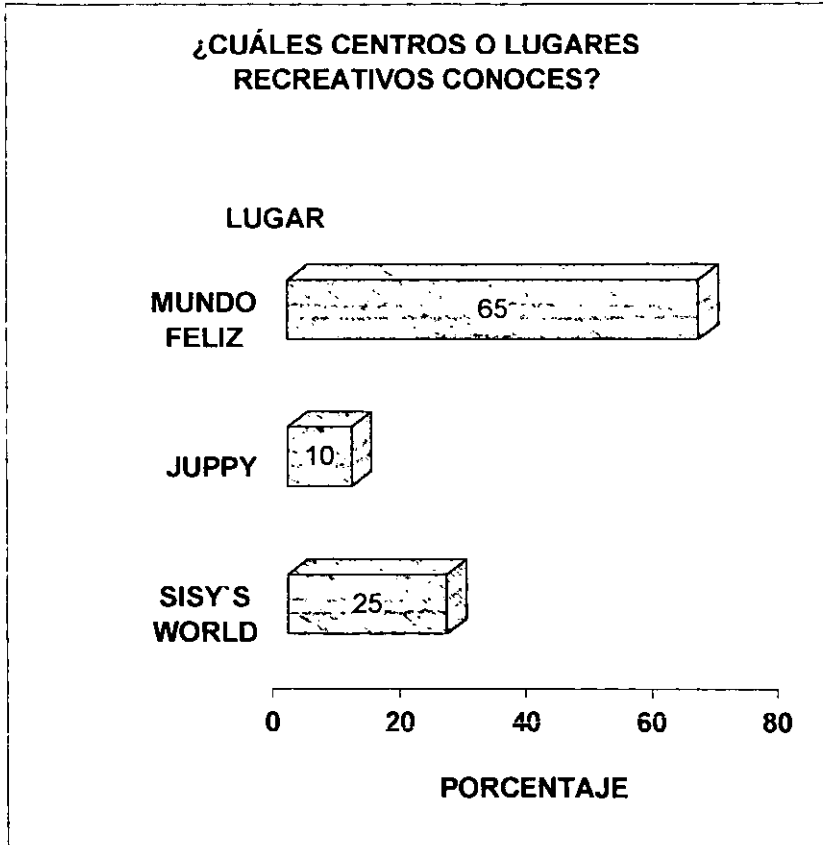
* Juegos fijos/metal

PREGUNTA 1

¿ CONSIDERAS QUÉ EXISTEN LUGARES DE ENTRETENIMIENTO DE SANA DIVERSIÓN PARA NIÑOS DE 1 A 11 AÑOS, ACCESIBLES A TU NIVEL DE INGRESOS?

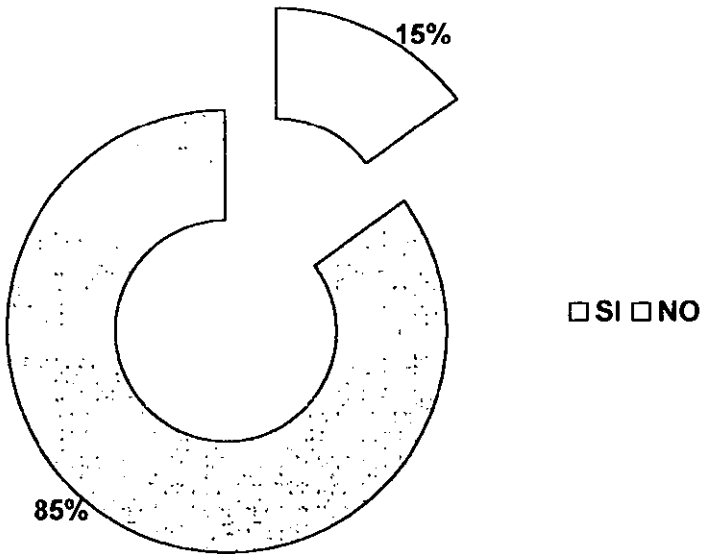


PREGUNTA 2

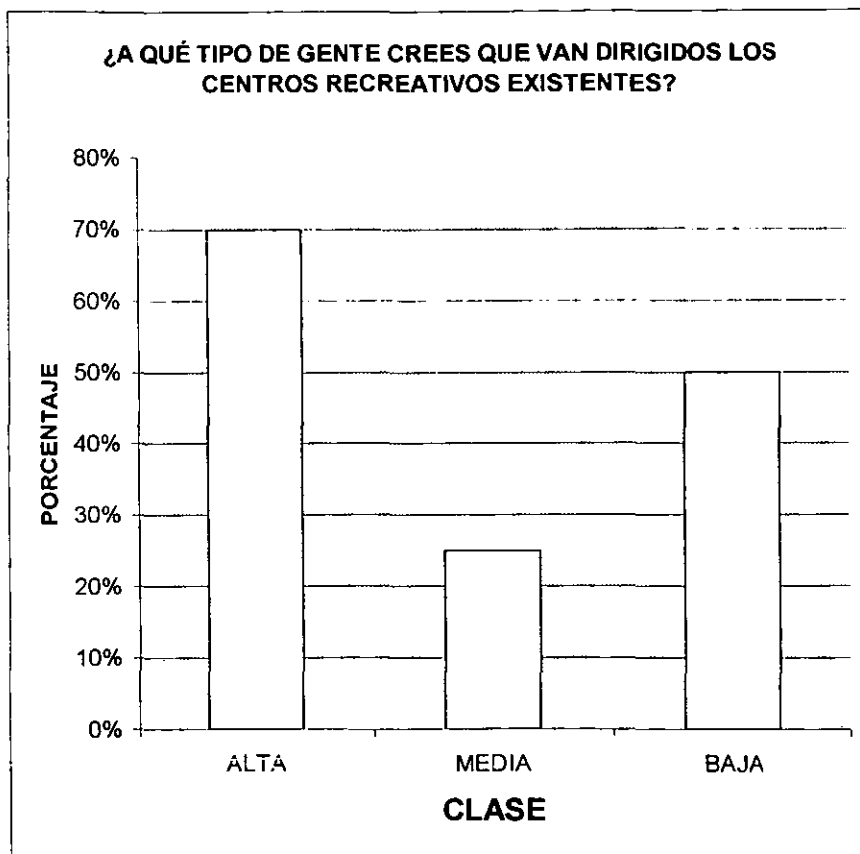


PREGUNTA 3

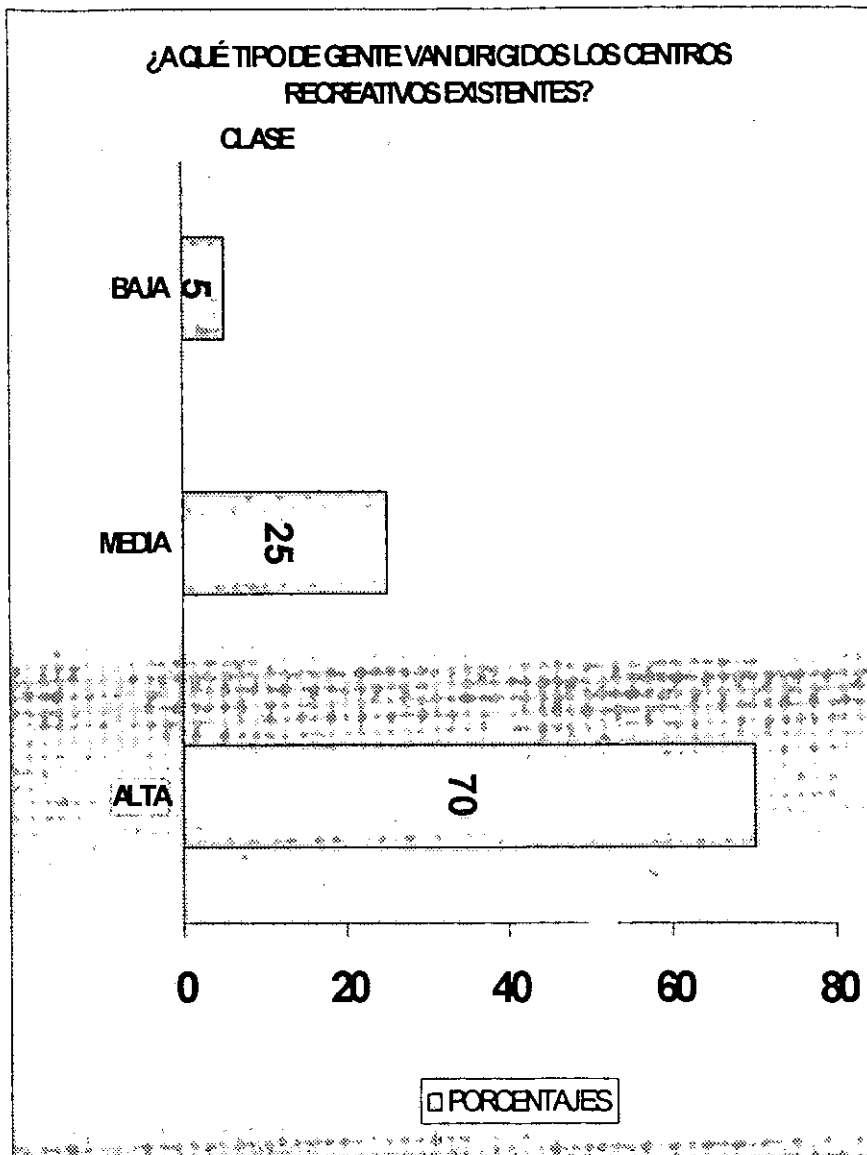
¿HAS TENIDO ACCESO A ELLOS?



