



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 CREACIÓN DE UNA
SUCURSAL DE TRACTO DIESEL, S. A. DE C. V.
(DEDICADA A LA COMPRA-VENTA DE REFACCIONES
PARA TRACTO CAMIONES) EN LA CIUDAD DE
APATZINGAN, MICHOACÁN.

Tesis

Que para obtener el título de:

Licenciado en Contaduría

Presenta:

CARLOS ALBERTO ORTIZ GALLEGOS

Asesor:

L. A. MARIA TERESA RODRIGUEZ CORONA

Uruapan, Michoacán. Abril de 2006





Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

INDICE.

INTRODUCCION.	6
CAPITULO 1 GENERALIDADES DE PROYECTO DE INVERSIÓN.	9
1.1.-CONCEPTOS GENERALES RELACIONADOS CON LOS PROYECTOS DE INVERSIÓN	10
1.1.1.-CONCEPTO DE FINANZAS.	10
1.1.2.-FINANZAS SEGÚN LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA.	10
1.1.3.-FINANZAS SEGÚN LA ECONOMIA.	11
1.1.4.-FINANZAS ALTAS EN GENERAL.	11
1.1.5.-FINANZAS EN EL AREA DE FINANZAS.	11
1.1.6.-DEFINICIONES DE PROYECTO.	11
1.1.7.-DEFINICIONES DE INVERSIÓN.	12
1.1.8.-QUE ES UN PROYECTO.	12
1.1.9.-DEFINICIONES DE PROYECTO DE INVERSIÓN.	12
1.1.10.-CONCEPTO DE PROYECTO DE INVERSIÓN.	13
1.2.-TIPOS DE PROYECTOS DE INVERSIÓN Y OBJETIVOS.	13
1.2.1.-TIPOS DE PROYECTOS DE INVERSIÓN.	13
1.2.2.-OBJETIVOS.	17
1.2.2.1.-OBJETIVO GENERAL.	17
1.2.2.2.-OBJETIVOS PARTICULARES.	18
1.3.-ETAPAS DE LOS PROYECTOS DE INVERSIÓN.	18
1.3.1.-ESTUDIO GENERAL DE GRAN VISIÓN.	18
1.3.2.- PROYECTO PRELIMINAR. (ESTUDIO PREVIO DE FACTIBILAD)	20
1.3.3.-PROYECTO DEFINITIVO. (ESTUDIO DE FACTIBILIDAD)	20

1.3.4.- PROYECTO FINAL. (DEFINITIVO)	22
1.3.5.-ESTUDIO DE FACTIBILIDAD.	22
1.4. LA EMPRESA Y SU IMPORTANCIA EN LOS PROYECTO DE INVERSIÓN.	22
CAPITULO 2.	24
2.1.-ESTUDIO DE MERCADO.	24
2.1.1.- DEFINICIÓN DE MERCADO.	25
2.1.2.- QUE ES ESTUDIO DE MERCADO.	25
2.1.3.- ANÁLISIS DEL ESTUDIO DE MERCADO Y COMERCIALIZACION.	26
2.2.- DEMANDA.	27
2.2.1.- DEFINICIÓN DE DEMANDA.	27
2.2.2.-COMO SE ANALIZA LA DEMANDA.	27
2.2.3.-TECNICAS DE PROYECCION DE LA DEMANDA.	28
2.2.4.-ESTIMACION DE LA DEMANDA.	29
2.3.-OFERTA.	31
2.3.1.-DEFINICION DE OFERTA.	31
2.3.2.-ANALISIS DE LA OFERTA.	32
2.3.3.-PRINCIPALES TIPOS DE OFERTA.	32
2.3.4.-ESTIMACION DE LA OFERTA.	33
2.4.-EL PRECIO.	34
2.4.1.-DEFINICION DE PRECIO.	34
2.4.2.-TIPOS DE PRECIO.	34
2.4.3.-COMO DETERMINAR EL PRECIO.	35
2.5.-INVESTIGACIO DE MERCADO.	36

CAPITULO 3.	39
ESTUDIO TECNICO.	39
3.1.- LOCALIZACION GOGRAFICA DEL PROYECTO.	40
3.1.1.-QUE DEBE CONSIDERAR LA EMPRESA EN LA SELECCIÓN DE SU CONSTRUCCIÓN.	40
3.1.2.-UBICACIÓN DE LA EMPRESA.	41
3.2.- JUSTIFICACION DE LA LOCALIZACION GEOGRAFICA.	42
3.3.- ORGANIZACIÓN JURÍDICA.	42
3.4.-ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA.	44
3.4.1.-OBJETIVOS DE UN ORGANIGRAMA.	44
3.4.2.-IMPORTANCIA DEL ORGANIGRAMA.	45
3.4.3.- ORGANIGRAMA DE LA SUCURSAL DE TRACTO DIESEL, S. A. DE C. V.	46
3.4.4.- DESCRIPCION DE PUESTOS:	46
3.5.-INGENIERIA DEL PROYECTO.	47
3.6.-ADMINISTRACION DE SUELDOS Y SALARIOS.	48
CAPITULO 4.	
ESTUDIO FINANCIERO.	49
4.1.- TIPOS DE FINANCIAMIENTO.	50

4.2.-PRESUPUESTOS DE INGRESOS Y EGRESOS.	51
4.3.- . ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS.	51
4.4.- EL VALOR DEL DINERO A TRAVEZ DEL TIEMPO.	52
4.5.- VALOR PRESENTE NETO.	52
4.6.- TASA INTERNA DE RENDIMIENTO.	53
4.7.- PERIODO DE RECUPERACION DE LA INVRSION.	53
4.8.- <i>COSTO DE CAPITAL.</i>	53
4.9.- <i>BETA.-</i>	54
4.10.- <i>RAZONES FINANCIERAS.</i>	54
4.11.- <i>ANALISIS DE RIESGO Y SENSIBILIDAD</i>	55
<i>CAPITULO 5. CASO PRACTICO DEL PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UNA SUCURSAL DE TRACTO DIESEL (DEDICADA A LA COMPRA-VENTA DE REFACCIONES PARA TRACTO CAMIONES) EN LA CIUDAD DE APATZINGAN, MICHOACÁN.</i>	57
5.1.-METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÓN.	57
5.1.1- OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.	57
5.1.2.- HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN.	57
5.1.3.-TECNICAS DE INVESTIGACIÓN UTILIZADA.	59

5.2.- ESTUDIO DE MERCADO PRÁCTICO.	59
5.3.-ESTUDIO TÉCNICO.	62
5.3.1.- ORGANIZACIÓN JURIDICA.	62
5.3.2.- ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA.	63
5.4.-ESTUDIO FINANCIERO.	64
5.4.1.- PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS.	64
5.4.2.- ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS.	69
5.4.3.- INDICADORES FINANCIEROS.	71
5.4.3.1.- VALOR PRESENTE NETO.	71
5.4.3.2.- TASA INTERNA DE RENDIMIENTO.	72
5.4.3.3.- RAZONES FINANCIERAS.	73
5.4.3.4.- PERIODO DE RECUPERACION DE LA INVERSION.	74
5.4.3.5.- COSTO DE CAPITAL.	74
5.4.3.6.- BETA.	74
5.5.- ANALISIS DE RIESGO Y SENSIBILIDAD.	75
CONCLUSION.	77
BIBLIOGRAFIA.	79

INTRODUCCIÓN:

Este proyecto contempla un conjunto de métodos que auxiliado de diferentes áreas como las finanzas, la mercadotecnia, la administración, la contaduría y la ingeniería se combinan para generar la información que nos permite evaluar la rentabilidad que tendrá este proyecto.

Debido a la naturaleza de la materia se analizan principalmente técnicas pertenecientes a las finanzas como la tasa interna de retorno, amortizar el periodo de recuperación de la inversión, la determinación del valor presente neto. Además se tendrían que abordar temas relativos a los impuestos que comprenden la determinación del impuesto al valor agregado e impuesto sobre la renta.

Una vez delineado el área en que se enfocara esta tesis es necesario mencionar de manera genérica el objetivo de este proyecto, el cual es expandir la empresa tracto diesel creando una sucursal en la ciudad de Apatzingan, Michoacán. Lo anterior debido a que una gran cantidad de clientes de esta empresa son originarios de esta población.

Para cumplir el objetivo es necesario recapitular los antecedentes de esta empresa.

El giro de esta empresa es la comercialización de una gran variedad de refacciones para tractocamiones. Estas refacciones son destinadas a funcionamientos mecánicos, como consecuencia de esto, el mercado al que esta enfocado es de fácil identificación aunado a que estas refacciones son muy escasas lo que permite de cierto modo controlar el mercado.

En el capítulo primero se dan a conocer los aspectos básicos de un proyecto de inversión, aspectos en los que se dan a conocer varios conceptos generales en materia de proyectos de inversión haciendo mención de la variedad de tipos que existen y dar a conocer los objetivos generales y particulares.

Las etapas de los proyectos de inversión serán mostradas en este capítulo para así llegar a determinar la importancia de la empresa en los proyectos de inversión, lo anterior para dar una breve introducción de este proyecto.

En el segundo capítulo es donde se debe establecer un estudio de mercado, esto con la finalidad de que nos podamos dar cuenta si con los estudios de la oferta y la demanda y el precio se realice una buena investigación de mercado para así poder proceder en esta propuesta.

En el capítulo tercero se analizará el lugar donde se encuentra la sucursal, o sea realizar un estudio técnico, apoyándose con el estudio de mercado analizado en el capítulo anterior,

Se hace mención del área geográfica que consiste en el porque debe de ser en ese lugar, siguiéndole la justificación de donde se localiza el proyecto. Ya que se tiene el lugar del proyecto de define la organización administrativa para poder saber como esta la estructura administrativa de la sucursal.

Lo anterior debe de estar basado en una organización jurídica la cual se menciona en este capítulo, teniendo apoyo de la ingeniería del proyecto y administración de sueldos y salarios.

En el capítulo cuarto se realiza un estudio financiero en donde se aprecian todas las operaciones financieras que se vayan a ocupar para la realización de esta propuesta. En las cuales se reflejarán en cédulas y tablas.

Este capítulo se observarán los tipos de financiamientos que el proyecto requirió, los presupuestos de ingresos y egresos que se realizaron, los indicadores financieros con los cuales se determinará la posición de la propuesta junto con el valor presente neto, se calcula también la tasa interna de rendimiento, razones financieras y se realiza un análisis de riesgo por sensibilidad.

Para el capítulo quinto se realizará el caso práctico que conjunto con el capítulo anterior se observarán las operaciones realizadas para llevar a cabo esta propuesta.

Teniendo así que se observan en este capítulo la metodología de la investigación, los objetivos de la investigación, la hipótesis y las técnicas utilizadas para este estudio.

Con lo anterior tenemos que se muestran los estudios básicos para esta propuesta los cuales son el estudio de mercado, financiero, el técnico y un análisis de sensibilidad para esta propuesta para así poder realizar el proyecto de inversión para la creación de una sucursal de tracto diesel en la ciudad de Apatzingán, Michoacán.

CAPITULO 1. GENERALIDADES DE PROYECTO DE INVERSIÓN.

En esta propuesta será necesario tener una breve información de esta misma, lo cual será importante mencionar las generalidades de un proyecto de inversión.

Dentro de estas generalidades tendremos que conocer varios aspectos como los son los conceptos básicos de lo que habla un proyecto de inversión, lo anterior para tener un conocimiento mas amplio del tema y si poder tener mas en cuenta el saber que es un proyecto de inversión.

Aunado a que se tendrá que saber algunos conceptos básicos de proyectos de inversión también se tiene que conocer los tipos de proyectos de inversión ya que es fundamental saber de que tipo de proyecto de inversión se esta hablando en esta propuesta y así poder llegar a comprender mas rápido esta misma.

Con lo anterior también se tendrá que saber en nivel en que se encuentra este proyecto de inversión esto con la finalidad de que se pueda comprender el grado en que se encuentra este mismo.

Así se tendrá que conocer la definición y los tipos de objetivos para así mismo poder establecer estos mismos a esta propuesta para que así se pueda conocer el objetivo general de este proyecto.

Conociendo así las generalidades del proyecto, tenemos que es importante saber todo mencionado con anterioridad para que se pueda comprender así el primer capítulo. El cual se muestra a continuación.

1.1.-CONCEPTOS GENERALES RELACIONADOS CON LOS PROYECTOS DE INVERSIÓN.

En este capítulo es importante resaltar los diferentes conceptos y definiciones que se observaran en esta propuesta, esto para que sea más fácil la comprensión del lector al momento de que analice esta misma.

Es por esta razón que a continuación se indican todos los conceptos básicos para llevar a cabo esta propuesta:

1.1.1.- CONCEPTO DE FINANZAS

“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.

Área de la economía en la que se estudia el funcionamiento de los mercados capitales y la oferta y precio de los activos financieros

En Francia y otros países, se identifica con el campo de la Hacienda pública y de las demás actividades económicas del Estado”(TAMARES, PAG. 245.)

1.1.2.- FINANZAS SEGÚN LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA.

“Término genérico que hace referencia a la obtención de dinero a través de la inversión o la emisión de deuda, y a la Administración de los ingresos y gastos de una organización gubernamental. Recientemente, esta actividad recibe el nombre de hacienda pública.

1.1.3.- FINANZAS SEGÚN LA ECONOMIA.

Teoría y práctica del crédito monetario, banca y métodos de promoción total, esta teoría incluye la inversión la especulación, el crédito y los valores.

