

10622
27



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLAN**

**PROYECTO DE INVERSION PARA LA CREACION DE UNA
EMPRESA DEDICADA A LA ELABORACION Y VENTA
DE PIZZAS**

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
**LICENCIADA EN ADMINISTRACION
LICENCIADO EN CONTADURIA**
P R E S E N T A N :
**GABRIELA GONZALEZ BELLO
OSWALDO CARRASCO OLVERA**

ASESOR: L.A. GUILLERMO AGUILAR DORANTES

CUAUTITLAN IZCALLI, ESTADO DE MEXICO,

2003.

A

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

**TESIS
CON
FALLA DE
ORIGEN**

PAGINACIÓN DISCONTINUA



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

ASUNTO: VOTOS APROBATORIOS

DR. JUAN ANTONIO MONTARAZ CRESPO
DIRECTOR DE LA FES CUAUTITLAN
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. 28 del Reglamento General de Exámenes, nos permitimos comunicar a usted que revisamos la TESIS:

Proyecto de inversion para la creacion de una empresa dedicada
a la elaboracion y venta de pizzas.

que presenta la pasante: Gabriela Gonzalez Bello
con número de cuenta: 9625387-4 para obtener el título de :
Licenciada en Administracion

Considerando que dicho trabajo reúne los requisitos necesarios para ser discutido en el EXAMEN PROFESIONAL correspondiente, otorgamos nuestro VOTO APROBATORIO.

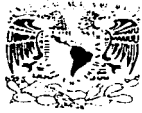
ATENTAMENTE
"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuautitlán Izcalli, Méx. a 11 de septiembre de 2003

PRESIDENTE	<u>L.C. Jorge Lopez Marin</u>	
VOCAL	<u>L.A. Guillermo Aguilar Dorantes</u>	
SECRETARIO	<u>M.A. Daniel Herrera Garcia</u>	
PRIMER SUPLENTE	<u>L.A. Lucero Romero Cabriales</u>	
SEGUNDO SUPLENTE	<u>L.A. Jose Santana Rivera</u>	

3

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



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

ASUNTO: VOTOS APROBATORIOS

DR. JUAN ANTONIO MONTARAZ CRESPO
DIRECTOR DE LA FES CUAUTITLAN
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. 28 del Reglamento General de Exámenes, nos permitimos comunicar a usted que revisamos la TESIS:

Proyecto de inversión para la creación de una empresa dedicada
a la elaboración y venta de pizzas.

que presenta al pasante: Oswaldo Carrasco Olivera
con número de cuenta: 9534984-6 para obtener el título de:
Licenciado en Contaduría

Considerando que dicho trabajo reúne los requisitos necesarios para ser discutido en el EXAMEN PROFESIONAL correspondiente, otorgamos nuestro VOTO APROBATORIO.

ATENTAMENTE
"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuautitlán Izcalli, Méx. a 11 de septiembre de 2003

PRESIDENTE	<u>L.C. Jorge Lopez Marin</u>	
VOCAL	<u>L.A. Guillermo Aguilar Dorantes</u>	
SECRETARIO	<u>M.A. Daniel Herrera Garcia</u>	
PRIMER SUPLENTE	<u>L.A. Lucero Romero Cabriales</u>	
SEGUNDO SUPLENTE	<u>A. Jose Santana Rivera</u>	

c

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

AGRADECIMIENTOS

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

AGRADEZCO

A DIOS

Por haberme dado la vida y permitirme el día de hoy alcanzar mis sueños "GRACIAS"

A MIS PADRES

Que siempre me han dado su apoyo, sabios consejos y en los momentos mas difíciles me alentaron a seguir adelante anhelando que siempre me preparara para enfrentarme a la vida, sin ello este paso no hubiera sido posible; "este logro es de ustedes". "GRACIAS"

A MIS HERMANOS

ARTURO Y CLAUDIA

Porque han estado conmigo en la buenas y en las malas alentando y apoyando mis sueños y se que cuento con ustedes así como ustedes cuentan conmigo, sigan adelante y échenle muchas ganas a la vida. "LOS QUIERO"

A OSWALDO

Porque has sido parte importante en mi vida para alcanzar este sueño que hoy se vuelve realidad, me has brindado tu amor, apoyo, cariño y comprensión incondicionalmente; pero sobre todo "GRACIAS" por estar conmigo y permitirme estar contigo. "TE QUIERO"

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

A LA UNAM

Que me acogió como un segundo hogar para que pudiera estudiar mi carrera profesional, brindándome profesores con un alto nivel académico que ante todo me enseñaron que la vida tiene principios y valores que hay que respetar para poder llegar a triunfar. "GRACIAS"

A FES CUAUTITLAN

Porque dentro de sus instalaciones me formaron profesionalmente y conocí personas maravillosas que me ayudaron y brindaron su amistad. "NUNCA LOS OLVIDARE"

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

GABRIELA

AGRADEZCO

A DIOS

Por la familia que me brindo, por permitirme concluir con esta etapa de mis estudios.

A MIS PADRES

Que siempre están conmigo cuando necesito de ellos, por su apoyo incondicional, por todos esos consejos que me dieron para hacer de mi un hombre de provecho, por que gracias a eso hoy he terminado mi carrera.

A MIS HERMANOS

Valeria, Olga Lidia, Rodrigo que mas que hermanos siempre han sido mis amigos, por que siempre me han apoyado.

A MI NOVIA

Esa personita tan especial en mi vida, por que siempre esta conmigo en las buenas y en las malas, que no solo me brindo su cariño si no también su apoyo para poder lograr este sueño de titularnos, gracias por todo Gaby G. B.

"TE AMO"

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

OSWALDO

A MIS AMIGOS

A todos aquellos que de una u otra forma estaban apoyándome y compartiendo conmigo haciendo que la universidad fuera mas agradable.

A MIS PROFESORES

A todos y cada uno de ellos que nos brindan su apoyo y conocimientos, con el propósito de superarnos día con día, gracias por el empeño y el corazón que le ponen para desarrollar su trabajo.

A LA UNIVERSIDAD

Por ser una segunda casa para mí, por la oportunidad de estudiar en sus aulas y obtener una formación académica profesional.

"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

OSWALDO

ÍNDICE

OBJETIVOS.	i
------------------------	---

INTRODUCCIÓN.	ii
---------------------------	----

CAPITULO 1 INVERSIONES

1.1 Concepto	1
1.2 Clasificación	2
1.2.1 Inversión en bienes	3
1.2.2 Inversión en valores	3
1.3 Tipos de inversión	5
1.4 Riesgo al invertir	5
1.5 El proceso de una inversión	6
1.6 Quienes participan en la inversión	7
1.6.1 El gobierno	7
1.6.2 Las empresas	8
1.6.3 Los individuos	9
1.7 Tipos de inversionistas	9
1.8 Instrumentos de inversión	11
1.9 Formas de participar como inversionista en el mercado mexicano	14

CAPITULO 2 LOS PROYECTOS DE INVERSIÓN

2.1	Concepto	16
2.2	¿De donde surgen los proyectos de inversión?	18
2.3	Clasificación de los proyectos de inversión	19
2.4	Procedimiento para la creación de un proyecto de inversión	22
2.4.1	Fases de un proyecto de inversión	23
2.4.1.1	La fase de preparación	23
2.4.1.2	La fase de inversión o creación	36
2.4.1.3	La fase de funcionamiento	36
2.4.1.4	La fase de liquidación	37
2.5	Métodos de análisis de proyectos de inversión	37
2.5.1	Métodos empíricos	38
2.5.2	Métodos científicos	39
2.6	Riesgos de un proyecto de inversión	41
2.7	Como presentar un proyecto de inversión	42

CAPITULO 3 FUENTES DE FINANCIAMIENTO

3.1	Concepto	44
3.2	Planeación de las fuentes de financiamiento	44
3.3	Formas de financiar un proyecto de inversión	46
3.3.1	Fuentes autogeneradas	46
3.3.2	Fuentes de financiamiento internas	48
3.3.3	Fuentes de financiamiento externas	51

3.4 Factores importantes para obtener los financiamientos del banco	51
3.5 Formas de pagar un financiamiento	63

CAPITULO 4 (CASO PRÁCTICO)

4.1 Introducción del caso práctico	65
4.2 Antecedentes de las pizzas	66
4.3 Definición de la empresa	67
4.4 Ubicación propuesta y justificación	68
4.5 Estructura del proyecto	69
4.6 Fuentes sugeribles de financiamiento	89
4.7 Conclusión del caso práctico	95

CONCLUSIÓN.	96
--------------------------	----

BIBLIOGRAFÍA.	98
----------------------------	----

ANEXOS.	100
----------------------	-----

OBJETIVOS

OBJETIVO

Dar a conocer la importancia que tienen las inversiones hoy en día para cualquier proyecto de inversión, Así como los pasos necesarios para la realización del mismo. Para que sirva como guía a todas aquellas personas que deseen crear su propio negocio.

INTRODUCCIÓN

INTRODUCCIÓN

Esta tesis va encaminada a aquellas personas que pretenden o desean llevar acabo un proyecto de inversión y de igual forma guiarle hacia una política juiciosa de cómo invertir.

En la actualidad es de suma importancia conocer los pasos necesarios para poder llevar acabo un proyecto de inversión, en estos tiempos no se debe invertir por invertir. Debemos tomar en cuenta una visión global del "que y como" se debe llevar acabo la inversión, Es indispensable considerar los pros y contras de la misma. También se deben considerar posibles fuentes de financiamiento, esto con el propósito de contar siempre con un respaldo, ya que de no analizar correctamente estas posibilidades, los beneficios que pretendamos alcanzar no serán los esperados y nuestro esfuerzo se vera truncado.

En el primer capitulo comenzaremos hablando sobre el concepto de las inversiones, como se clasifican, que son las inversiones directas e indirectas, los riesgos que se corren al invertir, el proceso que se debe de seguir en una inversión, quienes participan en el proceso de una inversión y los diferentes tipos de inversionistas que hay.

En el segundo capitulo hablaremos de los proyectos de inversión, su concepto, de donde surgen y como se clasifican, así como el procedimiento

necesarios para la creación de un proyecto de inversión, los métodos de análisis del los mismos.

El tercer capítulo es sobre las fuentes de financiamiento con las que se cuenta para satisfacer las necesidades, desde su concepto hasta la clasificación en autogeneradoras, internas y externas.

Por ultimo el cuarto capítulo es la recopilación de los anteriores; pero aquí se le da a la teoría un carácter convincente y realista, dando como ejemplo un caso practico en el que se muestran cada uno de los puntos que se trataron en temas anteriores.

CAPITULO 1

INVERSIONES

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

INVERSIONES

1.1.-CONCEPTO

Toda inversión aparece con el deseo innovador de crear nuevos productos o servicios que contribuyan al desarrollo económico y optimicen los beneficios de toda inversión.

El término inversión es utilizado en los sentidos más diversos. Puede referirse lo mismo a acciones o a bonos adquiridos para cumplir ciertas metas financieras, como a bienes tangibles. En sentido amplio, las inversiones ofrecen el mecanismo necesario para financiar el crecimiento y desarrollo de una economía. A fin de poder dar una idea general del papel que desempeñan las inversiones, comenzaremos por proporcionar algunas definiciones básicas y por ofrecer una visión de la estructura del proceso de la inversión, de quienes participan en él y de los diferentes tipos de inversión que existen.¹

Desde el punto de vista de los inversionistas, o sea de quienes suministran el capital, una inversión es: "La acción de comprometer fondos actuales con el propósito de obtener de ellos ingresos futuros, este ingreso puede ser una ganancia en forma de interés, dividendos, renta, utilidad por retiro, o un aumento en el valor del capital".

¹ Hunt, Pearson "Financiación básica de los Negocios" Pág. 3

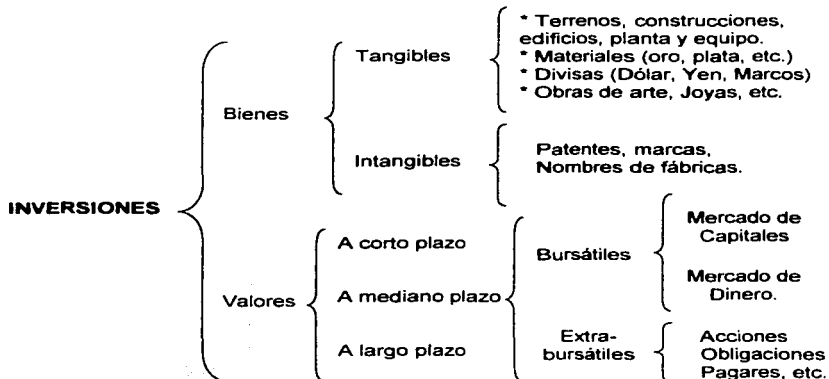
Abraham Perdomo dice: Que la inversión es: aportación de tiempo, dinero o energía, destinada a obtener algún beneficio.²

De las definiciones anteriores concluimos que la inversión es:

"El proceso que consiste en colocar fondos en determinados instrumentos con el propósito de que su valor aumente o de que produzca un retorno positivo. Es decir, Es el cambio de dinero presente, por **bienes y valores** para obtener una utilidad o beneficio a futuro".

1.2.- CLASIFICACIÓN

Como mencionamos anteriormente la inversión se clasifica en **Bienes y Valores**, siendo esta la siguiente.



² Perdomo, Abraham. "Administración Financiera de Inversiones" Pág. 2

1.2.1.- Inversión en bienes

El término **bien** designa a instrumentos de inversión tangibles e intangibles.

Entre los bienes tangibles se consideran los terrenos, construcciones, planta y equipo; metales como el oro, plata, etc.; divisas; obras de arte; joyas; antigüedades y muchos objetos de colección.

Los bienes intangibles son: Patentes; marcas; nombres y muchas modalidades de propiedad generadora de ganancias.

Como consecuencia de la elevación más o menos estable de su valor, los bienes se convierten en instrumentos de inversión muy difundidos; ya que su atractivo se deriva del hecho de que la inversión en ellos ofrece rendimientos en forma de ingresos por arrendamiento, estímulos fiscales y ganancias de capital que resultan ausentes en otros instrumentos de inversión.

1.2.2.- Inversión en valores

Una inversión en valores es, todo instrumento en el que pueden colocarse fondos con la intención de proteger o incrementar su valor y de generar retornos positivos.³

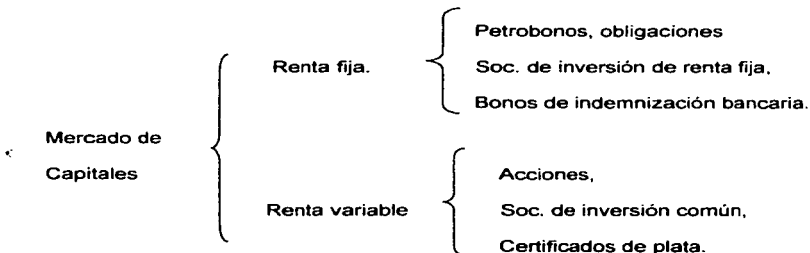
A las inversiones que presentan instrumentos o valores de deuda, propiedad de un negocio o el derecho legal a adquirir o vender una

³ Hunt, Pearson. "Financiación básica de los negocios" Pág 3

participación en la propiedad de un negocio se les conoce con el nombre de valores.

Dichas inversiones pueden clasificarse en inversiones a corto, mediano y largo plazo; de las cuales se derivan las bursátiles y extrabursátiles y de estas el mercado de capitales y mercado de dinero.

Del mercado de capitales se derivan los valores de renta fija y los valores de renta variable.



En el mercado de dinero se encuentran los cetes, certificados de la tesorería, papel comercial, bonos de desarrollo del gobierno federal (bonds), entre otros.

1.3.- TIPOS DE INVERSIÓN

Una inversión directa es aquella en la que un inversionista adquiere directamente un derecho sobre un valor o propiedad. Cuando, por ejemplo, una persona compra una acción, un bono o un lote de terreno para conservar el valor de sus recursos u obtener de ellos una ganancia, lleva a cabo una inversión directa.

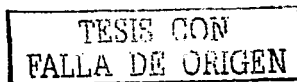
Una inversión indirecta es, a su vez, la que se realiza en una cartera o grupo de valores o propiedades. Un inversionista puede comprar una acción de un fondo mutualista, la cual es una cartera diversificada de valores emitidos por varias empresas, en consecuencia, será dueño de un derecho sobre una fracción de la cartera y no sobre los valores de una sola empresa. También es posible invertir indirectamente en propiedades, esto por medio de una compra ya sea de bienes raíces o de algún bien a fin.

La mayoría de los inversionistas se inclinan a favor de las inversiones directas, aunque las indirectas poseen ciertos atributos que también las hacen atractivas.

1.4.- RIESGOS AL INVERTIR

Muchas veces las inversiones se distinguen por el grado de riesgo que implican. En finanzas el riesgo es: "La posibilidad de que el valor o retorno de una inversión no ofrezca los resultados esperados".⁴ es decir; siempre existe la

⁴ Hunt, Pearson. "Financiación básica de los negocios" Pág 5



probabilidad de que ocurra algo inesperado. Cuando más amplia sea la variedad de valores o bienes a invertir más elevado será el riesgo que se corra.

