

10621  
106

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA  
DE MEXICO



FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES  
CUAUTITLAN

**"ADMINISTRACION FINANCIERA"**

"PROYECTO DE INVERSION PARA FORMAR UNA  
MICROEMPRESA COMERCIALIZADORA DE ROPA

**TRABAJO DE SEMINARIO**  
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:  
**LICENCIADO EN CONTADURIA**  
P R E S E N T A :  
**FREDY OROZCO OROZCO**

ASESOR: C.P. ROSA MARIA OLVERA MEDINA

CUAUTITLAN IZCALLI, ESTADO DE MEXICO,

2003.

A

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN



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.



**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLÁN**  
**UNIDAD DE LA ADMINISTRACION ESCOLAR**  
**DEPARTAMENTO DE EXAMENES PROFESIONALES**

U. N. A. M.  
 FACULTAD DE ESTUDIOS  
 SUPERIORES - CUAUTITLÁN



DEPARTAMENTO DE  
 EXAMENES PROFESIONALES

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

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

Con base en el art. 51 del Reglamento de Exámenes Profesionales de la FES-Cuautitlán, nos permitimos comunicar a usted que revisamos el Trabajo de Seminario:

Administración Financiera "Proyecto de inversión para formar una  
microempresa comercializadora de ropa"

que presenta el pasante: Fredy Orozco Orozco

con número de cuenta: 09425387-8 para obtener el título de:

Licenciado en Contaduría

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

**ATENTAMENTE**  
**"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"**

Cuautitlán Izcalli, Méx. a 18 de Septiembre de 2003

**MODULO**

**PROFESOR**

**FIRMA**

MODULO	PROFESOR
I	L.C. Alejandro Amador Zavala
III	L.C. Rosa María Olivera Medina
IV	L.C. Pedro Olivero Figueroa

*(Firmas manuscritas)*

B

**TESTE CON  
 FALLA DE ORIGEN**

**Sin Límites**

*Aumentó los siete mares con su llanto  
Solo el alba contemplaba su tristeza  
Pidió al padre mil plegarias y un día  
Vio un cielo más azul en la maleza.*

*Fueron en sus manos bellos lirios que invitaban  
A la caricia de un sol del nuevo día  
Fue tan grande su alegría que a los vientos  
Dijo gracias padre mío, es mi vida.*

*Vio sus manos que empezaban la tarea  
Fue moviendo poco a poco ilusiones  
Fue la fuerza de sentir que estaba viva  
Y rezo a Él mil oraciones.*

Gilberto Orozco Castellanos  
Acuario 04-02-55

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

**A LA U.N.A.M.**

*Por que al saber que sería parte de ti, se enalteció mi espíritu y mi corazón se torno azul y oro.*

**A LA F.E.S. CUAUTITLAN.**

*Por darme un lugar dentro de ti, compartiendo mi sueño y mi desvelo por conseguir mi meta mas anhelada.*

**A MIS PROFESORES.**

*Por que cada día con paciencia y sabiduría, supieron trasmitir el tesoro mas preciado, que es, el conocimiento. Forjando en mi un profesionista.*

*En especial quiero agradecer, a la Profesora Rosa María Olvera Medina por brindarme su tiempo y dedicación para la elaboración del presente trabajo.*

*En igual forma le agradezco al Profesor Pedro Acevedo Romero, por su apoyo incondicional.*

**A MIS AMIGOS.**

*Por que nacimos y crecimos juntos en la F.E.S.C., compartiendo momentos únicos que jamas podré olvidar y porque sé que siempre seguiremos siendo amigos.*

*Gracias.*

*Arnulfo, Lázaro, Roman,  
Oscar, Miguel, Roberto,  
Verónica y Lidia.*

*A sí también agradezco a todos y a todas aquellas personas, que por un instante se detuvieron y formaron parte de este logro.*

0

TESIS CON  
FALLA DE CUBIEN

### **A DIOS.**

*Por que, a través de la Fe de mis padres. Me diste alas para volar; me diste la oportunidad de razonar libremente y sencillez para caminar hacia adelante.*

*También Señor, te doy gracias, por la gran familia que ahora tengo. A mis Padres y Hermanos; por la gran compañera que me diste como Esposa y a una familia que me abrió las puertas de su hogar, a la familia Montiel Hernández.*

*Gracias.  
Señor de la Cueva.*

### **A MI PAPÁ GILBERTO.**

*Por darme lo mejor de ti, brindándome tu hombro para seguir y no desvanecer, tu espalda para cargar con las cosas que no podía ni levantar, tus manos cuando necesite de tu calor de padre.*

*Porque en todo momento estuviste conmigo, apoyándome y dejándome crecer libremente, enseñándome los valores de la vida y el respeto hacia los demás.*

*Lo que sembraste con amor ayer, comienza a dar frutos hoy.*

*Estoy orgulloso que seas mi papá, TE QUIERO MUCHO.*

*Este logro es tuyo.*

### **A MI MAMÁ GILDA.**

*Por darme lo mejor de ti, tu amor que siempre lo sentí, tus consejos, tu temple y coraje por no dejarme caer.*

*Por que a pesar de lo que has sufrido, siempre has estado a mi lado compartiendo ratos malos y disfrutando los buenos.*

*Mamá aunque no te lo he dicho, siempre te he admirado por la persona maravillosa que eres, por eso Dios siempre te ha escuchado.*

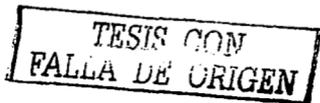
*Cuando partí de la casa, te extraña en cada momento y sufrí como tu, la ausencia de tu compañía.*

*Hoy la fuerza de tu fe, la ilusión y esperanza puesta en mí, se convirtió en tu logro.*

*Estoy Orgulloso que seas mi linda Mamá. TE QUIERO MUCHO.*

*Este logro es tuyo.*

E



#### **A MIS HERMANOS: RICARDO Y LIZBETH.**

*A ti Ricardo por que siempre te he tenido como amigo, pues siempre me has defendido por sobre todas las cosas y me has sabido escuchar y comprender en los momentos más difíciles de mi vida.*

*Estoy Orgulloso de tenerte como hermano, con un gran espíritu puma. TE QUIERO MUCHO.*

*A ti Lizbeth por ser como eres, por brindarme tu cariño incondicional y por que siempre contare contigo como amiga, tal vez por que sé, que el día de mañana derrumbaras cualquier obstáculo que se te presente.*

*Estoy Orgulloso de tenerte como hermano. TE QUIERO MUCHO.*

#### **A MI ESPOSA COLUMBA.**

*Por darme la oportunidad de conocerte como amiga, como novia y hoy como mi esposa, por que me enseñaste lo importante que es el luchar por lo que uno mas quiere, por que en ti encontré el verdadero amor.*

*En ti recaen mis anhelos, mis sueños, mi inspiración y deseo de seguir adelante.*

*Por que siempre estuviste conmigo, apoyándome sin ninguna condición en todo momento y en todo lugar.*

*Agradezco a Dios por ponerme en tu camino aquel día, por que siempre supe que seríamos dos en uno el resto de nuestras vidas.*

#### **A LA FAMILIA MONTIEL HERNÁNDEZ.**

*Por darme la oportunidad de conocerme tal como soy, sin esperar nada a cambio, por brindarme su amistad y apoyo incondicional, tal vez sin merecerlo.*

*Gracias por darme un sitio dentro de ustedes. Que Dios los Bendiga.*

*Gracias.*

*Esther, Manuel y Claudia.*

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

F

## ÍNDICE

	Página
Objetivos.	2
Introducción.	3
<b>CAPÍTULO 1. LA EMPRESA.</b>	
1.1 Concepto.	6
1.2 Objetivos.	7
1.3 Recursos.	8
1.4 Clasificación.	10
1.5 Microempresa.	14
1.6 Organización Jurídica y Funcional.	15
1.7 Requisitos de Formulación.	20
<b>CAPÍTULO 2. PRESUPUESTOS.</b>	
2.1 Concepto.	29
2.2 Importancia.	30
2.3 El Presupuesto y el Proceso de Dirección.	31
2.4 La Planeación y el Presupuesto (Ventajas y Limitaciones)	33
2.5 Clasificación.	35
2.6 Concientización y Evaluación del Entorno.	40
2.7 Etapas.	43
2.8 Pronósticos Financieros en Proyectos de Inversión.	46
2.9 Fuentes de Financiamiento.	49
<b>CAPÍTULO 3. PROYECTOS DE INVERSIÓN.</b>	
3.1 Concepto.	60
3.2 Características.	62
3.3 Clasificación.	64
3.4 Estudios Previos al Proyecto.	66
3.5 Etapas.	70
3.6 Documento del Proyecto.	73

G

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

**TESIS CON  
FALLA DE  
ORIGEN**

3.7 Evaluación Financiera en los Proyectos de Inversión.	78
3.8 Método de Evaluación.	81
<b>CASO PRÁCTICO.</b>	96
Conclusiones.	134
Bibliografía.	135

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

## **OBJETIVOS**

### OBJETIVOS.

Es dar a conocer:

- ◆ El alcance que tienen el proyecto de inversión para la toma de decisiones, en la evaluación de crear una microempresa comercializadora de ropa.
  
- ◆ La importancia de generar nuevos empleos y ayudar al crecimiento económico de nuestro país.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

## INTRODUCCIÓN.

El presente tiene como fin mostrar la realización de un proyecto de inversión, el cual nos permitirá aplicar los diferentes conocimientos adquiridos en la carrera, a través del cual podremos tomar decisiones convenientes acerca de una inversión.

De esta manera nace la idea de elaborar el presente trabajo que permita conocer en un horizonte de tres años la factibilidad financiera de un negocio, la cual tiene por nombre **IMAGEN Y ESTILO S.A. DE C.V.**

El estudio y análisis de evaluación de proyectos; es de gran importancia para la toma de decisiones ya que nos muestra antes de invertir, las diferentes perspectivas o métodos que nos pueden guiar para optimizar nuestros recursos financieros, humanos y técnicos y prever cualquier tipo de circunstancias hacia el futuro.

Para tener una mejor comprensión del tema, a continuación se presenta el siguiente trabajo, que se estructura de la siguiente manera.

Como primer capítulo hablaremos de la empresa, cual es su concepto; los objetivos que persigue; los recursos con los que debe contar; su clasificación; además de dar algunas características de la microempresa; por ultimo los requisitos que debe cumplir para darse de alta en las diferentes entidades correspondientes.

## **INTRODUCCIÓN**

En el segundo capítulo nos enfocaremos al tema de presupuestos, ya que, forma parte importante dentro de una organización, además de ser una herramienta importante, que sirva como apoyo al proyecto de inversión y así se logre la consecución de nuestros objetivos, dado lo anterior abarcaremos en primera instancia su concepto, la importancia, el proceso de dirección, la planeación, su clasificación, etapas y por último los pronósticos financieros y las fuentes de financiamiento que existen.

Presentamos como tercer capítulo titulado proyectos de inversión, que para dicho trabajo es de mayor importancia, donde se analizará su concepto; sus características y etapas que se deben de considerar, así como también, los métodos de evaluación que existen tanto los que consideran el valor del dinero en el tiempo como los que no lo consideran.

Por último se aplica un caso práctico en el cual se muestra las etapas, así como, los métodos de evaluación más adecuados para observar la proyección que tendrá apoyados del presupuesto y así tener mejor toma de decisiones.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

# **CAPÍTULO**

## **1**

# **LA EMPRESA.**

## LA EMPRESA.

La empresa es un ente social con características y vida propia, que favorece el progreso humano –como finalidad principal- al permitir la autorrealización de sus integrantes y al influir directamente en el ambiente económico del medio social en el que se actúa.

### 1.1 CONCEPTO.

Es necesario analizar algunas de las definiciones más trascendentes de la empresa, con el propósito de emitir una definición propia.

El diccionario de la Real Academia Española: "La entidad integrada por el capital y el trabajo, como factores de producción de servicios, con fines lucrativos y la consiguiente responsabilidad".<sup>1</sup>

Según Isaac Guzmán Valdivia: "Es la unidad económico-social en la que el capital, el trabajo y la dirección se coordinan para lograr una producción que responda a los requerimientos del medio humano en el que la propia empresa actúa".<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Anibal Santos Hernández . Fundamentos de Administración, U.A. de H.

<sup>2</sup> Rosa Mercado. Evaluación Financiera de un Proyecto de Inversión en la Ind. de las Frituras.(Tesis 2002)

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

José Antonio Fernández Arena: "Es la unidad productiva o de servicio que, constituida según aspectos prácticos o legales, se integra por recursos y se vale de la administración para lograr sus objetivos".<sup>3</sup>

Otro importante autor, Agustín Reyes Ponce desde el punto de vista económico, nos dice que es una entidad económica destinada a producir bienes y servicios, venderlos, satisfacer un mercado y obtener un beneficio.

Agrega que se puede estudiar en los siguientes aspectos:

*Económicos, jurídico, administrativo, sociológico y de conjunto.*

*Con base a lo anterior podemos definir a la empresa como un ente social en el que a través de recursos financieros, humanos, materiales y técnicos producen bienes y/o servicios con la finalidad de satisfacer las necesidades de la comunidad.*

## 1.2 OBJETIVOS.

Hay diferencias marcadas entre los objetivos de las instituciones. Sin embargo se puede generalizar en cuanto a las consideraciones que las organizaciones deben satisfacer para cubrir los principios políticos que se orientan al bien común.

---

<sup>3</sup> Anibal Santos Hernández, Fundamentos de Administración, U.A.de H. 18-noviembre-2001

Los principales fines de una empresa son:

**ECONÓMICOS:** Son aquellos que buscan lograr beneficios monetarios.

**SOCIALES:** Son aquellos que contribuyen al bienestar social, como satisfacer las necesidades de los consumidores con bienes y servicios, contribuir al desarrollo socioeconómico de una región, etc.

**TÉCNICOS:** Son aquellos que están enfocados al aspecto tecnológico, como el propiciar la investigación y mejoramiento de técnicas actuales para la creación de tecnología nacional.

### 1.3 RECURSOS.

Para que una empresa pueda lograr sus objetivos, es necesario que cuente con una serie de elementos o recursos que, conjugados armónicamente, contribuya al funcionamiento adecuado. Pueden ser:

**RECURSOS MATERIALES:** Son aquellos bienes tangibles, propiedad de una empresa.

➤ Edificios, terrenos, instalaciones, maquinaria, equipo, instrumentos, herramientas, etc.

- **Materias primas, materias auxiliares en la coordinación de otros recursos.**

**RECURSOS TÉCNICOS:** Son aquellos que sirven como herramientas e instrumentos en la coordinación de los otros recursos:

- **Sistemas de producción, sistemas de ventas, sistemas de finanzas, sistemas administrativos, etc.**
- **Fórmulas, patentes, etc.**

**RECURSOS HUMANOS:** Son trascendentales para la existencia de cualquier grupo social; de ellos depende el manejo y funcionamiento de los demás recursos.

- **Oficinistas.**
- **Obreros.**
- **Técnicos.**
- **Ejecutivos.**
- **Directores.**

**RECURSOS FINANCIEROS:** Son aquellos elementos monetarios propios y ajenos con los que cuenta la empresa, indispensables para la ejecución de sus decisiones:

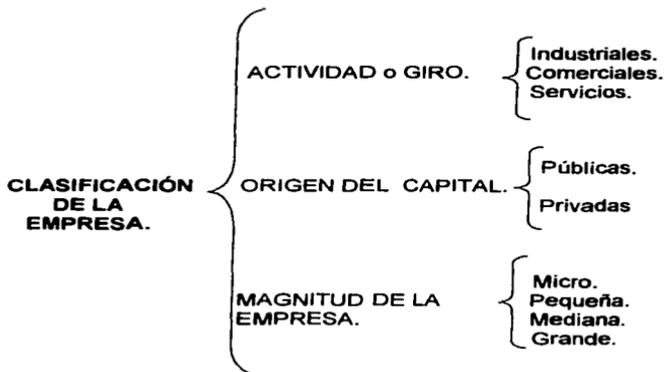
- **Dinero.**
- **Aportaciones de los socios.**
- **Utilidades.**

- Prestamos de acreedores y proveedores.
- Créditos Bancarios.
- Emisión de Obligaciones, etc.

#### 1.4 CLASIFICACIÓN.

El avance tecnológico y económico ha originado la existencia de una gran diversidad de empresas. Resulta pues imprescindible analizar las diferentes clases de empresas existentes en nuestro entorno social.

A continuación se presentan algunos de los criterios de clasificación de la empresa:



### Actividad o Giro.

Las empresas pueden clasificarse de acuerdo con la actividad que desarrollen en:

**INDUSTRIALES:** La actividad primordial de este tipo de empresas es la producción de bienes mediante la transformación y/o extracción de materias primas. Las industrias, a su vez, son susceptibles de clasificarse en:

- **Extractivas:** Cuando se dedican a la explotación de recursos naturales. Ejemplo de este tipo de empresas son las pesqueras, mineras, petroleras, etc.
- **Manufactureras:** Son empresas que transforman las materias primas en productos terminados y pueden ser de dos tipos:
  1. Empresas que producen bienes de consumo.
  2. Empresas que producen bienes de producción.

**COMERCIALES:** Son intermediarias entre productor y consumidor, su función primordial es la compra-venta de productos terminados y pueden clasificarse en:

- **Mayoristas:** Cuando efectúan ventas en gran escala a otras empresas (minoristas) que a su vez distribuyen el producto al consumidor.
- **Minoristas o detallistas:** Las que venden el producto al menudeo o en pequeñas cantidades al consumidor.

- **Comisionistas:** Se dedican a vender mercancía que los productores les dan a consignación, percibiendo por esta función una ganancia o comisión.

**SERVICIO:** Como su denominación lo indica, son aquellas que brindan un servicio a la comunidad y pueden o no, tener fines lucrativos y pueden clasificarse:

- Públicos
- Privados

### Origen del Capital.

Dependiendo del origen de las aportaciones de su capital y carácter a quienes dirigen sus actividades, las empresas pueden clasificarse en:

- **Públicas:** En este tipo el capital pertenece al estado y generalmente, su finalidad es satisfacer las necesidades de carácter social.
- **Privadas.** Lo son cuando el capital es propiedad de inversionistas privados y la finalidad es eminentemente lucrativa.

### Magnitud de la Empresa.

Uno de los criterios más utilizados para la clasificación de la empresa es este, en el que, de acuerdo con el tamaño de la empresa establece que puede ser pequeña, mediana o grande.

**FINACIERO:** El tamaño de la empresa se determina con base al monto de su capital.

**PERSONAL OCUPADO:** Este criterio establece que una empresa pequeña es aquella en el que laboran menos de 250 empleados; una mediana es la que tiene de 250 a 1000 empleados; una grande es aquella que se compone de más de 1000 empleados.

**PRODUCCIÓN:** Este criterio clasifica a la empresa de acuerdo con el grado de maquinización que existe en el proceso de producción.

**VENTAS:** Establece el tamaño de la empresa con su relación y el mercado que la empresa abastece y con el monto de sus ventas. Una empresa es pequeña cuando sus ventas son locales, mediana cuando sus ventas son nacionales y grande cuando sus ventas son internacionales.

**Criterio**  
**Nacional Financiera**  
**(Banca de Desarrollo)**

Nacional financiera posee uno de los criterios más razonables para determinar el tamaño de la empresa. Para esta institución una empresa grande es la más importante dentro del grupo correspondiente a su mismo giro. La empresa chica, es la de menor importancia dentro de su ramo y la mediana es la interpolación de la chica y la grande.

### **1.5 LA MICROEMPRESA.**

#### *Generalidades.*

Una microempresa es una organización:

- No domina el sector de la actividad en el que se desarrolla.
- Con una estructura organizacional sencilla.
- Con propietarios y administración independientes.
- Que no ocupa más de 15 empleados.

Su objetivo es mantener una operación eficiente y rentable dentro de lo limitado de sus recursos.

En sus inicios carecen de una estructura organizacional y la administración se basa en métodos empíricos y emprendedores, comúnmente el inicio de estas empresas es con un capital de trabajo muy limitado y las aportaciones de los socios, pueden ser desde el capital hasta mano de obra algunas veces sin costo alguno.

Se puede justificar en un principio esta clase de organización dado que una persona de la empresa puede abarcar una gran diversidad de actividades.

La microempresa tiene orígenes muy remotos. Muchas de ellas pueden considerarse que empezaron como talleres artesanales y otras como maquiladoras de pequeñas y medianas empresas.

En décadas pasadas, las políticas económicas fueron contraproducentes, ya que la promoción de las exportaciones y sustitución de las importaciones solo favorecieron a la mediana y grande empresa generando desempleo y endeudamiento del sector privado y, por consiguiente del país.

## **1.6 ORGANIZACIÓN JURIDICA Y FUNCIONAL.**

### **ORGANIZACIÓN JURÍDICA (ACTA CONSTITUTIVA).**

Con respecto a la personalidad jurídica, las sociedades mercantiles inscritas en el Registro Público de Comercio tienen personalidad jurídica distinta a la de los socios, también las sociedades

no inscritas en el Registro Público de Comercio, pero que se hayan expresado como tales ante terceros (sociedades irregulares), consten o no en escritura pública, tendrán personalidad jurídica. Por tal motivo los acreedores particulares de un socio no podrán, mientras dure la sociedad, hacer efectivos sus derechos, sino que los ejercerán sobre la utilidad que le corresponde al socio.

*Requisitos.*

La sociedad se constituirá ante Notario Público, y en la misma forma se harán constar sus modificaciones. La escritura constitutiva es el inicio legal de la misma deberá contener:

- a) Los nombres, la nacionalidad y el domicilio de las personas físicas o morales que constituyan la sociedad.
- b) El objeto de la sociedad.
- c) Razón social o denominación.
- d) Duración.
- e) El importe de capital.
- f) La expresión de lo que aporte cada socio aporte en dinero o en otros bienes, el valor atribuido a éstos y el criterio seguido para su valoración.
- g) El domicilio de la sociedad.
- h) La manera conforme a la cual, haya administrarse la sociedad y las facultades de los administradores.
- i) El nombramiento de los administradores y la designación de los que han de llevar la firma social.

- j) La manera de hacer la distribución de las utilidades o pérdidas, entre los miembros de la sociedad.
- k) El importe de fondos de reserva.
- l) Los casos en que la sociedad haya de disolverse anticipadamente.
- m) Las bases para practicar la liquidación de la sociedad, y el modo de proceder a la elección de los liquidadores, cuando no hayan sido designados anticipadamente.
- n) Cuando el capital sea variable, así se expresará, indicando el mínimo que se fije.