1.1.4.- FINANZAS ALTAS EN GENERAL.

Utilizar los fondos de otros con criterios de especulación cuyo resultado puede ser una pérdida para el que posee los fondos.

1.1.5.- FINANZAS EN EL ÁREA DE FINANZAS:

Transacciones extremadamente complicadas. Se aplica a la recepción del máximo préstamo permitido por un crédito” (ROSEMBERG, PAG. 189).

1.1.6.- DEFINICIONES DE PROYECTO:

Según en la Enciclopedia Contable Universal, Europea Americana, Editorial Espasa. S. A. Madrid Barcelona. “Es la unidad de inversión que se considera en la programación. Por lo general constituye un esquema coherente desde el punto de vista técnico, cuya ejecución se encomienda a un organismo publico o privado, que puede llevarse a cabo con independencia de otros proyectos.”(HERNÁNDEZ, 1998, 27).

Según L. A. Ernestina Huerta y L. C. Carlos Siu Villanueva. Análisis y Evaluación de Proyectos de Inversión para bienes de Capital. “Son Conjuntos de datos, cálculos y dibujos articulados en forma metodológica, que dan los parámetros de cómo se ha de hacer y cuanto ha de costar una obra o tarea, siendo sometidos a evaluaciones para fundamentar una decisión de aceptación y rechazo.”(HERNÁNDEZ, 1998, 27).

Con base en lo anterior se puede concluir que el proyecto es una serie de planteamientos encaminados a la producción de un bien o a la prestación de un servicio, con el empleo de una cierta metodología y con miras a obtener un determinado resultado desarrollo económico o beneficio social.

1.1.7.- DEFINICIONES DE INVERSIÓN:

“Empleo productivo de bienes económicos, que da como resultado una magnitud de estos mayor que la empleada.” (HERNÁNDEZ, 1998, 27).

Aportación de recursos para obtener un beneficio futuro.

Se puede decir que, inversión es el conjunto de recursos que se emplean para producir algo (bien o servicio) que pueda generar una utilidad.

1.1.8.- QUE ES UN PROYECTO.

Descrito en forma general, “un proyecto es la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema tendente a resolver, entre muchas, una necesidad humana.”(BACA, PAG. 3).

1.1.9.- DEFINICIONES DE PROYECTO DE INVERSION:

Según Lawrence S. Gitman “Es un conjunto de planes detallados, que se presentan con el fin de aumentar la productividad de la empresa para incrementar las utilidades o la prestación de servicios, mediante el uso optimo de fondos en un plazo razonable.” (HERNÁNDEZ, 1998, 28).

En el libro Análisis y Evaluación de proyectos de Inversión Para Bienes de Capital. Op. Cit. “Dice que es un plan al que se asigna determinado monto

de capital y se le proporcionan insumos de varios tipos, para producir un bien o servicio útil al ser humano”(HERNÁNDEZ, 1998, 28).

1.1.10.- CONCEPTO DE PROYECTO DE INVERSIÓN.

Es el análisis que se practica en una entidad, mediante la detección de necesidades y con una visión a futuro, esto con la ayuda de recursos monetarios con la finalidad de que esta obtenga maximizar su productividad, prestación de servicios y sus utilidades.

1.2.-TIPOS DE PROYECTOS DE INVERSIÓN Y OBJETIVOS.

Aquí observaremos los diferentes tipos de proyectos de inversión que hay, esto para que se haga más fácil el identificar el tipo de proyecto de inversión del que se está hablando en esta propuesta.

Es necesario saber lo que es un objetivo ya que en este se refleja lo que se quiere llegar a hacer con este proyecto en esta propuesta y por esto se indica el objetivo general y cuantos tipos de objetivos hay, esto para poder llegar al objetivo a la finalidad de esta propuesta.

1.2.1.- TIPOS DE PROYECTOS DE INVERSIÓN.

Sobre proyectos de inversión, Existen varias clasificaciones. Así tenemos;

♦ De acuerdo al sector al que van dirigidos, pueden ser:

a) *Agropecuarios*. Son los que se ubican en el sector primario y que al explotarlos no se efectúa ninguna transformación, son por ejemplo:

- *Porcícolas.* Los que se encargan de la cría y la engorda de cerdos.
- *Capricornios.* Aquellos que se dedican a la cría y la engorda de cabras.
- *Frutículas.* Los que se dedican a la explotación de frutales.

En fin, abarca todas las actividades que se localizan en el sector primario, como se dijo anteriormente.

b) *Industriales.* Son los que se ubican en el sector secundario, conocido también como industriales, cuya principal característica es la transformación de productos, estos proyectos pueden ser:

- *Del cemento.* Los que se dedican a la fabricación de cemento y cuyo producto es utilizado en la construcción.
- *Del calzado.* La que se dedica a la fabricación en todas sus modalidades.
- *Farmacéutica.* Los que se encargan de producir los medicamentos, etc.

c) *De servicios.* Son los que se ubican en el sector terciario y pueden ser de:

- *Educación.* En sus diferentes niveles, como son: escuelas comerciales, técnicas, profesionales, etc.
- *Carreteros.* Los que se dedican a la construcción de carreteras concesionadas.

- **Hidráulicos.** Los que se encargan del aprovechamiento del agua, como son: suministro de agua potable, de riego, para prevenir inundaciones, etc.
- **Transportes.** En todas sus modalidades, etc.

♦ *De acuerdo a su naturaleza, estos pueden ser:*

- a) Dependencientes.** Son dos o más proyectos relacionados entre sí, y que al ser aprobado uno los demás también son aprobados.
- b) Independientes.** Son dos o más proyectos, que son analizados y pueden ser aprobados o rechazados de forma individual, sin causar problemas a los demás.
- c) Mutuamente excluyentes.** Se da cuando se analiza un conjunto de proyectos y al seleccionar alguno de ellos, los demás se eliminan automáticamente.

♦ *Una tercera clasificación es.*

a) de bienes, éstos pueden ser:

- **Agrícolas.**
- **Forestales.**
- **Industriales**
- **Marítimos.**

- **Mineros.**
- **Pecuarios, etc.**

b) *de servicios.* Estos se subdividen en.

- **Infraestructura social:**
 - **Alcantarillado.**
 - **Educación.**
 - **Recreativos.**
 - **Acueductos**
 - **Salud.**
- **Infraestructura física:**
 - **Aeropuertos.**
 - **Electrificación.**
 - **Ferrocarriles.**
 - **Carreteras.**

- Comunicaciones.
- Infraestructura hidráulica
- Presas
- Pozos
- Mantos
- acuíferos
- Transporte.

1.2.2.-OBJETIVOS.

1.2.2.1.-OBJETIVO GENERAL.

Proponer esta propuesta a la empresa a la empresa TRACTO DIESEL, S. A. DE C. V. (DEDICADA A LA COMPRA – VENTA DE REFACCIONES PARA TRACTO CAMIONES), para abastecer a un precio justo las refacciones destinadas a tractocamiones de la zona de tierra caliente, que esta pueda demandar con el fin de que pueda abarcar mas mercado y por consecuencia aumentar sus utilidades.

1.2.2.2.- OBJETIVOS PARTICULARES.

Este tipo de objetivo abarca la principal aspiración de la inversión, esta deberá ser apegada a la realidad y debe ser medible y alcanzable, logrando así apoyar o sujetarse a todos los objetivos generales, detallando lo específico de los propósitos que en el proyecto se van a determinar.

1. Identificar la rentabilidad en la comercialización de refacciones para tracto camiones.
2. Que beneficios obtendría la empresa al crear una sucursal en la ciudad de Apatzingan, Michoacán.
3. Buscar las fuentes de financiamiento adecuadas que representen un bajo costo para la empresa.

1.3.-ETAPAS DE LOS PROYECTOS DE INVERSIÓN.

En una forma general se debe de conocer el nivel en que se encuentra este proyecto de inversión, ya que teniendo bien establecido los niveles de estos proyectos, se podrá hacer mas fácil la comprensión de este mismo.

Lo anterior se refiere a la profundidad con que la investigación se realiza, así tenemos:

1.3.1.- ESTUDIO GENERAL DE GRAN VISIÓN.

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

Para realizar la investigación se debe de partir del conocimiento total del proyecto, para lo cual se intercambian ideas con los inversionistas,

aclarando dudas respecto del impacto que tendrá el proyecto en la empresa y en la sociedad.

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

- a) Vías de comunicación.**
- b) Medios de información.**
- c) Planteles educativos.**
- d) Topografía del terreno.**
- e) Hospitales.**
- f) Urbanización.**
- g) Integración social de la zona (liderazgos formales o informales, etc.)**

Lo anterior se hace, con el fin de detectar posibles obstáculos que puedan impedir el funcionamiento futuro de la empresa.

Con la información anterior se procede a elaborar un documento llamado PERFIL, detallando las fortalezas y debilidades del proyecto, así como los posibles obstáculos que se tendrán para que estos puedan ser superados. Lo anterior es de vital importancia, ya que muchos proyectos pueden ser desechados en este momento o bien modificados para que puedan realizarse.

***1.3.2.-PROYECTO PRELIMINAR.
(ESTUDIO PREVIO DE FACTIBILIDAD)***

Este proyecto es el en cual se reúne información para la realización de este mismo sin la necesidad de realizar investigaciones de campo. Para reunir esta información deben de seguirse los siguientes pasos:

1. Se deben de tomar en cuenta los antecedentes del proyecto, que es donde se toman en cuenta todas las ideas aportadas para este proyecto.
2. Los aspectos de mercado son importantes, por que es la parte donde se analizan todas las variables económicas.
3. El aspecto financiero es aquel donde se toman en cuenta todos los ingresos y egresos.
4. La evaluación del proyecto es el final del proyecto preliminar, ya que es aquí donde se analizan los indicadores financieros y económicos.

*1.3.3.-PROYECTO DEFINITIVO.
(ESTUDIO DE FACTIBILIDAD)*

En este se podrá observar como se elabora el documento donde va el proyecto, que integra varios tipos de análisis, como el económico y el financiero, claro que para realizar esto se consideran los siguientes aspectos:

1. ESTUDIO DE MERCADO.- es donde se estudia la oferta y la demanda junto con sus muestras representativas, entrevistas y cuestionarios.
2. ESTUDIO DE DISPONIBILIDAD DE INSUMOS.- aquí se analiza la organización de los servicios prestados y su destino.

3. LOCALIZACION Y TAMAÑO.- analizando varios lugares donde se es posible ubicar el proyecto es de lo que trata este punto, verificando que las condiciones sean las más adecuadas.
4. INGENIERÍA DEL PROYETO.- Se estudian los elementos del diseño y las especificaciones necesarias.
5. INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO.- es donde se debe de tener bien establecidos los tipos de financiamientos que este proyecto realizara, para en un momento dado legar a cubrir nuestras deudas o así poder invertir nuestros rendimientos.
6. PROYECCIONES FINANCIERAS.- es la realización de estados financieros como lo son el estado de resultados, balance general, flujo de caja y estado de aplicación de recursos de orígenes y aplicaciones.
7. EVALUACIÓN FINANCIERA.- se realiza un análisis que pueda medir la rentabilidad del proyecto.
8. EVALUACIÓN Económica – SOCIAL.- aquí es mide el impacto del proyecto en la sociedad.
9. ORGANIZACIÓN DEL PROYECTO.- aquí es donde se establece la forma de organizar, administrar y realizar el organigrama del proyecto.

1.3.4.-PROYECTO FINAL

(DEFINITIVO)

Este proyecto es el que contiene toda la información, en donde se anteponen los puntos más importantes de los proyectos presentando esta misma por escrito y al reverso las cotizaciones correspondientes.

1.3.5.-ESTUDIO DE FACTIBILIDAD.

Este estudio se realiza con el fin de dar solución a los problemas que surjan en este proyecto, además de integrar en un documento el análisis de mercado. De ingeniería, económicos, financieros y su respectivo plan de ejecución, estableciendo elementos cuantificables y no cuantificables.

1.4.- LA EMPRESA Y SU IMPORTANCIA EN LOS PROYECTOS DE INVERSIÓN:

La empresa es la estructura económica más importante en nuestro país, ya que esta es la fuente inicial de la economía mexicana.

Además, la empresa, ya sea pequeña, mediana o grande, es la que genera empleos, desempleos, bienes y servicios, impuestos, productos de buena o mala calidad (dependiendo de la empresa), conflictos económicos políticos y sociales, hasta llegan a generar contaminación.

Lo anterior es para que se tome en cuenta los diferentes aspectos positivos y negativos que una empresa genera, y de aquí podemos partir de cómo es importante la empresa para los proyectos de inversión, ya que de estos aspectos se pueden generar proyectos para llegar a eliminar los aspectos negativos e incrementar los aspectos positivos.

Según el comportamiento de una empresa esta puede llegar a tener un crecimiento o un declinamiento económico, lo anterior según el manejo que una empresa desempeñe. Para que se pueda tener un crecimiento o un

declinamiento económico, es necesario tomar en cuenta que los proyectos que una empresa se realicen concretamente ya que de esto depende que se genere un crecimiento o un declinamiento, claro que los proyectos realizados por la empresa deben de estar bien enfocados a las necesidades sociales de la empresa.

Los proyectos de inversión se dan para cubrir cierta necesidad futura, hablando de una empresa, estos están para incrementar:

- La calidad de un servicio o producto que preste esta empresa.
- Utilidades.
- Prestigio.