Las inversiones frecuentemente se enfrentan a estas situaciones ya que cada tipo de instrumento de inversión posee una característica de riesgo; sin embargo las acciones son consideradas más riesgosas que los bienes.

Por desgracia los inversionistas corren el riesgo de ser víctimas de una mala jugada, debido a esto las clasificamos en inversiones de bajo riesgo e inversiones de alto riesgo.

Las **inversiones de bajo riesgo** son aquellas a las que se les considera seguras en lo que se refiere a la recepción de un retorno positivo, en cambio las **inversiones de alto riesgo** son sumamente especulativas.

La especulación es el extremo de alto riesgo del proceso de la inversión, sin embargo a mayor especulación más altas expectativas de retorno de inversión hay.

1.5.- EL PROCESO DE UNA INVERSIÓN

Es el mecanismo mediante el cual es posible reunir a vendedores (aquellas personas que disponen de fondos) y compradores (quienes necesitan de estos fondos). Tanto vendedores como compradores coinciden en instituciones o mercados financieros en donde instrumentos de inversión son ofertados a fin

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

de realizar transacciones esto dependiendo en gran medida de la fuerza que tenga la oferta y la demanda.⁵

En todo momento la nueva información sobre retornos, riesgos, inflación y acontecimientos mundiales pueden modificar las fuerzas de la oferta y la demanda y dar como resultado un nuevo equilibrio o precio de mercado a los instrumentos de inversión ofertados: es por eso que la información financiera y económica tiene que estar actualizada a diario.

1.6.- QUIENES PARTICIPAN EN EL PROCESO DE LA INVERSIÓN

Los tres principales participantes en el proceso de una inversión son: el gobierno, las empresas y los individuos, cada uno puede fungir como vendedor o comprador de fondos; a continuación detallaremos brevemente cada uno de estos.

1.6.1.- El gobierno ya sea federal, estatal o local requiere de grandes sumas de dinero para satisfacer sus necesidades de operación. Estas necesidades se traducen en erogaciones de capital, representadas por proyectos a largo plazo para la realización de obras públicas, como escuelas, hospitales, viviendas y carreteras; es muy común que tales proyectos sean financiados mediante la emisión de obligaciones a largo plazo.

⁵ Geli, Alejandro C. "Sistema Estratégico de Inversiones" Pág. 77

El gobierno en ocasiones también funge como vendedor de fondos, esto sucede cuando dispone de efectivo ocioso y temporalmente puede realizar una inversión a corto plazo de la cual busca obtener un retorno positivo.

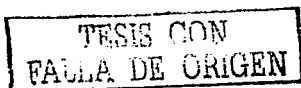
Las actividades financieras del gobierno en calidad de compradores o vendedores de fondos influyen significativamente en el comportamiento de las instituciones y de los mercados financieros.

En general el gobierno es un demandante (comprador) de fondos, lo cual quiere decir que la necesidad de dinero que tiene es mayor de lo que recauda o recibe.

1.6.2.- Las empresas, sin importar su tipo, requieren de grandes cantidades de dinero para realizar sus operaciones; las necesidades financieras son similares a las del gobierno a corto, mediano y largo plazo.

El financiamiento de estas necesidades se realizan mediante la emisión de una amplia variedad de valores de deuda (obligaciones) y acciones, el hecho es que la mayoría de las grades empresas tienen una intensa actividad de administración de su dinero y por lo mismo requieren de grandes cantidades de inversión para la efectiva realización de sus operaciones.

En términos generales las empresas al igual que el gobierno son demandantes (compradores) de fondos.



1.6.3.- Por otra parte los **individuos**, aportan fondos al proceso de la inversión de formas muy variadas, pueden depositarlos en cuentas de ahorro, para comprar instrumentos de deuda o acciones, comprar seguros o invertir en diferentes tipos de propiedad; lo anterior depende en gran medida de las metas y objetivos personales de cada quien.

Una fuente principal de demanda de fondos por parte de los individuos es la de recurrir a prestamos para financiar la adquisición de propiedades, automóviles o casas.

Considerados como grupo, los individuos son proveedores (vendedores) de fondos, lo cual significa que en el proceso de la inversión aportan mas fondos de los que reciben, esto los coloca en un grado de mayor importancia con respecto al gobierno y a las empresas ya que son los individuos quienes aportan los fondos que se necesitan para poder financiar el crecimiento y desarrollo económico de los dos anteriores.

1.7.- TIPOS DE INVERSIONISTAS

Para una clara comprensión de este punto hemos clasificado a los inversionistas en dos tipos: **institucionales e individuales**.

Los inversionistas **institucionales** son profesionales de la inversión a quienes se les paga para que administren el dinero de otras personas, es decir trabajan en instituciones financieras como bancos, aseguradoras, etc.; como

intermediarios entre los individuos y las grandes instituciones invirtiendo dinero a fin de obtener altos rendimientos en beneficio de sus clientes.

Por su parte, los inversionistas **individuales** son aquellos que administran personalmente sus fondos con el fin de alcanzar sus propias metas financieras que por lo general son para que les genere una fuente de ingresos que les sea útil para el momento en que decidan retirarse del trabajo o bien para garantizar la estabilidad económica de su familia.

Sin embargo los inversionistas individuales tienen una gran desventaja con respecto a los inversionistas institucionales y esta es que muchas veces carecen de la experiencia y el tiempo necesario para poder tomar una decisión de inversión y terminan contratando los servicios de un asesor profesional (inversionista institucional), el cual se encarga de la administración de su dinero.

Los principios en los que se basan los inversionistas institucionales y los individuales son muy parecidos, sin embargo debido a que generalmente invierten cantidades considerables de dinero a favor de otra persona, los inversionistas institucionales tienden a utilizar métodos y conocimientos más complejos que los inversionistas individuales.

1.8.- INSTRUMENTOS DE INVERSIÓN

Existe una amplia gama de instrumentos de inversión, los cuales se encuentran al alcance de cualquier inversionista. Cada uno de estos instrumentos ofrece características muy variables como son; la duración de su ciclo de vida, costos, retorno, riesgos y consideraciones fiscales entre otros.

Con base en lo anterior, hemos clasificado a los instrumentos de inversión en cuatro grupos: (1) A corto plazo, (2) Especulativos, (3) Fondos mutualistas y (4) otros instrumentos de inversión.

1) Instrumentos a corto plazo

Son medios generalmente conocidos como "de ahorro" que poseen un periodo de vida no superior a un año. Entre los instrumentos de este tipo destacan las cuentas de ahorro con interés, las cuentas de depósito y los fondos mutualistas del mercado de dinero, las cuentas centrales de activo, el papel comercial, las aceptaciones bancarias; entre otros.

Es frecuente que estos instrumentos sean utilizados para "guardar" fondos ociosos que de esta manera pueden producir réditos mientras se analizan instrumentos a largo plazo más convenientes y por lo cual sirven como reserva líquida.

Debido a que estos instrumentos implican escasos o nulos riesgos, son preferidos por aquellas personas que desean obtener alguna ganancia de

fondos para lo que provisionalmente se carece de algún uso en específico, así como por inversionistas conservadores.

Además estos instrumentos poseen gran utilidad como un complemento de los inversionistas porque satisface las necesidades de liquidez, ya que una inversión a corto plazo por lo general se puede ocupar para enfrentar necesidades financieras imprevistas.

2) Instrumentos de inversión especulativa

Son aquellos instrumentos de inversión que representan un nivel muy alto de riesgo; esto implica que las ganancias esperadas sean inciertas y el valor de dichas inversiones en el mercado sean inestables.

Pero a pesar de lo anterior, los instrumentos especulativos que ofrecen mayores riesgos también ofrecen mayores rendimientos. Los principales son: las opciones, los futuros y los bienes tangibles.

Las **opciones** son valores que le dan al inversionista la oportunidad de vender o comprar otro valor o bien a un precio determinado, con frecuencia se les adquiere para obtener mayores beneficios o rendimientos.

Los futuros financieros son obligaciones legales que comprometen a los vendedores a hacer entrega de una mercancía y a los compradores a recibir

una mercancía, moneda extranjera o instrumento financiero en una fecha futura determinada.⁶

Por ultimo están los **bienes tangibles** que ya habíamos mencionado anteriormente y que constan de metales preciosos, objetos de colección, etc.; estos instrumentos son adquiridos como inversiones cuando se ha previsto una alza en su precio.

3) Fondos mutualistas

Estos fondos venden acciones a los inversionistas los cuales por medio de esto obtienen una participación en la cartera de valores propiedad del fondo. La mayoría de estos fondos emiten y recompra acciones de acuerdo con sus necesidades a un precio que refleja el valor de la cartera al momento de realizarse la transacción.

4) Otros instrumentos de inversión

Muchos inversionistas suelen recurrir a otro tipo de inversión que les genere mayor seguridad en cuanto al rendimiento esperado. los más comunes en esta categoría son los bienes raíces, las protecciones contra impuestos y las sociedades de responsabilidad limitada.

⁶ Hunt, Pearson. "Financiación básica de los negocios" Pág. 18



1.9.- FORMAS DE PARTICIPAR COMO INVERSIONISTA EN EL MERCADO MEXICANO

Toda persona interesada en este tema puede participar en el mercado bancario a través de mesas de dinero y de diferentes tipos de depósitos en el mercado bursátil invirtiendo en los siguientes instrumentos:

Instrumentos Gubernamentales

Estos instrumentos son emitidos por el gobierno federal, con base en las necesidades que este necesita, entre los que se encuentran:

- CÉTES.- Certificados de Tesorería
- BONDES.- Bonos de Desarrollo del Gobierno Federal
- TESOBONOS.- Bonos de la Tesorería del Gobierno Federal.*
- AJUSTABONOS.- Bonos Ajustados del Gobierno Federal. *

* Estos instrumentos de inversión en la actualidad ya no los emite el gobierno, solamente se encuentran en el mercado hasta que el gobierno termine de liquidarlos.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Instrumentos del Sector Privado o extra-bursátiles.

Estos instrumentos son emitidos por las empresas comerciales, industriales o de servicios de capital privado, así mismo participan las instituciones financieras como son los bancos mediante las siguientes emisiones:

- Papel Comercial
- Aceptaciones Bancarias
- Obligaciones
- Pagares
- Acciones

Por ultimo hay que señalar que para la economía son muy importantes las inversiones ya que con estas; personas, empresas y el propio gobierno tienen disponibilidad de fondos con los cuales se pueden financiar las crecientes necesidades que estos tienen.

CAPITULO 2

LOS PROYECTOS DE INVERSION

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

PROYECTOS DE INVERSIÓN.

2.1.- CONCEPTO

Una vez que ya hemos definido lo que es una inversión, estamos listos para hablar en este capítulo de los que son los proyectos de inversión, para poder dar un concepto de proyectos de inversión empezaremos por dar una definición de lo que es un proyecto.

Según la organización de las Naciones Unidas (ONU) el proyecto es: un conjunto de antecedentes que permiten juzgar las ventajas y desventajas que presenta la asignación de recursos a un centro o unidad productora donde serán transformados en bienes o servicios. ⁷

Para Estefan A. Musto los proyectos son: unidades microeconomicas o microsociales cuyo significado siempre depende de una estrategia general de desarrollo y que no puede analizarse, sino esta relacionado con la estrategia general.

Existen otras acepciones del término en cuestión, sin embargo nosotros definimos que un proyecto es:

"Una plan compuesto de ideas, datos, cálculos y documentos explicativos, los cuales están integrados de forma metodológica que explican como ha de

⁷ Cortazar, Alonso. "Introducción al análisis de proyectos de inversión" Pág. 11

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

ser, como ha de realizarse, cuanto ha de costar y los beneficios que habrán de obtenerse de dicha propuesta”.

En general, la realización de un proyecto supone una inversión, es decir, una utilización de recursos, con la postergación del consumo inmediato de algún bien o servicio para obtener un consumo incrementado de los mismos u otros bienes y servicios, que se producirán con esa inversión.

Como plan de acción, el proyecto supone también la indicación de los medios necesarios para su realización y la adecuación de esos medios a los resultados que persiguen. El análisis de estas cuestiones debe hacerse en todos los proyectos no solo desde el punto de vista económico, sino también técnico, financiero, administrativo e institucional.

El objetivo básico de evaluar un proyecto de inversión es con el fin de calificarlo y compararlo con otros proyectos de acuerdo con una escala de valores, con el fin de establecer un orden de preferencia que conduzca a la obtención de un bien o servicio.

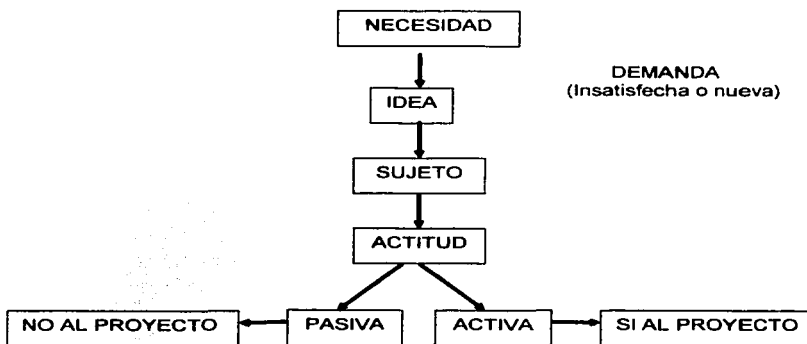
De lo anterior se puede entonces concluir que un **proyecto de inversión** es: “Un plan al que si se le asigna un monto de capital y se le proporcionan los insumos necesarios, se obtendrá un bien o servicio, útil para la satisfacción de necesidades individuales o colectivas”.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

2.2.- ¿DE DONDE SURGEN LOS PROYECTOS DE INVERSIÓN?

Los proyectos de inversión surgen de la existencia de **necesidades** (demanda) y sobre todo cuando tenemos necesidades insatisfechas. Para que exista un proyecto debe haber un sujeto o individuo que este dispuesto a asumir una actitud activa en la idea de satisfacer una demanda, ya que si se adopta una posición pasiva ante dicha idea, simplemente no se dará origen a un proyecto de inversión.

ESQUEMA DEL ORIGEN DE UN PROYECTO⁸



⁸ Elaborado con base al libro de Nassir Sapag Chain. "preparación y evaluación de proyectos de inversión" Pág. 12

Es importante destacar que la aceptación que tienen los proyectos de inversión en el ambiente financiero no solo es con la intención de llevar a cabo cierta tarea, sino también tiene implícito el sentido integral de planeación, ejecución, vigilancia, análisis y evaluación de dicho proyecto.

Algunos autores que tratan este tema coinciden en que el origen de los proyectos de inversión puede ser alguna de las siguientes causas o una combinación de las mismas.⁹

- La existencia de un recurso susceptible de explotación.
- La existencia de una necesidad política.
- La necesidad de sustituir importaciones.
- La posibilidad de competir dentro de su mercado.
- La posibilidad de innovar o mejorar productos a menor costo.
- La necesidad de responder a cambios en el mercado.

2.3.- CLASIFICACIÓN DE LOS PROYECTOS DE INVERSIÓN.

Aunque cada estudio de un proyecto de inversión es único y distinto a todos los demás, la metodología que se aplica a cada uno de ellos tiene la particularidad de adaptarse a cualquier proyecto. Existen varias clasificaciones de los proyectos de inversión pero solo mencionaremos algunas para dar una idea de que tan extensa es esta.

⁹ Gallardo, Juan. "Formulación y evaluación de los proyectos de inversión" Pág 8



1. Por sector de actividad económica.
 - ❖ Primario: agropecuario, forestal, pesquero y minero.
 - ❖ Secundario: industrial y manufacturera.
 - ❖ Terciario: formado por los servicios, comercial y de transporte.
2. Por su naturaleza.
 - ❖ Dependientes.
 - ❖ Independientes.
 - ❖ Mutuamente excluyentes.
3. Por sus resultados.
 - ❖ No rentables.
 - ❖ No medibles.
 - ❖ De reemplazo.
 - ❖ De expansión.
4. Por la cuantificación de su utilidad.
 - ❖ Cuantificables.
 - ❖ No cuantificables.
5. por su origen.
 - ❖ Públicos.
 - ❖ Privados.

Por su naturaleza.

Los proyectos de inversión **dependientes**, consiste en dos o mas proyectos relacionados entre si y al ser aprobado uno de ellos los demás también son aprobados.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Los **independientes**, son dos o más proyectos que son analizados y pueden ser aprobados o rechazados en forma individual, sin causar problemas a los demás.

Los **mutuamente excluyentes**, se dan cuando se analiza un conjunto de proyectos y al ser seleccionado uno de ellos, los demás se eliminan automáticamente, es decir, compiten entre si.

Por sus resultados.

Los **no rentables**, son aquellos que originan salidas de fondos sin obtener una utilidad directa, tal es el caso de la construcción de canchas deportivas, estacionamientos, etc.

Los **no medibles**, estos se caracterizan por obtener utilidades directas, aunque estas sean difíciles de cuantificar, como son: las inversiones realizadas en investigaciones para lograr nuevos productos, nuevos mercados, entre otros.

Los **de reemplazo**, es aquel que se utiliza cuando hay necesidad de sustituir algún equipo, esto es cuando el costo de mantenimiento y reparación sea mayor al de sustitución de dicho equipo, esto ocasiona el reemplazo del equipo.