Todos estos requisitos y las demás reglas que se establezcan en la escritura sobre la organización y funcionamiento de la sociedad, constituirán los estatutos de la misma. El Código Civil en su artículo 28 establece que: “Las personas morales se regirán por las leyes correspondientes, por su escritura y por sus estatutos”

#### *Ventajas.*

El elemento primordial por el cual se pretende constituir la sociedad en todo proyecto de inversión, es por todas las opciones que se tienen para su mejor funcionamiento, en cuanto a su actividad preponderante, su organización, sus derechos y obligaciones en materia tributaria, de las ventajas más comunes son:

- 1) *Representación de la sociedad.* La representación de la sociedad corresponderá a su administrador o administradores, quienes podrán realizar todas las operaciones inherentes a la misma.
- 2) *Responsabilidad de socios.* El socio que se integre como nuevo, es responsable de todas las obligaciones contraídas antes de su admisión.
- 3) *Resultado de la sociedad.* La distribución de las utilidades, podrán hacerse después de que hayan sido aprobados por la asamblea de socios o accionistas, según los estatutos en la escritura constitutiva, los estados financieros que así lo reflejen.
- 4) *En cuanto a sus obligaciones tributarias y derechos fiscales.* Éstas se hacen más sencillas apoyándose en las diferentes leyes que rigen la materia.

A continuación podemos señalar algunas características de la sociedad anónima.

#### **SOCIEDADES MERCANTILES.**

Son aquellas que se crean, en virtud de un contrato donde un grupo de sujetos, estipulan la creación de una persona moral independiente de ellos, con todos los atributos de la personalidad, como son: nombre, domicilio, duración, objeto, nacionalidad y patrimonio.

**SOCIEDAD ANÓNIMA.**

Es una sociedad que existe bajo una denominación, compuesta exclusivamente por socios cuya obligación se limita al pago de sus acciones. Implicado que un socio debe responder a pagos hasta por un monto equivalente al valor propio de sus acciones.

**Características de la sociedad.**

- a) Existe bajo una denominación.
- b) Se compone de socios (accionistas), con responsabilidad limitada al pago de sus aportaciones.
- c) Que el capital se divide en acciones.
- d) Que las acciones pueden estar representadas por títulos negociables, ya sean nominativos o al portador.

**Constitución.**

Para proceder a la constitución de una sociedad anónima, se requiere según el artículo 89 de la LGSM:

- I. Que haya como mínimo dos socios y que cada uno de ellos, suscriba por lo menos una acción.
- II. Que el capital no sea menor a los cincuenta mil pesos y que esté íntegramente suscrito.

- III. Que exhiba en dinero efectivo, cuando menos el 20% del valor de cada acción.
- IV. Que se exhiban íntegramente el valor de cada acción que tenga que pagarse, toda o en parte, con bienes distintas de numerario.

#### **ORGANIZACIÓN FUNCIONAL.**

Toda empresa debe seleccionar la forma de organización que requiere, con base en sus necesidades funcionales y presupuestales, cualquiera que sea el caso, es necesario que la organización o el empresario individual, especifique claramente cómo va a funcionar la autoridad, especificando sus funciones y seleccionando en forma adecuada a la persona idónea para ocupar el puesto, o bien, en el caso de contar con ellas. Los cursos de capacitación que permita cumplir con las funciones que marca el puesto.

#### **1.7 REQUISITOS DE FORMULACIÓN.**

La Cofemer realizó un diagnóstico sobre los trámites, requisitos y plazos de mayor impacto en el establecimiento e inicio de operaciones de las empresas. Con base en ese diagnóstico, propuso al Ejecutivo Federal el Acuerdo que establece el Sistema de Apertura Rápida de Empresas (SARE), que entro en vigor el 1° de marzo de 2002.

El SARE estableció como máximo dos trámites federales obligatorios para la constitución e inicio de operaciones de micro, pequeñas y medianas empresas de bajo riesgo público.

En caso de realizar contrataciones de personal se cuenta hasta con tres meses para cumplir otros trámites federales.

La incorporación de los trámites de uso de suelo y licencia de funcionamiento resulta fundamental para la operación efectiva del SARE.

La meta del SARE es que la micro, pequeñas y medias empresas de bajo riesgo que cumplan con los trámites mínimos a nivel federal, estatal y municipal, puedan iniciar operaciones en un plazo máximo de 48 horas.

### Trámites adicionales.

Adicionalmente a los trámites que se deben cumplir, dependiendo si eres persona física o moral, si se contratan trabajadores para desarrollar su actividad económica deberá cumplir con los siguientes trámites a nivel federal:

**Aprobación de planes y programas de capacitación y adiestramiento por parte de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social.**

La aprobación de planes y programas de capacitación y adiestramiento será resuelta en un plazo no mayor a un día hábil y podrá presentarse en un formato simplificado a través de medios electrónicos. Si la autoridad no responde en ese plazo, se entenderá aprobada la solicitud.

*Trámites ante la Secretaría del Trabajo y Previsión Social*

Acuerdo que modifica al diverso por el que se fijan criterios generales y se establecen los formatos correspondientes, para la realización de trámites administrativos en materia de capacitación y adiestramiento de los trabajadores, publicado el 18 de abril de 1997, y que estable un sistema para la realización del trámite de presentación de planes y programas de capacitación y adiestramiento de los trabajadores a través de medios electrónicos.

**STPS-04-001-A<sup>4</sup>** Planes y programas de capacitación y adiestramiento A.) Aprobación de planes y programas de capacitación (ficha de trámite y formato)

**STPS-04-004<sup>5</sup>** Constitución de la Comisión Mixta de Capacitación y Adiestramiento (ficha de trámite y formato)

<sup>4</sup> Trámite: Planes y programas de capacitación y adiestramiento. Fundamento. Art.123. Apartado A. Fracción. XIII y XXXI de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (<http://www.cofemcr.gob.mx>).

<sup>5</sup> Trámite: Constitución de la Comisión Mixta. Fundamento. Art.123. Apartado A. Fracción. XIII y XXXI de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (<http://www.cofemcr.gob.mx>).

**STPS-05-001-A<sup>6</sup>** Comisión de Seguridad e Higiene en los centros de trabajo A.) Acta de integración (ficha de trámite)

*Inscripción de empresas en el Seguro de Riesgos de Trabajo ante el Instituto Mexicano del Seguro Social.*

Estos trámites ante el IMSS deben realizarse dentro de los cinco días hábiles siguientes a la contratación de los trabajadores.

Al realizar dicho trámite las empresas quedarán automáticamente registradas ante el Instituto del Fondo Nacional para la Vivienda de los Trabajadores y el Sistema de Ahorro para el Retiro.

*Trámites ante el Instituto Mexicano del Seguro Social*

Acuerdo que en cumplimiento establece la apertura rápida de empresas para dar a conocer los trámites a realizar ante el Instituto Mexicano del Seguro Social, inscritos en el Registro Federal de Trámites y Servicios.

**IMSS-02-001-A<sup>7</sup>** Inscripción patronal A.) SARE (ficha de trámite)

---

<sup>6</sup> Trámite: Acta de Integración, Comisión Nacional e Higiene en los centros de trabajo, Fundamento Art.109 de la Ley Del Trabajo, Art.123,124 y 125 del Reglamento Federal de Seguridad y Medio Ambiente de Trabajo (<http://www.cofamer.gob.mx>)

<sup>7</sup> Trámite: Inscripción Patronal e Inscripción de Trabajadores, Modalidad A SARE, Fundamento Ley del Seguro Social Art.15 Fracción I y Reglamento de Afiliación, Art. 1 y 10.

A continuación se dará la información necesaria sobre los trámites que debe uno realizar ante el gobierno federal para abrir una empresa conforme al SARE:

**Obtener el permiso para la constitución de sociedades ante la Secretaría de Relaciones Exteriores.**

Dicho trámite se resuelve el mismo día si se presenta antes de las 11:00 horas, y al día siguiente hábil en caso de que se haga posteriormente. Si la autoridad no responde en ese plazo se entenderá aprobada la solicitud.

El trámite puede realizarse por los notarios y corredores públicos que intervengan en la constitución la sociedad, a través de medios electrónicos; en ese caso la resolución se obtiene el mismo día.

Acuerdo por el que se establece el plazo máximo para resolver las solicitudes a que se refieren los artículos 15 y 16 de la Ley de Inversión Extranjera, en relación con los trámites **SRE-02-001<sup>8</sup>** Permiso para la Constitución de Sociedades y **SRE-02-002-A** Modificación de Estatutos, Modalidad "A" Permiso de Cambio de Denominación, inscritos por la Secretaría de Relaciones Exteriores, en el Registro Federal de Trámites y Servicios.

**SRE-02-001** Permiso para la constitución de sociedades (ficha de trámite)

<sup>8</sup> Trámite: Permiso para la constitución de Sociedades. Fundamento Art.27 Constitucional, Fracc. I..Art.15 y 16-A de la Ley de Inversiones Extranjeras, publicada en el D.O.F. el 27-diciembre-1993.

Realiza el trámite por medio de Internet (servicio prestado por la Secretaría de Relaciones Exteriores)

Darse de alta en el Registro Federal de Contribuyentes ante el Servicio de Administración Tributaria.

El RFC lo otorga el Servicio de Administración Tributaria de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Dicho trámite se resuelve al día hábil siguiente si se presenta directamente ante las autoridades fiscales.

Además el trámite puede realizarse por los notarios y corredores públicos que intervengan en la constitución la sociedad, a través de medios electrónicos; en ese caso la resolución se obtiene el mismo día.

Dependiendo del giro económico, presentar un aviso de funcionamiento ante la Secretaría de Salud o las instancias estatales correspondientes.

Existen algunas actividades económicas, incluidas en el SARE, que precisan que las empresas deberán que presentar un aviso de funcionamiento ante la Secretaría de Salud o las instancias estatales correspondientes en un plazo de 10 días a partir de la obtención del Registro Federal de Contribuyentes.

Actividades para las cuales se requiere presentar el aviso de funcionamiento y fichas de trámites correspondientes.

Acuerdo por el que se dan a conocer los establecimientos que deberán presentar el trámite de Aviso de Funcionamiento, en el marco del Acuerdo que establece el Sistema de Apertura Rápida de Empresas

**SSA-03-002-A<sup>9</sup>** Aviso de Funcionamiento de establecimientos de insumos para la salud A.) Alta (ficha de trámite)

**SSA-04-001-A<sup>10</sup>** Aviso de funcionamiento, modalidad A Aviso inicial (ficha de trámite)

**SSA-05-001<sup>11</sup>** Aviso de funcionamiento de establecimientos que almacenan, comercializan o distribuyen plaguicidas, nutrientes vegetales o sustancias tóxicas o peligrosas para la salud (ficha de trámite)

**SSA-06-002** Aviso de funcionamiento (ficha de trámite)

Es muy importante que las personas morales que realicen alguna de las 685 actividades consideradas de bajo riesgo público que se precisan en el anexo del artículo 5 del SARE, tendrán hasta 3

<sup>9</sup> Trámite: Aviso de Funcionamiento de Establecimiento de Insumos Para la Salud, Fundamento Ley General de Salud y Sus Reformas, Publicadas en el D.O.F. el 07-mayo-1997, Art.200 Bis, 202,257 y 258. (<http://www.cofemer.gob.mx>).

<sup>10</sup> Trámite: Aviso de Funcionamiento Modalidad A, Aviso Inicial, Fundamento Art.4 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (D.O.F. 03/02/83).

<sup>11</sup> Trámite con Fundamento en la Ley General de Salud Art. 1,3,4,13-A,118 Fracc. I y II.

meses para cumplir con otros trámites federales obligatorios a partir de la obtención del Registro Federal de Contribuyentes.

Durante ese periodo, las autoridades federales no podrán requerir información o realizar visitas para comprobar el cumplimiento de dichos trámites.

# **CAPÍTULO**

## **2**

# **PRESUPUESTOS.**

## PRESUPUESTOS.

### 2.1 CONCEPTO.

Existen muchos conceptos de diferentes autores, sobre presupuesto, a continuación menciono algunos para poder tener una conclusión propia.

Según Cristóbal Del Río González. " La estimación programada, de manera sistemática, de las condiciones de operación y de los resultados a obtener por un organismo en un periodo determinado"<sup>1</sup>

El empresario debe planear el tamaño de sus operaciones, los ingresos y gastos, con miras en la obtención de utilidades, cuyo logro se subordina a la coordinación y relación sistemática de todas las actividades empresariales.

El autor Jean Meyer. "El conjunto coordinado de previsiones que permiten conocer con anticipación algunos resultados considerados básicos por el jefe de la empresa"<sup>2</sup>

Nos dice Welsch Glenn. "Es el método sistemático y formalizado para lograr las responsabilidades directivas de planificación, coordinación y control. En particular comprende el desarrollo y la aplicación de:

<sup>1</sup> Cristóbal Del Río González, Técnica Presupuestal.

<sup>2</sup> Jean Meyer, Gestión Presupuestaria, p.21.

- Objetivos empresariales generales a largo plazo.
- Especificación de las metas de la empresa.
- Desarrollo de un plan general de utilidades a largo plazo. .
- Un plan de utilidades a corto plazo detallado por responsabilidades particulares (divisiones, productos, proyectos).
- Un sistema de informes periódicos de resultados detallados por responsabilidades asignadas.
- Procedimientos de seguimiento.”<sup>3</sup>

En conclusión se puede decir que el presupuesto. Es un método cuantitativo por medio del cual se ven reflejados los objetivos que pretende alcanzar una empresa en un periodo determinado, con la adopción de las estrategias necesarias para lograrlo.

## 2.2 IMPORTANCIA.

Las organizaciones hacen parte de un medio económico en el que predomina la incertidumbre, por ello deben planear sus actividades si pretenden sostenerse en el mercado competitivo, puesto que cuanto mayor sea la incertidumbre, mayores serán los riesgos por asumir.

---

<sup>3</sup> Welsch Glenn, Presupuesto, planificación y control de utilidades. p.3.

Es decir, cuanto menor sea el grado de acierto de predicción o de acierto, mayor será la investigación que debe realizarse sobre la influencia que ejercerán los factores no controlables por la gerencia sobre los resultados finales de un negocio.

El presupuesto surge como herramienta moderna de planeación y control al reflejar el comportamiento de indicadores económicos y en virtud de sus relaciones con los diferentes aspectos administrativos, contables y financieros de la empresa.

### **2.3 EL PRESUPUESTO Y EL PROCESO DE DIRECCIÓN.**

La función de los buenos presupuestos en la administración de un negocio se comprende mejor cuando éstos se relacionan con los fundamentos de la administración misma o sea, como parte de las funciones administrativas: planeación, organización, coordinación, dirección y control.

La planeación y el control, como funciones de la gestión administrativa, son rasgos esenciales del proceso de elaboración de un presupuesto. Además, la organización, la coordinación y la dirección permiten asignar recursos y poner en marcha los planes con el fin de alcanzar los objetivos.

El control presupuestario es el medio de mantener el plan de operaciones dentro de unos límites razonables. Mediante él se comparan unos resultados reales frente a los presupuestos, se

determinan variaciones y se suministran a la administración elementos de juicio para la aplicación de acciones correctivas.

Sin presupuesto la dirección de una empresa no sabe hacia cuál meta debe dirigirse, no puede precisar los campos de la inversión que merecen financiarse, puede ocurrir en la administración incorrecta de los recursos económicos, no tienen bases sólidas para emplear la capacidad instalada de producción y no tienen a su disposición la información requerida para medir el cumplimiento de los objetivos. La ausencia de presupuestos imposibilita cuestionar los resultados conseguidos en cuanto a ventas, abastecimientos, producción y/o utilidades.

Los autores consideran que cuanto más participación se dé al personal administrativo y al personal operativo de la empresa, mejores serán los resultados alcanzados, pues esto los motivará, se sentirán autorrealizados y sin presiones asumirán el compromiso de alcanzar los objetivos propuestos.

Por lo general el proceso no es estático; es activo, dinámico, siempre cambiante, cíclico y acorde con las circunstancias del entorno. El presupuesto actúa en cada una de sus etapas o funciones. Prácticamente no podría realizarse ninguna labor en la empresa, si antes no se define cómo, por qué o para qué se efectúa y si no se cuenta con los recursos suficientes para ejecutarla.

En mi opinión un presupuesto, en términos generales es una herramienta indispensable, que toda empresa debe contemplar y a su vez aplicar, ya que, interactúa con el proceso administrativo, y que es parte importante en la toma de decisiones.

## **2.4 LA PLANEACIÓN Y EL PRESUPUESTO**

### **(VENTAJAS Y LIMITACIONES).**

#### **POR LA PLANEACIÓN.**

Se piensa en todas las actividades que puedan realizarse en el futuro.

- Se integran políticas y decisiones que los directivos pueden adoptar ante determinadas situaciones.
- Se fijan estándares en cuanto a la actuación futura.
- Se concretan las actividades y actuación del personal.

#### **POR EL PRESUPUESTO.**

- Se determina si los recursos estarán disponibles para ejecutar las actividades y/o se procura la consecución de los mismos.
- Se escogen aquellas decisiones que reporten mayores beneficios a la empresa.
- Se aplican estos estándares en la determinación de presupuesto (materiales, de mano de obra y costos indirectos de fabricación).
- Se pondera el valor estas actividades.

Quienes emplean el presupuesto como herramienta de dirección de sus empresas obtendrán mayores resultados que aquellos que se lanzan a la aventura de manejarlas sin haber previsto el futuro. Sus ventajas son:

1. Cada miembro de la empresa pensará en la consecución de metas específicas mediante la ejecución responsable de las diferentes actividades que le fueron asignadas.
2. La dirección de la firma realiza un estudio temprano de sus problemas y crea entre sus miembros el hábito de analizarlos, discutirlos cuidadosamente antes de tomar decisiones.
3. De manera periódica se plantean las políticas si después de revisarlas y evaluarlas se concluye que no son adecuadas para alcanzar los objetivos propuestos.
4. Ayuda a la planeación adecuada de los costos de producción.
5. Se procura optimizar los resultados mediante el manejo adecuado de los recursos.
6. Se crea la necesidad de idear medidas para utilizar con eficacia los limitados recursos de la empresa, dado el costo de los mismos.
7. Es el sistema más adecuado para establecer "costos promedios" y permite su comparación con los costos reales, mide la eficiencia de la administración en el análisis de las variaciones y sirve de incentivo para actuar con mayor efectividad.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

8. Facilita la vigilancia efectiva de cada una de las funciones y actividades de la empresa.

Otra ventaja en mi opinión, es la de controlar cada una de las áreas que integran a la empresa dando como resultado la disminución de costos y aumento de productividad.

En cuanto a sus desventajas podemos señalar las siguientes:

1. Sus datos al ser estimados estarán sujetos al juicio o la experiencia de quienes lo determinaron.
2. Su implantación y funcionamiento necesita tiempo, por tanto, sus beneficios se tendrán después del segundo o tercer periodo cuando se haya ganado experiencia y el personal que participa en su ejecución esté plenamente convencido de las necesidades del mismo.

## **2.5 CLASIFICACIÓN.**

Los presupuestos pueden clasificarse desde varios puntos de vista. El orden de prioridades que se dé acuerdo a las necesidades del usuario.

A continuación se presenta un cuadro sinóptico de sus principales enfoques.

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

Clasificación del  
Presupuesto.

1. Según la flexibilidad
  - Rígidos, estáticos, fijos o asignados
  - Flexibles o Variables
2. Según el periodo que cubran
  - A corto plazo
  - A largo plazo
3. Según el campo de aplicabilidad en la empresa.
  - De operación o económicos
  - Financieros (tesorería y capital)
4. Según en el sector en el cual se utilicen.
  - Público
  - Privado

**RÍGIDOS, ESTÁTICOS, FIJOS O ASIGNADOS.**

Por lo general se elaboran para un solo nivel de actividad. Una vez alcanzado éste, no se permiten los ajustes requeridos por las variaciones que sucedan.

De este modo se efectúa un control anticipado, sin considerar el comportamiento económico, cultural, político, demográfico o jurídico de la región donde actúa la empresa. Esta forma de control anticipado dio origen al presupuesto que tradicionalmente utilizaba el sector público.

□ Flexibles o variables:

Los presupuestos flexibles o variables se elaboran para diferentes niveles de actividad y pueden adaptarse a las circunstancias que surjan en cualquier momento. Muestran los ingresos, costos y gastos ajustados al tamaño de operaciones manufactureras o comerciales. Tienen amplia aplicación en el campo presupuestal de los costos, gastos indirectos de fabricación, administración y ventas.

□ A corto plazo:

Los presupuestos a corto plazo se planifican para cumplir el ciclo de operaciones de un año.

□ A largo plazo:

En este campo se ubican los planes de desarrollo del Estado y de las grandes empresas. En el caso de los planes de gobierno el horizonte de planeamiento consulta el periodo presidencial establecido por normas constitucionales en cada país. Los lineamientos generales de cada plan suelen sustentarse en consideraciones económicas, como generación de empleo, creación de infraestructura, etc.

Las grandes empresas adoptan presupuestos de este tipo cuando emprenden proyectos de inversión en actualización tecnológica, ampliación de la capacidad instalada, integración de intereses accionarios y expansión de los mercados.

□ De operación o económicos:

Incluyen todas las actividades para el periodo siguiente al cual se elabora y cuyo contenido a menudo se resume en un estado de pérdidas y ganancias proyectado. Entre éstos podrían incluirse:

- \* Ventas.
- \* Producción.
- \* Compras.
- \* Uso de materiales.
- \* Mano de obra.
- \* Gastos operacionales.

□ Financieros:

Incluyen el cálculo de partidas y/o rubros que inciden fundamentalmente en el balance. Conviene en este caso destacar el de caja o tesorería y el de capital, también conocido como de erogaciones capitalizables.

α Presupuesto de tesorería.

Se formula con las estimaciones previstas de fondos disponibles en caja, bancos y valores de fácil realización. También se denomina presupuesto de caja o de efectivo porque consolida las diversas transacciones relacionadas con la entrada de fondos monetarios (ventas al contado, recuperación de cartera, ingresos financieros).

Se formula por periodos cortos: meses o trimestres. Es importante porque mediante él se programan las necesidades de fondos líquidos de la empresa. Cuando las disponibilidades monetarias no cubran las exigencias de desembolso previstos, la gerencia acudirá a créditos. En caso contrario, será conveniente evaluar la destinación externa de los recursos sobrantes y evitar su ociosidad.

α Presupuesto de erogaciones capitalizables.

Controla las diferentes inversiones en activos fijos. Contendrá el importe de las inversiones particulares a la adquisición de terrenos, la construcción o ampliación de edificios, y la compra de maquinaria y equipos.

Sirve para evaluar alternativas de inversión posibles y conocer el monto de los fondos requeridos y su disponibilidad en el tiempo.

Terminadas las obras será necesario comparar las estimaciones con sus valores reales. Las tendencias inflacionarias deberán incorporarse en los pronósticos de este tipo de inversiones.

□ Presupuestos del sector público.

Los recursos del sector público cuantifican los recursos que requieren la operación normal, la inversión y el servicio de la deuda pública de los organismos y las entidades oficiales.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

- Presupuestos del sector privado.

Los utilizan las empresas particulares como base de planificación de las actividades empresariales.