Teniendo además que un proyecto de inversión generara creación de empleos, ya que tratándose del proyecto que se trate este tendrá que generar empleos obligatoria mente haciendo así un beneficio para la sociedad en si. Pero no nada mas genera empleos, si no que también en toda empresa se tiene maquinaria y claro que con el avance del tiempo la tecnología incrementa, por lo tanto es así como hasta para adquirir cualquier tipo de maquinaria se necesita realizar un proyecto.

En fin, estos proyectos están prácticamente para solucionar la situación que la empresa demande y con esto para el país también. Ya que solamente es cuestión de que la empresa quiera identificar sus necesidades (contadores públicos) para que se lleve acabo un proyecto de inversión.

CAPITULO 2.

2.1.- ESTUDIO DE MERCADO

En este capitulo se podrá observar el cómo influye un estudio de mercado en los proyectos de inversión, ya que este es el más importante por que del depende la comercialización de un proyecto.

Se mostrara la definición de mercado para que pueda hacerse de fácil comprensión al lector esta propuesta, lo anterior de manera conjunta con los elementos que integran el estudio de mercado y su análisis por comercialización.

Se comprenderá también en este capitulo lo que es la oferta que tipos de esta hay y como se analiza, esto para que se tome en cuenta el cómo funciona la oferta con un proyecto de inversión:

Además de la oferta, se referirá este capitulo a de que se trata la demanda y como se analiza, esto al igual que la oferta para ver como influye en un proyecto.

Otro factor importante en este proyecto es el analizar todo lo posible del precio ya que este es la base principal del costo de nuestra propuesta. Lo anterior aunándolo con una exhaustiva investigación de mercados para que se obtengan bases mas concretas.

2.1.1. - DEFINICIO DE MERCADO.

Se entiende por mercado el área en que confluyen las fuerzas de la oferta y la demanda para realizar las transacciones de bienes y servicios a precios determinados

2.1.2. - QUE ES ESTUDIO DE MERCADO.

Así se denomina la primera parte de la investigación formal del estudio. Consta básicamente de la determinación y cuantificación de la demanda y la oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización.

Aunque de la oferta y la demanda pueda obtenerse fácilmente de fuentes de información secundaria de algunos productos, siempre es recomendable la investigación de las fuentes primarias, pues proporciona información directa, actualizada y mucho más confiable que cualquier otro tipo de fuente de datos.

El objetivo general de esta investigación es de verificar la posibilidad real de penetración del producto en un mercado determinado. El investigador del mercado al final de un estudio metódico y bien realizado, podrá palpar o sentir el riesgo que se corre y la posibilidad del éxito que habrá con la venta de un nuevo artículo o con la existencia de un nuevo competidor con el mercado.

Aunque hay factores intangibles importantes, como el riesgo, que no es cuantificable, pero puede “percibirse”, esto no implica que puedan dejarse de realizar estudios cuantitativos.

Por el contrario, con lo anterior, tenemos que la base de una buena decisión siempre serán los datos recabados en la investigación de campo, principalmente en fuentes primarias.

Por otro lado el estudio de mercado también es útil para prever una política adecuada de precios, para estudiar la mejor forma de comercializar el producto y contestar la primera pregunta importante del estudio:

¿Existe un mercado viable para el producto que se pretende elaborar?

Si la respuesta es positiva, el estudio continuo, si la respuesta es negativa, puede replantearse la posibilidad de un estudio mas preciso y confiable; si el estudio hecho ya tiene esas características, lo recomendable seria detener la investigación.

2.1.3. - ANÁLISIS DEL ESTUDIO DE MERCADO Y COMERCIALIZACION.

El análisis de mercado y comercialización de un bien o servicio debe tener como objetivo identificar las posibilidades reales de que se realice el proyecto dentro del movimiento mismo de las fuerzas del mercado.

Antes de efectuar una inversión y con el fin de determinar su viabilidad en todos los aspectos, es conveniente que se contemple como requisito indispensable conocer el marco en el cual se creara, desarrollara y desenvolverá el producto (tangible o intangible) que se pretende obtener; para ello se consideran varios fines:

1. Satisfacer una demanda plenamente identificada.
2. Crear una necesidad.
3. Aprovechar recursos disponibles.
4. Agregar valor a determinada materia prima.

5. Realizar acciones con intenciones políticas.

La plena identificación de necesidades de satisfactores y de las posibilidades de satisfacerlas, así como las formas de utilizar los bienes y servicios se integran, al igual que los demás estudios, por varios elementos metodológicos que varían en calidad y cantidad de acuerdo con el producto, servicio, proyecto o proceso de que se trate.

2.2. - DEMANDA.

Para poder tener oferta se necesita tener su contrapartida, la cual es la demanda. Por lo que tenemos la ley de la oferta - demanda que quiere decir que una no puede funcionar sin la otra.

A continuación se dará a conocer como es que se define y como se analiza la demanda.

2.2.1.- DEFINICIÓN DE DEMANDA.

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

2.2.2.- COMO SE ANALIZA LA DEMANDA.

El principal propósito que se sigue con el análisis de la demanda es determinar y medir como se miden las fuerzas que afectan a los requerimientos del mercado con respecto a un bien o un servicio, así como determinar la posibilidad de participación del producto del proyecto en la satisfacción de dicha demanda.

La demanda es función de una serie de factores, como son la necesidad real que se tiene del bien o servicio, su precio, el nivel de ingreso de la población, y otros, por lo que en el estudio habrá que tomar en cuenta información real y concreta.

2.2.3.-TÉCNICAS DE PROYECCIÓN DE LA DEMANDA.

Para poder proyectar la demanda se deben de tomar en cuenta todos los aspectos relacionados con esta misma, ya que si no son tomados en cuenta la demanda en si nunca podrá ser estimada.

Teniendo así, que para poder demandar un producto determinado se debe de tomar en cuenta la cantidad y los diferentes precios en un determinado tiempo de este producto ya mencionado.

Para poder demandar un bien o un servicio depende de:

1. Que el precio del bien o servicio incrementa la demanda disminuye.
2. Que cuando el precio de un bien sustituto aumenta la cantidad demandada también incrementa.
3. Que si el ingreso de un consumidor aumenta la demanda aumentara, pero si el ingreso disminuye la demanda también.
4. Que si los gusto y preferencias aumentan, la demanda de este aumenta y viceversa.

Otra forma de demanda es la demanda actual, la debe de ser local, regional, nacional y exterior.

La demanda actual indica que determina la cantidad de demanda que surge en el presente, pero también se puede estimar la demanda en un futuro, esto se realiza con los antecedentes históricos y los comportamientos pasados. Llegando así a obtener una conclusión del análisis realizado a la demanda con la información que se detalla a continuación:

1. El bien o servicio que se piensa producir o prestar.
2. Observar a que parte de la población va dirigido este producto o servicio, ya es muy importante por que si se va a tomar en cuenta toda la población es cosa de que al momento de hacer el análisis resulta ser demasiado costoso es por eso que se debe de tomar solamente una muestra representativa, para que al final del análisis se ahorre tiempo y dinero.

2.2.4.- ESTIMACIÓN DE LA DEMANDA.

Esta es una extensión del análisis realizado al estudio de la demanda, para así poder realizar el proyecto. Teniendo así que todos los aspectos que se realicen como lo son el tamaño del mercado, su velocidad y grado de crecimiento, entre otros, deben de estar sometidos a una revisión adecuada para así poder realizar una proyección. Para poder realizar un buen estudio de la demanda los siguientes métodos:

1. ENCUESTA DE EXTENSION DE COMPRAS.- Aquí es donde se conoce como piensan los compradores de nuestro producto o servicio, y la posición futura que estos tomen. Estas encuestas procuran obtener datos en forma de probabilidades, tomando en cuenta los precios, créditos, calidad del bien o servicio, etc.

2. **OPINIÓN DE EXPERTOS.-** El tener una opinión de un experto en esta área es clave, ya que puede ser demasiado útil en el estudio de mercado, porque si el diseño es muy especial resulta ser muy costoso y difícil.
3. **PRUEBAS DE MERCADO.-** Cuando se trata de comercializar un producto o servicio se realiza una prueba de mercado, la cual consiste en lanzar este producto o servicio a una cierta zona de compradores para así poder observar como reacciona este mismo.
4. **ANÁLISIS ESTADÍSTICO DE SERIES DE TIEMPO.-** Este consiste en realizar una proyección de una tendencia, esta consiste en ajustar una función a los datos sobre el consumo referido de un producto o un servicio en el pasado, después se realiza el ajuste sobre lo que se va a consumir en el futuro.
5. **MODELOS ECONOMETRICOS.-** Estos simplemente pueden tratar, el lado de la demanda resumiendo así en una o pocas variables los términos para determinar la demanda. Teniendo así que de aquí parten las regresiones lineales las cuales son parámetros que se estiman mediante cálculos, y con esto tenemos que así resultara la demanda futura.

2.3.- OFERTA.

Para llegar a completar un proyecto de inversión se deben de tener todos los elementos disponibles e importantes para este, uno de estos elementos es la oferta la cual se describirá cual es su definición, como se analiza, los tipos que existen y como se estima.

2.3.1.- DEFINICIÓN DE OFERTA.

Oferta es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de oferentes (productores) están dispuestos a poner a disposición del mercado a un precio determinado.

Para determinar la cantidad ofrecida se necesitan los siguientes aspectos:

1. **EL PRECIO DEL BIEN EN CUESTION.-** Se dice que si el precio aumenta, la cantidad también lo hace, pero si el precio disminuye la cantidad al igual disminuye, teniendo así que el precio esta determinado por:
 - El costo de la materia prima.
 - Los intereses que se pagan por el uso del capital.
 - Sueldos y salarios que son otorgados por la empresa.
 - Dividendos a la organización.
 - Impuestos al gobierno
 - Publicidad
 - El precio competitivo, tanto en calidad como en el mismo precio.
2. **LA TECNOLOGIA.-** Con la evolución que tiene la tecnología es necesario que la producción o la calidad del servicio también evolucione.
3. **LA OFERTA DE LOS INSUMOS.-** Los insumos ya sean escasos o abundantes, siempre es una limitante para la cantidad que se le ofrece al consumidor.
4. **CONDICIONES METEREOLÓGICAS.-** Hay ciertos productos o servicios que solo se pueden elaborar o prestar bajo ciertas condiciones naturales.

Por lo tanto los productos o servicios se podrán realizar cuando las condiciones naturales sean óptimas.

2.3.2.- ANÁLISIS DE LA OFERTA.

El propósito que se persigue con el análisis de la oferta es determinar o medir las cantidades y las condiciones en que una economía puede y quiere poner a disposición del mercado un bien o un servicio.

La oferta, al igual que la demanda, es función de una serie de factores, como los precios en el mercado del producto, los apoyos gubernamentales a la producción, etcétera.

La investigación de campo que se haga deberá tomar en cuenta todos estos factores junto con el entorno económico en que se desarrollara el proyecto.

2.3.3.- PRINCIPALES TIPOS DE OFERTA.

Con propósitos de análisis se hace la siguiente reclasificación de la oferta:

1. Oferta competitiva o de mercado libre. Es aquella en que los productores se encuentran en circunstancias de libre competencia, sobre todo debido a que son tal calidad de productores del mismo artículo, que la participación en el mercado esta determinada por la calidad, el precio, el servicio que se ofrecen al consumidor. También se caracteriza por que generalmente ningún productor domina el mercado.

2. Oferta oligopólica (del griego: olidos, pocos). Se caracteriza por que el mercado se encuentra dominado por solo unos cuantos productores. El ejemplo clásico es 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 ese tipo de mercados es no solo riesgoso sino en ocasiones hasta imposible.

2.3.4.- ESTIMACIÓN DE LA OFERTA.

Al momento de estimar la oferta de un producto o servicio, se necesita precisar el mercado donde la oferta se presente. Al momento de analizar la oferta se deben de tener presentes varios aspectos de factibilidad y estabilidad del proyecto como lo son:

- Localización de la oferta.
- Estacionalidad de la oferta.
- Desarrollo histórico.
- Estructura de la producción.
- Estructura de la producción o servicios.
- Capacidad instalada y ocupada.
- Materia prima empleada
- Disponibilidad de mano de obra, especializada o no.
- Existencia de sustitutos adecuados.
- Fortaleza y debilidades de la competencia.
- Planes de expansión.
- Zonas controladas por la competencia.
- Políticas de venta.
- Numero de empresas del mismo tipo, etc.

2.4.- EL PRECIO.

En esta propuesta es muy importante tener bien establecido que es, que tipos hay y como se determina el precio. Esto es para tener bien en claro todo lo relacionado del precio con el proyecto de inversión por que con esto se pueden calcular todos los ingresos que pueden estar en un futuro.

2.4.1.- DEFINICIÓN DE 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.

2.4.2.- TIPOS DE PRECIO.

- Internacional.- Este es utilizado para los artículos que son de exportación e importación. Se cotiza normalmente en dólares americanos y en el país de origen el FOB (libre abordó).
- Regional externo.- Este se utiliza en un solo continente, como Se hace un acuerdo por ejemplo una región es Centroamérica en América, lo anterior para que se tenga el mismo precio en esta región, si se sale de esta ya no se tiene el mismo precio.
- Regional interno.- Es el precio que se tiene vigente en una sola parte del país y este se rige solamente en los productos elaborados en esa región.
- Nacional.- Es el precio vigente en todo el país, y normalmente lo tiene productos con control oficial de precio o artículos industriales muy especializados.

2.4.3.- COMO DETERMINAR EL PRECIO.