TESIS CON
FALLA DE URGEN

Los **de expansión**, son aquellos que ocasionan salida de efectivo, con la finalidad de aumentar la capacidad de inversión existente.

Por la cuantificación de su utilidad.

Los **Cuantificables**, como su nombre lo indica, son aquellos proyectos en los cuales la utilidad a obtener se sabe previamente.

Los **no cuantificables**, son aquellos en los cuales la utilidad a obtener no se sabe con precisión.

Por su origen.

Los **Públicos**, Son aquellos que son realizados por instituciones de gobierno.

Los **Privados**, son todos aquellos proyectos financiados por instituciones privadas, independientemente del giro o sector al que pertenezcan.

2.4.- PROCEDIMIENTO PARA LA CREACIÓN DE UN PROYECTO DE INVERSIÓN.

Para la elaboración de un proyecto de inversión, la mayoría de los autores consultados coinciden que, independientemente de la complejidad y magnitud del proyecto se deben de considerar las siguientes fases:

2.4.1.- FASES DE UN PROYECTO DE INVERSIÓN.

La realización de cualquier proyecto de inversión comprende cuatro fases, las cuales pueden desarrollarse simultáneamente o por separado.¹⁰

1. La preparación.
2. La inversión (creación).
3. El funcionamiento (explotación).
4. La liquidación.

2.4.1.1.- LA FASE DE PREPARACIÓN.

La fase de preparación es una de las más importantes dentro de la realización de un proyecto de inversión, ya que depende de cómo se prepare este, para que se tome una buena decisión. Dicha fase comprende a su vez de diversas etapas:

- I. Estudio de las circunstancias y de los problemas que motivan al proyecto.
- II. La definición de los objetivos del proyecto.
- III. Estudio de mercado.
- IV. Estudio técnico.
- V. Estudio de la organización y de la gestión del proyecto.
- VI. Establecimiento de un plan financiero.
- VII. Elección y decisión.

¹⁰ Marmolejo, Martín. "Proyectos de inversión" Pág. 11

I.- Estudio de las circunstancias y de los problemas que motivan al proyecto.

Estos estudios se basan en la información que se tiene a la mano, para darnos una visión general del proyecto, con la finalidad de determinar los rangos máximos y mínimos de la inversión.

Cabe señalar, haciendo hincapié a nuestro caso práctico, que es la creación de una empresa, este punto debe de contener una introducción y marco de referencia.

Introducción.

Contiene una breve reseña del desarrollo del producto y los factores relevantes que influyen en su consumo. La información debe de ser breve.

Marco de referencia o de desarrollo.

Esta parte del estudio debe contener:

- ❖ Las condiciones económicas y sociales, en que se espera desarrollar el proyecto.
- ❖ Señalar por qué se pensó en llevar a cabo el proyecto.
- ❖ A que personas beneficia.

II.- La definición de los objetivos del proyecto.

En esta parte del estudio se deben especificar tres objetivos básicos:

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

- Verificar el mercado potencial insatisfecho.
- Demostrar que tecnológicamente es factible.
- Demostrar que económicamente es viable.

III.- Estudio de mercado.

Una vez definidos los objetivos, es necesario establecer los pasos que deben dar los responsables de la realización de un proyecto de inversión, para recopilar la información y datos exactos sobre el mercado de este. El estudio de mercado consiste en proporcionar información que sirve de apoyo en la toma de decisiones, la cual permite determinar si las condiciones del mercado son o no un obstáculo para llevar a cabo el proyecto y verificar la posibilidad real de penetración del producto al mercado, con la finalidad de asegurar las posibilidades de ingresos operativos del mismo.

Su objetivo principal es:

- ✓ Determinar y cuantificar la oferta y la demanda
- ✓ Analizar los precios y la comercialización del producto.
- ✓ Y propone una idea al inversionista del riesgo que su producto corre de ser o no aceptado en el mercado en el que se espera participar.

Este estudio también proporciona información que sirve de apoyo para definir la estrategia comercial como son:

- ✓ Proveedores: Estudia a los proveedores de materias primas
- ✓ Competidor: Analiza a la competencia
- ✓ Distribución: Analiza la disponibilidad de un sistema que garantice la entrega oportuna de los productos al consumidor
- ✓ Consumidor: Analiza el comportamiento de los consumidores
- ✓ Externo: Significa el análisis de recurrir a fuentes externas de abastecimiento.

IV.- Estudio técnico.

Consiste en analizar las variables relacionadas con el funcionamiento y operación del proyecto, las cuales son:

- a. La valorización económica de las variables técnicas.
- b. Decisión del tamaño.
- c. Decisión de localización del proyecto.

Este estudio técnico tiene como objetivo principal:

- ❖ El demostrar que el proyecto es viable tecnológicamente y determinar la inversión inicial.
- ❖ Definir el tamaño óptimo de la empresa, la localización y la ingeniería del proyecto.

A. Valorización económica de las variables técnicas.

1.- Inversión en obra física.

Es aquella que se realiza para la adquisición de terreno, remodelaciones, construcciones y otras obras complementarias para el sistema productivo del proyecto. Se incluyen los espacios físicos para oficinas y salas de venta. Para cuantificar esta inversión se deben utilizar estimaciones aproximadas de costos y de ingeniería.

Ejemplo:

BALANCE DE OBRA FÍSICA						
CONCEPTO	Unid. de Medida	CANTIDAD (Dimensión)	COSTO por und.(\$)	COSTO TOTAL (\$)	VIDA ÚTIL (AÑOS)	VALOR DE RESCATE (\$)
Planta A	M2	1,000	320	320,000	40	110,000
Planta B	M2	700	300	210,000	40	90,000
Cercas	M	1,300	30	39,000	40	4,000
Oficinas	M2	100	450	45,000	40	15,000
Casetas	Unid.	1	5,000	5,000	20	700
INVERSIÓN EN OBRA FÍSICA				619,000		219,700

El estudio técnico debe precisar también cual es la mano de obra necesaria para la realización del proyecto.

2.- Inversión en equipamiento.

Son las inversiones que permiten la operación normal de la planta: maquinas, herramientas, vehículos, mobiliario y equipo, etc.

TEMS CON
FALLA DE ORIGEN

Ejemplo:

BALANCE DE EQUIPAMIENTO					
MAQUINARIA	CANTIDAD (Dimensión)	VALOR Por und.(\$)	VALOR TOTAL (\$)	VIDA ÚTIL (AÑOS)	VALOR DE RESCATE (\$)
Tornos	10	9,000	90,000	6	8,000
Soldadoras	5	2,500	12,500	5	3,000
Prensas	3	1,400	4,200	10	1,300
Pulidoras	1	650	650	10	200
Sierras	8	3,500	28,000	3	7,000
INVERSIÓN EN MAQUINARIA			135,350		19,500

El balance se acompaña de las cotizaciones, las especificaciones técnicas y otros antecedentes.

3.- Balance de personal.

Los costos de mano de obra están determinados por el grado de automatización del proceso productivo, la especialización del personal, situaciones laborales, numero de turnos, etc. Para determinar el costo de las remuneraciones se debe basar en los precios del mercado laboral vigente y en las variaciones futuras de costos, incluyendo prestaciones sociales.

Ejemplo:

BALANCE DE PERSONAL			
CARGO	VOLUMEN DE PRODUCCIÓN		
	No. de PUESTOS	REMUNERACIÓN ANUAL (\$)	
		UNITARIO	TOTAL
Supervisor	2	6,000	12,000
Mecánico	8	7,000	56,000
Ayudante	12	2,500	30,000
Bodeguero	3	4,500	13,500
Vigilante	4	4,000	16,000
TOTAL		24,000	127,500

4.- Costos de los materiales.

Se realiza a partir del programa de producción que define el tipo, la calidad y cantidad de materiales requeridos para operar a los niveles de producción esperados, después de costear en función al nivel de inventario y a las políticas de compra. El nivel de existencias permite determinar los lotes de compra y tienen un impacto sobre el flujo de caja. Los materiales deben ser los directos y los indirectos.

Ejemplo:

BALANCE DE MATERIALES				
MATERIAL	VOLUMEN DE PRODUCCIÓN			
	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO ANUAL (\$)	
			UNITARIO	TOTAL
Harina	Kg.	3,000	10.00	30,000
Azúcar	Ton.	225	110.00	24,750
Leche	Lt.	150,000	0.10	15,000
Sal	Kg.	2,000	0.05	100
Envase	Unidades	2,500,000	0.01	25,000

5.- Otros costos de fábrica.

Son insumos como agua potable, energía eléctrica, combustibles, etc.

Ejemplo:

BALANCE DE INSUMOS GENERALES				
INSUMO	VOLUMEN DE PRODUCCIÓN			
	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO ANUAL (\$)	
			UNITARIO	TOTAL
Agua potable	M3	480,000	15	7,200,000
Energía Elec.	Kw.	5,000,000	14	70,000,000
Soldadura	M	14,000	200	2,800,000
Pintura	Gal	200	1,500	300,000

B. Decisión del tamaño del proyecto.

Mide la relación de la capacidad productiva o instalada durante un periodo considerado normal para las características de cada proyecto en particular.

I. Forma de definir el tamaño del proyecto.

- Capacidad: teórica, máxima y normal.
- Tiempo, la estabilidad de las materias primas condiciona el uso de la capacidad instalada.

II. Factores que determinan el tamaño del proyecto.

- La dimensión del mercado.
- La tecnología del proceso productivo.
- Los suministros e insumos.
- El financiamiento.
- La organización.

C. Decisión de la localización del proyecto.

Es el análisis de las variables que determinan el lugar donde el proyecto logra la máxima utilidad y el mínimo costo unitario. Se inicia valorizando un número de localidades señaladas en los planes de desarrollo regional y sectorial, influyendo en el crecimiento de la región.

V.- Estudio de la organización y de la gestión del proyecto.

Independientemente del grado de simplicidad o complejidad de la actividad económica o de la magnitud del proyecto, se debe tener en cuenta por anticipado la forma en que será organizado o dirigido dicho proyecto, tanto en el orden interno como en sus relaciones con el medio que los rodea.

VI.- Establecimiento de un plan financiero.

Este punto es muy importante, ya que aquí se determina el capital que será necesario conseguir para llevar a cabo el proyecto, las posibles fuentes de financiamiento a utilizar (capital propio, capital de riesgo), así como las proyecciones de ingresos, egresos y utilidades que se esperan obtener.

Finalmente este plan estará sujeto a una evaluación económica, la cual indicara entre otras cosas, el periodo en que se recuperara la inversión, base fundamental para saber si se acepta o no el proyecto.

El plan financiero debe constar de los siguientes elementos:

➤ Presupuestos.- ¿Cuánto venderemos?, ¿Cuánto producirémos?, ¿Cuánto gastaremos en sueldos y salarios?, ¿Cuánto gastaremos en propaganda?

➤ **Presupuesto Financiero o Estados Financieros Pro – Forma.**
¿Cuál será la situación financiera del proyecto?, ¿Se tendrán utilidades o pérdidas?, ¿Cómo se controlaran las entradas y salidas de efectivo?

➤ **Evaluación Económica del proyecto.** ¿En que tiempo recuperaremos la inversión?, ¿valdrán lo mismo las utilidades que se generen hoy que las que se generen en 10 años?, ¿el proyecto se acepta o se rechaza?.

Los presupuestos son la expresión formal y cuantitativa de los planes que se desean llevar a cabo en un periodo determinado. Es importante aclarar que todo presupuesto debe de manejarse en dos dimensiones: las unidades y el monto en efectivo.

El plan financiero debe contener por lo menos los siguientes presupuestos:

- ✓ Presupuesto de ventas
- ✓ Presupuesto de administración
- ✓ Presupuesto financiero o Estados financieros o pro – forma

1. Presupuesto de ventas.- Es el presupuesto clave para arrancar la empresa y en el que se define cuanto se pretende vender en el periodo seleccionado (En unidades y efectivo). Así también, en este deberán estar todos los costos y gastos por concepto del desarrollo de estrategias del producto, precio, plaza y promoción.

De este presupuesto se desencadenan todos los demás: Presupuesto de Producción u Operación (servicios), en el que se define el número de productos o servicios que se desarrollarán y el costo en el que se incurrirá para producirlos o proporcionarlos en el caso de las empresas de servicios; este presupuesto da origen a otros tres: a) Presupuesto de Materias Primas, es decir ¿Cuánta materia prima se necesitara para cumplir con el presupuesto de producción?; b) Presupuesto de Mano de Obra, ¿Cuánto tendremos que pagar en mano de obra para cumplir con el plan de producción? y c) Presupuesto de Otros gastos que se requieren para cumplir con el presupuesto de producción como son: luz, agua, teléfono y renta.

2. Presupuesto de Administración.- Definiremos los costos y gastos que se originan por concepto de la eficaz y eficiente administración de la empresa. Entre algunos de estos elementos tenemos sueldos del personal administrativo, luz teléfono y renta.

3. El Presupuesto Financiero o Estados Financieros Pro-forma.- también son conocidos como estados financieros proyectados o proyecciones financieras del plan de negocios, dichos estados revelan el comportamiento financiero futuro que tendrá el proyecto de acuerdo con todos los presupuestos que se hayan desarrollado. Su principal característica es que deberán garantizar los resultados de operación y flujos de efectivo, de acuerdo al horizonte de planeación o ciclo de vida del proyecto, es decir a los años que este planeado el proyecto.

Los principales estados financieros pro-forma son:

➤ Estado de Situación Financiera, documento en el que se define la posición financiera a través del balance general, describiendo activos, pasivos y capital contable.

➤ Estado de Resultados, en el que se definen los resultados operativos, describiendo ingresos, egresos y resultados (pérdidas o ganancias).

➤ Estado de Flujo de efectivo, documento en el que se define el monto del efectivo con el que se dispone para llevar a cabo la actividad cotidiana del proyecto; este se describe con base en entradas y salidas de efectivo, lo que permitirá llevar un mayor control del dinero.

Para desarrollar el presupuesto financiero se deben considerar todos aquellos presupuestos definidos, por ejemplo las ventas que se proyectan en el estado de resultados serán obtenidas con base en el presupuesto de ventas, así mismo los costos y gastos que se proyecten en el flujo de efectivo se determinarán con base en los presupuestos de ventas, administración y producción.

Como parte final del plan financiero será necesario que se lleve a cabo una evaluación económica, donde los resultados serán sometidos a ciertos indicadores financieros y económicos que permitirán conocer si el proyecto es

viable financieramente; a su vez, servirá de base para tomar la decisión de aceptar o rechazar el proyecto que se ha desarrollado.

Para realizar una evaluación económica completa se deben tomar en cuenta los siguientes indicadores:

➤ **Razones Financieras.-** Las cuales permiten conocer la capacidad financiera, el nivel de endeudamiento y el rendimiento sobre las inversiones. Las principales razones financieras son: Liquidez, endeudamiento y rentabilidad.

➤ **Punto de equilibrio.-** Permite conocer en que momento los ingresos serán iguales a los egresos; el momento en que no existe ni utilidad ni perdida. Para poder determinarlo se utilizan los siguientes elementos: Costos fijos, costos variables y ventas totales.

➤ **Periodo de recuperación.-** Permite conocer el tiempo en que la inversión será recuperada al 100%. Para poder determinarlo es necesario basarse en los resultados de los flujos anuales proyectados en el presupuesto financiero.

➤ **Valor presente neto.-** Por las condiciones económicas y por la inflación, el dinero no vale lo mismo hay que dentro de 10 años; por ello cuando evaluamos financieramente un proyecto es necesario traer el dinero del futuro, proyectado en el estado de flujo de efectivo, al día de hoy, para conocer si los

flujos esperados realmente satisfacen nuestras necesidades financieras de inversión y utilidades.

El estudio financiero es básico en el desarrollo adecuado al plan de negocios, ya que sin su elaboración sería muy difícil que se consiga el financiamiento necesario total o por lo menos un porcentaje necesario para así poner en marcha el proyecto.

VII.- Elección y decisión.

La decisión final sobre un proyecto de inversión depende de los resultados obtenidos de los puntos anteriores ya que estos muestran que tan rentable será el proyecto.

2.4.1.2 LA FASE DE INVERSIÓN O CREACIÓN.

Se refiere a la implementación del proyecto, ponerlo en marcha una vez que este haya sido aprobado; aquí entra la inversión ya sea de los socios o de alguna fuente de financiamiento que se haya elegido. La empresa inicia desde la instalación o construcción de sus instalaciones así como con la contratación o capacitación del personal, etc.

2.4.1.3 LA FASE DE FUNCIONAMIENTO.

En esta fase se deben de comparar y medir los resultados reales contra los presupuestados, con el objetivo de corregir o mejorar el funcionamiento del proyecto.

Esto debe de realizarse durante toda la vida del proyecto, ya que de ello depende el desarrollo y el éxito del mismo.

2.4.1.4 LA FASE DE LIQUIDACIÓN.

Las organizaciones, al igual que los seres humanos y otros organismos vivos, tienen un ciclo de vida, un principio y un fin. Este ciclo contiene cuatro fases como ya se menciono, la primera que inicia con la identificación de ideas de inversión en un espacio geográfico, mientras que la ultima termina con el proceso de liquidación de la entidad económica.