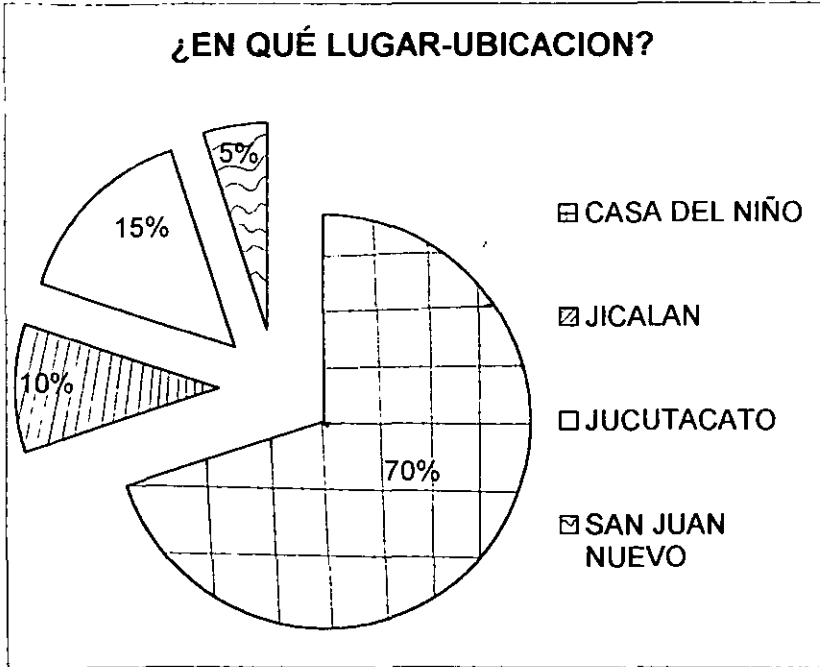
PREGUNTA 4



PREGUNTA 5

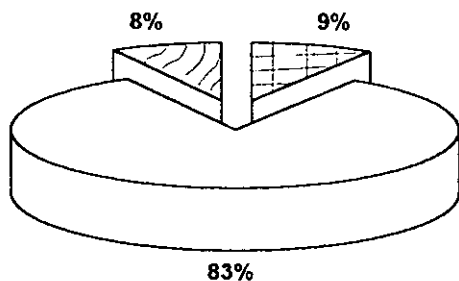


PREGUNTA 6



PREGUNTA 7

¿CUÁLES SON SUS EXPECTATIVAS DEL LUGAR?



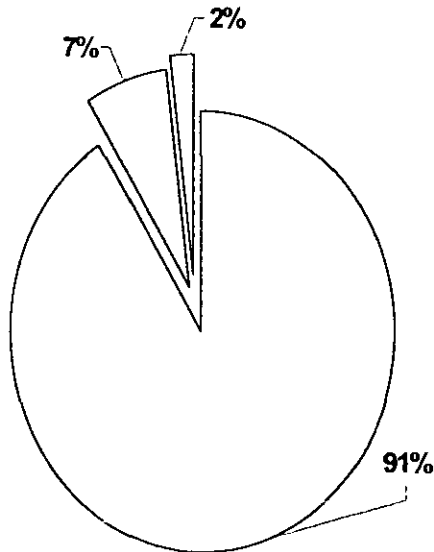
LUGAR DE ENTRETENIMIENTO DE CONVIVENCIA FAMILIAR

SANA DIVERSIÓN A BAJO COSTO

ESPACIOS AMPLIOS Y SEGUROS

PREGUNTA 8

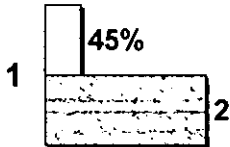
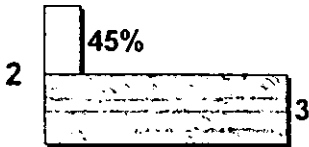
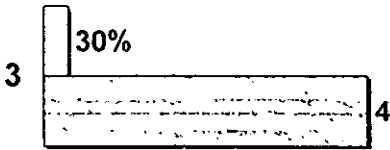
¿CUÁL SERIA EL PRECIO DE ENTRADA MAS ALLEGADO A SUS POSIBILIDADES?



El 91% de las personas encuestadas considera un precio adecuado a sus necesidades el \$5.00, el 7% un precio de \$10.00 y el 2% un precio de \$12.00.

PREGUNTA 9

¿CUÁNTAS VECES ASISTIRIAS AL MES?

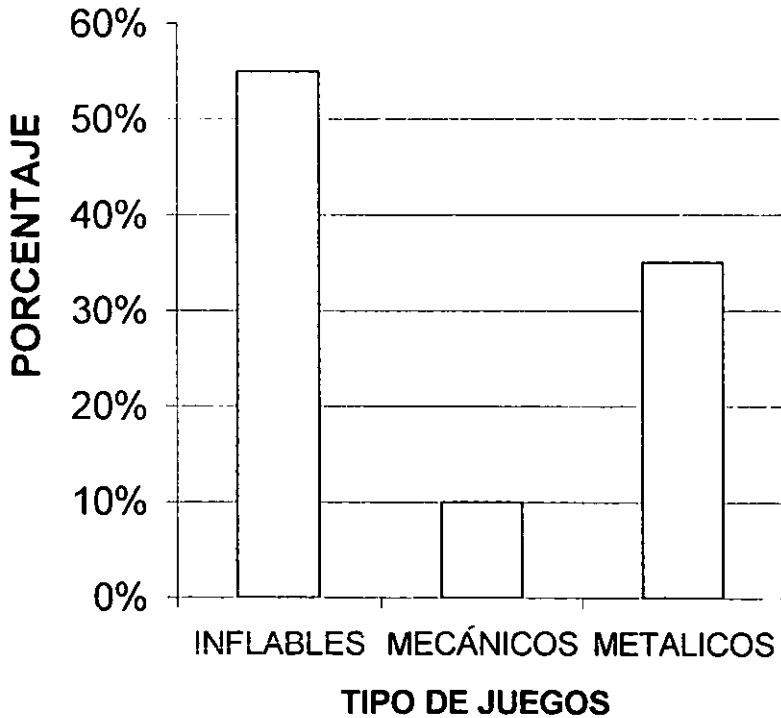


□ PORCENTAJE

▣ ASISTENCIA X MES

PREGUNTA 10

**¿QUÉ TIPOS DE JUEGOS TE GUSTARÍA QUE
EXISTIERAN EN ESTE CENTRO RECREATIVO?**



c. CONCLUSIONES DE GUSTOS Y PREFERENCIAS DEL CONSUMIDOR:

- Es importante el tener acceso a un lugar agradable, con bajo costo, que cuente con seguridad, que brinde beneficios saludables, diversión, recreación y entretenimiento sano a los pequeños y familias, sobre todo que ayude a fomentar la unidad de las mismas.

- Al recopilar datos acerca de los gustos y preferencias de las personas que forman parte de este segmento, se visualizó la aceptación inmediata de llevar a la práctica la idea de implantar este proyecto, por las siguientes razones:

1. Es importante para los padres de familia el contar con lugares o centros de entretenimiento para que sus hijos se diviertan y desarrollen todas sus inquietudes.
2. A los sectores económicos de clase media-baja se les considera por lo general poco importantes como medio de captación de volúmenes altos de utilidades/ingresos.
3. El tipo de gente analizada busca tener acceso a centros sociales de diversión sana a bajos costos.
4. En su mayoría los niños (as) prefieren los juegos inflables y típicos de metal, espacios amplios para sentir libertad al manifestar sus inquietudes, les gusta

convivir con otros niños de su misma o similar edad, y desean vivir divertidamente sus tiempos libres.

d. COMPETENCIA:

- Los centros recreativos actuales son dirigidos al sector de clase media-alta,, lo cual es considerado como poco competitivo por el segmento a atacar, sin embargo los centros recreativos similares existentes son:

NOMBRE DEL CENTRO RECREATIVO	DIRECCIÓN
1. Mundo Feliz	Juan Ayala # 19
2. Yupi	Av. Latinoamericana
3. Sisy's World	Tlaxcala Esq. Bruselas s/n
4. Mini Gym	Galeana Esq. Av Latinoamericana s/n

e. COMENTARIOS SOBRE EL GRADO EN QUE AFECTA LA COMPETENCIA:

Los diversos centros recreativos no representan una competencia directa, por el tipo de sector que atacan, ya que muchas familias Uruapences o de los alrededores no tienen una economía sólida y sus posibilidades están fuera del alcance de estos centros recreativos.

El principal objetivo de este proyecto es atacar el segmento de familias populares con recursos medios y bajos, brindándoles la oportunidad de diversión y recreación sana a un bajo costo.

