

872708



UNIVERSIDAD DON VASCO, A. C.

INCORPORACIÓN No. 8727-08

A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN Y CONTADURÍA

**Proyecto de Inversión para la
Ampliación del Hospital de
Especialidades San Francisco de
Uruapan, S. C.**

Tesis

Que para obtener el título de:

Licenciado en Contaduría

Presenta:

Damián Aguilar Ramírez

Uruapan, Michoacán. AGOSTO de 2005.



m 351414



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

Agradezco especialmente a mi mamá
Rosa María Ramírez Ramírez por el apoyo que
me brindo durante mi formación y mis estudios.

A mi hermana Rosa Celia Aguilar Ramírez
por la confianza tan grande que me tiene.

A la familia Ramírez Ramírez en especial a mis
abuelitos por el apoyo que me han otorgado
durante mi desarrollo y mi carrera.

A la familia Rodríguez y Gutiérrez por la amistad y el
apoyo que me ofrecieron. En especial a María del
Pifar Rodríguez Gutiérrez por el gran
amor que me tiene.

A la Lic. T. S. Maribel Martínez Martínez
por su amistad y el gran apoyo que me dio.

GRACIAS.

**El que no sabe llevar su contabilidad
Por espacio de tres mil años
Se queda como un ignorante en la oscuridad
Y sólo vive al día.**

Goethe

INDICE

Introducción.....	1
Justificación.....	3
Preguntas del planteamiento.....	4
Capítulo 1. Aspectos Generales de las Finanzas.....	5
1.1. Conceptos de Finanzas.....	5
1.2. Conceptos de Empresa.....	6
1.3. Antecedentes.....	7
1.4. Los Principales Objetivos de la Administración Financiera son:.....	11
1.5. Fuentes de Financiamiento y Proyectos de Inversión.....	12
Capítulo 2. Proyectos de Inversión.....	28
2.1. Conceptos.....	28
2.1.1. Etapas de Estudios de los Proyectos de Inversión.....	28
2.2. Justificación de los Proyectos de Inversión.....	31
2.3. Estudio de Mercado.....	31
2.3.1. Objetivo.....	32
2.3.2. Análisis de los Elementos de Mercado.....	32
2.3.2.1. Mercado.....	33
2.3.2.2. Oferta.....	33
2.3.2.2.1. Principales tipos de oferta.....	33
2.3.2.2.2. Proyección de la oferta.....	34
2.3.2.2.3. Técnicas de Proyección como Regresión Lineal Y métodos Administrativos.....	34
2.3.2.3. Demanda.....	35

2.3.2.3.1. Tipos de Demanda.....	35
2.3.2.3.2. Técnicas de la Proyección de la Demanda.....	37
2.3.2.4. Precio.....	38
2.3.2.4.1. Técnicas para determinar el Precio.....	38
2.3.2.4.2. Determinación del Precio de Venta.....	38
2.3.2.5. Comercialización del Producto.....	39
2.3.2.6. Investigación de Mercados.....	39
2.4. Estudio Técnico.....	41
2.4.1. Objetivo.....	41
2.4.2. Determinación del Tamaño Optimo de la Planta.....	41
2.4.3. Localización Optima del Proyecto.....	42
2.4.3.1. Método Cualitativo por Puntos, Ventajas y Desventajas.....	42
2.4.4. Ingeniería del Proyecto.....	43
2.4.5. Análisis Organizacional.....	43
2.4.6. Análisis Jurídico.....	44
2.5. Estudio Económico.....	46
2.5.1. Objetivos.....	46
2.5.2. Costos.....	46
2.5.2.1. Costos de producción.....	47
2.5.2.2. Costos de Administración.....	47
2.5.2.3. Costos de Venta.....	47
2.5.2.4. Costos Financieros.....	48
2.5.3. Inversión Total Fija.....	48

2.5.4. Capital de Trabajo.....	48
2.5.5. Presupuesto de Ingresos y egresos.....	49
2.5.6. Costos de Capital.....	50
2.6. Evaluación Económica.....	50
2.6.1. Método que toman en cuenta el Valor del Dinero a través del Tiempo.....	51
2.6.1.1. Valor Presente Neto.....	51
2.6.1.2. Tasa Interna de Rendimiento.....	52
2.6.2. Métodos que no toman en cuenta el Valor del Dinero a través del tiempo.....	52
2.6.3. Razones Financieras.....	53
Capítulo 3. Caso Práctico.- Proyecto de Inversión para la Ampliación del Hospital de Especialidades San Francisco de Uruapan, S. C.....	55
3.1. Metodología de la Investigación.....	55
3.1.1. Objetivos.....	55
3.1.2. Hipótesis.....	55
3.1.3. Técnicas de Investigación.....	56
3.2. Antecedentes de la Empresa.....	56
3.3. Estudio de Mercado.....	68
3.3.1. Análisis de la Demanda.....	68
3.3.2. Análisis de la Oferta.....	68
3.3.3. Investigación de Mercado.....	68
3.4. Estudio Técnico.....	69

3.4.1. Localización de la Empresa.....	69
3.4.2. Organización Jurídica.....	70
3.4.3. Organización Administrativa.....	70
3.4.4. Costos, Insumos y Proveedores.....	71
3.5. Estudio Financiero.....	72
3.5.1. Inversión.....	73
3.5.2. Financiamiento de la Inversión.....	73
3.5.3. Bases Económicas del Proyecto.....	73
3.5.4. Estados Financieros Presupuestados.....	74
3.5.5. Indicadores Financieros.....	81
3.5.6. Análisis de Riesgo.....	83
Conclusiones.....	90
Bibliografía.....	93
Anexos	

INTRODUCCIÓN

Esta tesis se elaboro con la finalidad de investigar las posibilidades para la ampliación del Hospital de Especialidades San Francisco de Uruapan S. C., lo cual consiste en la creación de un quirófano y diez habitaciones, así como con su estacionamiento privado y sus demás áreas (de espera, de atención al publico y áreas verdes), la cual consta de tres capitulos los cuales cuentan con los temas que se requieren para la elaboración de este Proyecto de Inversión que se pretende llevar a cabo.

En el primer capitulo se establecerán conceptos de Finanzas y de Empresa para a partir de ahí empezar a trabajar con la investigación y tener un conocimiento de que es una institución.

En este primer capitulo se encontrarán la fuentes de Financiamiento para analizar cual es la más adecuada para que se lleve a cabo este proyecto de inversión

En el segundo capitulo se realizará la investigación y análisis de los estudios como el de mercado, demanda, técnico, económico y la evaluación económica, estos estudios nos van a dar las bases para la realización de este proyecto ya que estos datos son fundamentales para conocer la población, que tan demandados se encuentran estos servicios aquí en Uruapan y así poder ofrecer un servicio accesible para dirigimos a todo el publico en general.

El tercer capitulo cuenta con el caso practico donde encontraremos los antecedentes de la empresa que estos son fundamentales ya que por estos se va a conocer las actividades que se realizan en este hospital, así como los diversos tipos de áreas de consultorios y especialidades con los que cuenta ofreciendo servicios al publico en general.

Este capítulo del caso práctico es donde verificaremos que tan rentable es este Proyecto de Inversión ya que se reflejarán los resultados de las operaciones investigadas a través de los estados financieros proyectados.

En el transcurso de la tesis a crear se abordarán temas referentes a la elaboración, análisis, evaluación y aplicación del proceso que comprende un proceso de inversión partiendo de la identificación de una necesidad, la elaboración de estudios de mercado, estudios técnicos, financieros y económicos.

En consecuencia con esta investigación se obtendrá como resultado un programa que permita tener una visión objetiva de la viabilidad de cualquier iniciativa de negocio que se pretende llevar a cabo.

Antes de abordar el problema cabe mencionar que este Hospital actualmente cuenta con dos quirófanos, ocho habitaciones y dos salas de terapia intensiva, estos quirófanos se encuentran equipados con aparatos modernos semi-nuevos.

La aplicación de esta investigación será en el Hospital de Especialidades San Francisco que pretende ampliar su infraestructura aumentando un quirófano con la más moderna tecnología y diez habitaciones que permita cumplir con la demanda de servicios médicos en la ciudad de Uruapan y sus alrededores manteniendo la calidad del servicio y el costo de este.

Debido a las limitaciones de quirófanos y de habitaciones se pretende proponer un proyecto de inversión que permita a un costo bajo de la creación y equipamiento nuevo de un quirófano y diez habitaciones para que permita ampliar su capacidad de servicio al mismo costo.

OBJETIVO GENERAL

Proponer la ampliación de la creación de una guía que explique las etapas y procedimientos que comprende la elaboración de los proyectos de inversión para que a través de estos estemos en condición de elaborar un criterio que nos permita evaluar la rentabilidad de una empresa.

OBJETIVO PARTICULAR

I.- Identificar las necesidades que son demandadas por la sociedad en materia de servicios médicos.

II.- Realizar un estudio técnico de mercado para saber si se puede llevar a cabo.

III.- Encontrar las fuentes de financiamiento más adecuadas que permiten en bajo de las obligaciones contraídas, un bajo costo financiero y las facilidades de pago que permita la pronta recuperación de la inversión.

JUSTIFICACIÓN

La importancia para la sociedad radica a que esta siempre que establece un negocio es con la finalidad de obtener algún beneficio, consecuencia de este es necesaria evaluar su rentabilidad y es a través de los productos de inversión que nos permite identificar posibles problemas, así como las utilidades y/o pérdidas que se obtendrían de dicha inversión.

La importancia para los contadores es la de la toma de decisiones pues los proyectos de inversión sirven de guía, pues estos establecen el curso a seguir durante los primeros años de vida de la inversión, consecuencia de que estos son elaborados en forma de presupuestos.

Para esta empresa la importancia radica en que tendrá la capacidad para atender más y mejor a los pacientes que radican en la zona de Uruapan y sus alrededores.

Tomando en cuenta que no todas estas personas no cuentan con un servicio medico popular y que este Hospital se esta dirigiendo a un mercado de clase media lo que representa un costo bajo. Lo anterior nos obliga a la búsqueda de fuentes de financiamiento que no representan un costo bajo y las facilidades de paso que permita a la empresa solventar estas deudas.

PREGUNTAS DEL PLANTEAMIENTO

- I. ¿Qué es un proyecto de inversión?
- II. ¿Cuáles son las necesidades de ampliación?
- III. ¿Qué beneficios traería a la sociedad?
- IV. ¿Se va a mejorar el servicio y atención a los pacientes?
- V. ¿Se va contratar o se requiere de más personal?
- VI. ¿Cuáles son las mejores fuentes de financiamiento para la adquisición de la infraestructura requerida?
- VII. ¿Qué tan alta puede ser la demanda?

CAPITULO 1. ASPECTOS GENERALES DE LAS FINANZAS

En este primer capítulo se abordará sobre los conceptos de las finanzas y de empresa así como algunos aspectos de los antecedentes históricos. Se conocerán los objetivos de las finanzas así como las fuentes de financiamiento que van a servir como ayuda para elegir la mejor opción que servirá para llevar a cabo el proyecto de inversión.

1.1. CONCEPTOS DE FINANZAS

Esta deriva de la voz latina *Finer* que significa terminar o pagar.

El concepto de finanzas hace referencia a todo lo relativo o pagar y relaciona no solo el acto de terminar con un adeudo, de pagar sino también la forma de manejar aquello con que se paga y la forma en que se obtuvo a fin esta en posibilidad de pagar. (Delgadillo, 2001:21).

Teoría y práctica del crédito monetario, banca y métodos de promoción total. Esta teoría incluye la inversión, la especulación, el crédito y los valores. (Rosenberg, 1996:68).

Es el área de actividad en la cual el dinero es la base de las diversas realizaciones, sean inversiones en bolsa, en inmuebles, empresas industriales, construcción, desarrollo agrario, etc. (Ramon Tamares, 1994:28).

Es una fase de la administración general que tiene por objeto maximizar el patrimonio de la empresa, mediante la obtención de recursos financieros por aportaciones de capital u obtención de créditos. Su correcto manejo y aplicación, así como la coordinación eficiente del capital de trabajo, inversiones, resultados,

mediante la presentación e interpretación de información por tomar decisiones acertadas. (Materia finanzas I año 2002).

1.2. CONCEPTOS DE EMPRESA

EMPRESA.- Institución caracterizada por la organización de los factores económicos de la producción. A diferencia del concepto de sociedad la empresa no tiene personalidad jurídica propia (ROSEMBER, 1999,: 160).

EMPRESA: "Es la unidad identificable que realiza actividades económicas, constituida por combinaciones de recursos humanos, naturales y capital, coordinados por una autoridad que toma decisiones encaminados a la consecución de los fines para los que fue creada." (IMCP, 2002:1).

EMPRESA: "La empresa es una unidad productiva o de servicio que constituido según aspectos legales por recursos y se vale de la administración, para lograr sus objetivos". (REYES, 1994:151)

EMPRESA: "Una empresa desde el punto de vista financiero es la integración de recursos humanos, económicos, naturales, tecnológicos, que se manejan en busca de lograr el objetivo por el cual fue creada." (MORENO, 1990:8)

EMPRESA: "La empresa es una entidad, integrada por el capital y el trabajo como factores de la producción se dedica a actividades industriales, mercantiles o de presentación de servicios" (MÉNDEZ, 1992:56)

EMPRESA: "la empresas es una entidad económica en donde se concentran los bienes encaminados a la industrialización, o comercialización, al servicio, y otros procesos más; el dinero o bienes aportados por el dueño o dueños y terceras personas; el trabajo proporcionado pro el personal contratado; el mobiliario, equipo

local, y demás bienes para su funcionamiento; las mercancías o materia prima, compradas a los proveedores todo esto para

lograr riqueza o beneficios de tipo lucrativo, social y económico". (OROPEZA, 1993)

EMPRESA, "entidad jurídica que realiza actividades económicas gracias a las aportaciones de capital de personas ajenas a la actividad de la empresa, los accionistas. La empresa sigue existiendo aunque las acciones cambien de propietario o éstos fallezcan. Una empresa o compañía posee una serie de activos; cuando se crea una empresa hay que redactar una serie de documentos públicos en los que se definirá el objetivo de la misma, cuál es su razón social, su domicilio fiscal, quiénes son los socios fundadores, cuál es el volumen de capital social inicial, en cuántas acciones o participaciones se divide el capital social y cuáles son los estatutos de la sociedad, entre otros. (GIL, 1986,: 3)

1.3. ANTECEDENTES

El fin del siglo XIX y los comienzos del siglo XX

"A fines del siglo se inicio un estudio sistemático de la dirección financiera. Esto estuvo asociado con el gran movimiento de consolidación en los Estados Unidos, con la aparición de mercados nacionales después que quedaron terminadas las redes ferrocarrileras transcontinentales a fines de la década de 1880. Para cuando terminó el movimiento de consolidación a principios de la década de 1900, se habían unido ya 305 combinaciones industriales. En 78 de estos complejos industriales, la empresa resultante controlaba la mitad o más de la producción total de la industria. El financiamiento de estos complejos industriales llevó a la dirección a enfrentarse con importantes problemas de estructura de capital. Los componentes de los grandes trusts eran relativamente pocos. El número promedio de plantas o firmas que unieron los 305 grandes trusts era 16. Aproximadamente la mitad de las consolidaciones, 183, estaban formadas por ocho plantas o firmas o menos. Las

empresas resultantes eran grandes en relación con las dimensiones de la economía y las industrias.

Tenía gran importancia seleccionar la forma de estructura de capital. Dewing nota que las compañías que tenían cargas menores por concepto de deudas estaban en una posición más fuerte.

Principalmente a causa de estas fluctuaciones claramente reconocidas del comercio, una sólida política financiera dispone utilizar acciones en lugar de bonos.

La década de 1920

"En la década de los 1920 tuvo lugar un gran surgimiento de industrias nuevas. En el explosivo aumento, algunas de las más significativas entre ellas fueron las industrias de la radio, de productos químicos, de automóviles y del acero. Surgió la publicidad nacional en gran escala y mejoraron los métodos de distribución. Se emplearon las consolidaciones para redondear líneas de comercialización. Los márgenes de utilidades eran amplios, pero la recesión de inventarios y los fuertes descensos en los precios de 1920 - 1921 una vez más recalcaron la importancia de la estructura financiera en los estudios de finanzas. La solidez monetaria y las fluctuaciones en los precios de inventario estimularon una mayor atención a las consideraciones de liquidez.

Los márgenes de utilidades eran favorables y mejoraron durante los años de 1923 a 1929.

La década de 1930

"La recesión que comenzó en 1929 no tuvo precedentes en cuanto a duración y severidad. En el campo de los negocios, llevó en su causa un gran movimiento de reorganizaciones y bancarrotas financieras. Se presentó un arrebato de liquidez. El

público comenzó a solicitar sus depósitos de los bancos comerciales. A su vez, los bancos redujeron sus líneas de crédito pendiente: los precios bajaron y las liquidaciones de inventarios no aportaron fondos suficientes para hacer frente a las obligaciones. La importancia de la liquidez quedó demostrada por segunda vez en el transcurso de la década.

Ante una tasa reducida de actividad en los negocios, se presentaron pérdidas.

La década de 1940.

“Los años de la década de 1940 estuvieron, por supuesto dominados por la segunda Guerra Mundial y su posteridad inmediata. Toda la actividad estaba subordinada y se dirigía hacia el tremendo esfuerzo de la guerra. La magnitud de la participación hizo que las decisiones particulares e individuales fuesen objeto de consideración secundaria. Un gran número de industrias se desplazó a la producción para el esfuerzo de defensa. El desarrollo de la guerra requería productos especializados que no tenían uso en tiempo de paz. Las inversiones especializadas requeridas para producir estos bienes exigían grandes sumas de dinero. El uso de estas instalaciones era de duración incierta y tenía poca o ninguna aplicación en la economía de tiempo de paz. Por lo tanto, era necesario financiar tales programas primariamente con recursos del gobierno. Los funcionarios financieros de las empresas participaron en la tarea de ajustar los programas de financiamientos con la ayuda del gobierno.

Era también importante negociar acerca de las condiciones de los contratos gubernamentales y los diversos tipos de condiciones de sobreprecio en estos contratos. Se hicieron revisiones de renegociación de los contratos formales sobre una base anual. Durante la guerra se presentaron problemas especiales de reclamaciones por terminación de contratos a medida que las especificaciones cambiaron de acuerdo con las zonas principales donde se libraban combates que cambiaron sucesivamente desde Africa del Norte hasta Italia, Francia y el Pacífico.

Cada uno de esos escenarios requería equipo y armas diferentes. El gran volumen de operaciones en los programas de tiempo de guerra requirió atender a la dirección del capital de trabajo a corto plazo.

Primeros años de la década de 1950.

"Los primeros años de la década de 1950 fueron años de rápida expansión económica continuamente nublados por la amenaza de una gran recesión de posguerra. Durante todo el vigoroso crecimiento de los primeros años del período posterior a la Segunda Guerra Mundial, la opinión influyente subrayó los peligros de las recesiones primaria y secundaria de posguerra, haciendo un paralelo con la rescisión de inventarios de 1920-1921 y el gran Colapso de 1929 - 1933.

La vigorosa expansión se vio enfrentada al restablecimiento de la política monetaria después del famoso Acuerdo de Marzo de 1951. La elevación de los costos en la mano de obra llevó a sustituir el trabajo por equipo de capital. El rápido desarrollo de las firmas aunado a un mercado de valores deprimido a principios de la década de 1950 y a un mercado monetario restringido otorgaron gran importancia a la conservación de efectivo.