Esta fase de liquidación o terminación del ciclo de vida de un proyecto de inversión, se refiere al proceso de desintegración de activos llevado a efecto durante la vida operativa de la empresa, en forma especifica se refiere al momento en el cual la empresa pierde su identidad como persona moral, ya sea porque es liquidada o porque es fusionada con otra organización.

2.5.- MÉTODOS DE ANÁLISIS DE PROYECTOS DE INVERSIÓN.

Para aceptar o rechazar un proyecto de inversión es necesario aplicar algún método de análisis, para evaluar la inversión debemos de tener en cuenta lo siguiente:

- Los beneficios que pueda generar a futuro.
- Los conceptos de riesgo e incertidumbre.

Existen varios métodos para evaluar los proyectos de inversión, pero generalmente se dividen en métodos empíricos y métodos científicos.

1. Métodos Empíricos (no hay cálculos)

- a) Intuitivo.
- b) De corazonada.
- c) De imitación.

2. Métodos Científicos (matemáticos)

- a) Tasa promedio de rentabilidad
- b) Tasa de interés simple sobre el rendimiento
- c) Periodo de recuperación
- d) Índice de rendimiento

2.5.1.- Métodos empíricos.

Método intuitivo.

Este método se basa en la experiencia y juicio profesional del funcionario o ejecutivo, para escoger o seleccionar la inversión.

Método de corazonada.

Se basa en escoger de entre varios proyectos aquel que al ejecutivo o funcionario mas convenga o piense que es la mejor alternativa.

Método de imitación.

Este método se basa en realizar un proyecto imitando alguno de la competencia que hayamos notado que es rentable y ponerlo en marcha pero con nuestro producto o servicio para ver si causa el mismo efecto.

2.5.2.- Métodos científicos.

Tasa promedio de rentabilidad.

Este método nos permite saber que promedio de rentabilidad tendrá un proyecto y que tanto le conviene a la empresa llevarlo acabo o no, para ello se utiliza la siguiente formula.

$$TPR = \left(\frac{UNP}{IPI} \right) 100 - TMN$$

Donde

TPR = tasa promedio de rentabilidad

UNP = utilidad neta promedio

IPI = importe del proyecto

TMN = tasa mínima normal

Si el resultado es positivo se acepta el proyecto, si fuera negativo se rechaza.

Tasa de interés simple sobre el rendimiento.

La tasa de interés simple sobre el rendimiento, es un porcentaje que tienen las empresas establecido, el cual debe de ser alcanzado o superado por los

proyectos para que estos puedan ser aceptados, para comprobar esto se utiliza la siguiente formula.

$$\text{TISSR} = \left[\frac{\text{PRA} - \frac{\text{IPI}}{\text{VPP}}}{\text{PIP}} \right] 100 - \text{TNE}$$

Datos:

PRA = Promedio de rendimiento neto anual en efectivo.

IPI = Importe del proyecto.

VPP = Vida productiva del proyecto.

TNE = Tasa normal o estándar.

PIP = Promedio del importe del proyecto.

TISSR = Tasa de interés simple sobre el rendimiento.

Periodo de recuperación de la inversión.

Con este método se desea conocer en cuanto tiempo una inversión genera fondos suficientes para igualar al monto de la inversión.

Datos:

IPI = Importe del proyecto.

INA = Ingresos anuales netos.

TRN = Tiempo de recuperación normal.

TRI = tiempo de recuperación de la inversión.

$$\text{TRI} = \frac{\text{IPI}}{\text{INA}} - \text{TRN}$$

Índice de rendimiento.

Este método nos permite saber el índice de rentabilidad que tendrá un proyecto y poder compararlo con el índice normal o estándar establecido por cada empresa, si el resultado que se obtiene es positivo el proyecto se acepta, por el contrario si es negativo este se rechaza.

Datos:

VPI = Valor presente de los ingresos

VPE = Valor presente de los egresos

IRN = Índice de rendimiento normal

X = Decisión Afirmativa o Negativa.

$$X = \frac{\text{VPI}}{\text{VPE} - \text{IRN}}$$

2.6.- RIESGOS DE UN PROYECTO DE INVERSIÓN.

El hecho de realizar un análisis que se considere lo mas completo posible no implica que al invertir el proyecto este exento de riesgos. Es decir, en el análisis de los proyectos de inversión existen variables y fenómenos

económicos que fijan la pauta para tomar decisiones de inversión y que no son controlables, entre ellas existen variables macroeconómicas y microeconómicas, las cuales marcan el escenario específico a corto plazo y que influyen en la toma de decisiones.

Entre las variables que podemos mencionar están las siguientes: la tasa de interés, la tasa de inflación, el producto interno bruto, la balanza de pagos, la política económica (fiscal, monetaria, etc.), la deuda pública, el gasto público, el tipo de cambio, las devaluaciones, las guerras, etc.

2.7.- COMO PRESENTAR UN PROYECTO DE INVERSIÓN.

Para la presentación de cualquier proyecto de inversión independientemente de su tamaño o complejidad, este se debe de presentar de acuerdo con los siguientes puntos:

1) Solicitud.

Además del destino del crédito, en la solicitud se deberá especificar con toda claridad los propósitos de la inversión, que deben traducirse en última instancia, en la consolidación de la empresa, incremento de la participación en el mercado, o aumento en la rentabilidad, además de satisfacer una necesidad del mercado.

La inversión proyectada debe representar también una relación adecuada con los beneficios que se pretenden obtener, y la parte financiera estará

siempre en proporción con las aportaciones de capital propio de la empresa, relación que se determina de acuerdo con las características de cada negocio y la generación de recursos que se estime va a producir la inversión.

2) Estados financieros proforma.

Los estados financieros proforma que se soliciten a los demandantes de crédito, deberán aportar los datos necesarios para evaluar el impacto que tendrá la inversión en los resultados de la empresa y estar representados de tal forma, que permitan relacionarlos con otros elementos de tipo cuantitativo, como volúmenes de venta, tiempos de rotación de inventarios, tasas de interés de financiamientos y otros elementos que pudieran variar, para efectuar las sensibilizaciones a que nos referimos anteriormente y medir su impacto en los flujos de efectivo y en los resultados de la empresa.

Los estados financieros proforma representan un elemento fundamental para la toma de decisiones de crédito de los proyectos de inversión, porque en estos se resume su viabilidad; para ordenar el desarrollo del presente trabajo, su estudio y análisis de los índices financieros que le son relativos.

3) Justificación de la inversión.

Se concluirá el estudio, con la justificación técnica, financiera y económica del proyecto, dentro de la cual se presentará el cálculo de la tasa interna de retorno, la creación de empleos, la generación de divisas y otros aspectos de tipo cualitativo que convenga satisfacer.

CAPITULO 3

FUENTES DE FINANCIAMIENTO

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

44

FUENTES DE FINANCIAMIENTO

3.1.- CONCEPTO.

Las fuentes de financiamiento, se definen como: "La obtención de recursos para la operación de la empresa o para proyectos especiales de la misma", independientemente de su fuente de financiamiento (recursos nuevos o generados por la propia operación) y el objetivo de su aplicación. Los recursos que un inversionista destina a un proyecto de inversión provienen de tres fuentes generales:

- Recursos propios (generados por la propia operación)
- Recursos internos (generados de otras fuentes distintas a la operación de la empresa)
- Prestamos de terceros (captados de terceros, por lo general de bancos)

3.2.- PLANEACION DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO

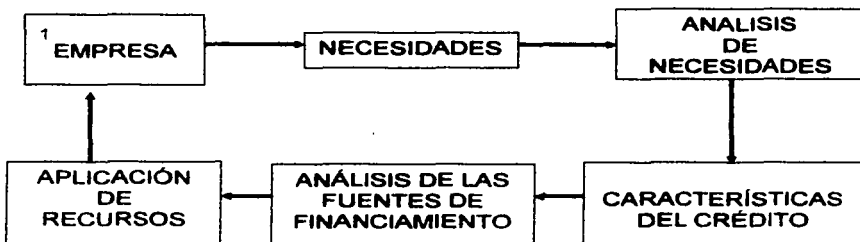
La fuente de financiamiento debe ser seleccionada por la empresa en función a estudios preliminares de sus necesidades y en una adecuada planeación de sus operaciones, ya que si selecciona la fuente de financiamiento equivocada podrá causar más problemas que los existentes antes del financiamiento.

Para una planeación de las fuentes de financiamiento se deben analizar los siguientes aspectos:

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

- El monto de los recursos requeridos
- El plazo en el que se puede amortizar el crédito obtenido
- El costo del crédito (tasa de interés)
- Aplicación de los recursos: Capital de Trabajo, sustitución de pasivos, inversiones de Capital (Activos Fijos), inventarios, mano de obra, producción, expansión de la planta, reubicación o ampliación de la misma, etc.
- Análisis integral y exhaustivo del flujo de efectivo
- Características del crédito: Periodicidad o plazo de amortización, monto máximo y mínimo para cada fuente de financiamiento, garantías necesarias, revolvencia del crédito, posibilidades de renovación o sustitución por otra fuente, vida útil de los recursos obtenidos inicialmente del crédito.

Planeación de las fuentes de financiamiento

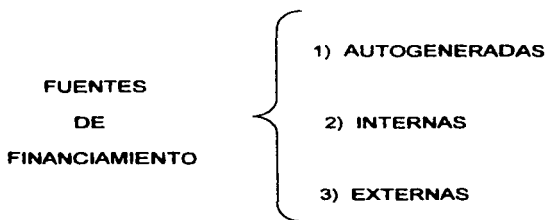


TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

3.3.- FORMAS DE FINANCIAR EL PROYECTO DE INVERSIÓN

La forma de financiar un proyecto de inversión tiene muchas opciones, por lo cual cada alternativa tendrá características diferentes, es decir, se debe seleccionar la fuente de financiamiento que satisfaga las necesidades y cubra los requerimientos del proyecto considerando el monto, plazo y costo del mismo.

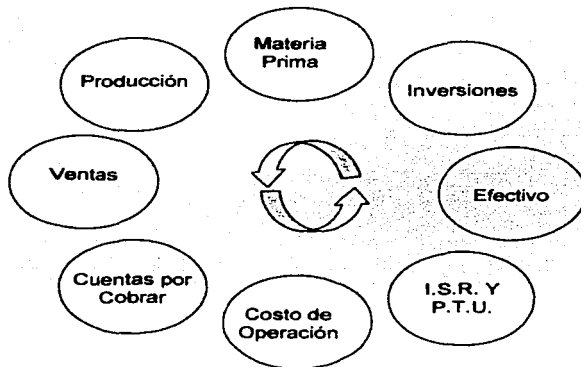
Antes de establecer cual es la fuente de financiamiento a utilizar, es necesario conocer cuales existen; para ello hemos realizado una clasificación de las diferentes propuestas que hay:



3.3.1.- FUENTES AUTOGENERADAS

Son los recursos que son proporcionados por la propia operación de la empresa, es decir, son el resultado del ciclo económico que realiza una organización. El cual se muestra en el siguiente cuadro.¹¹

¹¹ Elaborado con base al libro de Perdomo, Abraham. "administración Financiera de Inversiones" Pág. 8



En el ciclo económico de la organización, el efectivo se invierte en la compra de materia prima, la cual será procesada para su venta; que puede ser al contado o, a crédito; de dicha venta se descuentan los costos de operación y los impuestos; la utilidad bruta será la que nuevamente se invierta en la compra de materia prima y así sucesivamente.

Cuando una empresa decide ampliar sus medios de acción es recomendable autofinanciarse, esto con el fin de aumentar su patrimonio porque la rentabilidad de la empresa será superior a la que pueda obtener colocando las utilidades en cualquier otro tipo de inversión.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

La autofinanciación proporciona a la empresa una gran autonomía financiera y una fuerte independencia de trabajo; ventajas que tienen una considerable importancia.

Otra ventaja es que parcialmente permite a la empresa salvaguardarse de devaluaciones monetarias, sobre todo en épocas en las que estas son previstas.

A pesar de lo anterior deben evitarse las autofinanciaciones excesivas que supondrían una inmovilización de fondos que a nadie beneficiara y que invertidos fuera de la empresa podrían proporcionarle beneficios sin correr grandes riesgos, claro si la inversión se realiza cuidadosamente.

Por último, desde el punto de vista del dueño de la empresa, socio o accionista, la autofinanciación tiene el inconveniente de que le resta dividendos, aunque el valor de su participación en la empresa aumente. Esto será un inconveniente para quienes los necesitan; así, si un accionista contaba con los dividendos para cubrir algunas necesidades y la empresa decide no repartirlos, este se verá obligado a buscar recursos por otro lado o bien llegar a vender parte de sus acciones.

3.3.2.- FUENTES DE FINANCIAMIENTO INTERNAS.

Son aquellas que provienen de factores internos de la empresa independientes a su actividad económica.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Entre los más sobresalientes tenemos:

UTILIDADES RETENIDAS

Esta es la fuente de recursos más importante con que cuenta la empresa; este es un financiamiento generalmente sin costo, ya que no origina pago de dividendos.

Son utilidades que forman parte del capital, las cuales no serán entregadas a los accionistas y por esta razón garantizan la permanencia de capital en la empresa y se dividen en:

a) **Utilidades de operación.**

Son las que genera la empresa como resultado de su operación normal y estas tienen una relación directa con la eficiencia de su operación directa y la calidad de su administración; son el reflejo de la salud presente y futura de una organización.

b) **Reservas de capital.**

Son separaciones contables de las utilidades de operación que garantizan la permanencia del capital en la empresa.

AUMENTO DE CAPITAL SOCIAL.

Son los recursos aportados por los accionistas fundadores, ésta es una fuente de financiamiento sin costo para la empresa; sin embargo es muy

selectiva y de difícil obtención en virtud de que se requiere convocar a los accionistas para la autorización de aumentos de capital, por ésta razón se recomienda que las capitalizaciones sean precedidas de una planeación adecuada que justifique el convocar a los accionistas.

Existen dos formas de aportaciones y son:

- ✓ Por aportaciones al inicio de la empresa o posteriores a su creación.
- ✓ Por medio de la capitalización de las utilidades de operación que se han retenido.

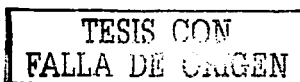
DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS.

Cuando se habla de depreciación de activos como fuente de financiamiento, en realidad se hace referencia a la utilización de la reserva creada para la reposición de los mismos, sin la cual una empresa no estaría en condiciones de sustituir los activos; sobre todo tratándose de maquinaria y equipo.

ANTICIPOS Y PAGOS DE CLIENTES.

Este financiamiento permite a la empresa allegarse de recursos por medio de sus clientes; destinados generalmente para la adquisición de materias primas o para complementos para servicios.

Generalmente ésta fuente se recibe como anticipo contra los pedidos de artículos para producción o mediante acuerdos especiales bajo los cuales se



reciben pagos parciales antes del cumplimiento de una orden o contrato de compra; esto generalmente sucede cuando los clientes quieren garantizar el abastecimiento de un producto o servicio de la compañía que los recibe.

3.3.3.- FUENTES DE FINANCIAMIENTO EXTERNAS.

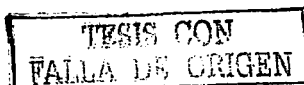
Son aquellos recursos que provienen de las personas, empresas o instituciones ajenas a la organización que los recibe, normalmente al recibir recursos externos se esta contratando un **pasivo**, el cual genera un costo financiero denominado interés y que tiene que ser liquidado junto con el capital, en los términos del contrato de préstamo que ampara la operación.

- Pasivos.

Son las fuentes de financiamiento proporcionadas temporalmente por empresas, instituciones y personas ajenas a la empresa receptora, los cuales llevan en forma paralela la emisión de un contrato de crédito incluyendo los elementos como el monto del crédito, el plazo máximo y periodicidad de las amortizaciones, la tasa de interés, las garantías directas, los avales y los bienes o servicios a financiar. Estos pasivos pueden contratarse con el sistema financiero oficial.

3.4.- FACTORES IMPORTANTES PARA OBTENER LOS FINANCIAMIENTOS DEL BANCO.

Para otorgar financiamiento, estas organizaciones deben tomar en cuenta la viabilidad de los proyectos que van a financiar, sus periodos de recuperación,



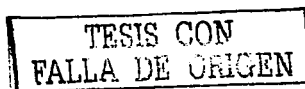
la situación financiera o económica del solicitante, así como su capacidad administrativa y calificación moral, además de las garantías que ofrece.¹²

Dentro de los créditos que estas instituciones ofrecen podemos encontrar los siguientes:

1. Crédito prendario.
2. Préstamo quirografario.
3. Crédito comercial.
4. Descuento de documentos.
5. Crédito simple.
6. Crédito cuenta corriente.
7. Factoraje.
8. Crédito refaccionario.
9. Crédito de habitación o avío.
10. Arrendamiento financiero.
11. Crédito hipotecario.
12. Fideicomisos.

Estas instituciones deben ser muy cuidadosas al otorgar un préstamo ya que en realidad prestan dinero ajeno.

¹² Villegas, Eduardo. "El Sistema Financiero Mexicano" Pág. 47



Como mencionamos anteriormente hay ciertos factores que se deben tomar en cuenta para que una institución financiera nos otorgue un crédito, para efectos de este tema mencionaremos los siguientes factores: Moral, económico y financiero, ya que de su análisis dependerá la decisión de conceder o no el crédito.