Por lo cual, a pesar de que ya existan lugares similares, los precios asignados no son tan fáciles de pagar para todos los sectores económicos de nuestra región.

f. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA Y COMPARACIÓN CON LO QUE BRINDARÁ

“PILLITO’S CLUB”

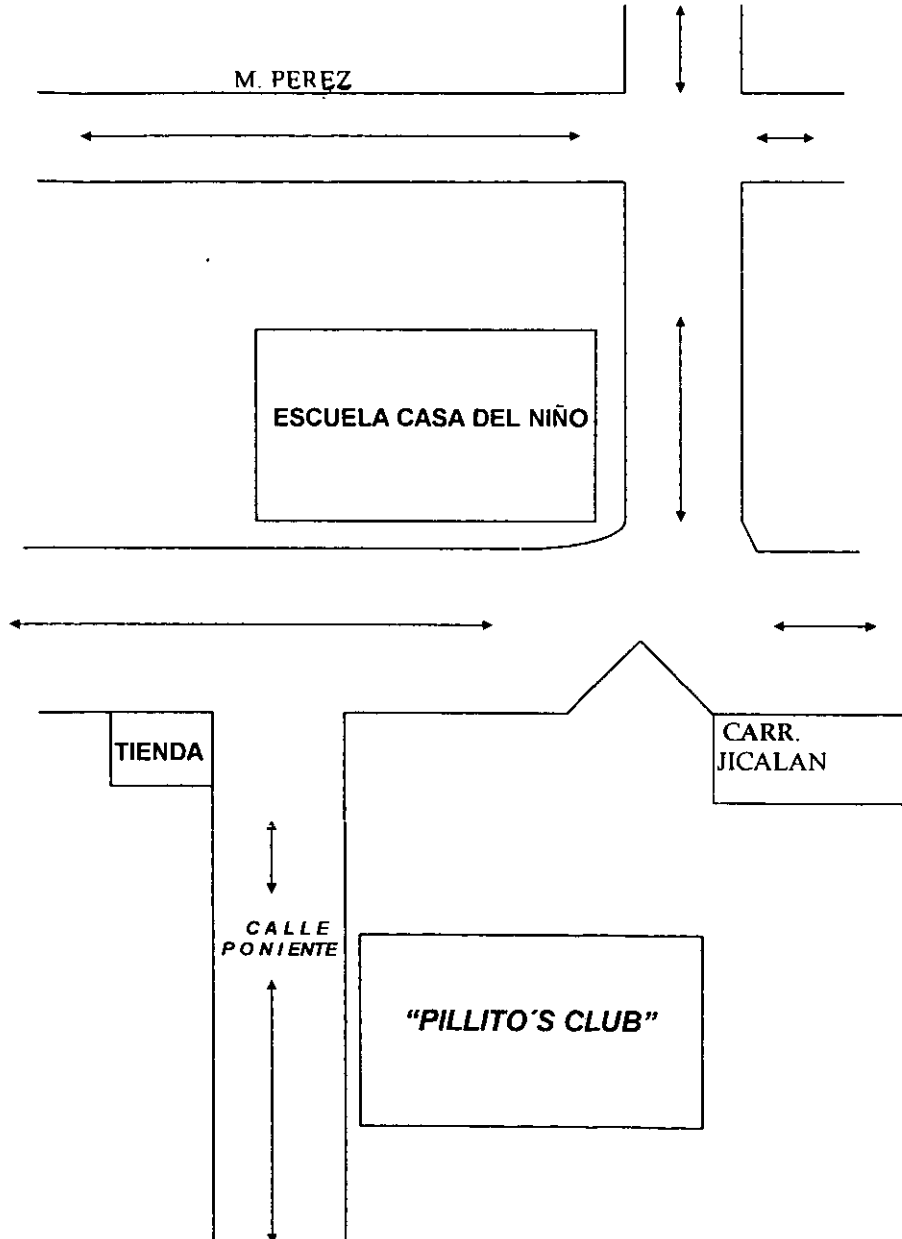
<p>POSIBLE COMPETENCIA</p> <p>FORTALEZAS / DEBILIDADES</p>	<p>“PILLITO’S CLUB”</p> <p>FORTALEZAS / DEBILIDADES</p>
<p>No se considera el nivel socioeconómico mas predominante en la población, por lo cual dejan un nicho de mercado sin satisfacer.</p>	<p>Dirigido al nivel social de clase media-baja, y en la actualidad, es el nivel económico de mayor volumen existente en la población de Uruapan Mich.</p>
<p>Su ambiente o área de trabajo cuenta con menor dimensión, lo cual limita a los menores al desahogo de sus inquietudes.</p>	<p>Ambiente sano, de carácter recreativo, con amplias dimensiones, para brindar la libertad a nuestros clientes.</p>
<p>Las áreas de juegos están divididas, sin embargo, se encuentran muy juntas, por las dimensiones del terreno.</p>	<p>El área de juegos está dividida acorde a las edades de los menores, lo cual disminuye el riesgo de accidentes.</p>
<p>No todos los lugares similares tienen un control adecuado y seguro para el control de ingreso o salida de los menores de las instalaciones, aunque el prestigio que brindan es mayor por el nivel socioeconómico que satisfacen.</p>	<p>El acceso de menores al club representa una responsabilidad para el mismo, sin embargo, se tendrá puerta para ingreso al club y acceso diferente al área de juegos y al área de ciclismo, ambas áreas con visibilidad a la puerta de acceso principal.</p>
<p>El precio de entrada 50% al lugar de juegos, es mas alto que el ofrecido.</p>	<p>El precio de entrada manejado es mas económico que el de la posible competencia.</p>
<p>Juegos inflables comunes a los de otros negocios.</p>	<p>Juegos que cubren las expectativas de los clientes, seguros y con mantenimiento diario de los mismos, así como de las instalaciones del lugar.</p>
<p>Cuentan con área de cafetería, iluminación adecuada e instalaciones limpias.</p>	<p>Instalaciones limpias, iluminación adecuada, Calidad en el Servicio.(No cuenta con área de cafetería).</p>

ESTUDIO TÉCNICO

g. LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA.

* *Macrolocalización:* Uruapan, Mich.

* *Ubicación:* Calle Poniente s/n Col. Casa del Niño. Uruapan, Mich.



* Beneficio de la ubicación del proyecto en el lugar: No existe un negocio de este tipo en esa zona, está ubicado en el área precisa de aplicación, ya que se determinó la existencia de el sector económico a captar como clientes potenciales.

Se tiene la facilidad de transporte por la existencia de rutas de camiones afines y cercanas a la ubicación del negocio.

* Actitud de la Comunidad: Aceptación inmediata y gusto por tratar de fomentar el interés por éste sector económico.

h. INGENIERÍA DE LA PLANTA:

Dimensiones del terreno: 3000 metros (3 hectáreas)

Espacio físico requerido: 1500 metros.

Condiciones actuales del terreno: Esta bardeado, cuenta con instalaciones eléctricas y toma de agua.

*Para el desarrollo de éste proyecto es necesario:

** Nivelar y aplanar el área.

** Cimentar.

**Colocar castillos para poder techar con laminas de aluminio.

**Acondicionar los servicios sanitarios.

**Adaptar las instalaciones eléctricas a las necesidades del área, de tal forma que exista una óptima iluminación en el área.

**Instalar los juegos en segmentos específicos.

NOTA: Los proveedores de juegos son de la región de Celaya, Guanajuato "Games U.S".

ESTUDIO FINANCIERO

El proyecto de inversión es denominado *"PILLITO'S CLUB"*, el cual será creado con la finalidad de brindar un espacio de recreación y sana diversión a niños menores a 12 años de edad, así como a sus familias, fomentando así la unidad de las mismas.

Este club de diversiones infantiles, se ubicará en la Colonia Casa del niño, en un terreno de 1500 metros, para iniciar operaciones, éste terreno tendrá que ser acondicionado, para poder brindar un servicio seguro y cómodo a todos sus clientes y visitantes, para lo cual es necesario:

1. Realizar la cotización general de todos los elementos indispensables para el acondicionamiento, los cuales se denominan: Gastos de Instalación, así, se mencionan a continuación las actividades siguientes:

- **Limpieza del Terreno:** El terreno está actualmente deshabitado, no cuenta con ningún tipo de mantenimiento, por lo tanto cuenta con áreas verdes tales como: árboles, pasto, hierbas y algunas plantas, por ello es indispensable una limpieza inicial para poder realizar las adecuaciones de pisos, cimientos, techado, acomodo de los juegos, etc.
- **Aplanado:** Después de la limpieza del área, deberá nivelarse y aplanarse la superficie para proseguir con la cimentación del terreno (Este se realizará con base a cálculos adecuados y planeaciones proyectadas para tener la estructura-base de plataforma acorde al tipo de nave o techado a realizar).
- **Pavimentación:** Esta es para formalidad y seguridad de las instalaciones del lugar.

- **Techado:** Base para protección del área e intemperie (contra lluvia, etc).
- **Acondicionamiento de Sanitarios:** Estos son una parte relevante para brindar un servicio que logre cubrir necesidades primarios de nuestros clientes y visitantes.
- **Acondicionamiento de Instalaciones Eléctricas:** Son para dar iluminación al área, así mismo para poder realizar las conexiones de cada una de las bombas-motores de los juegos inflables.
- **Pintura del Negocio:** Es básico contar con colores que logren crear e identificar con facilidad la imagen del negocio, el pintar un local es una manera de presentación del mismo, así como la creación de un ambiente sano y agradable a primera instancia.
- **Permisos y Trámites:** legalmente es indispensable obtener previa autorización de organismos controladores de establecimientos, es una manera de formalizar la apertura de un negocio, en éste caso, la autorización correspondiente es obtenida a través de un registro y permiso otorgado por SECOFI (Secretaria de Comercio y fomento Industrial).

Todo gasto de instalación tiene por consecuencia un desgaste periódico del mismo, el cual se refleja en el concepto "Amortización", y en el proyecto citado, será valorado en un 5%, para brindarle un efecto real y acorde a leyes de regulación.

NOTA: Los datos mencionados se pueden reflejar en la siguiente tabla.

"PILLITO'S CLUB"
PROGRAMA DE GASTOS Y COMPRAS 2001.

GASTOS DE INSTALACIÓN:			
Limpieza del terreno	\$	5,000	
Aplanado		15,000	
Pavimento		40,000	
Cimientos		12,000	
Techado		65,000	
Acond. de sanitarios		4,000	
Acond. de l.eléctrica		5,000	
Pintura del Negocio (M.O)		10,000	
Permisos y trámites		2,500	
Valor del local:			\$ 158,500
Amort. de Gtos.Instalación	\$	79,250	
Actualización de Amort.		99,063	

Al inicio operaciones, "PILLITO'S CLUB" contará con el equipo suficiente para comenzar sus actividades brindando el servicio ofrecido.

Es así que se contará inicialmente con los siguientes Activos:

1. Equipo de computo.- Para el registro de entradas y salidas de dinero, así como para la elaboración de formas o folletos publicitarios del negocio.

Con base a éste activo, se llevará un control de todas las operaciones del negocio, en él, se manejarán programas especiales para diversos registros, ya sea para facturar o cobrar entradas a las instalaciones.