Fines de la década de 1950 y principios de 1960

"Para fines de la década de 1950 comenzaron a estrecharse las oportunidades de rentabilidad en las industrias maduras. El mayor ritmo de la investigación y del desarrollo abrieron nuevas industrias y segmentos industriales. En estos segmentos nuevos, se crearon empresas nuevas que experimentaron un desarrollo explosivo. Los dramáticos triunfos de las nuevas empresas científicas dieron por resultado un rápido incremento en el valor de sus acciones en el mercado de valores. Estos aumentos de precio fueron más rápidos que el mercado considerado como un todo. Las limitadas oportunidades de utilidad en la actividad industrial tradicional estimularon la teoría de presupuesto del capital. Con la moneda relativamente

restringida y con una limitada variedad de oportunidades, revistió mayor importancia la estimación cuidadosa de la asignación de los recursos. El estrechamiento del margen entre la rentabilidad esperada y el costo de los fondos estimuló el análisis del costo de capital para determinar los obstáculos a la inversión apropiada. Los espectaculares premios otorgados al aumento de las utilidades estimularon las técnicas de planificación y del control a aumentar las utilidades independientemente del aumento de las ventas.

1.4. LOS PRINCIPALES OBJETIVOS DE LA ADMINISTRACIÓN FINANCIERA SON:

I. Obtención de fondos y recursos financieros.

Evaluar fuentes de financiamiento.

II. Manejo correcto de los fondos y recursos financieros.

Buena administración de los recursos para que no haya desvíos y si que haya utilidades.

III. Administración del capital del trabajo.

Aquí no se debe de tener materiales ociosos que no generen utilidades.

IV. Administración de las inversiones.

Debe de haber un buen control para que la empresa siga con sus operaciones.

V. Administración de resultados (utilidades).

Planear donde invertir las utilidades.

VI. Presentar e interpretar información financiera.

A través de la información financiera se conoce las operaciones de la empresa.

VII. Toma de decisiones.

Esta sirve para tomar las mejores oportunidades que se presenten.

VIII. Maximizar utilidades.

Es el aumento de las utilidades.

IX. Planeación. Establecer el curso de acción en base a pronósticos anteriores de la empresa (conceptos de las clases de la materia de Finanzas II, año 2002).

1.5. FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y PROYECTOS DE INVERSIÓN.

Es necesario conocer las clases de fuentes de financiamiento para llevar a cabo el proyecto de inversión. Así se podrá analizar cual es la mejor opción para financiar la ampliación del Hospital San Francisco de Uruapan.

CLASE DE FINANCIAMIENTO ESPONTÁNEO:(VAN 1989: 291-295)

CRÉDITO COMERCIAL: Se refiere a la venta de bienes en términos que no son de contados. Existen 3 tipos de crédito comercial: cuenta abierta,

documentos por pagar, y aceptaciones comerciales, el mas común es el de cuenta abierta, este deriva su nombre del hecho de que el comprador no firma un instrumento formal de deuda que sirva de evidencia, sino que el vendedor concede el crédito sobre la base de una investigación del crédito del comprador. Los documentos por pagar: esta modalidad de crédito ocurre cuando se exige un reconocimiento formal de la deuda. Los documentos como el pagare implican un mayor poder de coercibilidad que las cuentas por cobrar debido a su carácter legal. Las aceptaciones comerciales: es el sistema de crédito que comprende también un reconocimiento formal de la deuda. La entrega de los bienes no se realiza hasta que el comprador acepte un giro expedido por el vendedor. Siendo el comprador el que señale el banco para tramitar el reembolso de la deuda y confiere de esta manera algún grado de comerciabilidad de la aceptación.

CUENTAS DE RETENCIONES (ACUMULACIONES). Las retenciones (cuentas de acumulación) más comunes son las de salarios e impuestos. Para las dos se incurre en el costo o se acumula, pero no se paga. Por lo común estas tienen una fecha definida con anterioridad de pago. Estas cuentas por lo general aumentan en proporción a las ventas, por esta razón representan un financiamiento sin costo. Se puede decir que durante el realizar las operaciones los empleados reciben su salario al final de las operaciones y mientras tanto las acumulaciones pueden ser utilizadas hasta su fecha de pago. Por lo contrario los impuestos pueden ser un financiamiento espontáneo, ya que se puede retrasar el pago y utilizar la acumulación para otros fines, pero el gobierno exigirá el pago, al no realizarse la empresa causara, multas, recargos y actualizaciones que pueden afectar su liquidez.

FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO. Son las cantidades que una empresa puede obtener prestadas por bancos comerciales o de otros proveedores, siendo considerado como corto plazo la deuda adquirida por un lapso menor a un año. (JONSON, 1986,: 140)

FINANCIAMIENTOS CON PRESTAMOS A CORTO PLAZO. (VAN 1989: 301-319), (GIL, 1986: 135-141) Las grandes empresas con buena reputación toman préstamos a corto plazo, los cuales pueden ser el PAPEL COMERCIAL y otros del mercado de dinero.

1. CRÉDITO EN EL MERCADO DE DINERO

MERCADO PARA EL PAPEL COMERCIAL. Se encuentra compuesto de dos partes, el mercado de los intermediarios y el mercado de la colocación directa. Las empresas industriales, servicios y las financieras medianas utilizan la primera opción. En cambio las grandes empresas no utilizan los intermediarios, por lo que realizan la venta directa de su papel a los inversionistas, estos emisores adaptan tanto el vencimiento como el importe del documento a las necesidades de los inversionistas, en su mayor parte grandes empresas con sobrantes de efectivo. La ventaja del papel comercial como una fuente de financiamiento a corto plazo es, por lo general, más barato que un préstamo comercial a corto plazo de un banco comercial.

ACEPTACIONES BANCARIAS. Es principalmente para el comercio internacional.

2. CRÉDITO BANCARIO NO GARANTIZADO. Son convenios que se denominan como "autoliquidantes" en el sentido de que los activos adquiridos con el importe del préstamo producen flujos de efectivo suficiente para pagar el préstamo en menos de un año. Los cuales se pueden conceder bajo las siguientes alternativas:

LÍNEA DE CRÉDITO. Es un convenio informal entre un banco y sus clientes, que especifica el importe máximo del crédito no garantizado que el banco permitirá que la empresa le deba en cualquier momento. Por lo general, las líneas de crédito se establecen por un periodo de un año y quedan sujetas a renovaciones por un año. Con frecuencia las líneas de crédito están listas para la renovación después de revisar el progreso del prestatario. A pesar de sus muchas ventajas para el prestatario, la línea de crédito no constituye un compromiso legal por parte del

banco de conceder crédito, casi siempre el prestatario es informado a través de una carta del banco el crédito que le ha sido otorgado y el límite correspondiente, no siendo esta una obligación legal para otorgar el crédito. Cabe señalar que el otorgamiento es en base a la reputación crediticia.

CONVENIO DE CRÉDITO REVOLVENTE. Es el compromiso o convenio legal entre el banco y el cliente, de que se le otorgue crédito hasta un importe máximo, mientras el compromiso este vigente, el banco tiene la obligación de conceder crédito cada vez que la empresa lo solicite, sin que se exceda el límite concedido por el banco. La empresa tiene la obligación de pagar honorarios sobre el excedente del crédito que no se utilice del crédito revolvente que se le concedió.

PRESTAMOS POR OPERACIÓN. Este tipo de préstamos se otorga cuando una empresa necesita recursos para un proyecto e específico.

TASA DE INTERÉS. Las aceptaciones bancarias y el papel comercial, en la mayor parte de los préstamos mercantiles se determina a través de la negociación personal entre el prestatario y el prestamista. En cierto grado los bancos tratan de variar la tasa de interés que cargan de acuerdo con el valor de crédito del prestatario. Mientras menor sea este valor de crédito mayor será la tasa de interés, estas también varían en base a las condiciones del mercado de dinero.

SALDOS COMPENSATORIOS. Además de las tasas de interés, lo bancos exigen un fondo de un saldo mínimo en depósitos a la vista por un importe igual al que se les presto, a esto se le conoce como saldos compensatorios.

DOCUMENTOS COMERCIALES. Son pagares no garantizados de grandes empresas, que se venden principalmente a importantes compañías e instituciones financieras. Como estos pagares no tienen garantía y se venden en un tercer mercado, solo las empresas con una muy alta solvencia pueden tomar ventaja de esta fuente de recursos, el documento comercial resulta casi siempre más económico

que los prestamos bancario no garantizados , siendo una fuente importante para empresas que necesiten grandes financiamientos.

3. **CONVENIOS DE PRÉSTAMOS GARANTIZADOS.** Muchas empresa no pueden obtener prestamos sin una garantía, por esta razón los bancos exigen garantías que reduzcan el riesgo de una perdida, por el préstamo, siendo la capacidad del flujo de efectivo y el valor colateral su garantía. La primera opción no será aceptada a menos de que excedan en una gran proporción la posibilidad del pago de la deuda, y la segunda es la opción de vender la obligación en el mercado por un valor mucho mayor al pactado, si es así el excedente se devuelve al prestatario, de lo contrario se convertirá en un acreedor general del banco sin garantía.

4. **PRESTAMOS SOBRE CUENTAS POR COBRAR.** Siendo uno de los activos mas líquidos de las empresas, una gran garantía de prestamos.

CESIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR. La mayoría de los financiamientos de las cuentas por cobrar los respaldan bancos comerciales o compañías financieras y pueden facilitarse la cesión, u otorgamiento en garantía de la s cuentas por cobrar o un crédito industrial. El prestamista se interesa en la calidad de las cuentas por cobrar y las estudia cuidadosamente par determinar su categoría crediticia. También se ocupa de la magnitud promedio de las cuentas y de los altos costos de procesamiento, y sobre la base de la categoría y cantidad promedio determina el porcentaje de valor nominal que otorgará a la empresa solicitante del préstamo.

FACTORAJE. Otra opción para las cuentas por cobrar es el factoraje, aun y que se considera como la venta del un activo circulante, el cual esta representado por los derechos de crédito que se han establecido a favor de una empresa, incluyendo la confianza, ya que la empresa se allega de recursos sin descuidar su ciclo comercial.

5. PRÉSTAMO SOBRE INVENTARIOS. Siendo un activo considerado como líquido es objeto también de garantía para el otorgamiento de financiamiento, al igual que las cuentas por cobrar se otorga el financiamiento en base a un porcentaje, existen diferentes tipos los cuales son:

GRAVAMEN FLOTANTE. Bajo el Uniform Commercial Code el prestatario puede entregar como garantía inventarios "en general" si especificación. Con base a esto el prestamista obtiene un gravamen flotante sobre todas las existencias del prestatario, este gravamen, por su propia cuenta, es un intermediario, que puede ser difícil de identificar para el prestamista, siendo el gravamen flotante solo una auxilio adicional y no como principal comprobante. Este tipo de gravamen se puede utilizar tanto para inventarios como para cuentas por cobrar.

GARANTÍA PRENDARÍA SOBRE BIENES INMUEBLES. En el caso de una garantía prendaria los inventarios se identifican específicamente mediante números de serie o cualquier otro medio. Aunque el prestatario conserva la propiedad de los bienes, el prestamista tiene un gravamen sobre los inventarios. Este inventario no se puede vender a menos que el prestamista dé su consentimiento. Debido a las rigurosas exigencias de identificación, las garantías prendarias no resultan apropiadas para inventarios con rotaciones rápidas o inventarios que no se puedan identificar con facilidad debido a su tamaño u otros motivos. Las garantías prendarias se adaptan bien para ciertos activos del capital como es el caso de maquinas herramienta.

PRESTAMOS SOBRE CONTRATOS DE FIDEICOMISO. En el caso de un convenio de financiamiento mediante contratos de fideicomiso, el prestatario conserva el fideicomiso, por cuenta del prestamista, el inventario y los ingresos provenientes de su venta. Este tipo de convenio de préstamo, conocido como certificado de depósito, has sido utilizado ampliamente por los distribuidores de automóviles, de equipos y de bienes de consumo duraderos. Generalmente, los productos en garantía se identifican con todo detalle en el contrato y, de modo práctico se los separa en el almacén. Esto permite un mejor control por parte del prestador que en el caso del

gravamen flotante y proporciona un medio definido de acceso a la garantía colateral. Sin embargo, es difícil establecer un control efectivo sobre esta última. Para compensar estos inconvenientes se recurre con frecuencia a otro método.

PRESTAMOS SOBRE CERTIFICADOS EN ALMACENES DE DEPOSITO FINALES.

Un prestatario obtiene un préstamo sobre certificado en almacén de depósito final guardando las existencias de una compañía almacenadora, pública o final. La compañía almacenadora emite un certificado de depósito de almacenaje que representa el título de propiedad de los bienes específicos que están ubicados en el almacén. El recibo del almacén da al prestamista un interés garantizado en las mercancías, contra las cuales se puede realizar un préstamo al prestatario. Bajo este tipo de convenio el almacén sólo puede entregar el colateral al prestatario cuando sea autorizado por el prestamista para hacerlo. Por tanto, el prestamista mantiene un control estricto sobre el colateral y sólo lo liberará cuando el prestatario pague una parte del préstamo. Como protección, por lo general el prestamista exige que el prestatario tome una póliza de seguro con una cláusula estipulando que en caso de pérdidas se le pagará al prestamista. Los certificados en almacén de depósito pueden ser no negociables o negociables, este último se emite a favor de una parte específica, el negociable se puede transferir por medio del endoso.

PRESTAMOS SOBRE CERTIFICADOS EN ALMACÉN DE DEPÓSITO EN LA LOCALIDAD.

En un préstamo con garantía de certificado de depósito en almacén final las mercancías están ubicadas en un almacén de depósito público. Otro convenio conocido como almacenaje en la localidad, permite que se hagan préstamos contra existencias que estén ubicadas en las instalaciones del prestatario. Bajo este convenio una compañía almacenadora en la localidad establece un área de almacenamiento específica en las instalaciones del prestatario para las existencias entregadas como colateral. La compañía almacenadora en la localidad tiene acceso exclusivo a esta área y se supone que mantiene un control sobre ella, la tenedora emite un certificado en almacén.

ALMACENAMIENTO TERMINAL. En este convenio, el prestatario guarda sus existencias en un almacén público, que emite un recibo para el prestador conocido como recibo terminal de almacenamiento el almacén cede los inventarios al prestatario sólo bajo la explícita autorización del prestador el cual obtiene de esta manera un estricto control sobre la garantía colateral. Sin embargo, los medios de control inherente al método lo hacen también inflexible y altamente costos.

ALMACENAMIENTO DE CAMPO. Algunos de los problemas del almacenamiento terminal los soluciona el almacenamiento de campo, que permite otorgar los préstamos contra los inventarios que permanecen bajo custodia del prestatario. En este sistema el prestador ejerce cierta vigilancia mediante los servicios de una tercer parte que actúa como un agente de control. El convenio presenta dos rasgos distintivos: notificación pública y supervisión de los inventarios por una tercera parte. Además, proporciona mayor libertad al prestatario respecto al porcentaje de recursos disponibles; se interrelaciona con el volumen de los inventarios y con las necesidades de financiamiento del prestatario, finalmente, las modernas técnicas de almacenamiento reducen costos por pérdidas y costos por mano de obra. Pero al igual que los recursos anteriores, el almacenamiento de campo es todavía una costosa fuente de recursos a corto plazo.

FUENTES DE CRÉDITO CORRIENTE. Las fuentes usuales de crédito corrientes son: (GERSTENBERG, 1974: 400-409)

ACREEDORES COMERCIALES. La fuente más común y más frecuente mente usada del crédito comercial corriente la forma los acreedores comerciales. Aquellos que venden mercancías o servicios a empresas acostumbran, voluntariamente, conceder condiciones razonables de pago a corto plazo, ya sea como cosa de rutina o comodidad, o como una inducción a la venta. Debido al margen de utilidad involucrado en cada transacción y debido a las perspectivas subsecuentes de transacciones de la misma clase, los acreedores comerciales pueden querer tomar voluntariamente un

riesgo moderadamente mayor en la concesión de crédito que un banco u otra dependencia prestadora.

Pero un acreedor comercial, también debe tener seguridades razonables de la integridad y capacidad de la administración comercial, y de la condición financiera y perspectivas del negocio, antes de que pueda esperarse que se separe de su mercancía o servicios sobre la fuerza de comprensión de que el pago de tales compras se hará en una fecha posterior.

BANCOS COMERCIALES. Ayuda a hacer frente a las demandas de variaciones en las necesidades de caja. Algunas veces se usan varios bancos especialmente cuando se mantienen plantas y se realizan importantes operaciones de venta en diferentes localidades. Las clases de préstamos que un negocio puede buscar de su banco para financiar las operaciones corrientes se discuten bajo métodos de financiamiento corriente que ya mencionamos.

COMPAÑÍAS FINANCIERAS. Cuando un negocio es incapaz de calificar para un crédito bancario no garantizado, o por un periodo aceptable para ella y su banco, debe explorar la posibilidad de preparar arreglos financieros con una compañía financiera que otorgan crédito colateral auto liquidable por medio de conocimientos especializados y técnicas y la voluntad de tomar riesgos, pueden proporcionar fondos que a menudo no pueden obtener a través de otros canales y que se dividen en:

1. **COMERCIALES.** Los arreglos financieros con una compañía financiera comercial, generalmente involucra la venta o asignación de cuentas por cobrar a la pignoración de inventarios o ambos. Generalmente no se requiere la liquidación periódica y los préstamos pendientes pueden continuarse regularmente durante largos periodos contra valores revolventes, hasta que el solicitante de préstamos ha constituido suficientemente sus fondos de capital pro medio de las ganancias, o de algún otro modo, para permitir calificar para la financiación bancaria de temporada sobre una base no garantizada.

2. VENTAS. Las compañías financiadoras de ventas se especializan en descontar ventas condicionadas o en abonos a los consumidores. Generalmente se dedican también al financiamiento de recibos y fideicomisos que algunas veces se llama "planeación de piso" o "financiamiento de mayoreo".

CASA DE PAPEL COMERCIAL. Las grandes empresas mercantiles nacionales pueden reunir capital de trabajo solicitando de bancos en todas partes del país por medio de las casas de papel comercial. la casa del papel comercial actúa ya sea como corredor entre la compañía emitiendo pagarés y como comprador de los pagarés o compra el papel de la compañía emisora como comerciante y luego lo vende, a través del mercado abierto, los bancos pueden invertir sus fondo excedentes en temporadas cuando la solicitud de préstamos está floja en su localidad.

"SMALL BUSINESS ADMINISTRATION" (ADMINISTRACIÓN DE PEQUEÑOS NEGOCIOS) la primera dependencia gubernamental independiente de tiempos de paz creada únicamente para asesorar, auxiliar y proteger a los negocios pequeños, sus funciones son la facultad de proporcionar crédito ya sea como otorgante de un préstamo directo a una empresa mercantil, o como una aval, en parte de un préstamo hecho por un banco a una empresa mercantil.

Las Fuentes de Financiamiento se divide en Internas y Externas:

En las Internas se encuentran:

1. Reinversión de utilidades.
2. Venta de activos.
3. Incremento de capital.
4. Emisión de acciones.

En la externas se encuentran:

1. Crédito Bancario
2. Emisión de bonos.
3. Cuentas por pagar.

Programas de financiamiento:

1. Nacional Financiera (Nafin).
2. Banco de Comercio Exterior (Bancomext).

Programas de Financiamiento Asesoría y Asistencia:

1. Secretaría de Economía.

Programas de financiamiento: El caso de apoyos institucionales (banca de desarrollo, banca comercial).