Para poder determinar el precio de un producto, se hace por la calidad y la cantidad, y la determinación se puede hacer en cualquier tipo de producto.

Baca Urbina, dice que para calcular una base de ingresos futuros se calcula por un precio promedio, el cual solamente funciona si la empresa valla a vender productos directamente al consumidor.

Dándole continuación a lo anterior se debe de analizar él numero de intermediarios que habrá en la venta para así poder determinar él precio, esto para poder saber la base de ingresos de la que hace mención Baca Urbina.

Los siguientes son pasos para poder determinar el precio:

- La base del precio son los costos de producción, administración y ventas mas una ganancia, este último se calcula mediante unas consideraciones estratégicas.
- Las condiciones económicas del país y la demanda potencial del producto influyen también en el precio de venta.
- La competencia con otros competidores, una de las formas de determinar el precio ante un competidor del mismo producto es el bajar el precio del producto para que sea más cómodo para el consumidor por que es mas barato.

- El comportamiento del intermediario es importante, ya que este podrá incrementar sus ventas y por lo tanto determinar el precio de venta a su conveniencia.
- La estrategia de mercadeo es importante también, ya que con esta se podrá dar una gran serie de propuestas para el vendedor y con estas se mantenga en el mercado.
- Se debe tener el control de precios en la llamada canasta básica por que si el producto que se elabore no se encuentra dentro de esta canasta no esta dentro del control de precios.

2.5.- INVESTIGACION DE MERCADO.

Para poderse hacerse una investigación de mercado deben realizarse los siguientes pasos:

1. Definir el problema.- Se debe de tener un conocimiento completo del problema por que si no la solución no seria la correcta, y además siempre existe mas de una solución y cada una de esta produce una consecuencia especifica, por lo tanto el investigador debe de decidir cual tomar.
2. Necesidades y fuentes de información.- Existen dos fuentes principales:
 - a) Las fuentes primarias son las que consisten en obtener información pro medio de encuestas.
 - b) Las fuentes secundarias son por medio de información existente por medios escritos sobre el tema (estadísticas gubernamentales o de la empresa), referente a lo anterior el investigador debe de

saber cuales son las fuentes que más le convienen para su investigación.

3. **Diseño de recopilación y tratamiento estadístico de los datos.-** Aquí es donde se toman encuestas de otras fuentes y se deben de cambiar para darle el seguimiento estadístico que el investigador decida darle.
4. **Procesamiento y análisis de los datos.-** Una vez que se tiene toda la información es importante procesarla, ya que esta es de suma importancia para la toma de decisiones, lo anterior puede ser de cualquier tipo de fuente.
5. **Informe.-** Ya obteniendo todos los pasos anteriores el investigador debe de rendir un informe donde la información sea veraz y oportuna y no sea tendencioso.

En este segundo capítulo se puede concluir la importancia que conlleva el estudio de mercado por la creación de la sucursal, establecida en esta propuesta. Con esto tenemos que la oferta y la demanda son factores muy importantes para cualquier proyecto de inversión, ya que con estas se puede medir el nivel de comercialización que tiene este proyecto.

Con el precio se tiene que también es importe, desde los tipos que hay hasta como se determina por que como se menciona en este capítulo es importante para poder determinar los ingresos futuros.

Dentro de lo que cabe mencionar en la investigación de mercados es muy importante tan solo por la forma en que se tiene que manejar la información para que tenga una mejor fuente de esta misma y así poder rendir y contar con el informe correspondiente.

CAPITULO 3. - ESTUDIO TÉCNICO.

En este capítulo se observaran diferentes aspectos de este proyecto, pero la idea principal es la de saber en que consiste el estudio técnico, ya que al saber como realizar este tipo de estudio el proyecto a realizar será más fácil de obtener y sus resultados serán mucho más confiables.

Se analizara la localización geográfica del proyecto y sus elementos correspondientes, lo anterior para así poder analizar en donde será más conveniente ubicar este proyecto (Apatzingan, Michoacán).

Con el párrafo anterior tenemos que debemos de saber él por que es conveniente realizar el proyecto en el lugar ya indicado, ya que es muy importante tomar en cuenta la justificación para así estar mas seguros de este proyecto.

Dentro de este estudio se debe de tomar en cuenta la organización de este proyecto, la cual se divide en este proyecto en administrativa y jurídica. Teniendo así que la primera trata de todos los movimientos administrativos de este proyecto, la segunda se refiere un poco más a los aspectos legales a que se va a enfrentar este proyecto.

En el presente también se observara como es qué se realiza la ingeniería de este proyecto así como sus puntos para la complementación de esta.

También se señalará la administración de sueldos y salarios que es como se administraran los gastos de administración.

Teniendo así que en este capítulo se obtendrá la suficiente información para poder saber como es que se realizó el estudio técnico de este proyecto.

3.1.- LOCALIZACION GEOGRAFICA DEL PROYECTO.

El tener el lugar adecuado para la realización de este proyecto, consiste en ubicar a todos los consumidores posibles de nuestro servicio, tomando en cuenta las empresas con las que se tendrá que competir y el tamaño de mercado que estas controlan.

Estas técnicas deben de ser tomadas en cuenta para así poder ubicar el espacio físico del proyecto, teniendo así que con una selección estratégica se podrá obtener el espacio ya mencionado anteriormente, estas técnicas deben de estar bien especificadas, por que al momento de seleccionar la localización geográfica de este proyecto puede que los costos en general no sean los esperados.

Al momento de seleccionar el espacio físico el proyecto contara con estar cerca del mercado de consumo y así poder competir dentro de este mismo.

3.1.1.-QUE DEBE DE CONSIDERAR LA EMPRESA EN LA SELECCIÓN DE SU CONSTRUCCION.

Se debe de tomar en cuenta todo tipo de legislación en cuanto a materia de construcción, usos del suelo, ecología salubridad, estímulos fiscales, etc. Dentro de lo que respecta a los servicios tenemos los que son la luz, el agua, drenaje teléfono y todos aquellos que requerirá la empresa para su funcionamiento.

Se deberán de analizar a todos los proveedores posibles y la distancia que se tiene de estos proveedores y la empresa para así poder disminuir el costo de fletes, considerando el volumen de la mercancía.

La comunicación que existe entre empleados y consumidores es otro factor importante ya que se deben de considerar las vías y medios de comunicación. El costo de la adquisición del terreno también es importante para así poder construir la empresa.

3.1.2.- UBICACIÓN DE LA EMPRESA.

Se debe de especificar el lugar exacto donde se construirá la empresa, esto para las demás personas puedan ubicar las condiciones específicas de la zona, teniendo así que se puede ubicar la empresa como sigue:

1. Si es en el plano de la república mexicana, se debe de señalar el estado donde se encuentra la empresa.
2. Si es en el plano del estado, se señala el municipio donde se ubica la empresa.
3. Si es en el plano del municipio, se debe de estar señalando el lugar donde se ubica la empresa.
4. Por ultimo se debe de realizar un croquis de la localización de la empresa, detallando las calles, avenidas, edificios conocidos, que permitan a toda persona llegar a la empresa.

3.2.- JUSTIFICACIÓN DE LA LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA.

Para poder justificar la localización geográfica se debe delinear el área en que se enfoca el proyecto y mencionar de manera genérica el objetivo, el cual sería el crear o el tener una sucursal de una empresa.

Lo anterior puede realizarse debido a que una gran cantidad de clientes de esta empresa son originarios a esa población. El giro de la empresa es importante ya que en el mercado al que esta enfocado es de fácil identificación aunado a que el servicio o el producto a comercializar sean muy escasos lo que permite de cierto modo controlar el mercado.

Con lo anterior tenemos que al conceptualizar y tratar de materializar una sucursal que se encuentra situada en la calle Francisco J. Mújica #228 en la Col. Centro la cual es un asentamiento principal que facilita a los clientes de la empresa allegarse del servicio o del producto necesarios para satisfacer sus necesidades.

3.3.- ORGANIZACIÓN JURIDICA.

Aquí es donde se hace referencia a como se puede organizar y constituir jurídicamente una empresa.

Una sociedad se debe de constituir ante un notario público y de la misma manera las modificaciones que se tengan. Además de que deberán contener los siguientes requisitos:

- Los nombres, la nacionalidad y el domicilio de las personas físicas o morales que constituyan la sociedad.
- El objeto de la sociedad.
- Razón social o denominación.
- Su duración.

- El importe de capital.
- La expresión de lo que cada socio aporte en dinero o en otros bienes, el valor atribuido a estos y el criterio seguido para su valoración.
- El domicilio de la sociedad.
- La manera conforme a la cual, haya de administrarse la sociedad y las facultades de los administradores.
- El nombramiento de los administradores y la designación de los que han de llevar la firma social.
- La manera de hacer la distribución de las utilidades o pérdidas, entre los miembros de la sociedad.
- El importe de fondos de reserva.
- Los casos en que la sociedad haya de disolverse anticipadamente.
- Las bases para practicar la liquidación de la sociedad, y el modelo de proceder a la elección de los liquidadores, cuando no hayan sido designados anticipadamente.
- Cuando el capital sea variable, así se expresara, indicando el mínimo que se indique.

Si el contrato no hubiera estipulado la escritura ante notario público pero contara con los requisitos ya mencionados, cualquier socio podrá demandar la escritura correspondiente, en caso de que la escritura no sea presentada en el plazo de 15 días después de su constitución ante el Registro Público de Comercio, cualquiera de los socios podrá demandar dicho registro. Las personas que celebren operaciones a nombre de la sociedad antes de que esta es constituya por medio del registro, contraerán ante terceros la responsabilidad limitada y solidaria de las operaciones que estas realicen.

La ventaja de constituir una sociedad en un proyecto es que se puede realizar un mejor funcionamiento, tanto como se refiere a los siguientes puntos:

1. La forma de representar a una sociedad es por medio del administrador o administradores, quienes son los que realizan las operaciones de la organización.
2. Todo socio será responsable de las obligaciones que obtuvo antes de formar parte de la sociedad.
3. Las utilidades podrán ser distribuidas después de que hayan sido aprobadas en una asamblea de socios o accionistas.
4. Las obligaciones tributarias y derechos fiscales se hacen más sencillas apoyándose en las leyes correspondientes.

3.4.- ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA.

Esta comprende en la división de funciones que se realizan dentro de una organización comprendiendo todos los niveles. Esta división puede reflejarse mediante un organigrama, el cual es aquel instrumento en donde se representa la estructura organizacional de una empresa, designando una función de cada persona.

3.4.1.-OBJETIVOS DE UN ORGANIGRAMA

Para poder realizar un organigrama se deben de seguir los siguientes objetivos:

1. Mostrar los principales puestos.
2. Los principales canales de comunicación como quien reporta a quien.

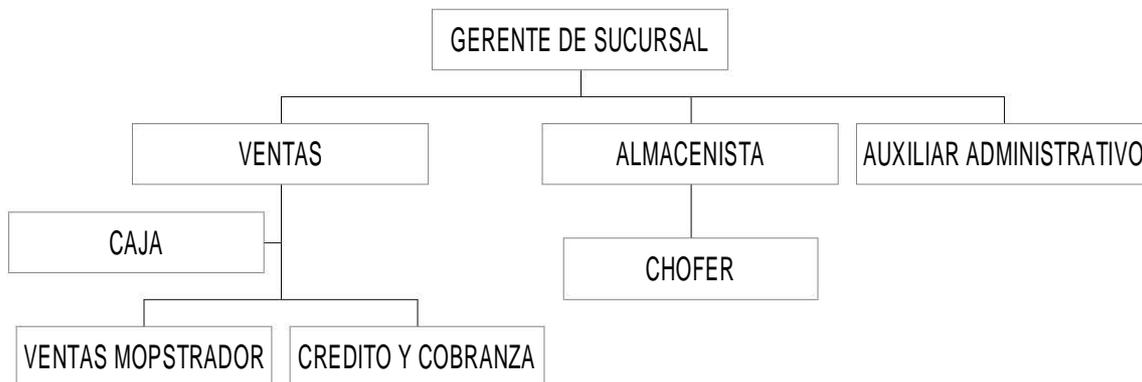
3. Dar cualquier instrumento especial de coordinación, como los comités formales.
4. Ver los niveles jerárquicos.
5. Las principales unidades de organización.

3.4.2.- IMPORTANCIA DEL ORGANIGRAMA.

El organigrama es de suma importancia porque es donde se combinan los esfuerzos de todo el personal de una organización, además de que se pueden ubicar los ejecutivos y cada persona que debe de encargarse de una acción determinada.

Aquí es donde se realiza la división de funciones de cada empleado en la sucursal tomando en cuenta todos los niveles. La división se puede hacer por medio de un organigrama donde se presentan las funciones de los ocho empleados de esta sucursal y así mismo la estructura organizaciones, mención de los puestos quien reporta a quien, los niveles jerárquicos y las unidades de organización, como a continuación se presenta en el organigrama y descripción de puestos:

3.4.3.-ORGANIGRAMA DE LA SUCURSAL DE TRACTO DIESEL, S. A. DE .C. V.