Contablemente a un activo de éste tipo se le aplica una tasa de depreciación de 30% anualmente.

Y para efectos de inflación se la aplicará a todo el ejercicio proyectado una tasa del 25%. (Como actualización del valor histórico).

2. Juegos Inflables y de metal-comunes: Se tendrá que adquirir el equipo necesario para brindar la diversión a los infantes, es por ello que los juegos inflables y de metal (Columpios, resbaladilla, etc), tendrán el papel básico para la apertura del club infantil y familiar.

Este tipo de activo tiene contablemente una tasa de depreciación del 20% anual, y de la misma forma que el equipo de computo y los demás activos, será actualizado considerando una inflación del 25% anual, toda la proyección será a Largo Plazo.

3. **Mobiliario:** El mobiliario contemplado para comodidad de nuestros clientes y visitantes, se integra por la adquisición de mesas, sillas y bancos. Este tiene una tasa de depreciación anual de 10%.

NOTA: Los datos mencionados se pueden reflejar en la siguiente tabla.

ACTIVO FIJO:			
*Eq. de Computo		\$	13,500
(Dep.de Eq. computo)			4,050
(Dep. Actualizada)			5,063
*Juegos Inflables y metal.		\$	223,100
Brincolin	\$	35,000	
Camioncito		7,000	
Gladiadores		38,000	
Cancha de futbol		32,000	
Combo		61,000	
Camas elásticas (2)		5,800	
Resbaladilla		27,000	
Perillas		500	
Columpios y subibajas		3,500	
Columpio y resbaladilla		2,800	
Tunel de casitas		4,500	
Sigy		6,000	
(Depreciación de Juegos)			44,620
Depreciación Actualizada			55,775
Mobiliario		\$	8,000
(Depreciación Mobiliario)			800
Depreciación Actualizada			1,000
TOTAL A.FIJO:			\$ 195,130

Todo negocio al iniciar operaciones y de manera constante contrae gastos relativos a las actividades desarrolladas para brindar el servicio ofrecido, de tal forma que al realizar sus estados financieros o comprobar sus ingresos y egresos, deberá considerar el impacto de los gastos, impuestos, depreciaciones, amortizaciones, etc. Es así que se procede a realizar el cálculo relativo a los gastos de la empresa, éstos se proyectan a largo plazo, para determinar adecuadamente su comportamiento, además, se aplica un porcentaje de inflación anual de 25%.

LOS GASTOS PUEDEN SER FIJOS O VARIABLES:

* **Fijos**.- Son erogaciones iguales en cada periodo, éstos deben pagarse continuamente para operar de manera regular y continua. Son estáticos.

* **Variables**.- Son erogaciones que pueden ser distintas en cada periodo, semestre, bimestre, etc; es decir, no siempre se tiene que pagar una cantidad fija, no se puede calcular con exactitud su variación. Son dinámicos.

En el caso de éste negocio, los **Gastos Variables** son: Publicidad, Luz, Agua, Predial, Pinturas y Accesorios, Papelería, Botiquín y Equipo de Seguridad, Bomba de aire, Disfraces, Botes de Basura, Juegos de Mesa, Material\Juegos Didácticos y Bicicletas. Los conceptos anteriores son clasificados como Gastos Variables ya que los pagos serán cubiertos de acuerdo con el desgaste o necesidad de los mismos.

Y los **Gastos Fijos** son: Mantenimiento del lugar y Sueldos y Salarios\Prestaciones, ya que es necesario fijar una cuota o pago base igual en cada periodo.

NOTA: Los datos mencionados se pueden reflejar en la siguiente tabla.

GASTOS		
G.FIJOS:		
Mantenimiento	\$ 15,000	
Sueldos y Salarios/prestaciones	194,974	
TOTAL:		\$ 209,974
G. VARIABLES:		
Publicidad	\$ 40,000	
Luz	25,200	
Agua	500	
Predial	1,500	
Pinturas y accesorios	1,000	
Papeleria	5,000	
Botiquin/Eq. de seguridad	2,500	
*Bomba de aire	60	
*Disfraces (5)	22,500	
*Botes de Basura (7)	1,400	
Juegos de mesa	450	
Material/Juego Didáctico	3,700	
*Bicicletas(20)	6,000	
TOTAL:		109,810
GASTOS TOTALES:		\$ 319,784

A fin de calcular cuales serían las ventas anuales, se recopiló inicialmente el total de la población local (1995), después se obtuvo el total de personas que caían en el rango meta, entre la edad de 1-11, el porcentaje de las personas que entraban en el rango adecuado fue de 28%, y al aplicar dicho porcentaje, se determinó el total de personas con base al total de la población, de ese total, un 80% era el mercado meta, determinado por la muestra de personas encuestada, sin embargo, el porcentaje de personas del total cálculo de ese rango que asistirían a nuestro negocio fue de 95%, así que se obtuvo el total de asistencia acorde con el número de veces que asistirían a "PILLITO'S CLUB", lo porcentajes fueron los siguientes:

* 2 veces 45%, * 3 veces 30%, * 4 veces 25%, y sobre la base correspondiente al 95% de asistentes, se aplicaron los porcentajes de frecuencia multiplicados por el número de veces que asistirían, así se logró obtener el total de personas de manera mensual que multiplicado por los 12 meses, se llegó al dato de asistencia anual.

Para la determinación de los ingresos por concepto de las ventas anuales se fijó el precio de entrada que la mayoría de las personas estarían dispuestas a pagar, éste fue de \$ 6.00, que multiplicado al total de asistencia anual dio como resultado los ingresos para el periodo del 2001(inició de operaciones), y así consecutivamente sobre la base del 2001, se le aplicó una inflación de 25% anual, esto permitió el cálculo de ingresos de los años : 2002, 2003, 2004 y 2005.

NOTA: Los datos mencionados se pueden reflejar en la siguiente tabla.

"PILLITO'S CLUB"
PROYECCION DE INGRESOS 2001-2005

POBLACION LOCAL (1995)		250,794
PERSONAS DE 1-11 AÑOS (28%)	70,223	
MERCADO META (80%)	56,178	
DISPOSICIÓN DE ASISTIR (95%)	53,370	
* 2 VECES (45%)	24,017	48,034
* 3 VECES (30%)	16,011	48,033
* 4 VECES (25%)	13,342	53,368
ASISTENCIA MENSUAL		149,435
ASISTENCIA ANUAL		1,793,220

P.V\$ 6.00+INFL.25% ANUAL	INGRESOS
2001 (\$6.00)	\$ 10,759,320
2002 (\$7.50)	13,449,150
2003 (\$9.50)	17,035,590
2004 (\$11.50)	20,622,030
2005 (\$14.50)	26,001,690
TOTAL INGRESOS L.P	\$ 87,867,780

En relación directa con los Sueldos y Salarios se encuentra el pago de nómina y prestaciones que por Ley tiene todo trabajador, el tener formalidad en un negocio es de primera necesidad para que éste opere conforme a todas las reglamentaciones o normatividades que le confieren al mismo, al momento de dar aviso y recibir la autorización de su apertura.

Es así que todo negocio o persona, adquiere derechos y obligaciones al realizar actividades por contrato o reglamentaciones, y el personal dentro de un negocio, es el factor primordial para su operación, por lo cual, todo empleado-obrero-trabajador al firmar un contrato, deberá recibir la parte de derechos que se le otorgan por Ley.

En el caso de "PILLITO'S CLUB", se realizó el cálculo correspondiente a prestaciones, entre las cuales destacan: Aguinaldo, Seguro Social y Prima Vacacional, todo sumado al sueldo o pago mensual correspondiente al sus funciones, después se prosiguió a dar proyección del total percibido por persona mensualmente a lo percibido anualmente.

Así mismo, se aplicó un porcentaje de incremento anual del 10% en las diferentes anualidades laboradas.

NOTA: Los datos mencionados se pueden reflejar en la siguiente tabla.

"PILLITO'S CLUB"
PROYECCIÓN DE NÓMINA Y PRESTACIONES 2001-2005

PUESTO	P. MENSUAL	P. ANUAL	AGUINALDO	SEG.SOCIAL	P.VACAC.	T. PERC.
SUPERVISOR	\$ 2,000	\$ 24,000	\$ 986	\$ 6,852	\$ 98	\$ 31,936
E. DE CAJA	1,600	19,200	789	5,482	79	25,550
ANIMADOR (5)	6,500	78,000	3,205	22,270	320	103,795
E. DE LIMPIEZA	1,300	15,600	641	4,454	64	20,759
E. DE VIGILANCIA	1,300	15,600	641	4,454	64	20,759
TOTAL PERCEPCIÓN		\$ 152,400	\$ 6,262	\$ 43,512	\$ 625	\$ 202,799

PUESTO	2001	2002	2003	2004	2005	TOTAL
SUPERVISOR	\$ 31,936	\$ 35,130	\$ 38,643	\$ 42,507	\$ 46,758	\$ 194,974
E. DE CAJA	25,550	28,105	30,915	34,006	37,407	155,983
ANIMADOR	103,795	114,174	125,591	138,150	151,965	633,675
E. LIMPIEZA	20,759	22,835	25,118	27,630	30,392	126,734
E. VIGILANCIA	20,759	22,835	25,118	27,630	30,392	126,734
T.PERCEPCIONES L.P						\$ 1,238,100

En todo proyecto de inversión debe mostrarse información básica (Activos, Pasivo y Capital inicial), datos obtenidos de las tablas anteriores, se da inicio al cálculo proyectado a Largo Plazo con ésta base.

El Estado de Posición Financiera inicial muestra los recursos que tiene y que debe una empresa antes de comenzar sus actividades, por lo cual, se muestra en el Estado de Posición Financiera de la siguiente página la situación de la Empresa.

Este tipo de Estado, es dinámico, ya que sufre modificaciones de manera anual, con base al desarrollo de actividades.