La banca de desarrollo (Nafinsa y Bancomext) y la banca comercial

La Mipyme y la banca de desarrollo

Estos programas están enfocados al financiamiento de empresas micros, pequeñas y medianas, así como para empresas que necesiten de equipamiento, de capital de trabajo y bienes manufacturados. Financiamientos para instituciones del sector minero, para productos de agricultura, grupos sociales en estado de pobreza etc.

Institución	Bancomext	Bancomext	Bancomext
--------------------	------------------	------------------	------------------

Programa	Pyme Digital 250 (para equipamiento)	Pyme Digital 250 (para capital de trabajo)	Pyme Digital 50
Enfocado	Exportadores directos, indirectos o empresas que sustituyan importaciones con requerimientos de maquinaria y equipo que permitan incrementar y mejorar su capacidad de producción existente y competitividad en los mercados internacionales.	Exportadores directos, indirectos o empresas que sustituyan importaciones, que requieran capital de trabajo.	Exportadores directos, indirectos de bienes manufacturados, así como empresas que provean servicios turísticos en los corredores de Cancún-Tulum y Los Cabos.
Objetivo	Producción y comercialización de pequeñas y medianas empresas.	Financiamiento que permite cubrir necesidades de capital de trabajo.	Financiamiento que permite incrementar la producción de bienes de exportación y servicios turísticos.

Institución	Fitomi	FIRA	Focomi
--------------------	---------------	-------------	---------------

Programa	Fideicomiso de Fomento Minero.	Fideicomisos Instituidos en relación con la Agricultura.	Fondo para la Consolidación de la Microempresa del D. F.
Enfocado	Empresa del sector minero.	Productores primarios y agroindustriales, comercializadores y proveedores del sector agroindustrial.	Dirigidos a grupos sociales en estado de pobreza.

Objetivo	Producción y comercialización de pequeñas y medianas empresas.	Agroindustria y Ecología.	Proyectos productivos y de autoempleo y empleo en unidades productivas del sector comercio, servicios y manufacturero en las zonas con altos índices de pobreza.
----------	--	---------------------------	--

Institución	Fonaes	Nafin	Nafin
--------------------	---------------	--------------	--------------

Programa	Fondo Nacional de Apoyo a Empresas Sociales.	Créditos a Tasa Fija.	Créditos a Tasa Protegida.
Enfocado	Grupos organizados de campesinos, ejidatarios, indígenas y grupos populares urbanos en situación de pobreza.	Dirigidos a micros, pequeñas y medianas empresas.	Dirigidos a micros, pequeñas y medianas empresas.
Objetivo	Agroindustria y Ecología. Grupos sociales en estado de pobreza.	Financiamiento que permite obtener certidumbre sobre los pagos para así planear los proyectos de inversión.	Financiamiento que permite asegurar una tasa tope durante el plazo y en caso de baja de interés pueden aprovecharse los beneficios.

Institución	Nafin	Nafin	Nafin
--------------------	--------------	--------------	--------------

Programa	Modernización y equipamiento empresarial.	Crédito al pequeño transportista.	Crédito en moneda extranjera.
----------	---	-----------------------------------	-------------------------------

Enfocado	Micros, pequeñas y medianas	Micros y pequeñas y	Dirigidos a pequeñas y
----------	-----------------------------	---------------------	------------------------

	empresas proveedores de grandes empresas.	medianas empresas.	medianas empresas con actividad de comercio exterior.
Objetivo	Financiamiento para renovar maquinaria y equipo.	Financiamiento para adquirir vehículos nuevos de carga o pasaje.	Financiamiento para operaciones de importación y pre-exportación.

Institución	Nafin	Nafin	Nafin	Nafin
-------------	-------	-------	-------	-------

Programa	Crédito Pyme.	Programa de mejoramiento ambiental.	Cadenas Productivas (Descuento electrónico).	Cadenas productivas de financiamiento de pedidos.
Enfocado	Dirigido a micros, pequeñas y medianas empresas en operación o que quieran establecerse.	Dirigido a micros, pequeñas y medianas empresas.	Dirigido a micros, pequeñas y medianas empresarios, proveedores de bienes o servicios de una gran empresa.	Dirigido a micros, pequeñas y medianas empresas.
Objetivo	Producción y comercialización de pequeñas y medianas empresas.	Financiamiento para proyectos que contribuyan al mejoramiento ambiental.	Otorga liquidez a los proveedores, garantizando el pago de los documentos antes de la fecha de vencimiento.	Otorga liquidez.

La Mipyme y la banca comercial

Institución	Banamex	Banamex	Banorte	BBVA Bancomer
Programa	Impulso Empresarial Arrendamiento Financiero para Equipo de Transporte.	Impulso Empresarial Apertura de Crédito con Garantía Hipotecaria.	Credi-Activo. Agro-Activo.	Credipyme Clásico.
Enfocado	Micros, pequeñas y medianas empresas.	Micro, pequeñas y medianas empresas.	Micros, Pequeñas y Medianas empresas industrial, comercio o de servicios.	Pequeñas empresas y personas físicas con actividad empresarial.

Institución	BBVA Bancomer	Bital	Bital	Santander Serfin
-------------	------------------	-------	-------	---------------------

Programa	Credipyme productivo.	Multicrédito.	Crédito para equipamiento industrial.	Crédito Pyme Santander.
Enfocado	Pequeñas empresas y personas físicas con actividad empresarial.	Empresas que tengan ingresos mínimos mensuales de \$ 25,000.	Pequeñas y medianas empresas (para créditos en dóla- res es necesario que las empresas generen ingresos en esa misma divisa).	Empresas de todo tipo.

En este primer capítulo se dieron a conocer algunas definiciones sobre las finanzas así como de la empresa, las cuales son importantes porque estas van encaminadas a maximizar el patrimonio de una institución y a tomar decisiones acertadas.

Los objetivos van encaminados al logro de una buena administración para que así haya un buen control sobre las evaluaciones, inversiones y el manejo de los recursos.

Por último punto las fuentes de financiamiento ya mencionadas son algunas de la gran variedad que existe hoy en día.

CAPITULO 2. PROYECTOS DE INVERSIÓN

Los proyectos de inversión es una búsqueda de una solución a un problema establecido con tendencias a ser resuelto y a la vez es una necesidad humana.

Los proyectos de inversión son llevados a cabo para resolver las necesidades de la sociedad como educación, alimentación, salud, ambiente, cultura etc. Estos pueden ser llevados a cabo con diferentes ideas, cantidades distintas de capital, con tecnología y con enfoques diversos.

2.1. CONCEPTOS

El proyecto de inversión es un plan que, si se le asigna determinado monto de capital y se le proporcionan insumos de varios tipos, podrá producir un bien o un servicio, útil al ser humano o a la sociedad en general.

El proyecto de inversión es la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema tendente a resolver, entre muchas una necesidad humana.

Los proyectos de inversión son de suma importancia para el proyecto que se quiera llevar a cabo ya que con esto se puede realizar una buena planeación para la satisfacción de la necesidad que se tiene. Así se puede tomar la mejor decisión de cómo se va hacer y de que se va a requerir.

2.1.1. ETAPAS DE ESTUDIO DE LOS PROYECTOS DE INVERSIÓN

1. Estudios Preliminares. Son aquellos que sirven como base para investigar sólidamente el proyecto, se busca conceptualizar la idea del mismo.

Tratando de limitar los rangos de la inversión.

2. Anteproyecto. Es llamado estudio previo de factibilidad, consiste en comprobar mediante información detallada, a través de estadísticas, la magnitud de la competencia, etc., mostrar la viabilidad del proyecto en un folleto junto con la semblanza del mismo.

Etapa en la que se precisan elementos y formas de las que se consta la inversión que se piensa llevar a cabo.

3. Estudio de Factibilidad. Se presentan alternativas de solución a los problemas del proyecto, se presenta documento del proyecto, se presenta documento del proyecto integrado por los análisis de mercado, de ingeniería, económicos, financiero y el plan de ejecución. Se establecen los elementos cuantificables y no cuantificables del proyecto.
4. Montaje y Ejecución. Se elabora un programa de actividades, fijación de tiempos para realizar las operaciones y existen diferentes técnicas y procedimientos para los planes de ejecución, como: manuales de objetivos y políticas, diagramas de procesos y flujos, gráficas de Gantt, pronósticos y presupuestos.
5. Funcionamiento Normal. El potencial de un producto o servicio, necesita de indicadores que presenten la posibilidad de introducirnos en un mercado considerando, así la existencia y la disponibilidad de materias primas, tecnología y equipo para producir.
6. Se refiere a la implantación del proyecto y capacitación del personal, mantenimiento y venta del bien, así como las fuentes de financiamiento aplicables.

7. Limitación de los Proyectos. Entre las limitantes a la que nos podemos enfrentar, se encuentran las siguientes:

a) Infraestructura. Esto se refiere a que en la zona donde se construirá las instalaciones, no cuenten con servicios tales como:

Drenaje, alcantarillado, luz eléctrica, entre otros. Y que sus costos de instalación son altos y no pueden ser absorbidos, por la futura empresa.

b) Tecnología. Esta limitante se refiere a que en el mercado nacional no se encuentra la maquinaria adecuada, o en su defecto, el mantenimiento y la conservación tiene que ser dado por personal especializado y tiene que ser pagado a personas que vienen del exterior.

c) Ecología. El aspecto ecológico se debe tomar en consideración para detectar si la empresa, cumple con las normas de ecología que las autoridades exigen y esto se debe de ser uno de los primeros aspectos que se deben de considerar desde un principio.

d) Ambiente Social. Esto se refiere al impacto que tendrá el proyecto

e) en la sociedad, en la zona donde se instalará la empresa, ya que el no tomar en consideración a ésta puede ocasionar grandes pérdidas posteriores.

f) Económico. Esto se debe a que deben tomarse muy en cuenta las fuentes de financiamiento y sus políticas crediticias, tanto en lo corto, mediano y largo plazo. Ya que de esta forma la planeación financiera tendrá un menor riesgo.

g) Políticas de Desarrollo. Se deben de conocer las políticas de desarrollo de los Gobiernos Municipales, Estatal y Federal, para que con base a ello se

detecten los posibles beneficios que se pueden obtener con estos planes de desarrollo.

h) Materia Prima. Es necesario analizar los mercados en los cuales se podrá obtener la materia prima, ya que en muchos casos sin cuantificado este rubro, se corre peligro de que los costos se eleven ante su escasez en esa zona, por lo cual conviene investigar todas las alternativas que se tienen para contar con flujos constantes que impidan la escasez de flujos.

2.2. JUSTIFICACION DE LOS PROYECTOS DE INVERSION

Cuando se lleva a cabo y se realiza un proyecto de inversión adecuadamente este tiene beneficios para los inversionistas como para la población de la región ya que se requiere de personas que laboren en esta nueva empresa (creación de empleos) para llevar a cabo las funciones y operaciones que tienen planeadas para echar andar el negocio. Para la sociedad va a tener una satisfacción de sus necesidades ya que surge una nueva institución la cual puede estar más amplia o ofreciendo un mejor servicio que la competencia.

Siempre que exista una necesidad humana de un bien o servicio habrá necesidad de invertir, pues hacerlo es la única forma de producir un bien o servicio.

2.3. Estudio de Mercado

En este punto se va a analizar los mercados, proveedores, competidores y distribuidores. Este tema es de los más importantes en un proyecto ya que es una de las bases.

Este consta básicamente de la determinación y la cuantificación del mercado, la demanda, oferta, el precio y el canal de distribución con el objetivo de verificar la posibilidad real de penetración del servicio en un mercado determinado.

2.3.1. OBJETIVO

Ratificar la existencia de una necesidad insatisfecha en el mercado, o la posibilidad de brindar un mejor servicio que el que ofrecen los servicios existentes en el mercado.

Determinar la cantidad de servicios provenientes de una nueva unidad de producción que la comunidad estaría dispuesta a adquirir a determinados precios.

Conocer cuáles son los medios que se emplean para hacer llegar los servicios a los usuarios.

El estudio de mercado se propone dar una idea al inversionista del riesgo que su servicio corre de ser o no aceptado. Una demanda insatisfecha clara y grande, no siempre indica que pueda penetrarse con facilidad, ya que este puede estar en manos de un monopolio. Un mercado aparente mente saturado indicará que no es posible vender una cantidad adicional a la que normalmente se consume.

2.3.2. ANÁLISIS DE LOS ELEMENTOS DE MERCADO.

Este análisis se realiza a base de la cuantificación de la oferta y la demanda, dichos datos son obtenidos a través de fuentes primarias (Encuestas), al final de este estudio se puede predecir el riesgo que se corre y la posibilidad de éxito que habrá con la venta de un artículo nuevo o con la existencia de un nuevo competidor en el mercado.

Por otro lado, este estudio también es útil para prever una política adecuada de precios, para estudiar la mejor forma de comercializar el producto y para identificar el mercado viable para el servicio que se pretende elaborar.

La investigación que se realice debe de proporcionar información que sirva de apoyo para la toma de decisiones, y en este tipos de estudios la decisión final está encaminada a determinar si las condiciones de mercado no son obstáculo para llevar acabo el proyecto.

2.3.2.1. MERCADO

El mercado es el área en que confluyen las fuerzas de la oferta y la demanda para realizar las transacciones de bienes y servicios a precios determinados.

2.3.2.2. OFERTA

La oferta es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de oferentes (productores) está dispuesta a poner en disposición del mercado a un precio determinado.

2.3.2.2.1. PRINCIPALES TIPOS DE OFERTA

En relación con el número de oferentes se reconocen tres tipos:

1. Oferta competitiva o de mercado libre. Es en la que los productores se encuentran en circunstancias de libre competencia, sobre todo a que existe tal cantidad de productores del mismo artículo, que la participación en el mercado está determinada por la calidad, el precio y el servicio que se

ofrecen al consumidor. También se caracteriza porque generalmente ningún productor domina el mercado.

2. Oferta oligopólica (del griego oligos, poco). Se caracteriza porque el mercado se encuentra dominado por solo unos cuantos productores. Ejemplo el mercado de automóviles nuevos. Ellos determinan la oferta, los precios y normalmente tienen acaparada una gran cantidad de materia prima para su industria. Tratar de penetrar en este tipo de mercados no solo es riesgoso sino en ocasiones hasta imposible.
3. Oferta monopólica. Es en la que existe un solo productor del bien o servicio, y por tal motivo, domina totalmente el mercado imponiendo calidad, precio y cantidad. Un monopolista no es necesariamente productor único. Si el productor domina o posee más del 95% del mercado siempre impondrá precio y calidad.

2.3.2.2.2. PROYECCIÓN DE LA OFERTA

Es necesario hacer un ajuste con tres variables siguiendo los mismos criterios, a saber, que de cada una de las terceras variables analizadas, como pueden ser el PIB, la inflación o el índice de precios, se obtenga el coeficiente de correlación correspondiente. Para hacer la proyección de la oferta se tomará aquella variable cuyo coeficiente de correlación sea más cercano a uno.

2.3.2.2.3. TECNICAS DE PROYECCIÓN COMO REGRESIÓN LINEAL Y METODOS ADMINISTRATIVOS

Este tipo de técnicas se utilizan para predecir o pronosticar y deben de ser totalmente seguras bajo cualquier situación económica. En la gráfica se deben de

registrar los datos y se deben de ajustar los puntos de "x" y de "y", el ajuste consiste en realizar el error lo más pequeño posible para que sea correcto y así se comportará como una línea recta.

El objetivo de ajustar datos muestrales de variables en un estudio de mercado es para pronosticar lo que probablemente sucederá respecto a la variable dependiente considerada "demanda en los años futuros.

Lo mas adecuado es trabajar con tres variables para que así halla una mejores predicciones.

2.3.2.3. DEMANDA

La demanda es la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado.

2.3.2.3.1. TIPOS DE LA DEMANDA

Los tipos de la demanda se clasifican de la siguiente manera:

En relación a su oportunidad:

1. Demanda insatisfecha, en la que lo producido u ofrecido no alcanza a cubrir los requerimientos del mercado.
2. Demanda satisfecha, en la que lo ofrecido al mercado es exactamente lo que éste requiere. Se puede reconocer dos tipos de demanda satisfecha.

- a) Satisfecha saturada, la que ya no puede soportar una mayor cantidad del bien o servicio en el mercado, pues se está usando plenamente. Es muy difícil encontrar esta situación en un mercado real.

- b) Satisfecha no saturada, es la que se encuentra aparentemente satisfecha, pero que se puede hacer crecer mediante el uso adecuado de herramientas mercadotécnicas, como las ofertas y publicidad.

En relación con su necesidad, se encuentran dos tipos:

1. Demanda de bienes social y nacionalmente necesarios, que son los que la sociedad requiere para su desarrollo y crecimiento, y están relacionados con la alimentación, el vestido, la vivienda y otros rubros.

2. Demanda de bienes no necesarios o de gusto que es prácticamente el llamado consumo suntuario, como la adquisición de perfumes, ropa fina y otros bienes de este tipo. En este caso la compra se realiza con la intención de satisfacer un gusto y no una necesidad.

En relación con su temporalidad, se reconocen dos tipos:

1. Demanda continua es la que permanece durante largos periodos, normalmente en crecimiento, como ocurre con los alimentos, cuyo consumo irá en aumento mientras crezca la población.

2. Demanda cíclica o estacional es la que en alguna forma se relaciona con los periodos del año, por circunstancias climatológicas o comerciales, como regalos en la época navideña, paraguas en la época de lluvias, enfriadores de aire en el tiempo de calor, etcétera.

De acuerdo con su destino, se reconocen dos tipos:

1. Demanda de bienes finales, que son los adquiridos directamente por el consumidor para su uso o aprovechamiento.
2. Demanda de bienes intermediarios o industriales, que son los que requieren algún procesamiento para ser bienes de consumo final.

2.3.2.3.2. TECNICAS DE LA PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

Para realizar la proyección de la oferta se tomará la variable que tenga el coeficiente más cercano a uno.

Este tipo de técnicas se utiliza para predecir o pronosticar y deben de ser totalmente seguras bajo cualquier situación económica. En la gráfica se deben de registrar los datos y se deben de ajustar los puntos de "x" y de "y", el ajuste consiste en realizar el error lo más pequeño posible para que sea correcto y así se comportará como una línea recta.

El objetivo de ajustar datos muestrales de variables en un estudio de mercado es para pronosticar lo que probablemente sucederá respecto a la variable dependiente considerada " oferta en los años futuros.

Lo más adecuado es trabajar con tres variables para que así halla una mejores predicciones.

2.3.2.4. PRECIO

El precio es la cantidad monetaria a la que los productores están dispuestos a vender, y los consumidores a comprar un bien o servicio, cuando la oferta y la demanda están en equilibrio.

2.3.2.4.1. TECNICAS PARA DETERMINAR EL PRECIO

En cualquier tipo de producto, así sea éste de exportación, hay diferentes calidades y diferentes precios. El precio también está influido por la cantidad que se compre. Para tener una base de cálculo de ingresos futuros es conveniente usar el precio promedio que se calcula.