Factor moral: lo integra entre otros los siguientes conceptos: moralidad de los principios socios de la compañía o negocio, antecedentes de la empresa, entre los que se encuentran, forma de pago, crédito mercantil, relaciones con terceros, etc.

Factor económico: actividad económica, situación geográfica, vías de comunicación, reglamentaciones que controlen la actividad del solicitante, tipo y características de los proveedores, etc.

Factor financiero: lo constituye la capacidad de pago de la compañía solicitante, para lo cual es necesario un análisis de los estados financieros que proporcione la empresa, los que generalmente son proporcionados conjuntamente con el paquete financiero y solicitud de reporte el cual contiene los datos generales y antecedentes del solicitante, así como la documentación comprobatoria, tales como escritura constitutiva, modificaciones, poderes, referencias, etc.

1) CRÉDITO PRENDARIO.

Es el crédito mediante el cual el banco entrega al solicitante (prestatario) en efectivo o mediante abonos en cuenta de cheques el importe del monto solicitado, avalándolo el solicitante con el título de una prenda y un pagare en el que se obliga a devolver la cantidad recibida mas el monto de los intereses correspondientes en una fecha determinada.

Al acto que el prestario efectúa consiste en la entrega de mercancías o valores que sirve de garantía al préstamo, se le conoce con el nombre "pignoración" que significa empeñar un aprenda.¹³

Es conveniente que la prenda, constituida por materias primas o productos terminados, estén libres de todo gravamen y sea depositado por el prestatario en almacenes o bodegas, habilitadas debidamente por certificados de depósito, endosados en garantía a favor del banco.

El monto del préstamo no debe exceder del 70% del valor de la garantía. Sin embargo puede ser superior tratándose de préstamos para la adquisición de bienes de consumo duradero y de créditos para granos y otros productos agrícolas.

Generalmente este crédito se otorga por un plazo que no exceda de 180 días. Sin embargo es renovable hasta un máximo de 360 días. Por medio de

¹³ Perdomo, Abraham "Administración financiera de inversiones" Pág. 168

TESIS COM
FALLA DE ORIGEN

este crédito la empresa obtiene el dinero que necesita con facilidad, para destinarlo a liquidar adeudos, proveedores, esto es con el objetivo de obtener mejores precios.

2) CRÉDITO DIRECTO O QUIROGRAFARIO.

Es el crédito por medio del cual el banco entrega al prestatario (solicitante) en efectivo o en abono en cuenta de cheques la cantidad solicitada; la cual no requiere de garantía específica, nada mas la firma de un pagare y un aval, en el que se estipula el cumplimiento del pago mas el importe de los intereses a una fecha determinada, su plazo es de 90 días, renovable hasta un máximo de 360 días.

Dentro de este tipo de crédito, existe una variante que es el préstamo directo con garantía colateral, que consiste en prestar cierta cantidad de dinero equivalente a un porcentaje del valor nominal de los títulos de crédito recibidos en colateral, los cuales el prestatario endosa en garantía, suscribiendo además un pagare.

Estas operaciones son las más comunes para incrementar capital de trabajo, con recursos ajenos al negocio, destinándolos a la compra de mercancías, materias primas; representando una ayuda para realizar operaciones de rápida consumación, con el objetivo de que se obtengan los recursos necesarios para liquidar el préstamo.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

3) CRÉDITO COMERCIAL

Son pagares con un valor nominal mayores de \$100,000 con un vencimiento mínimo de 90 días, renovable hasta un máximo de 270 días, es un sustituto de los créditos bancarios y se ocupa para cubrir necesidades de capital de trabajo.

Actualmente estas operaciones se realizan a través de NAFINSA (Nacional financiera) la cual los coloca a través de Casas de Bolsa para su venta.

4) DESCUENTO DE DOCUMENTOS.

Esta es una operación de crédito en la cual el banco adquiere de una empresa (cedente), quien preferentemente debe ser cliente, documentos como letras de cambio o pagares no vencidos, contra un anticipo de su valor, a fin de obtener del banco el valor nominal de dichos títulos, deduciéndole los intereses correspondientes y una comisión por la operación, de esta forma no tendrá que esperar al vencimiento de los documentos para cobrarlos.

Este tipo de crédito se documenta con letras de cambio o pagares, a un plazo que no exceda de 90 días, renovable hasta por un máximo de 360 días.

Beneficios: Al anticiparse al cobro de los documentos no vencidos, por medio de la entrega de dinero que hizo el banco, la empresa obtiene mayor liquidez ya que transforma sus documentos por cobrar en efectivo, y aumenta su capital para nuevas operaciones.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

5) CRÉDITO SIMPLE.

Es una operación que se realiza mediante un contrato entre un banco (acreditante) y una persona física o moral (acreditado) en el cual el banco se obliga a poner una suma de dinero a disposición del acreditado para que este haga uso del mismo en la forma, términos y condiciones pactadas: quedando obligado a restituir dicho crédito y a pagar los intereses, prestaciones, gastos y comisiones que se estipulen.

El plazo que otorgan las instituciones bancarias para estos créditos es de 90 días, renovables hasta un plazo máximo de 360 días.

Este crédito representa un procedimiento ágil para una empresa cuando necesita allegarse de fondos destinados conforme a sus necesidades.

6) CRÉDITO EN CUENTA CORRIENTE.

Son créditos que concede un banco a cualquier persona, por medio del cual dichas personas pueden disponer en el momento que lo deseen de una suma acordada por ambos, utilizando cheques o tarjetas de crédito, por medio de las cuales el banco se obliga a pagar por cuenta del acreedor los bienes o servicios de consumo que este tenga.

La utilización de este tipo de crédito es para cubrir necesidades eventuales de efectivo y generalmente requiere de un aval.

El plazo de este crédito es de 180 días, pero se debe mantener saldo positivo por lo menos cada 90 días para mantener el crédito.

7) FACTORAJE.

Es una operación de financiamiento en la que a través de un contrato una empresa transmite derechos de crédito, es decir, cuentas por cobrar a otra persona (factoraje), la cual entrega dinero y adquiere el derecho del crédito, para ella hacerse cargo ahora del cobro.¹⁴

En la mayoría de las operaciones de este tipo es el deudor del crédito el que paga y solo excepcionalmente por responsabilidad solidaria paga el propietario del derecho de crédito vendido.

La empresa de factoraje financiero resuelve las necesidades de financiamiento y administración de la cobranza, convirtiendo las cuentas por cobrar en dinero fresco para agilizar la producción, es por eso que este financiamiento esta orientado a satisfacer necesidades de liquidez inmediata o de capital de trabajo de las empresas.

El plazo de este tipo de crédito es muy variado ya que todo depende del buen cobro de los documentos, pero se considera un crédito a corto plazo.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

¹⁴ Hunt, Pearson. "Financiación básica de los negocios" Pág 217

8) CRÉDITO REFACCIONARIO.

Es el crédito por medio del cual el banco se obliga a poner a disposición de su cliente (persona física o moral) una determinada cantidad de dinero, la cual tendrá una aplicación específica que puede ser entre otras: para instrumentos de cobranza, abonos, animales de cría, realización de plantaciones o cultivos, en la compra o instalación de maquinaria y en la construcción o realización de obras necesarias para el fomento de la empresa del acreditado.

En este crédito se realiza un contrato privado, ratificando ante un Notario Público y se documenta mediante un pagare.

Su plazo legal es de 15 años en la industria y de 5 en la agricultura y ganadería. El pago se realiza mediante pagos mensuales o anuales más los respectivos intereses.

9) CRÉDITO DE HABILITACIÓN O AVIO.

Es el contrato de crédito por medio del cual el banco se obliga a poner una suma de dinero a disposición de un acreditado quien a su vez queda obligado a invertir el importe del crédito en los elementos de producción o transformación de la actividad industrial, agrícola o ganadera y pueden ser los siguientes:

- a) Para la industria.- Adquisición de materia prima o material, pago de la mano de mano de obra directa y todo lo relacionado con la producción en proceso.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

b) Para la ganadería.- Compra de ganado de engorda, forrajes; cultivo de siembra, jornales, etc.

c) Para la agricultura.- Compra de semillas, fertilizantes, insecticidas, reparación de maquinaria agrícola, preparación de tierra, pagos de agua y jornales.

Para este crédito se realiza un contrato ante el Notario Público y se documenta con un pagare, el plazo de este crédito es de tres años y se garantiza con las materias primas y materiales adquiridos, con los frutos, productos o servicios que se obtengan con el mismo crédito, aunque estos sean futuros.

10) ARRENDAMIENTO FINANCIERO.

Es un contrato que se realiza entre dos empresas, la arrendadora y el arrendatario; la primera se obliga a entregar a la segunda el uso de un bien a cambio del pago de una renta durante un plazo pactado e irrevocable, teniendo la opción al final del plazo de:

- 1) Traspasar la propiedad.
- 2) Volver a rentar el bien.
- 3) Enajenar el bien a una tercera persona.



Las ventajas que ofrece este crédito es que se pueden utilizar activos fijos sin necesidad de desembolsar inmediatamente capital, además ante cualquier eventualidad de conflictos legales o laborales dichos activos no son objeto de embargo porque la propiedad jurídica de los bienes es de la arrendadora; sin embargo al mismo tiempo se convierte en una desventaja porque se incurre en el pago de intereses altos, no se puede disponer del equipo como garantía y se mantiene una deuda fija innecesaria.

En esencia tenemos en préstamo un activo distinto al dinero, es decir se utilizan bienes que no son nuestros; tiene una duración larga y no dan al arrendatario la oportunidad de una cancelación del contrato.

11) CRÉDITO HIPOTECARIO

Este crédito se realiza entre el banco y una persona (física o moral) y esta destinado a la adquisición, edificación o mejoras de bienes inmuebles y se concede guardando una proporción entre el valor del bien y el monto del crédito.

El otorgamiento de este crédito debe garantizarse con un bien inmueble y la forma de pago puede ser de 10 a 15 años, con pagos mensuales, trimestrales o anuales.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

12) FIDEICOMISOS

En México, existe una forma de obtener recursos baratos, que son los fondos fideicomisos, creados por el Gobierno Federal, para fomentar las actividades de las empresas, dichos fondos están clasificados en forma general con base a lo siguiente:

1) Por el tipo de actividad de la empresa.-

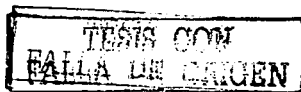
- ✓ Agrícolas
- ✓ Ganaderas
- ✓ Comerciales
- ✓ Industriales
- ✓ Servicios

2) Por el tamaño de la empresa.-

- ✓ Chica
- ✓ Mediana
- ✓ Grande

3) Por el destino del financiamiento.-

- ✓ Cubre inversiones a mediano plazo
- ✓ Cubre inversiones a largo plazo



3.5.-FORMAS DE PAGAR UN FINANCIAMIENTO DE UN PROYECTO DE INVERSIÓN

Una vez que el financiamiento fue concedido, hay que ver como y cuando hay que pagarlo y para ello existen cuatro posibles formas de liquidar dicho crédito; las cuales presentamos a continuación:

1) Pago del crédito e intereses al final del plazo.

Como su nombre lo indica el pago del crédito mas los intereses se pagan al final del plazo que se nos concedió. Su cálculo se hace con base en la formula de valor futuro de una cantidad única (formula de interés compuesto) la cual significa:

Pago al final del plazo = pago del crédito + intereses

2) Pago de intereses al final de cada año y todo el crédito al final del plazo.

En esta forma de pago únicamente los intereses son pagados al final de cada año pero la deuda se deja pendiente para el final del periodo de pago pactado previamente con la institución que nos otorgo el crédito.

3) Pago de una cantidad igual al final de cada año del plazo (anualidad).

En esta forma de pago primero se calcula el monto total de la cantidad igual (anualidad) que se pagará por periodo, se construye una tabla de amortización de la deuda; en la que se mostraran el numero de periodos, los intereses y la

cantidad a pagar la cual será igual en cada uno de los periodos y se descontara del saldo de la deuda.

- 4) Pago de intereses y una parte proporcional del crédito al final de cada año del plazo.

En esta forma se pagan los intereses mas una parte del crédito, la cual es pactada previamente con la institución que nos otorgo dicho préstamo, para ello se realiza una tabla de amortización en la que se anota el numero de periodos del plazo, el pago de los intereses que se multiplica por la tasa de interés anual, mas la amortización del crédito correspondiente.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CAPITULO 4

CASO PRACTICO

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CASO PRÁCTICO

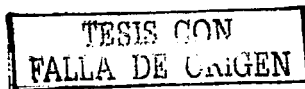
4.1.- INTRODUCCIÓN

Hoy en día el negocio de la "comida rápida" ha ganado mucho mercado, esto debido al ritmo tan acelerado de vida que existe en las ciudades y al accesible precio que este tiene; sin embargo a pesar de la magnitud que tiene este negocio, la variedad en sus productos es muy escasa, destacando principalmente las hamburguesas y las pizzas.

Nosotros pretendemos entrar dentro de este mercado – Comida rápida – y para ello el planteamiento de nuestro proyecto es la creación de una empresa dedicada a la elaboración y venta de pizzas. Pero ¿Cuál es origen de este tipo de comida?

Varias empresas dedicadas a este mismo rubro afirman que las pizzas tuvieron su origen en los Estados Unidos, sin embargo no se sabe a ciencia cierta cual fue su verdadero origen, sin embargo se tiene evidencia de que el pan de su base ya era conocido por los mesopotamios y por los egipcios. Posteriormente las pizzas reaparecen en Nápoles, Italia, en el siglo XIX como un platillo popular de esa región.

Con el paso del tiempo este tipo de comida se fue difundiendo poco a poco en el mundo por la constante emigración de los Napolitanos, lo único cierto es que para elaborar este pan rústico y chato llamado pizza no existen límites.



pues la combinación de los ingredientes que lleva llega hasta donde alcance la imaginación de la persona que la elabora y del cliente, que es quien la come.

4.2.- ANTECEDENTES

Desde tiempos remotos como el año 1000, la "picea", una pieza de masa sazonada con hierbas y especias, era la comida de los pobladores de Nápoles, Italia. Rápidamente, las personas comenzaron a experimentar, primero con aceite de oliva, un poco de ajo y sal; luego ricotta, jamón y anchoas.

El tomate llegó a Italia desde México y Perú, a través de España, pero no fue hasta 1889 que se convirtió en un clásico ingrediente para las pizzas. En ese año un cocinero llamado Raffaele Esposito, recibió la encomienda de preparar una pizza para la Reina Margarita, sin saber que más tarde su experimento en materia de pizzas se convertiría en el más famoso de todos los tiempos.

Esposito, decidió hacer honor a los colores de la bandera italiana: blanco (mozzarella), rojo (tomate) y verde (albahaca). Se volvió tan popular que todavía muchos años después la piden por su nombre.

Considerada por siglos la comida de los campesinos italianos, hoy, la pizza es el alimento fuera de casa más consumido, inclusive por nosotros.

4.3.- DEFINICION DE LA EMPRESA

La propuesta de nuestro proyecto de inversión es entrar en el negocio de la comida rápida y para ello proponemos la creación de una empresa dedicada a la elaboración y venta de pizzas; hay que destacar que dicho proyecto se presenta con una proyección a 5 años de vida; sin embargo para la presentación del mismo se iniciara desarrollando únicamente el primer año del proyecto en los presupuestos que se presenten y los siguientes cuatro años se presentaran únicamente cifras anuales con un aumento anual del 5% en las ventas.

Como se menciono anteriormente dicha empresa elaborará y venderá 3 tamaños de pizzas: **pizza chica, pizza mediana y pizza grande**; de la cual detallamos a continuación los pasos para su establecimiento.

NOMBRE

El nombre que se tiene pensado para la empresa es: "PICEA", se propone este nombre porque como se menciono en los antecedentes, **picea** es la palabra con la que se conocía a la pizza cuando esta era la comida del pueblo de Nápoles hace ya muchos años.

OBJETIVO

Buscar la satisfacción del cliente, elaborando nuestros productos con materia prima de la más alta calidad.

MISION

Elaborar, distribuir y vender pizzas de la más alta calidad:

- ✓ Brindando un servicio excelente
- ✓ A un precio competitivo
- ✓ Optimizando al máximo los recursos
- ✓ Superando las expectativas del cliente
- ✓ Mejorando día con día la rentabilidad del negocio.

VISION

Ser el líder dentro de nuestra zona de trabajo en la elaboración, distribución y venta de pizzas.

4.4.- UBICACIÓN PROPUESTA Y JUSTIFICACION

La ubicación propuesta de la empresa es la siguiente dirección:

- ✓ Calle: Fray Bartolomé de las Casas # 4
- ✓ Colonia: Santa Rosa Xochiac C.P. 01830
- ✓ Delegación: Álvaro Obregón

En esta dirección se encuentra un local comercial que cuenta con una superficie de 50 m2. con las siguientes medidas; de frente 10m2, de fondo 5m2., por las medidas con las que cuenta dicho local y el lugar en el que esta ubicado, se considera que es factible para la creación de la empresa.