## 2.6 CONCIENTIZACIÓN Y EVALUACIÓN DEL ENTORNO.

### CONCIENTIZACIÓN.

Esta labor deberá adelantarse en los niveles operativos y administrativo. Desde el punto de vista operativo es crucial porque en ella recae la ejecución de lo que la dirección se propone en materia fabril y comercial. En cuanto a lo administrativo se necesita persuadir los cuadros gerenciales sobre las ventajas de la adopción de un sistema presupuestal para definir el horizonte comercial y financiero de las empresas, facilitar el control y responder a las condiciones cambiantes del medio. En la fase de Concienciación es importante tener presente lo siguiente:

- Para prevenir conflictos organizacionales en la ejecución presupuestal es indispensables que los objetivos trazados por la dirección sean cuantificables, claros y alcanzables.
- Quienes planean deben proponer un conjunto de alternativas, estudiarlas y seleccionar las más favorables, evaluar sus efectos sobre el valor de la empresa en el mercado y el grado de aceptación por parte de quienes ejecutarán los planes.

- Los planes no deben superar el potencial productivo, comercial y financiero de las empresas y tampoco trascender las habilidades de quienes los desarrollan.
- La planeación y los presupuestos no pueden ser inflexibles.
- Los planes deben generar el compromiso de los planificadores y ejecutores, propiciar la participación activa en su diseño de todos los integrantes de la organización. Sólo así será posible utilizar de manera óptima los recursos humanos disponibles y evitar la competencia entre quienes formulan y ejecutan los planes

#### **EVALUACIÓN DEL ENTORNO.**

Como ninguna empresa puede abstraerse del medio en que se desenvuelve, los planes y presupuestos se supeditan a manifestaciones ambientales, como las ejecutorias de los competidores nacionales e internacionales, las prácticas comerciales impuestas por los canales de abastecimiento, las condiciones crediticias instauradas por las instituciones financieras, el comportamiento de la inflación y la devaluación, y las políticas establecidas por el gobierno en las áreas tributaria, salarial, etc. En materia mercantil las expectativas se centran en el estudio detallado de las fortalezas y debilidades que tiene la empresa para enfrentar a la competencia y, por lo tanto, se impone la evaluación de parámetros como la imagen de marca, los gustos y preferencias de los consumidores, las habilidades de la fuerza de ventas, la calidad

y precio, el prestigio de la empresa y la tendencia de participación en el mercado en el que interactúa.

Existen dos clase de variables que afectan de manera significativa el comportamiento de la empresa: las que dependen de la administración, denominadas controlables, y las que no, denominadas no controlables. A continuación se relacionan algunas variables de cada tipo.

Variables controlables.

- \* Objetivos.
- \* Estrategias competitivas.
- \* Políticas.
- \* Proyectos de inversión.
- \* Calidad del producto.
- \* Canales de distribución.

Variables no controlables.

- \* Preferencias del consumidor.
- \* Estabilidad Política.
- \* Tendencia demográfica.

## **2.7 ETAPAS.**

En la preparación de los presupuestos se debe considerar y tomar en cuenta la intervención de cada una de las áreas de responsabilidad que componen la empresa en coordinación con el departamento de finanzas.

Si se busca que el presupuesto sirva como herramienta de planeación y control, se deben considerar las etapas siguientes en su preparación, cuando se tenga implantado el sistema o cuando se trate de implantarlo.

1. Preiniciación.
2. Elaboración del presupuesto.
3. Ejecución.
4. Control.
5. Evaluación.

### **1. Preiniciación.**

Se analizan las tendencias de los principales indicadores empleados para calificar la gestión de la gerencia (ventas, costos, margen de utilidad, rentabilidad, participación en el mercado, etc.), se efectúa la evaluación de los factores ambientales no controlados por la dirección y se estudia el comportamiento de la empresa. Este diagnóstico contribuirá a sentar los fundamentos del planteamiento,

estratégico y táctico, de manera que exista objetividad al tomar decisiones.

## **2. Elaboración del presupuesto.**

Con base en los planes aprobados para cada nivel funcional por parte de la gerencia, se ingresa en la etapa durante la cual los mismos adquieren dimensión monetaria en términos presupuestales precediéndose según las pautas siguientes:

- En el campo de las ventas, su valor se subordinará a las perspectivas de los volúmenes a comercializar previstos y de los precios. Para garantizar el alcance de los objetivos mercantiles se tomarán decisiones inherentes a los medios de distribución, los canales promocionales y la política de crédito.
- En el frente productivo se programarán las cantidades a fabricar, según el estimado de ventas y las políticas sobre inventarios.
- Con base en los programas de producción y en las políticas que regulan los niveles de inventarios de materias primas, insumos o componentes, se calculan las compras en términos cuantitativos y monetarios.
- Con base en los requerimientos del personal planteados por cada jefatura, según los criterios de la remuneración y las disposiciones gubernamentales, la jefatura de recursos humanos debe preparar el presupuesto de la nómina en todos los órdenes administrativos y operativos.

- Los proyectos de inversión especiales demandarán un tratamiento especial relacionado con la cuantificación de recursos.

### **3. Ejecución.**

En el proceso administrativo la ejecución se relaciona con la puesta en marcha de los planes y con el consecuente interés de alcanzar los objetivos trazados, con el comité de presupuestos como el principal impulsor, debido a que si sus miembros no escatiman esfuerzos cuando se busca el empleo eficiente de los recursos físicos, financieros y humanos colocados a su disposición, es factible el cumplimiento cabal de las metas propuestas.

En esta etapa el director de presupuestos tiene la responsabilidad de prestar colaboración a la jefaturas en aras de asegurar el logro de los objetivos.

### **4. Control.**

Las actividades más importantes por realizar en esta etapa son:

- Preparar informes de ejecución parcial y acumulativa que incorporen comparaciones numéricas y porcentuales de lo real y lo presupuestado. Cuando el cotejo se aplique a proyectos de inversión, además de aspectos monetarios deberán incluirse

tópicos como el avance en obras, en tiempo y en compras expresadas en unidades ya que los contratos suscritos constituyen la base del control.

- Analizar y explicar las razones de las desviaciones ocurridas.
- Implementar correctivos o modificar el presupuesto cuando sea necesario, como ocurre al presentarse cambios por ciertas variables que la afectan.

## 6. Evaluación.

Al culminar el periodo de presupuesto se prepara un informe crítico de los resultados obtenidos que contendrá no sólo las variaciones sino el comportamiento de todas y cada una de las funciones y actividades empresariales.

### 2.8 PRONÓSTICOS FINANCIEROS EN PROYECTOS DE INVERSIÓN.

El presupuesto se caracteriza por mantener un control interno en las operaciones de una empresa, en otras palabras, **estabilidad**; Dando como resultado la búsqueda de nuevas alternativas de inversión que estimulan la competitividad empresarial, la **eficiencia administrativa** y la **productividad industrial**, representa una de las **responsabilidades** prioritarias asignadas a quienes toman decisiones cruciales para la supervivencia y el crecimiento de las organizaciones, por cuanto la

política de inversión condiciona asuntos como el empleo de los recursos productivos, la consolidación comercial y la recuperación plena de fondos comprometidos en cualquier proyecto.

La trascendencia de la formulación, la gerencia y la evaluación de proyectos es mayor cuando las economías aisladas y proteccionistas abren sus puertas a productos importados, factor que nutre la competencia, oxigena la necesidad del planteamiento y promueve un mayor cuidado al estudiar las inversiones motrices del crecimiento intensivo, integrado o diversificado.

La importancia de la evaluación científica de las inversiones en escenarios competitivos abiertos, influenciados por altas tasas de interés y elevados coeficientes inflacionarios, es entendible porque los costos de capital o gastos financieros condicionan el rendimiento esperado por el inversionista, ya que el comportamiento inflacionario incide sobre los indicadores de devaluación cuyas repercusiones son indiscutibles para la empresa importadora o exportadora y la rivalidad por el dominio de los mercados determina la subsistencia o permanencia mercantil de las organizaciones que, con base en la productividad, la eficiencia, la innovación, la sistematización de operaciones y la racionalización del trabajo administrativo, conquistan la lealtad de la clientela.

Si se pretende el uso eficiente de los recursos comprometidos en proyectos de inversión es imprescindible reducir al mínimo los márgenes de error al estudiar los mercados de consumos, que constituyen la plataforma para proyectar ingresos y a través de éstos recuperar los fondos invertidos. Asimismo, la apropiada evaluación del mercado de abastecimientos auspiciará una correcta selección de insumos con base en los criterios de calidad, rendimientos, la certeza de la compra y precios.

Al abordar el análisis de los proyectos en la etapa de localización, no basta la apreciación simple de la cercanía a los mercados de consumos e insumos para tomar la decisión.

En este punto las técnicas de programación lineal contribuirán a seleccionar la ubicación más favorable con base al criterio de menores inversiones y costos, debido a que cada sitio factible se observan diferencias por cuanto no hay homogeneidad en aspectos como los precios de la tierra, de las construcciones, de los servicios públicos, de la mano de obra, de las materias primas y de los elementos de oficina. Las inversiones y los costos cambian de acuerdo con el tamaño de la planta.

En torno a las variables que condicionan el estudio organizacional es palpable que la fijación de la estructura, la provisión de cargos, la definición de los procedimientos administrativos, el diseño de

sistemas de información integrados y la política remunerativa influenciarán los costos y gastos pertinentes a la nómina.

Como consecuencia de integrar la información cuantitativa recogida en cada uno de los estudios contemplados al formular un proyecto (cantidades a vender, equipos por adquirir, planta de personal, metros cuadrados a construir) con datos monetarios (precios de venta y de compra, costos de los equipos, costos de los terrenos, sueldos y salarios previstos para cada cargo) se obtiene información financiera importante para la cuantificación de las inversiones fijas o permanentes y del capital de trabajo, previo cómputo de los flujos de caja. Por lo tanto el objetivo central del estudio de factibilidad consiste en recopilar información cualitativa y monetaria con la cual soportar la determinación de los flujos de producción, de inversión y netos.

Para confeccionar estos flujos debe considerarse un elemento crucial, como es la instauración de la política de financiamiento, mediante la cual se concreta la naturaleza de las fuentes de financiamiento.

## **2.9 FUENTES DE FINANCIAMIENTO.**

La falta de liquidez en las empresas (tanto públicas como privadas) hace que recurran a las fuentes de financiamiento, que les permitan hacerse de dinero para enfrentar sus gastos presentes, ampliar sus

instalaciones, comprar activos, iniciar nuevos proyectos, etc., en forma general, los principales objetivos son:

- Hacerse llegar recursos financieros frescos a las empresas, que les permitan hacerle frente a los gastos a corto plazo.
- Para modernizar sus instalaciones.
- Para la reposición de maquinaria y equipo.
- Para llevar a acabo nuevos proyectos.
- Para reestructurar sus pasivos. A corto, mediano, y largo plazo, etc.

Las unidades económicas requieren recursos humanos, materiales y financieros, que les permitan realizar sus objetivos.

En toda empresa es importante realizar la obtención de recursos financieros, que pueden ser empresas que los otorgan, y las condiciones bajo las cuales son obtenidos estos recursos, son: tasas de interés, plazo y en muchos casos, es necesario conocer las políticas de desarrollo de los gobiernos municipales, estatales y federal en determinadas actividades.

Todo financiamiento es de gran importancia en una sociedad, es por ello que se requiere que el financiamiento sea planeado, basado en:

- La empresa se da cuenta que es necesario un financiamiento, para cubrir sus necesidades de liquidez o para iniciar nuevos proyectos.
- La empresa debe analizar sus necesidades y con base a ello:
  - a) Determinar el monto de los recursos necesarios, para cubrir sus necesidades monetarias.
  - b) El tiempo que necesita para amortizar el préstamo sin poner en peligro la estabilidad de la empresa, sin descuidar la fecha de los vencimientos de los pagos, e incluso períodos de gracia.
  - c) Tasa de interés a la que está sujeto el préstamo, si es fija o variable, si toma la tasa líder del mercado o el costo porcentual promedio e incluso, tomar varios escenarios (diferentes tasas con sus respectivos cuadros de amortización), así como la tendencia de la inflación.
  - d) Si el préstamo será en moneda nacional o en dólares.
    - El análisis de las fuentes de financiamiento. En este contexto, es importante conocer de cada fuente:
      - a) El monto máximo y el mínimo que otorgan.
      - b) El tipo de crédito que manejan y sus condiciones.
      - c) Tipos de documentos que solicitan.
      - d) Políticas de renovación de créditos (flexibilidad de reestructuración).
      - e) Flexibilidad que otorgan al vencimiento de cada pago y sus sanciones.

f) Los tiempos máximos para cada tipo de crédito.

Sin embargo, no basta solo conocer las necesidades monetarias que requiere la empresa para continuar su vida económica o iniciarla, es necesario, que se contemplen ciertas normas en la utilización de los créditos:

- \* Las inversiones a largo plazo, deben ser financiadas con créditos a largo plazo.
- \* Los compromisos financieros siempre deben de ser menores a la posibilidad de pago que tiene la empresa, de no suceder así la empresa tendría que recurrir a financiamientos constantes.
- \* Toda inversión que se realice debe provocar flujos, los cuales deben ser analizados con base en su valor presente, que permita un análisis objetivo y racional, basado en los diferentes métodos de valuación.
- \* En cuanto a los créditos, se debe contemplar que sean suficientes, oportunos, con el menor costo posible y que alcance a cubrir cuantitativamente la necesidad del proyecto.
- \* Buscar que la empresa mantenga una estructura sana.

### Tipos de Fuentes de Financiamiento.

Existen diversas fuentes de financiamiento, sin embargo, las más comunes se clasifican en:

*Internas y Externas.*

#### **FUENTES INTERNAS:**

Son las que se generan dentro de la empresa, como resultado de sus operaciones y su promoción, entre éstas están:

- Aportaciones de los Socios.

Se refiere a las aportaciones que hacen los socios, en el momento de construir legalmente la sociedad (capital social) o mediante nuevas aportaciones con el fin de aumentar éste.

- Utilidades Reinvertidas.

Esta fuente es muy común, sobre todo en las empresas de nueva creación, y en la cual, los socios deciden que en los primeros años, no se repartirán dividendos, sino que estos se invertirán en la organización mediante un programa predeterminado de adquisiciones o construcciones.

- **Depreciaciones y Amortizaciones.**

Son operaciones mediante las cuales, y al paso del tiempo, las empresas recuperan el costo de la inversión, debido a que las provisiones para tal fin se aplican directamente a los gastos en que la empresa incurre, disminuyendo con esto las utilidades y por lo tanto no existe la salida de dinero al pagar menos impuestos y dividendos.

- **Incremento de Pasivos Acumulados.**

Son los que se generan íntegramente en la empresa, como ejemplo tenemos los impuestos que deben ser reconocidos mensualmente, independientemente de su pago, las pensiones, las provisiones contingentes (accidentes, devaluaciones, incendios), etc.

- **Ventas de Activos (Desinversiones).**

Como la venta de terrenos, de edificios o de maquinaria que ya no se necesitan y cuyo importe se utilizará para cubrir necesidades financieras.

**FUENTES EXTERNAS.**

Son aquellas que se otorgan por medio de terceras personas tales como:

- Proveedores.

Se genera mediante la adquisición o la compra de bienes y servicios, que la empresa utiliza para su operación, ya sea a corto, mediano o largo plazo. El monto del crédito está en función de la demanda del bien o servicio de mercado.

- Créditos Bancarios.

Las principales operaciones crediticias, que son ofrecidas por las instituciones bancarias de acuerdo a su clasificación son:

1. **A corto plazo, éstas pueden ser:**

a) El descuento

Esta es una operación que consiste en que el banco adquiere en propiedad, letras de cambio o pagarés. Esta operación es formalizada mediante la cesión en propiedad de un título de crédito, su otorgamiento se apoya en la confianza que el banco tenga en la persona o en la empresa a quien se le toma el descuento.

**b) Préstamo quirografario y en colateral.**

Llamados también préstamos directos, el primero toma en consideración para su otorgamiento, las cualidades personales del sujeto del crédito como son: su solvencia moral y económica. En cuanto al préstamo con colateral, es igual al directo, salvo que opera con una garantía adicional de documentos colaterales provenientes de letras, o pagarés de compraventa de mercancías o de efectos comerciales.

Son préstamos directos respaldados con pagarés a favor del banco y cuyos intereses son especificados, así como los moratorios en su caso. Este tipo de créditos tiene un plazo máximo de 180 días renovable una o más veces, siempre y cuando no exceda de 360 días.

**c) Préstamo Prendario.**

Este tipo de crédito existe para ser otorgado por una garantía real no inmueble. Se firma un pagaré en donde se describe la garantía que ampara el préstamo. La ley bancaria establece que éstos no deberán exceder del 70% del valor de la garantía, a menos que se trate de préstamos para la adquisición de bienes de consumo duradero.

d) **Créditos simples y en cuenta corriente.**

Son créditos condicionados, en los cuales, es necesario introducir condiciones especiales de crédito y requiere la existencia de un contrato. Estos créditos son operaciones que por su naturaleza solo deben ser aplicables al fomento de actividades comerciales o para operaciones interbancarias.

2. *Préstamo a la Largo Plazo.*

a) **Créditos de habitación o avío y refaccionarios.**

Este tipo de créditos sirven para apoyar a la producción encaminados específicamente a incrementar las actividades productoras de empresa.

El crédito de avío, se utiliza específicamente la adquisición de materias primas, materiales, pago de salarios y gastos directos de explotación, indispensables para los fines de empresa.

El crédito refaccionario se destina para financiar los medios de producción, como son: instrumentos y útiles de labranza, abono, ganado, animales de cría, plantaciones, apertura de tierras para el cultivo, comprar instalaciones o de maquinaria, construcción de obras, necesarias para el fomento de la empresa que le es otorgado el crédito. Este tipo de crédito opera mediante la celebración de un contrato.

b) Préstamo con garantía inmobiliaria.

Conocidos también como hipotecarios, su plazo es mayor a cinco años. Éste préstamo sirve para financiar actividades de producción o medios, o la adquisición de viviendas.

c) Descuento de crédito en libros.

Éste tipo de créditos es similar al descuento de documentos, excepto que lo que se descuenta son adeudos en cuenta abierta, no respaldados por títulos de crédito. La institución crediticia establece una línea de crédito con base y una cartera de clientes que entrega el solicitante, quien se obliga a cobrar a sus deudores, pagando el solicitante un porcentaje sobre dicha cartera.

d) Crédito particular.

Esta fuente de financiamiento poco común, comprende a las aportaciones que hacen los propietarios en forma de prestamos, amigos de la empresa u empresas afiliadas, la tasa de interés y los plazos estipulan mediante contrato.

# **CAPÍTULO**

## **3**

# **PROYECTOS DE INVERSIÓN.**

## PROYECTOS DE INVERSIÓN.

En la formulación y la evaluación de proyectos de inversión, la calidad de la investigación está en función de la profundidad con que los estudios sean realizados, lo cual permitirá que la incertidumbre sea contrarrestada, permitiendo con esto, que la toma de decisiones sea más racional.

Sin embargo, este tipo de estudios tiene un costo, el cual variará por la calidad y profundidad de la investigación, es por eso que se recomienda tener en consideración los niveles de estudio en los proyectos de inversión, así como las etapas principales de los mismos, pues en muchos casos, proyectos que a simple vista tienen un alto grado de factibilidad, son desechados al final por causas que pudieron ser detectadas al principio de los estudios, con lo cual se puede ahorrar fuertes cantidades de dinero.

### **3.1 CONCEPTO.**

Antes de comenzar debemos entender que es un proyecto:

Según la Enciclopedia Contable Universal, Europea Americana.-  
"Es la unidad de inversión menor que se considera en la programación. Por lo general constituye un esquema coherente, desde el punto de vista técnico, cuya ejecución se encomienda a un

organismo público o privado, que puede llevarse a cabo con independencia de otros proyectos”.

Según Ernestina Huerta Ríos.- “ Es un conjunto de ideas, datos, cálculos, diseños gráficos y documentos explicativos integrados en forma metodológica, que dan los parámetros de cómo ha de ser, como ha de realizarse, cuánto ha de costar y los beneficios que habrán de obtenerse de determinada obra o tarea; que son sometidos a análisis y evaluaciones para fundamentar una decisión de aceptación o rechazo”.<sup>1</sup>

Por otra parte Inversión se entiende:

Según Ernestina Huerta Ríos y Carlos Siu Villanueva

“Desde el enfoque económico, se define como el empleo productivo de bienes económicos, que da como resultado una magnitud de éstos mayor que la empleada.

Para el empresario, es inversión, toda erogación de recursos que se efectúa para mantener un funcionamiento, reemplazar o para aumentar el equipo productivo de la empresa”.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Ernestina Huerta y Carlos Siu Villanueva, Análisis y Evaluación de Proyectos de Inversión para bienes de Capital.

<sup>2</sup> Ernestina Huerta y Carlos Siu Villanueva, Análisis y Evaluación de Proyectos de Inversión para bienes de Capital.

Desde mi punto de vista se puede decir que:

**Proyectos de Inversión:** Es la aplicación de recursos materiales, humanos y técnicos que se le asigna un determinado monto de capital generando rendimientos en un plazo razonable, esto con el fin de obtener un bien o servicio en las mejores condiciones, reflejándose en el aumento de utilidad.

Los proyectos de inversión surgen de la necesidad que tienen individuos y empresas de incrementar la oferta de servicios y productos que ofrecen a los consumidores tanto internos como externos, con el objeto de maximizar la rentabilidad de los recursos financieros de que son responsables.

Es importante destacar que la acepción que dentro del medio financiero tiene el concepto de Proyecto de Inversión, involucra no sólo la intención de llevar a cabo cierta tarea, sino tiene además implícito el sentido integral de planeación, ejecución, vigilancia, y por supuesto el de análisis y evaluación.

### **3.2 CARACTERÍSTICAS.**

➤ *Persecución de uno o varios objetivos.* Las actividades aisladas no constituyen, por sí solas, un proyecto, debe existir una coordinación de actos orientados a la consecución de uno o varios objetivos, integrados entre sí y estructurados, tanto de índole técnica como económica. En general, el objetivo general

de un proyecto es satisfacer un conjunto de requisitos técnicos, en las condiciones más eficientes.

- *Actividades planificadas, ejecutadas y supervisadas.* La coordinación de actividades anteriormente mencionadas es condición para que a las mismas se las pueda calificar de proyecto. Actividades aisladas, independientes, carentes de interrelación entre ellas, no constituyen un proyecto. Un proyecto, por el contrario, exige que exista vinculación entre las actividades, puesto que persiguen un objetivo común. Esta vinculación debe plasmarse en forma de planificación (técnica, temporal y económica), cuya correcta ejecución, supervisada, es clave para el éxito o el fracaso del proyecto.
  
- *Disponibilidad limitada de recursos.* El proceso proyectual implica la búsqueda de la eficiencia en el uso de los recursos, para obtener el resultado buscado. Si los recursos son ilimitados, desaparece el concepto de eficiencia, y con él la naturaleza proyectual de las actividades.
  
- *Limitado en el tiempo.* Un proyecto debe estar acotado en términos del principio y el fin del mismo. El final de un proyecto se alcanza cuando se cumplen los objetivos prefijados, o cuando se hace evidente que dichos objetivos no pueden alcanzarse (fracaso del proyecto). Si un conjunto de actividades carece de fin, es porque no existe un objetivo alcanzable y, por tanto, no

constituyen un proyecto. Sin embargo, la finitud temporal no implica períodos cortos de tiempo. Hay proyectos que duran años, o que sobrepasan generaciones que lo comenzaron (por ejemplo, la construcción de algunas de las catedrales más conocidas). Por otro lado, aunque el proyecto tenga que estar acotado en el tiempo, no sucede lo mismo con sus resultados, que pueden perdurar con carácter indefinido.