2.3.2.4.2. DETERMINACIÓN DEL PRECIO DE VENTA

1. La base de todo tipo de venta es el costo de producción, administración y ventas, más una ganancia. Este porcentaje de ganancia adicional es el que conlleva una serie de consideraciones estratégicas.
2. La demanda potencial del producto y las condiciones económicas del país. Existen épocas de bonanza en los países que pueden ser aprovechados para elevar un poco los precios. Existen también otras épocas de crisis económicas donde lo que interesa es permanecer en el mercado a toda costa.
3. La reacción de la competencia. Si existen competidores muy fuertes del producto, su primera reacción frente a un nuevo competidor probablemente sea bajar el precio del producto para debilitar al nuevo competidor. Esto a su vez provocará que el nuevo productor ajuste su precio.

4. El comportamiento del revendedor. En México, cada revendedor del producto tiene una ganancia que va del 20% hasta el 30% sobre el precio al que él compra el producto. Si la cadena de comercialización es larga, el precio final se duplica con facilidad.
5. La estrategia de mercadeo. Esto sería introducirse al mercado, ganar mercado, permanecerse en el mercado, costo más porcentaje de ganancia previamente fijado sin importar las condiciones del mercado, porcentaje de ganancia sobre la inversión hecha, igualar el precio del competidor más fuerte i otros.
6. Control de precios. El gobierno puede imponer los precios sobre los productos de la llamada canasta básica. Si el producto que se pretende elaborar no está dentro de la canasta básica, entonces nunca estará sujeto a un control de precios.

2.3.2.5. COMERCIALIZACIÓN DEL PRODUCTO

La comercialización es la actividad que permite al productor hacer llegar un bien o servicio al consumidor con los beneficios de tiempo y lugar.

2.3.2.6. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

Este tipo de investigación es la más adecuada ya que esta va a proporcionar la información correcta, actualizada y confiable del mercado que se pretende investigar.

El objetivo consiste en revisar si el producto va a introducirse fácilmente en el mercado para llevar a cabo el proyecto.

En esta investigación la Muestra sería seleccionar a los médicos ya que ellos son los que cuentan con el conocimiento adecuado acerca de este servicio que se pretende implantar.

Los Cuestionarios son un aspecto importante ya que con estos se obtiene la información que se necesita para llevar a cabo el proyecto, los cuestionarios se pueden realizar por correo pero sería muy tardado, por teléfono pero este sería costoso y por último el que sería el más adecuado entrevista personal.

La población en este punto sería la población de Uruapan, Michoacán ya que esta sociedad va a hacer la que consume este servicio que se pretende implantar.

Fórmula para la determinación de la muestra.

$$N = \frac{\sigma^2 Z^2}{E^2}$$

En esta fórmula se debe considerar algunas de sus propiedades y el error máximo que se permitirá en los resultados.

Donde " σ " (sigma) es la desviación estándar.

El nivel de confianza deseado es " Z ".

Esta se recomienda que sea de 95 %, este valor es número de errores estándar asociados con el nivel de confianza.

Y " E " es el error máximo permitido y se interpreta como la mayor diferencia permitida entre la media de la muestra y la media de población ($X \pm E$).

2.4. ESTUDIO TÉCNICO

Aquí se debe determinar la función de producción óptima para la utilización eficiente de los recursos disponibles para la producción del bien o servicio deseado. En esto debemos considerar aspectos como el tamaño, proceso, la localización y todos aquellos aspectos que permitan la optimización del mismo, además que se relaciona con cuestiones económicas y financieras. El estudio técnico consiste en la determinación del tamaño óptimo de la planta.

2.4.1 OBJETIVO

Determinar el sitio donde se instalará la planta, esto contribuirá en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital u obtener el costo unitario mínimo.

Verificar la posibilidad técnica de la fabricación del producto que se pretende.

Analizar y determinar el tamaño óptimo, la localización óptima, los equipos, las instalaciones y la organización requeridos para realizar la producción.

2.4.2. DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO ÓPTIMO DE LA PLANTA

El tamaño óptimo de la planta se refiere a que el tamaño de un proyecto es su capacidad de instalada, y se expresa en unidades de producción por año.

Este se encamina a tres diferentes capacidades:

1. La capacidad del diseño: Es la tasa de producción de artículos estandarizados en condiciones normales de operación.

2. La capacidad del sistema: Es la producción máxima de un artículo específico o una combinación de productos que el sistema de trabajadores y máquinas pueden generar trabajando en forma integrada.
3. La producción real. Es el promedio que alcanza una entidad en un lapso determinado, teniendo en cuenta todas las posibles contingencias que se presentan en la producción y venta del artículo.

2.4.3. LOCALIZACIÓN ÓPTIMA DEL PROYECTO

La localización óptima de un proyecto es la que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital (criterio privado) u obtener el costo unitario mínimo (criterio social).

El objetivo general de este punto es llegar a determinar el sitio donde se instalará la planta.

2.4.3.1 METODO CUALITATIVO POR PUNTOS VENTAJAS Y DESVENTAJAS

Este método consiste en asignar factores cuantitativos a una serie de factores que se consideran relevantes para la localización.

Procedimiento para jerarquizar los factores cualitativos:

1. Revelar una lista de factores relevantes.
2. Asignar un peso a cada factor para indicar su importancia relativa (los pesos deben de sumar 1.00), y el peso asignado dependerá exclusivamente del criterio del investigador.

3. Asignar una escala común a cada factor (por ejemplo, de 0 a 10) y elegir cualquier mínimo.
4. Calificar a cada sitio potencial de acuerdo con la escala designada y multiplicar la calificación por el peso.
5. Sumar la puntuación de cada sitio y elegir el de máxima puntuación.

2.4.4. INGENIERIA DEL PROYECTO

La ingeniería del proyecto resuelve todo lo concerniente a la instalación y el funcionamiento de la planta. Desde la descripción del proceso, adquisición de equipo y maquinaria se determina la distribución óptima de la planta, hasta definir la estructura jurídica y de organización que habrá de tener la planta productiva.

2.4.5. ANÁLISIS ORGANIZACIONAL

Toda empresa debe de seleccionar la forma de organización que requiere, con base a sus necesidades funcionales y presupuestales, es necesario que la organización, especifique claramente como va a funcionar la autoridad, especificando sus funciones, seleccionando de forma adecuada al personal y los cursos de capacitación que permita cumplir con las funciones que marca el puesto.

El organigrama, es el instrumento en donde se representa toda estructura organizacional de una empresa, designando la función de cada elemento.

Análisis de puestos. La persona que ocupe un lugar, debe ser la idónea para el mismo. Esta persona debe de ser capaz de hacer más de lo que requiere el puesto en ciertos aspectos y menos de lo que exige otros.

Sueldos y salarios. El salario es la retribución que debe pagar el patrón (empresa) al trabajador, por su desempeño. Éste puede fijarse por unidad de tiempo, por unidad de obra, por comisión, a precio alzado, o de cualquier otra manera. Se integran con los pagos hechos en efectivo por cuota diaria, gratificaciones, percepciones, primas, comisiones o cualquier prestación que se integre al trabajador.

2.4.6. ANÁLISIS JURÍDICO

Formas en que una empresa se puede organizar jurídicamente.

Son aquellas que se crean, en virtud de un contrato donde un grupo de sujetos (dos o más, dependiendo el tipo particular de la sociedad), estipulan la creación de una persona moral independiente de ellos, con todos los tributos de la personalidad, como son: nombre, domicilio, duración, objeto, nacionalidad y patrimonio. En este apartado se habla de personas morales, pero es no quiere decir, que las personas físicas no puedan realizar proyectos de inversión, su estudio es para todo tipo de organización y para cualquier persona física.

Tipos de sociedades.

1. De la Sociedad en Nombre Colectivo. Es aquella que existe bajo una razón social y en la que todos los socios responden, de modo subsidiario, ilimitada y solidariamente de las obligaciones sociales.

2. De la Sociedad en Comandita Simple. Es la que existe bajo una razón social y se compone de uno o varios socios comanditados que responden, de manera subsidiaria, ilimitada y solidariamente, de las obligaciones sociales, y de uno o varios comanditarios que únicamente están obligados al pago de sus aportaciones.
3. De la Sociedad de Responsabilidad Limitada. Es la que constituye entre socios que solamente están obligados al pago de sus aportaciones, sin que las partes sociales puedan estar representadas por títulos negociables, a la orden o al portador, pues sólo serán cedibles en los casos y con los requisitos que establece la presente ley.
4. De la Sociedad Anónima. Es la que existe bajo una denominación y se compone exclusivamente de socios cuya obligación se limita al pago de sus acciones.
5. De la Sociedad en Comandita por Acciones. Es la que se compone de uno o varios socios comanditados que responden de manera subsidiaria, ilimitada y solidariamente de las obligaciones sociales, y de uno o varios comanditarios que únicamente están obligados al pago de sus acciones.
6. De la Sociedad Cooperativa. Se regirán por su legislación especial.
7. De las Sociedades de Capital Variable. El capital social será susceptible de aumento por aportaciones posteriores de los socios o por admisión de nuevos socios, y de disminución de dicho capital por retiro parcial o total de las aportaciones.

2.5. ESTUDIO ECONÓMICO

Son los costos totales de la empresa, los cuales se pueden clasificar de manera genérica como costos de producción, de administración y de ventas. Otros costos importantes son los financieros, pero solo se incurren a ellos al pedir un préstamo ya que consiste en los intereses que se pagan periódicamente por la cantidad prestada.

Las inversiones que una empresa requiere para operar son las siguientes: inversiones en activo fijo y diferido, ambas sujetas a depreciación y amortización, y el capital de trabajo.

2.5.1. OBJETIVOS

El objetivo es el de ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionan las etapas anteriores y elaborar los cuadros analíticos que sirven de base para la evaluación económica. En otras palabras, es la parte de análisis económico, pretende determinar cual es el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto, cual será el costo total de la operación de la planta, así como una serie de indicadores sirva de base para la etapa final y definitiva del proyecto, es la evaluación económica.

2.5.2. COSTOS

Los costos es el desembolso en efectivo o en especie hecho en el pasado, en el presente, en el futuro o en forma virtual.

2.5.2.1. COSTOS DE PRODUCCIÓN

Este punto nos sirve para valorizar los productos vendidos y las existencias que queden en el almacén, o en el proceso de transformación. Es la base para la fijación del precio de venta y se define como el conjunto de esfuerzos y recursos que se invierten para obtener un bien.

La determinación de este presupuesto, debe hacerse en dos partes (unidades y valores).

1. Unidades. Con esta medida se contabiliza la capacidad productiva y de los inventarios, así como se calculan las ventas y el inventario base.
2. Valores. Procede a realizar una cuantificación pecuniaria, por el calendario de producción de unidades.

2.5.2.2. COSTOS DE ADMINISTRACIÓN

Estos son para realizar las funciones de administración en la empresa. Pero una empresa de cierta averguradura puede contar con direcciones o gerencias de planeación, de investigación y desarrollo, recursos humanos y selección de personal.

2.5.2.3. COSTOS DE VENTA

El departamento o gerencia de ventas en ocasiones es conocido como de mercadotecnia. Vender no solo consiste en realizar el servicio al consumidor. La mercadotecnia consiste en la investigación y el desarrollo de nuevos mercados o de nuevos servicios adaptados a los gustos y necesidades de los consumidores.

2.5.2.4. COSTOS FINANCIEROS

Son los intereses que se deben pagar en relación con capitales obtenidos en préstamo.

2.5.3. INVERSIÓN TOTAL FIJA

Se entiende por activo fijo los bienes propiedad de la empresa, como terrenos, edificios, maquinaria, equipo, mobiliario, vehículos de transporte, herramientas y otros. Se le llama fijo porque la empresa no puede fácilmente desprenderse de él sin que ello ocasione problemas a sus actividades productivas.

2.5.4. CAPITAL DE TRABAJO

Esto se define como la diferencia aritmética entre el activo circulante y el pasivo circulante. Con otras palabras es el capital con que hay que contar para empezar a trabajar, como financiar la primera producción antes de recibir ingresos, comprar materia prima, pagar mano de obra directa que la transforme, otorgar crédito en las primeras ventas y contar con cierta cantidad en activo circulante. Y se puede encontrar crédito a corto plazo en conceptos como impuestos y algunos servicios y proveedores, y esto es llamado pasivo circulante.

2.5.5. Presupuestos de Ingresos y Egresos.

INGRESOS

CONCEPTOS	PRECIOS
Cuarto con Baño	\$ 522.00
Cuarto con Baño Compartido	433.00
Cuarto Compartido con Baño	303.00
Terapia Intensiva	7,000.00
Der. de Sala C. Mayor	792.00
Der. de Sala C. Menor	552.00
Der. de Sala de Expulsión	522.00
Der. de Sala de Urgencias	100.00
Der. de Sala por Estudio	300.00
Nebulizador por Día	170.00
Fototerapia	170.00
Incubadora	430.00
Cama Adicional	125.00
Oxígeno (Tanque)	430.00
Electrocauterio, oxímetro	300.00
Bomba Infusión	150.00
Nebulizaciones	30.00
Precios con IVA	

EGRESOS

CONCEPTO

Pago de Nomina
Pago de Seguro
Pago de Infonavit
Pago de Artículos de Limpieza
Compra de Alimentos
Pago de Teléfono
Pago de Luz
Pago de Telecable
Pago de Agua
Pago de Gas
Transporte (Taxis)

2.5.6. COSTO DE CAPITAL.

El capital que forma la inversión puede ser de personas físicas (inversionistas), de éstas con personas morales (otras empresas), de inversionistas o instituciones de crédito (bancos) o de una mezcla de inversionistas, personas morales y bancos. Entonces así cada uno de ellos tendrá un costo asociado al capital que aporte, y la empresa así formada tendrá un costo de capital propio.

2.6. EVALUACIÓN ECONÓMICA.

Este concepto es la parte final de toda la secuencia de análisis de la factibilidad de un proyecto. Aquí se sabrá, se conocerá y se determinará:

1. Que existe un mercado potencial atractivo
2. Determinación de un lugar óptimo para localización del proyecto y el tamaño más adecuado.
3. El proceso de producción.
4. Todos los costos en que se incurrirá en la etapa productiva.
5. Se calculara la inversión necesaria para llevar acabo el proyecto.

2.6.1. MÉTODOS QUE TOMAN EN CUENTA EL VALOR DEL DINERO A TRAVÉS DEL TIEMPO.

Se debe de emplear un método de análisis que sirva para comprobar la rentabilidad económica del proyecto ya que todavía no sabemos si el proyecto es rentable. El dinero disminuye su valor real con el paso del tiempo, a una tasa aproximadamente igual a nivel de inflación vigente. El método que sea utilizado deberá tomar en cuenta el cambio del valor real del dinero a través del tiempo.

2.6.1.1. VALOR PRESENTE NETO.

Es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados la inversión inicial.

Con otras palabras sumar los flujos descontados en el presente y restar la inversión inicial equivale a comprar todas las ganancias esperadas contra todos los desembolsos necesarios para producir esas ganancias, en términos de su valor equivalente en este momento o tiempo cero.

En el estado de resultados su mayor utilidad es que permite obtener los flujos netos de efectivo (FNE), y estos sirven para realizar la valuación económica.

Para aceptar un proyecto las ganancias deberán ser mayores que los desembolsos, lo cual dará por resultado que el VPN sea mayor que cero. Para calcular el VPN se utiliza el costo de capital o TMAR.

2.6.1.2. TASA INTERNA DE RENDIMIENTO

Es la tasa de descuento por la cual el VPN es igual a cero.

Es la tasa que iguala la suma de los flujos descontados a la inversión inicial.

Formula para calcular la TIR.

$$P = - \frac{FNE_1}{(1+i)^1} - \frac{FNE_2}{(1+i)^2} - \frac{FNE_3}{(1+i)^3} - \frac{FNE_4}{(1+i)^4} - \frac{FNE_5 + VS}{(1+i)^5}$$

2.6.2. METODOS QUE NO TOMAN EN CUENTA EL VALOR DEL DINERO A TRAVES DEL TIEMPO.

Esta es una técnica que no toma en cuenta el valor del dinero a través del tiempo y esta a la vez no se encuentra relacionada de una forma directa con el análisis de rentabilidad económica.

Se recomienda llevar una planeación financiera en la empresa para el logro de sus metas ya que este puede detectar la fuerza y la debilidad de un negocio.

2.6.3. RAZONES FINANCIERAS.

Este método no toma en cuenta el valor del dinero a través del tiempo, esto es correcto ya que los datos que se toman para el análisis provienen de la hoja del balance general.

RAZON	FORMULA
RENTABILIDAD	
Rendimiento sobre ventas (ROS)	$\frac{\text{EBIT}}{\text{Ventas}}$
Rendimiento sobre activos (ROA)	$\frac{\text{EBIT}}{\text{Activos Totales Promedio}}$
Rendimiento del capital (ROE)	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital de los Accionistas}}$
Rotación de Activos	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por Cobrar Promedio}}$
Rotación de Cuentas por Cobrar	
Rotación de Inventarios	$\frac{\text{Costo de los Bienes Vendidos}}{\text{Inventario Promedio}}$
Rotación de Activos (ATO)	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Totales Promedio}}$
Apalancamiento Financiero	$\frac{\text{Deuda Total}}{\text{Activos Totales}}$
Deuda	
Veces que se Ganó Interés	$\frac{\text{EBIT}}{\text{Cargos sobre Intereses}}$

Liquidez
Circulante

Activo Circulante
Pasivo Circulante

Razón Rápida o Prueba del Ácido

Efectivo más Cuentas por Cobrar
Pasivo Circulante

Capítulo 3. Caso Práctico

Proyecto de Inversión para la Ampliación del Hospital de Especialidades San Francisco de Uruapan S. C.

3.1. Metodología de la Investigación

Esta investigación se ha llevado a cabo de acuerdo a una serie de pasos correspondientes de la evaluación de proyectos de inversión que esta consiste en realizar una serie de estudios de mercado, técnico, económicos y la evaluación económica ya que con esto se va a revisar la rentabilidad de dicho proyecto y así se podrá ofrecer un mejor servicio a la población.

3.1.1. Objetivos

El objetivo que pretende lograr este proyecto de inversión es verificar la rentabilidad de la creación de diez habitaciones y un quirófano, ya que la ciudad de Uruapan se sigue desarrollando cada día más tanto en su población como en el número de empresas que están llegando hoy en día.

3.1.2. Hipótesis

El proyecto para que sea rentable se debe de elegir una buena fuente de financiamiento externa, una de las características que debemos de tomar en cuenta es que nos indique bajos costos del financiamiento y por otro lado debe de haber una buen servicio y administración de los recursos para que el negocio funcione adecuadamente.

3.1.3. Técnicas de Investigación

Las técnicas empleadas para este proyecto de inversión fue la observación; de esta se analizo varias partes y aspectos del hospital, con el análisis; se clasificaron los elementos y agrupación de los elementos, la entrevista; esta se llevo a cabo con visitas al hospital con una comunicación eficiente de la persona que nos facilito la información ya que conocía la naturaleza y condiciones del fenómeno por la cual se obtuvo la mayor parte de información de esta investigación y por ultimo la revisión documental; la revisión de los documentos que nos facilitaron para cerciorarnos de la autenticidad de los datos.

3.2. Antecedentes de la Empresa

El Hospital de Especialidades San Francisco de Uruapan, S.C. inició sus actividades para brindar atención médica a la sociedad en el año de 1989, bajo el concepto de ofrecer una atención de excelencia a los enfermos a un costo accesible. Desde el principio, ha sido nuestra prioridad el contar con una plantilla de profesionales altamente capacitados en sus respectivas especialidades.