ESTADÍSTICA FINANCIERA
DE LA EMPRESA

"PILLITO'S CLUB"
ESTADO DE POSICIÓN FINANCIERA INICIAL 2000.

ACTIVO		PASIVO	
CIRCULANTE		CORTO PLAZO	
Bancos	\$ -	LARGO PLAZO	\$ -
TOTAL CIRCULANTE	\$ -	TOTAL PASIVO	\$ -
NO CIRCULANTE		CAPITAL	
Terreno	\$ 450,000	CAPITAL SOCIAL	853,100
Equipo de Computo	13,500	TOTAL PASIVO+CAPITAL	\$ 853,100
Dep. Eq. de Computo	-		
Mobiliario	8,000		
Dep. de mobiliario	-		
Equipo (Jgos inflables/met)	223,100		
Dep. de juegos	-		
Gastos de Instalación	158,500		
Amortización G. Instalación	-		
TOTAL NO CIRCULANTE	\$ 853,100		
TOTAL ACTIVO	\$ 853,100		

Para dar una proyección exacta de todos los conceptos involucrados en las operaciones de un negocio, los cuales se encuentran en rubros específicos de los Estados Financieros: Estado de Posición Financiera (Balance General), Estado de Resultados (Pérdidas y Ganancias), Estado de Cambios en la Posición Financiera (Origen y Aplicación de recursos y partidas); es necesario el cálculo individual y en conjunto de cada rubro o concepto, este cálculo se realiza por medio de cédulas, las cuales indican el concepto de la operación y el periodo determinado.

Un requisito de forma de las cédulas es el encabezado de las mismas, el cual se forma por el nombre o denominación de la empresa y el nombre de la cédula calculada.

Como se menciona anteriormente, se aplicará un porcentaje de inflación de 25% proyectado a Largo Plazo.

MOVIMIENTOS IMPORTANTES DE LAS CÉDULAS DETERMINADAS:

1. CÉDULA DE VENTAS: Las cifras correspondientes a las ventas por anualidades, se tomaron de la tabla correspondiente al cálculo de proyección de ingresos (2001 a 2005) situada en páginas anteriores. Al ingreso correspondiente por anualidades, se le aplicó el 15% de IVA y se sumo a los mismos ingresos, para determinar las ventas totales para cada periodo.

2. CÉDULA DE GASTOS: Las cifras correspondientes al concepto de gastos en cada periodo, se tomaron del cálculo de gastos fijos y variables de la tabla situada en

páginas anteriores, y de igual forma que a las ventas-ingresos, se les aplicó el 15% de IVA correspondiente.

3. CÉDULA DE IVA: Las cifras correspondientes al concepto de IVA, se recopilaron del IVA correspondiente a las ventas(IVA trasladado) y al IVA de los gastos(IVA acreditado), se determinó la diferencia entre lo pagado y lo acreditado y dio como resultado la cifra correspondiente al IVA por pagar, sin embargo, el IVA es pagado de manera mensual y su pago se realiza a final de cada mes, por lo que queda un saldo por el cargo mensual del último mes, para fines de proyección real, el saldo del último mes, se carga al siguiente periodo y así en los siguientes.

4. CÉDULA DE DEPRECIACIONES-AMORTIZACIONES:

Los activos no circulantes como equipos y gastos, deberán ser depreciados o amortizados acorde al porcentaje contable fijado por ley, además, se debe ir acumulando periódicamente el saldo de las mismas.

5. CEDULA DE ISR: El cálculo del Impuesto Sobre la renta es de 35% sobre las utilidades del ejercicio, por ello se determina inicialmente la cifra correspondiente al ejercicio, esta cifra se obtiene de disminuir al total de las venta o ingresos sin IVA, el total de egresos (Deducciones: Gastos, Amortizaciones Actualizadas, Depreciaciones Actualizadas), al obtener la diferencia, al resultado se le aplica el porcentaje marcado por ley 35% y el saldo final-resultado nos indica el total de ISR a pagar.

El pago de ISR se deberá realizar a partir del segundo ejercicio de operación.

6. FLUJO DE EFECTIVO: Como su nombre lo indica, en él, solo entran las partidas con movimientos reales de dinero, para ver los efectos en cada ejercicio proyectado. Los conceptos y las cifras que forman parte del flujo de efectivo son tomadas de las cédulas determinadas anteriormente.

De igual forma que los Flujos de Efectivo, los Estados de Resultados y los Estados de Posición Financiera Proyectados (2001-2005), son formados por los conceptos y las cifras de los saldos finales correspondientes a cada periodo de las cédulas calculadas.

En lo referente a los Estados de Cambios en la Posición Financiera, se toman los datos correspondientes a cada ejercicio, pero se realiza un Estado de Cambios en la Posición Financiera de la comparación de dos ejercicios (Ejercicio Reciente-Ejercicio Consecutivo contra Ejercicio Actual-Primer Ejercicio), y se calculan las diferencias en cuanto a incrementos o disminuciones (orígenes o aplicaciones de dinero, así como partidas virtuales y su tendencia), al obtener el total de orígenes y aplicaciones se deben plasmar los resultados partiendo del saldo de los movimientos realizados por operación (Diferencia en: Utilidad del Ejercicio, Utilidad o Pérdida de Ejercicios Anteriores, incrementando o disminuyendo partidas virtuales, así como los impuestos y el saldo inicial de efectivo del ejercicio anterior con el que se está realizando la comparación, obteniendo como resultado el Saldo Inicial en Bancos del ejercicio mas reciente (De comparación).

Enseguida del cálculo del Estado de Cambios en la Posición Financiera se realizó el cálculo de las razones financieras aplicables al proyecto "PILLITOS'S CLUB", donde se consideraron las cifras de los anexos anteriores, así, se determino el rendimiento de cada rubro participante y aplicable a éste.

Finalmente se hizo el cálculo del riesgo de inversión corresponde al proyecto, para ello, se consideraron los datos actuales de cada concepto de la fórmula para su aplicación real.

CÉDULAS

"PILLITO'S CLUB"

CÉDULA DE VENTAS 2001-2005					
CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas	\$ 9,355,930	\$ 11,694,913	\$ 14,813,557	\$ 17,932,200	\$ 22,610,165
Iva por pagar	1,403,390	1,754,237	2,222,033	2,689,830	3,391,525
Ventas tot.	\$ 10,759,320	\$ 13,449,150	\$ 17,035,590	\$ 20,622,030	\$ 26,001,690

"PILLITO'S CLUB"

CÉDULA DE GASTOS GENERALES 2001-2005					
CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gastos Gravados	\$ 278,073	\$ 347,591	\$ 434,489	\$ 543,111	\$ 678,889
Iva de Gastos	41,711	52,139	65,173	81,467	101,833
TOTAL:	\$ 319,784	\$ 399,730	\$ 499,663	\$ 624,578	\$ 780,723

"PILLITO'S CLUB" CÉDULA DE IVA 2001-2005					
CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Iva trasladado	\$ 1,403,390	\$ 1,754,237	\$ 2,222,033	\$ 2,689,830	\$ 3,391,525
Iva de gastos	41,711	52,139	65,173	81,467	101,833
Iva por pagar	1,361,679	1,702,098	2,156,860	2,608,363	3,289,691
Iva ultimo mes a cargo	113,473	141,842	179,738	217,364	274,141
Iva ultimo mes favor	3,476	4,345	5,431	6,789	8,486
Iva por enterar sig. ej.	109,997	137,497	174,307	210,575	265,655
Iva enterado en el ejercicio	1,251,681	1,564,602	1,982,553	2,397,789	3,024,037
Iva pend.ej. ant. juega bal.	-	109,997	137,497	174,307	210,575
total Iva enterado juega flujo	\$ 1,251,681	\$ 1,674,599	\$ 2,120,050	\$ 2,572,096	\$ 3,234,611
"PILLITO'S CLUB" CÉDULA DE DEPRECIACIONES 2001-2005					
CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
EQ. COMPUTO	\$ 13,500	-\$ 9,450	-\$ 6,615	-\$ 4,631	-\$ 3,241
DEP. HISTORICA	4,050	- 2,835	- 1,985	- 1,389	- 972
SALDO POR DEPRECIAR	- 9,450	- 6,615	- 4,631	- 3,241	- 2,269
MOBILIARIO	\$ 8,000	\$ 7,200	\$ 6,480	\$ 5,832	\$ 5,249
DEP. HISTORICA	800	720	648	583	525
SALDO POR DEPRECIAR	7,200	6,480	5,832	5,249	4,724
EQUIPO (JUEGOS)	\$ 223,100	\$ 178,480	\$ 142,784	\$ 114,227	\$ 91,382
DEP. HISTORICA	44,620	35,696	28,557	22,845	18,276
SALDO POR DEPRECIAR	178,480	142,784	114,227	91,382	73,105
TOTAL HISTORICO	\$ 49,470	\$ 39,251	\$ 31,189	\$ 24,818	\$ 19,774
GASTOS DE INSTALACIÓN	\$ 158,500	\$ 150,575	\$ 143,046	\$ 135,894	\$ 129,099
AMORTIZACIÓN	7,925	7,529	7,152	6,795	6,455
SALDO POR AMORTIZAR	150,575	143,046	135,894	129,099	122,644

"PILLITO'S CLUB" CÉDULA DE ISR 2001-2005					
CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS:					
VENTAS TOTALES	\$ 9,355,930	\$ 11,694,913	\$ 14,813,557	\$ 17,932,200	\$ 22,610,165
TOTAL INGRESOS:	\$ 9,355,930	\$ 11,694,913	\$ 14,813,557	\$ 17,932,200	\$ 22,610,165
DEDUCCIONES:					
GASTOS TOTALES	\$ 278,073	\$ 347,591	\$ 434,489	\$ 543,111	\$ 678,889
AMORTIZACIÓN	7,925	7,529	7,152	6,795	6,455
DEPRECIACIÓN	49,470	39,251	31,189	24,818	19,774
TOTAL EGRESOS	335,468	394,371	472,831	574,724	705,118
UTILIDAD FISCAL	\$ 9,020,462	\$ 11,300,542	\$ 14,340,726	\$ 17,357,476	\$ 21,905,047
35% ISR		35%	35%	35%	35%
ISR A PAGAR	-	\$ 3,157,162	\$ 3,955,190	\$ 5,019,254	\$ 6,075,117