3.4.4.-DESCRIPCION DE PUESTOS:

- **GERENTE DE SUCURSAL.-** Esta será la persona encargada de la sucursal establecida en la ciudad de Apatzingan, Michoacán teniendo así la responsabilidad de todo el personal subordinado a fin de mantener esta en buen funcionamiento y estar enviando la información administrativa a la matriz.
- **VENTAS.-** Este departamento es en donde se realizan las operaciones de venta del las refacciones y es un subordinado del gerente de sucursal, de este departamento dependen tres personas:
 1. **CAJA.-** Esta persona tiene la facultad para captar el ingreso en recurso monetario por el concepto de una venta de refacciones.
 2. **VENTAS DE MOSTRADOR.-** Esta persona es la que atiende al público en general cuando este requiere la compra de alguna refacción, esta lo hace de una forma amable, veraz y oportuna. Lo anterior para obtener una buena atención al cliente.
 3. **CRÉDITO Y COBRANZA.-** Esta persona es la encargada de autorizar los créditos a los clientes y de llevar el control de cobro a estos mismos por

medio de las políticas de crédito establecidas por la matriz mediante cédulas de ventas.

- ALMACENISTA.- Esta persona se encarga de tener en orden el almacén de la sucursal por medio de un sistema de inventario establecido por la matriz, lo anterior para que al momento de que el cliente requiera su pedido con la persona de ventas de mostrador el almacenista entregue de manera inmediata la refacción requerida.
- 1. CHOFER.- Este es el que hace entrega de los pedidos a domicilio que los clientes realicen y es apoyado en una forma eficiente del almacenista ya que depende de este mismo.

Las funciones administrativas se llevan a cabo en la matriz, ya que esta cuenta con la infra estructura adecuada para administrar, incluso a un grupo de empresas, ya que esta cuenta con departamentos de crédito y cobranza, administración, contabilidad e informática.

3.5.- INGENIERÍA DEL PROYECTO.

Esta ingeniería es la que especifica los factores fijos y variables de un proyecto, es decir, son factores que permiten la instalación de unidades productivas. Para hacer un estudio de ingeniería debe de tomarse en consideración los siguientes aspectos:

1. La característica del producto deben de ser físicas y químicas, así como las normas técnicas establecidas.
2. Un programa de producción permite que se pueda determinar el tipo de maquinaria que es mas apropiado para la empresa.

3. Los Requerimientos de insumos se refieren a todas las inversiones que se van a realizar en el proyecto.

Teniendo así que la ingeniería del proyecto permite conocer el volumen de los insumos del proyecto, la maquinaria y su implantación en la empresa en base a sus necesidades y todas las cédulas de costos, gastos e ingresos, que son necesarios para determinar la inversión de un proyecto.

3.6.- ADMINISTRACIÓN DE SUELDOS Y SALARIOS.

Esta administración es la que se refiere a como se administran todos los sueldos y salarios de una organización o empresa, los cuales son la retribución o pago del patrón hacia su trabajador, y esta retribución o pago se hará por un lapso de tiempo, por unidad de obra, por comisión, a precio alzado, o de cualquier otra manera, se realizan en efectivo o como se hace actualmente por nomina, gratificaciones, percepciones, primas, comisiones y demás prestaciones.

CAPITULO 4.- ESTUDIO FINANCIERO.

En este capitulo se deberán de comprender todos los aspectos financieros del proyecto, como lo son los tipos de financiamiento, indicadores financieros los presupuestos de ingresos y egresos, el valor del dinero a través del tiempo, valor presente neto, la tasa interna de rendimiento, razones financieras y un análisis de riesgo y sensibilidad.

Una de las evaluaciones que deben realizarse para apoyar la toma de decisiones en lo que respecta a la inversión de un proyecto, es la que se refiere a la evaluación financiera, que se apoya en él cálculo de los aspectos financieros del proyecto.

La evaluación financiera se emplea para comparar dos o más proyectos y para determinar la viabilidad de un solo proyecto. Sus fines son entre otros:

- a) Establecer razones e índices financieros derivados del balance general.**
- b) Identificar la repercusión financiera por el empleo de los recursos monetarios en el proyecto seleccionado.**
- c) Calcular utilidades, pérdidas o ambas, que se estima obtener en el futuro, a valores actualizados.**
- d) Determinar la tasa de rentabilidad financiera que ha de generar el proyecto, a partir del cálculo e igualación de los ingresos con los egresos, a valores actualizados.**
- e) Establecer una serie de igualdades numéricas de den resultados positivos o negativos respecto a la inversión de que se trate.**

Dada la diversidad de criterios que se aplican en la evaluación financiera, la amplitud cuantitativa de elementos disponibles, así como la falta de una metodología y uniforme para los casos que se realicen, en esta sección se desarrollan tres partes que se consideran integrantes de la evaluación de proyectos.

4.1.- TIPOS DE FINANCIAMIENTO.-

Dentro de los tipos de financiamientos encontramos que existen dos tipos; internas y externas.

Las internas, son aquellas que se generan dentro de la empresa dado el resultado de las operaciones que esta realice, las cuales son:

1. Aportaciones de los socios
2. Utilidades reinvertidas
3. Depreciaciones y amortizaciones
4. Incremento de activos acumulados.
5. Venta de activos.

En lo que respecta a las externas, son las que son otorgadas por terceras personas, por ejemplo:

1. Los proveedores
2. Créditos bancarios
3. Crédito particular.
4. Financiamiento del sistema bursátil.
5. Aceptaciones bancarias AB'S
6. Financiamiento de las sociedades de inversión de capitales (SINCAS)
7. Factoraje financiero.

8. Arrendamiento financiero.

Teniendo así que toda empresa ya se trate de una pública o una privada necesita de recursos financieros esto para poder realizar sus funciones actuales o poder ampliarlas como sea necesario, o para poder iniciar un proyecto nuevo es por esta razón que son importantes los tipos de fuentes de financiamientos.

4.2.- PRESUPUESTOS DE INGRESOS Y EGRESOS.

Aquí es donde se determinan todas las cifras tratándose de gastos, costos e ingresos.

Teniendo así que el presupuesto de ingreso se realiza por medio de las ventas realizadas por la empresa y la cobranza de esta que es la entrada de dinero que la empresa recibe, por el giro a la que esta se dedica.

Este presupuesto es el estimado por la empresa para un periodo de cuatro años, teniendo así que se realiza un presupuesto de ventas y uno de otros ingresos (cobranza) para así poder realizar las actividades ya mencionadas con anterioridad.

4.3.-ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

Los estados financieros proyectados de esta sucursal son el resultado de las operaciones realizadas e ilustradas con anterioridad para así poder observar como va cambiando la situación de la sucursal cada año.

Los estados financieros proyectados comprenden el Estado de Resultados, Balance General y Estado de Cambios en la Situación Financiera, los cuales estarán proyectados aun periodo de cuatro años,

partiendo del 2005 al 2008, arrojando así los resultados requeridos por el proyecto.

4.4.- EL VALOR DEL DINERO A través DEL TIEMPO.

Puesto que el dinero puede ganar un cierto interés, cuando se invierte por un cierto período usualmente un año, es importante reconocer que un peso que se reciba en el futuro valdrá menos que un peso que se tenga actualmente.

Es precisamente esta relación entre el interés y el tiempo lo que conduce el concepto del valor del dinero a través del tiempo. Por ejemplo, un peso que se tenga actualmente puede acumular intereses durante un año, mientras que un peso que se reciba dentro de un año no nos producirá ningún rendimiento.

Por consiguiente, el valor del dinero a través del tiempo significa que cantidades iguales de dinero no tienen el mismo valor, si se encuentran en puntos diferentes en el tiempo, y si la tasa de intereses es mayor que cero.

4.5.- VALOR PRESENTE NETO.

También conocido como valor actual neto, se define como la cantidad monetaria obtenida después de actualizar los flujos anuales, calculados en proyección a años, y de compararlos con la inversión de que se trate.

También se identifica como la cantidad monetaria con un valor futuro que se tendría que guardar hoy para hacer frente a obligaciones futuras, con base a una determinada tasa porcentual de pérdida de dinero.

Su importancia es mayor que la de otros indicadores para la toma de decisiones de inversión por que muestra los beneficios o pérdidas en unidades comunitarias a valores actualizados en que pueda ocurrir en esta sucursal

4.6.-TASA INTERNA DE RENDIMIENTO (T. I. R.).

Esta tasa es con la cual el Valor Presente Neto es igual a cero, es decir, esta iguala la suma de los flujos descontados a la inversión inicial que la propuesta arroje para la realización de este mismo para así poder saber el rendimiento real del proyecto.

4.7.-PERIODO DE LA RECUPERACION DE LA INVERSION.

Este es el tiempo necesario que el proyecto necesita para que el capital invertido se amortice, teniendo así que es el tiempo en el que se recuperara la inversión de esta propuesta.

4.8.- COSTO DE CAPITAL (K).

Este costo es el interés que la empresa debe de tomar como limite mínimo para así poder considerar que esta obtiene un rendimiento. Con lo anterior se puede saber si la propuesta esta siendo redituable para los socios.

4.9.- BETA.-

Esta es el indicador que muestra el riesgo de dejar de obtener ingresos, es decir, que el proyecto debe de determinar la BETA para así poder identificar el porcentaje de riesgo.

4.10.-RAZONES FINANCIERAS.

Para el análisis financiero de una inversión futura, también pueden establecerse determinadas relaciones mediante razones e índices financieros como apoyo a las decisiones de inversión.

En virtud de que existe una cantidad considerable de este tipo de indicadores, aquí se mencionaran solo cuatro de los que se consideran más importantes.

LIQUIDEZ.- Se expresa como activo circulante entre el pasivo circulante. Indica la disponibilidad o facilidad de conversión de bienes a efectivo en corto plazo, para enfrentar compromisos inmediatos.

ESTABILIDAD FINANCIERA.- Considera que los medios de acción de una Empresa tienen dos orígenes: uno es el de los inversionistas responsables y otro el de los acreedores o prestamistas, lo que hace conveniente determinar la proporción de capital respecto al ajeno; ambos funcionan a la inversión.

APALANCAMIENTO FINANCIERO.- Esta razón indica la proporción del activo total financiado por acreedores. Se considera que una proporción máxima funcional de crédito debe de ser del 50%, que debe disminuirse a corto y mediano plazo.

Es conveniente destacar que este tipo de indicadores cumplen una función cuando se realiza el análisis técnico - económico de la fase de estudios previos de factibilidad; pero al evaluar un proyecto, en términos financieros, con inversiones distintas y flujos monetarios calculados en un

período determinado pierden importancia para permitir el empleo de criterios dinámicos de evaluación de proyectos.

Los indicadores dinámicos de evaluación financiera de mayor aceptación son del valor presente neto y su derivado; la tasa interna de retorno; de igual manera pueden emplearse otros valores actualizados, como el período de restitución de capital, a través del cual calcula el tiempo en que se recupera la inversión, con base en las utilidades actualizadas que se obtuvieron en el lapso.

4.11.- ANÁLISIS DE RIESGO Y SENSIBILIDAD.

Este es la ultima parte del estudio de factibilidad, sin embargo aquí es donde se presenta un enfoque diferente del riesgo.

Tomando lo anterior, este se aplica hacia economías inestables, teniendo así una evaluación económica tradicional no permite prever el riesgo que puede tener una empresa respecto a una bancarrota ya sea a corto o a mediano plazo, lo que se facilita con este análisis de riesgo.

Al final de cada proyecto se debe de dejar bien en claro cuales son las bases cuantitativas que orillaron a tomar la decisión de realizar una inversión en el proyecto realizado.

Tomando en cuenta lo anterior para este proyecto se realizo el calculo de la beta en la cual se toma en cuenta el rendimiento de mercado del giro de la empresa, el interés y el tipo de financiamiento, todos los anteriores anuales, para así poder determinar el riesgo que tiene esta sucursal al estar llevando operaciones durante el lapso del proyecto.

CAPITULO 5. CASO PRACTICO PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UNA SUCURSAL DE TRACTO DIESEL (DEDICADA A LA COMPRA-VENTA DE REFACCIONES PARA TRACTO CAMIONES) EN LA CIUDAD DE APATZINGAN, MICHOACÁN.

Es importante señalar que en este capitulo se mostrara el proyecto de inversión realizado para la creación de la sucursal de Tracto Diesel, teniendo así que estará especificado para en todos sus términos operacionales.

5.1.-METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN.

Esta metodología de la investigación es la realizada para obtener los datos mas importantes referentes a la investigación del proyecto y así poder iniciarlo dentro de lo que cabe mencionar los objetivos del investigación, la hipótesis y las técnicas de investigación utilizadas.

5.1.1.- OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION.

1. identificar la rentabilidad en la comercialización de refacciones para tractocamiones.
2. establecer la infraestructura necesaria para crear una sucursal en la zona de tierra caliente.
3. buscar las fuentes de financiamiento adecuadas que representen un bajo costo para la empresa.

5.1.2.-HIPOTESIS DE LA INVESTIGACION.

Esta propuesta contempla un conjunto de métodos que auxiliado de diferentes áreas como las finanzas, la mercadotecnia, la administración, la contaduría y la ingeniería se combinan para generar la información que nos permite evaluar la rentabilidad que tendrá este proyecto.

Debido a la naturaleza de la materia se analizan principalmente técnicas pertenecientes a las finanzas, además se abordan temas relativos a los impuestos.

Una vez delineado el área en que se enfoca esta propuesta es necesario mencionar de manera genérica el objetivo de este proyecto, el cual es expandir la empresa tracto diesel creando una sucursal en la ciudad de Apatzingan, Michoacán. Lo anterior debido a que el 14 % de clientes de esta empresa son originarios de esta población y el giro de esta empresa es la comercialización de una gran variedad de refacciones para tractocamiones. Estas refacciones son destinadas a funcionamientos mecánicos, como consecuencia de esto, el mercado al que esta enfocado es de fácil identificación aunado a que estas refacciones son muy escasas lo que permite de cierto modo controlar el mercado.