Con el afán de proporcionar un mejor servicio, en 1995 se inauguraron las nuevas instalaciones del hospital en Av. Paseo de la Cima No. 1003 en las que nos hemos preocupado por mejorar el confort del paciente y la calidad de nuestro servicio.

En el año 2001 se inaugura un área que comprende: dos salas de Quirófanos, Terapia Intensiva y comenzó a funcionar el servicio de Cirugía Laparoscópica. Actualmente cuenta con más de 10 Especialidades y continúa en expansión con el

propósito de cubrir todas las áreas de la medicina, mejorando en forma progresiva su equipamiento.

El sólido prestigio de sus médicos lo hace la mejor opción en cuanto al servicio hospitalario en la región.

SERVICIOS, que ofrece actualmente el Hospital de Especialidades San Francisco:

AREA DE HOSPITALIZACIÓN

Esta área del hospital cuenta con once camas entre cuartos privados y compartidos, accesibles en costos para el tratamiento de nuestros pacientes. Los cuartos son cómodos, funcionales, limpios, accesibles y cuentan con T.V. y baños individuales.

FARMACIA

Es un servicio de apoyo hospitalario que esta entre las farmacias hospitalarias más surtidas de la región y que cuenta con el material y medicamentos necesarios para resolver sus problemas de salud.

QUIROFANOS

Nuestra nueva área con dos quirófanos cuenta con los espacios suficientes para realizar cualquier tipo de cirugía, incluida la monitorización no invasiva, cirugía laparoscópica, radiología transoperatoria.

PEDIATRIA

Cuenta con incubadoras, camas de neonatos y preescolares, así como sistemas de respiración artificial para sostener la función respiratoria de pacientes graves.

Esta área está atendida por dos pediatras clínicos y uno quirúrgico, lo que asegura una completa atención médico-quirúrgica.

AREAS COMUNES

Como su nombre lo indica las áreas comunes son los espacios que se comparten en las distintas secciones del hospital, entre ellas se encuentran las salas de espera, los pasillos y la recepción entre otras.

Además en esta sección se incluyen los consultorios para la atención médica al público en general.

URGENCIAS

Área en la cual los pacientes son inicialmente evaluados para determinar si requieren hospitalización y de ser así evaluar si requiere manejo en quirófano, hospital o cuidados intensivos.

TERAPIA INTENSIVOS

Nuestra unidad de cuidados intensivos cuenta con ventiladores volumetricos que nos permiten manejo de vía aérea durante tiempos prolongados. Monitorización no invasiva del paciente, para enfermos graves que requieran soporte vital.

LABORATORIO

El hospital cuenta con un laboratorio de análisis clínicos, de los más completos en donde se pueden realizar estudios básicos, perfiles hormonales, gasometrías y cultivos.

La eficacia y veracidad de sus resultados lo hacen la mejor alternativa de apoyo diagnóstico.

ESPECIALIDADES, que ofrece actualmente el Hospital de Especialidades San Francisco:

MEDICINA GENERAL

Brinda servicio de atención médica de primer contacto que incluye: atención médica a hombres y mujeres, atención y control de embarazo.

Deriva a especialidad en aquellos pacientes que lo ameriten. Además da atención médica en servicios de urgencias.

Médicos:

- DR. ENRIQUE REYNAGA MEDINA
- DR. JOSÉ LUIS GARCÍA RENTERÍA

MEDICINA INTERNA

Es la especialidad integral que se encarga del diagnóstico y tratamiento de los adultos (igual que el pediatra de los niños).

Atiende problemas de difícil diagnóstico, enfermedades crónicas o graves, únicas o múltiples.

Especialistas:

- DR. ALEJANDRO GÓMEZ DE LA TORRE
- DR. JOSÉ LUIS QUIROZ LÁZARO

GINECOLOGÍA

Atención de embarazos de alto riesgo, toma de papanicolaou para detección oportuna de cáncer. Cirugía ginecológica y obstetricia; esterilidad e inseminación artificial.

Ginecólogos:

- DR. GUSTAVO MARÍN MADRIGAL
- DR. RUBÉN RODRÍGUEZ AYALA

TRAUMATOLOGÍA Y ORTOPEDIA

Se encarga de tratar los padecimientos de los huesos (fracturas, deformidades, etc.), articulaciones (desgastes, luxaciones, etc.), enfermedades de la columna vertebral y enfermedades del desarrollo del esqueleto de los niños.

Traumatólogo:

- DR. ANDRÉS E. NERI MÉNDEZ

PEDIATRÍA

Rama de la medicina que trata las etapas de crecimiento y desarrollo en la edad infantil, pubertad y adolescencia, así como sus estudios patológicos.

Pediatras:

- DRA. OLIVIA RUÍZ LÓPEZ
- DRA. MARGARITA JIMENEZ ARELLANO

CIRUGÍA PEDIÁTRICA

Es una especialidad que abarca el tratamiento integral médico-quirúrgico del recién nacido, lactantes, preescolar, escolar y del adolescente.

Cirujano pediatra:

- DR. EDUARDO ALCARAZ LÓPEZ

ANESTESIA

Significa "sin dolor". Mantiene el cuerpo en un estado adecuado en cuanto a su fisiología normal, mientras se pueda intervenir quirúrgicamente, sin que el paciente sienta dolor.

Anestesiólogos:

- DR. JOSÉ DÍAZ RIVERA
- DR. CARLOS MARTÍNEZ MARTÍNEZ
- DR. J. JESÚS MIRANDA PAULÍN

CIRUGÍA

Un Cirujano General es un especialista que se entrenó en un centro hospitalario con reconocimientos Universitarios, y su campo de acción preferentemente es el aparato digestivo, sin embargo es capaz de resolver problemas quirúrgicos de cuello, tórax, trauma, patología vascular, etc., ya que es la más amplia y completa de las especialidades quirúrgicas.

Cirujano:

- DR. MANUEL NAVARRO GÓMEZ

A continuación se presentaran los Estados Financieros de la empresa, como parte del análisis inicial del tema.

Estados Financieros de 2002 y 2003.

Hospital de Especialidades San Francisco de Uruapan, S. C.

Estado de Resultados del 31/01/02 al 31/12/02

INGRESOS

INGRESOS

SERVICIOS	\$ - 907,071.88
VENTAS	\$ - 1,471,879.36
TOTAL DE INGRESOS	\$ - 2,378,951.24
TOTAL DE INGRESOS	\$ - 2,378,951.24

EGRESOS

COSTO DE VENTAS	\$ - 990,864.08
GASTOS GENERALES	
GASTOS DE ADMÓN.	\$ - 368,378.51
GASTOS POR SERVICIOS	\$ - 533,425.36
GASTOS DE CONSTRUCCIÓN	\$ - 140,713.06
GASTOS NO DEDUCIBLES	\$ - 232,617.39
GASTOS DE INSTALACIÓN	\$ - 32,905.05
MANTENIMIENTO EQ. MEDICO	\$ - 20,904.23
TOTAL GASTOS GENERALES	\$ - 1,328,943.60
TOTAL EGRESOS	\$ - 2,319,807.68
UTILIDAD (O PERDIDA)	\$ - 59,143.56

Hospital de Especialidades San Francisco de Uruapan, S. C.

Estado de Resultados del 31/01/03 al 31/12/03

INGRESOS

INGRESOS

SERVICIOS	\$- 1,034,815.96
VENTAS	\$- 1,680,479.64
TOTAL DE INGRESOS	\$- 2,715,295.60
TOTAL DE INGRESOS	\$- 2,715,295.60

EGRESOS

COSTO DE VENTAS	\$- 1,149,230.04
GASTOS GENERALES	
GASTOS DE ADMÓN.	\$ - 237,555.97
GASTOS POR SERVICIOS	\$- 1,204,504.14
GASTOS DE CONSTRUCCIÓN	\$ - 10,013.73
GASTOS NO DEDUCIBLES	\$ - 120,479.35
GASTOS DE INSTALACIÓN	\$ - 54,071.40
MANTENIMIENTO EQ. MEDICO	\$ - 15,133.88
TOTAL GASTOS GENERALES	\$ - 1,641,758.47
TOTAL EGRESOS	\$ - 2,790,988.51
UTILIDAD (O PERDIDA)	\$ (75,692.91)

Hospital de Especialidades San Francisco de Uruapan, S. C.

Estado de Posición Financiera, al 31/12/02.

ACTIVO

ACTIVO

ACTIVO CIRCULANTE

CAJA	\$	157,199.64
BANCOS	\$	163,470.06
INVENTARIO	\$	131,615.50
IVA ACREDITABLE	\$	194,287.89
PAGOS ANTICIPADOS	\$	104,622.94
DEUDORES DIVERSOS	\$	114,899.65
PACIENTES/CLIENTES	\$	20,214.37
INVERSIONES EN VALORES	\$	195,393.30

TOTAL ACTIVO CIRCULANTE \$ **1,081,703.35**

ACTIVO FIJO

MOB. Y EQ. DE OFICINA	\$	17,681.83
DEP. ACUM. EQ. DE OFICINA	\$	- 9,071.97
EQ. MEDICO	\$	437,684.75
DEP. ACUM DE EQ. MEDICO	\$	- 135,343.43
EQ. COMPUTO	\$	29,075.34
DEP. ACUM. DE EQ. DE COMPUTO	\$	- 20,592.22
EDIFICIOS	\$	325,556.39
DEP. ACUM. DE EDIFICIOS	\$	- 98,417.24
TERRENOS	\$	64,000.00
MOB. Y EQ. DE HOSPITAL	\$	4,262.61

TOTAL ACTIVO FIJO \$ **614,836.06**

ACTIVO DIFERIDO

DEPOSITOS EN GARANTIA	\$	4,617.00
GASTOS DE INSTALACIÓN	\$	14,005.66
CONSTRUCCIONES EN PROCESO	\$	811,995.66

TOTAL ACTIVO DIFERIDO \$ **830,618.32**

TOTAL ACTIVO \$ **2,527,157.73**
SUMA DEL ACTIVO \$ **2,527,157.73**

Hospital de Especialidades San Francisco de Uruapan, S. C.

Estado de Posición Financiera, al 31/12/02.

PASIVO

PASIVO

PASIVO CIRCULANTE

PROVEEDORES	\$ - 16,370.05
IVA POR PAGAR	\$ 217,533.90
CONTRIBUCIONES RETENIDAS	\$ 46,331.78
ACREEDORES DIVERSOS	\$ 1,505,833.74
IMPUESTOS POR PAGAR	\$ 20,945.95

TOTAL PASIVO CIRCULANTE \$ **1,774,275.32**

PASIVO FIJO

TOTAL PASIVO FIJO 0

PASIVO DIFERIDO

DEPOSITOS EN GARANTIA \$ 6,244.33

TOTAL PASIVO DIFERIDO \$ **6,244.33**

TOTAL PASIVO \$ **1,780,519.65**

SUMA DEL PASIVO \$ **1,780,519.65**

CAPITAL

CAPITAL

APORTACIONES DE CAPITAL	\$ 939,021.86
RESULTADOS DE EJERCICIOS ANT.	\$ - 14,611.71
RESULTADOS DEL EJERCICIO	\$ - 177,772.07

TOTAL CAPITAL \$ **746,638.08**

SUMA DEL CAPITAL \$ **746,638.08**

SUMA DEL PASIVO Y CAPITAL \$ **\$2,527,157.73**

Hospital de Especialidades San Francisco de Uruapan, S. C.

Estado de Posición Financiera, al 31/12/03.

ACTIVO

ACTIVO

ACTIVO CIRCULANTE

CAJA	\$	1776.98
BANCOS	\$	60,981.79
INVENTARIO	\$	126,762.69
IVA ACREDITABLE	\$	397,366.15
PAGOS ANTICIPADOS	\$	151,083.54
DEUDORES DIVERSOS	\$	132,867.97
PACIENTES/CLIENTES	\$	20,214.37
INVERSIONES EN VALORES	\$	195,393.30

TOTAL ACTIVO CIRCULANTE \$ **1,084,669.81**

ACTIVO FIJO

MOB. Y EQ. DE OFICINA	\$	23,804.77
DEP. ACUM. EQ. DE OFICINA	\$	- 9,071.97
EQ. MEDICO	\$	503,373.86
DEP. ACUM DE EQ. MEDICO	\$	- 135,343.43
EQ. COMPUTO	\$	30,395.34
DEP. ACUM. DE EQ. DE COMPUTO	\$	- 20,592.22
EDIFICIOS	\$	325,556.39
DEP. ACUM. DE EDIFICIOS	\$	- 98,417.24
TERRENOS	\$	64,000.00
MOB. Y EQ. DE HOSPITAL	\$	4,262.61

TOTAL ACTIVO FIJO \$ **687,968.11**

ACTIVO DIFERIDO

DEPOSITOS EN GARANTIA	\$	45,117.00
GASTOS DE INSTALACIÓN	\$	14,005.66
CONSTRUCCIONES EN PROCESO	\$	811,995.66

TOTAL ACTIVO DIFERIDO \$ **871,118.32**

TOTAL ACTIVO \$ **2,643,756.24**

SUMA DEL ACTIVO \$ **2,643,756.24**

Hospital de Especialidades San Francisco de Uruapan, S. C.

Estado de Posición Financiera, al 31/12/03.

PASIVO

PASIVO

PASIVO CIRCULANTE

PROVEEDORES	\$	- 70,423.07
IVA POR PAGAR	\$	472,452.49
CONTRIBUCIONES RETENIDAS	\$	75,211.08
ACREEDORES DIVERSOS	\$	1,473,157.27
IMPUESTOS POR PAGAR	\$	19,168.97
TOTAL PASIVO CIRCULANTE		\$ 1,969,566.74

PASIVO FIJO

TOTAL PASIVO FIJO 0

PASIVO DIFERIDO

DEPOSITOS EN GARANTIA	\$	3,244.33
TOTAL PASIVO DIFERIDO	\$	3,244.33

TOTAL PASIVO \$ 1,972,811.07

SUMA DEL PASIVO \$ 1,972,811.07

CAPITAL

CAPITAL

APORTACIONES DE CAPITAL	\$	939,021.86
RESULTADOS DE EJERCICIOS ANT.	\$	- 14,611.71
RESULTADOS DEL EJERCICIO	\$	- 253,464.98

TOTAL CAPITAL \$ 670,945.17

SUMA DEL CAPITAL \$ 670,945.17

SUMA DEL PASIVO Y CAPITAL \$ 2,643,756.24

3.3. Estudio de Mercado

El servicio medico es demandado ya que en la ciudad de Uruapan cuenta con pocos hospitales que tengan los servicios correspondientes y adecuados para la población. El Hospital de Especialidades San Francisco cuenta con sus precios accesibles dirigiéndose a la clase media para así comercializar sus servicios.

3.3.1. Análisis de la Demanda

El servicio es demandado como ya se había mencionado anteriormente por las necesidades que existen en la población.

Se debe determinar y medir las fuerzas que afectan los requerimientos del mercado respecto al servicio, así como determinar la posibilidad de participación del producto del proyecto en la satisfacción de dicha demanda.

3.3.2. Análisis de la oferta

Hay que determinar o medir las cantidades y las condiciones en que una economía puede y quiere poner a disposición del mercado un servicio.

Existe poca competencia como se menciono anteriormente porque no hay los suficientes hospitales que cuenten con las instalaciones adecuadas o por el equipamiento. Por eso se pretende ofrecer mejores instalaciones para dar un mejor servicio.

3.3.3. Investigación de Mercado

Esta investigación se lleva a cabo para brindar un mejor servicio tanto en las más adecuadas y seguras instalaciones como en el equipo que se pretende implantar. Los precios son competitivos por los cuales la gente esta dispuesto a

pagarlos ya que estos son accesibles en comparación de otros hospitales. Y la necesidad de operación requiere ampliar las instalaciones de este Hospital para un mejor servicio.

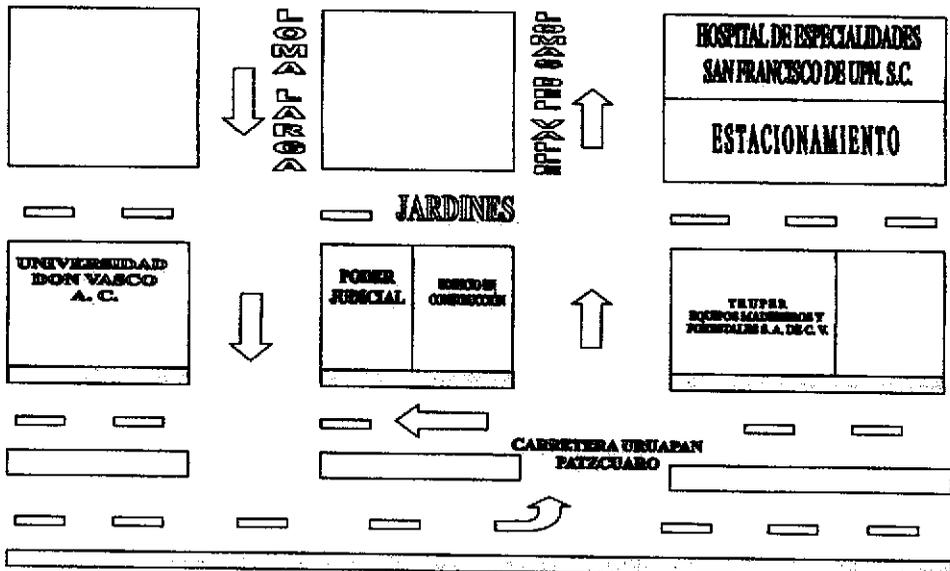
3.4. Estudio Técnico

El Hospital de Especialidades San Francisco cuenta con el equipo adecuado y necesario para ofrecer un buen servicio a la población así como personal capacitado y una serie de médicos especializados para llevar a cabo el buen funcionamiento y actividades del hospital.

3.4.1. Localización de la Empresa

La futura ampliación que se pretende llevar a cabo se ubica en Paseo de la Cima No. 1003, Fracc. Lomas del Valle, C. P. 60110, Uruapan, Michoacán

**CROQUIS DEL HOSPITAL DE ESPECIALIDADES
SAN FRANCISCO DE URUAPAN S. C.**



3.4.2. Organización Jurídica

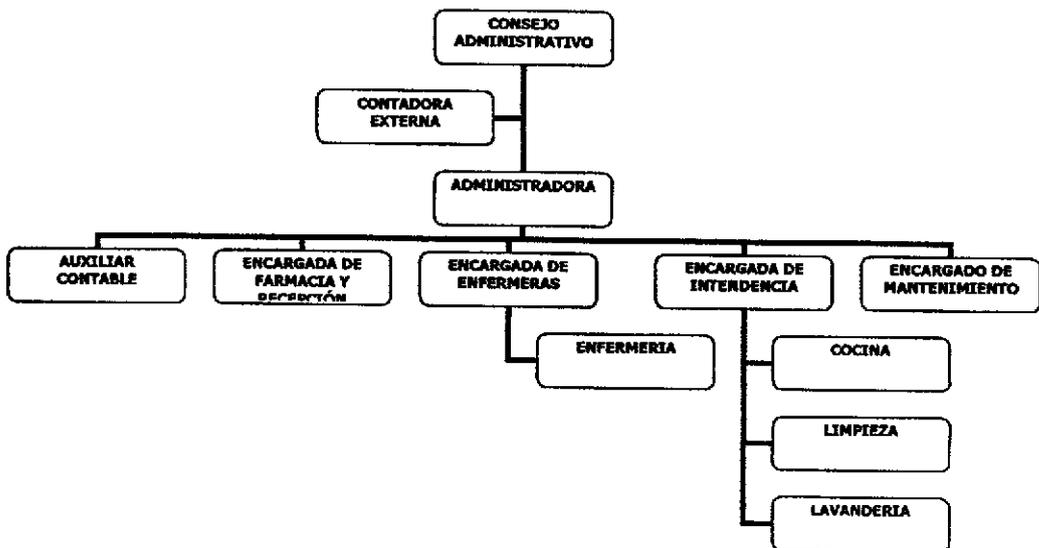
El Hospital de Especialidades San Francisco cuenta con un acta constitutiva con el propósito de prestar los servicios ya mencionados anteriormente dentro de los términos que marca la ley. Esta asociación civil debe de cumplir con sus derechos y obligaciones así como las de los impuestos de ISR, IVA entre otras.