- *Con resultado único.* Retomar un trabajo finalizado y repetir sus resultados no es un proyecto. Un proyecto exige hacer algo nuevo o único en su género, y no reproducir resultados de otras actividades.

### 3.3 CLASIFICACIÓN.

Para efectos de la planeación financiera de las inversiones en bienes de capital (inmuebles, maquinaria y equipo), se considera más razonable la siguiente; siendo ésta de acuerdo a:

*El tipo de proyecto de inversión:*

1. *Agropecuarios.* Son todos aquellos dedicados a la producción animal o vegetal, de carácter primario.
2. *Industriales.* Abarcan la industria manufacturera, extractiva y de transformación relativa a las actividades de agricultura, pesca y ganadería.

3. *De Servicios.* Son aquellos que se efectúan para atender necesidades de tipo social como por ejemplo salud, educación, vivienda, comunicación, etc.
4. *Comerciales.* Son aquellos que se dedican a la compraventa del producto terminado.

*Los resultados a obtener:*

1. *No rentables.* Son aquellos que no tienen por objetivo obtener utilidades en forma directa.
2. *No mediables.* Se denomina en esta forma a aquellos, cuyo objetivo es lograr una utilidad en forma directa, siendo difícil cuantificar la misma.
3. *De reemplazo.* La finalidad es sustituir activos fijos debido al desgaste, logrando así mantener la eficiencia de la planta productiva.
4. *De expansión.* Tiene como objetivo lograr una mayor capacidad productiva, mediante el reemplazo del equipo por ser obsoleto o por la modernización del mismo para obtener eficiencia, y de ésta manera poder hacer frenar a la tendencia creciente de ventas en una empresa en proceso de desarrollo, o bien, porque la empresa desea ganar mayor mercado.

*Su naturaleza:*

1. *Dependientes.* Son aquellos que se encuentran condicionados entre sí. Si se tienen tres proyectos "A", "B" y "C", la aprobación

de uno de ellos sólo será posible si los otros dos también son aceptados.

2. *Independientes.* Se denominan así puesto que la aprobación de uno de ellos no descarta la posibilidad de la aceptación posterior de cualquiera de los restantes; la aprobación de "A" no influye en la adquisición de "B", "C", etc, ya que el objetivo de cada uno de ellos es distinto.
3. *Mutuamente excluyentes.* Son aquellos cuya finalidad o función a realizar dentro de la empresa es la misma. Por ésta razón la aceptación de uno de ellos provoca la eliminación de los restantes.

### 3.4 ESTUDIOS PREVIOS AL PROYECTO.

#### ESTUDIO GENERAL DE GRAN VISIÓN.

Consiste en identificar el objetivo que se requiere alcanzar, con la finalidad de planear en forma acertada cualquier detalle que pueda ayudar a perfeccionar dicho proyecto.

Para realizar la investigación se debe de partir del conocimiento total del proyecto, para lo cual se intercambian ideas con los inversionistas, aclarando dudas respecto del impacto que tendrá el proyecto en la empresa y en la sociedad.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Una vez realizado lo anterior, se procede a efectuar una visita en el lugar donde se piensa establecer la empresa, es decir, conocer el medio ambiente tanto físico como social, por ejemplo:

1. Vías de comunicación.
2. Medios de información.
3. Planteles educativos.
4. Topografía del terreno.
5. Hospitales.
6. Urbanización.
7. Integración social de la zona.(medios de diversión).

#### **PROYECTO PRELIMINAR.**

Se lleva a cabo con el objeto de obtener información sobre el proyecto a realizar, sin hacer investigaciones de campo para conocer el ambiente y el ámbito de aplicación del proyecto.

Es decir, nos da una idea de las alternativas que se tienen y las condiciones que lo rodean.

Los aspectos son los siguientes:

- a) Antecedentes del proyecto.

Aquí se presenta un resumen de las circunstancias que dieron origen a la idea del proyecto.

**b) Aspectos de mercado.**

Se analizan las variables económicas que lo puedan afectar.

**c) Aspectos técnicos**

Se hará un análisis sobre el equipo o innovaciones tecnológicas con las que contará el proyecto.

**d) Aspectos financieros.**

Se cuantifican las fuentes de ingresos y egresos.

**e) Evaluación del proyecto**

Se analizarán las condiciones externas, así como los indicadores financieros y económicos.

**PROYECTO DEFINITIVO.**

En esta etapa se elabora el documento del proyecto, que se integra por los análisis económicos, financieros, etc. Estableciendo los elementos cuantificables y tomar decisiones acertadas, considerando los siguientes aspectos:

**a) Estudio de mercado.**

Estudio de la oferta y la demanda junto con las muestras, las entrevistas y los cuestionarios.

**b) Estudio de disponibilidad de insumos.**

Se analizan las condiciones y la organización de la producción y su destino.

**c) Localización y tamaño.**

Se define en qué lugar se va a ubicar el proyecto, utilizando un análisis de los diferentes lugares alternativos.

**d) Ingeniería del proyecto.**

Se estudian los elementos del diseño y las especificaciones necesarias.

**e) Inversión y financiamiento.**

Tener bien definido el financiamiento del proyecto y condiciones en que se otorga, tomando en cuenta como el proyecto cubrirá sus deudas.

**f) Proyecciones financieras.**

Se realizan estados financieros proforma como estado de resultados, estado de origen y aplicación de recursos, balance general y flujo de caja.

**g) Evaluación financiera.**

Se elaboran análisis para medir la rentabilidad del proyecto.

**h) Evaluación económica-social.**

Se mide el impacto del proyecto en la sociedad.

**i) Organización del proyecto.**

Se establece la forma de organización y administración, así como del organigrama de la empresa.

#### **PROYECTO FINAL.**

Contiene toda la información, tratando los puntos más importantes, algunas veces se presenta una lista de contratos de venta y puede presentar por escrito la cotización de la inversión.

### **3.5 ETAPAS.**

En la elaboración de proyectos de inversión para bienes de capital, dependiendo su complejidad y magnitud, se pueden considerar diversas etapas de análisis y evaluación, por lo general, se distinguen seis básicas, estas son:

#### **1. Estudios Preliminares.**

Son aquellos que sirven de preámbulo para analizar posteriormente en forma sólida un proyecto, se basan en la información que se tiene a la mano, sin efectuar investigaciones mayores.

Dentro de esta primera etapa se busca conceptualizar la idea del proyecto en forma general, tratando de delimitar los rangos máximos y mínimos de la inversión. Cabe señalar que si la empresa desea crecer y desarrollarse deberá propiciar un ambiente creativo, o sea,

un medio ambiente en el que existan las condiciones adecuadas para fomentar la iniciativa del personal de cualquier nivel.

### 2. Anteproyecto.

Se conoce también como “estudio previo de factibilidad”, consiste en comprobar mediante información más detallada (estadísticas macroeconómicas, existencia de recursos propios, fuentes de financiamiento, incentivos fiscales, magnitud de la competencia, identificación del consumidor potencial mediante pruebas de mercado, etc.), la viabilidad de la asignación de numerario, dicha información podrá estar contenida en un folleto donde se presente una semblanza del proyecto, rendimiento esperado y un pronóstico de los recursos financieros, humanos y técnicos necesarios.

### 3. Constitución del comité.

Se debe formar un grupo de trabajo interdisciplinario, esto es, establecer un “Comité del Proyecto” (conjunto de personas seleccionadas y/o designadas en forma específica para llevar a cabo una labor administrativa), en el cual estarán definidas las tareas, responsabilidades y niveles de autoridad en función del proyecto de que se trate.

El Comité del proyecto puede ser formal, informal, temporal o relativamente permanente, esperando lograr con esto que, además de realizar el documento del proyecto, exista un seguimiento de nuevas ideas y recomendaciones.

#### 4. Estudio de Factibilidad.

En esta tercera etapa se realiza el "Documento del Proyecto", se encuentra integrado por los análisis de mercado, ingeniería, económico-financiero y el plan de ejecución; es aquí donde se establecen los elementos cuantificables y no cuantificables de un proyecto, además de combinación adecuada de estos.

#### 5. Puesta en Marcha y Funcionamiento Normal.

Se refiere a la comprobación del proyecto, dentro de este contexto se encuentra la compra del bien, su instalación, capacitación del personal, operación, mantenimiento, etc.

#### 6. Control.

Consiste en la comprobación y medición de los resultados reales contra los presupuestados (análisis de variaciones), lo cual puede realizarse en forma parcial o total, teniendo como objetivo corregir o mejorar la actuación del proyecto.

El control debe aplicarse durante la vida total del proyecto, se hace énfasis en este aspecto, puesto que es común que una vez implantado, éste deje de ser continuamente revisado, por tanto, es necesario informar a la administración de lo que va ocurriendo en el desarrollo del proyecto ya que de esto dependerá el éxito del mismo.

### 3.6 DOCUMENTO DEL PROYECTO.

Esta contenida dentro de la etapa denominada "Estudio de Factibilidad". Su objetivo es proveer los elementos necesarios para la toma de decisiones en lo concerniente al apoyo que se deberá prestar a la ejecución del proyecto de inversión en el bien de capital.

El documento del proyecto esta formado por:

- a) Análisis de Mercado.
- b) Análisis de Ingeniería.
- c) Análisis Económico-Financiero.
- d) Plan de ejecución.

#### **a) Análisis de mercado**

Su objetivo, es demostrar la existencia de la necesidad en los consumidores por un determinado bien o servicio, considerando los elementos de juicio necesarios para establecer la presencia de la demanda, así como la forma para suministrar el producto a los consumidores.

Para alcanzar el objetivo descrito en el párrafo anterior, el análisis de mercado se deberá dividir en cuatro partes básicas, estas son:

**LA DEMANDA.** Consiste en estudiar la evolución histórica y proyectada del requerimiento de los bienes o servicios mediante la

ayuda de estadísticas (producción, importaciones, exportaciones, ventas, etc.), entrevistas, cuestionarios y cualquier otro medio que nos permita conocer las características de los demandantes y mercado que se desea atacar y/o satisfacer.

Los elementos básicos en la determinación de la demanda son: los precios factibles del producto, el ingreso y egreso de los consumidores y los precios de los productos complementarios o sustitutos.

*LA OFERTA.* Estriba en establecer el vínculo entre la demanda y la forma en que ésta será cubierta por la producción presente o futura del bien o servicio que se presente introducir al mercado a satisfacer.

Los elementos fundamentales en la determinación de la oferta de un producto son: el costo de producción, el nivel tecnológico y el precio del bien.

*EL PRECIO.* Se refiere a la cantidad de dinero que se tendrá que dar a cambio de los bienes o servicio, la función básica que el precio desempeña en el desarrollo del proyecto de inversión es como regulador del uso de los recursos monetarios, de la producción, de la distribución y del consumo.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Los factores a considerar para la concertación del precio de un producto son entre otros: el precio existente en el mercado interno y externo, el establecido por el sector público, el estimado en base al costo de producción, demanda, oferta, etc.

**LA COMERCIALIZACIÓN.** Trata de la forma en que el bien o servicio será distribuido a los consumidores o usuarios.

Los aspectos referentes a la comercialización se pueden circunscribir en cuatro variables: el *Producto* (analizar la forma de presentación del contenido, asistencia técnica, etc.), *Precio* (gastos y costos de distribución, sistemas de crédito al consumidor, almacenamiento, imagen de la empresa), *Publicidad* (radio, televisión, periódicos, revistas, folletos, cartelones, etc.) y *Promoción* (cantidad presupuestada para muestra del producto y la distribución gratuita de éste para facilitar su introducción al mercado).

#### **b) Análisis de Ingeniería.**

Consiste en identificar y especificar las características que debe tener el activo fijo (inmuebles, maquinarias y equipos) necesario para llevar a cabo la producción de un determinado bien y/o servicio, así como los diversos insumos que requiere para su adecuado funcionamiento.

De manera más específica consiste en:

1. Estudio básico: Abarca el tamaño, proceso y localización y distribución del proyecto y;
2. Estudio complementario: Se refiere a las obras físicas, organización y calendario de actividades.

***c) Análisis económico-financiero***

El inversionista realizará asignaciones de numerario a un proyecto en general, sólo si espera en un futuro recibir una cantidad mayor a la erogación realizada, es decir, tiene la esperanza de obtener utilidades.

La utilidad puede definirse como el resultado de la productividad de la inversión del capital.

Los encargados de administrar los recursos financieros de las empresas, deben tener presente que como consecuencia del uso del capital requerirán obtener una utilidad, de lo anterior se infiere la existencia de un "Costo de Capital", que pueden definirse como la tasa de rendimiento que deberán recibir los inversionistas con motivo de sus aportaciones, de tal suerte que el valor de mercado de sus acciones aumente.

La tasa de rendimiento mínima fijada por la organización, se puede determinar con base a aspectos internos y externos, es decir, tomando en cuenta los porcentajes de rendimiento sobre la inversión, los réditos de los mercados de dinero y capitales, por la experiencia en negocios similares que se hayan efectuado, entre otros parámetros.

El análisis económico-financiero tiene como finalidad, demostrar que existen recursos suficientes para llevar a cabo el proyecto, así como la presencia de un beneficio (rentabilidad), en otras palabras, que el costo del capital invertido será menor que el rendimiento que de dicho capital se obtendrá en el " Horizonte Económico" (periodo de tiempo dentro del cual se considera que los efectos de la inversión son significativos: instalación, producción y liquidación).

**d) Plan de ejecución.**

Consiste en realizar un programa de actividades, donde se determinen los cursos concretos de acción que habrán de seguirse, mediante el establecimiento de los principios que deberán encauzarlo, la sucesión ordenada de las operaciones para llevarlo a cabo y la fijación de tiempos y montos necesarios para su ejecución.

Para garantizar la viabilidad del plan de ejecución, hay que tomar en cuenta en la elaboración de los mismos, los principios que a continuación se enuncian:

- \* **Precisión.** Los planes deberán fijar, concretar, delimitar, detallar y especificar las acciones a seguir.
- \* **Flexibilidad.** Se requiere tomar en cuenta en los planes las modificaciones y fluctuaciones que se presenten en el transcurso del horizonte económico.
- \* **Unidad.** Los planes específicos para cada función deberán integrarse a un solo plan general, por tanto, deberán relacionarse entre sí formando un sistema de independencia e interacción eficiente y eficaz.

### 3.7 EVALUACIÓN FINANCIERA EN LOS PROYECTOS DE INVERSIÓN.

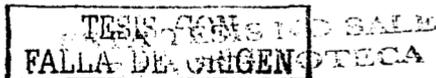
Una de las funciones más relevantes en el área de las finanzas, es el análisis de los proyectos de inversión, con el fin de seleccionar las mejores alternativas de los recursos de que se dispone, una empresa, una persona o un país.

Existen varias alternativas de inversión, potencialmente atractivas, para las cuales los recursos disponibles son escasos. De tal forma, que las oportunidades de invertir frente a la escasez de los recursos limitados, hace necesario establecer criterios de evaluación, que sean útiles y que permitan seleccionar la mejor opción, entre las diferentes alternativas que sean contempladas.

Debido a que el crecimiento de las empresas en forma general, así como del país en términos económicos, depende de la canalización de nuevos flujos de efectivo, encaminado al desarrollo de nuevos proyectos de inversión, de esta manera una de las principales tareas de toda administración es encargarse de la creación de estructura y procedimientos bien integrados y adaptables a las necesidades propias, para planear, desarrollar y administrar programas que identifiquen y evalúen nuevos proyectos de inversión.

Por lo tanto el punto de partida de toda empresa, debe ser el precisar los objetivos a corto y largo plazo, que permitan la generación de nuevos proyectos de inversión y de esta forma, lograr su desarrollo y por lo tanto, su presencia en el mercado. Por tal motivo la selección de alternativas constituye una de las responsabilidades más importantes para los ejecutivos de una empresa o de las personas encargadas de lograr el desarrollo de una región, un estado un país.

A nivel empresa, la importancia de los proyectos de inversión es tal, que su éxito de las operaciones normales se apoyan en las utilidades que genere cada proyecto, es decir, de la selección de la mejor alternativa de inversión.



A nivel Nacional, la productividad del país está en frecuencia por las decisiones que tomen las empresas, sean éstas públicas o privadas. Entre más profundos y justificados sean los análisis en la selección alternativa, la distribución de los recursos se optimizan y se logran utilidades más altas, así como, disminuye el riesgo.

La evaluación de un proyecto, permite visualizar lo que va a ocurrir una vez hecha la inversión, esto es, los flujos que generarán en el futuro, comparando éstos con la inversión inicial.

Para la evaluación de los proyectos de inversión, se hace necesario conocer la información siguiente:

- a) La Inversión inicial requerida.
- b) El horizonte del proyecto (vida útil estimada del proyecto)
- c) El valor de salvamento de la inversión.
- d) Los flujos de fondos estimados para cada periodo, en el horizonte del proyecto.
- e) El rendimiento mínimo aceptable por la empresa o inversionista (costo de capital).

### 3.8 MÉTODOS DE EVALUACIÓN.

Como se ha mencionado, el éxito de las actividades se basará en una adecuada planeación, por lo que es indispensable aplicar métodos de análisis y evaluación a los proyectos de inversión, disminuyendo así la probabilidad de riesgo e incertidumbre.

#### **MÉTODO QUE NO CONSIDERA EL VALOR DEL DINERO EN EL TIEMPO.**

Son aquellos que no toman en cuenta la pérdida del poder adquisitivo del dinero por el transcurso del tiempo, ya sea por la inflación o principalmente por la oportunidad que tiene el inversionista de destinar sus recursos financieros a otras alternativas (costo de oportunidad).

#### **TASA DE RENDIMIENTO CONTABLE.**

La tasa de rendimiento contable o tasa promedio de rentabilidad es uno de los métodos más generalizados y tiene como fin medir el rendimiento de la inversión que se realizará, la tasa se determina a partir de las utilidades después de impuestos, los cálculos se efectúan de acuerdo a la siguiente fórmula:

**Tasa promedio de rentabilidad = Utilidades promedio después de impuestos/Inversión.**

TESTE CON  
FALLA DE ORIGEN

Una vez que se determina la tasa promedio de rentabilidad, se está en condiciones de compararla con la tasa mínima requerida por la empresa, surgiendo así la posibilidad de determinar si se acepta o se rechaza el proyecto de inversión.

Conforme a este método de cálculo de la tasa de rendimiento promedio se considera que el valor de la inversión en activo fijo no será el mismo durante toda la vida del proyecto, pues va disminuyendo a medida que se deprecian los activos fijos. No es correcto considerar el valor inicial de la inversión como denominador de la razón, puesto que el numerador (o sea, la utilidad neta) representa una cifra que se ve afectada por el gasto anual de depreciación.

Su aplicación tiene las siguientes ventajas:

- 1) Su aplicación es sumamente sencilla;
- 2) Únicamente se utiliza para su cálculo las utilidades después de impuestos.

Su aplicación tiene las siguientes desventajas:

- 1) No toma el valor del dinero en el tiempo;
- 2) No considera las variaciones en las utilidades;
- 3) No considera la capacidad generadora de recursos (flujo de efectivo) y;

- 4) No considera la vida económica del proyecto.

#### **PERIODO DE RECUPERACIÓN.**

El método de periodo de recuperación conocido también como método de reembolso tiene como objetivo determinar el tiempo necesario para que el proyecto genere los recursos suficientes para recuperar la inversión realizada en él, o sea, los años, meses y días que habrán de transcurrir para que la erogación realizada se reembolse.

Para efectos de su cálculo se utiliza el siguiente procedimiento:

*Se suman los flujos netos de efectivo del proyecto, hasta obtener una cantidad que iguale a la inversión original neta, pudiéndose presentar dos casos:*

- 1) Que la suma sea exactamente igual a la inversión, siendo el periodo de recuperación el año de la última cifra sumada.*
- 2) Que la suma sea mayor a la inversión, esto es que sólo una parte de la última cifra sumada se utilice para completar el monto de dicha inversión.*

*2.1) La última cifra se dividirá entre 360 (días de periodo).*

*2.2) El resultado de restar a la inversión original los flujos de efectivo hasta la penúltima cifra, se dividirá entre la cantidad obtenida en el punto anterior.*

*2.3) La cifra obtenida al realizar las operaciones anteriores se dividirá entre 30, obteniéndose así el número de mese faltantes.*

Su aplicación tiene las siguientes ventajas:

- (a) Su cálculo una vez obtenido los flujos de efectivo es fácil de realizar;
- (b) Es de gran utilidad cuando las empresas tienen problemas de solvencia y por consiguiente se ven imposibilitadas para realizar inversiones cuya recuperación sea a mediano o a largo plazo;
- (c) Al obtener el recíproco del periodo de recuperación, éste se aproxima a la tasa interna de rendimiento.

Su aplicación tienen las siguientes desventajas:

- (a) No considera el valor del dinero en el tiempo;
- (b) No toma en cuenta los flujos de efectivo más allá de la fecha de recuperación de la inversión;
- (c) No considera la rentabilidad del proyecto;
- (d) Califica de igual manera los proyectos que se recuperan en plazos iguales pasando por alto: la vida económica de ellos, el monto de las inversiones y su capacidad de generar recursos.

**Criterio de Selección.**

Quando se utilice el método de periodo de recuperación será necesario que se establezca el plazo máximo de tiempo que se requiera para que los proyectos se recuperen. Si el límite es de 5 años, sólo los proyectos que se recuperen en menos de este tiempo serán aceptados. Sin embargo, la aplicación de este método sin discriminar el tipo de activo fijo que se trate habrá de dar resultados equivocados. Por naturaleza, algunos activos fijos de elevado valor requieren de más tiempo para recuperarse que otros cuya vida útil normalmente es más corta. Si se siguiera un procedimiento general de aplicación del método, algunos proyectos nunca se realizarían.

**MÉTODOS QUE SÍ CONSIDERAN EL VALOR DEL DINERO EN EL TIEMPO.**

El Valor Presente (VP) y la Tasa Interna de Retorno (TIR), son métodos de análisis y evaluación de proyectos de inversión que sí consideran e incorporan los efectos del tiempo en los recursos financieros, tanto los ocasionados por la inflación como los provenientes del costo de oportunidad que se tiene a no destinar los fondos a otras alternativas de inversión; lo anterior se manifiesta al establecer tasas de descuento.

**VALOR PRESENTE.**

Conocido también como *valor actual (VA)*, este método consiste en actualizar los flujos de efectivo (traerlos a valor presente) uno a uno, descontándolos a una tasa de interés igual al costo de capital ( $k$ ) y

sumar éstos, comparar dicha suma con la inversión, el proyecto se acepta como viable, caso contrario se rechaza, lo anterior se representa:

$$VP = \frac{F_1}{(1+k)^1} + \frac{F_2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1+k)^n}$$

Si:

$VP \geq I_n$ , el proyecto de acepta.

$VP < I_n$ , el proyecto se rechaza

La principal característica de este método es que sí considera el valor del dinero en el tiempo. La mecánica que sigue, es el descontar los flujos de efectivo generados por un proyecto de inversión a una tasa de interés mínima requerida para los proyectos.