"PILLITO'S CLUB" FLUJO DE EFECTIVO 2001-2005					
CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
SALDO INICIAL		\$ 9,187,855	\$ 17,405,514	\$ 27,866,202	\$ 40,272,304
INGRESOS:					
VENTAS	\$ 10,759,320	\$ 13,449,150	\$ 17,035,590	\$ 20,622,030	\$ 26,001,690
TOTAL DE INGRESOS	\$ 10,759,320	\$ 22,637,005	\$ 34,441,104	\$ 48,488,232	\$ 66,273,994
EGRESOS					
GASTOS GRAVADOS	\$ 278,073	\$ 347,591	\$ 434,489	\$ 543,111	\$ 678,889
IVA DE GASTOS	41,711	52,139	65,173	81,467	101,833
ISR POR PAGAR		3,157,162	3,955,190	5,019,254	6,075,117
IVA POR PAGAR	1,251,681	1,674,599	2,120,050	2,572,096	3,234,811
TOTAL DE EGRESOS	1,571,465	5,231,491	6,574,902	8,215,928	10,090,451
SALDO FINAL	\$ 9,187,855	\$ 17,405,514	\$ 27,866,202	\$ 40,272,304	\$ 56,183,544

"PILLITO'S CLUB"

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO 2001-2005					
CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS	\$ 9,355,930	\$ 11,694,913	\$ 14,813,557	\$ 17,932,200	\$ 22,610,165
EGRESOS					
GASTOS GRAVADOS	-\$ 278,073	-\$ 347,591	-\$ 434,489	-\$ 543,111	-\$ 678,889
COMPRAS					
AMORTIZACIÓN ACT.	- 7,925	- 7,529	- 7,152	- 6,795	- 6,455
DEPRECIACIÓN ACTUALIZ.	- 49,470	- 39,251	- 31,189	- 24,818	- 19,774
GASTOS TOTALES	-\$ 335,468	-\$ 394,371	-\$ 472,831	-\$ 574,724	-\$ 705,118
UTILIDAD ANTES DE IMPTS.	\$ 9,020,462	\$ 11,300,542	\$ 14,340,726	\$ 17,357,476	\$ 21,905,047
ISR	-	3,157,162	3,955,190	5,019,254	6,075,117
PTU	-	-	-	-	-
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 9,020,462	\$ 8,143,380	\$ 10,385,536	\$ 12,338,222	\$ 15,829,931

"PILLITO'S CLUB" ESTADO DE POSICIÓN FINANCIERA						
CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVO						
CIRCULANTE						
BANCOS	\$ -	\$ 9,187,855	\$ 17,405,514	\$ 27,866,202	\$ 40,272,304	\$ 56,183,544
TOTAL CIRCULANTE	\$ -	\$ 9,187,855	\$ 17,405,514	\$ 27,866,202	\$ 40,272,304	\$ 56,183,544
NO CIRCULANTE						
TERRENO	\$ 450,000	\$ 450,000	\$ 450,000	\$ 450,000	\$ 450,000	\$ 450,000
MOBILIARIO	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000
DEPRECIACIÓN DE M.	-	800	1,520	2,168	2,751	3,276
EQUIPO DE COMPUTO	13,500	13,500	13,500	13,500	13,500	13,500
DEPRECIACIÓN DE C.	-	4,050	6,885	8,870	10,259	11,231
EQUIPO (JUEGOS)	223,100	223,100	223,100	223,100	223,100	223,100
DEPRECIACIÓN JUEGOS	-	44,620	80,316	108,873	131,718	149,995
GASTOS DE INSTALACIÓN	158,500	158,500	158,500	158,500	158,500	158,500
AMORTIZ. GTOS DE INSTAL.	-	7,925	15,454	22,606	29,401	35,856
TOTAL NO CIRCULANTE	\$ 853,100	\$ 795,705	\$ 748,925	\$ 710,583	\$ 678,971	\$ 652,743
TOTAL ACTIVO	\$ 853,100	\$ 9,983,560	\$ 18,154,439	\$ 28,576,786	\$ 40,951,275	\$ 56,836,286
PASIVO						
LARGO PLAZO						
IVA POR PAGAR	\$ -	\$ 109,997	\$ 137,497	\$ 174,307	\$ 210,575	\$ 265,655
ISR POR PAGAR		0	0	0	0	0
TOTAL PASIVO	\$ -	\$ 109,997	\$ 137,497	\$ 174,307	\$ 210,575	\$ 265,655
CAPITAL CONTABLE						
CAPITAL SOCIAL	\$ 853,100	\$ 853,100	\$ 853,100	\$ 853,100	\$ 853,100	\$ 853,100
UTILIDAD		9,020,462	8,143,380	10,385,536	12,338,222	15,829,931
UTILIDADES ANTERIORES		-	9,020,462	17,163,843	27,549,379	39,887,601
CAPITAL CONTABLE	\$ 853,100	\$ 9,873,562	\$ 18,016,943	\$ 28,402,479	\$ 40,740,701	\$ 56,570,631
PASIVO MAS CAPITAL	\$ 853,100	\$ 9,983,560	\$ 18,154,439	\$ 28,576,786	\$ 40,951,275	\$ 56,836,286

"PILLITO'S CLUB"

ESTADO DE CAMBIOS EN LA POSICIÓN FINANCIERA			
CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 0	DIFERENCIAS
ACTIVO			
<i>CIRCULANTE</i>			
BANCOS	\$ 9,187,855	\$ -	\$ 9,187,855
TOTAL CIRCULANTE	\$ 9,187,855	\$ -	\$ 9,187,855
<i>NO CIRCULANTE</i>			\$ -
TÉRRENO	\$ 450,000	\$ 450,000	\$ -
JUEGOS INFLABLES Y MET.	223,100	223,100	-
DEPRECIACIÓN DE JUEGOS	- 44,620	-	44,620
EQUIPO DE COMPUTO	13,500	13,500	-
DEPRECIACIÓN DE C.	- 4,050	-	4,050
MOBILIARIO	8,000	8,000	-
DEPRECIACIÓN DE M.	- 800	-	800
GASTOS DE INSTALACIÓN	158,500	158,500	-
AMORTIZACIÓN	- 7,925	-	7,925
TOTAL NO CIRCULANTE	\$ 795,705	\$ 853,100	\$ 57,395
TOTAL ACTIVO	\$ 9,983,560	\$ 853,100	\$ 9,130,460
PASIVO			
<i>LARGO PLAZO</i>			
IVA POR PAGAR	\$ 109,997	\$ -	\$ 109,997
ISR POR PAGAR	-	-	-
TOTAL PASIVO	\$ 109,997	\$ -	\$ 109,997
CAPITAL CONTABLE			
CAPITAL SOCIAL	\$ 853,100	\$ 853,100	\$ -
UTILIDAD	9,020,462	-	9,020,462
UTILIDADES ANTERIORES	-	-	-
CAPITAL CONTABLE	\$ 9,873,562	\$ 853,100	\$ 9,020,462
PASIVO MAS CAPITAL	\$ 9,983,560	\$ 853,100	\$ 9,130,460

OPERACIÓN:	
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 9,020,462
MAS:PARTIDAS VIRTUALES	
DEPRECIACIONES	49,470
AMORTIZACIONES	7,925
MAS IMPUESTOS.	-
IMPUESTOS	- 109,997
R.GENERADOS POR OPER.	\$ 109,997
INVERSIÓN	
SALDO INICIAL EFECTIVO	-
SALDO FINAL DE EFECTIVO	\$ 9,187,855

"PILLITO'S CLUB"

ESTADO DE CAMBIOS EN LA POSICIÓN FINANCIERA			
CONCEPTO	AÑO 2	AÑO 1	DIFERENCIAS
ACTIVO			
CIRCULANTE			
BANCOS	\$ 17,405,514	\$ 9,187,855	\$ 8,217,659
TOTAL CIRCULANTE	\$ 17,405,514	\$ 9,187,855	\$ 8,217,659
NO CIRCULANTE			
TERRENO	\$ 450,000	\$ 450,000	\$ -
JUEGOS INFLABLES Y MET.	223,100	223,100	-
DEPRECIACIÓN DE JUEGOS	- 80,316	- 44,620	35,696
EQUIPO DE COMPUTO	13,500	13,500	-
DEPRECIACIÓN DE C.	- 6,885	- 4,050	2,835
MOBILIARIO	8,000	8,000	-
DEPRECIACIÓN DE M.	- 1,520	- 800	720
GASTOS DE INSTALACIÓN	158,500	158,500	-
AMORTIZACIÓN	- 15,454	- 7,925	7,529
TOTAL NO CIRCULANTE	\$ 748,925	\$ 795,705	\$ 46,780
TOTAL ACTIVO	\$ 18,154,439	\$ 9,983,560	\$ 8,170,879
PASIVO			
LARGO PLAZO			
IVA POR PAGAR	\$ 137,497	\$ 109,997	\$ 27,500
ISR POR PAGAR	-	-	-
TOTAL PASIVO	\$ 137,497	\$ 109,997	\$ 27,500
CAPITAL CONTABLE			
CAPITAL SOCIAL	\$ 853,100	\$ 853,100	\$ -
UTILIDAD	8,143,380	9,020,462	877,082
UTILIDADES ANTERIORES	9,020,462	-	9,020,462
CAPITAL CONTABLE	\$ 18,016,943	\$ 9,873,562	\$ 8,143,381
PASIVO MAS CAPITAL	\$ 18,154,439	\$ 9,983,560	\$ 8,170,879