3.4.3. Organización Administrativa

La administración debe de elaborar una planeación para tener todo listo y prever las posibles contingencias que surjan en la institución.

Esta organización sirve para el logro de los objetivos ya que se debe de planear para la elaboración de los presupuestos y el seguimiento que se les debe de dar, estos ayudaran para que las políticas se cumplan, en consecuencia esta administración debe de verificar el desempeño de los otros departamentos para que se logren las metas establecidas.

ORGANIGRAMA DEL HOSPITAL DE ESPECIALIDADES SAN FRANCISCO DE URUAPAN S. C.



3.4.4. Costos, Insumos y Proveedores.

Los costos de la construcción serían los siguientes:

El terreno mide 30 metros de largo por 25 metros de ancho esto sería 1,500 metros cuadrados por el costo del metro cuadrado a \$ 1,500.00 pesos esto sería igual a \$ 2,250.000.00 pesos que sería el costo del terreno.

La creación de las 10 habitaciones serían de 400 metros cuadrados por el costo por metro cuadrado que sería \$ 7,000.00 pesos esto sería igual a \$2,800.000.00 pesos que sería el costo total por las habitaciones.

La creación del quirófano de 50 metros cuadrados por el costo por metro cuadrado sería de \$ 8000.00 pesos esto es igual a \$ 400.000.00 pesos costo total del quirófano.

Estacionamiento cubierto 400 metros cuadrados por el costo de metro cuadrado que sería \$ 3,500.00 pesos el costo total quedaría en \$ 1,400.000.00 pesos costo total del estacionamiento.

Por las demás áreas, exteriores y jardines de 200 metros cuadrados por el costo por metro cuadrado que sería de \$ 1,500.00 pesos da igual a \$300.000.00 pesos costo total por estas instalaciones.

De equipo por habitación tiene un costo de \$ 25,000.00, esto por las 10 habitaciones da un total de \$ 250.000.00 pesos sería el costo total por las habitaciones. Y el quirófano ya con su equipo tiene un costo de \$ 400,000.00 pesos.

Insumos :

Esto se es lo que se necesita para que el hospital trabaje y cumpla con sus funciones y actividades diarias.

Tener materiales médicos, de cirugía, medicamentos, de limpieza, papelería todo lo que se refiera para el buen funcionamiento del hospital.

Proveedores :

1. Blancos surtidora (ropería), ropa clínica
2. GASMAR, Comercializadora artículos de limpieza
3. Abarrotes AURE, Despenza y Frutas
4. Mercado San Fco., Carnes y verduras
5. Distribuidora de Materiales de Curación, Farmacia, Materiales y Anestésicos
6. SERVIMEDIC, Materiales y Anestésicos
7. Oxígeno Medicinal, Materiales
8. Casa SABA, Medicamentos y Perfumería
9. Papelería Cárdenas Art. Oficina
10. Joaquín Hernández, Imprenta
11. INFRA, Oxígeno
12. UCI, Unidades de Cuidados Intensivos, Servicios
13. Gas Nieto

3.5. Estudio Financiero

El estudio financiero analizará las inversiones que se van a llevar a cabo, el préstamo que es necesario para la construcción del proyecto así como determinar a cuántos años se pagaría dicho préstamo, cual sería la tasa de interés.

3.5.1. Inversión

La inversión será la erogación que se realizará para obtener el beneficio.

Esta se debe de realizar adecuadamente no teniendo el dinero ociosamente invirtiendo en las cosas cuando se necesite ejemplo si ya están listas las habitaciones ahora si comprar el equipo para estas, en la contratación de personal llevarla a cabo cuando ya se valla a abrir las nuevas instalaciones, esto para no realizar malas inversiones y tener gastos innecesarios tanto para el bien de la erogación que se origina o para el capital que aporten los socios.

3.5.2. Financiamiento de la Inversión

Aquí hay que revisar la situación económica nacional y sus tendencias y ver las alternativas que tienen los socios para situaciones imprevistas

A base a lo anterior se debe de verificar y de buscar de donde se va a conseguir los recursos monetarios porque ya que se conoce el monto de la inversión esto sería el próximo paso a seguir.

El préstamo que se requiere solicitar es la suma de \$ 7,800.000.00 pesos.

El préstamo para el proyecto sería bancario a tasa fija.

3.5.3. Bases Económicas del proyecto

Estas bases son fundamentales para la realización de este proyecto ya que con la ayuda de estas se podrá interpretar mejor. Algunas de estas son la Inflación, el Crecimiento de la empresa, Rendimiento de Mercado y la Tasa de Cetes las cuales comprenden:

La Inflación comprende de un 8 % para los ingresos, así como un 10 % para los egresos.

El crecimiento de la empresa se obtiene de la comparación de un ejercicio a otro considerando todas las bases económicas de este proyecto.

El préstamo total sería de \$ 7,800,000.00 pesos los cuales tendrían una tasa de 8 % esto a un plazo de tres años y cincuenta y dos días.

3.5.4. Estados Financieros Presupuestados

Las cédulas que se utilizaron para realizar los cálculos se encuentran en la pág. de anexos.

Hospital de Especialidades San Francisco de Uruapan S. C.

Flujo de Efectivo Proyectado

INGRESOS	2004	2005	2006
SALDO INICIAL	\$ 60,981.79	\$ 8,374,692.09	\$ 1,436,448.56
INGRESOS POR HABITACION	\$ 1,284,800.00	\$ 2,814,588.00	\$ 3,039,755.04
INGRESOS POR CIRUGIA	\$ 365,000.00	\$ 788,400.00	\$ 851,472.00
INGRESOS POR FARMACIA	\$ 1,898,000.00	\$ 2,049,840.00	\$ 2,213,827.20
PRESTAMO BANCARIO	\$ 7,800,000.00	\$ -	\$ -
IVA TRASLADADO	\$ 269,370.00	\$ 564,100.20	\$ 609,228.22
TOTAL INGRESOS	\$ 11,678,151.79	\$ 14,591,620.29	\$ 8,150,731.02
EGRESOS			
PAGO A PROVEEDORES	\$ 1,444,462.09	\$ 1,723,122.56	\$ 1,856,365.98
GASTOS DE OPERACIÓN	\$ 1,584,925.90	\$ 1,743,418.49	\$ 1,917,760.34
PAGO A ACREEDORES		\$ 9,199,008.00	
IVA ACREDITABLE DE GASTOS	\$ 80,737.64	\$ 88,811.40	\$ 97,892.54
IMPUESTOS POR PAGAR	\$ 169,466.39	\$ 102,211.20	
IVA POR PAGAR	\$ 23,867.69	\$ 298,600.08	\$ 431,099.96
TOTAL EGRESOS	\$ 3,303,459.70	\$ 13,155,171.73	\$ 4,302,918.81
SALDO FINAL	\$ 8,374,692.09	\$ 1,436,448.56	\$ 3,847,812.21

Hospital de Especialidades San Francisco de Uruapan S. C.

Flujo de Efectivo Proyectado

INGRESOS	2007	2008	2009
SALDO INICIAL	\$ 3,847,812.21	\$ 6,413,729.74	\$ 9,142,729.94
INGRESOS POR HABITACION	\$ 3,282,935.44	\$ 3,545,570.28	\$ 3,829,215.90
INGRESOS POR CIRUGIA	\$ 919,589.76	\$ 993,156.94	\$ 1,072,609.50
INGRESOS POR FARMACIA	\$ 2,390,933.38	\$ 2,582,208.05	\$ 2,788,784.69
PRESTAMO BANCARIO	\$ -	\$ -	\$ -
IVA TRASLADADO	\$ 657,966.47	\$ 710,603.79	\$ 767,452.09
TOTAL INGRESOS	\$ 11,099,237.26	\$ 14,245,268.80	\$ 17,600,782.12
EGRESOS			
PAGO A PROVEEDORES	\$ 2,004,875.26	\$ 2,185,265.28	\$ 2,338,486.50
GASTOS DE OPERACIÓN	\$ 2,109,536.37	\$ 2,320,490.01	\$ 2,552,539.01
PAGO A ACREEDORES			
IVA ACREDITABLE DE GASTOS	\$ 107,461.79	\$ 118,207.97	\$ 130,028.77
IMPUESTOS POR PAGAR			
IVA POR PAGAR	\$ 463,634.10	\$ 498,575.59	\$ 536,097.48
TOTAL EGRESOS	\$ 4,685,507.52	\$ 5,102,538.85	\$ 5,557,151.76
SALDO FINAL	\$ 6,413,729.74	\$ 9,142,729.94	\$ 12,043,640.36

Hospital de Especialidades San Francisco de Uruapan S. C.

Estado de Resultados Proyectado

INGRESOS	2004	2005	2006
SERVICIOS	\$ 1,649,800.00	\$ 3,602,988.00	\$ 3,891,227.04
VENTAS	\$ 1,898,000.00	\$ 2,049,840.00	\$ 2,213,827.20
INGRESOS TOTALES	\$ 3,547,800.00	\$ 5,652,828.00	\$ 6,105,054.24
INVENTARIO INICIAL	\$ 126,762.69	\$ 189,900.00	\$ 204,984.00
COMPRAS	\$ 1,581,437.31	\$ 1,655,056.00	\$ 1,787,460.48
INVENTARIO FINAL	\$ 189,800.00	\$ 204,984.00	\$ 221,382.72
COSTO DE VENTAS	\$ 1,518,400.00	\$ 1,639,872.00	\$ 1,771,061.76
UTILIDAD BRUTA	\$ 2,029,400.00	\$ 4,012,956.00	\$ 4,333,992.48
GASTOS DE OPERACIÓN	\$ 1,584,925.90	\$ 1,743,418.49	\$ 1,917,760.34
DEPRESIACIONES	\$ 78,540.55	\$ 78,540.55	\$ 78,540.55
GASTOS FINANCIEROS	\$ 624,000.00	\$ 681,408.00	
UTILIDAD ANTES IMPTS	\$ (258,066.45)	\$ 1,509,588.96	\$ 2,337,691.60
UTILIDAD (O PERDIDA)	\$ (258,066.45)	\$ 1,509,588.96	\$ 2,337,691.60

Hospital de Especialidades San Francisco de Uruapan S. C.

Estado de Resultados Proyectado

INGRESOS	2007	2008	2009
SERVICIOS	\$ 4,202,525.20	\$ 4,538,727.22	\$ 4,901,825.40
VENTAS	\$ 2,390,933.38	\$ 2,582,208.05	\$ 2,788,784.69
INGRESOS TOTALES	\$ 6,593,458.58	\$ 7,120,935.27	\$ 7,690,610.09
INVENTARIO INICIAL	\$ 221,382.72	\$ 239,093.34	\$ 258,220.80
COMPRAS	\$ 1,930,457.32	\$ 2,084,893.90	\$ 2,251,685.42
INVENTARIO FINAL	\$ 239,093.34	\$ 258,220.80	\$ 278,878.47
COSTO DE VENTAS	\$ 1,912,746.70	\$ 2,065,766.44	\$ 2,231,027.75
UTILIDAD BRUTA	\$ 4,680,711.88	\$ 5,055,168.83	\$ 5,459,582.33
GASTOS DE OPERACIÓN	\$ 2,109,536.37	\$ 2,320,490.01	\$ 2,552,539.01
DEPRESIACIONES	\$ 78,540.55	\$ 78,540.55	\$ 78,540.55
GASTOS FINANCIEROS			
UTILIDAD ANTES IMPTS	\$ 2,492,634.96	\$ 2,656,138.27	\$ 2,828,502.78
UTILIDAD (O PERDIDA)	\$ 2,492,634.96	\$ 2,656,138.27	\$ 2,828,502.78

Hospital de Especialidades San Francisco de Uruapan S. C.

Balance General Projectado

ACTIVO	2004	2005	2006
ACTIVO			
ACTIVO CIRCULANTE			
CAJA		\$ -	\$ -
BANCOS	\$ 8,374,692.09	\$ 1,436,448.56	\$ 3,847,812.21
INVENTARIO	\$ 189,800.00	\$ 204,984.00	\$ 221,382.72
IVA ACREDITABLE			\$ -
PAGOS ANTICIPADOS	\$ 151,083.54	\$ 151,083.54	\$ 151,083.54
DEUDORES DIVERSOS	\$ 132,867.97	\$ 132,867.97	\$ 132,867.97
PACIENTES/CLIENTES	\$ 20,214.37	\$ 20,214.37	\$ 20,214.37
INVERSIONES EN VALORES	\$ 195,393.30	\$ 195,393.30	\$ 195,393.30
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE	\$ 9,064,051.27	\$ 2,140,991.74	\$ 4,568,754.11
ACTIVO FIJO			
MOB. Y EQ. DE OFICINA	\$ 23,804.77	\$ 23,804.77	\$ 23,804.77
EQ. MEDICO	\$ 503,373.86	\$ 503,373.86	\$ 503,373.86
EQ. COMPUTO	\$ 30,395.34	\$ 30,395.34	\$ 30,395.34
EDIFICIOS	\$ 325,556.39	\$ 325,556.39	\$ 325,556.39
TERRENOS	\$ 64,000.00	\$ 64,000.00	\$ 64,000.00
MOB. Y EQ. DE HOSPITAL	\$ 4,262.61	\$ 4,262.61	\$ 4,262.61
DEPRECIACION ACUMULADA	\$ (341,965.41)	\$ (420,505.95)	\$ (499,046.50)
TOTAL ACTIVO FIJO	\$ 609,427.56	\$ 530,887.02	\$ 452,346.47
ACTIVO DIFERIDO			
DEPOSITOS EN GARANTIA	\$ 45,117.00	\$ 45,117.00	\$ 45,117.00
GASTOS DE INSTALACIÓN	\$ 14,005.66	\$ 14,005.66	\$ 14,005.66
CONSTRUCCIONES EN PROCESO	\$ 811,995.66	\$ 811,995.66	\$ 811,995.66
TOTAL ACTIVO DIFERIDO	\$ 871,118.32	\$ 871,118.32	\$ 871,118.32
SUMA DEL ACTIVO	\$ 10,544,597.16	\$ 3,542,997.08	\$ 5,892,218.90
PASIVO			
PASIVO CIRCULANTE			
PROVEEDORES	\$ 137,716.83	\$ 144,127.79	\$ 155,658.02
IVA POR PAGAR	\$ -		
CONTRIBUCIONES RETENIDAS	\$ -		
ACREEDORES DIVERSOS	\$ 1,473,157.27	\$ 1,473,157.27	\$ 1,473,157.27
ACREEDORES BANCARIOS	\$ 8,517,600.00		
IMPUESTOS POR PAGAR			
TOTAL PASIVO CIRCULANTE	\$ 10,128,474.10	\$ 1,617,285.06	\$ 1,628,815.29
PASIVO DIFERIDO			
DEPOSITOS EN GARANTIA	\$ 3,244.33	\$ 3,244.33	\$ 3,244.33
TOTAL PASIVO DIFERIDO	\$ 3,244.33	\$ 3,244.33	\$ 3,244.33
TOTAL PASIVO	\$ 10,131,718.43	\$ 1,620,529.39	\$ 1,632,059.62

CAPITAL				
APORTACIONES DE CAPITAL	\$	939,021.86	\$ 939,021.86	\$ 939,021.86
RESULTADOS DE EJERCICIOS ANT.	\$	(268,076.69)	\$ (526,143.14)	\$ 983,445.83
RESULTADOS DEL EJERCICIO	\$	(258,066.45)	\$ 1,509,588.96	\$ 2,337,691.60
TOTAL CAPITAL	\$	412,878.72	\$ 1,922,467.69	\$ 4,260,159.28
SUMA DEL PASIVO Y CAPITAL	\$	10,544,587.16	\$ 3,542,997.08	\$ 5,892,218.90

Hospital de Especialidades San Francisco de Uruapan S. C.

Balance General Proyectado

ACTIVO	2007	2008	2009
ACTIVO			
ACTIVO CIRCULANTE			
CAJA	\$ -	\$ -	\$ -
BANCOS	\$ 6,413,729.74	\$ 9,142,729.94	\$ 12,043,640.36
INVENTARIO	\$ 239,093.34	\$ 258,220.80	\$ 278,878.47
IVA ACREDITABLE	\$ -	\$ -	\$ -
PAGOS ANTICIPADOS	\$ 151,083.54	\$ 151,083.54	\$ 151,083.54
DEUDORES DIVERSOS	\$ 132,867.97	\$ 132,867.97	\$ 132,867.97
PACIENTES/CLIENTES	\$ 20,214.37	\$ 20,214.37	\$ 20,214.37
INVERSIONES EN VALORES	\$ 195,393.30	\$ 195,393.30	\$ 195,393.30
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE	\$ 7,152,382.26	\$ 9,900,509.93	\$ 12,822,078.01
ACTIVO FIJO			
MOB. Y EQ. DE OFICINA	\$ 23,804.77	\$ 23,804.77	\$ 23,804.77
EQ. MEDICO	\$ 503,373.86	\$ 503,373.86	\$ 503,373.86
EQ. COMPUTO	\$ 30,395.34	\$ 30,395.34	\$ 30,395.34
EDIFICIOS	\$ 325,556.39	\$ 325,556.39	\$ 325,556.39
TERRENOS	\$ 64,000.00	\$ 64,000.00	\$ 64,000.00
MOB. Y EQ. DE HOSPITAL	\$ 4,262.61	\$ 4,262.61	\$ 4,262.61
DEPRECIACION ACUMULADA	\$ (577,587.04)	\$ (656,127.59)	\$ (734,688.13)
TOTAL ACTIVO FIJO	\$ 373,805.93	\$ 295,265.38	\$ 216,724.84
ACTIVO DIFERIDO			
DEPOSITOS EN GARANTIA	\$ 45,117.00	\$ 45,117.00	\$ 45,117.00
GASTOS DE INSTALACION	\$ 14,005.66	\$ 14,005.66	\$ 14,005.66
CONSTRUCCIONES EN PROCESO	\$ 811,995.66	\$ 811,995.66	\$ 811,995.66
TOTAL ACTIVO DIFERIDO	\$ 871,118.32	\$ 871,118.32	\$ 871,118.32
SUMA DEL ACTIVO	\$ 8,397,306.50	\$ 11,066,893.63	\$ 13,909,921.17

PASIVO			
PASIVO CIRCULANTE			
PROVEEDORES	\$ 168,110.66	\$ 181,559.51	\$ 196,084.27
IVA POR PAGAR			
CONTRIBUCIONES RETENIDAS			
ACREEDORES DIVERSOS	\$ 1,473,157.27	\$ 1,473,157.27	\$ 1,473,157.27
ACREEDORES BANCARIOS			
IMPUESTOS POR PAGAR			
TOTAL PASIVO CIRCULANTE	\$ 1,641,267.93	\$ 1,654,716.78	\$ 1,669,241.54
PASIVO DIFERIDO			
DEPOSITOS EN GARANTIA	\$ 3,244.33	\$ 3,244.33	\$ 3,244.33
TOTAL PASIVO DIFERIDO	\$ 3,244.33	\$ 3,244.33	\$ 3,244.33
TOTAL PASIVO	\$ 1,644,512.26	\$ 1,657,961.11	\$ 1,672,485.87
CAPITAL			
APORTACIONES DE CAPITAL	\$ 939,021.86	\$ 939,021.86	\$ 939,021.86
RESULTADOS DE EJERCICIOS ANT.	\$ 3,321,137.42	\$ 5,813,772.38	\$ 8,469,910.66
RESULTADOS DEL EJERCICIO	\$ 2,492,634.96	\$ 2,656,138.27	\$ 2,828,502.78
TOTAL CAPITAL	\$ 6,752,794.24	\$ 9,408,932.52	\$ 12,237,435.30
SUMA DEL PASIVO Y CAPITAL	\$ 8,397,306.50	\$ 11,066,893.63	\$ 13,909,921.17

Hospital de Especialidades San Francisco de Uruapan S. C.