JUSTIFICACION

Se pensó en este lugar porque en sus alrededores se encuentran ubicadas varias escuelas como primarias, secundarias y una preparatoria; debido a esto, hay una gran afluencia de personas en esta zona, así mismo en una de las esquinas del local se encuentra ubicada una base de microbuses por lo que esperamos que las personas que ocupan este servicio de transporte también sean parte de nuestro mercado potencial.

4.5.- ESTRUCTURA DEL PROYECTO

Para el establecimiento de nuestra empresa se necesitan desarrollar los siguientes puntos:

- **ESTUDIO DE MERCADO**

Como se menciona en el segundo capítulo, este estudio tiene la finalidad de dar a conocer datos relevantes como la oferta y la demanda, además de verificar si el producto será aceptado en el mercado. Para fines de nuestro proyecto nosotros elaboramos y aplicamos un cuestionario a 250 personas para conocer su opinión acerca de las pizzas y ver si nuestro negocio atraería su atención

CUESTIONARIO

1.- ¿Te gusta la pizza?

SI

NO

2.- ¿Con que frecuencia la consumes?

1 vez a la semana

1 vez al mes

Casi nunca

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

3.- ¿Cuál es tu favorita?

Hawaiana

Pepperoni

Champiñones

Otra

4.- ¿Estarías dispuesto a pagar \$10 por una rebanada?

SI

NO

5.- Cuando consumes pizza, te guías por:

La marca

Sabor

Precio

6.- ¿Conque bebida acompañas tu pizza?

Agua de sabor

Refresco

7.- ¿Qué tipo de promoción prefieres al comprar tu pizza?

Descuentos

Cupones

Regalos

8.- Prefieres consumir tu pizza en:

Lugar abierto

Lugar cerrado

Del cuestionario anterior se obtuvieron los siguientes datos, ver **anexo # 1**

✓ Al 89% de las personas les gusta la pizza, esto nos indica que nuestro producto tendrá buena aceptación en el mercado

✓ Por lo menos 1 vez a la semana el 62% de las personas encuestadas comerían pizza con nosotros

✓ Las pizzas favoritas de los clientes son Hawaiana y Peperoni, ya que en la encuesta el porcentaje de aceptación va entre 45% y 35%

✓ El precio por rebanada será de \$10, ya que el 60% de los encuestados acepto el precio

✓ Entre la marca, el sabor y el precio, los resultados no variaron mucho, sin embargo un 34% de las personas busca el mejor precio

- ✓ De igual forma el 97% prefiere la pizza acompañada con refresco
- ✓ El 47% se inclina por recibir un regalo en la compra de su pizza
- ✓ Y por ultimo el 70% prefiere un lugar cerrado en donde degustar su pizza.

Con esta información podemos ver que a las personas encuestadas les intereso nuestro proyecto y parece hasta el momento ser viable. Una vez realizado el estudio de mercado pasaremos al siguiente estudio que es:

• ESTUDIO TÉCNICO

Como ya se menciona también en el segundo capitulo; el estudio técnico consiste en analizar las variables relacionadas con el funcionamiento y operación del proyecto para demostrar que este es viable tecnológicamente y determinar la inversión inicial; para lo cual iniciaremos con la **valorización económica de la variables técnicas**, la cual consta de los siguientes puntos:

1.- Inversión en obra física:

Como se menciona en el capitulo 2, esta inversión es la que se realiza para la adquisición de terrenos, remodelaciones, construcciones y otras obras complementarias para el sistema productivo del proyecto.

Para nuestro caso práctico no será necesario construir un establecimiento, solo se rentara un local comercial con una superficie de 50m2, teniendo 10m de

frente por 5m de fondo; por dicho establecimiento la renta mensual a pagar será por la cantidad de **\$2,000**, la cual también incluye el servicio del agua

Debido a que el local será rentado, se nos solicita dejar un depósito por **\$2,000**, equivalentes a un mes de renta; esto se realizara al momento de firmar el contrato de arrendamiento.

Para el proceso operativo de nuestra empresa será necesario acondicionar el lugar haciéndole algunas adaptaciones, las cuales se presentan a continuación:

Cédula # 1

BALANCE DE OBRA FÍSICA (Gastos de instalación)			
MATERIAL	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Tabla roca	3	\$74	\$222
Tornillos	1 caja	\$36	\$36
Escuadras	12	\$6	\$72
Tubo de cobre	10	\$13	\$130
Vidrio	4 metros	\$160	\$640
Mano de obra			
Carpintero			\$400
Plomero			\$500
Total de equipamiento			\$2,000

2.- Inversión en equipamiento:

Es la inversión en maquinaria, herramienta y mobiliario que permite la operación normal de la empresa; para poner en marcha nuestra empresa necesitamos el siguiente equipo:

- ✓ 1 Horno para pizzas (Capacidad para 6 charolas)
- ✓ 1 Refrigerador
- ✓ 1 Tanque de gas (300 litros)
- ✓ 9 Mesitas (Para 4 personas)
- ✓ 36 Sillas
- ✓ 12 Bancos
- ✓ 2 Barras
- ✓ 1 Caja registradora
- ✓ 1 Bascula
- ✓ Materiales para cocina: (Charolas para pizza, chicas, medianas y grandes, Rodillo, Cortador de pizza y Pinzas)

Cédula # 2

BALANCE DE MATERIAL DE COCINA			
CONCEPTO	CANTIDAD	COSTO	COSTO TOTAL
	(Dimensión)	Por Ud.(\$)	(\$)
Charola grande	5	\$ 22	\$ 110
Charola mediana	5	\$ 19	\$ 95
Charola chica	10	\$ 17	\$ 170
Cortadores	3	\$ 90	\$ 270
Pinzas	4	\$ 30	\$ 120
Rodillos	3	\$ 45	\$ 135
Bascula	1	\$500	\$ 500
TOTAL			\$1,400

En esta cédula presentamos el costo total del "material para cocina" que se cita en la lista de inversión en equipamiento; siendo este por la cantidad de **\$1,400.**

El costo total del mobiliario y equipo que ya se menciona se presenta en la siguiente cédula:

Cédula # 3

BALANCE DE EQUIPAMIENTO					
MAQUINARIA	CANTIDAD	COSTO UNIT.	COSTO TOTAL (\$)	VIDA ÚTIL (AÑOS)	VALOR DE RESCATE (\$)
Horno	1	\$ 10,794	\$ 10,794	10	\$ 4,500
Refrigerador	1	\$ 4,500	\$ 4,500	7	\$ 2,000
Tanque de gas	1	\$ 3,600	\$ 3,600	15	\$ 1,000
Mat. de cocina	Cedula # 2	\$ 1,400	\$ 1,400		
Mesas	9	\$ 750	\$ 6,750	10	\$ 1,500
Sillas	36	\$ 430	\$ 15,480	8	\$ 2,000
Bancos	12	\$ 210	\$ 2,520	8	\$ 500
Caja registradora	1	\$ 5,600	\$ 5,600		\$ 800
Barras	2	\$ 2,000	\$ 4,000	12	
INVERSIÓN EN MAQUINARIA			\$54,644		\$12,300

El total que se requiere para la inversión en equipamiento es la cantidad de **\$54,644**.

3.- Balance de personal:

Para iniciar la operación de nuestra empresa, se necesita un mínimo de dos personas que laboren con nosotros, sin embargo estamos considerando 3 empleados porque contemplamos dar un día a la semana de descanso a cada uno de ellos y cuando esto suceda poder contar con el mínimo de dos personas laborando. Cada uno de los empleados tendrá un sueldo semanal de **\$600**.

Cédula # 4

MANO DE OBRA (Costos fijos)						
CONCEPTO	SUELDO SEM.	SEMANAS	MENSUAL	MESES	AGUINALDO	ANUAL
Empleado 1	\$600	4	\$2,400	12	\$1,200	\$30,000
Empleado 2	\$600	4	\$2,400	12	\$1,200	\$30,000
Empleado 3	\$600	4	\$2,400	12	\$1,200	\$30,000
TOTAL	\$1,800		\$7,200		\$3,600	\$90,000

Para el pago de aguinaldo contemplamos los 15 días de sueldo que marca la ley.

4.- Costo de los materiales:

Este costo se realiza a partir del programa de producción que define el tipo, calidad y cantidad de materiales requeridos para operar a los niveles de producción esperados.

A continuación se presenta la materia prima que necesitamos para la elaboración de las pizzas:

Harina	Huevos	Royal
Sal	Aceite vegetal	Puré de jitomate
Cebollas	Salsa catsup	Salsa picante
Platos	Servilletas	Cajas
Jamón	Queso	Pepperoni
Salchichas	Chorizo	Piña

En la siguiente cédula presentamos el costo de las materias primas que se necesitan para la elaboración de nuestros productos:

Cédula # 5

BALANCE DE MATERIALES			
INSUMO	CANTIDAD	UNIDAD MEDIDA	C/U \$
(1) Harina	1	Kg.	\$ 4
(1) Huevos	1	Kg.	\$10
(1) Royal	1	Kg.	\$25
(1) Sal	1	Kg.	\$ 3
(1) Aceite vegetal	1	Litro	\$10
(1) Pure jitomate	1	Kg.	\$12
(1) Cebollas	1	Kg.	\$ 4
(1) Queso	1	Kg.	\$60
(1) Jamón	1	Kg.	\$50
(1) Pepperoni	1	Kg.	\$13
(1) Salchicha	1	Kg.	\$18
(1) Chorizo	1	Kg.	\$13
(1) Piña	1	Lata	\$ 4
(2) Salsa picante	1	Galón	\$15
(2) Salsa Catsup	1	Galón	\$35
(2) Salsa picante	1	Kg.	\$25
(2) Platos	1	Paquete	\$20
(2) Servilletas	1	Paquete	\$18
(2) Cajas	1	Pieza	\$ 6

En esta cédula están contemplados los materiales directos (1) y los materiales indirectos (2).

5.- Otros costos de fabricación:

Son costos que genera la operación de la empresa; para nuestro caso práctico los costos fijos de fabricación en los que incurriremos son los que presentamos a continuación:

Cédula # 6

GASTOS INDIRECTOS (Costos fijos)			
CONCEPTO	MENSUAL	MESES	ANUAL
Gas	\$ 600	12	\$ 7,200
Luz	\$ 300	12	\$ 3,600
Renta	\$2,000	12	\$24,000
TOTAL	\$2,900		\$34,800

Esta cedula muestra los gastos indirectos que se realizaran para iniciar operaciones, dichos gastos son independientes de la cantidad de producción.

- **ESTABLECIMIENTO DE UN PLAN FINANCIERO**

En este punto se determina el capital que será necesario conseguir para llevar a cabo el proyecto, las posibles fuentes de financiamiento a utilizar, así como las proyecciones de ingresos, egresos y utilidades que se esperan obtener.

Como se mencionó en el capítulo # 2, el plan financiero debe constar de los siguientes elementos:

- **Presupuestos:**

- 1.- **Presupuesto de ventas.-**

Este presupuesto es la clave para arrancar con nuestra empresa, porque es aquí donde se define cuanto se pretende vender en un periodo seleccionado; en unidades y en efectivo.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Para iniciar con este presupuesto es necesario hacer hincapié en que nuestra empresa estará dedicada a la elaboración y venta de 3 tamaños de pizza: **chica** con un precio unitario estimado en **\$30**, **mediana** con un precio de **\$60** y por ultimo la pizza **grande** con un precio de **\$80**; por lo cual presentamos a continuación las cédulas correspondientes a las ventas en unidades y en efectivo:

→ Presupuesto de ventas en unidades:

En estas cédulas mostramos la cantidad que se estima vender en unidades por mes y al final una cédula global:

Cédula # 7

PIZZA CHICA	
MESES	CANTIDAD
Enero	120
Febrero	100
Marzo	110
Abril	120
Mayo	110
Junio	110
Julio	80
Agosto	95
Septiembre	130
Octubre	120
Noviembre	120
Diciembre	80
TOTAL	1295

Cédula # 8

PIZZA MEDIANA	
MESES	CANTIDAD
Enero	60
Febrero	56
Marzo	60
Abril	60
Mayo	60
Junio	60
Julio	45
Agosto	50
Septiembre	60
Octubre	50
Noviembre	55
Diciembre	40
TOTAL	656

Cédula # 9

PIZZA GRANDE	
MESES	CANTIDAD
Enero	300
Febrero	290
Marzo	290
Abril	330
Mayo	300
Junio	310
Julio	280
Agosto	280
Septiembre	350
Octubre	300
Noviembre	290
Diciembre	280
TOTAL	3600

Cédula global de las ventas en unidades:

Cédula # 10

MES	PIZZAS			TOTAL
	CHICA	MEDIANA	GRANDE	
Enero	120	60	300	480
Febrero	100	56	290	446
Marzo	110	60	290	460
Abril	120	60	330	510
Mayo	110	60	300	470
Junio	110	60	310	480
Julio	80	45	280	405
Agosto	95	50	280	425
Septiembre	130	60	350	540
Octubre	120	50	300	470
Noviembre	120	55	290	465
Diciembre	80	40	280	400
TOTAL	1295	656	3600	5551

➔ Presupuesto de ventas en efectivo:

Para elaborar este presupuesto tomamos en cuenta las cifras que nos dieron las cédulas 7, 8 y 9 y multiplicamos dichos resultados por el precio de venta de cada una de las pizzas; para posteriormente sacar una cedula global de las ventas en efectivo.

NOTA: TESIS NO FALLA
SOLO LA REPLICACION

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Cédula # 11

PIZZA CHICA (efectivo)			
MESES	CANTIDAD	PRECIO VENTA	TOTAL
Enero	120	\$30	\$3,600
Febrero	100	\$30	\$3,000
Marzo	110	\$30	\$3,300
Abril	120	\$30	\$3,600
Mayo	110	\$30	\$3,300
Junio	110	\$30	\$3,300
Julio	80	\$30	\$2,400
Agosto	95	\$30	\$2,850
Septiembre	130	\$30	\$3,900
Octubre	120	\$30	\$3,600
Noviembre	120	\$30	\$3,600
Diciembre	80	\$30	\$2,400
TOTAL	1295		\$38,850

Cédula # 12

PIZZA MEDIANA (efectivo)			
MESES	CANTIDAD	PRECIO VENTA	TOTAL
Enero	60	\$60	\$3,600
Febrero	56	\$60	\$3,360
Marzo	60	\$60	\$3,600
Abril	60	\$60	\$3,600
Mayo	60	\$60	\$3,600
Junio	60	\$60	\$3,600
Julio	45	\$60	\$2,700
Agosto	50	\$60	\$3,000
Septiembre	60	\$60	\$3,600
Octubre	50	\$60	\$3,000
Noviembre	55	\$60	\$3,300
Diciembre	40	\$60	\$2,400
TOTAL	656		\$39,360

Cédula # 13

PIZZA GRANDE (efectivo)			
MESES	CANTIDAD	PRECIO VENTA	TOTAL
Enero	300	\$80	\$24,000
Febrero	290	\$80	\$23,200
Marzo	290	\$80	\$23,200
Abril	330	\$80	\$26,400
Mayo	300	\$80	\$24,000
Junio	310	\$80	\$24,800
Julio	280	\$80	\$22,400
Agosto	280	\$80	\$22,400
Septiembre	350	\$80	\$28,000
Octubre	300	\$80	\$24,000
Noviembre	290	\$80	\$23,200
Diciembre	280	\$80	\$22,400
TOTAL	3600		\$288,000

TESIS CON
 FALLA DE ORIGEN

Cédula global de las ventas en efectivo:

Cédula # 14

MES	VENTAS MENSUALES (efectivo)			TOTAL
	PIZZAS			
	CHICA	MEDIANA	GRANDE	
Enero	\$ 3,600	\$ 3,600	\$ 24,000	\$ 31,200
Febrero	\$ 3,000	\$ 3,360	\$ 23,200	\$ 29,560
Marzo	\$ 3,300	\$ 3,600	\$ 23,200	\$ 30,100
Abril	\$ 3,600	\$ 3,600	\$ 26,400	\$ 33,600
Mayo	\$ 3,300	\$ 3,600	\$ 24,000	\$ 30,900
Junio	\$ 3,300	\$ 3,600	\$ 24,800	\$ 31,700
Julio	\$ 2,400	\$ 2,700	\$ 22,400	\$ 27,500
Agosto	\$ 2,850	\$ 3,000	\$ 22,400	\$ 28,250
Septiembre	\$ 3,900	\$ 3,600	\$ 28,000	\$ 35,500
Octubre	\$ 3,600	\$ 3,000	\$ 24,000	\$ 30,600
Noviembre	\$ 3,600	\$ 3,300	\$ 23,200	\$ 30,100
Diciembre	\$ 2,400	\$ 2,400	\$ 22,400	\$ 27,200
TOTAL	\$38,850	\$39,360	\$288,000	\$366,210

La cédula anterior muestra el total de las ventas mensuales en efectivo contemplando los tres tamaños de pizza y nos da el total de las ventas anuales:

2.- Presupuesto de producción.-

Este presupuesto esta integrado por la materia prima necesaria para la producción de nuestras pizzas, la cual contemplamos de acuerdo al total de pizzas a vender en unidades, cédula # 10 y los costos de la materia prima que se presentaron en la cédula #5.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Cédula # 15