OPERACIÓN:	
UTILIDAD DEL EJERCICIO	-\$ 877,082
MAS:UTILIDADES ANTERIORES	9,020,462
MAS: PARTIDAS VIRTUALES	
DEPRECIACIONES	- 39,251
AMORTIZACIONES	- 7,529
MAS IMPUESTOS:	
IVA POR PAGAR	27,500
R.GENERADOS POR OPER.	\$ 8,162,660
INVERSIÓN	
SALDO INICIAL EFECTIVO	9,187,855
SALDO FINAL DE EFECTIVO	\$ 17,405,514

"PILLITO'S CLUB"

ESTADO DE CAMBIOS EN LA POSICIÓN FINANCIERA			
CONCEPTO	AÑO 3	AÑO 2	DIFERENCIAS
ACTIVO			
<i>CIRCULANTE</i>			
BANCOS	\$ 27,866,202	\$ 17,405,514	\$ 10,460,688
TOTAL CIRCULANTE	\$ 27,866,202	\$ 17,405,514	\$ 10,460,688
<i>NO CIRCULANTE</i>			
TERRENO	\$ 450,000	\$ 450,000	\$ -
JUEGOS INFLABLES Y MET.	223,100	223,100	-
DEPRECIACIÓN DE JUEGOS	- 108,873	- 80,316	- 28,557
EQUIPO DE COMPUTO	13,500	13,500	-
DEPRECIACIÓN DE C.	- 8,870	- 6,885	- 1,985
MOBILIARIO	8,000	8,000	-
DEPRECIACIÓN DE M.	- 2,168	- 1,520	- 648
GASTOS DE INSTALACIÓN	158,000	158,000	-
AMORTIZACIÓN	- 22,606	- 15,454	- 7,152
TOTAL NO CIRCULANTE	\$ 710,584	\$ 748,925	-\$ 38,342
TOTAL ACTIVO	\$ 28,576,786	\$ 18,154,439	\$ 10,422,347
PASIVO			
<i>LARGO PLAZO</i>			
IVA POR PAGAR	\$ 174,307	\$ 137,497	\$ 36,810
ISR POR PAGAR	-	-	-
TOTAL PASIVO	\$ 174,307	\$ 137,497	\$ 36,810
CAPITAL CONTABLE			
CAPITAL SOCIAL	\$ 853,100	\$ 853,100	\$ -
UTILIDAD	10,385,536	8,143,380	2,242,156
UTILIDADES ANTERIORES	17,163,843	9,020,462	8,143,381
CAPITAL CONTABLE	\$ 28,402,479	\$ 18,016,943	\$ 10,385,536
PASIVO MAS CAPITAL	\$ 28,576,786	\$ 18,154,439	\$ 10,422,347

OPERACIÓN:	
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 2,242,156
MAS:UTILIDADES ANTERIORES	8,143,381
MAS: PARTIDAS VIRTUALES	- 31,190
DEPRECIACIONES	
AMORTIZACIONES	- 7,152
MAS IMPUESTOS:	
IVA POR PAGAR	36,810
R.GENERADOS POR OPER.	\$ 10,460,689
INVERSIÓN	
SALDO INICIAL EFECTIVO	17,405,514
SALDO FINAL DE EFECTIVO	\$ 27,866,202

"PILLITO'S CLUB"

ESTADO DE CAMBIOS EN LA POSICIÓN FINANCIERA			
CONCEPTO	AÑO 4	AÑO 3	DIFERENCIAS
ACTIVO			
CIRCULANTE			
BANCOS	\$ 40,272,304	\$ 27,866,202	\$ 12,406,102
TOTAL CIRCULANTE	\$ 40,272,304	\$ 27,866,202	\$ 12,406,102
NO CIRCULANTE			
TERRENO	\$ 450,000	\$ 450,000	\$ -
JUEGOS INFLABLES Y MET.	223,100	223,100	-
DEPRECIACIÓN DE JUEGOS	- 131,718	- 108,873	22,845
EQUIPO DE COMPUTO	13,500	13,500	-
DEPRECIACIÓN DE C.	- 10,259	- 8,870	1,389
MOBILIARIO	8,000	8,000	-
DEPRECIACIÓN DE M.	- 2,751	- 2,168	583
GASTOS DE INSTALACIÓN	58,500	58,500	-
AMORTIZACIÓN	- 29,401	- 22,606	6,795
TOTAL NO CIRCULANTE	\$ 678,971	\$ 710,584	\$ 31,612
TOTAL ACTIVO	\$ 40,951,275	\$ 28,576,786	\$ 12,374,490
PASIVO			
LARGO PLAZO			
IVA POR PAGAR	\$ 210,307	\$ 174,307	\$ 36,268
ISR POR PAGAR	-	-	-
TOTAL PASIVO	\$ 210,307	\$ 174,307	\$ 36,268
CAPITAL CONTABLE			
CAPITAL SOCIAL	\$ 853,100	\$ 853,100	\$ -
UTILIDAD	12,338,222	10,385,536	1,952,686
UTILIDADES ANTERIORES	27,549,379	17,163,843	10,385,536
CAPITAL CONTABLE	\$ 40,740,701	\$ 28,402,479	\$ 12,338,222
PASIVO MAS CAPITAL	\$ 40,951,275	\$ 28,576,786	\$ 12,374,490

OPERACIÓN:	
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 1,952,686
MAS:UTILIDADES ANTERIORES	10,385,536
MAS: PARTIDAS VIRTUALES	
DEPRECIACIONES	24,817
AMORTIZACIONES	6,795
MAS IMPUESTOS:	
IVA POR PAGAR	36,268
R.GENERADOS POR OPER.	\$ 12,406,102
INVERSIÓN	
SALDO INICIAL EFECTIVO	27,866,202
SALDO FINAL DE EFECTIVO	\$ 40,272,304

"PILLITO'S CLUB"

ESTADO DE CAMBIOS EN LA POSICIÓN FINANCIERA			
CONCEPTO	AÑO 5	AÑO 4	DIFERENCIAS
ACTIVO			
<i>CIRCULANTE</i>			
BANCOS	\$ 56,183,544	\$ 40,272,304	\$ 15,911,240
TOTAL CIRCULANTE	\$ 56,183,544	\$ 40,272,304	\$ 15,911,240
<i>NO CIRCULANTE</i>			
TERRENO	\$ 450,000	\$ 450,000	\$ -
JUEGOS INFLABLES Y MET.	223,100	223,100	-
DEPRECIACIÓN DE JUEGOS	- 149,995	- 149,995	18,277
EQUIPO DE COMPUTO	13,500	13,500	-
DEPRECIACIÓN DE C.	- 11,231	- 10,259	972
MOBILIARIO	8,000	8,000	-
DEPRECIACIÓN DE M.	- 3,276	- 2,751	525
GASTOS DE INSTALACIÓN	158,500	158,500	-
AMORTIZACIÓN	- 35,856	- 29,401	6,455
TOTAL NO CIRCULANTE	\$ 652,743	\$ 678,971	-\$ 26,228
TOTAL ACTIVO	\$ 56,836,286	\$ 40,951,275	\$ 15,885,010
PASIVO			
<i>LARGO PLAZO</i>			
IVA POR PAGAR	\$ 265,655	\$ 210,575	\$ 55,080
ISR POR PAGAR	-	-	-
TOTAL PASIVO	\$ 265,655	\$ 210,575	\$ 55,080
CAPITAL CONTABLE			
CAPITAL SOCIAL	\$ 853,100	\$ 853,100	\$ -
UTILIDAD	15,829,931	12,338,222	3,491,709
UTILIDADES ANTERIORES	39,887,601	27,549,379	12,338,222
CAPITAL CONTABLE	\$ 56,570,631	\$ 40,740,701	\$ 15,829,930
PASIVO MAS CAPITAL	\$ 56,836,286	\$ 40,951,275	\$ 15,885,010

OPERACIÓN:	
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 3,491,709
MAS:UTILIDADES ANTERIORES	12,338,222
MAS: PARTIDAS VIRTUALES	
DEPRECIACIONES	19,774
AMORTIZACIONES	6,455
MAS IMPUESTOS:	
IVA POR PAGAR	55,080
R.GENERADOS POR OPER.	\$ 15,911,240
INVERSIÓN	
SALDO INICIAL EFECTIVO	40,272,304
SALDO FINAL DE EFECTIVO	\$ 56,183,544

RAZONES SIMPLES

1. MARGEN NETO = Utilidad Neta/Ventas Netas.

CONCEPTO	UTILIDAD NETA	VENTAS NETAS	MARGEN NETO
Año 1	\$ 9,020,462	\$ 10,759,320	0.84
Año 2	8,143,380	13,449,150	0.61
Año 3	10,385,536	17,035,590	0.61
Año 4	12,338,222	20,622,030	0.60
Año 5	15,829,931	26,001,160	0.61

CONCLUSIONES: Por cada peso de venta se generan:
84, 61, 61, 60 y 61 centavos de utilidad, todo acorde al año de operación.

2. RENDIMIENTO SOBRE INVERSION= Utilidad Neta/Capital Contable.

CONCEPTO	UTILIDAD NETA	C.CONTABLE	R.INVERSION
Año 1	\$ 9,020,462	\$ 9,873,562	0.91
Año 2	8,143,380	18,016,943	0.45
Año 3	10,385,536	28,402,479	0.37
Año 4	12,338,222	40,740,701	0.30
Año 5	15,829,931	56,570,631	0.28

CONCLUSIONES: Por cada peso invertido, se ganarán:
91, 45, 37, 30 y 28 centavos, por año correspondiente.