Estado de Cambios en el Capital Contable

	2005	2006	2007	2008	2009
CAPITAL CONTABLE INICIAL					
APORTACIONES DE CAPITAL	939,021.86	939,021.86	939,021.86	939,021.86	939,021.86
RESULTADOS DE EJERCICIOS ANT.	(268,076.69)	(528,143.14)	983,445.83	3,321,137.42	5,813,772.38
RESULTADOS DEL EJERCICIO	(258,086.45)	1,509,588.96	2,337,891.60	2,492,634.96	2,656,138.27
TOTAL CAPITAL AUMENTOS	412,878.72	1,922,467.69	4,260,159.28	6,752,794.24	9,408,932.52
RESULTADOS DE EJERCICIOS ANT.	(258,086.45)	1,509,588.96	2,337,891.60	2,492,634.96	2,656,138.27
SUPERAVIT	1,767,655.41	828,102.63	154,943.36	163,503.31	172,364.51
TOTAL AUMENTOS CAPITAL CONTABLE FINAL	1,509,588.96	2,337,891.60	2,492,634.96	2,656,138.27	2,828,502.78
APORTACIONES DE CAPITAL	939,021.86	939,021.86	939,021.86	939,021.86	939,021.86
RESULTADOS DE EJERCICIOS ANT.	(528,143.14)	983,445.83	3,321,137.42	5,813,772.38	8,469,910.66
RESULTADOS DEL EJERCICIO	1,509,588.96	2,337,891.60	2,492,634.96	2,656,138.27	2,828,502.78
TOTAL CAPITAL	1,922,467.69	4,260,159.28	6,752,794.24	9,408,932.52	12,237,435.30

3.5.5. Indicadores Financieros

Los Indicadores Financieros son los factores que nos van a indicar el periodo de recuperación de la inversión así como el riesgo que se tiene en esta y el valor de la empresa.

COSTO PONDERADO DE CAPITAL

Representa el costo de tener financiamiento, por lo tanto el costo de los acreedores y los socios es del 1.59% del capital.

	INTERESES	B. FISCAL	
COSTO	1,305,408.00	561,325.44	0.01
ACREDORES	7,800,000.00		
RESULTADO DEL EJERCICIO	1,509,588.96		
CAPITAL CONABLE	939,021.86		
COSTO DE CAPITAL	1.61		
	COSTO	%	CTO. POND.
ACCIONES	1.61	0.99	1.59768037
ACREDORES	0.01	0.01	0.00006182
	1.62		1.59774219

VALOR PRESENTE NETO

El Valor Presente Neto representa el flujo de efectivo a través del tiempo el cual es el resultado normal de la empresa, en consecuencia el valor de la empresa hasta el 2008 después de aplicarle las operaciones presupuestadas y el efecto de inflación la empresa desplazara un recurso de \$1,623,878.83 a valor presente.

VALOR PRESENTE NETO

AÑOS	FLUJO	CTO. POND.	V P N
2005	3,847,812.21	2.59774219	\$1,481,214.04
2006	6,413,729.74	6.74826450	\$140,840.14
2007	9,142,729.94	17.53025141	\$1,697.12
2008	12,043,640.36	45.53907373	\$127.53
			\$1,623,878.83

TASA INTERNA DE RETORNO

La Tasa Interna de Retorno nos va a indicar el porcentaje que la empresa recupera en promedio por año, dicho de otro modo la empresa recuperara 21% de la inversión cada año.

V P N	<u>\$1,623,878.83</u>	0.21
INVERSION	7,800,000.00	

PERIODO INTERNO DE RETORNO

Consecuencia de lo anterior tenemos que el Periodo Interno de Retorno es el tiempo que va a tardar la empresa para recuperar su inversión en base a la Tasa Interna de Retorno, es por esto que la empresa recuperara la inversión en 3 años y 52 días.

INVERSION	<u>7,800,000.00</u>	3 AÑOS 52 DIAS
V P N	\$1,623,878.83	

CALCULO PARA LA B E T A

La Beta se refiere a la tasa de riesgo que se corre en invertir en esta empresa, es por esto que los socios tienen un riesgo de perder su inversión de 4% .

AÑOS	Rm	Rj	i	Rm-i	(Rm-1)	Rj-i	Rm-i*Rj-i
2005	0.18	0.84	0.07	0.1100	0.7329	0.6629	0.7729
2006	0.18	0.38	0.07	0.1090	0.0119	0.3121	0.0340
2007	0.24	0.24	0.07	0.1690	0.0286	0.1725	0.0292
2008	0.23	0.18	0.07	0.1590	0.0253	0.1052	0.0167
2009	0.20	0.12	0.06	0.1400	0.0196	0.0602	0.0084
Suma	1.03	1.77	0.34	0.6870	0.8183	0.0129	0.8613
Media	0.17	0.35	0.0572	0.1145	0.1364	0.0021	0.1435
Beta	0.04						

3.5.6. Análisis de Riesgo

El resultado del análisis tiene como finalidad el observar la capacidad que tiene el proyecto de soportar una disminución en las ventas. Dicha disminución para este caso fue del 10 %, la cual nos indica que este proyecto tiene la capacidad suficiente para soportar mas del 10 % de la disminución de las ventas, sin caer en estado de insolvencia.

Hospital de Especialidades San Francisco de Uruapan S. C.

Flujo de Efectivo

INGRESOS	2004	2005	2006
SALDO INICIAL	\$ 60,981.79	\$ 8,175,856.52	\$ 761,771.69
INGRESOS POR HABITACION	\$ 1,156,320.00	\$ 2,533,129.20	\$ 2,735,779.54
INGRESOS POR CIRUGIA	\$ 328,500.00	\$ 709,560.00	\$ 766,324.80
INGRESOS POR FARMACIA	\$ 1,708,200.00	\$ 1,660,370.40	\$ 1,613,880.03
PRESTAMO BANCARIO	\$ 7,800,000.00	\$ -	\$ -
IVA TRASLADADO	\$ 242,433.00	\$ 505,561.50	\$ 543,937.34

TOTAL INGRESOS	\$ 11,296,434.79	\$ 13,584,477.62	\$ 6,421,693.39
EGRESOS			
PAGO A PROVEEDORES	\$ 1,280,830.76	\$ 1,390,656.76	\$ 1,347,572.63
GASTOS DE OPERACIÓN	\$ 1,584,925.90	\$ 1,743,418.49	\$ 1,917,760.34
PAGO A ACREEDORES		\$ 9,199,008.00	
IVA ACREDITABLE DE GASTOS	\$ 80,737.64	\$ 88,811.40	\$ 97,692.54
IMPUESTOS POR PAGAR	\$ 169,466.39	\$ 102,211.20	
IVA POR PAGAR	\$ 4,617.59	\$ 298,600.08	\$ 388,354.33
TOTAL EGRESOS	\$ 3,120,578.27	\$ 12,822,705.93	\$ 3,751,379.83
SALDO FINAL	\$ 8,175,856.52	\$ 761,771.69	\$ 2,670,313.56

Hospital de Especialidades San Francisco de Uruapan S. C.

Flujo de Efectivo

INGRESOS	2007	2008	2009
SALDO INICIAL	\$ 2,670,313.56	\$ 4,658,170.20	\$ 6,728,831.66
INGRESOS POR HABITACION	\$ 2,954,641.90	\$ 3,191,013.25	\$ 3,446,294.31
INGRESOS POR CIRUGIA	\$ 827,630.78	\$ 893,841.25	\$ 965,348.55
INGRESOS POR FARMACIA	\$ 1,568,691.39	\$ 1,524,768.03	\$ 1,482,074.52
PRESTAMO BANCARIO	\$ -	\$ -	\$ -
IVA TRASLADADO	\$ 585,441.19	\$ 630,321.65	\$ 678,847.29
TOTAL INGRESOS	\$ 8,606,718.82	\$ 10,898,114.38	\$ 13,301,396.33
EGRESOS			
PAGO A PROVEEDORES	\$ 1,309,840.59	\$ 1,273,165.06	\$ 1,237,516.44
GASTOS DE OPERACIÓN	\$ 2,109,536.37	\$ 2,320,490.01	\$ 2,552,539.01
PAGO A ACREEDORES			
IVA ACREDITABLE DE GASTOS	\$ 107,461.79	\$ 118,207.97	\$ 130,028.77
IMPUESTOS POR PAGAR			
IVA POR PAGAR	\$ 421,709.85	\$ 457,419.69	\$ 495,655.96
TOTAL EGRESOS	\$ 3,948,548.61	\$ 4,169,282.72	\$ 4,415,740.17
SALDO FINAL	\$ 4,658,170.20	\$ 6,728,831.66	\$ 8,885,656.15

Hospital de Especialidades San Francisco de Uruapan S. C.

Estado de Resultados

	2004	2005	2006
INGRESOS			
SERVICIOS	\$ 1,484,820.00	\$ 3,242,689.20	\$ 3,502,104.34
VENTAS	\$ 1,708,200.00	\$ 1,660,370.40	\$ 1,613,880.03
INGRESOS TOTALES	\$ 3,193,020.00	\$ 4,903,059.60	\$ 5,115,984.36
INVENTARIO INICIAL	\$ 126,762.69	\$ 170,820.00	\$ 166,037.04
COMPRAS	\$ 1,410,617.31	\$ 1,323,513.36	\$ 1,286,454.99
INVENTARIO FINAL	\$ 170,820.00	\$ 166,037.04	\$ 161,388.00
COSTO DE VENTAS	\$ 1,366,560.00	\$ 1,328,296.32	\$ 1,291,104.02
UTILIDAD BRUTA	\$ 1,826,460.00	\$ 3,574,763.28	\$ 3,824,880.34
GASTOS DE OPERACIÓN	\$ 1,584,925.90	\$ 1,743,418.49	\$ 1,917,760.34
DEPRECIACIONES	\$ 78,540.55	\$ 78,540.55	\$ 78,540.55
GASTOS FINANCIEROS	\$ 624,000.00	\$ 681,408.00	
UTILIDAD ANTES IMPTS	\$ (461,006.45)	\$ 1,071,396.24	\$ 1,828,579.46
UTILIDAD (O PERDIDA)	\$ (461,006.45)	\$ 1,071,396.24	\$ 1,828,579.46

Hospital de Especialidades San Francisco de Uruapan S. C.

Estado de Resultados

	2007	2008	2009
INGRESOS			
SERVICIOS	\$ 3,782,272.68	\$ 4,084,854.50	\$ 4,411,642.86
VENTAS	\$ 1,568,691.39	\$ 1,524,768.03	\$ 1,482,074.52
INGRESOS TOTALES	\$ 5,350,964.07	\$ 5,609,622.53	\$ 5,893,717.38
INVENTARIO INICIAL	\$ 161,388.00	\$ 156,869.14	\$ 152,476.80
COMPRAS	\$ 1,250,434.25	\$ 1,215,422.09	\$ 1,181,390.27
INVENTARIO FINAL	\$ 156,869.14	\$ 152,476.80	\$ 148,207.45
COSTO DE VENTAS	\$ 1,254,953.11	\$ 1,219,814.42	\$ 1,185,659.62
UTILIDAD BRUTA	\$ 4,096,010.96	\$ 4,389,808.10	\$ 4,708,057.76
GASTOS DE OPERACIÓN	\$ 2,109,536.37	\$ 2,320,490.01	\$ 2,552,539.01
DEPRECIACIONES	\$ 78,540.55	\$ 78,540.55	\$ 78,540.55
GASTOS FINANCIEROS			
UTILIDAD ANTES IMPTS	\$ 1,907,934.04	\$ 1,990,777.55	\$ 2,076,978.21
UTILIDAD (O PERDIDA)	\$ 1,907,934.04	\$ 1,990,777.55	\$ 2,076,978.21

Hospital de Especialidades San Francisco de Uruapan S. C.

Balance General

ACTIVO	2004	2005	2006
ACTIVO			
ACTIVO CIRCULANTE			
CAJA		\$ -	\$ -
BANCOS	\$ 8,175,856.52	\$ 761,771.69	\$ 2,670,313.56
INVENTARIO	\$ 170,820.00	\$ 166,037.04	\$ 161,388.00
IVA ACREDITABLE			\$ -
PAGOS ANTICIPADOS	\$ 151,083.54	\$ 151,083.54	\$ 151,083.54
DEUDORES DIVERSOS	\$ 132,867.97	\$ 132,867.97	\$ 132,867.97

PACIENTES/CLIENTES	\$ 20,214.37	\$ 20,214.37	\$ 20,214.37
INVERSIONES EN VALORES	\$ 195,393.30	\$ 195,393.30	\$ 195,393.30
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE	\$ 8,846,235.70	\$ 1,427,367.91	\$ 3,331,260.74
ACTIVO FIJO			
MOB. Y EQ. DE OFICINA	\$ 23,804.77	\$ 23,804.77	\$ 23,804.77
EQ. MEDICO	\$ 503,373.86	\$ 503,373.86	\$ 503,373.86
EQ. COMPUTO	\$ 30,395.34	\$ 30,395.34	\$ 30,395.34
EDIFICIOS	\$ 325,556.39	\$ 325,556.39	\$ 325,556.39
TERRENOS	\$ 64,000.00	\$ 64,000.00	\$ 64,000.00
MOB. Y EQ. DE HOSPITAL	\$ 4,262.61	\$ 4,262.61	\$ 4,262.61
DEPRECIACION ACUMULADA	\$ (341,965.41)	\$ (420,505.85)	\$ (499,046.50)
TOTAL ACTIVO FIJO	\$ 609,427.56	\$ 530,887.02	\$ 452,346.47
ACTIVO DIFERIDO			
DEPOSITOS EN GARANTIA	\$ 45,117.00	\$ 45,117.00	\$ 45,117.00
GASTOS DE INSTALACION	\$ 14,005.66	\$ 14,005.66	\$ 14,005.66
CONSTRUCCIONES EN PROCESO	\$ 811,995.66	\$ 811,995.66	\$ 811,995.66
TOTAL ACTIVO DIFERIDO	\$ 871,118.32	\$ 871,118.32	\$ 871,118.32
SUMA DEL ACTIVO			
	\$ 10,326,781.58	\$ 2,829,373.24	\$ 4,654,725.53
PASIVO			
PASIVO CIRCULANTE			
PROVEEDORES	\$ 122,841.26	\$ 115,255.96	\$ 112,028.79
IVA POR PAGAR	\$ -		
CONTRIBUCIONES RETENIDAS	\$ -		
ACREEDORES DIVERSOS	\$ 1,473,157.27	\$ 1,473,157.27	\$ 1,473,157.27
ACREEDORES BANCARIOS	\$ 8,517,600.00	\$ -	
IMPUESTOS POR PAGAR			
TOTAL PASIVO CIRCULANTE	\$ 10,113,598.53	\$ 1,588,413.23	\$ 1,585,186.06
PASIVO DIFERIDO			
DEPOSITOS EN GARANTIA	\$ 3,244.33	\$ 3,244.33	\$ 3,244.33
TOTAL PASIVO DIFERIDO	\$ 3,244.33	\$ 3,244.33	\$ 3,244.33
TOTAL PASIVO			
	\$ 10,116,842.86	\$ 1,591,657.56	\$ 1,588,430.39
CAPITAL			
APORTACIONES DE CAPITAL	\$ 939,021.86	\$ 939,021.86	\$ 939,021.86
RESULTADOS DE EJERCICIOS ANT.	\$ (268,076.69)	\$ (729,083.14)	\$ 342,313.11
RESULTADOS DEL EJERCICIO	\$ (461,006.45)	\$ 1,071,396.24	\$ 1,828,579.46
TOTAL CAPITAL	\$ 209,938.72	\$ 1,281,334.97	\$ 3,109,914.43
SUMA DEL PASIVO Y CAPITAL	\$ 10,326,781.58	\$ 2,872,992.52	\$ 4,698,344.81

Hospital de Especialidades San Francisco de Uruapan S. C.

Balance General

ACTIVO	2007	2008	2009
ACTIVO			
ACTIVO CIRCULANTE			
CAJA	\$ -	\$ -	\$ -
BANCOS	\$ 4,658,170.20	\$ 6,728,831.66	\$ 8,885,656.15
INVENTARIO	\$ 156,869.14	\$ 152,476.80	\$ 148,207.45
IVA ACREDITABLE	\$ -	\$ -	\$ -
PAGOS ANTICIPADOS	\$ 151,083.54	\$ 151,083.54	\$ 151,083.54
DEUDORES DIVERSOS	\$ 132,867.97	\$ 132,867.97	\$ 132,867.97
PACIENTES/CLIENTES	\$ 20,214.37	\$ 20,214.37	\$ 20,214.37
INVERSIONES EN VALORES	\$ 195,393.30	\$ 195,393.30	\$ 195,393.30
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE	\$ 5,314,598.52	\$ 7,380,867.64	\$ 9,533,422.79
ACTIVO FIJO			
MOB. Y EQ. DE OFICINA	\$ 23,804.77	\$ 23,804.77	\$ 23,804.77
EQ. MEDICO	\$ 503,373.86	\$ 503,373.86	\$ 503,373.86
EQ. COMPUTO	\$ 30,395.34	\$ 30,395.34	\$ 30,395.34
EDIFICIOS	\$ 325,556.39	\$ 325,556.39	\$ 325,556.39
TERRENOS	\$ 64,000.00	\$ 64,000.00	\$ 64,000.00
MOB. Y EQ. DE HOSPITAL	\$ 4,262.61	\$ 4,262.61	\$ 4,262.61
DEPRECIACION ACUMULADA	\$ (577,587.04)	\$ (656,127.59)	\$ (734,868.13)
TOTAL ACTIVO FIJO	\$ 373,805.93	\$ 295,265.38	\$ 216,724.84
ACTIVO DIFERIDO			
DEPOSITOS EN GARANTIA	\$ 45,117.00	\$ 45,117.00	\$ 45,117.00
GASTOS DE INSTALACION	\$ 14,005.66	\$ 14,005.66	\$ 14,005.66
CONSTRUCCIONES EN PROCESO	\$ 811,995.66	\$ 811,995.66	\$ 811,995.66
TOTAL ACTIVO DIFERIDO	\$ 871,118.32	\$ 871,118.32	\$ 871,118.32
SUMA DEL ACTIVO	\$ 6,559,522.77	\$ 8,547,251.34	\$ 10,621,265.94
PASIVO			
PASIVO CIRCULANTE			
PROVEEDORES	\$ 108,891.98	\$ 105,843.01	\$ 102,879.40
IVA POR PAGAR			
CONTRIBUCIONES RETENIDAS			
ACREEDORES DIVERSOS	\$ 1,473,157.27	\$ 1,473,157.27	\$ 1,473,157.27
ACREEDORES BANCARIOS			
IMPUESTOS POR PAGAR			
TOTAL PASIVO CIRCULANTE	\$ 1,582,049.25	\$ 1,579,000.28	\$ 1,576,036.67
PASIVO DIFERIDO			
DEPOSITOS EN GARANTIA	\$ 3,244.33	\$ 3,244.33	\$ 3,244.33
TOTAL PASIVO DIFERIDO	\$ 3,244.33	\$ 3,244.33	\$ 3,244.33

TOTAL PASIVO	\$ 1,585,293.58	\$ 1,582,244.61	\$ 1,579,281.00
CAPITAL			
APORTACIONES DE CAPITAL	\$ 939,021.86	\$ 939,021.86	\$ 939,021.86
RESULTADOS DE EJERCICIOS ANT.	\$ 2,170,892.57	\$ 4,078,826.61	\$ 6,069,604.16
RESULTADOS DEL EJERCICIO	\$ 1,907,934.04	\$ 1,990,777.55	\$ 2,076,978.21
TOTAL CAPITAL	\$ 5,017,848.47	\$ 7,008,626.02	\$ 9,085,604.22
SUMA DEL PASIVO Y CAPITAL	\$ 6,603,142.05	\$ 8,590,870.62	\$ 10,664,885.22

Hospital de Especialidades San Francisco de Uruapan S. C.