BALANCE DE INSUMOS GENERALES

COSTO DE LOS MATERIALES MENSUALES (Costo de ventas)

INSUMO	COSTO	MEDIDA	ENERO		FEBRERO		MARZO		ABRIL		MAYO		JUNIO		JULIO		AGOSTO		SEPTIEMBRE		OCTUBRE		NOVIEMBRE		DICIEMBRE		TOTAL
CANTIDAD			480	446	460	510	470	480	405	425	540	470	465	400	5551												
			C	\$	C	\$	C	\$	C	\$	C	\$	C	\$	C	\$	C	\$	C	\$	C	\$	C	\$	C	\$	ANUAL
Harina	4	kg	120	480	111	444	115	460	126	512	118	472	120	480	101	404	106	424	135	540	118	472	118	464	100	400	\$5,552
Huevos	10	Pz	80	800	74	743	76	760	85	850	78	780	80	800	68	680	71	710	90	900	78	780	77	770	66	660	\$9,230
Royal	25	Lt	12	300	11	275	12	300	13	325	12	300	12	300	10	250	11	275	13	325	12	300	12	300	10	250	\$3,500
Sal	3	kg	3	9	3	9	3	9	3	9	3	9	3	9	3	9	3	9	4	12	3	9	3	9	3	9	\$111
Acete	10	Lt	20	200	17	170	19	190	20	200	19	180	20	200	16	160	17	170	21	210	19	180	18	180	16	160	\$2,220
Altomare	12	kg	48	576	44	528	46	552	51	612	47	564	48	576	40	480	42	504	54	648	47	564	46	552	40	480	\$9,636
Cebollas	4	kg	10	40	10	40	10	40	10	40	10	40	10	40	9	36	10	40	12	48	10	40	10	40	9	36	\$480
S Catsup	60	galon	10	600	10	600	10	600	11	660	10	600	10	600	9	540	10	600	12	720	10	600	10	600	9	540	\$7,260
S Picante	50	galon	12	600	11	550	12	600	12	600	12	600	12	600	10	500	11	550	13	650	12	600	12	600	11	550	\$7,000
S Picante	13	kg	3	39	3	39	3	39	3	39	3	39	3	39	3	39	3	39	4	52	3	39	3	39	3	39	\$481
Platos	18	Pq	5	90	4	72	5	90	5	90	5	90	5	90	5	90	5	90	5	90	5	90	5	90	4	72	\$1,044
Servilletas	13	Pq	2	26	2	26	2	26	2	26	2	26	2	26	2	26	2	26	2	26	2	26	2	26	2	26	\$312
Cajas	4	Pz	100	400	100	400	100	400	100	400	100	400	100	400	90	360	100	400	140	560	100	400	100	400	90	360	\$4,800
Jamon	15	kg	20	300	19	285	20	300	22	330	20	300	20	300	17	255	18	270	23	345	20	300	20	300	17	255	\$3,540
Queso	35	kg	25	875	24	840	24	840	28	980	25	875	25	875	22	770	23	805	29	1,015	25	875	24	840	21	735	\$10,325
Paparoni	25	kg	20	500	19	475	19	475	22	550	20	500	20	500	17	425	18	450	23	575	20	500	19	475	17	425	\$5,650
Salsicha	20	kg	20	400	19	380	19	380	22	440	20	400	20	400	17	340	18	360	23	460	20	400	19	380	17	340	\$4,800
Chorizo	18	kg	20	360	19	342	18	324	21	378	19	342	20	360	16	288	18	324	22	396	19	342	18	324	16	288	\$4,068
Pata	6	lata	35	210	31	196	32	192	36	216	33	198	35	210	29	174	30	180	39	234	33	198	33	198	28	168	\$2,364
TOTAL			\$6,805	\$6,401	\$6,577	\$7,257	\$6,725	\$6,805	\$5,826	\$5,226	\$7,006	\$5,725	\$6,597	\$5,733	\$79,533												

TESIS CON
 FALLA DE ORIGEN

3 - Presupuesto del costo de ventas.-

Una vez obtenido el costo de la producción de la cédula # 15, que es de \$79,533; podemos obtener el costo unitario promedio de nuestro producto:

El total de materia prima que se necesita para la producción de nuestros productos multiplicado por el total de pizzas en unidades es de **\$79,533**; (cédula # 15), este es el costo de producción anual, es decir es el costo en el que incurrimos al elaborar las pizzas en el año proyectado; sin embargo para sacar el **costo unitario promedio por pizza**, dividimos el costo total \$79,533, (cédula 15); entre el total a vender 5551 en unidades (cédula 10):

Formula:

$$\frac{\text{Costo de ventas total (cédula \# 15)}}{\text{Unidades a producir (cédula \# 10)}} = \text{Costo de ventas unitario promedio}$$

Sustituyendo:

$$\frac{\text{Costo total}}{\text{Unidades}} = \frac{\$79,533}{5551} = \underline{14.33} \text{ Costo de ventas unitario}$$

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Para comprobar lo anterior se presentan la siguiente cédula:

Cédula #16

COSTO DE VENTAS UNITARIO			
Mes	Total Pizzas (unidades)	Costo de Venta	Total
Enero	480	\$14.33	\$6,877
Febrero	446	\$14.33	\$6,390
Marzo	460	\$14.33	\$6,591
Abril	510	\$14.33	\$7,307
Mayo	470	\$14.33	\$6,734
Junio	480	\$14.33	\$6,877
Julio	405	\$14.33	\$5,803
Agosto	425	\$14.33	\$6,089
Septiembre	540	\$14.33	\$7,737
Octubre	470	\$14.33	\$6,734
Noviembre	465	\$14.33	\$6,662
Diciembre	400	\$14.33	\$5,731
TOTAL	5551	\$14.33	\$79,533

4.- Costo de la inversión.-

Con las cédulas que hasta ahora hemos realizado podemos ya determinar el costo total de la inversión que se requiere para iniciar nuestro proyecto; para ello elaboramos la siguiente cédula en la cual detallamos los conceptos más importantes para justificar el monto que se necesita para iniciar las operaciones de nuestra empresa:

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Cédula # 17

COSTO TOTAL DE INVERSION		
CONCEPTO	CANTIDAD	
Gastos de Instalación	2,000	Cédula # 1
Deposito	2,000	
Inversión en equipamiento	54,644	Cédula # 3
Renta, luz y gas (1er. mes)	2,900	Cédula # 6
Costo de los materiales (1er. mes)	6,805	Cédula # 15
TOTAL	\$68,349	

Como lo muestra la cédula, el monto total de la inversión es de **\$68,349**, esta cantidad es únicamente para arrancar el proyecto, desde la adaptación que hay que hacer al local hasta la operación del primer mes.

5.- Presupuestos financieros o Estados financieros pro-forma.-

Estos estados revelan el comportamiento financiero futuro que tendrá el proyecto de acuerdo con los presupuestos anteriores. Para realizar estos estados financieros proyectados utilizamos las cédulas que ya presentamos; iniciamos con el estado de resultado proyectado al 31 de diciembre del 2004.

Estado de Resultados Pro-Forma al 31 de diciembre del 2004

VENTAS	\$366,210		Cédula # 14
Costo de Ventas	<u>\$79,533</u>		Cédula # 15
Utilidad Bruta		\$286,677	
GASTOS DE OPERACIÓN			
Gastos de venta	\$65,332		Anexo # 2
Gastos de administración	<u>\$65,332</u>	<u>\$130,664</u>	Anexo # 2
Utilidad de la operación		\$156,013	
Gastos financieros		<u>\$13,001</u>	Cédula # 18
Utilidad antes de impuestos			\$143,012
I.S.R. 10%		\$14,301	
P.T.U. 35%		<u>\$50,054</u>	
		<u>\$64,355</u>	
		<u>\$78,656</u>	

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

A continuación presentamos el Balance General Proyectado del 1 de enero del 2004 al 31 de diciembre del 2004; ver anexo # 4.

Balance General Pro-forma del 1 de enero al 31 de diciembre del 2004

ACTIVO		CAPITAL CONTABLE			
CIRCULANTE					
Caja	\$300	A. 4	Capital Social	\$25,749	
Bancos	\$26,547	A. 4	Utilidad del ejercicio	\$78,656	
Almacén de Mat. Prima	\$6,805	\$33,652	A. 4	Reparto de utilidades	\$17,974
FIJO					
Mobiliario y Equipo	\$54,644	C.3			
Deprec. de mobiliario y eq. (10%)	\$5,464	\$49,180			
DIFERIDO					
Gastos de instalación	\$2,000	C.1			
Amortización de gtos. Inst.	\$400	\$1,600			
Renta pagada por anticipado		\$2,000			
Total de Activo		\$86,432	Total capital + utilidad	\$86,432	

Edo. Res.
A. 4

Para la caja establecemos que haya un mínimo de \$300.

6.- Punto de equilibrio.-

Permite conocer en que momento los ingresos serán iguales a los egresos; el momento en que no existe ni utilidad ni pérdida. Para poder determinarlo se utilizan los siguientes elementos: Costos fijos (suma de la cédula #4 y #6), costos variables (cédula # 15) y ventas totales (cédula # 14).

El punto de equilibrio se obtiene dividiendo los costos fijos entre el porcentaje de contribución marginal, el cual se obtiene a su vez de sacar el porcentaje que tienen los costos de venta con respecto a las ventas.

**TESIS CON
FALLA DE CARGEN**

Punto de equilibrio

$$\frac{\text{Costos Fijos}}{\% \text{ de Cont. Marginal}}$$

Estado de Resultados

Ventas	366,210	100%
Costos variables	<u>-79,533</u>	<u>22%</u>
Contribución marginal	286,677	78%
Costos fijos	<u>-121,200</u>	<u>33%</u>
Utilidad	165,477	45%

Punto de equilibrio

$$\frac{\text{Costos Fijos}}{\% \text{ de Cont. Marginal}} = \frac{121,200}{0.78} = \underline{\underline{\$155,384.615}}$$

Del resultado que obtuvimos al despejar la formula vemos que el punto de equilibrio de nuestra empresa es cuando tengamos ventas por la cantidad de \$155,384.15; para ello a continuación presentamos la comprobación:

Comprobación

Ventas	155,384.61
Costos variables	<u>-34,184.61</u>
Contribución marginal	121,200.00
Costos fijos	<u>-121,200.00</u>
	0

7.- Periodo de recuperación.-

Permite conocer el tiempo en que la inversión será recuperada al 100%, para este punto, primero realizamos los flujos de efectivo de los 5 años que nuestro proyecto tiene contemplados y solo presentamos en ellos los totales globales por año (Anexo # 5).

Totales Globales

Año	Flujo de efectivo anual En pesos
1	\$78,656
2	\$92,733
3	\$100,006
4	\$107,643
5	\$115,662

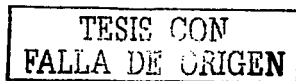
El cálculo del periodo de recuperación lo realizamos por suma; es decir sumamos los resultados año con año. La inversión que se necesita para el arranque de nuestro proyecto de inversión es \$68,349, cédula # 17.

Año	Flujo de efectivo anual En pesos	Sumatoria
1	\$78,656	\$78,656
2	\$92,733	\$171,389
3	\$100,006	\$271,395
4	\$107,643	\$379,038
5	\$115,662	\$494,700

Como podemos ver según el periodo de recuperación por suma, la inversión inicial se recuperara el 1er. año; ya que el periodo de recuperación del primer año nos arroja la cantidad de \$78,656, de la cual se recupera al 100% la inversión inicial de \$68,349.

8.- Valor Presente Neto.-

Con este método traemos el dinero del futuro al presente para saber si el dinero proyectado en los flujos de efectivo es satisfacen nuestras necesidades financieras.



La formula para este calculo es: $VP = (1/(1+T))^N$.

De la cual:

VP = Valor presente

T = Tasa de rendimiento

N = Tiempo

La tasa de rendimiento es del 20%

Sustituyendo la formula nos queda:

$$VP = (1/(1+T))^1 = .8333 * 78,656 = 64,544.04$$

$$VP = (1/(1+T))^2 = .6944 * 92,734 = 64,394.49$$

$$VP = (1/(1+T))^3 = .5787 * 100,006 = 57,873.47$$

$$VP = (1/(1+T))^4 = .4822 * 107,643 = 51,905.45$$

$$VP = (1/(1+T))^5 = .4019 * 115,662 = 46,484.56$$

Con los datos anteriores elaboramos el cuadro de Valor Presente:

VALOR PRESENTE NETO			
Año	Flujo de efectivo	Factor (20%)	Valor presente
1	\$78,656	0.8333	\$65,544.04
2	\$92,734	0.6944	\$64,394.49
3	\$100,006	0.5787	\$57,873.47
4	\$107,643	0.4822	\$51,905.45
5	\$115,662	0.4019	\$46,484.56
	\$494,701		\$286,202.02

El valor presente neto nos indica que nuestra utilidad proyectada a 5 años el día de hoy es de \$286,202.02.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

4.6.-FUENTES SUGERIBLES DE FINANCIAMIENTO.

Para la creación de nuestra empresa se necesita un capital de \$68,349, del cual \$28,349 serán aportados por los socios y la cantidad restante será solicitada al banco mediante la solicitud de un crédito simple.

Por lo tanto la cantidad a solicitar será por \$40,000; analizando los créditos en diferentes bancos la opción que más nos conviene es con **BANCOMER**, ya que dicho banco nos otorga el financiamiento a un plazo de 12 meses con una tasa de interés del 5% mensual.

Si se otorga el financiamiento por dicho banco la deuda sería pagada mes con mes, más la suma de los intereses pactados; como lo muestra el siguiente cuadro:

- Cuadro de amortización del crédito simple solicitado al Banco:

Cédula # 18

PERIODO	INTERES (5%)	AMORTIZACION	PAGO MENSUAL	DEUDA
0				\$40,000.00
1	\$2,000.00	\$3,333.00	\$5,333.00	\$36,667.00
2	\$1,833.35	\$3,333.00	\$5,166.35	\$33,334.00
3	\$1,666.70	\$3,333.00	\$4,999.70	\$30,001.00
4	\$1,500.05	\$3,333.00	\$4,833.05	\$26,668.00
5	\$1,333.40	\$3,333.00	\$4,666.40	\$23,335.00
6	\$1,166.75	\$3,333.00	\$4,499.75	\$20,002.00
7	\$1,000.10	\$3,333.00	\$4,333.10	\$16,669.00
8	\$833.45	\$3,333.00	\$4,166.45	\$13,336.00
9	\$666.80	\$3,334.00	\$4,000.80	\$10,002.00
10	\$500.10	\$3,334.00	\$3,834.10	\$6,668.00
11	\$333.40	\$3,334.00	\$3,667.40	\$3,334.00
12	\$166.70	\$3,334.00	\$3,500.70	0.00
TOTAL	\$13,000.80	\$40,000.00	\$53,000.80	

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

El costo total del financiamiento contemplando los intereses sería de \$53,000.80; el cual al analizar el flujo de efectivo anexo # 4, si podrá ser pagado en los términos y condiciones que el banco nos pone.

Este crédito no es el único que hemos contemplado para financiar nuestro proyecto; a continuación presentamos otro crédito que también cubre nuestras necesidades:

GOBIERNO DEL DISTRITO FEDERAL

Secretaría de Desarrollo Económico

Fondo de Desarrollo Económico del Distrito Federal

PROGRAMA DE FINANCIAMIENTO A LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

El gobierno del distrito federal da la oportunidad de obtener un financiamiento de capital de trabajo, refaccionario o ambos, esto es bajo los siguientes requisitos:

- SOLICITUD DE CREDITO
- REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES O CURP.
- ACTA DE NACIMIENTO.
- IDENTIFICACIÓN OFICIAL. (credencial de elector, pasaporte vigente, cédula profesional o cartilla si su edad es máximo de 23 años).

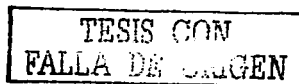
TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

- **COMPROBANTE DE DOMICILIO.** (recibo de agua, predial, teléfono, luz o contrato de arrendamiento. "con tres meses de antigüedad").
- **COMPROBANTE DE DOMICILIO DEL NEGOCIO.** (recibo de agua, predial, teléfono, luz o contrato de arrendamiento. "con tres meses de antigüedad").
- **DOCUMENTOS COMPROBATORIOS DE GARANTÍA.** (factura en caso de bienes muebles, Escrituras o contrato de compraventa acompañada de boleta predial reciente (ultimo bimestre) y Constancia de libertad de Gravamen en caso de inmueble.
- **COTIZACIÓN DE APOYO REFRACCIONARIO.** (debe contar con R.F.C. del proveedor)
- **DOS CARTAS DE RECOMENDACIÓN.** (no familiares)
- **LICENCIAS Y PERMISOS DE USO DE SUELO.**

Todos los documentos mencionados anteriormente deben ser presentados en original y dos copias.

NOTA: no se recibe documentación si esta no esta completa.

El monto del crédito que el gobierno concede es de \$5,000 a los \$100,000 por solicitante. El financiamiento es del 80% de la inversión total, dependiendo de las necesidades del proyecto y la capacidad de pago.



Como ya mencionamos solo se nos prestaría el 80% del financiamiento y nosotros debemos cumplir con una aportación del 20% del total de la inversión. La tasa de interés que manejan es del 2% mensual y es una tasa fija; el plazo del crédito va desde 12 meses hasta 36 meses.