#### VALOR PRESENTE NETO.

Conocido también como *Valor actual Neto*, este método consiste en restar el valor presente (VP) la inversión inicial ( $I_n$ ), de tal forma que si esta diferencia es cero o mayor de cero, el proyecto se considera viable y se acepta, caso contrario se rechaza. Lo anterior se representa:

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

$$VPN = \frac{F_1}{(1+k)^1} + \frac{F_2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1+k)^n}$$

Si:

$VPN \geq 0$ , el proyecto de acepta.

$VPN < 0$ , el proyecto se rechaza.

Para poder determinar el método de valor presente neto es necesario determinar algunos elementos básicos.

1. El valor neto de la inversión.
2. La vida del proyecto.
3. Los flujos anuales netos.
4. La tasa de descuento.

Determinación del valor de la inversión. Con relación a las decisiones de inversión. Los costos de oportunidad no se reconocen en la contabilidad financiera pero sí son decisivos en una decisión de inversión. Si se está estudiando la conveniencia de vender un negocio o continuar operándolo (decisión a largo plazo), la decisión de continuar operándolo tendría como costo de oportunidad el importe del producto de la venta que se sacrifica.

Los flujos anuales netos generados por el proyecto. Los flujos de efectivo podrán determinarse en forma aproximada añadiendo a la

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

utilidad neta esperada los gastos por depreciación y amortización, los cuales no constituyen salidas de efectivo. Se podrá llegar a un mayor grado de financiamiento en el cálculo de los flujos anuales considerando las variaciones esperadas en los pagos anticipados y pasivos acumulados en conjunto, así como variaciones en saldos de clientes, proveedores e inventarios. En otras palabras, variaciones en el nivel de capital de trabajo requerido año con año.

Los flujos de efectivo que se consideren para la evaluación de los proyectos deberán ser determinados después de deducidos los impuestos sobre la renta y el reparto de utilidades a los trabajadores.

Respecto al gasto por depreciación no constituye un gasto desembolsable y por lo tanto no debe afectar los flujos de efectivo. Será relevante tan sólo en cuanto es un gasto deducible de impuestos y por lo tanto reduce el monto por pagar.

Existen tres formas para calcular el flujo neto anual que se esperaba sea generado por un proyecto. Conforme la primera modalidad, a la utilidad neta se le sumará el importe del gasto por depreciación. En el segundo método se determinará la utilidad antes de impuestos sin incluir la depreciación, para luego restarle el impuesto sobre la renta que será calculado aparte con base en la utilidad, pero incluyendo el gasto por depreciación. El tercer criterio se considera el mejor: se

calcula el impuesto sobre la renta y el reparto de utilidades a los trabajadores con base en la utilidad, pero sin incluir en ésta el gasto por depreciación (o sea, sobre los flujos antes de impuestos), procediendo a disminuir el impuesto a la utilidad antes mencionadas.

A continuación se procede a añadir el ahorro fiscal que se obtendrá gracias a deducir el gasto por depreciación, el cual se obtendrá multiplicando por la tasa de impuestos y reparto de utilidades a trabajadores. Se considera éste el método más conveniente, no por ser el más sencillo, sino porque se puede apreciar mejor el efecto que tiene el gasto por depreciación sobre el pago de impuestos.

**Criterio de aceptación o rechazo.**

Un proyecto se considerará como bueno, utilizando este método de evaluación, si el valor presente de los flujos que hayan de ser generados por el proyecto supera al valor de la inversión. Si el valor presente de los flujos de entrada es inferior al valor de la inversión, se rechazará el proyecto. Esto significa que se acepta el proyecto si el valor presente neto es positivo y se rechaza si el valor presente neto es negativo.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

**Desventajas:**

- (a) Se necesita conocer la tasa de descuento para poder proceder a evaluar los proyectos.
- (b) Un error en la determinación de la tasa de descuento repercute en la evaluación de los proyectos.
- (c) Este método favorece a los proyectos con elevado valor pues será más fácil que le valor presente de un proyecto de elevado valor sea superior al valor presente de un proyecto de poco valor.
- (d) Un aumento o una disminución en la tasa de descuento puede cambiar la jerarquización de los proyectos.

**Ventajas:**

El método del valor presente neto considera el valor del dinero en el tiempo. Si se tiene una cantidad limitada de recursos disponibles para invertir se deberán escoger los proyectos cuya mezcla logre el mayor valor presente de sus flujos generados. Éste constituye el mejor criterio de optimización. Otra ventaja atribuible a este método es la posibilidad de hacer una evaluación de un proyecto; o sea, calcular el valor presente de los flujos de un proyecto independientemente de que en algunos años los flujos netos sean negativos.

**RELACIÓN COSTO BENEFICIO.**

Este método consiste en dividir el valor presente (VP) entre el valor inicial ( $I_n$ ), si el resultado del cociente es mayor o igual a uno, el proyecto se considera viable y se acepta, caso contrario se rechaza.

Lo anterior se representa:

$$RBC = \frac{\frac{F_1}{(1+k)^1} + \frac{F_2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1+k)^n}}{I_n}$$

Si:

$RBC \geq 1$ , el proyecto se acepta.

$RBC < 1$ , el proyecto se rechaza.

**MÉTODO DE TASA INTERNA DE RENDIMIENTO.**

Este método consiste en igualar la inversión inicial, con la suma de los flujos actualizados a una tasa de descuento ( $i$ ) que haga posible la igualdad, si la tasa de interés ( $i$ ) que hizo posible la igualdad es mayor o igual al costo de capital ( $k$ ), el proyecto se acepta, de lo contrario se rechaza.

Para determinar la tasa de interés, que haga posible que la suma del valor presente de los flujos sea igual al de la inversión, las tasas

se suponen, buscando que la diferencia entre el valor presente (VP) y el de la inversión ( $I_n$ ), sea mínima, hasta lograr una cantidad positiva ( $VP > I_n$ ) y otra negativa ( $VP < I_n$ ) y posteriormente se emplea la fórmula:

$$TIR_1 = ib + (ia - ib) \frac{P}{P + N}$$

$$TIR_2 = ib + (ia - ib) \frac{N}{P + N}$$

En donde:

TIR = Tasa Interna de Retorno.

ia = Tasa de Interés más alta.

ib = Tasa de Interés más baja.

P = Cantidad Positiva.

N = Cantidad Negativa (siempre su valor absoluto).

i. = Tasa de interés propuesta (inventada).

$$I_n = VP$$

$$I_n = \frac{F_1}{(1+i)^1} + \frac{F_2}{(1+i)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1+i)^n}$$

Si:

TIR  $\geq$  k, el proyecto se acepta.

TIR  $<$  k, el proyecto se rechaza.

El objetivo de éste método es el de encontrar la tasa de descuento que al ser aplicada a los flujos netos de efectivo generados por el proyecto durante su vida útil, igualen a la inversión realizada.

Para encontrar la tasa de rendimiento es necesario saber:

- El monto de la inversión.
- Los flujos netos de efectivo que el proyecto genera
- Los años de vida útil del proyecto.

Ventajas del método:

- Si considera el valor del dinero en el tiempo
- No es necesario conocer la tasa de descuento

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Desventajas del método:

- El cálculo puede resultar laborioso para determinar la tasa interna de rendimiento cuando los flujos no son uniformes.
- Puede conducir a conclusiones erróneas cuando los flujos del proyecto a través de los años cambian de signo; es decir, en algunos años pudieran ser negativos dichos flujos debido a situaciones extraordinarias.

Por medio del método de prueba y error se calcula el valor presente de los flujos a diferentes tasas, clasificando los resultados hasta encontrar las sumatorias de dichos flujos más aproximadas a la inversión, es decir, una cantidad mayor y otra menor, posteriormente se aplica la interpolación para encontrar la tasa de rendimiento.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

# **CASO PRÁCTICO.**

## **PROYECTO DE INVERSIÓN PARA FORMAR UNA MICROEMPRESA COMERCIALIZADORA DE ROPA.**

### CASO PRÁCTICO.

***Proyecto de Inversión para formar una Microempresa Comercializadora de ropa.***

Donde la inversión inicial es de \$245,000.00

Dicho capital compuesto por la aportación de 2 accionistas de la siguiente forma:

- 1.- 110,000.00 *en especie.*
- 2.- 135,000.00

En lo subsecuente se muestra el desarrollo del proyecto donde se realizarán tres estudios que son:

1. Estudio de Mercado.
2. Estudio Económico.
3. Estudio Financiero.

### **PROYECTO DE INVERSIÓN.**

#### **EMPRESA DEDICADA A LA COMPRA Y VENTA DE ROPA.**

Para su realización, se procederá a la búsqueda del local que se adecuen a nuestras necesidades que entre otras son:

- Que el local cuente con un amplio espacio y cubra con las instalaciones mínimas para su funcionamiento.
- Su ubicación este céntrica y que sea de fácil acceso.
- Y la obtención de licencias de autorización.

**ACTIVIDAD.**

**MISIÓN:** Empresa creada con la finalidad de proporcionar al público consumidor nuevas formas y estilos en el vestir, apoyados de gente experta en el mejoramiento de imagen.

**VISIÓN:** Ser una empresa altamente competitiva e innovadora en la venta de imagen en el vestir a escala nacional manejando una marca propia que cumpla con todas las especificaciones y normas de calidad.

**OBJETIVOS.****A CORTO PLAZO:**

- Afianzar al mercado local, obteniendo su confianza e interés por mejorar su imagen.
- Realizar promociones que nos permitan establecer un mejor contacto con el cliente, y este pueda recomendarnos al mercado externo.

**A MEDIANO PLAZO:**

- Respecto de nuestra organización mejorar nuestros sistemas de control contable, fiscal, financiero y administrativo con el objeto de anticiparse al posible crecimiento por la oferta y demanda de los productos que se venden.

**A LARGO PLAZO:**

- Para obtener un mayor soporte y estabilidad financiera será necesario invertir con un riesgo mínimo en instituciones financieras para obtener mejores rendimientos.
- Buscar una opción de crédito, con la intención de ampliar el negocio y tener diferentes sucursales al interior de la república.
- Comenzar a manejar nuestra propia marca en la elaboración de nuevos diseños innovadores en ropa con altos márgenes de calidad.
- Adquirir toda la infraestructura fabril necesaria para la confección de ropa y accesorios.
- Realizar ventas por catalogo, que la gente pueda tener otro ingreso familiar.
- Que los productos de nuestra propia marca sean competitivos tanto en el precio como en la calidad y buscar su exportación.

**1. ESTUDIO DE MERCADO.**

*Productos o servicios a ofertar.*

- \* Se ofrecerá al público, productos de alta calidad de las diferentes marcas de ropa más prestigiadas manejando gran variedad de colores y diseños.
- \* Además se ofrecerá un servicio de mejoramiento de imagen apoyado de gente capacitada para el asesoramiento.

*Competencia de oferentes para el producto o servicio.*

Existe en la zona entre cinco y diez locales que se dedican a la misma actividad que no cuentan con una infraestructura sólida y teniendo nosotros cierto nivel de organización no es un factor de impedimento para el buen funcionamiento del local.

*Nuestro mercado meta.*

Se encuentra en la población que oscila entre 15 y 40 años, que cumplan con las siguientes características:

- α De cualquier nivel social.
- α Sexo indistinto.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

*Investigación de mercado.*

Se llevó a cabo un muestreo aleatorio simple por medio de un cuestionario cerrado(C-1), aplicado de manera similar a una entrevista, además de combinar el método de observación y obtener resultados más reales sobre nuestro proyecto.

**IMAGEN Y ESTILO S.A. DE C.V.*****Cuestionario. (C-1)******Marque con una x.***

1. *¿Te gustaría que una tienda de ropa, te ofreciera un servicio adicional (asesoramiento) para mejorar tu imagen?*

a) *sí*    b) *no*

2. *¿ Qué tipo de colores te llama la atención para vestir?*

a) *claros*    b) *oscuros*

3. *¿ Cómo te gustaría vestir y sentirte cómodo?*

a) *formal*    b) *casual*

4. *¿ Cuánto destinas en tu presupuesto(\$) para ropa al año?*

a) *de 2,000.00 a 3,000.00*

b) *de 3,500.00 a 6,000.00*

c) *más de 6,000.00*

5. *¿ Te agradaría la idea de poder comprar con facilidades de pago?*

a) *sí*    b) *no*

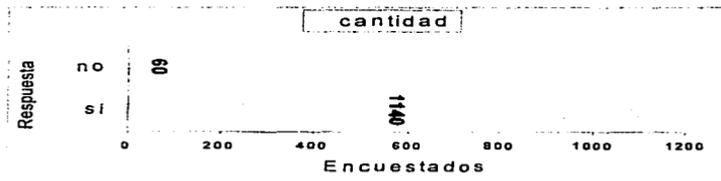
Donde nuestro mercado fue de 3500 personas y el tamaño mínimo de la muestra, fue de 800 cuestionarios, que fue el instrumento que se escogió para recabar la información, con objeto de que las conclusiones fueran más acertadas, dada su importancia, se aplicaron 1300 cuestionarios, de los cuales sólo se levantaron 1200 que en porcentaje es el 34% y cuyo resumen se da a continuación.

### Respuesta 1.

Personas encuestadas a quienes se les preguntó si les gustaría el servicio para mejorar su imagen a una muestra de 1200.

Respuesta	cantidad	%
si	1140	95%
no	60	5%
Total	1200	100%

Se observa en forma grafica como sigue:



TRABAJO CON  
FALLA DE ORIGEN

**Respuesta 2.**

Personas encuestadas a quienes se les preguntó el color que les agrada para vestir en una muestra de 1200.

Respuesta	cantidad	%
claros	960	80%
oscuros	240	20%
Total	1200	100%

Se observa en forma grafica como sigue:

**Respuesta 3.**

Personas encuestadas a quienes se les preguntó la forma en que les gusta vestirse y sentirse cómodos en una muestra de 1200.

Respuesta	cantidad	%
casual	1104	92%
formal	96	8%
Total	1200	100%

Se observa en forma grafica como sigue:



TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

**Respuesta 4.**

Personas encuestadas a quienes se les preguntó la cantidad \$ destinada para compra de ropa al año en una muestra de 1200.

Respuesta	cantidad	%
2000 a 3000	192	16%
3500 a 6000	912	76%
mas de 6000	96	8%
Total	1200	100%

Se observa en forma grafica como sigue:

**Respuesta 5.**

Personas encuestadas a quienes se les preguntó le agradaría comprar con facilidades de pago en una muestra de 1200.

Respuesta	cantidad	%
si	1200	100%
no	0	0%
Total	1200	100%

Se observa en forma grafica como sigue:



Conclusiones del estudio de mercado.

- a) Que el servicio en lo que respecta de asesoría de imagen, tiene bastante aceptación dentro del mercado que queremos atacar y por lo tanto es satisfactoria la tendencia.
- b) Además la mayoría de la gente le gusta los colores claros y vivos, motivo por el cual se manejara una amplia variedad de los mismos y en diferentes estilos.
- c) La tendencia a vestir según la encuesta, manifiesta la forma casual y no tanto formal, y esto se debe a que la actividad que predomina es comercial.
- d) Existe una media del egreso efectuado al año por nuestros posibles clientes dentro de los rangos que se aplicaron a nuestra encuesta.

#### **ESPECTATIVAS DE ACEPTACIÓN.**

Las expectativas de aceptación de nuestro proyecto son muy satisfactorias, ya que en la actualidad no existe dentro del mercado local, un espacio donde se combina la calidad del producto, el servicio de imagen y además las facilidades de compra que puedan existir.

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

**DEMANDA ESPERADA.**

Nuestra demanda se clasifica dentro del rubro de bienes de consumo básico que son los que la sociedad requiere para su desenvolvimiento social.

Por tal motivo se estima que nuestro mercado se extienda a los municipios aledaños.

**CANALES DE COMERCIALIZACIÓN Y PROMOCIÓN.**

Los canales que designaremos serán anuncios espectaculares para dar un mayor impacto, estos se encontrarán en los principales lugares de la zona; se llevará a cabo una campaña de volanteje.

Por inauguración se realizará un evento para el público en general, donde se haga promoción a los productos que ofreceremos.

**Para el estudio económico y financiero se tienen las siguientes premisas.**

1. Se aporta una camioneta con un costo actual de 110,000.00
2. Nuestra inversión inicial es de 135,000.00
3. Se renta un local, dejando un deposito en garantía por 2750.00.
4. Se estima un incremento en las ventas en un 14% y 18% para 2005 y 2006 respectivamente.

5. El costo de ventas es del 45% sobre las Ventas.

6. La cobranza se distribuye de la siguiente forma:

30% de contado.

35% a 15 días.

35% a 45 días.

7. La compra de mercancías se liquidan al contado.

8. La integración de Gastos Indirectos.

Electricidad 19%	Diversos	5%
------------------	----------	----

Teléfono 25%	Mant. Eq. De Transp.	6%
--------------	----------------------	----

Papelería 11%	Agua	7%
---------------	------	----

Gasolina 27%

9. Se pagan Honorarios Sueldos como sigue, con un incremento del 12% anual.

Asesor de Imagen	7,500.00 mensual.	90,000.00 anual.
------------------	-------------------	------------------

Vendedor	3,000.00 mensual.	36,000.00 anual.
----------	-------------------	------------------

Limpieza	1,800.00 mensual.	21,600.00 anual.
----------	-------------------	------------------

Vigilancia	2,200.00 mensual.	26,400.00 anual.
------------	-------------------	------------------

10. Las ventas y gastos indirectos se distribuyen de la siguiente forma.

Enero 20%	Febrero 12%	Marzo 14%	Abril 4%	Mayo 6%
-----------	-------------	-----------	----------	---------

Junio 4%	Julio 2%	Agosto 6%	Sep. 6%	Oct. 8%
----------	----------	-----------	---------	---------

Nov. 8%	Dic. 10%
---------	----------

11. Los pagos de los servicios se distribuyen de la siguiente forma.
- Luz Bimestral
  - Agua Bimestral
  - Los demás Mensual
12. Del sobrante en bancos se invierte un 3% mensual, con un interés del 2% .
- \* Se estima una inflación del 12%, se indexan a los gastos para el 2005 y 2006.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

## 2. ESTUDIO ECONÓMICO.

## IMAGEN Y ESTILO S.A. DE C.V.

INVERSIÓN INICIAL

## INVERSIÓN POR ACTIVO FIJO

## UD MOBILIARIO Y EQUIPO

2	MOSTRADORES OCTAGONAL	5,000.00
4	MUEBLES (entireparale)	4,500.00
2	APARADORES GYRATORIOS	1,500.00
1	MINICOMPONENTE	10,000.00
3	VENTILADORES	700.00
1	MUEBLE MOSTRADOR P/ACCESORIOS	6,500.00
2	EXHIBIDOR CON 2 BRAZOS PARA COLGAR CON 4 TAB.	650.00
2	EXHIBIDOR DE 2 BRAZOS AJUSTABLES CON 4 TAB.	800.00
3	RACKS CON TABILLAS	800.00
6	ANAQUELES	750.00
4	ESPEJOS CUERPO COMPLETO	300.00
5	SILLAS	300.00
1	TELEFONO PANASONIC	550.00
<b>TOTAL MOB. Y EQUIPO</b>		<b>32,650.00</b>

## Incluye Iva 15% INVERSIÓN DIFERIDA

PERMISOS	2,500.00	Incluye Iva 15%
ADICIONAMIENTOS	4,000.00	8
PROPAGANDA	1,750.00	8
COMBUSTIBLE	400.00	8
PAPELERIA	450.00	8
DEPOSITO EN GARANTIA	2,750.00	8
OTROS*	3,050.00	8
		<b>16,850.00</b>

## INVERSIÓN COMPRA DE MERCANCIA

## UD EQUIPO DE COMPUTO

1	COMPUTADORA	15,220.00
1	IMPRESORA	1,200.00
<b>TOTAL EQUIPO DE COMPUTO</b>		<b>16,420.00</b>

## Incluye Iva 15%

ALMACEN	40,000.00
MERCANCIA	
<b>40,000.00</b>	

## CAPITAL DE TRABAJO

BANCOS	30,000.00
<b>30,000.00</b>	

## TOTAL INVERSIÓN ACTIVO FIJO

49,070.00

## RESUMEN

INVERSIÓN FIJA	49,070.00
INVERSIÓN DIFERIDA	16,850.00
INVERSIÓN COMP. MERC.	40,000.00
CAPITAL DE TRABAJO	30,000.00
<b>TOTAL</b>	<b>136,020.00</b>

## OTROS\*

4  
200

RED	150.00	600.00
MANIQUEES	450.00	1800.00
QUANCHOS	2.50	850.00
<b>TOTAL</b>		<b>3050.00</b>

TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN

# IMAGEN Y ESTILO S.A. DE C.V.

## CECULA DE DEPRECIACIÓN DE ACTIVO FIJO

HOJA 1de2

**MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA**

TASA:

10%

UNIDAD	CONCEPTO	CU	FECHA DE ADQUISICION	FECHA DE DEPRECIACIÓN	DEPRECIACIÓN		ENERO	FEBRERO	MARZO	
					MOI	ANUAL				
2	MOSTRADORES OCTAONAL	4,347.83	01/01/04	01/01/04	8,695.65	72.48	869.57	72.48	72.48	72.48
4	MULERES (WATERM)	3,913.04	01/01/04	01/01/04	15,652.17	130.43	1,565.22	130.43	130.43	130.43
2	AFASADORES ROTATORIOS	1,304.35	01/01/04	01/01/04	2,608.70	21.74	260.87	21.74	21.74	21.74
1	WYCOMPONENTE	8,695.65	01/01/04	01/01/04	8,695.65	72.48	869.57	72.48	72.48	72.48
3	VENTAJADORES	808.70	01/01/04	01/01/04	1,617.40	15.22	161.74	15.22	15.22	15.22
1	MULERES MOSTRADOR PASCEOSOROS	5,852.17	01/01/04	01/01/04	5,852.17	47.10	585.22	47.10	47.10	47.10
2	EX-BIBOOR CON 2 BARRAS PARA COLGAR CON 4 TABULAS	585.22	01/01/04	01/01/04	1,170.43	9.42	117.04	9.42	9.42	9.42
2	EX-BIBOOR DE 2 BRAZOS AJUSTABLES CON 4 TABULAS	782.61	01/01/04	01/01/04	1,565.22	13.04	156.52	13.04	13.04	13.04
3	RACKS CON TABULAS	695.85	01/01/04	01/01/04	2,087.56	17.39	208.70	17.39	17.39	17.39
6	ANQUELES	682.17	01/01/04	01/01/04	3,913.04	32.61	391.30	32.61	32.61	32.61
4	ESPEJOS CUERPO COMPLETO	434.78	01/01/04	01/01/04	1,739.13	14.49	173.91	14.49	14.49	14.49
5	SILLAS	280.87	01/01/04	01/01/04	1,304.35	10.87	130.43	10.87	10.87	10.87
1	TELEFONO PANASONIC	478.28	01/01/04	01/01/04	478.28	3.99	47.83	3.99	3.99	3.99
<b>TOTAL MOB Y EQUIPO</b>		<b>28,381.30</b>			<b>55,347.83</b>		<b>5,534.78</b>	<b>461.23</b>	<b>461.23</b>	<b>461.23</b>