Estado de Cambios en el Capital Contable

	2005	2006	2007	2008	2009
CAPITAL CONTABLE INICIAL					
APORTACIONES DE CAPITAL	939,021.86	939,021.86	939,021.86	939,021.86	939,021.86
RESULTADOS DE EJERCICIOS ANT.	(268,076.69)	(729,083.14)	342,313.11	2,170,892.57	4,078,826.61
RESULTADOS DEL EJERCICIO	(461,006.45)	1,071,396.24	1,828,579.46	1,907,934.04	1,890,777.55
TOTAL CAPITAL	209,938.72	1,281,334.97	3,109,914.43	5,017,848.47	7,008,626.02
AUMENTOS					
RESULTADOS DE EJERCICIOS ANT.	(461,006.45)	1,071,396.24	1,828,579.46	1,907,934.04	1,890,777.55
SUPERAVIT	1,532,402.69	757,183.21	79,354.58	82,843.51	86,200.66
TOTAL AUMENTOS	1,071,396.24	1,828,579.46	1,907,934.04	1,990,777.55	2,076,978.21
CAPITAL CONTABLE FINAL					
APORTACIONES DE CAPITAL	939,021.86	939,021.86	939,021.86	939,021.86	939,021.86
RESULTADOS DE EJERCICIOS ANT.	(729,083.14)	342,313.11	2,170,892.57	4,078,826.61	6,069,604.16
RESULTADOS DEL EJERCICIO	1,071,396.24	1,828,579.46	1,807,934.04	1,990,777.55	2,076,978.21
TOTAL CAPITAL	1,281,334.97	3,109,914.43	5,017,848.47	7,008,626.02	9,065,604.22

CONCLUSIONES

Los proyectos de inversión son fundamentales para cualquier inversionista o empresa que quiera iniciar sus operaciones ya que estos proyectos nos van a indicar los tipos de ventajas o desventajas que se tendrían. Los proyectos tienen una serie de técnicas y procedimientos a seguir los cuales indican la rentabilidad y el riesgo que se puede correr al crear un negocio. Estos proyectos nos indican la utilidades y costos que una empresa puede llegar a tener y el como empezar las operaciones adecuadamente.

El tipo de técnicas que se utilizan en los proyectos de inversión se relacionan con diversas áreas que son de suma importancia, y tener la opinión de estas es fundamental para que el Lic. en Contaduría, porque puede realizar una mejor toma de decisiones para la empresa ya que esta profesión abarca más que las otras con relación a las técnicas y procedimientos.

El papel que desempeña el Lic. en Contaduría en los Proyecto de Inversión es muy importante ya que el es un especialista y analista en la interpretación y elaboración de los estados financieros estos últimos son los que nos van a indicar los resultados de la investigación. El es el que va a tomar las decisiones más importantes para este tipo de proyectos y es la persona indicada para llevar a cabo este tipo de trabajo.

Esta investigación se realizo para tener el conocimiento de que tan rentable era la ampliación del Hospital de Especialidades San Francisco de Uruapan S. C., esta fue llevada a cabo utilizando las técnicas y procedimientos de los temas de proyectos de inversión, a través de estos surgieron las bases para la realización de las diferentes operaciones que se realizaron para los cálculos esperados.

Se puede decir que los cálculos realizados indican que este proyecto es rentable por consecuente se puede llevar a cabo la realización de la ampliación de

este Hospital, creando un quirófano, las diez habitaciones, equipo necesario así como sus áreas que se requieren como son las áreas verdes, área de espera, atención al público y su estacionamiento propio.

En la investigación del quirófano y las diez habitaciones se tomo en cuenta su equipo de trabajo así como el mobiliario que se debe de utilizar esto para un mejor trabajo, servicio y atención a la sociedad de Uruapan y sus alrededores ya que va a contar con la capacidad necesaria para dicha demanda.

Los objetivos que se establecieron al principio de este proyecto de inversión se cumplieron ya que se verifico que este proyecto es rentable y así como se estableció en cada tema la explicación y los pasos a seguir de un Proyecto de Inversión.

Para llevar a cabo este Proyecto de Inversión se necesito como lo comentamos anteriormente de la teoría ya que esta es fundamental para la elaboración del caso práctico ya que de la guía que se elaboro, de ahí se partió para realizar las operaciones.

La toma de decisiones de esta empresa depende de todos los socios ya que así se pueden analizar y tomar mejores opciones para beneficio del hospital y así no recaer la responsabilidad en una sola persona como lo manejan muchos negocios familiares.

La empresa es capaz de solventar este proyecto de inversión ya que el margen de utilidad se mantiene estable en los próximos años lo cual les favorece a los inversionistas, y la inversión se puede recuperar en 3 años con cincuenta y dos días. El riesgo que haciende es de 4 %.

Los Proyectos de Inversión buscan la satisfacción de las diferentes necesidades que surgen hoy en día así como la necesidad de esta empresa de realizar una ampliación para beneficio de ella y de la sociedad para que tengan un

buen servicio. Así es como los proyectos de inversión resuelven las necesidades que van surgiendo a través del tiempo.

BIBLIOGRAFIA

1. "Finanzas en la administración" Thomas Weston y Thomas E. Copeland. Ed. Mc Graw Gil. Novena Edición. Agosto 1996 pp. 638.
2. "Diccionario de Economía y Finanzas". Ramon Tames y Santiago Gallego. Ed. Limusa. Primera Reimpresión. 1994 pp. 928.
3. "Horizonte y metodología de las finanzas" J. Fred Weston Ed. Herrea Hermanos Sucesor, S.A. 1966 pp. 176.
4. "Diccionario de administración y finanzas" J. M. Rosenberg Ed. Océano/Centrum pp. 641.
5. "Introducción al análisis de proyectos de inversión" Alfonso Cortezar Martinez Ed. Trillas, Primera Edición 1993 pp. 96
6. "Análisis y evaluación de proyectos de inversión" Raul Coss Bu Ed. Limusa Ed. Limusa Cuarta Reimpresión. 1991.
7. "Evaluación de Proyectos, Gabriel Baca Urbina, 4 edición 2003, 381 pp.
8. "Diccionario de términos financieros" Barandiaran, Rafael, ED. Trillas, 1988, México, 121 pp.
9. "Sistemas actuales de financiamiento: Decisiones de crédito y uso de financiamientos" Celis, Hernández Miguel Angel, ED. ECASA, 1992, México, 262 pp.

10. "Principios de derecho tributario" Delgadillo, Gutiérrez Luis Humberto, ED. Limusa, 2001, México, 223 pp.
11. "Administración financiera" Jonson, Robert W., ED. CECSA, 1986, México, 723 pp.
12. "Fundamentos de administración financiera" Van, Home James C., ED., Prentice may, 1989, México, 815 pp.
13. "Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión, Abraham Hernández Hernández, Abraham Hernández Villalobos, 4° Edición 2001, 430 pp.

ANEXOS

CEDULAS DE TRABAJO

ANEXO I

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
CONCEPTO	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑOS	AÑO6
NUMERO DE CAMAS	11	21	21	21	21	21
% DE OCUPACION	80%	85%	85%	85%	85%	85%
PRECIO PROMEDIO DE HABITACION	\$ 400.00	\$ 432.00	\$ 466.56	\$ 503.88	\$ 544.20	\$ 587.73
INGRESOS POR HABITACION	\$ 1,284,800.00	\$ 2,814,588.00	\$ 3,039,755.04	\$ 3,282,935.44	\$ 3,545,570.28	\$ 3,829,215.90
INGRESOS POR CIRUGIA						
PROMEDIO DIARIO DE CIRUGIAS	2	4	4	4	4	4
PRECIO PROMEDIO DE DERECHOS DE SALA	\$ 500.00	\$ 540.00	\$ 583.20	\$ 629.86	\$ 680.24	\$ 734.66
INGRESOS POR CIRUGIA	\$ 365,000.00	\$ 788,400.00	\$ 851,472.00	\$ 919,888.76	\$ 993,156.94	\$ 1,072,809.50
INGRESOS POR FARMACIA						
PROM.						
DIARIO	300					
PROMEDIO DE MEDICAMENTOS	\$ 1,204,500.00	\$ 1,300,860.00	\$ 1,404,928.80	\$ 1,517,323.10	\$ 1,638,708.95	\$ 1,769,805.67
PROMEDIO DE MATERIAL DE CURACION	\$ 146,000.00	\$ 157,880.00	\$ 170,294.40	\$ 183,917.95	\$ 198,631.39	\$ 214,521.90
PROMEDIO DE INGRESOS VENTAS AL P.	\$ 1,500.00	\$ 591,300.00	\$ 639,604.00	\$ 689,692.32	\$ 744,867.71	\$ 804,457.12
INGRESOS TOTALES	\$ 1,898,000.00	\$ 2,049,840.00	\$ 2,213,827.20	\$ 2,390,933.38	\$ 2,582,208.05	\$ 2,768,784.69
GASTOS GENERALES						
SUELDOS Y SALARIOS	1800	\$ 657,000.00	\$ 722,700.00	\$ 794,970.00	\$ 874,467.00	\$ 1,058,105.07
IMSS	355	\$ 355,365.00	\$ 390,901.50	\$ 429,991.65	\$ 472,990.82	\$ 520,289.90
INFONAVIT	94	\$ 34,310.00	\$ 37,741.00	\$ 41,515.10	\$ 45,666.61	\$ 50,233.27
PRESTACIONES SOCIALES		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
ALIMENTOS	300	\$ 109,500.00	\$ 120,450.00	\$ 132,495.00	\$ 145,744.50	\$ 160,318.95
ARTICULOS DE ASEO Y LIMPIEZA	100	\$ 36,500.00	\$ 40,150.00	\$ 44,165.00	\$ 48,581.50	\$ 53,439.85

ENERGIA ELECTRICA	150	\$ 54,750.00	\$ 60,225.00	\$ 66,247.50	\$ 72,872.25	\$ 80,159.48	\$ 88,175.42
TELEFONO	200	\$ 73,000.00	\$ 80,300.00	\$ 86,330.00	\$ 97,163.00	\$ 106,879.30	\$ 117,567.23
TELECABLE	686	\$ 2,430.90	\$ 2,673.99	\$ 2,941.39	\$ 3,235.53	\$ 3,559.08	\$ 3,914.89
AGUA	10	\$ 3,650.00	\$ 4,015.00	\$ 4,416.50	\$ 4,858.15	\$ 5,343.97	\$ 5,878.36
GAS	27	\$ 9,855.00	\$ 10,840.50	\$ 11,924.55	\$ 13,117.01	\$ 14,428.71	\$ 15,871.58
PAPELERIA Y ARTS OFICINA	13	\$ 4,745.00	\$ 5,219.50	\$ 5,741.45	\$ 6,315.60	\$ 6,947.15	\$ 7,641.87
IMPRESA	26	\$ 9,490.00	\$ 10,439.00	\$ 11,482.90	\$ 12,631.19	\$ 13,894.31	\$ 15,283.74
REPARACION Y MTO DE EQUIPO MEDICO	100	\$ 36,500.00	\$ 40,150.00	\$ 44,165.00	\$ 48,581.50	\$ 53,439.65	\$ 58,783.62
REPARACION Y MTO DE EQUIPO COMP.	20	\$ 7,300.00	\$ 8,030.00	\$ 8,833.00	\$ 9,716.30	\$ 10,687.93	\$ 11,756.72
REPARACION Y MTO DE EQUIPO TRANSP.	0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
REPARACION Y MTO DE EDIFICIOS	100	\$ 36,500.00	\$ 40,150.00	\$ 44,165.00	\$ 48,581.50	\$ 53,439.65	\$ 58,783.62
IMPUESTOS ESTATALES	36	\$ 13,140.00	\$ 14,454.00	\$ 15,899.40	\$ 17,489.34	\$ 19,238.27	\$ 21,162.10
DONATIVOS	10	\$ 3,650.00	\$ 4,015.00	\$ 4,416.50	\$ 4,858.15	\$ 5,343.97	\$ 5,878.36
INSUMOS PARA EQUIPO DE COMPUTO	10	\$ 3,650.00	\$ 4,015.00	\$ 4,416.50	\$ 4,858.15	\$ 5,343.97	\$ 5,878.36
UNIFORMES DE TRABAJO	45	\$ 16,425.00	\$ 18,067.50	\$ 19,874.25	\$ 21,861.68	\$ 24,047.84	\$ 26,452.63
ALARMAS Y VIGILANCIA	15	\$ 5,475.00	\$ 6,022.50	\$ 6,624.75	\$ 7,287.23	\$ 8,015.95	\$ 8,817.54
AGUINALDOS	67	\$ 24,455.00	\$ 26,900.50	\$ 29,580.55	\$ 32,549.61	\$ 35,804.57	\$ 39,385.02
INTERNET	12	\$ 4,380.00	\$ 4,818.00	\$ 5,299.80	\$ 5,829.78	\$ 6,412.76	\$ 7,054.03
HONORARIOS	67	\$ 24,455.00	\$ 26,900.50	\$ 29,580.55	\$ 32,549.61	\$ 35,804.57	\$ 39,385.02
ARRENDAMIENTOS	120	\$ 43,800.00	\$ 48,180.00	\$ 52,998.00	\$ 58,297.80	\$ 64,127.58	\$ 70,540.34
HONORARIOS ASIMILADOS	40	\$ 14,600.00	\$ 16,060.00	\$ 17,666.00	\$ 19,432.60	\$ 21,375.86	\$ 23,513.45
		\$ 1,584,925.90	\$ 1,743,418.49	\$ 1,917,760.34	\$ 2,109,538.37	\$ 2,320,490.01	\$ 2,562,539.01
PRESTAMO BANCARIO							
SALDO		\$ 7,800,000.00	\$ 8,517,600.00				
INTERESES		\$ 624,000.00	\$ 681,408.00				
IVA		\$ 93,600.00	\$ 102,211.20				
TOTAL		\$ 8,517,600.00	\$ 9,199,008.00				
AMORTIZACION							
SALDO		\$ 8,517,600.00	\$ -				

COMPRAS DE MEDICAMENTOS Y MATERIALES

INVENTARIO INICIAL	\$ 126,762.69	\$ 189,800.00	\$ 204,984.00	\$ 221,382.72	\$ 239,093.34	\$ 258,220.80
COSTO DE MEDICAMENTOS Y MATERIALES	\$ 1,518,400.00	\$ 1,639,872.00	\$ 1,771,061.76	\$ 1,912,746.70	\$ 2,065,766.44	\$ 2,231,027.75
INVENTARIO FINAL	\$ 189,800.00	\$ 204,984.00	\$ 221,382.72	\$ 239,093.34	\$ 258,220.80	\$ 278,878.47
COMPRAS ANTES IMPUESTOS	\$ 1,581,437.31	\$ 1,655,056.00	\$ 1,787,460.48	\$ 1,930,457.32	\$ 2,084,893.90	\$ 2,251,685.42
IVA DE COMPRAS GRAVADAS (30%)	\$ 71,164.68	\$ 74,477.52	\$ 80,435.72	\$ 86,870.58	\$ 93,820.23	\$ 101,325.84
COMPRAS TOTALES	\$ 1,652,601.99	\$ 1,729,533.52	\$ 1,867,896.20	\$ 2,017,327.90	\$ 2,178,714.13	\$ 2,353,011.26

PROVEEDORES

SALDO INICIAL	\$ (70,423.07)	\$ 137,716.83	\$ 144,127.79	\$ 155,658.02	\$ 168,110.66	\$ 181,559.51
COMPRAS A CREDITO	\$ 1,652,601.99	\$ 1,729,533.52	\$ 1,867,896.20	\$ 2,017,327.90	\$ 2,178,714.13	\$ 2,353,011.26
SALDO FINAL	\$ 137,716.83	\$ 144,127.79	\$ 155,658.02	\$ 168,110.66	\$ 181,559.51	\$ 198,084.27
PAGO A PROVEEDORES.	\$ 1,444,462.09	\$ 1,723,122.56	\$ 1,866,365.98	\$ 2,004,875.26	\$ 2,165,265.28	\$ 2,338,486.50

IVA POR PAGAR

IVA TRASLADADO:	\$ 289,370.00	\$ 564,100.20	\$ 609,228.22	\$ 657,966.47	\$ 710,603.79	\$ 767,462.09
HABITACION	\$ 192,720.00	\$ 422,188.20	\$ 495,963.26	\$ 492,440.32	\$ 531,835.54	\$ 574,382.39
CIRUGIA	\$ 54,750.00	\$ 118,280.00	\$ 127,720.80	\$ 137,938.46	\$ 148,973.54	\$ 160,891.42
MATERIALES	\$ 21,900.00	\$ 23,652.00	\$ 25,544.16	\$ 27,587.69	\$ 29,794.71	\$ 32,178.28
IVA ACREDITABLE	\$ 245,502.31	\$ 265,500.12	\$ 178,128.26	\$ 194,332.37	\$ 212,028.20	\$ 231,354.61
COMPRAS DE MATERIALES	\$ 71,164.68	\$ 74,477.52	\$ 80,435.72	\$ 86,870.58	\$ 93,820.23	\$ 101,325.84
IVA DE GASTOS GRAVADOS	\$ 80,737.64	\$ 88,811.40	\$ 97,692.54	\$ 107,461.79	\$ 116,207.97	\$ 130,028.77
IVA DE INVERSIONES	\$ 93,600.00	\$ 102,211.20				
IVA POR PAGAR	\$ 23,867.69	\$ 299,600.08	\$ 431,099.96	\$ 463,634.10	\$ 498,575.59	\$ 536,097.48