Para obtener dicho financiamiento independientemente de los requisitos antes mencionados se tiene que pasar por una investigación que realiza el gobierno, la cual nos mencionaron tiene una duración aproximada de 30 a 60 días hábiles y posteriormente el crédito sería otorgado, esto en relación al número de personas que este esperando su crédito.

Para nuestro caso práctico se tendrá que solicitar la cantidad de \$43,715 que corresponde al 80% de la inversión en equipamiento la cual es de \$54,644. dicha cantidad será pagada en un plazo de 12 meses con un 2% de interés mensual fijo como ya se había mencionado.

Con base en lo anterior se presenta el cuadro de amortización correspondiente a este financiamiento, contemplando en este el 2% de interés mensual:

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

- Cuadro de amortización del crédito solicitado al programa del Gobierno:

PERIODO	INTERES (2%)	AMORTIZACION	PAGO MENSUAL	DEUDA
0				\$43,715.00
1	\$874.30	\$3,642.92	\$4,517.22	\$40,072.08
2	\$801.44	\$3,642.92	\$4,444.36	\$36,429.16
3	\$728.58	\$3,642.92	\$4,371.50	\$32,786.24
4	\$655.72	\$3,642.92	\$4,298.64	\$29,143.32
5	\$582.87	\$3,642.92	\$4,225.79	\$25,500.40
6	\$510.01	\$3,642.92	\$4,152.93	\$21,857.48
7	\$437.15	\$3,642.92	\$4,080.07	\$18,214.56
8	\$364.29	\$3,642.92	\$4,007.21	\$14,571.64
9	\$291.43	\$3,642.91	\$3,934.34	\$10,928.73
10	\$218.57	\$3,642.91	\$3,861.48	\$7,285.82
11	\$145.72	\$3,642.91	\$3,788.63	\$3,642.91
12	\$72.86	\$3,642.91	\$3,715.77	0
TOTAL	\$5,682.95	\$43,715.00	\$49,397.95	

El costo total del financiamiento contemplando los intereses seria de \$49,397.95.

A pesar de que financieramente nos convenia mas el financiamiento que otorga el gobierno, nosotros nos inclinamos por el financiamiento que otorga el banco, porque este nos concede el crédito en efectivo y por lo tanto podremos manejar directamente el dinero para la compra de lo que necesitamos; en cambio en el financiamiento que otorga el gobierno se expide un cheque por la cantidad solicitada a nombre de un solo proveedor y no a nuestro nombre por lo que no podremos manejar nosotros mismo el dinero y comprar los materiales en donde mas nos convenga; otro inconveniente de este financiamiento es que no conseguimos la cantidad que requerimos para iniciar con el proyecto debido a que solo nos prestan el 80% de los solicitado.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CONCLUSIÓN

4.7.- CONCLUSIÓN DEL CASO PRÁCTICO.

Una vez evaluado nuestro proyecto de inversión mediante los métodos de análisis periodo de recuperación y valor presente neto, podemos concluir que el proyecto es rentable ya que los resultados de dichos métodos nos dan positivo.

- ✓ El proyecto tiene un periodo recuperación de un, cumpliendo así con nuestras expectativas.

- ✓ El método de valor presente neto proyectado a 5 años nos arroja al día de hoy un saldo de \$ 286,202.

Dicho lo anterior podemos decir que nuestro proyecto cuenta con las condiciones financieras para realizarse, siempre y cuando se cumpla con las condiciones del entorno político y económico estimadas para él.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

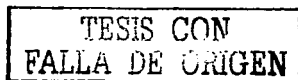
CONCLUSIÓN

Con la elaboración de la presente tesis pudimos darnos que el funcionamiento y crecimiento de la economía depende de la eficaz disponibilidad de fondos con los cuales se financian las necesidades, no solo del gobierno y las empresas; sino también de los individuos.

Antes de pensar siquiera en la posibilidad de invertir debemos asegurarnos de tener resueltas las necesidades elementales de nosotros, invertir no constituye una opción para la resolución de tales necesidades, ya que mas bien es el mecanismo por medio del cual es factible utilizar los fondos actuales en beneficio de las satisfacción de necesidades futuras.

La realización de un proyecto de inversión debe llevarse a cabo cuidadosamente, porque de no ser así uno corre el riesgo de perder lo invertido y posiblemente más por una mala planeación; pero lo que sí podemos afirmar es que el éxito o fracaso de un proyecto de inversión depende en gran medida de la experiencia que se tenga en este ramo así como del estudio que se realice de este para poder plantear todos los riesgos a los que un proyecto puede enfrentarse.

Lo anterior sucede cuando se tienen fondos para invertir, pero en el caso contrario, si no se tienen, es necesario recurrir a las fuentes de financiamiento que hay; las cuales van a variar dependiendo de las necesidades de cada



empresa. Por ejemplo en nuestro caso práctico se optó por una fuente de financiamiento externa, por la necesidad que se tiene de completar el monto de la inversión para poder llevar a cabo dicho proyecto.

Por último concluimos con un consejo:

"Para hacer dinero, hay que tener dinero"

BIBLIOGRAFÍA

BIBLIOGRAFÍA

- Pascale, Ricardo
Decisiones Financieras.
Ediciones Macchi.
México 1998
- Sweeny, Allen
El Rendimiento Sobre la Inversión. (ROI)
Ed. Fondo Educativo Interamericano 3ra Edición.
México 1998
- Cortazar Martínez, Alonso
Introducción al Análisis de Proyectos de Inversión.
Ed. Trillas.
México 1993
- Coss Bu, Raúl
Análisis y evaluación de Proyectos de Inversión.
Ed. Limusa , 3ra reimpresión .
México 1985
- Messuti, Domingo Jorge
Selección de Inversiones a la Teoría de la Cartera.
Ediciones Macchi.
Buenos Aires-Argentina 1999

- Geli, Alejandro C.
Sistema Estratégico de Inversiones.
Ediciones Macchi.
Buenos Aires-Argentina 1998
- Tarrago Sabate, Francisco
Decisiones de Inversión en la Empresa.
Ed. Hispano Europea.
España 1985
- Perdomo Moreno, Abraham
Administración Financiera de Inversiones I.
Ed. Ecasa, 3ra reimpresión.
México 1993
- Marmolejo González, Martín
Inversiones Práctica, metodología, Estrategia y Filosofía.
Ed. Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, A.C.
México 1994
- Hunt, Pearson
Financiación básica de los Negocios.
Ed. Hispano Americana, S.A. de C.V.
México 1999
- Perdomo Moreno, Abraham
Planeación Financiera.
Ed. Ecasa.
México 1993.

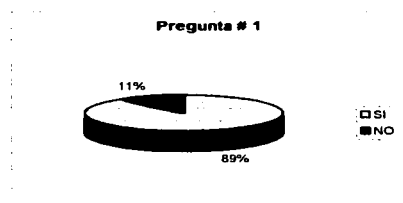
ANEXOS

ANEXOS

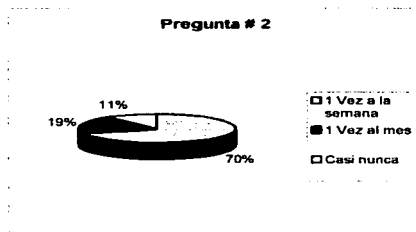
Anexo # 1

Graficas de las respuestas del cuestionario que se aplico a 250 personas como estudio de mercado.

1.- ¿Te gusta la pizza?

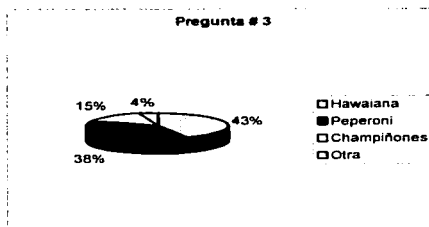


2.- ¿Con que frecuencia la consumes?

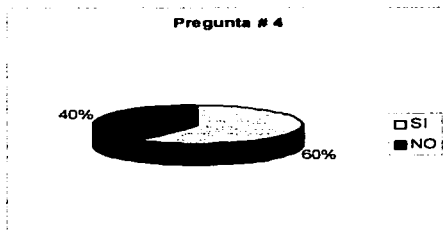


TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

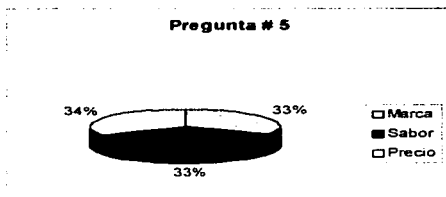
3.- ¿Cuál es tu favorita?



4.- ¿Estarías dispuesto a pagar \$10 por una rebanada?

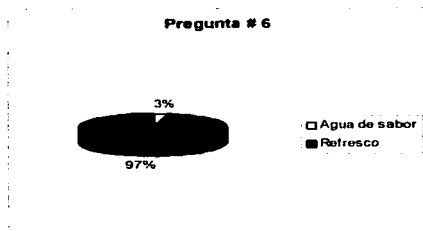


5.- Cuando consumes pizza, te guías por:

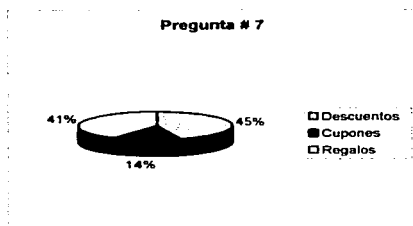


TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

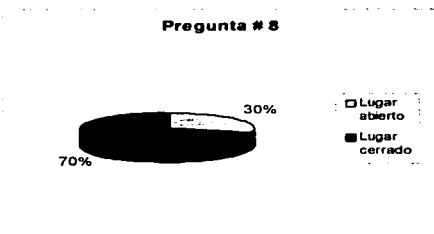
6.- ¿Con que bebida acompañas tu pizza?



7.- ¿Qué tipo de promoción prefieres al comprar tu pizza?



8.- Prefieres consumir tu pizza en:



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Anexo # 2

GASTOS DE VENTA Y GASTOS DE ADMINISTRACIÓN

Gastos de venta		Gastos de administración	
Mano de obra	\$43,200.0	Mano de obra	\$43,200.0
Gastos indirectos	\$17,400.0	Gastos indirectos	\$17,400.0
Depreciación 10% anual	\$2,732.2	Depreciación 10% anual	\$2,732.2
Amortización 20% anual	\$200.0	Amortización 20% anual	\$200.0
Aguinaldo	\$1,800.0	Aguinaldo	\$1,800.0
TOTAL	\$65,332.2	TOTAL	\$65,332.2

Para los gastos de venta y administración se repartieron los gastos totales en 50% para cada departamento.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

ANEXO # 3

ESTADO DE RESULTADOS PRO-FORMA AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2004

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPT	OCT	NOV	DIC	TOTAL
VENTAS	31,200.00	29,560.00	30,100.00	33,600.00	30,900.00	31,700.00	27,500.00	28,250.00	35,500.00	30,800.00	30,100.00	27,200.00	366,210.00
Costo de Ventas	6,805.00	6,401.00	6,577.00	7,257.00	6,725.00	6,805.00	5,828.00	6,226.00	7,806.00	6,725.00	6,587.00	5,783.00	79,533.00
Utilidad Bruta	24,395.00	23,159.00	23,523.00	26,343.00	24,175.00	24,895.00	21,674.00	22,024.00	27,694.00	23,875.00	23,513.00	21,407.00	286,677.00
GASTOS DE OPERACIÓN													
Gastos de venta	5,050.00	5,050.00	5,050.00	5,050.00	5,050.00	5,050.00	5,050.00	5,050.00	5,050.00	5,050.00	5,050.00	9,782.20	65,332.20
Gastos de administración	5,050.00	5,050.00	5,050.00	5,050.00	5,050.00	5,050.00	5,050.00	5,050.00	5,050.00	5,050.00	5,050.00	9,782.20	65,332.20
Utilidad de la operación	14,295.00	13,059.00	13,423.00	16,243.00	14,075.00	14,795.00	11,574.00	11,924.00	17,594.00	13,775.00	13,413.00	1,642.60	156,012.60
Gastos Financieros													
Intereses pagados	2,000.00	1,833.35	1,669.70	1,500.05	1,333.40	1,166.75	1,000.10	833.45	666.80	500.10	333.40	166.70	13,000.60
Utilidad antes de impuestos	12,295.00	11,225.65	11,756.30	14,742.95	12,741.60	13,628.25	10,573.90	11,090.55	16,927.20	13,274.90	13,079.60	1,675.90	143,011.80
I.S.R. (10%)	1,229.50	1,122.57	1,175.63	1,474.30	1,274.16	1,362.83	1,057.39	1,109.06	1,692.72	1,327.49	1,307.96	167.59	14,301.18
P.T.U. (35%)	4,303.25	3,929.98	4,114.71	5,160.03	4,459.58	4,789.89	3,700.97	3,881.69	5,924.52	4,646.22	4,577.86	596.56	50,054.13
Utilidad neta	86,762.25	86,174.11	86,465.97	86,108.62	87,007.86	87,493.54	85,816.68	86,099.80	89,309.96	87,301.20	87,193.78	8921.74	878,636.49

TESTES CON FALLA DE ORIGEN

Anexo # 4

FLUJO DE EFECTIVO													
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICEMBRE	TOTAL
INGRESOS													
Caja	300 00	300 00	300 00	300 00	300 00	300 00	300 00	300 00	300 00	300 00	300 00	300 00	300 00
Bancos		3,729.25	5,326.85	7,143.31	10,191.93	12,414.81	15,003.34	16,332.08	17,873.88	21,822.34	24,264.23	26,625.51	24,586.87
Ventas	31,200.00	29,560.00	30,100.00	33,600.00	30,900.00	31,700.00	27,500.00	28,250.00	35,500.00	30,600.00	30,100.00	27,200.00	366,210.00
Total Ingresos	\$31,800.00	\$33,589.25	\$35,726.85	\$41,043.31	\$41,291.93	\$44,414.81	\$42,803.34	\$44,882.08	\$53,873.88	\$52,722.34	\$54,664.23	\$54,125.51	\$391,096.87
EGRESOS													
Mat. Prima	6,805.00	6,401.00	6,577.00	7,257.00	6,725.00	6,805.00	5,826.00	6,226.00	7,806.00	6,725.00	6,587.00	5,793.00	79,533.00
Mano de obra	7,200.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00	86,400.00
Gastos ind	2,900.00	2,900.00	2,900.00	2,900.00	2,900.00	2,900.00	2,900.00	2,900.00	2,900.00	2,900.00	2,900.00	2,900.00	34,800.00
Pago del credito	3,333.00	3,333.00	3,333.00	3,333.00	3,333.00	3,333.00	3,333.00	3,333.00	3,334.00	3,334.00	3,334.00	3,334.00	40,000.00
Pago del intereses	2,000.00	1,833.35	1,666.70	1,500.05	1,333.40	1,166.75	1,000.10	833.45	666.80	500.10	333.40	166.70	13,000.80
Impuestos retenidos	5,532.75	5,051.55	5,290.34	6,634.33	5,733.72	6,132.72	4,758.26	4,990.75	7,617.24	5,973.71	5,885.82	5,013.14	68,614.33
Reparto de utilidades		1,543.50	1,616.50	2,027.00	1,752.00	1,874.00	1,453.90	1,525.00	2,327.50	1,825.30	1,798.50	1,531.80	19,275.00
Agamaldo													3,600.00
Total Egresos	\$27,770.75	\$28,262.40	\$28,863.64	\$30,851.38	\$28,977.12	\$29,411.47	\$26,471.26	\$27,008.20	\$31,851.84	\$28,458.11	\$28,038.72	\$29,538.64	\$341,623.13
TOTAL	\$3,729.25	\$5,326.85	\$7,143.31	\$10,191.93	\$12,414.81	\$15,003.34	\$16,332.08	\$17,873.88	\$21,822.34	\$24,264.23	\$26,625.51	\$24,586.87	\$49,473.74

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Anexo # 5

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO A 5 AÑOS

	2004	2005	2006	2007	2008
VENTAS	\$366,210	\$384,521	\$403,747	\$423,934	\$445,131
Costo de Ventas	\$79,233	\$83,510	\$87,685	\$92,069	\$96,673
Utilidad Bruta	\$286,677	\$301,011	\$316,061	\$331,864	\$348,458
GASTOS DE OPERACIÓN					
Gastos de venta	\$65,332	\$66,202	\$67,116	\$68,075	\$69,082
Gastos de administración	\$65,332	\$66,202	\$67,116	\$68,075	\$69,082
Utilidad de la operación	\$156,013	\$168,607	\$181,830	\$195,715	\$210,294
Gastos Financieros					
Intereses pagados	\$13,001				
Utilidad antes de impuestos	\$143,012	\$168,607	\$181,830	\$195,715	\$210,294
I.S.R. (10%)	\$14,301	\$16,861	\$18,183	\$19,572	\$21,029
P.T.U. (35%)	\$50,054	\$59,012	\$63,640	\$68,500	\$73,603
Utilidad neta.	\$78,656	\$92,734	\$100,006	\$107,643	\$115,662

Para proyectar las ventas a 5 años se consideró un aumento en las mismas del 5% anual