Debido a lo anterior y a la experiencia con la que cuenta esta empresa se considera que el mercado de la zona denominada “tierra caliente” es muy prometedor ya que en esta zona existe un sin numero de auto transportistas que se dedican al servicio de fletes, aunado a que en esta zona las refacciones son muy difíciles de conseguir, muy caras y de muy poca variedad.

Estos motivos orillan a conceptuar y tratar de materializar una sucursal que se encuentre situada en un asentamiento principal que facilite a los clientes de la empresa allegarse de las refacciones necesarias para satisfacer sus necesidades, es por esto que esta propuesta es redituable para la empresa.

5.1.3-TECNICAS DE INVESTIGACION UTILIZADAS.

Lo referente a las técnicas se utilizaron algunas como lo son estados financieros, proveedores, acreedores, cédulas de trabajo, estudios de mercado, técnicos y financieros.

5.2.-ESTUDIO DE MERCADO PRACTICO.

Este estudio es realizado mediante la idea de crear una sucursal en la ciudad de Apatzingan, Michoacán, por lo que se debe de tomar en cuenta que la competencia local como lo son;

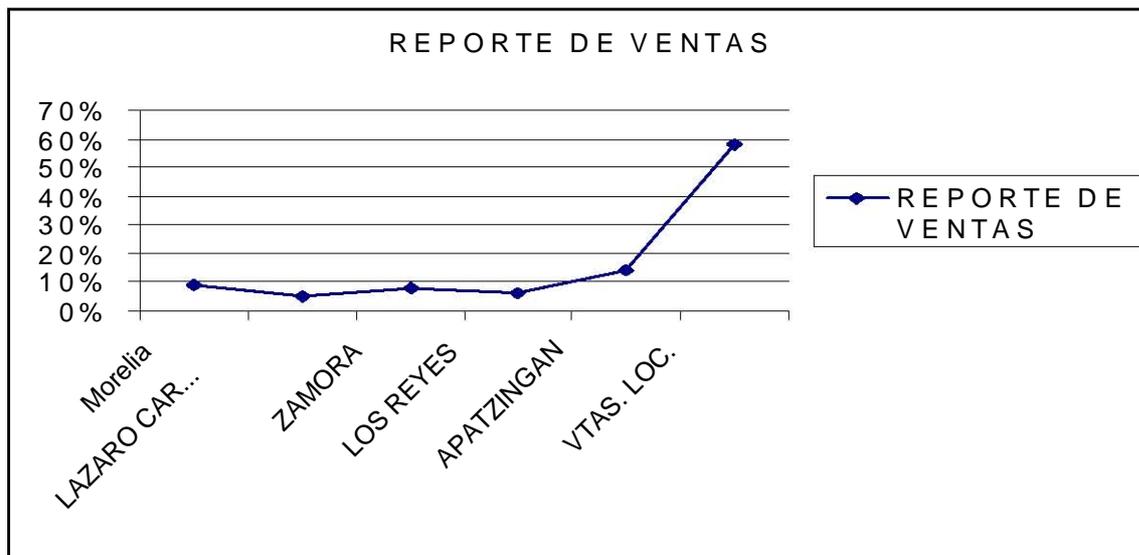
- DISTRIBUIDORA DE AUTOS Y CAMIONES DE ZAMORA, S. A. de C. V.

- TRACTO REFACCIONES CARVE, S. A. de C. V.

- TRACTO REFACCIONES DE IMPORTACIONES, S. A. de C. V.

Están acaparando una buena parte del mercado, teniendo así que TRACTO DIESEL, S. A. de C. V. Debe de establecerse de manera inmediata en la ciudad de Apatzingan, Michoacán.

Ya que esta cuenta con un 14% de los clientes foráneos de la matriz siendo así uno de los porcentajes mas altos junto con la ciudad de Morelia, Michoacán, tomando en cuenta que las ventas locales abarcan un 58 %. Para mejor apreciación véase la gráfica siguiente:



Teniendo así que la empresa de TRACTO DIESEL, S. A. de C. V. Toma en cuenta que en la ciudad de Apatzingan, Michoacán. Se podrá establecer una sucursal, ya que esta solo cuenta con una sola empresa llamada REFACCIONARIA TRACTODIESEL COLUMBUS, S. A. de C. V. (dedicada a la compra venta de refacciones para motores diesel).

Con lo anterior TRACTO DIESEL, S. A. de C. V. espera tomar una ventaja competitiva con la REFACCIONARIA TRACTODIESEL COLUMBUS, S. A. de C. V. ya que el giro de ambas es distinto, siendo así que la sucursal impuesta abastecerá de refacciones para tracto camiones, incluyendo refacciones para motores diesel, cosa que la competencia de la ciudad de Apatzingan no puede lograr.

Además la sucursal abastecerá a los lugares aledaños de la ciudad de Apatzingan, para así poder dejar a la matriz mas posibilidad de poder atender las otras ciudades y así poder tener una mejor competencia por parte de la matriz en la ciudad de Uruapan, Michoacán, y dejar que la sucursal se haga cargo de la zona de tierra caliente.

TRACTO DIESEL, S. A. de C. V. es una empresa con un prestigio de buen cliente, ya que esta cuenta con un buen sistema de pago aunado a este la sucursal tendrá en cuenta una provisión para cuentas incobrables y un buen departamento de crédito y cobranza.

Lo anterior para que TRACTO DIESEL, S. A. de C. V. no tenga problema con los principales proveedores con los que cuenta esta empresa, los cuales son de diferentes estados, como lo son:

De la ciudad de México, D. F.:

- **BRAKE México, S.A de C. V.**
- **CAMIONES ESPECIALES, S. A. de C. V.**
- **DIESEL MORSA, S. A. de C. V.**
- **HALTER DIESEL DE México, S. A. de C. V.**
- **MOTORES, REFACCIONES Y SERVICIOS, S. A. de C. V.**
- **PROVEEDOR MAYORISTA DE REFACCIONES, S. A. de C. V.**
- **TURBO REFACCIONES DIESEL DE México, S. A. de C. V.**

De la ciudad de Guadalajara, Jalisco:

- **AUTO MANUFACTURAS ALCA, S. A. de C. V.**
- **BIRLOS AUTO MOTRICES HERCULES, S. A. de C. V.**
- **DELPHI DIESEL SYSTEM SERVICE México, S. A. de C. V.**
- **REFACCIONARIA ARBOLEDAS, S. A. de C. V.**
- **REFACCIONARIA CAMIONERA DE OCCIDENTE, S. A. de C. V.**
- **REFACCIONES Y PARTES AUTOMOTRICES, S. A. de C. V.**
- **SUPER PARTES, S. A. de C. V.**

De la ciudad de Morelia, Michoacán:

- CARREÑO FLORES ROGELIO.
- CHAO SOTO MARÍA ELENA.
- DICHOSA, S. A. DE C. V.
- DINA DE Morelia, S. A. DE C. V.

De la ciudad de Zamora, Michoacán:

- LUB. TECNICA Y EQUIPO DE Michoacán, S. A. DE C. V.

Con lo anterior se muestra el estudio realizado para el mercado de la ciudad de Apatzingan, Michoacán.

5.3.-ESTUDIO TECNICO.

Este es realizado principalmente mediante la organización jurídica, administrativa y la administración de sueldos y salarios, como lo son mostrados a continuación.

5.3.1.- ORGANIZACIÓN JURIDICA.

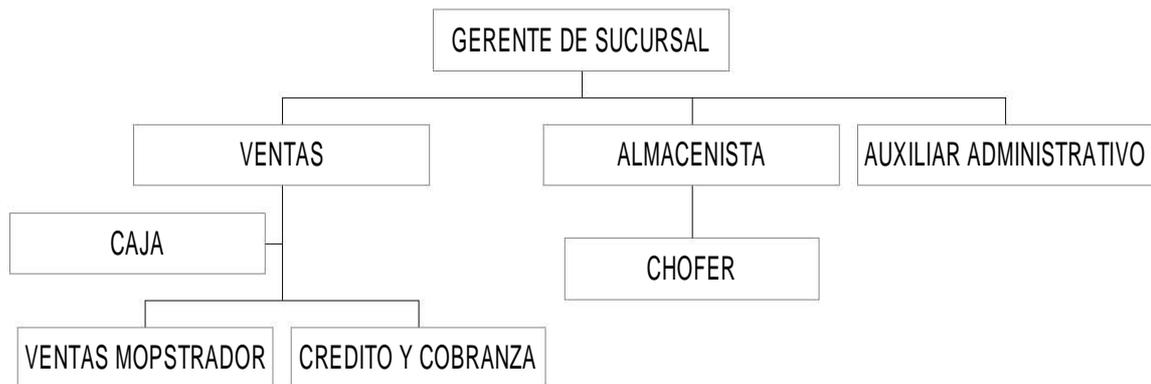
La sociedad es una S. A. de C. V. Esta establecida de la misma manera que la matriz TRACTO DIESEL, para así poder tener las mismas contribuciones y obligaciones. Quedando esta como una sociedad mercantil, donde el importe del capital será la inversión de la sucursal que será realizada con la operación de la empresa TRACTO DIESEL.

La empresa de TRACTO DIESEL deberá de nombrar un administrador o en su caso un Gerente de Sucursal, con el debido nombramiento mediante una firma social.

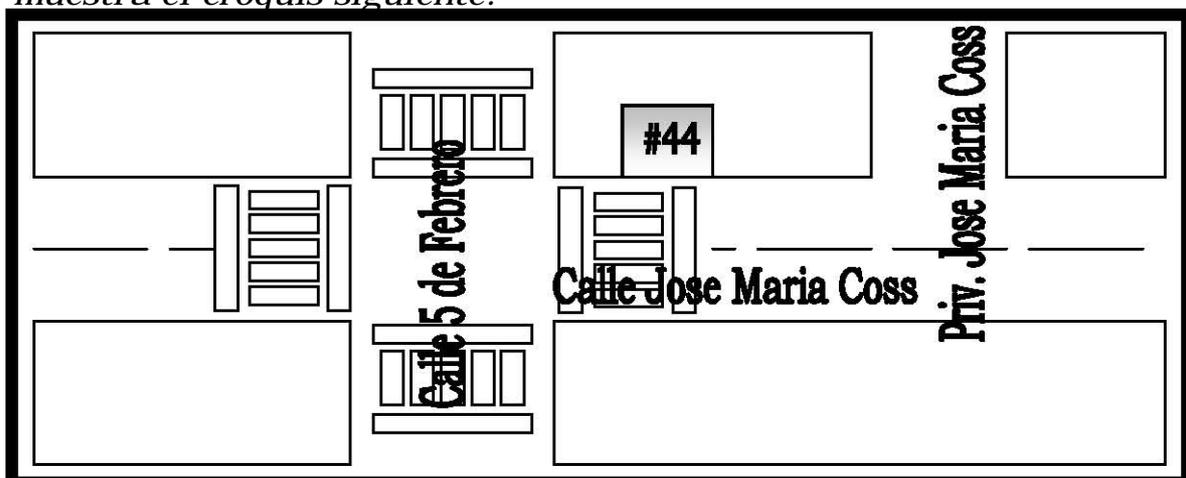
La forma en que se distribuyan las utilidades o pérdidas entre los socios son por medio de una asamblea general entre socios indicando así cuando el capital variable sea el mínimo.

5.3.2.- ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA.

Esta es la forma en como esta constituida la sucursal y para poder observar la estructura véase el siguiente organigrama para observar la estructura básica de la sucursal de Tracto Diesel:

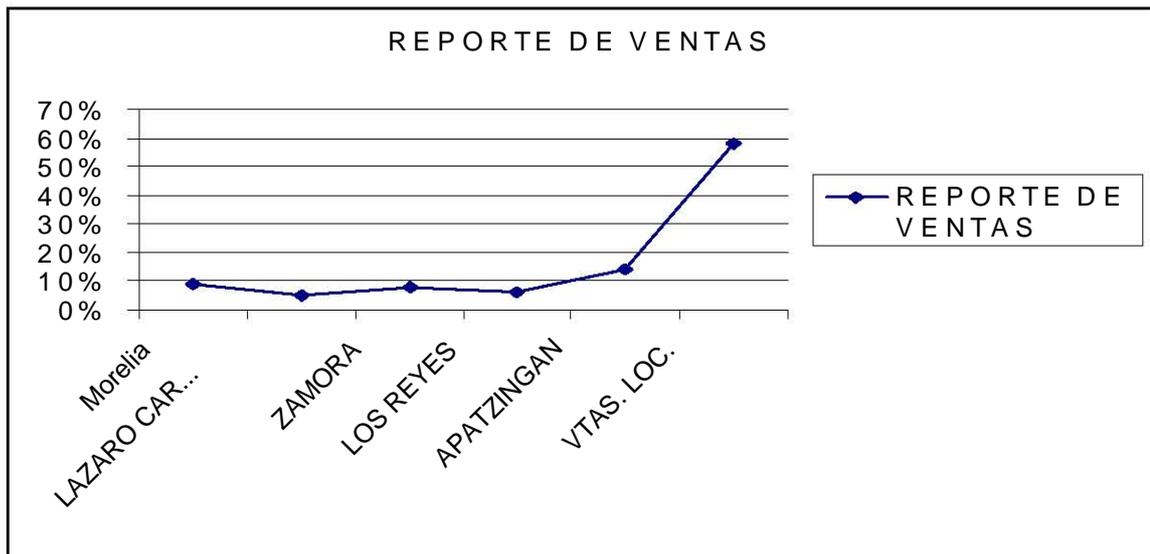


La localización física de la sucursal se pretende que este ubicada en la calle José Maria Coss #44, Avenida Morelos C. P. 60600 en la ciudad de Apatzingan, Michoacán. Para mas fácil ubicación se muestra el croquis siguiente:



5.4.-ESTUDIO FINANCIERO.