3. RENDIMIENTO SOBRE ACTIVO (ROI)= Utilidad Neta/Activos Totales.

CONCEPTO	UTILIDAD NETA	A. TOTALES	R. S/ACTIVO
Año 1	\$ 9,020,462	\$ 9,983,560	0.90
Año 2	8,143,380	18,154,439	0.45
Año 3	10,385,536	28,576,786	0.36
Año 4	12,338,222	40,951,275	0.30
Año 5	15,829,931	56,836,285	0.28

CONCLUSIONES: Por cada peso invertido en activos se generan: 90, 45, 36, 30 y 28 centavos, por año correspondiente.

4. ROTACION DE ACTIVOS= Ventas Netas/Activo Fijo.

CONCEPTO	VENTAS NETAS	ACTIVO FIJO	ROT.ACTIVOS
Año 1	\$ 10,759,320	\$ 795,705	13.52
Año 2	13,449,150	748,925	17.96
Año 3	17,035,590	710,584	23.97
Año 4	20,622,030	678,971	30.37
Año 5	26,001,160	652,743	39.83

CONCLUSIONES: Por cada peso invertido en activos fijos, se generan: \$ 13.52, 17.95, 23.97, 30.37 y 39.83 pesos con centavos.

5. RENDIMIENTO SOBRE ACTIVO FIJO= Utilidad Neta/Activo fijo. .

CONCEPTO	UTILIDAD NETA	ACTIVO FIJO	R. S/ACTIVO F.
Año 1	\$ 9,020,462	\$ 795,705	11.34
Año 2	8,143,380	748,925	10.87
Año 3	10,385,536	710,584	14.62
Año 4	12,338,222	678,971	18.17
Año 5	15,829,931	652,743	24.25

CONCLUSIONES : Por cada peso invertido en activos fijos, se obtiene una utilidad de:
 \$ 11.34, 10.87, 14.62, 18.17, 24.52 pesos con centavos, o bien, arrojan una rentabilidad de:
 \$ 1134, 1087, 1462, 1817, 2425 %.

DETERMINACION DEL RIESGO DE INVERSION

AÑO	i	Rj	Rm	(Rm-i)	(Rm-i) ²	(Rj-i)	[(Rm-i)(Rj-i)]
1	0.35	0.30	1.23	0.88	0.77	-0.05	-0.044
2	0.14	0.30	0.97	0.83	0.69	0.16	0.133
3	0.65	0.30	0.32	-0.33	0.11	-0.35	0.116
4	0.27	0.30	0.38	0.11	0.01	0.03	0.003
5	0.17	0.30	0.4	0.23	0.05	0.13	0.030
Suma:	1.58	1.5	3.3	1.72	1.63	-0.08	0.238
Media:	0.316	0.3	0.66	0.344	0.326	-0.016	0.0475

FORMULA PARA CALCULAR LA BETA (GRADO DE RIESGO)

B= SUMA de [(Rm-i)(Rj-i)] MENOS (n=total de años) POR(media de Rm-i) POR(media de Rj-i)
ENTRE la suma de (Rm-i)² MENOS (n=total de años)POR media de (Rm-i).

Donde:

Rj: RIESGO DEL ACTIVO (INVERSION)
Rm: RENDIMIENTO DE MERCADO (BOLSA MEXICANA DE VALORES)
i: TASA LIBRE DE RIESGO (CETES)
n: NUMERO DE ANOS O PERIODOS (N.DATOS)
B: ELEMENTO DE CORRELACION RIESGO-MERCADO.

Si Rj es > que i: se acepta el proyecto, Si Rj < que i: se rechaza.

$$B = \frac{.238 - (5)(.344)(.016)}{1.63 - 5[.344 \cdot .344]} = .0203$$

Rj= .316 + [(.66 - .316) .194] = 32.30%, por lo tanto se acepta el proyecto.

NOTA:

Rendimiento mínimo para invertir en promedio de renta 32.30% para inversiones.

Los valores asignados a i y a Rj, son tomados de datos actuales, y el valor de Rm, es resultado de la comparación del rendimiento de la posible competencia en su último año de operación.

CONCLUSIONES

En la actualidad, el entorno económico es muy inestable, por lo cual los niveles de vida van perdiendo fuerza y calidad, todo gira en función al nivel de ingresos de las personas, a su cultura y valores, aunque estos últimos no se fomentan con la consistencia adecuada, ni con la efectividad requerida.

De la misma forma actúan las organizaciones y las negociaciones, con cambios radicales inesperados, ante los cuales deben tener conciencia y capacidad de respuesta acorde a las necesidades, todo lo indispensable para sobrevivir en el entorno correspondiente.

Las nuevas organizaciones y empresarios del milenio, requieren una estabilidad económica, personal y en el bienestar social, para los cual, es indispensable el fijarse una misión, meta, objetivo, política de trabajo, el fomentar una cultura y valores, para que en coordinación con un grupo de personas se logre alcanzar la efectividad y la unidad.

De tal forma que la vida esta constituida como un sistema de respuestas inmediatas correlacionadas, que requiere de interacciones entre personas, mezclando bienes materiales y servicios, ya que para desarrollarnos y cubrir las distintas necesidades (alimentación, vivienda, vestido, estatus, seguridad, autorrealización) se requiere de la combinación de recursos humanos, materiales y financieros, para la creación de los medios adecuados para satisfacer las necesidades mencionadas.

Por ello es también indispensable conocer los gustos, deseos, necesidades y expectativas de las otras personas, para así, crear un negocio, empresa u organización que logre el bienestar social.

De igual manera es útil y necesario tener bases sólidas para tomar la mejor decisión acerca del negocio adecuado, que logre satisfacer intereses mutuos (De la comunidad y de los empresarios/comerciantes), y para llegar a la obtención de esas bases o información, es vital además la realización de proyectos de inversión, para así, partir de una idea, recopilar información documental y de campo, realizar y desarrollar estudios de mercado, estudios técnicos, financieros, económicos y socioculturales; logrando un resultado real, que nos indicará la factibilidad de invertir en algo, logrando pasar de esa idea sin bases a llevar el concepto a la realidad.

Lo anterior, es muestra de los cambios radicales que requiere el entorno, ya que los valores, ideologías, culturas, conductas, economías, necesidades y niveles de vida, son distintos para cada lugar, persona y organización.

Así la elaboración y desarrollo de un proyecto de inversión, logra disminuir el riesgo y la incertidumbre acerca de como lograr sobrevivir dentro de nuestro sistema.

El proyecto "PILLITO" S CLUB", muestra una aceptación por parte del segmento meta a atacar, ya que en la actualidad, se ha dado un crecimiento en la población de menores de edad, ellos requieren atención y motivación especial para su formación.

La demanda del servicio que se pretende brindar es positiva, obteniendo así utilidades en los diversos ejercicios calculados durante un periodo (Largo Plazo), sin embargo el objetivo general de la empresa era cubrir necesidades infantiles fomentando la unidad familiar, brindando recreación y entretenimiento con sana diversión, lo cual se convierte en un objetivo de bienestar social, el cual logra cubrirse plenamente.

En cuanto al Estudio Técnico realizado, se cuenta con buena ubicación y distribución de la áreas básicas para prestar el servicio, es acorde al tipo de mercado a cubrir, se logra penetrar distintas zonas de clase media-baja, y se puede estimar que el aumento en la aceptación del lugar será cada vez mas positivo ya que la economía de Uruapan Michoacán está formada principalmente por el nivel social de clase media-baja.

En la parte del Estudio Financiero, se visualizan cifras positivas y adecuadas para la supervivencia, desarrollo y crecimiento de "PILLITO'S CLUB", ya que el precio de entrada al lugar es accesible al segmento a cubrir, y satisface las expectativas de los clientes y el negocio, además de ser el adecuado por los servicios a prestar.

Por tanto, se determina que el proyecto estudiado, es factible para su implantación inmediata.

BIBLIOGRAFÍA

1. **BACA URBINA, Gabriel.**

Evaluación de Proyectos: Análisis y Administración del Riesgo.

2da. Edición. Editorial: McGrawHill.

México 1990.

2. **BARANDIARAN, Rafael.**

Diccionario de Términos Financieros.

Editorial: Trillas.

México 1988.

3. **CORTAZAR MARTINEZ, Alfonso.**

Introducción al Análisis de Proyectos de Inversión.

Editorial: Trillas.

ESACHE, 1993.

4. **COSS BU, Raúl.**

Análisis y Evaluación de Proyectos de Inversión.

2da. Edición. Editorial: Limusa.

México, 1990.

5. **DALE KENNEDY, Ralph.**

Estados Financieros: forma, análisis e interpretación.

Editorial. UTENA.

México 1978, 1971.

6. **ELIZONDO LÓPEZ, Arturo.**

Proceso Contable: Contabilidad primer nivel.

9ª. Edición, Editorial: ECASA.

México, 1992.

8. **F. GUTIÉRREZ, Alfredo.**

Los Estados Financieros y su Análisis.

México, FCE, 1980, 1960.

9. **GARCÍA CANTÚ, Alfonso.**

Enfoques Prácticos para Planeación y Control de Inventarios.

2da Edición, Editorial: Trillas.

México, 1985.

10. **ILPES**

(INSTITUTO LATINOAMERICANO DE PLANIFICACIÓN ECONÓMICA Y SOCIAL).

Guía para la Presentación de Proyectos.

Siglo XXI, 1992

11. **INSTITUTO MEXICANO PARA CONTADORES PÚBLICOS** (Boletines), 1992.

12. **MENDENHALL, William.**
REINMUTH, James E.
Estadística para Administración y Economía.
Editorial: Iberoamérica.
México, 1981.

13. **TAMAMES, Ramón.**
GALLEGO, Santiago.
Diccionario de Economía y Finanzas.
Editorial: Limusa-Alianza.
México, 1994.

14. **WESTON, J. Freud.**
COPELAND , Thomas E.
Finanzas en Administración.
8ª Edición, Editorial: McGrawHill.
México, 1988.