**EQUIPO DE COMPUTO**

TASA:

30%

UNIDAD	CONCEPTO	CU	FECHA DE ADQUISICION	FECHA DE DEPRECIACIÓN	DEPRECIACIÓN		ENERO	FEBRERO	MARZO	
					MOI	ANUAL				
1	COMPUTADORA	13,234.78	01/01/04	01/01/04	13,234.78	330.87	3,970.43	330.87	330.87	330.87
1	IMPRESORA	1,043.48	01/01/04	01/01/04	1,043.48	28.09	313.04	28.09	28.09	28.09
<b>TOTAL EQUIPO DE COMPUTO</b>		<b>14,278.26</b>			<b>14,278.26</b>	<b>358.96</b>	<b>4,283.48</b>	<b>358.96</b>	<b>358.96</b>	<b>358.96</b>

**EQUIPO DE TRANSPORTE**

TASA:

25%

UNIDAD	CONCEPTO	CU	FECHA DE ADQUISICION	FECHA DE DEPRECIACIÓN	DEPRECIACIÓN		ENERO	FEBRERO	MARZO	
					MOI	ANUAL				
1	PONTER TIPO CAMIONETA 2002	110,000.00	01/01/02	01/01/04	110,000.00	2,291.67	27,500.00	2,291.67	2,291.67	2,291.67
<b>TOTAL EQUIPO DE TRANSPORTE</b>		<b>110,000.00</b>			<b>110,000.00</b>	<b>2,291.67</b>	<b>27,500.00</b>	<b>2,291.67</b>	<b>2,291.67</b>	<b>2,291.67</b>

\*APORTACIÓN EN ESPECIE, ADQUIRIDA EN 2002

 TESIS CON  
 BALZA DE ORIGEN

CASO PRACTICO

PROYECTO DE INVERSION

# IMAGEN Y ESTILO S.A. DE C.V.

## CEDULA DE DEPRECIACIÓN DE ACTIVO FIJO

HOJA 2de2

### MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA

UNIDAD	CONCEPTO	ABRIL	MAYO	JUNO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DECEMBRE	TOTAL
2	MOSTRADORES OCTAGONAL	72.46	72.46	72.46	72.46	72.46	72.46	72.46	72.46	72.46	869.87
4	MUEBLES IMPRESORA	130.43	130.43	130.43	130.43	130.43	130.43	130.43	130.43	130.43	1,046.22
2	AFARADORES ORATORIOS	21.74	21.74	21.74	21.74	21.74	21.74	21.74	21.74	21.74	260.87
1	MAQUINONTE	72.46	72.46	72.46	72.46	72.46	72.46	72.46	72.46	72.46	869.87
3	VENTILADORES	15.22	15.22	15.22	15.22	15.22	15.22	15.22	15.22	15.22	182.81
1	MUEBLE MOSTRADOR PACCORCOS	47.10	47.10	47.10	47.10	47.10	47.10	47.10	47.10	47.10	566.22
2	ESCRIBOR CON 3 BARRAS PARA COLOMAR CON 4 TABILLAS	9.42	9.42	9.42	9.42	9.42	9.42	9.42	9.42	9.42	113.04
2	ESCRIBOR DE 2 BRAZOS AJUSTABLES CON 4 TABILLAS	13.04	13.04	13.04	13.04	13.04	13.04	13.04	13.04	13.04	156.82
3	PACAS CON TABILLAS	17.39	17.39	17.39	17.39	17.39	17.39	17.39	17.39	17.39	208.70
6	ANQUELES	32.81	32.81	32.81	32.81	32.81	32.81	32.81	32.81	32.81	391.30
4	ESPEJOS CUERPO COMPLETO	14.49	14.49	14.49	14.49	14.49	14.49	14.49	14.49	14.49	173.91
5	SILLAS	10.87	10.87	10.87	10.87	10.87	10.87	10.87	10.87	10.87	130.43
1	TELEFONO PANASONIC	3.99	3.99	3.99	3.99	3.99	3.99	3.99	3.99	3.99	47.83
<b>TOTAL MOB. Y EQUIPO</b>		<b>461.23</b>	<b>5,534.78</b>								

### EQUIPO DE COMPUTO

UNIDAD	CONCEPTO	ABRIL	MAYO	JUNO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DECEMBRE	TOTAL
1	COMPUTADORA	330.87	330.87	330.87	330.87	330.87	330.87	330.87	330.87	330.87	3,970.43
1	IMPRESORA	26.09	26.09	26.09	26.09	26.09	26.09	26.09	26.09	26.09	313.04
<b>TOTAL EQUIPO DE COMPUTO</b>		<b>356.96</b>	<b>4,283.48</b>								

### EQUIPO DE TRANSPORTE

UNIDAD	CONCEPTO	ABRIL	MAYO	JUNO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DECEMBRE	TOTAL
1	PONTER TIPO CAMONETA 2002	2291.67	2291.67	2291.67	2291.67	2291.67	2291.67	2291.67	2291.67	2291.67	27,600.00
<b>TOTAL EQUIPO DE TRANSPORTE</b>		<b>2,291.67</b>	<b>27,600.00</b>								

\*APORTACION EN ESPECIE, ADQUIRIDA EN 2002

**TOTAL DEPRECIACION CONTABLE 37,318.26**

# IMAGEN Y ESTILO S.A. DE C.V.

## CEDULA DE COMPRA DE MERCANCIA PRESUPUESTADA

HOJA 1 de 2

ARTICULO	TIPO	CU	20% ENERO	1% FEBRERO	14% MARZO	4% ABRIL	6% MAYO	4% JUNIO	2% JULIO
FANT-MEZCL	RECTO NORMAL	126.00	3,286.96	1,972.17	2,300.87	657.39	986.09	657.39	328.70
FANT-MEZCL	RECTO DESLAZADO	130.50	2,723.48	1,568.70	1,929.13	567.39	794.35	567.39	226.96
FANT-MEZCL	RECTO ESTAMPADO	139.50	2,911.30	1,819.57	2,062.17	606.52	849.13	606.52	242.61
FANT-MEZCL	BOMBACHO NORMAL	132.75	2,077.83	1,269.78	1,500.65	461.74	577.17	461.74	230.87
FANT-MEZCL	BOMBACHO DESLAZADO	144.00	2,253.91	1,377.39	1,502.61	500.87	626.09	500.87	250.43
FANT-MEZCL	BOMBACHO ESTAMPADO	148.50	2,324.35	1,420.43	1,549.57	516.52	645.65	516.52	258.26
FANT-MEZCL	RECTO CAMPAÑA NORMAL	108.00	1,502.61	939.13	1,033.04	281.74	469.57	281.74	187.83
FANT-MEZCL	RECTO CAMPAÑA DESLAZ	121.50	1,479.13	990.87	1,056.52	316.96	422.61	316.96	105.65
FANT-MEZCL	RECTO CAMPAÑA ESTAMP	130.50	2,496.52	1,475.22	1,815.65	453.91	794.35	453.91	226.96
FANT-MEZCL	PESCADOR	94.50	1,314.78	739.57	903.91	246.52	410.87	246.52	164.35
FANT-PANA	RECTO NORMAL	114.75	1,396.96	898.04	997.83	299.35	399.13	299.35	99.78
FANT-GABARDINA	RECTO CON PINZAS	117.00	1,831.30	1,119.13	1,322.61	406.96	508.70	406.96	203.48
FANT-GABARDINA	RECTO SIN PINZAS	121.50	1,796.09	1,056.52	1,267.83	316.96	528.26	316.96	211.30
FANT-GABARDINA	PESCADOR	85.50	1,338.26	817.83	966.52	297.39	371.74	297.39	148.70
VERMIDAS	MEZCILLA	67.50	1,056.52	645.65	763.04	234.78	293.48	234.78	117.39
	GABARDINA	54.00	751.30	422.61	516.52	140.87	234.78	140.87	93.91
CAV SALS ALGODON	POLO POLOS	81.00	1,408.70	845.22	986.09	281.74	422.61	281.74	140.87
	JERSEY POLOS	67.50	1,291.30	763.04	880.43	234.78	410.87	234.78	117.39
	POLO SWEATERS	94.50	1,643.48	986.09	1,150.43	328.70	493.04	328.70	164.35
	POLOS	40.50	774.78	457.83	563.48	140.87	246.52	140.87	70.43
CAV SALS ALGODON	LISA MANGA LARGA ABERTA	85.50	1,338.26	817.83	966.52	297.39	371.74	297.39	148.70
	LISA MANGA CORTA ABERTA	58.50	1,017.39	610.43	712.17	203.48	305.22	203.48	101.74
	ESTAMPADA MANGA LARGA AB EER	96.75	1,850.87	1,093.70	1,346.09	336.52	588.91	336.52	168.26
	ESTAMPADA MANGA CORTA AB EER	72.00	1,126.96	688.70	751.30	250.43	313.04	250.43	125.22
PLAYERAS	CUELLO REDONDO	36.00	563.48	344.35	406.96	125.22	156.52	125.22	62.61
	CUELLO EN V	36.00	500.87	313.04	344.35	93.91	156.52	93.91	62.61
	CUELLO DE TORTUGA	54.00	657.39	422.61	469.57	140.87	187.83	140.87	46.96
ELUSAS	LISA	54.00	845.22	516.52	610.43	187.83	234.78	187.83	93.91
	ESTAMPADA	58.50	1,017.39	610.43	712.17	203.48	305.22	203.48	101.74
SWEATERS	CUELLO REDONDO	157.50	2,328.26	1,369.57	1,843.48	410.87	684.78	410.87	273.91
	CUELLO EN V	166.50	2,316.52	1,447.83	1,592.61	434.35	723.91	434.35	269.57
	CUELLO DE TORTUGA	171.00	2,973.91	1,784.35	2,081.74	594.78	892.17	594.78	297.39
CHAMARRAS	MEZCILLA	202.50	2,113.04	1,232.61	1,408.70	352.17	704.35	352.17	176.09
	PANA	157.50	2,191.30	1,369.57	1,506.52	410.87	684.78	410.87	273.91
	GABARDINA	180.00	1,565.22	939.13	1,095.65	313.04	469.57	313.04	156.52
	BORREGA	193.50	1,346.09	841.30	1,009.57	336.52	536.52	336.52	168.26
<b>TOTAL DE COMPRAS</b>			<b>88,411.74</b>	<b>38,988.74</b>	<b>41,728.74</b>	<b>11,963.70</b>	<b>17,800.87</b>	<b>11,963.70</b>	<b>6,197.81</b>
<b>IVA 15%</b>			<b>8,912</b>	<b>5,395</b>	<b>6,259</b>	<b>1,798</b>	<b>2,640</b>	<b>1,798</b>	<b>921</b>

CASO PRACTICO. PROYECTO DE INVERSION

# IMAGEN Y ESTILO S.A. DE C.V.

CEDULA DE COMPRA DE MERCAJUA PRESUPUESTADA

HOJA 2 de 2

ARTICULO	TIPO	CU	6% AGOSTO	6% SEPTIEMBRE	6% OCTUBRE	6% NOVIEMBRE	10% DICIEMBRE	10% DESAL AÑO	TOTAL
FANT MEZCL	RECTO NORMAL	126.00	886.09	886.09	1,314.78	1,314.78	1,643.48	150	16,434.78
FANT-MEZCL	RECTO DESLAJADO	130.50	794.35	794.35	1,134.78	1,134.78	1,361.74	120	13,617.38
FANT-MEZCL	RECTO ESTAMPADO	139.50	849.13	849.13	1,213.04	1,213.04	1,455.65	121	14,877.80
FANT-MEZCL	BOWRACHO NORMAL	132.75	577.17	577.17	868.04	868.04	1,038.91	90	10,388.13
FANT-MEZCL	BOWRACHO DESLAJADO	144.00	626.09	626.09	876.52	876.52	1,126.96	89	11,444.35
FANT-MEZCL	BOWRACHO ESTAMPADO	148.50	645.65	645.65	903.91	903.91	1,162.17	89	11,492.61
FANT-MEZCL	RECTO CAMPAÑA NORMAL	108.00	469.57	469.57	657.39	657.39	751.30	82	7,706.87
FANT-MEZCL	RECTO CAMPAÑA DESLAJ	121.50	422.61	422.61	633.91	633.91	739.67	71	7,561.30
FANT-MEZCL	RECTO CAMPAÑA ESTAMP	130.50	794.35	794.35	1,021.30	1,021.30	1,246.26	111	12,696.09
FANT-MEZCL	PESCADOR	94.50	410.87	410.87	493.04	493.04	657.39	79	6,491.74
FANT-PANA	RECTO NORMAL	114.75	399.13	399.13	598.70	598.70	698.48	71	7,064.57
FANT-GABARDINA	RECTO CON PINZAS	117.00	508.70	508.70	712.17	712.17	915.65	90	9,168.62
FANT-GABARDINA	RECTO SIN PINZAS	121.50	528.26	528.26	739.57	739.57	845.22	84	8,874.78
FANT-GABARDINA	PESCADOR	85.50	371.74	371.74	520.43	520.43	669.13	90	6,691.30
VERNALGAS	MEZCLADA	67.50	293.48	293.48	410.87	410.87	528.26	90	6,282.61
GABARDINA	GABARDINA	54.00	234.78	234.78	281.74	281.74	375.65	79	3,709.67
CAMISAS ALGODÓN	POLO POLOS	81.00	422.61	422.61	563.48	563.48	704.35	100	7,043.48
	JERSEY POLOS	67.50	410.87	410.87	528.26	528.26	645.65	110	6,456.62
	POLO SWEATERS	94.50	493.04	493.04	657.39	657.39	821.74	100	8,217.39
	RUGBIE	40.50	246.62	246.62	316.96	316.96	387.39	111	2,908.13
CAMISAS ALGODÓN	LISA MANGA LARGA ABIERTA	85.50	371.74	371.74	520.43	520.43	669.13	90	6,691.30
	LISA MANGA CORTA ABIERTA	58.50	305.22	305.22	406.96	406.96	508.70	100	6,086.96
	ESTAMPADA MANCHA LARGA ABER*	96.75	588.91	588.91	757.17	757.17	925.43	111	9,238.48
	ESTAMPADA MANCHA CORTA ABER*	72.00	313.04	313.04	438.26	438.26	563.48	89	6,572.17
PLAYERAS	CUELLO REDONDO	36.00	156.52	156.52	219.13	219.13	281.74	90	2,817.39
	CUELLO ENV	38.00	156.52	156.52	219.13	219.13	250.43	82	2,669.86
	CUELLO DE TORTUGA	54.00	187.63	187.63	281.74	281.74	328.70	71	3,233.81
BLUSAS	LISA	54.00	234.78	234.78	328.70	328.70	422.61	90	4,228.09
	ESTAMPADA	58.50	305.22	305.22	406.96	406.96	508.70	100	5,086.96
SWEATERS	CUELLO REDONDO	157.50	684.78	684.78	958.70	958.70	1,232.61	85	11,641.30
	CUELLO ENV	166.50	723.91	723.91	860.78	860.78	1,158.26	80	11,682.61
	CUELLO DE TORTUGA	171.00	892.17	892.17	1,189.57	1,189.57	1,486.96	100	14,869.67
CHAMARRAS	MEZCLADA	202.50	704.35	704.35	880.43	880.43	1,056.62	60	10,566.62
	PANA	157.50	684.78	684.78	821.74	821.74	1,095.65	80	10,966.62
	GABARDINA	180.00	469.57	469.57	626.09	626.09	782.61	50	7,826.09
	BOFRIGEA	193.50	326.52	326.52	504.78	504.78	673.04	45	6,730.43
<b>TOTAL DE COMPRAS</b>			<b>17,860.87</b>	<b>17,860.87</b>	<b>23,814.78</b>	<b>23,814.78</b>	<b>29,721.62</b>	<b>3245</b>	<b>297,363.91</b>
<b>IVA 19%</b>			<b>2,640</b>	<b>2,640</b>	<b>3,572</b>	<b>3,572</b>	<b>4,458</b>		<b>44,604.59</b>

**TESIS CON  
FALTA DE ORIGEN**

CASO PRACTICO

PROYECTO DE INVERSION

# IMAGEN Y ESTILO S.A. DE C.V.

## CEDULA DE GASTOS DE OPERACION PRESUPUESTADO

CONCEPTO	CU	20% ENERO	2% FEBRERO	14% MARZO	4% ABRIL	6% MAYO	4% JUNIO	2% JULIO	6% AGOSTO	6% SEPTIEMBRE	2% OCTUBRE	6% NOVIEMBRE	10% DICIEMBRE	TOTAL
<b>Gastos Generales</b>														
Mantenimiento	13874.75	35%	4,856.16	844.55	508.73	591.19	158.91	253.37	168.91	84.48	253.37	253.37	337.82	4,222.75
Papelera		45%	6,243.84	1,085.65	651.51	780.10	217.17	325.76	217.17	108.59	325.76	325.76	434.34	5,429.23
Electricidad		20%	2,774.95	452.82	269.56	337.82	96.52	144.78	96.52	48.26	144.78	144.78	193.64	2,413.00
<b>Total Gastos Generales</b>			2,413.00	1,447.83	1,689.10	452.82	723.90	482.00	241.30	723.90	723.90	965.20	965.20	12,065.00
<b>Honorarios Asimilables</b>														
Industria			1,800.00	1,800.00	1,800.00	1,800.00	1,800.00	1,800.00	1,800.00	1,800.00	1,800.00	1,800.00	1,800.00	21,600.00
Vigilancia			2,200.00	2,200.00	2,200.00	2,200.00	2,200.00	2,200.00	2,200.00	2,200.00	2,200.00	2,200.00	2,200.00	26,400.00
<b>Total Honorarios Asimilables</b>			4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	48,000.00
<b>TOTAL DE GASTOS DE OPERACION</b>			6,413.00	5,447.80	5,689.10	4,482.60	4,723.90	4,482.60	4,241.30	4,723.90	4,723.90	4,965.20	4,965.20	52,065.00
<b>Impuestos</b>														
IVA 12%			381.95	217.17	253.37	72.39	108.59	72.39	36.20	108.59	108.59	144.78	144.78	1,805.95
Impuesto sobre Honor. Asim.			194.00	194.00	194.00	194.00	194.00	194.00	194.00	194.00	194.00	194.00	194.00	2,328.00

# IMAGEN Y ESTILO S.A. DE C.V.

## CEDULA DE DETERMINACION DE IVA POR PAGAR

CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
IVA COBRADO	11,193.52	12,803.82	11,510.36	6,490.95	4,531.64	8,043.39	2,372.10	4,032.16	5,101.70	6,272.44	6,902.84	8,015.70	83,276.61
IVA GASTOS PREOPERATA	12,860.47	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	12,860.47
IVA GASTOS DE VENTA	893.75	733.73	798.23	463.71	546.21	463.71	421.20	548.21	548.21	668.72	547.72	589.97	7,283.36
IVA INCREMENTO	6,911.78	5,395.01	6,250.01	1,197.55	2,040.13	1,797.55	826.84	2,843.13	2,843.13	3,177.32	3,572.22	4,458.23	44,504.59
IVA GASTOS DE ADMINIST.	361.95	217.17	253.37	72.39	108.59	72.39	36.20	108.59	108.59	144.78	144.78	193.64	1,809.75
TOTAL IVA CREDITABLE	23,137.93	6,345.91	7,358.61	2,353.65	3,254.93	2,353.65	1,378.04	3,204.93	3,204.93	4,325.71	4,260.71	5,229.17	66,578.15
IVA POR PAGAR (A FAVOR)	-11,844.41	-6,488.70	4,201.73	4,137.30	1,238.92	1,689.74	954.06	737.23	1,808.78	1,846.73	2,642.12	2,786.53	16,682.46

CASO PRACTICO

PROYECTO DE INVERSION

TESIS CON  
EVALUACION DE RENDIMIENTO

## IMAGEN Y ESTILO S.A. DE C.V.

## CEDULA DE HONORARIOS ASIMILADOS A SUELDOS VENTAS

CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
ASESOR DE IMAGEN	7,500.00	7,500.00	7,500.00	7,500.00	7,500.00	7,500.00	7,500.00	7,500.00	7,500.00	7,500.00	7,500.00	7,500.00	90,000.00
VENDEDOR	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	36,000.00
HONORARIOS SUELDOS	10,500.00	10,500.00	10,500.00	10,500.00	10,500.00	10,500.00	10,500.00	10,500.00	10,500.00	10,500.00	10,500.00	10,500.00	126,000.00
SR RET X NON ASIMILADOS	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	12,600.00
<b>NETO A PAGAR</b>	<b>8,400.00</b>	<b>113,200.00</b>											

## IMAGEN Y ESTILO S.A. DE C.V.

702

## CEDULA DE GASTOS INDIRECTOS PRESUPUESTADOS

CONCEPTO	CU	20%	12%	14%	4%	6%	4%	2%	6%	6%	2%	10%	TOTAL		
27890															
Electricidad	10%	4,952.45	791.73	475.04	654.21	158.30	237.52	158.30	79.17	237.52	237.52	316.69	316.69	395.67	8,000.00
Telefono	25%	5,940.00	1,541.75	825.63	729.23	294.35	312.53	294.35	164.16	312.53	312.53	415.70	415.70	520.86	6,200.70
Papelaria (G)	11%	2,625.63	458.37	275.02	320.86	81.67	137.51	81.67	45.84	137.51	137.51	183.35	183.35	229.10	2,700.00
Gasolina	21%	6,459.27	1,125.09	875.06	787.56	226.02	337.53	226.02	112.51	337.53	337.53	450.04	450.04	562.95	8,825.48
Diversos (G)	5%	1,184.01	208.35	125.01	143.85	41.67	62.51	41.67	20.84	62.51	62.51	83.34	83.34	104.18	1,341.78
Mant Eq. De Transporte	6%	1,437.62	250.62	150.01	175.01	50.00	75.01	50.00	25.00	75.01	75.01	100.01	100.01	125.01	1,560.10
Agua	7%	1,877.22	261.89	175.01	204.18	68.34	87.51	58.34	29.17	87.51	87.51	116.68	116.68	145.85	1,830.45
Renta		2,391.30	2,391.30	2,391.30	2,391.30	2,391.30	2,391.30	2,391.30	2,391.30	2,391.30	2,391.30	2,391.30	2,391.30	2,391.30	28,000.00
<b>TOTAL GASTOS INDIRECTOS</b>		<b>6,988.30</b>	<b>4,991.69</b>	<b>6,988.30</b>	<b>5,236.70</b>	<b>3,041.40</b>	<b>3,236.70</b>	<b>3,008.00</b>	<b>3,861.40</b>	<b>3,861.40</b>	<b>4,058.10</b>	<b>4,058.10</b>	<b>4,474.80</b>	<b>4,474.80</b>	<b>48,530.65</b>
IVA 16%		862.75	733.73	736.22	483.71	549.27	483.71	427.20	549.27	549.27	608.72	608.72	671.22	671.22	7,425.00