La sucursal de TRACTO DIESEL maneja financiamientos de tipo interno principalmente aportaciones de socios y utilidades reinvertidas, recordando que las bases de los ingresos son el 14% que ocupan los clientes de la ciudad de Apatzingán, Michoacán respecto al reporte de ventas que presenta la empresa de TRACTO DIESEL, para mejor apreciación véase la grafica siguiente:



5.4.1.-PRESUPUESTOS DE INGRESOS Y EGRESOS.

Los presupuestos de ingresos y egresos son en base a las operaciones realizadas en esta propuesta las cuales son las siguientes; las ventas están

proyectadas en base al 14% de las ventas del último estado de resultados de la matriz que esta a la fecha de Diciembre del 2004 quedando estas como sigue:

	2005	2006	2007	2008
VENTAS	1,544,484.92	1,595,452.92	1,659,271.04	1,725,641.88
IVA TRASLADADO	231,672.74	239,317.94	248,890.66	258,846.28
VENTAS CON IVA	1,776,157.66	1,834,770.86	1,908,161.70	1,984,488.17

La cobranza se estima de las ventas con I. V. A. Se les resta el 17% de lo que tenemos de crédito por año quedando la cobranza como se demuestra a continuación:

	2005	2006	2007	2008
SALDO INICIAL	0.00	301,946.80	311,911.05	324,387.49
VENTAS	1,776,157.66	1,834,770.86	1,908,161.70	1,984,488.17
SALDO FINAL(17% CREDITO)	301,946.80	311,911.05	324,387.49	337,362.99
COBRADO EN EFECTIVO	1,474,210.86	1,824,806.62	1,895,685.26	1,971,512.67

El presupuesto de costos y gastos son los derivados de las funciones de dirección y control de las actividades de la empresa, como lo son las compras, pago a proveedores, nomina y gastos generales. Teniendo que el presupuesto de gastos queda ilustrado en la siguiente tabla:

<u>COMPRAS</u>	2005	2006	2007	2008
COMPRAS (75% DE VTAS.)	1,158,363.69	1,196,589.69	1,244,453.28	1,294,231.41
IVA ACREDITABLE	173,754.55	179,488.45	186,667.99	194,134.71
COMPRAS MAS IVA	1,332,118.25	1,376,078.15	1,431,121.27	1,488,366.12

PROVEEDORES

SALDO INICIAL	109,653.00	279,744.83	344,019.54	357,780.32
COMPRAS	1,332,118.25	1,376,078.15	1,431,121.27	1,488,366.12
SALDO FINAL (21% CRDITO)	279,744.83	344,019.54	357,780.32	372,091.53
PAGADO EN EFECTIVO	1,162,026.41	1,311,803.44	1,417,360.49	1,474,054.91

NOMINAS

SUELDOS Y SALARIOS *	325,932.21	336,687.97	350,155.49	364,161.71
IMSS *	7,928.01	8,189.63	8,517.21	8,857.90
INFONAVIT *	16,690.54	17,241.33	17,930.98	18,648.22
TOTAL	350,550.75	344,877.60	358,672.71	373,019.62

GASTOS

LUZ	3,000.00	3,099.00	3,222.96	3,351.88
TELÉFONO	6,000.00	6,198.00	6,445.92	6,703.76
COMISIONES BANCARIAS	800.00	826.40	859.46	893.83
CONT. A MEJORAS	2,453.00	2,533.95	2,635.31	2,740.72
RENTA LOCAL	48,000.00	49,584.00	51,567.36	53,630.05
TOTAL GASTOS	60,253.00	62,241.35	64,731.00	67,320.24

* En el caso de la Nomina, IMSS e INFONAVIT, se esta incrementando la inflación anualmente, teniendo así el cálculo por trabajador en el primer año de la siguiente manera:

PUESTO	Gerente de Sucursal	Auxiliar Administrativo	Ventas	Cajero	Chofer	Vendedor
--------	---------------------------	----------------------------	--------	--------	--------	----------

Días Trabajados	365,00	365,00	365,00	365,00	365,00	365,00
Salario Diario	233,00	113,00	153,00	133,00	120,00	123,00
Salario Sem.	85.045,00	41.245,00	55.845,00	48.545,00	43.800,00	44.895,00
Puntualidad	8.504,50	4.124,50	5.584,50	4.854,50	4.380,00	4.489,50
Asistencia	8.504,50	4.124,50	5.584,50	4.854,50	4.380,00	4.489,50
Despensa	126,67	126,67	126,67	126,67	126,67	126,67
Base	102.054,00	49.494,00	67.014,00	58.254,00	52.560,00	53.874,00
Limite inferior	91.383,86	44.732,11	44.732,11	44.732,11	44.732,11	44.732,11
Excedente	10.670,14	4.761,89	22.281,89	13.521,89	7.827,89	9.141,89
% S/ Exc.	0,32	0,17	0,17	0,17	0,17	0,17
Imp. Marginal	3.414,44	809,52	3.787,92	2.298,72	1.330,74	1.554,12
Cuota Fija	13.056,85	4.104,20	4.104,20	4.104,20	4.104,20	4.104,20
Impuesto Art. 113 LISR	16.471,29	4.913,72	7.892,12	6.402,92	5.434,94	5.658,32
Subsidio	1.707,22	404,76	1.893,96	1.149,36	665,37	777,06
Cuota Fija	6.528,36	2.052,13	2.052,13	2.052,13	2.052,13	2.052,13
Subsidio	8.235,71	2.456,83	3.946,03	3.201,43	2.717,44	2.829,13
Subsidio Acreditable	4.612,00	1.375,83	2.209,78	1.792,80	1.521,77	1.584,31
Subsidio No Acre	3.623,71	1.081,01	1.736,25	1.408,63	1.195,67	1.244,82
Impuesto Subsidio Crédito al Salario.	11.859,30	3.537,90	5.682,34	4.610,12	3.913,17	4.074,01
Crédito al a pagar	36,26	36,26	36,26	36,26	36,26	36,26
Salario Integrado	11.823,04	3.501,64	5.646,08	4.573,86	3.876,91	4.037,75
IMSS	88.889,03	43.109,27	58.369,19	50.739,23	45.779,76	46.924,25
Sueldos y Salarios	2.111,11	1.023,85	1.386,27	1.205,06	1.087,27	1.114,45
INFONAVIT	83.802,07	42.939,73	57.189,86	50.064,79	45.433,50	46.502,26
	4.444,45	2.155,46	2.918,46	2.536,96	2.288,99	2.346,21

En los presupuestos deben de estar especificadas las erogaciones por parte del Impuesto Sobre la Renta, teniendo así que se debe de hacer el cálculo de este impuesto para así demostrarlo en el flujo de efectivo.

Considerando que en este proyecto para fines de cálculo de dicho impuesto se calculo el Ajuste Anual por Inflación los créditos y las deudas concedidas a esta sucursal teniendo el ajuste siguiente:

AJUSTE ANUAL X INFLACIÓN	2005	2006	2007	2008
DEUDAS SALDO FINAL	0.00	344,019.54	357,780.32	372,091.53
CREDITOS SALDO FINAL	301,946.80	311,911.05	324,387.49	337,362.99
DIFERENCIA	- 301,946.80	32,108.49	33,392.83	34,728.54
INFLACIÓN	3%	3%	4%	4%
A. A. I. ACUM. O DED.	- 9,964.24	1,059.58	1,335.71	1,389.14

Con el cálculo del Ajuste Anual por Inflación ahora se puede calcular el Impuesto Sobre la Renta quedando de la siguiente manera:

CONCEPTO	2005	2006	2007	2008
INGRESOS				
VENTAS	1,544,484.92	1,595,452.92	1,659,271.04	1,725,641.88
AJUSTE ANUAL X INFLACION	- 9,964.24	1,059.58	1,335.71	1,389.14
TOTAL INGRESOS	1,534,520.68	1,596,512.51	1,660,606.76	1,727,031.03

DEDUCCIONES				
COMPRAS	1,158,363.69	1,196,589.69	1,244,453.28	1,294,231.41
GASTOS	60,253.00	62,241.35	64,731.00	67,320.24
SUELDOS	325,932.21	336,687.97	350,155.49	364,161.71
DEPRESIACIONES	9,842.04	10,166.83	10,573.50	11,025.30
TOTAL DEDUCCIONES	1,554,390.94	1,595,519.02	1,659,339.78	1,725,713.37
UTILIDAD FISCAL	- 19,870.27	993.49	1,266.98	1,317.66

UTILIDAD FISCAL	-	19,870.27	993.49	1,266.98	1,317.66
PERDIDAS FISCALES			- 19,870.23	- 18,876.70	- 17,609.69
RESULTADO FISCAL	-	19,870.27	- 18,876.74	- 17,609.73	- 16,292.03
PORCENTAJE		0.28	0.28	0.28	0.28
ISR		0.00	0.00	0.00	0.00

Al igual que el I. S. R. Se debe de calcular el Impuesto al Valor Agregado ya que esta es otra erogación mas para realizar el flujo de efectivo tomando en cuenta el traslado y el acreditamiento de este impuesto como se muestra a continuación:

CONCEPTO	2005	2006	2007	2008
IVA ACREDITABLE DE COMPRAS	173,754.55	179,488.45	186,667.99	194,134.71
IVA ACREDITABLE DE GASTOS	9,037.95	9,336.20	9,709.65	10,098.04
TOTAL IVA ACREDITABLE	182,792.50	188,824.66	196,377.64	204,232.75
IVA TRASLADADO	231,672.74	239,317.94	248,890.66	258,846.28
IVA POR PAGAR	48,880.23	50,493.28	52,513.01	54,613.53

Para poder ilustrar los presupuestos de ingresos y egresos que se desarrollaron en esta propuesta se muestra a continuación el flujo de efectivo realizados en base a los ingresos y egresos ya especificados con anterioridad.

Teniendo el flujo de la siguiente manera:

INGRESOS	2005	2006	2007	2008
SALDO INICIAL	226,494.00	123,362.51	169,417.25	162,115.64
IVA DE EJERCICIO ANTERIOR	53,406.00			
COBRANZA	1,474,210.86	1,824,806.62	1,895,685.26	1,971,512.67
TOTAL INGRESOS	1,754,110.86	1,948,169.13	2,065,102.50	2,133,628.30

EGRESOS	2005	2006	2007	2008
---------	------	------	------	------

PROVEEDORES	1,162,026.41	1,311,803.44	1,417,360.49	1,474,054.91
SUELDOS Y SALARIOS	350,550.75	344,877.60	358,672.71	373,019.62
GASTOS	69,290.95	71,577.55	74,440.65	77,418.28
ISR	0.00	0.00	0.00	0.00
IVA POR PAGAR	48,880.23	50,493.28	52,513.01	54,613.53
TOTAL EGRESOS	1,630,748.35	1,778,751.88	1,902,986.87	1,979,106.34
SALDO FINAL	123,362.51	169,417.25	162,115.64	154,521.96

5.4.2.-ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS.

Los estados financieros proyectados de la empresa Tracto Diesel que se muestran a continuación son de las operaciones realizadas durante los cuatro años.

Los estados de resultados de resultados que se muestran a continuación, nos demuestran el como esta quedando el resultado de cada ejercicio.

TRACTO DIESEL, S. A. DE C. V.

ESTADOS DE RESULTADOS (PROYECTADOS)

	2005	2006	2007	2008
VENTAS NETAS	1,544,484.92	1,595,452.92	1,659,271.04	1,725,641.88
COSTO DE VENTA	1,003,915.20	957,271.75	1,183,513.25	1,249,944.14
UTILIDAD BRUTA	540,569.72	638,181.17	475,757.79	475,697.74
GASTOS DE OPERACIÓN	420,331.38	416,646.58	432,931.34	449,867.48
UTILIDAD POR OPERACIÓN CONTINUA	120,238.34	221,534.59	42,826.45	25,830.26
UTILIDAD DEL EJERCICIO	120,238.34	221,534.59	42,826.45	25,830.26

Ya calculados los estados de resultados se pueden establecer los balances proyectados los cuales forman parte de esta sucursal en una forma importante ya que es aquí donde se refleja la situación de esta misma sucursal y así en la matriz se den cuenta como esta la sucursal, quedando de la siguiente manera:

TRACTO DIESEL, S. A. DE C. V.

ACTIVO	2005	2006	2007	2008
ACTIVO CIRCULANTE				
BANCOS	123,362.95	169,417.69	162,116.08	154,522.40
CLIENTES	301,946.80	311,911.05	324,387.49	337,362.99
INVENTARIOS	488,750.85	728,068.79	789,008.83	833,296.10
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE	914,060.60	1,209,397.53	1,275,512.39	1,325,181.49
ACTIVO NO CIRCULANTE				
EQUIPO DE TRANSPORTE	18,956.52	18,956.52	18,956.52	18,956.52
DEP. EQUIPO DE TRANSPORTE	- 4,739.13	- 9,478.26	- 14,217.39	- 18,956.52
MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA	26,000.00	26,000.00	26,000.00	26,000.00
DEP. ACUM. MOB. EQUIPO DE OFICINA	- 2,600.00	- 5,200.00	- 7,800.00	- 10,400.00
EQUIPO DE COMPUTO	7,295.00	7,295.00	7,295.00	7,295.00
DEP. ACUM. DE EQUIPO DE COMPUTO	- 2,188.50	- 4,377.00	- 6,565.50	- 8,754.00
TOTAL ACTIVO NO CIRCULANTE	42,723.89	33,196.26	23,668.63	14,141.00
TOTAL ACTIVO	956,784.49	1,242,593.79	1,299,181.02	1,339,322.49
PASIVO				
PROVEEDORES	279,744.83	344,019.54	357,780.32	372,091.53
PTU POR PAGAR	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL PASIVO	279,744.83	344,019.54	357,780.32	372,091.53
CAPITAL CONTABLE				
CAPITAL SOCIAL	556,801.32	556,801.32	556,801.32	556,801.32
RESULTADO DEL EJERCICIO	120,238.34	221,534.59	42,826.45	25,830.26
RESULTADO DE EJERCICIO ANTERIOR	0.00	120,238.34	341,772.93	384,599.38
TOTAL CAPITAL CONTABLE	677,039.66	898,574.25	941,400.70	967,230.96
PASIVO MAS CAPITAL CONTABLE	956,784.49	1,242,593.79	1,299,181.02	1,339,322.49

ESTADOS DE POSICION FINANCIERA (PROYECTADOS)

Los estados de cambios en la situación financiera se realizan en base a las operaciones que tiene la sucursal cada año, es decir, se comparan los saldos iniciales con los presentes teniendo así la diferencia y así poder identificar esta como un origen o como una aplicación. Lo anterior se realizara con el mismo procedimiento para así obtener los estados, estos quedan reflejados de la siguiente manera:

TRACTO DIESEL, S. A. DE C. V.

ESTADOS DE CAMBIOS EN LA SITUACIÓN FINANCIERA (PROYECTADOS)

OPERACIÓN	2005	2006	2007	2008
UTILIDAD NETA	120,238.34	221,534.59	42,826.45	25,830.26
<u>DEPRESIACIONES:</u>				
DEP. ACUM. EQUIPO DE TRANSPORTE	4,739.13	4,739.13	4,739.13	4,739.13
DEP. ACUM. DE MOB. Y EQUIPO DE OFICINA	2,600.00	2,600.00	2,600.00	2,600.00
DEP. ACUM. EQUIPO DE COMPUTO	2,188.50	2,188.50	2,188.50	2,188.50
<u>CUENTAS POR COBRAR</u>				
CLIENTES	301,946.80	9,964.24	12,476.44	12,975.50
INVENTARIOS	154,448.49	239,317.94	60,940.03	44,287.27
<u>CUENTAS POR COBRAR</u>				
PROVEEDORES	170,091.83	64,274.71	13,760.78	14,311.21
IVA PENDIENTE DE APLICAR	53,406.00	0.00	0.00	0.00
RECURSOS GENERADOS POR LA OPERACIÓN	- 103,131.49	46,054.74	-7,301.61	-7,593.67
<u>FINANCIAMIENTO</u>				
CAPITAL	200,000.00	0.00	0.00	0.00
RECURSOS GENERADOS POR FINACIAMIENTO	200,000.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL DE RECURSOS GENERADOS	96,868.51	46,054.74	-7,301.61	-7,593.67
SALDO INICIAL DE BANCOS	26,494.44	123,362.95	169,417.69	162,116.08
SALDO FINAL DE BANCOS	123,362.95	169,417.69	162,116.08	154,522.40

5.4.3.-INDICADORES FINANCIEROS.

Los indicadores financieros que se calculan a continuación son otra manera de cómo explicar la situación de la sucursal en el lapso de los cuatro años.

5.4.3.1.- VALOR PRESENTE NETO.-

Este se realiza Tomando en cuenta el costo ponderado de capital el cual es el siguiente:

UTILIDAD NETA	120,238.34	COSTO %	CTO. POND.
CAPITAL CONTABLE	556,800.88	ACCIONES	0.22
COSTO DE CAPITAL	0.22		1.00
			0.21594495
			0.22

Teniendo el costo ponderado de capital el cálculo del V. N. P. queda como sigue:

PARA:	FLUJO	COSTO PONDERADO.	V P N
2005	123,362.51	1.21594495	\$101,454.02
2006	169,417.25	1.47852212	\$77,500.05
2007	162,115.64	1.79780150	\$27,899.71
2008	154,521.96	2.18602766	\$14,791.88
			\$221,645.66

Este calculo se realizo de forma en que se toma el saldo final por año del flujo de efectivo dividiéndose entre costo ponderado de capital y elevándose a la potencia de cada año.

Lo anterior se realiza para poder determinar la tasa interna de rendimiento.

5.4.3.2- TASA INTERNA DE RENDIMIENTO - TIEMPO DE RECUPERACION DE LA INVERSION

Estos indicadores considerados como estáticos son el tiempo de recuperación e inversión, la tasa interna de rendimiento, los cuales son los siguientes:

$$\text{TASA INTERNA DE RENDIMIENTO} = \frac{\text{V.P.N.} \quad \$221,645.66}{\text{CAPITAL CONTABLE} \quad 356,801.32} = 0.62$$

Teniendo que en el lapso de cuatro años se recupera el 62% del financiamiento interno (inversión).

5.4.3.3- RAZONES FINANCIERAS.

Las razones financieras de la empresa que dan de la siguiente manera:

LIQUIDEZ.-

$$\frac{\text{ACTIVO CIRCULANTE } 1,325,181.05}{\text{PASIVO CIRCULANTE } 372,091.53} = 3.56$$

Quedando que por cada peso que la sucursal deba se tienen \$3.56 para solventarlo.

ESTABILIDAD FINANCIERA.-

$$\frac{\text{PASIVO TOTAL } 372,091.53}{\text{CAPITAL CONTABLE } 556,800.88} = 0.67$$

Aquí es que por cada peso que se invierte tiene un ingreso de 67 centavos.

APALANCAMIENTO FINANCIERO.-

$$\frac{\text{PASIVO TOTAL } 372,091.53}{\text{ACTIVO TOTAL } 1,339,322.05} = 0.28\%$$

Esto es que por lo que la sucursal debe cuenta con el 28% de los activos para cubrir lo que debe.

5.4.3.4- PERIODO DE RECUPERACION DE LA INVERSION (P.R.I.).

Aquí es donde se muestra el número de años en que se puede recuperar la inversión.

Lo anterior se determina de restar 1 al número de años del proyecto y para después sumarle el resultado de dividir el flujo del año 2007 entre el del 2008. Quedando de la siguiente manera:

$$P. R. I. = 4 - 1 + \left[\frac{162,115.64}{154,521.96} \right] = 4.05$$

5.4.3.5.- COSTO DE CAPITAL.

Este costo se realiza de determinar el interés real de la inversión que dando el 100% al tener el interés real se divide por el interés que los socios quieren como mínimo para el rendimiento del proyecto, en este caso sería el 0.62 por que así es el porcentaje de la T. I. R. y para los socios de la empresa es mas seguro este mismo. Quedando de la siguiente manera:

$$\frac{\text{Interés de la inversión } 100\%}{\text{Interés mínimo } 62\%} = 62.12\%$$

Es decir que 62.12% es la tasa mínima de rendimiento que se debe de mantener para no perder el su valor en el mercado.

5.4.3.6.-BETA.

La beta es el riesgo que toma la sucursal de dejar de tener ingresos teniendo así el cálculo de la beta:

Donde:

Rm: Rendimiento de mercado.

i: Interés.

Rj: financiamiento.

AÑO	Rm	Rj	I	Rm-i	(Rm-1)	Rj-i	Rm-i*Rj-i
2005	0.18	0.22	0.07	0.109	0.01188100	0.14494478	0.01579898
2006	0.24	0.33	0.07	0.169	0.02856100	0.25621066	0.0432996
2007	0.23	0.05	0.07	0.159	0.02528100	-0.02333955	-0.00371099
2008	0.20	0.03	0.06	0.140	0.01960000	-0.03256189	-0.00455866
Suma	0.8500	0.6183	0.2730	0.5770	0.0853	0.3453	0.0508
Media	0.2125	0.1237	0.0546	0.1154	0.0171	0.0691	0.0102

Beta 0.098

EL 09.80% es el riesgo que la empresa tiene de dejar de obtener ingresos.

5.5.- ANALISIS RIESGO Y SENSIBILIDAD.

Esta propuesta realiza el análisis de sensibilidad que realmente es el panorama mas pesimista que la propuesta puede llevar a cabo en si misma. Pero al realizar este mismo la empresa opta por tomar la C. A. M. P. como el análisis de riesgo y con la beta calculada se determina la C. A. M. P. que es un Modelo de fijación de precio de los activos de capital Para el riesgo y esta determina el rendimiento que compensa el riesgo con la inversión y es utilizado en los portafolios de inversión para diversificar el riesgo obteniendo tres factores básicos en una cartera. Que son rentabilidad, riesgo y liquidez. Que en este caso seria de \$354,110.70, el resultado del análisis tiene como finalidad el poder observar la capacidad que tiene el proyecto de soportar una disminución en las ventas del 10%, el cual no tiene la capacidad de soportar hasta el cuarto ejercicio; ya que al final caeríamos en una crisis de insolvencia. Para evitar caer en este rubro será necesario redoblar esfuerzos para poder solventar este problema.

INGRESOS	2005	2006	2007	2008
SALDO INICIAL	226,494.00	86,971.02	87,708.39	38,796.57
IVA DE EJERCICIO ANTERIOR	53,406.00			

COBRANZA	1,326,789.77	1,642,325.96	1,706,116.73	1,774,361.40
TOTAL INGRESOS	1,606,690.21	1,729,296.98	1,793,825.12	1,813,157.97
EGRESOS	2005	2006	2007	2008
PROVEEDORES	1,056,789.07	1,180,623.10	1,275,624.44	1,326,649.42
SUELDOS Y SALARIOS	350,550.75	344,877.60	358,672.71	373,019.62
GASTOS	69,290.95	71,577.55	74,440.65	77,418.28
ISR	0.00	0.00	0.00	0.00
IVA POR PAGAR	43,088.42	44,510.33	46,290.75	48,142.38
TOTAL EGRESOS	1,519,719.19	1,641,588.59	1,755,028.55	1,825,229.69
SALDO FINAL	86,971.02	87,708.39	38,796.57	- 12,071.72

CONCLUSION.

Como conclusión se tiene que esta propuesta se puede observar el proyecto de inversión, teniendo así que este proyecto esta apropiadamente realizado.

Las generalidades de esta propuesta ayudan en gran parte a este proyecto, ya que estas muestran los diferentes conceptos, tipos de proyectos, objetivos, etapas y la importancia del proyecto.

En esta propuesta se reflejo el estudio de mercado en donde se realizo el estudio de la ley de la oferta y la demanda así como las técnicas de investigación de mercado para la realización de este proyecto.

El estudio técnico realizado es para poder determinar como es que esta estructurada la empresa esto con la ayuda de la organización administrativa y la jurídica aunándole la administración de sueldos y salarios.

Con base al párrafo anterior se realizo un estudio financiero el cual es la base del proyecto ya que con este nos damos cuenta de cómo los aspectos financieros son una forma más de cómo esta estructurada la empresa a un lapso de tiempo determinado.

El proyecto cuenta con un caso práctico el cual se realizo con las bases estipuladas con el marco teórico y es aquí donde se analizan todas las operaciones realizadas para la propuesta.

Los indicadores financieros indican que en cuatro años se recupera el Financiamiento interno (inversión), teniendo un caso de solvencia, estabilidad financiera y apalancamiento financiero.

También se realiza un análisis de riesgo y sensibilidad donde nos dice que el proyecto es rentable ya que el riesgo que tiene la empresa de dejar de obtener ingreso es mínimo aun de soportar una disminución de las ventas.

Debido a los diferentes puntos que se analizaron en esta tesis podrá ayudar a los contadores y a los estudiantes de esta disciplina a comprender de una manera más fácil el procedimiento que se lleva a cabo para la elaboración de proyectos de inversión.

Enumerando de manera específica todas las técnicas y etapas que se llevan a cabo durante la elaboración del proyecto.

En lo que respecta a los dirigentes les ayudara en gran medida a decidir y evaluar la rentabilidad de crear esta sucursal, además que servirá como herramienta para la creación de futuras sucursales.

Con esta propuesta se espera que la empresa de Tracto Diesel pueda establecer la propuesta que es la de realizar una sucursal en la ciudad de Apatzingán, Michoacán.

BIBLIOGRAFIA.

- ◆ Thomas Weston y Thomas E. Copeland. Finanzas en la Administración, Ed. Mc Graw Hill, novena edición, agosto 1996pp. 638.
- ◆ Ramón Tames y Santiago Gallego. Ed. Limusa, primera reimpresión, 1994 pp. 928.
- ◆ J. M. Rosemberg Ed. Oceano/Centrum pp. 647.
- ◆ Gabriel Baca Urbina. Evaluación de Proyectos de inversión, Análisis y Administración del Riesgo, Cuarta Edición Mc Graw Hill,
- ◆ A. Cortazar M. Proyectos de inversión, Primera Edición, Ed. 93´ Trillas, S. A. DE C. V.
- ◆ Coss Bu Raúl, editorial limusa, S. A. DE C. V. segunda edición 1986 México, D. F. Pp.376. Cuarta reimpresión.
- § Abraham Hernández Hernández y Abraham Hernández Villalobos. Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión, ECAFSA, Thomson Learning.