# IMAGEN Y ESTILO S.A. DE C.V.

## CEDULA DE VENTAS PRESUPUESTADAS

HOJA 1 de 2

ARTICULO	TIPO	CU	20% ENERO	12% FEBRERO	14% MARZO	4% ABRIL	6% MAYO	4% JUNO	2% JULIO
PANT MEZCL	RECTO NORMAL	280.00	7,304.35	4,382.61	5,113.04	1,460.87	2,191.30	1,460.87	730.43
PANT MEZCL	RECTO DESLAJADO	290.00	6,052.17	3,530.43	4,286.96	1,260.87	1,765.22	1,260.87	504.35
PANT MEZCL	RECTO ESTAMPAO	310.00	6,469.57	4,043.48	4,582.61	1,347.83	1,886.96	1,347.83	539.13
PANT MEZCL	BOMBAO NORMAL	295.00	4,617.39	2,821.74	3,334.78	1,026.09	1,282.61	1,026.09	513.04
PANT MEZCL	BOMBAO-DESLAJADO	320.00	5,008.70	3,060.87	3,339.13	1,113.04	1,391.30	1,113.04	566.52
PANT MEZCL	BOMBAO-ESTAMPAO	330.00	5,165.22	3,156.52	3,443.48	1,026.09	1,347.83	1,026.09	513.04
PANT MEZCL	RECTO CAMPANA NORMAL	240.00	3,339.13	2,086.96	2,295.65	626.09	862.61	626.09	417.39
PANT MEZCL	RECTO CAMPANA DESLAJ	270.00	3,286.96	2,113.04	2,347.83	704.35	939.13	704.35	234.78
PANT MEZCL	RECTO CAMPANA ESTAMP	290.00	5,547.83	3,278.26	4,034.78	1,008.70	1,765.22	1,008.70	504.35
PANT MEZCL	PESCADOR	210.00	2,921.74	1,643.48	2,008.70	547.83	913.04	547.83	365.22
PANT PANA	RECTO NORMAL	255.00	3,104.35	1,995.65	2,217.39	665.22	886.96	665.22	221.74
PANT GABARDIN	RECTO CON PIZAS	260.00	4,069.57	2,486.96	2,939.13	904.35	1,130.43	904.35	452.17
PANT GABARDIN	RECTO SIN PIZAS	270.00	3,991.30	2,347.83	2,817.39	704.35	1,173.91	704.35	469.57
PANT GABARDIN	PESCADOR	190.00	2,973.91	1,817.39	2,147.83	660.87	826.09	660.87	330.43
VERBUJAS	MEZCLILLA	150.00	2,347.83	1,434.78	1,695.65	521.74	652.17	521.74	260.87
	GABARDINA	120.00	1,669.57	939.13	1,147.83	313.04	521.74	313.04	208.70
CAN SAS ALGOO	POLE POLOS	180.00	3,130.43	1,878.26	2,191.30	626.09	939.13	626.09	313.04
	JERSEY POLOS	150.00	2,869.57	1,695.65	1,956.52	521.74	913.04	521.74	260.87
	POLO SWEATERS	210.00	3,652.17	2,191.30	2,556.52	730.43	1,095.65	730.43	365.22
	RUGBYS	90.00	1,721.74	1,017.39	1,252.17	313.04	547.83	313.04	156.52
CAN SAS ALGOO	LISA MANGA LARGA ABERTA	190.00	2,973.91	1,817.39	2,147.83	660.87	826.09	660.87	330.43
	LISA MANGA CORTA ABERTA	130.00	2,280.87	1,356.52	1,582.61	452.17	678.26	452.17	226.09
	ESTAMPADA MANGA LARGA ABERT	215.00	4,113.04	2,430.43	2,991.30	747.83	1,308.70	747.83	373.91
	ESTAMPADA MANGA CORTA ABERT	160.00	2,504.35	1,530.43	1,669.57	556.52	695.65	556.52	278.26
FLAJERAS	CUELLO REDONDO	80.00	1,252.17	765.22	904.35	278.26	347.83	278.26	139.13
	CUELLO ENV	80.00	1,113.04	695.65	765.22	208.70	347.83	208.70	139.13
	CUELLO DE TORTUGA	120.00	1,460.87	939.13	1,043.48	313.04	417.39	313.04	104.35
ELUSAS	LISA	120.00	1,878.26	1,147.83	1,356.52	417.39	521.74	417.39	208.70
	ESTAMPADA	130.00	2,280.87	1,356.52	1,582.61	452.17	678.26	452.17	226.09
SWEATERS	CUELLO REDONDO	350.00	5,173.91	3,043.48	3,652.17	913.04	1,521.74	913.04	608.70
	CUELLO ENV	370.00	5,147.83	3,217.39	3,539.13	965.22	1,608.70	965.22	643.48
	CUELLO DE TORTUGA	380.00	6,808.70	3,965.22	4,626.09	1,321.74	1,982.61	1,321.74	660.87
CHAMARRAS	MEZCLILLA	450.00	4,695.65	2,739.13	3,130.43	782.61	1,965.22	782.61	391.30
	PANA	350.00	4,869.57	3,043.48	3,347.83	913.04	1,521.74	913.04	608.70
	GABARDINA	400.00	3,478.26	2,086.96	2,434.78	695.65	1,043.48	695.65	347.83
	BORNEGA	430.00	3,991.30	2,069.57	2,243.48	747.83	747.83	747.83	373.91
<b>TOTAL DE VENTAS</b>			<b>132,028.09</b>	<b>78,826.09</b>	<b>82,728.09</b>	<b>26,830.43</b>	<b>39,113.04</b>	<b>26,830.43</b>	<b>13,839.13</b>
<b>IVA 15%</b>			<b>19,803.91</b>	<b>11,989.91</b>	<b>13,908.91</b>	<b>3,994.57</b>	<b>5,866.96</b>	<b>3,994.57</b>	<b>2,045.87</b>

CASO PRACTICO.

PROYECTO DE INVERSION

TESTES CON

# IMAGEN Y ESTILO S.A. DE C.V.

## CEDULA DE VENTAS PRESUPUESTADAS

HOJA 2 de 2

ARTICULO	TIPO	CU	8%	6%	8%	8%	10%	100%	TOTAL
			AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DECEMBRE	UDS AL AÑO	
PANT-MEZCL	RECTO NORMAL	280.00	2,191.30	2,191.30	2,921.74	2,921.74	3,652.17	150	38,521.74
PANT-MEZCL	RECTO DESLAZADO	290.00	1,765.22	1,765.22	2,521.74	2,521.74	3,026.09	120	30,280.87
PANT-MEZCL	RECTO ESTAMPADO	310.00	1,886.96	1,886.96	2,695.65	2,695.65	3,234.78	121	32,617.39
PANT-MEZCL	BOMBACHO NORMAL	295.00	1,282.61	1,282.61	1,795.65	1,795.65	2,308.70	90	23,086.98
PANT-MEZCL	BOMBACHO DESLAZADO	320.00	1,391.30	1,391.30	1,947.83	1,947.83	2,504.35	89	24,785.22
PANT-MEZCL	BOMBACHO ESTAMPADO	330.00	1,434.78	1,434.78	2,008.70	2,008.70	2,582.61	89	26,539.13
PANT-MEZCL	RECTO CAMPAÑA NORMAL	240.00	1,043.48	1,043.48	1,460.87	1,460.87	1,669.57	82	17,113.04
PANT-MEZCL	RECTO CAMPAÑA DESLAZ	270.00	939.13	939.13	1,408.70	1,408.70	1,643.48	71	16,659.87
PANT-MEZCL	RECTO CAMPAÑA ESTAMP	290.00	1,765.22	1,765.22	2,369.57	2,369.57	2,773.91	111	27,991.30
PANT-MEZCL	PESCADOR	210.00	913.04	913.04	1,095.65	1,095.65	1,460.87	79	14,428.09
PANT-PANA	RECTO NORMAL	255.00	886.96	886.96	1,330.43	1,330.43	1,552.17	71	15,743.48
PANT-GABARDON	RECTO CON PINZAS	260.00	1,130.43	1,130.43	1,582.61	1,582.61	2,034.78	90	20,347.83
PANT-GABARDON	RECTO SIN PINZAS	270.00	1,173.91	1,173.91	1,643.48	1,643.48	1,878.26	84	19,721.74
PANT-GABARDON	PESCADOR	190.00	826.09	826.09	1,156.52	1,156.52	1,486.96	90	14,869.87
VERBUJAS	MEZCLILLA	150.00	652.17	652.17	913.04	913.04	1,173.91	90	11,739.13
GABARDONA	GABARDONA	120.00	521.74	521.74	628.09	628.09	834.78	79	8,243.48
CAMISAS ALGOD	PIQUE POLOS	180.00	939.13	939.13	1,252.17	1,252.17	1,565.22	100	16,652.17
	JERSEY POLOS	150.00	913.04	913.04	1,173.91	1,173.91	1,434.78	110	14,347.83
	POLO SWEATERS	210.00	1,095.65	1,095.65	1,460.87	1,460.87	1,826.09	100	16,260.87
	RUGBYS	90.00	547.83	547.83	704.35	704.35	860.87	111	8,686.96
CAMISAS ALG PO	LISA MANGA LARGA ABIERTA	190.00	826.09	826.09	1,156.52	1,156.52	1,486.96	90	14,869.87
	LISA MANGA CORTA ABIERTA	130.00	678.26	678.26	904.35	904.35	1,130.43	100	11,304.35
	ESTAMPADA MANGA LARGA AB ERTI	215.00	1,308.70	1,308.70	1,682.61	1,682.61	2,056.52	111	20,782.17
	ESTAMPADA MANGA CORTA AB ERTI	160.00	695.65	695.65	973.91	973.91	1,252.17	89	12,382.61
PLAYERS	CUELLO REDONDO	80.00	347.83	347.83	486.96	486.96	626.09	90	6,260.87
	CUELLO ENVY	80.00	347.83	347.83	486.96	486.96	595.52	82	6,704.35
	CUELLO DE TORTUGA	120.00	417.39	417.39	628.09	628.09	730.43	71	7,408.70
BLUSAS	LISA	120.00	521.74	521.74	730.43	730.43	939.13	90	9,391.30
	ESTAMPADA	130.00	678.26	678.26	904.35	904.35	1,130.43	100	11,304.35
SWEATERS	CUELLO REDONDO	350.00	1,521.74	1,521.74	2,130.43	2,130.43	2,739.13	85	25,869.87
	CUELLO ENVY	370.00	1,608.70	1,608.70	1,930.43	1,930.43	2,573.91	80	25,739.13
	CUELLO DE TORTUGA	380.00	1,882.61	1,882.61	2,643.48	2,643.48	3,304.35	100	33,043.48
CHAMARRAS	MEZCLILLA	450.00	1,565.22	1,565.22	1,956.52	1,956.52	2,347.83	60	23,478.26
	PANA	350.00	1,521.74	1,521.74	1,826.09	1,826.09	2,347.83	80	24,347.83
	GABARDONA	400.00	1,043.48	1,043.48	1,391.30	1,391.30	1,739.13	50	17,391.30
	BORREGA	430.00	747.83	747.83	1,121.74	1,121.74	1,495.65	40	14,956.87
TOTAL DE VENTAS		38,113.94	38,113.94	62,921.74	62,921.74	66,047.83		3245	660,898.70
IVA 15%		5,866.96	5,866.96	7,938.26	7,938.26	9,907.17			99,121.30

TESIS CON  
 FALTA DE ORIGEN

CASO PRACTICO  
 PROYECTO DE INVERSION

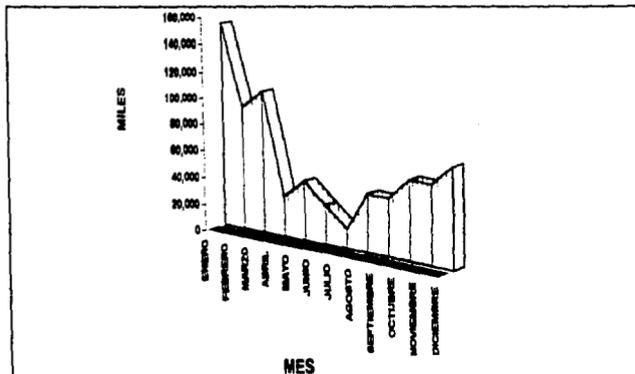
# IMAGEN Y ESTILO S.A. DE C.V.

## CEDULA DE VENTAS PRESUPUESTADAS

ARTICULO	20% ENERO	12% FEBRERO	14% MARZO	4% ABRIL	6% MAYO	4% JUNIO	2% JULIO	6% AGOSTO	6% SEPTIEMBRE	6% OCTUBRE	6% NOVIEMBRE	10% DICIEMBRE	TOTAL
TOTAL DE VES	181,832.00	91,918.00	108,888.00	30,928.00	44,892.00	30,928.00	18,928.00	44,892.00	44,892.00	60,864.00	60,864.00	78,968.00	789,832.00
IVA 18%	19,803.91	11,018.97	13,028.91	3,694.57	5,864.96	3,694.57	2,045.87	5,864.96	5,864.96	7,838.25	7,838.25	9,967.17	99,121.30

GRAFICO 1.6

PRESUPUESTO DE VENTAS MENSUALES 2004



TESIS CON  
FUENTE DE ORIGEN

CASO PRACTICO

PROYECTO DE INVERSION

## IMAGEN Y ESTILO S.A. DE C.V.

### CONCENTRADO DE IVA POR PAGAR

CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
IVA COBRADO	12,872.54	14,724.16	13,236.91	7,464.58	5,211.62	4,640.90	2,727.91	4,529.58	5,895.95	7,213.30	7,936.28	9,218.05	95,853.79
TOTAL IVA ACREDITABLE	23,137.93	8,545.91	7,326.61	2,353.05	3,264.05	2,353.05	1,378.04	3,264.03	3,264.03	4,325.71	4,260.71	5,229.17	86,578.16
IVA POR PAGAR (A FAVOR)	-10,265.39	-1,867.13	6,929.21	5,110.84	1,918.68	2,296.25	1,349.88	-1,294.65	2,572.03	2,887.53	3,677.33	3,989.88	29,075.64

## IMAGEN Y ESTILO S.A. DE C.V.

### CECILLA DE CUBRANZA PRE-IMPUESTADA

CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL	PERIODO
30% DE CONTADO	45,540.00	27,574.50	31,660.50	6,187.50	13,464.00	6,187.50	4,706.50	13,464.00	13,464.00	18,256.00	18,256.00	22,789.50	227,879.00	
35% A 15 DIAS	53,140.50	32,170.25	37,322.25	10,718.75	15,743.00	10,718.75	5,489.75	15,743.00	15,743.00	21,301.00	21,301.00	25,584.25	280,975.90	
35% A 45 DIAS	0.00	53,140.50	32,170.25	37,322.25	10,718.75	15,743.00	10,718.75	5,489.75	15,743.00	15,743.00	21,301.00	21,301.00	239,391.25	26,584.25
TOTAL	98,680.50	112,885.25	101,480.00	57,228.50	39,995.75	36,649.25	20,914.00	34,726.75	44,996.00	55,302.00	60,860.00	70,671.75	733,345.75	26,584.25
Iva cobrado por mes	12,872.54	14,724.16	13,236.91	7,464.58	5,211.62	4,640.90	2,727.91	4,529.58	5,895.95	7,213.30	7,936.28	9,218.05	96,653.79	789,836.00

TESIS CON  
 DATA DE ORIGEN

## IMAGEN Y ESTILO S.A. DE C.V.

## FLUJO DE CAJA 2004

CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DECEMBRE	TOTAL	DEFERIDO
<b>SALDO INICIAL</b>	30,000.00	36,905.53	64,706.84	113,056.85	126,190.51	118,807.40	118,805.50	106,854.21	97,690.03	98,541.43	101,041.92	107,706.07	30,000.00	
<b>INVERSION INICIAL</b>	105,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	105,000.00	
<b>INTERESES</b>	0.00	22.83	51.43	60.63	70.28	73.56	72.25	65.96	60.41	60.85	62.50	66.82	666.74	72.11
<b>COMISIÓN</b>	98,899.50	112,886.25	101,643.00	87,238.50	30,855.75	35,049.25	20,814.00	34,726.75	44,940.00	55,302.00	60,860.00	70,671.75	733,346.75	
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>	233,900.50	149,813.60	186,322.36	170,357.29	186,704.54	154,630.20	137,761.75	141,426.92	142,736.44	153,904.38	161,964.42	176,446.44	869,623.49	72.11
<b>GASTOS PREOPERATIVOS</b>														
<b>COMPRA DE INVENTARIO INICIAL</b>	42,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	42,000.00	
<b>INVERSION DEFERIDA</b>	15,830.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	15,830.00	
<b>MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA</b>	32,850.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	32,850.00	
<b>EQUIPO DE COMPUTO</b>	16,420.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	16,420.00	
<b>RENTAS</b>														
<b>COMPRAS</b>	68,323.50	41,361.75	47,665.75	13,391.25	20,241.00	13,781.25	7,054.25	20,241.00	20,241.00	27,387.00	27,387.00	34,179.75	641,868.90	
<b>HON. ASER. A SUELDOS VENTAS</b>	9,442.00	9,442.00	9,442.00	9,442.00	9,442.00	9,442.00	9,442.00	9,442.00	9,442.00	9,442.00	9,442.00	9,442.00	113,304.00	
<b>HON. ASER. A SUELDOS ADMIN.</b>	3,808.00	3,808.00	3,808.00	3,808.00	3,808.00	3,808.00	3,808.00	3,808.00	3,808.00	3,808.00	3,808.00	3,808.00	45,872.00	
<b>ISR RETENIDO A HON. SUELDOS</b>	0.00	1,252.00	1,252.00	1,252.00	1,252.00	1,252.00	1,252.00	1,252.00	1,252.00	1,252.00	1,252.00	1,252.00	13,772.00	1,252.00
<b>RENTA</b>	2,750.00	2,750.00	2,750.00	2,750.00	2,750.00	2,750.00	2,750.00	2,750.00	2,750.00	2,750.00	2,750.00	2,750.00	33,000.00	
<b>Energía</b>	1,198.01	0.00	1,456.78	0.00	619.44	0.00	455.24	0.00	364.20	0.00	637.34	0.00	3,733.01	819.44
<b>Teléfono</b>	0.00	0.00	1,456.78	0.00	619.44	0.00	455.24	0.00	364.20	0.00	637.34	0.00	3,733.01	819.44
<b>Papeles (CV)</b>	527.13	318.28	369.90	105.43	158.14	105.43	52.71	158.14	158.14	210.85	203.85	263.56	2,635.63	
<b>Gastos</b>	1,303.65	776.31	905.70	250.77	308.18	250.77	120.30	368.18	368.18	517.54	517.54	646.83	6,468.27	
<b>Diversos (CV)</b>	236.80	143.78	167.72	47.92	71.86	47.92	21.98	71.86	71.86	96.84	96.84	119.80	1,198.01	
<b>Mant. Eq. de Transporte</b>	287.52	172.51	201.27	57.50	86.28	57.50	28.75	86.28	86.28	115.01	115.01	143.78	1,437.82	
<b>Agua</b>	0.00	0.00	538.71	0.00	301.90	0.00	167.72	0.00	134.18	0.00	234.81	0.00	1,379.32	301.90
<b>Mantenimiento (GA)</b>	671.23	562.74	676.86	194.25	261.37	194.25	67.12	261.37	261.37	366.49	366.49	465.82	4,956.16	
<b>Papeles (GA)</b>	1,248.73	749.24	874.11	249.75	374.82	249.75	124.87	374.82	374.82	499.49	499.49	624.36	6,243.84	
<b>Diversos (GA)</b>	554.90	332.86	389.40	111.00	186.50	111.00	55.50	186.50	186.50	220.00	220.00	277.50	2,774.95	
<b>IVA POR PAGAR</b>	0.00	0.00	4,867.13	5,808.31	5,110.34	4,616.66	2,282.25	3,348.88	3,224.85	2,572.03	2,887.59	3,677.55	25,008.06	3,668.86
<b>TOTAL DE EGRESOS Y GASTOS</b>	192,642.57	62,404.38	69,790.86	36,223.77	45,819.80	34,212.18	27,826.58	40,737.20	41,120.34	49,737.49	50,825.17	58,267.63	714,814.92	
<b>SOBANTE</b>	38,048.93	87,409.21	116,935.52	132,139.52	122,584.84	120,418.04	100,889.72	100,889.72	101,569.10	104,166.92	111,526.25	120,178.61	154,519.57	
<b>FALTANTE</b>														
<b>INVERSION</b>	1,141.41	2,822.28	3,488.67	3,064.01	3,877.55	3,612.54	3,297.67	3,020.69	3,047.67	3,125.01	3,331.18	3,805.36	37,842.32	
<b>SALDO FINAL</b>	39,009.53	89,786.84	113,046.89	128,188.51	116,807.60	116,805.50	106,634.21	97,690.03	98,541.43	101,041.92	107,706.07	116,873.25	116,873.25	

TESIS CON  
 PAT A DE ORIENT

## IMAGEN Y ESTILO S.A. DE C.V.

BANCOS		ALMACEN		GTS DIFERIDOS		IVA ACREDITABLE		
1)	30300.00	341966.50 (2)	34782.60	297363.91 (4)	11917.30	1)	12980.46	146.25 (10)
3)	733345.75	1548976.00 (6)	297363.91			2)	44604.59	
14)	690.74	13772.00 (7)	332146.51	297363.91	11917.30	8)	1609.75	
		13874.75 (8)	34782.60			9)	7475.91	
		56388.91 (9)					66174.4	146.25
		25086.76 (11)					66378.15	
	764933.45	647424.24						
	116932.25							
MOB Y EQUIPO		EQUIPO DE COMPUTO		EQUIPO DE TRANSP		DEP MOB Y EQUIPO		
1)	28391.31	1)	14278.27	1)	110000		5534.78 (5)	
	28391.31		14278.27		110000		5534.78	
DEP EQUIPO DE COMP		DEP EQUIPO DE TRANSP		CAPITAL SOCIAL		CLIENTES		
	4283.48 (5)		27500.00 (5)		245000 (1)	3)	26584.25	
	4283.48		27500.00		245000		26584.25	
DEP EN GARANTIA		ACREEDORES		INVERSIONES		IVA X ACREDITAR		
1)	2750		1121.34 (9)	13)	37942.32	10)	146.25	
	2750		1121.34		37942.32		146.25	
IVA CORRADO		IVA X CORRAR		PAGOS DE IVA		ISR RETEN X PAGAR		
12)	3467.51	59121.3 (3)	3467.51 (12 11)	1)	25086.76	7)	13772	15024 (6)
	3467.51	59121.3	3467.51		25086.76		13772	15024
		95653.79						1252
UTILIDAD DEL EJERCICIO		GTS DEP MOB Y EQ		GTS DEP EQ COMP		GTS DEP EQ TRANSP		
	91217.62 (17)	5)	5534.78	5)	4283.48	5)	27500	
			5534.78 (16)		4283.48		27500	27500 (16)
			5534.78		4283.48		27500	27500 (16)
VENTAS		COSTO DE VENTA		GTS DE VENTA		GTS HON VENTAS		
	660808.7 (3)	4)	297363.91	9)	49530.65	6)	126000	
16)	660808.7	660808.7	297363.91	297363.91 (16)	49530.65 (16)		126000	126000 (16)
			297363.91		49530.65		126000	126000 (16)
PRODUCTOS FINANCIEROS		GTS ADMITIVO		GTS HON ADMON		PERDIDAS Y GANANCIAS		
	686.74 (14)	8)	12065	5)	48000	16)	5534.78	660808.7 (16)
16)	686.74	686.74	12065	12065 (16)	48000	48000 (16)	4283.48	4283.48
			12065		48000		27500	27500
							297363.91	297363.91
							12065	12065
							49530.65	49530.65
							126000	126000
							48000	48000
							575277.16	661495.44
							91217.62	91217.62

TESE CON  
FALLA DE ORIGEN

**IMAGEN Y ESTILO S.A. DE C.V.****ESTADO DE RESULTADOS  
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2004**

VENTAS	660,808.70	
COSTO DE VENTA	<u>297,363.91</u>	
<b>UTILIDAD BRUTA</b>		<b>363,444.79</b>
<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>		
GTS. DE VENTA	175,530.65	
GTS. DE ADMINISTRACION	60,065.00	
DEP. MOB. Y EQUIPO	5,534.78	
DEP. EQUIPO DE COMP.	4,283.48	
DEP. EQUIPO DE TRANS.	<u>27,500.00</u>	<u>272,913.91</u>
<b>UTILIDAD EN OPERACIÓN</b>		<b>90,530.88</b>
<b>OTROS GTS. Y PRODUCTOS</b>		
PRODUCTOS FINANCIEROS		<b>686.74</b>
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPTOS.</b>		<b>91,217.62</b>
<b>*IMPUESTO DEL 33%</b>		<b>30,101.81</b>
<b>UTILIDAD DESPUÉS DE IMPTOS.</b>		<b><u>61,115.81</u></b>

\*ART.10 DE LA LISR, TRANSITORIO LXXVII

TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN

## IMAGEN Y ESTILO S.A. DE C.V.

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA  
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2004

<u>ACTIVO</u>		<u>PASIVO</u>	
<u>Circulante</u>		<u>Circulante</u>	
BANCOS	116,573.25	ACREEDORES	1,121.34
INVERSIONES	37,942.32	IMPUESTOS X PAGAR	1,252.00
ALMACEN	34,782.60	IVA X COBRAR	3,487.51
CLIENTES	26,584.25	IVA	29,075.64
<b>TOTAL ACTIVO CIRCULANTE</b>	<b><u>215,882.42</u></b>	<b>TOTAL PASIVO CIRCULANTE</b>	<b><u>34,916.49</u></b>
<u>Fijo</u>		<u>CAPITAL CONTABLE</u>	
MOB. Y EQUIPO	28,391.31	CAPITAL SOCIAL	245,000.00
DEP. MOB. Y EQUIPO	-5,534.81	UTILIDAD DEL EJERCICIO	91,217.62
EQUIPO DE COMPUTO	14,278.27		
DEP. EQUIPO DE COMP.	-4,283.48	<b>TOTAL CAPITAL</b>	<b><u>336,217.62</u></b>
EQUIPO DE TRANSPORTE	110,000.00		
DEP. DE EQUIPO DE TRANSP.	-27,500.00		
<b>TOTAL ACTIVO FIJO</b>	<b><u>118,351.29</u></b>		
<u>Diferido</u>			
GTS. DIFERIDOS	11,917.39		
DEP. EN GARANTIA	2,750.00		
IVA X ACREDITAR	146.25		
IMPUESTOS ANTICIPADOS	25,086.76		
<b>TOTAL ACTIVO DIFERIDO</b>	<b><u>39,900.40</u></b>		
<b>Suma del Activo</b>	<b>371,134.11</b>	<b>Suma del Pasivo y Capital</b>	<b>371,134.11</b>

TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN

## IMAGEN Y ESTILO S.A. DE C.V.

### ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA DEL 2004 AL 2006

	2004	2005	2006
VENTAS	660,808.70	759,930.00	896,717.40
COSTO DE VENTA	<u>297,363.91</u>	<u>341,968.50</u>	<u>403,522.83</u>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>363,444.79</b>	<b>417,961.50</b>	<b>493,194.57</b>
<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>			
GTS. DE VENTA	175,530.65	196,594.33	220,185.65
GTS. DE ADMINISTRACIÓN	60,065.00	67,272.80	75,345.54
DEP. MOB. Y EQUIPO	5,534.78	5,534.78	5,534.78
DEP. EQUIPO DE COMP.	4,283.48	4,283.48	4,283.48
DEP. EQUIPO DE TRANS.	<u>27,500.00</u>	<u>27,500</u>	<u>27,500.00</u>
	<u>272,913.91</u>	<u>301,185.39</u>	<u>332,849.45</u>
<b>UTILIDAD EN OPERACIÓN</b>	<b>90,530.88</b>	<b>116,776.11</b>	<b>160,345.12</b>
<b>OTROS GTS. Y PRODUCTOS</b>			
PRODUCTOS FINANCIEROS	686.74	1377.79	2,191.98
UTILIDAD ANTES DE IMPTOS.	91,217.62	118,153.90	162,537.10
*IMPUESTO DEL 33%	30,101.81	37809.25	52011.87
<b>*UTILIDAD NETA</b>	<b><u>61,115.81</u></b>	<b><u>80,344.65</u></b>	<b><u>110,525.23</u></b>

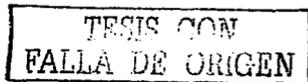
\*ART.10 DE LA LISR, TRANSITORIO LXXXII

#### FLUJO DE EFECTIVO

	2004	2005	2006
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>61,115.81</b>	<b>80,344.65</b>	<b>110,525.23</b>
mas			
DEP. MOB. Y EQUIPO	5,534.78	5,534.78	5,534.78
DEP. EQUIPO DE COMP.	4,283.48	4,283.48	4,283.48
DEP. EQUIPO DE TRANS.	<u>27,500.00</u>	<u>27,500</u>	<u>27,500.00</u>
<b>FLUJO DE EFECTIVO</b>	<b><u>98,434.07</u></b>	<b><u>117,662.91</u></b>	<b><u>147,843.49</u></b>

\* Art.10 de la LISR, Transitorio LXXXII

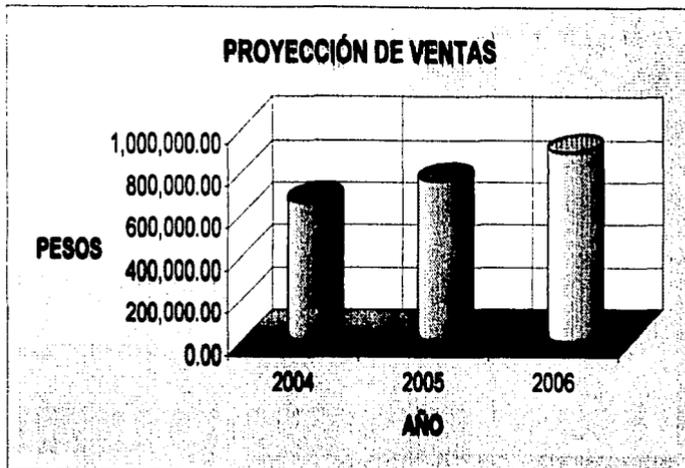
\*(1) GRAFICA 1.7



# IMAGEN Y ESTILO S.A. DE C.V.

ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA  
DEL 2004 AL 2006

	2004	2005	2006
VENTAS	660,806.70	759,930.00	896,717.40

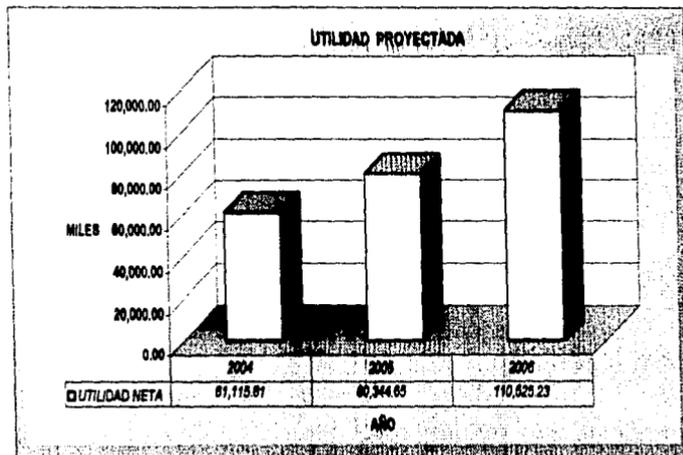


# IMAGEN Y ESTILO S.A. DE C.V.

ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA  
DEL 2004 AL 2006

	2004	2005	2006
UTILIDAD NETA	61,115.81	80,344.65	110,525.23

GRAFICO 1.7



TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

**IMAGEN Y ESTILO S.A. DE C.V.**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA  
DEL 2004 AL 2006

<u>ACTIVO</u>	2004	2005	2006
<u>Circulante</u>			
BANCOS	116,573.25	208,045.81	330,989.35
INVERSIONES	37,942.32	68,889.34	109,599.12
ALMACÉN	34,782.60	34,782.60	34,782.6
CLIENTES	26,584.25	30,571.89	30,077.41
<b>TOTAL ACTIVO CIRCULANTE</b>	<b>215,882.42</b>	<b>342,289.64</b>	<b>505,448.48</b>
<u>Fijo</u>			
MOB. Y EQUIPO	28,391.31	28,391.31	28,391.31
DEP. MOB. Y EQUIPO	-5,534.81	-11,069.58	-16,604.76
EQUIPO DE COMPUTO	14,278.27	14,278.27	14,278.27
DEP. EQUIPO DE COMP.	-4,283.48	-8,566.96	-12,850.44
EQUIPO DE TRANSPORTE	110,000.00	110,000.00	110,000
DEP. DE EQUIPO DE TRANSP.	-27,500.00	-55,000.00	-82,500
<b>TOTAL ACTIVO FIJO</b>	<b>115,351.29</b>	<b>78,033.04</b>	<b>40,714.38</b>
<u>Diferido</u>			
GTS. DIFERIDOS	11,917.39	11,917.39	11,917.39
DEP. EN GARANTIA	2,750.00	2,750.00	2,750
IVA X ACREDITAR	146.25	151.68	169.88
IMPUESTOS ANTICIPADOS	25,086.76	77,613.97	125,176.65
<b>TOTAL ACTIVO DIFERIDO</b>	<b>39,900.40</b>	<b>92,433.04</b>	<b>140,013.92</b>
<b>Suma del Activo</b>	<b>371,134.11</b>	<b>512,755.72</b>	<b>686,176.78</b>
<u>PASIVO</u>			
<u>Circulante</u>			
ACREEDORES	1,121.34	1,162.87	1,302.87
IMPUESTOS X PAGAR	1,252.00	1,402.24	1,570.8
IVA X COBRAR	3,467.51	3,987.64	3,923.14
IVA	29,075.64	51,831.45	62,471.55
<b>TOTAL PASIVO CIRCULANTE</b>	<b>34,916.49</b>	<b>58,384.20</b>	<b>69,268.16</b>
<u>CAPITAL CONTABLE</u>			
CAPITAL SOCIAL	245,000.00	245,000	245,000
UTILIDAD DEL EJERCICIO	91,217.62	91,217.62	209,371.52
UTILIDAD DEL EJERCICIO ANT.	0.00	118,153.9	162,537.1
<b>TOTAL CAPITAL</b>	<b>336,217.62</b>	<b>464,371.62</b>	<b>616,908.62</b>
<b>Suma del Pasivo y Capital</b>	<b>371,134.11</b>	<b>512,755.72</b>	<b>686,176.78</b>

TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN

### 3. ESTUDIO FINANCIERO.

#### IMAGEN Y ESTILO S.A. DE C.V.

##### EVALUACIÓN DEL PROYECTO DE INVERSIÓN

##### PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

<u>AÑO</u>	<u>FLUJO DE EFVO.</u>	<u>ACUMULADO</u>
0	-135,000.00	-135,000.00
1	96,434.07	-38,565.93
2	117,662.91	81,096.98
3	147,843.40	228,940.47

$$\text{P.R.I.} \quad \frac{117662.91}{360} = 326.84$$

$$\frac{38565.93}{326.84} = 111.88$$

$$\frac{111.88}{30} = 4 \text{ meses}$$

La inversión se recupera en 4 meses

#### IMAGEN Y ESTILO S.A. DE C.V.

##### EVALUACIÓN DEL PROYECTO DE INVERSIÓN

##### TASA PROMEDIO DE RENTABILIDAD

<u>AÑO</u>	<u>UTILIDAD NETA</u>
1	61,115.81
2	80,344.65
3	110,525.23

TOTAL 251,985.69

$$\text{UT. PROM.} \quad \frac{251,985.69}{3} = 83,995.23$$

INVERSION 135,000.00

$$\text{T.P.R.} \quad \frac{83,995.23}{135,000.00} = \underline{\underline{62\%}}$$

# IMAGEN Y ESTILO S.A. DE C.V.

## EVALUACIÓN DEL PROYECTO DE INVERSIÓN

### VALOR PRESENTE NETO

AÑO	FLUJO DE EFECTIVO	FACTOR	V.P.
0			-135,000.00
1	98,434.07	0.74	72,914.12
2	117,662.91	0.55	64,561.27
3	147,843.43	0.41	60,089.82
SUMA			62,565.21

COSTO DE CAPITAL ESTIMADO 38%

### AÑO

1	<u>1</u>	0.740740741
	(1+38)	
2	<u>1</u>	0.548098845
	(1+38)	
3	<u>1</u>	0.406442107
	(1+38)	

$$VP = \frac{98,434.07}{(1+38)} + \frac{117,662.91}{(1+38)} + \frac{147,843.43}{(1+38)}$$

$$VP = 72,914.12 + 64,561.27 + 60,089.82$$

$$V.P. = \underline{\underline{197,565.21}}$$

# IMAGEN Y ESTILO S.A. DE C.V.

## EVALUACIÓN DEL PROYECTO DE INVERSIÓN

### RELACION COSTO BENEFICIO

$$RCB = \frac{VPN}{m}$$

$$RCB = \frac{197,565.21}{135,000.00}$$

$$RCB = \underline{\underline{1.46}}$$

RCB Es mayor a 1, entonces el proyecto se acepta

COMO EL VALOR PRESENTE ES MAYOR A LA INVERSION INICIAL, EL PROYECTO ES VIABLE Y SE ACEPTA

VP =	197,565.21
m =	135,000.00
RCB =	62,565.21

\*Se estima a un porcentaje mayor a la inflación en conjunto con ciertos intereses que cobrarían los socios por su aportación

CASO PRACTICO

PROYECTO DE INVERSIÓN

# IMAGEN Y ESTILO S.A. DE C.V.

## EVALUACIÓN DEL PROYECTO DE INVERSIÓN

### TASA INTERNA DE RETORNO

Como ya se calculó el Valor Presente (VP) y se empleó una tasa de interés del 35%, en donde existió una diferencia de 62,565.21, entre el valor presente y la inversión, la única forma de que la inversión sea igual al valor presente, es aumentando la tasa de interés.

AÑO	FLUJO DE EFECTIVO	FACTOR	V.P.
0			-135,000.00
1	98,434.07	0.8041201	59,466.00
2	117,662.91	0.36496109	42,942.39
3	147,843.49	0.22048033	32,596.58
		SUMA	4.98

AÑO	FLUJO DE EFECTIVO	FACTOR	V.P.
1	<u>1</u> (1+.6553)	0.8041201	V.P. = $\frac{98,434.07}{(1+.6553)} + \frac{117,662.91}{(1+.6553)} + \frac{147,843.49}{(1+.6553)}$
2	<u>1</u> (1+.6553)	0.36496109	V.P. = 59466.00 + 42942.39 + 32596.58
3	<u>1</u> (1+.6553)	0.22048033	V.P. = <u>139004.98</u>

TERCER CASO  
 FALLA DE VALORES

# IMAGEN Y ESTILO S.A. DE C.V.

## PUNTO DE EQUILIBRIO

P.E.=	COSTOS FIJOS	PRECIO UNITARIO DE VTAS.	203 63904	PRECIO VTA.	203 63904
1.	COSTOS VARIABLES			menos	
	VENTAS	890808.7		CTO. TOTAL	175.74047
		3245		UTILIDAD.	27.8968
	AÑO 2004	UDS. EN PUNTO DE EQUILIBRIO.	2,438 69922		
		498207.10		COMPROBACIÓN DE LA UTILIDAD	
	C.V.= 297,383.91	UDS. DEL COSTO.	175 74047	CTOS. FIJOS.	272.913.91
	V= 890,808.70			mas	
	UDS = 3245	COSTO FIJO	84 10280	CTOS. VARIABLES.	297,383.91
				CTOS. TOTALES.	570,277.82
				mas	
SUSTITUYENDO		272,913.91		UTILIDAD(3245*27.8966)	90531
		3245		TOTAL	660,809
P.E.=	272,913.91	COSTO VARIABLE	91.63757	VENTAS(3245*203.63904)	660,809
1.	297,383.91			COMPROBACIÓN	0.00
	890,808.70				
		297,383.91			
		3245			
P.E.=	272913.91				
	0.550000008				
P.E.=	498207.10				

### ANALISIS:

De lo anterior podemos observar, que la empresa tendria que vender 498207.10 para no perder ni ganar y en unidades vendidas serian 2437, por debajo de este obtendriamos una perdida, por lo tanto, es indispensable realizar este tipo de analisis para mantener proyecciones futuras.

CASO PRACTICO.

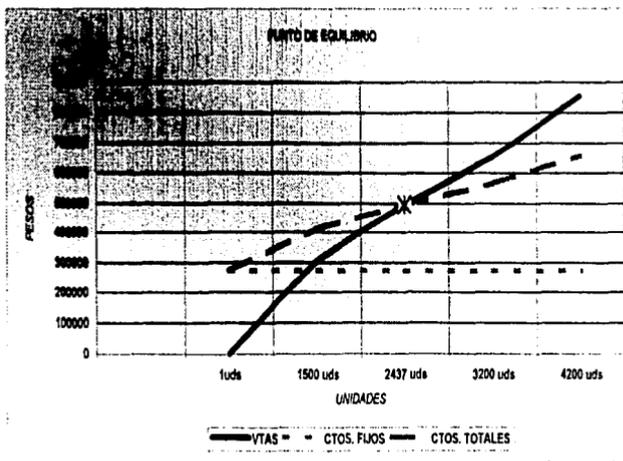
PROYECTO DE INVERSION

TESIS CON  
FALTA DE CUIDEN

# IMAGEN Y ESTILO S.A. DE C.V.

TABLA DE DATOS

UDS VENDIDAS	VTAS	CTOS. FJOS	CTOS. TOTALES	UTILIDAD O
1uds	203.64	272913.91	273005.55	-272801.91
1500 uds	305458.56	272913.91	410370.26	-104911.70
2437 uds	496207.10	272913.91	496207.10	0.00
3200 uds	651644.93	272913.91	566154.13	65490.80
4200 uds	855283.97	272913.91	657791.70	197492.27



TESIS CON  
 FALTA DE ORDEN

CASO PRACTICO

PROYECTO DE INVERSION

ANÁLISIS FINANCIERO.

De acuerdo a los resultados arrojados por la evaluación del proyecto, se tiene lo siguiente:

1. Según el método del Periodo de Recuperación. Se recupera la inversión en 1 año 4 meses. Tomando en cuenta que dentro del presupuesto los pagos efectuados fueron en su mayoría al contado. Se considera un tiempo bastante razonable y aceptable.
2. Según el método de la Tasa Promedio de Rentabilidad, se obtuvo el 62% sobre la inversión, comparándola con la tasa mínima requerida por la empresa que fue del 35%, obteniendo una diferencia a favor, dando como resultado una aceptación del proyecto.
3. Por otra parte el Valor Presente. Método que considera el valor del dinero en el tiempo; se obtuvo lo siguiente:  
Nuestro valor presente fue de 197,565.21 que comparado con la inversión inicial de 135,000.00, resulta una diferencia a favor de 62,565.21, dado lo anterior, como el valor presente es mayor a la inversión inicial, el proyecto se acepta.
4. Utilizando el Valor Presente dividida entre la inversión inicial, se obtiene un factor, que de acuerdo al método Costo Beneficio, nos dice que si es mayor a 1, entonces el proyecto es viable y se acepta. Según el resultado fue de 1.46

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

5. Por lo que respecta al método de la Tasa Interna de Retorno, reafirmamos la decisión de aceptar el proyecto, ya que, la tasa fue del 66% mayor a la tasa mínima requerida.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

CONCLUSIÓN.

Hoy en día nos encontramos en un mundo globalizado, donde el beneficio, por lo regular, es para el más fuerte económica y financieramente hablando.

En tal circunstancia es muy importante que nos preparemos, ya que, de esta forma podremos tomar nuestras propias decisiones y no depender de otras.

Por otra parte, en nuestro país es de suma importancia la creación de nuevas empresas para el desarrollo económico, ya que, se generarían miles de empleos y aumentaría mejor el nivel de vida.

Para esto, se ha venido observando la promoción a la micro y pequeña empresa de parte del gobierno, donde la respuesta de convocatoria es satisfactoria.

Es por ello, que es necesario conocer ciertos criterios para disminuir el riesgo, en la creación de una nueva empresa, de aquí surge el análisis a los proyectos de inversión, pues realmente y como lo pudimos observar en el presente trabajo, facilita una mejor toma de decisiones.

TESIS CON  
FALLA DE URGEN

**BIBLIOGRAFIA.**

Huerta Ríos, Ernestina.

Siu Villanueva, Carlos.

**Análisis y Evaluación de Proyectos de Inversión para Bienes de Capital.**

México, D.F., IMCP., Tercera Edición, 2000.

Burbano Ruíz, Jorge.

Ortiz Gómez, Alberto.

**Presupuestos. Enfoque Moderno de Planeación y Control de Recursos.**

Colombia, Editorial Mc Graw Hill, Segunda Edición, 2001.

Hernández Hernández Abraham.

Hernández Villalobos Abraham.

**Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión.**

México, D.F., Editorial Ecafsa, Cuarta Edición, 2002.

García Mendoza, Alberto.

**Evaluación de Proyectos de Inversión.**

México, D.F. Editorial Mc Graw Hill, Primera Edición, 1998

**BIBLIOGRAFIA.**

Montero Olivares, Sergio.

Baena Paz, Guillermina Maria Eugenia.

Tesis en 30 días.

México, D.F. Editores Mexicanos Unidos, Décima Reimpresión, 1994.

De la Rosa Mercado, Julio Cesar.

Tesis. Evaluación Financiera de un Proyecto de Inversión en la Industria de las Frituras.

Asesor Amador Zavala Alejandro, Cuautitlan Izcalli, 2002.

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

México, D.F. Editorial Porrúa, 2000.

Agenda Tributaria 2002.

México, D.F. Editorial Tax Editores Unidos, Decimo segunda Edición, 2002.

Agenda Mercantil 2003.

México D.F. Editorial Isef, Decima Edición, 2003.

**Páginas Web**

<http://sornnus1654.galeon.com>

<http://www.cofemer.gob.mx>

<http://www.unamosapuntos.com.mx>

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN