



UNIVERSIDAD DON VASCO, A.C.

INCORPORACIÓN No. 8727-02

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

***"PROYECTO DE INVERSIÓN PARA EL
ESTABLECIMIENTO DE UNA ESTACIÓN DE
SERVICIO (GASOLINERA) EN LA CIUDAD
DE URUAPAN, MICHOACÁN"***

Tesis

Que para obtener el título de:

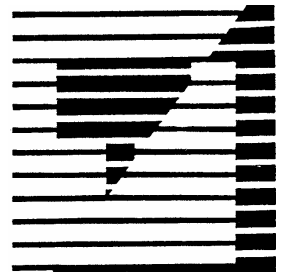
Licenciada en Administración

Presenta:

YAZMÍN CONTRERAS SÁNCHEZ

ASESOR:
LIC. ILDEFONO HUANTE SANDOVAL

Uruapan, Michoacán. Noviembre del 2007





Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	I-III
CAPÍTULO 1	1
1. <i>GENERALIDADES DE LA EMPRESA</i>	1
1.1 Definición de Empresa	1-4
1.2 Elementos que forman la empresa	4-6
1.3 Objetivos de las Empresas	6-7
1.4 Tipos de Empresas	7-8
1.4.1 La empresa individual	7
1.4.2 La sociedad mercantil	7-8
1.5 Clasificación de las Empresas	9-14
1.5.1 Por su tamaño	9-10
1.5.2 Por su giro	11-13
1.5.3 Por su origen de capital	13-14
CAPÍTULO 2	15
2. <i>ANTECEDENTES DE LAS GASOLINERAS</i>	15
2.1 Aspectos generales.	15
2.2 Franquicias	15-17
2.3 Legislación	17
2.4 Reglamento de expedición de licencias para el funcionamiento de establecimientos comerciales	17-27
2.4.1. Ubicación gasolineras	22
2.4.2. Especificaciones técnicas	22-23
2.4.3. Licencia de construcción	23-25
2.4.4. Licencia de funcionamiento	25-27
2.4.5. Causas por las que se puede sancionar	27
2.5 Importancia de las gasolineras en la ciudad de Uruapan, Michoacán	27-28
CAPÍTULO 3	29
3. <i>GENERALIDADES DE FINANZAS Y PROYECTOS DE INVERSIÓN</i>	29
3.1. Finanzas	29-31
3.2. Objetivos de las finanzas	31-32
3.3. Métodos de análisis	32
3.3.1. Métodos empíricos	32
3.3.2. Métodos científicos	32
3.4. Proyecto de inversión	32-34
3.5. Carácter de un proyecto	34
3.6. Naturaleza del proyecto	35
3.7. Tipos de proyectos	35
3.8. Clasificación de los proyectos	36-37
3.8.1. Proyectos agropecuarios	36
3.8.2. Proyectos industriales	36
3.8.3. Proyectos de infraestructura social.	37
3.8.4. Los proyectos de servicios	37

3.9	Importancia de los proyectos	37-38
3.10.	Estudio en la elaboración de proyectos	38-70
3.10.1.	Estudio de mercado	40-52
3.10.2.	Estudio técnico	52-58
3.10.3.	Estudio económico-financiero	58-65
3.10.4	Valuación económica de los proyectos de inversión.	65-70

CAPÍTULO 4 **71**

4.	<i>PROYECTO DE INVERSIÓN</i>	71
4.1.	Objetivo general	71
4.2.	Objetivos específicos	71
4.3.	Hipótesis	71
4.4.	Técnicas de investigación	71-72
4.5	Investigación de mercado	72-73
4.5.1	Demanda	72
4.5.2	Análisis oferta	73
4.5.3	Análisis del precio	73
4.5.4.	Condiciones que favorecen el proyecto	73
4.6	Estudio técnico	74-79
4.6.1.	Localización de la empresa	74
4.6.2.	Organización Jurídica	74-76
4.6.3.	Organización Administrativa	77-79
4.6.4.	Costos e insumos	79
4.6.5.	Proveedores	79
4.7.	Estudio financiero	80-92
4.7.1.	Bases del proyecto:	80
	Inflación	
	Tasas	
	Financiamiento	
4.7.2.	Estados Financieros Proyectados	80-92
4.7.2.1.	Estados de resultado proyectado	81
4.7.2.2.	Estados de posición Financiera	82
4.7.2.3.	Estados de Flujo de Efectivo	83
4.7.3.	Indicadores Financieros	84

CONCLUSIÓN **93**

ANEXOS **95**

BIBLIOGRAFÍA **106**

INTRODUCCIÓN

Es un “Proyecto de Inversión para el establecimiento de una Estación de Servicio en la ciudad de Uruapan, Michoacán, considero que es un proyecto que podría ayudar a cualquier persona que quiera iniciar dicho establecimiento, y así mismo obtenga los conocimientos previo para poder emprender su negocio, ya que la creación de cualquier establecimiento es complicada, pero en lo particular son muchos los trámites que se deben aprobar para que PEMEX, permita que así lo realices., además que implica una amplio estudio de mercado, ver las características que hay en el lugar en donde la vas establecer, cuáles son los servicio que piden los consumidores.

Además se pretende para poder llevar acabo una estación de servicio, en la ciudad de Uruapan Michoacán, ya que el lugar donde se pretende establecer es considerado un lugar estratégico, para la población, es una propuesta que resulta rentable.

Para lograr dicho proyecto, la investigación consta de varios tipos de análisis como un análisis de mercado, donde se determina la población, una análisis técnico conocer la ubicación, terreno, mercado al que se va encontrar enfocado, todas las maquinaria, que se van a utilizar desde el inicio de la gasolinera, es decir, para la construcción, y finalmente para que este formada en sí la Estación de servicios, un estudio Financiero, en este punto se verá si es rentable una empresa. Se tienen que hacer tres presupuesto: de Ventas, inversión y gastos, se tiene que ser una persona realista, y como último un estudio Organizacional, que consiste en definir como se hará la empresa, que pasos se necesitan para dar de alta el proyecto, como se organizará la empresa cuando el proyecto se encuentre en operación.

Este trabajo además se integra de una parte teórica y una práctica. La parte teórica abarca los 3 primeros capítulos. En el primero de ellos se habla de la empresa, su definición, tipos, elementos y clasificación, esto es con la finalidad de poder entender más claramente a la empresa como tal y su funcionamiento.

El segundo capítulo comprende los antecedentes de las gasolineras, sus aspectos generales, concesiones, medio ambiente, legislación, licencias de funcionamiento, normas de seguridad, especificaciones técnicas, normas de seguridad, lo cuál nos ayudará a tener un panorama más amplio de las gasolineras.

El tercer capítulo corresponde a los aspectos generales de la finanzas, conceptos básicos que lo integran, métodos o técnicas que aplican, además de la definición e integración de los proyectos de inversión, su clasificación, importancia, etapas, entre los elementos necesarios para el desarrollo de un proyecto, sin dejar de lado por supuesto los estudios indispensables como el estudio de mercado, técnico y financiero, mismo que nos proporcionará a su vez las herramientas suficientes para determinar la viabilidad y rentabilidad buscada del proyecto.

La segunda parte del trabajo corresponde a la práctica o desarrollo en si del proyecto de inversión de la Gasolinera “La Glorieta” en la Ciudad de Uruapan, Michoacán. En está segunda parte se llevó a cabo todos los estudios que componen el proyecto de inversión.

Teniendo como objetivo general el Proyecto de Inversión a realizar, determinar la viabilidad de una gasolinera en la ciudad de Uruapan, Michoacán y comprobar la hipótesis del trabajo que consiste en determinar la rentabilidad de la misma. Es por eso, que se

realiza un estudio tan completo de todos los factores que integran un proyecto.

CAPÍTULO 1

1. GENERALIDADES DE LA EMPRESA

Actualmente las empresas tienen un papel muy importante dentro del desarrollo económico, social, político de nuestro país, ya que representan el motor principal para la generación de ingresos de la sociedad, además de que satisfacen las necesidades de las personas y son fuente de ingreso para las mismas, ya que toda organización es creada para satisfacer un fin que es la producción de bienes y servicios para la sociedad.

Las empresas son el principal factor dinámico de la economía de una nación y a la vez constituyen un medio de distribución que influye directamente en la vida privada de sus habitantes. Esta influencia económico social justifica la transformación actual, más o menos rápida a que tienen los países según el carácter y eficacia de sus organizaciones, fenómeno que no es la primera vez que se repiten en la historia, y que en todo tiempo hubo pueblos en los que el espíritu, tuvo más intervención y la expansión que los desbordamientos políticos y militares de su época.

La empresa es una entidad económica destinada a producir bienes, venderlos y obtener por ellos un beneficio. La ley la reconoce y autoriza para realizar determinada actividad productiva, que de algún modo satisface las necesidades del hombre en la sociedad de consumo de la actualidad.

1.1 DEFINICIÓN DE EMPRESA

La palabra empresa proviene del vocablo “emprender”, es decir, iniciar algo:

empezar un conjunto de actividades encaminadas a un fin específico y predeterminado.

“La empresa es una unidad productora de bienes y servicios homogéneos para lo cual organiza y combina el uso de factores de la producción. Organización existente con medios propios y adecuados para alcanzar un fin económico determinado. Compañía o sociedad mercantil, constituida con el propósito de producir bienes y servicios para su venta en el mercado”. (www.definición.org)

“La empresa es la cédula del sistema económico capitalista, es la unidad básica de producción, representa un tipo de organización económica que se dedica a cualquiera de las actividades fundamentales en alguna de las ramas productivas de los sectores económicos” (MÉNDEZ 1989:272)

“La empresa es la institución o agente económico que toma las decisiones sobre la utilización de factores de la producción para obtener los bienes y servicios que se ofrecen en el mercado. La actividad productiva consiste en la transformación de bienes intermedios (materias primas y productos semielaborados) en bienes finales, mediante el empleo de factores productivos (básicamente trabajo y capital)”. (www.monografías.com)

Después de analizar las definiciones anteriores logran obtener los siguientes elementos:

- Es una unidad económica, independientemente de si tiene o no fines de lucro.
- Es un ente económico, que tiene la finalidad de satisfacer las necesidades de la sociedad y obtener un beneficio

propio.

- Utiliza recursos humanos, materiales, tecnológicos y financieros.

- Es una unidad productora de bienes y servicios.

- Es una institución que toma decisiones sobre la utilización de los factores para su producción de bienes y servicios.

- Persigue objetivos, para lograr un fin determinado.

Las características de las empresas son:

- Es una persona jurídica, ya que se trata de una entidad con derechos y obligaciones.

- Es una unidad económica, porque tiene una finalidad lucrativa, es decir, su principal objetivo es económico: protección de los intereses económicos de ella misma, de sus acreedores, de su dueño o de sus accionistas, logrando la satisfacción de este último grupo mediante la obtención de utilidades.

- Ejerce una acción mercantil, debido a que compra para producir y produce para vender.

- Asume la responsabilidad total del riesgo de pérdida.

Ésta es una de las características más sobresalientes, pues a

través de su administración es la única responsable de la buena o mala marcha de la entidad, puede haber pérdidas, ganancias, éxitos, fracasos, desarrollo o estancamiento, todo ello es a cuenta incluso hasta el riesgo de pérdida total de sus bienes.

- Es una entidad social, ya que su propósito es servir a la sociedad la que está inmersa. (RODRÍGUEZ, 1993:71)

1.2 ELEMENTOS QUE FORMAN LA EMPRESA

Como se vio anteriormente, la empresa está integrada por elemento, en este apartado se hablara sobre cada uno de ellos, así como de los factores que los engloban. Fundamentalmente los elementos de la empresa son cuatro:

➤ **Recursos humanos:** es todo el personal que labora dentro de la organización, y son indispensables ya que de ellos depende el manejo y funcionamiento de los demás recursos; dichos recursos poseen ciertas características:

- a. Posibilidad de desarrollo.
- b. Ideas, imaginación, creatividad.
- c. Sentimientos
- d. Experiencias y conocimientos.

Dichas características los diferencias de los demás recursos dependiendo de las funciones que desempeñas como pueden ser:

a. Obreros: aquellos cuyo trabajo es manual, suelen clasificarse en calificados y no calificados, según los conocimientos.

b. Supervisores: su misión fundamental es vigilar el cumplimiento exacto de los planes y órdenes señalados, su característica es el predominio o igualdad de las funciones técnicas sobre las administrativas.

c. Técnicos: son los que buscan crear nuevos diseños de productos, sistemas administrativos, métodos y controles, etc.

d. Altos ejecutivos: aquellos en quienes predomina la función administrativa sobre la técnica.

e. Directores: su función básica es la de fijar los objetivos generales y las políticas, aprobar los planes y revisar los resultados finales.

➤ **Recursos materiales:** Son los bienes tangibles con que cuenta la empresa para poder ofrecer sus servicios, tales como:

a. Instalaciones: edificios, maquinaria, equipo, instrumentos, herramientas.

b. Materia prima: materias auxiliares que forman parte del producto.

➤ **Recursos técnicos:** Son aquellos que sirven como

herramientas e instrumentos auxiliares en la coordinación de los otros recursos, pueden ser:

- a. Sistemas de producción, ventas, finanzas, administrativos.
- b. Formulas, patentes, marcas.

➤ **Recursos financieros:** Son los recursos monetarios propios y ajenos con los que cuenta la empresa, indispensables para su buen funcionamiento y desarrollo, pueden ser:

- a. Recursos financieros propios: se encuentran, en dinero efectivo, aportaciones de los socios, utilidades.
- b. Recursos financieros ajenos; están representados por acreedores y proveedores, créditos bancarios.

1.3 OBJETIVOS DE LAS EMPRESAS

Una vez que la empresa reúne todos sus elementos, como toda organización tendrá distintas finalidades, todo dependerá de la visión que se hay planteado, los principios y valores que la rigen, pero de manera general buscará lo siguiente:

- a. *Fines Inmediatos:* es la producción de bienes y servicios para un mercado. Toda empresa se establecerá para lograr este fin directo, independientemente de otros fines a que se pretendan llegar con esa producción.
- b. *Fines Mediatos:* es analizar qué se busca con esa

producción de bienes y servicios. Ello dependerá de si la empresa es pública o privada.

○ **La empresa pública:**

✓ Tiene como fin satisfacer una necesidad de carácter social, pudiendo obtener o no beneficios.

✓ Podrá trabajar obteniendo beneficios, pero puede también que se haya planeado aún basándose en pérdidas, porque el fin del estado como empresario, no puede ser lucros, sino satisfacer necesidades sociales.

○ **La empresa privada:**

✓ Busca la obtención de un beneficio económico mediante la satisfacción de necesidades de orden social.

✓ Cuando esta necesidad desaparece, la empresa pierde su razón de ser y tiene que cerrar. (Ibíd...:83-84)

1.4 TIPOS DE EMPRESAS

Las empresas se dividen en dos grandes grupos de acuerdo a su funcionamiento:

1.4.1. LA EMPRESA INDIVIDUAL

La empresa individual es aquella creada por una sola persona, quien responde de las obligaciones de la empresa con la totalidad de su patrimonio. En tal virtud, es dicha persona quien deberá solicitar las licencias de funcionamiento necesarias, obtener el local en el que se instalará la institución, aportar el capital y tomar a su cargo la dirección de las operaciones de la misma.

El empresario individual tiene que afrontar la competencia de quienes operan en el mismo ramo atendido a sus propios recursos, que pueden resultar insuficientes en cuanto no dispone de su propia fortuna, y está limitado a su preparación y experiencia personales para dirigir y manejar la empresa. En la empresa pueden reunirse los recursos económicos y las habilidades administrativas y técnicas de varias personas, lo cual, con frecuencia ofrece mayores probabilidades de éxito. (MERCADO, 1997:4)

1.4.2. LA SOCIEDAD MERCANTIL

Es ente creado por un acto voluntario colectivo de los interesados, en área de un interés común y con el propósito de obtener ganancias o un fin lucrativo. En donde los socios se comprometen a poner un patrimonio en común integrado por dinero, bienes o industria, con la intención de participar en las ganancias. Su características fundamentales y constitutivas de la sociedad la existencia de un patrimonio común y la participación de los socios en las ganancias.

Se distingue de la asociación en que ésta no persigue fines lucrativos sino de orden moral o económico-social que no se reducen a la mera obtención y distribución de ganancias.

1.5 CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS

Para poder entender a las empresas y como operan las empresas es indispensable, clasificarlas de acuerdo al giro que tengan, para así mismo poder agruparlas y compararlas con empresas de su mismo giro:

1.5.1 Por su tamaño:

- 1) *Microempresa* de 1 a 15 empleado con ventas hasta de \$1'000,000.00 anual
- 2) *Pequeña* de 16 a 100 empleados con ventas anuales de \$10'000,000.00
- 3) *Mediana* de 101 a 250 empleados con ventas anuales de \$21'000,000.00
- 4) *Grande* de mas de 250 empleados con ventas anuales de más de \$21'000,000.00

Para ver su magnitud se toman tres aspectos indispensables:

- ⇒ Magnitud de recursos económicos principalmente capital y mano de obra.
- ⇒ Volumen de ventas anuales.
- ⇒ Área de operaciones de la empresa que puede ser local, regional, nacional e internacional.

(SECOFI 2005)

Existen además algunas características de dichas empresas:

Micro:

- Organización de tipo familiar.
- Es dueño es quien proporciona el capital.
- Es dirigida y organizada por el propio dueño.
- Generalmente su administración es empírica.
- Su producción no es muy maquinizada.
- Su número de trabajadores es muy bajo.
- Para el pago de impuestos son considerados

como causantes menores.

Pequeña y Mediana:

- El capital es proporcionada por una o dos personas que establecen una sociedad.
- Los propios dueños dirigen la marcha de la empresa.
- Su número de empleados en el negocio crece y va de 16 a 250.
- Utiliza más maquinaria y equipo, aunque se sigan basando más en el trabajo que en el capital.
- Dominan y abastecen un mercado más amplio, aunque no necesariamente tiene que ser local o regional,

ya que muchas veces llegan a producir para el mercado nacional e incluso para el mercado internacional.

Grandes:

- El capital es aportado por varios socios que se organizan en sociedad de diverso tipo.
- Forman parte de grandes consorcios o cadenas que monopolizan o participan en forma mayoritaria de la producción o comercializan determinados productos.
- Tienen mayores facilidades para acceder a las diversas fuentes y formas de financiamiento, tanto nacional como internacional.

(MÉNDEZ, 1989:273-276)

1.5.2 Por su giro:

1) **Industriales:** la actividad primordial de este tipo de empresa es la producción de bienes mediante la transformación ó extracción de materias primas.}

- a. Extractivas: cuando se dedican a la explotación de recursos naturales, ya sea renovables
- b. Manufactureras: son las que transforman las materias primas en productos terminados y pueden ser:

- Empresas que producen bienes de consumo final; satisfacen directamente la necesidad del consumidor.

- Empresas que producen bienes de producción; satisfacen preferentemente las demandas de las industrias de bienes reconsumo final.

2) **Comerciales:** son intermediarias entre productor y consumidor, su función es la compra venta de productos terminados.

- Mayoristas: Son aquellas que efectúan ventas en gran escala a otras empresas tanto al menudeo como al detalle. Ejemplo: Bimbo, Nestlé, Jersey, etc.

- Minoristas o detallistas: Son los que venden productos en pequeñas cantidades al consumidor final. Ejemplo: Ley, Comercial Mexicana, Calimax, etc.

- Comisionistas: Se dedican a vender mercancías que los productores dan en consignación, percibiendo por esta función una ganancia o comisión

- Menudeo: Son los que venden productos tanto en grandes cantidades como por unidad ya sea para su reventa o para uso del consumidor final. Ejemplo: Sams

Club, Cosco, Smart & Final, y la Abarrotera de Tijuana.

3) ***De servicios:***

a. Son aquellas que brindan un servicio a la comunidad, pueden tener o no fines de lucro, se clasifican en:

- Servicios públicos (agua, energía).
- Servicios privados (servicios administrativos, contables)
- Transporte.
- Turismo
- Instituciones financieras
- Educación
- Salubridad
- Finanzas y seguros

1.5.3 Por su origen de capital

a. ***Públicas:*** son empresas en donde interviene capital el estado, con la finalidad de satisfacer las necesidades sociales e impulsar el desarrollo económico

b. ***Privada:*** en las que los particulares invierten capital con el fin de obtener ganancias y la toma de decisiones se realiza según el objetivo de la ganancia, ya que los empresarios deben de

considerar los riesgos que puedan presentarse en el mercado, además de que su finalidad es lucrativa.

c. ***Transnacional:*** son aquellas en las que su capital provienen del extranjero, ya sean públicas o privadas.

CAPÍTULO II

2. ANTECEDENTES DE LAS GASOLINERAS

2.1 Aspectos Generales

En este capítulo se hablara de todos los lineamientos que se deben de cumplir para que una estación de servicios pueda llevarse a cabo y de la relación que se tendrá con Pemex- Refinación.

2.2 Franquicias

Pemex fortalece su misión de crear una empresa moderna, integrada, eficiente y capaz de maximizar el valor de los recursos que se le han conferido, orientando sus estrategias ha: satisfacer las necesidades del consumidor con altos niveles de calidad en el Servicio, mejorar los estándares de operación de sus instalaciones y minimizar el impacto ambiental de procesos y productos.

Para cumplir con la función de distribución y comercialización al menudeo de combustibles y lubricantes con estándares equiparables a las mejores prácticas internacionales, se ha creado el Sistema de la Franquicia Pemex .

Con el Sistema de la Franquicia Pemex se puede estar seguro que se participa en un mercado en el que se comercializan productos de alta calidad y se cuenta con el respaldo de Pemex Refinación. Este sistema además permite:

- Mejorar la calidad de los Servicios que se ofrecen al consumidor.
- Incorporar tecnologías y equipos que permitan una operación orientada a la protección del medio ambiente.
- Garantizar el cumplimiento de las especificaciones y normas técnicas que otorguen confianza y den seguridad a la población.
- Propiciar el establecimiento de nuevas Estaciones de Servicio que satisfagan el crecimiento de la demanda nacional.

Al mismo tiempo, con el Sistema de la Franquicia Pemex, los inversionistas privados nacionales participantes en la comercialización de combustibles automotrices, encuentran un Sistema que apoya a los Franquiciatarios, al otorgar más beneficios que solamente el de otorgar el licenciamiento del uso de marcas y nombres comerciales y la comercialización de combustibles y lubricantes automotrices; ya que considera entre otros aspectos:

- Atractivos descuentos por la venta de productos.
- La posibilidad de integrar servicios complementarios.
- La disposición de un marco regulatorio definido en los aspectos técnicos y de operación que facilitan la construcción, operación y mantenimiento.
- Programas de Pemex Refinación para el desarrollo del mercado y el fortalecimiento del valor de mercado de la marca Pemex.
- Canales abiertos de comunicación con Pemex.
- Acceder a programas de capacitación del Franquiciatario y del personal que labora en la Estación de Servicio .

- Facilidad para incorporar modernas técnicas para automatizar.

2.3 Legislación

El Franquiciatario podrá conocer el Marco Jurídico que regula la Franquicia Pemex a partir de la disposición específica del Artículo 142 de la Ley de la Propiedad Industrial, además de la gran variedad de leyes y reglamentos.

Aquí se incluye, una explicación detallada del papel y responsabilidades que como Franquiciatario adquiere el empresario gasolinero propietario de una Estación de Servicio, que integra el Sistema de la Franquicia Pemex.

Al constituir las Marcas un elemento fundamental de toda Franquicia, el Marco Jurídico relaciona con exactitud las distintas marcas licenciadas, indicando los números de registro ante el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial.

2.4 Reglamento de expedición de licencias para el funcionamiento de establecimiento comerciales

Además de que existe una relación contractual, que permite a los franquiciatarios poder incorporarse a PEMEX, puede otorgarse tanto a personas físicas como a Sociedades Mexicanas, quienes podrán adquirir una ó más franquicias siempre y cuando los interesados cumplan con los requerimientos establecidos por las leyes mexicanas y por

Pemex Refinación.

La relación entre el Franquiciante y Franquiciatario que implica la Franquicia Pemex se apega a lo establecido en derecho y se encuentra fundamentado en el marco legal existente en México.

Pemex-Refinación formalizara las relaciones comerciales con los interesados mediante la celebración de contratos de Franquicia y de Suministro en los que se establece una relación comercial a largo plazo y la definición clara y equilibrada de derechos y obligaciones de Franquiciante y Franquiciatario fundamentadas en las leyes y reglamentos.

En esta relación, Pemex Refinación, como licenciataria de las marcas de Petróleos Mexicanos, tiene establecidos sistemas y medios de información al Franquiciatario sobre la licencia de uso de una marca, la transmisión de conocimientos técnicos y proporcionar asistencia técnica para que la persona a quien se le concede, pueda producir o vender bienes o servicios de manera uniforme y con los métodos operativos, comerciales y administrativos establecidos por el titular de la marca, tendientes a mantener la calidad, prestigio e imagen de los productos o servicios a los que a ésta distingue.

Por su parte el Franquiciatario reconoce y conviene en que cada Franquicia es esencial para la operación del Sistema y por lo tanto es requisito fundamental apearse a los estándares y políticas del Franquiciante para el manejo uniforme del Sistema de la Franquicia Pemex, así como cumplir con los estándares y políticas de la misma en conexión con el uso de las marcas.

Por tal motivo el Franquiciatario de Pemex Refinación se obliga a:

- “Comercializar únicamente los petrolíferos marca Pemex, en los

términos de lo pactado en los Contratos de Franquicia y de Suministro.

- Mantener abierta la Estación de Servicio en condiciones normales de operación, durante las horas y días establecidos en el Contrato de Suministro. Cualquier modificación al horario requerirá aprobación previa y por escrito del Franquiciante.

- Cumplir con todas las leyes y reglamentos vigentes o futuros aplicables, incluyendo, pero no limitándose a aquéllos relacionados a construcción de edificios, mantenimiento, ecología, fiscales, salubridad y seguridad, licencias de funcionamiento, prevención de incendios, licencia de anuncios, afiliación a las cámaras y uso de suelo, en el entendido que el Franquiciante no tiene responsabilidad alguna en caso de incumplimiento o infracción de alguna de las leyes aplicables por parte del Franquiciatario.

- Mantener en perfectas condiciones y conforme a la imagen del Sistema la Estación de Servicio donde opere la Franquicia y todas sus instalaciones, mobiliario, anuncios y equipo dentro y fuera de la misma.

- Permitir al Franquiciante y/o a sus representantes, la entrada a la Estación de Servicio a fin de verificar la operación global de la misma.

- Preservar la calidad, prestigio y buen nombre del Sistema de la Franquicia Pemex.

- Vigilar que dentro de su Estación de Servicio la comercialización de los Servicios y productos ofrecidos por la Franquicia, se realicen en la forma que para tal efecto le indique el Franquiciante.

- Mantener la confidencialidad de los conocimientos técnicos, procedimientos, o cualquier otra información proporcionados por el Franquiciante.
- Presentar al Franquiciante cualquier información relacionada con la operación de la Franquicia que le sea requerida.
- Contratar y mantener vigentes los seguros y fianzas con compañías autorizadas bajo los conceptos y montos que le indique el Franquiciante.
- No permitir por ningún concepto o condición que se lleven a cabo dentro del perímetro de la Estación de Servicio, la comercialización de artículos o Servicios que realicen personas que se dediquen al comercio ambulante ni ceder a terceros los derechos de la Franquicia PEMEX.
- Cumplir con los términos que establece Pemex-Refinación para la construcción o en su caso remodelación de la Estación de Servicio que operara la licencia de uso de la Franquicia PEMEX.
- Realizar los pago de la cuota dispuesta por el franquiciante.”
(www.ref.pemex.com)

El Franquiciatario tendrá la obligación de cubrir a diversas cuotas, relacionadas con la incorporación, la operación y el mantenimiento de relación comercial en el sistema de la Franquicia Pemex.

El pago de la cuota de incorporación se realiza una vez que Pemex Refinación ha aceptado la solicitud y el interesado o su representante legal ha firmado la Carta Compromiso.

Las nuevas Estaciones de Servicio deberán pagar la cuota por posiciones de carga antes de iniciar operaciones, mientras que para las Estaciones de Servicio que se remodelan o solicitan la recategorización de dos a tres estrellas, el pago se realiza al momento que se aprueba el proyecto.

Tipo de Estación de Servicio	Cuota Incorporación	Cuota por cada posición de carga	Cuota mantenimiento
Urbanas, Carreteras, Marinas turísticas y Marinas con instalaciones terrestres	\$300,000.00	\$75,000.00	1% de los descuentos obtenidos entre enero y diciembre del año anterior
Estación de Servicio en zonas especiales	\$400,000.00	\$100,000.00	1% de los descuentos obtenidos entre enero y diciembre del año anterior
Autoconsumo	\$400,000.00	\$100,000.00	1% de los descuentos obtenidos entre enero y diciembre del año anterior
Rurales y Marinas Pesqueras	\$150,000.00	\$25,000.00	1% de los descuentos obtenidos entre enero y diciembre del año anterior

Provisionales	\$150,000.00.	\$25,000.00	1% de los descuentos obtenidos entre enero y diciembre del año anterior
---------------	---------------	-------------	---

(www.ref.pemex.com)

2.4.1. Ubicación gasolineras

En cumplimiento a las disposiciones constitucionales y en materia de competencia económica, no tiene establecida una distancia mínima entre las Estaciones de Servicio, con lo que se promueve el incremento de la calidad en el Servicio que recibe el consumidor final. Por tal motivo no se definen zonas territoriales para que operen en ella en forma exclusiva

2.4.2 Especificaciones técnicas

En el primer capítulo se señalan los requerimientos para diseñar y construir la Estación de Servicio y los materiales empleados para los diferentes elementos que se utilizan, los cuales estarán de acuerdo a los procedimientos establecidos en los manuales y reglamentos de construcción de cada entidad.

El segundo capítulo señala los tipos de tanques de almacenamiento que se utilizan en la construcción de Estaciones de Servicio, sus características de diseño e instalación, así como los materiales que deberán ser empleados para proteger las instalaciones de posibles fugas de combustibles y contaminación de subsuelo y mantos freáticos, apegándose a las

indicaciones de códigos internacionales.

El capítulo tercero cubre las características que deben tener las tuberías utilizadas en las Estaciones de Servicio, sus materiales, dimensiones y procedimientos de colocación.

En el cuarto capítulo se definen las áreas clasificadas como peligrosas en las Estaciones de Servicio y se determinan los lugares en donde se ubican dentro de los establecimientos en los que se almacenan y manejan líquidos volátiles e inflamables.

El capítulo quinto señala las características que deben tener las instalaciones para el suministro eléctrico y de señal de control dentro de las Estaciones de Servicio, así como su colocación de acuerdo a la ubicación de las áreas clasificadas como peligrosas y se fundamenta en lo señalado en la Norma Oficial Mexicana que establece las características técnicas para las instalaciones destinadas a la utilización de la energía eléctrica en las Estaciones de Servicio.

El capítulo sexto considera las estructuras, soportes y demás componentes que deberán ser utilizados para incorporar los elementos de la Imagen de la Franquicia Pemex en las Estaciones de Servicio, así como los procedimientos y materiales requeridos para su construcción.

2.4.3 Licencia de construcción

Para que la estación de servicios puede iniciar su funcionamiento se requiere de una licencia de construcción una vez que ya se encuentren establecidos todos los lineamientos,

que los planos se encuentren en orden y que Pemex te de la autorización para iniciar la construcción de la Estación de Servicios

Es imprescindible para iniciar el proceso de trámite que el interesado plasme su intención en la solicitud institucional, el formato de solicitud puede obtenerse gratuitamente en los Centros de Trabajo de la Subdirección Comercial de Pemex Refinación. La solicitud deberá acompañarse de los documentos siguientes:

- Comprobar la personalidad jurídica de quien realiza el trámite de incorporación con identificación oficial vigente con fotografía, ya sea la persona física que realiza el trámite a cuenta propia o del representante, el que deberá presentar los poderes para realizar este tipo de actos.
- Comprobar la nacionalidad mexicana, de la persona física o de los socios en las Sociedades Mexicanas, en caso de sociedades deberá establecer en el acta constitutiva de la Sociedad una cláusula de exclusión a extranjeros.
- Acreditar la legal posesión del predio propuesto para construir la Estación de Servicio .
- Presentar copia de la cédula de identificación fiscal del interesado.

Los requisitos que se requieren para iniciar su construcción son:

- En un plazo no mayor a 30 días hábiles contados a partir de la recepción de la constancia de trámite debe formular y someter a aprobación de Pemex Refinación el

anteproyecto correspondiente, el cual será revisado y aprobado en caso de proceder, en un plazo no mayor a 5 días hábiles. De no contar con respuesta por parte de Pemex Refinación, se entenderá que está aprobado.

- Una vez aprobado el anteproyecto, el interesado debe formular el proyecto definitivo en un plazo no mayor a 60 días hábiles, contados a partir de la fecha en que se le informe por escrito de la aprobación de su anteproyecto. El proyecto se revisará y aprobará, en caso de proceder, en un lapso no mayor a 10 días hábiles de recibido

- El proyecto definitivo deberá presentarse en cinco planos: Planta arquitectónica general, instalaciones hidráulicas, instalaciones eléctricas, sistema de drenajes e instalación mecánica (tanques y tuberías).

- Aprobado el proyecto definitivo el interesado debe iniciar las obras en un plazo no mayor a 30 días, durante este plazo obtendrá los permisos y autorizaciones que señalen las autoridades; y concluir la construcción en un período no mayor a 330 días, salvo causa justificada a juicio de Pemex Refinación el plazo podrá ampliarse.

2.4.4. Licencia de funcionamiento

Una vez obtenida la constancia de trámite para la construcción y operación de una nueva Estación de Servicio y firmados los contratos de Franquicia y Suministro el interesado debe realizar lo siguiente:

- Los equipos, materiales y accesorios que se instalen en las Estaciones de Servicio podrán ser de cualquier marca comercial, con la exigencia de que cumplan o superen lo indicado en las Especificaciones Técnicas de Pemex Refinación ya

mencionadas.

- Durante la obra, el interesado debe solicitar la visita de un técnico de Pemex Refinación antes de proceder a tapar y/o cubrir definitivamente tanques y tuberías, con el objeto de verificar que las instalaciones realizadas cumplen con lo dispuesto en las "Especificaciones Técnicas para Proyecto y Construcción de Estaciones de Servicio" vigentes.

- Al tener un 70% de avance en la construcción el franquiciatario procederá a realizar el pago por concepto de posiciones de carga y al entregar el comprobante de pago tramitará la asignación del número de identificación de la Estación de Servicio .

- Al cumplir al 100% en los aspectos de Seguridad y Protección al medio ambiente, el franquiciatario procederá a solicitar a Pemex Refinación se realice la inspección técnica final basado en lo dispuesto en las "Especificaciones Técnicas para Proyecto y Construcción de Estaciones de Servicio" vigentes; se incorporará al sistema de cobranza electrónica y solicitará el combustible para realizar pruebas de hermeticidad.

- Para autorizar el inicio de operaciones el Franquiciatario deberá integrar la totalidad de documentos que se definen en la cédula de integración de expedientes.

- Pemex Refinación tiene establecido un sistema de cobranza electrónica y el otorgamiento de crédito real a las Estaciones de Servicio que se encuentran en operación, el monto, términos y plazo de este le serán indicados por el centro de trabajo de la Subdirección Comercial.

Una vez que se entrega el resultado de las pruebas de hermeticidad y este es positivo la Estación de Servicio estará en condiciones de inicio de operaciones y acordará

el programa de entregas de combustibles.

2.4.5. Causas por las que se puede sancionar

Pemex Refinación no autoriza el inicio de la operación de la Estación de Servicio si se presenta alguna de las siguientes causas:

- No se ha cubierto el pago por concepto de posición de carga.
- No construyó en estricto apego a las "Especificaciones Técnica para Proyecto y Construcción de Estaciones de Servicio" y de los planos aprobados; y por lo tanto, no tiene cubiertos los reportes de inspección antes de tapar tanques y tuberías y el final.
- El interesado o los socios tratándose de persona moral hayan sido sentenciados por delitos contra la salud, patrimoniales o hayan incumplido compromisos o incurrido en prácticas comerciales fraudulentas (vender producto robado o contaminado, no cubrir adeudos vencidos, entre otros) contra Petróleos Mexicanos o sus organismos subsidiarios.
- No ha entregado la fianza correspondiente por la compra de productos.

2.5 Importancia de las gasolineras en la ciudad de Uruapan, Michoacán

La estación de servicios en la ciudad de Uruapan, Michoacán, consideró que sería de gran importancia debido al lugar en donde se encontrará ubicada, considerándose un

área estratégica y que del lado donde se pretende ubicar en el paseo no cuenta con competencia

La problemática que existe actualmente en la sociedad Uruapanse, es que los inversionistas solo deciden establecer una estación de servicio, pero no hacen un estudio adecuado del mercado, no analizan los pros y contras que tendrá el lugar, y es por eso que se empiezan a ser gasolineras tan juntas, y entre ellos mismos se van quitando mercado.

Además se considera que es importante el establecimiento de una estación de servicio debido a que es un área estratégica, tiene excelente ubicación, además de que contará con espacio para que los clientes puedan acceder a ella con mucha facilidad.

La ciudad de Uruapan, se encuentra en vías de crecimiento ya que actualmente cuenta con 178,550 vehículos registrados lo cuál hace que las estaciones de servicio siempre se encuentren llenas y proyectándonos a un futuro, la estación de servicios que se pretende construir será bien demandada por el cliente.

CAPÍTULO III

3. GENERALIDADES DE FINANZAS Y PROYECTOS DE INVERSIÓN

A través del tiempo las finanzas se han convertido en un factor muy importante para el desarrollo y crecimiento de actividades tanto empresariales como personales, ya que constituyen las bases fundamentales para la implantación de proyectos de inversión, además de que proporcionan las herramientas o instrumentos necesarios para medir su viabilidad.

Por tal motivo en el siguiente capítulo se hablará de lo que son las finanzas, objetivos de las finanzas y métodos de análisis, así como de la definición de proyectos, clasificación de proyecto, la importancia de los proyectos, los estudios de elaboración de proyectos y la valuación económica.

1.1 FINANZAS

Aunque existen diversos conceptos de finanzas a continuación representan algunas definiciones:

Finanzas es la disciplina que estudia el flujo del dinero entre individuos, empresas o estados. Ya que Las empresas registran los hechos económicos basándose en las normas financieras (Principios/Normas de Contabilidad Generalmente Aceptadas). Todas las empresas mercantiles operan dentro del sistema financiero a través del contacto directo con los mercados financieros.

(<http://es.wikipedia.org/wiki/Finanzas>).

Las Finanzas están orientadas a la adquisición, financiamiento y administración de activos o de capital de trabajo. "Las finanzas se relacionan con la vida de una empresa, el dinero; cómo se obtiene para financiar el negocio y cómo debería utilizarse para asegurar su éxito." En las empresas también tienen el problema de asignación de recursos y consecución del dinero, por tanto se debe determinar qué inversiones hacer y cómo financiarlas. (<http://es.wikipedia.org/wiki/Finanzas>).

Las finanzas son un conjunto de técnicas que tiene como objetivo la optimización del patrimonio al captar fondos y recursos por aportaciones y préstamos baratos, la coordinación del capital del trabajo, las inversiones y los resultados; la recopilación, estudio e interpretación de datos e información pasada y futura para tomar decisiones acertadas y alcanzar las metas propuestas, fijadas por las empresas.

Por lo tanto las finanzas como disciplina se encarga de aplicar tres tipos de análisis para llevar a cabo los objetivos de la empresa y estos análisis son:

1) ANÁLISIS FINANCIERO

Este análisis se realiza a las operaciones de una empresa con la finalidad de estudiar las relaciones que existen entre los diversos elementos financieros de un negocio, manifestado por un conjunto de estados contables pertinentes a un mismo ejercicio y de las tendencias de esos elementos, mostrando en una serie de estados correspondientes a varios periodos sucesivos.

2) PLANEACIÓN FINANCIERA

Es una rama de las finanzas que se encarga de prever o pronosticar las operaciones financieras de una entidad a corto, mediano y largo plazo.

3) CONTROL FINANCIERO

Como su nombre lo indica es un control de lo que se va realizar para llevar a cabo lo planeado evitando que existan desviaciones y en su caso corregirlas.

En términos generales concluimos que las finanzas se encargan de la optimización y generación de recursos de las empresas, a través de la aplicación de métodos y técnicas que permitan la obtención de información o datos para su análisis e interpretación, llevando consigo a una toma de decisiones más acertada para el cumplimiento de objetivos.

1.2 OBJETIVOS DE LAS FINANZAS

Según el autor Perdomo Moreno, las finanzas tienen los siguientes objetivos primordiales:

- Coordinar resultados
- Aplicar análisis financiero.
- Coordinar inversiones.
- Coordinar capital de trabajo.
- Optimizar el patrimonio de la empresa.
- Captar fondos y recursos financieros y préstamos.

- Alcanzar las metas y objetivos financieros, propuestos y fijados.
- Prever la captación futura de los fondos y recursos financieros necesarios.
- Coordinar inversiones.
- Tomar decisiones acertadas.

1.3 MÉTODO DE ANÁLISIS

Las finanzas como método de administración de los recursos de capital a través de diferentes evaluaciones que realiza tiene la capacidad para aceptar o rechazar un proyecto de inversión, para ello es necesarios aplicar algún método de análisis para evaluar la inversión tomando como base:

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

Por lo tanto es de suma importancia llevar a cabo una comparación del costo beneficios que origina un proyecto, además de valorar el grado de riesgo que implica su realización.

Para lograr lo anterior las finanzas se basan en la aplicación de varios métodos de análisis para la evaluación de inversiones, como son:

1.3.1 Método empírico

1.3.2 Método científico

1.4 PROYECTO DE INVERSIÓN

En la elaboración de un proyecto de inversión, se encuentra en función de la

profundidad y magnitud en que sean realizados los estudios, esto nos permite realizar nuestra investigación de una manera más eficiente y contrarrestando, cualquier incertidumbre que se pueda presentar.

Empezare analizando cada la palabra “proyecto de inversión” de una manera separada para después conjuntar las definiciones y llegar a una conclusión de lo que es un proyecto de inversión y de las etapas que giran alrededor de ella.

Un proyecto es:

“Un conjunto de datos, cálculos y dibujos articulados en forma metodológica, que dan los parámetros de cómo ha de ser y cuánto ha de costar una obra o tarea, siendo sometidos a evaluaciones para fundamentar una decisión de aceptación y rechazo”.
(BACA; 1997; 27)

Como proyecto se entiende que es una serie de planteamientos encaminados a producir un bien o servicio, con cierta metodología para obtener un resultado benéfico.

Inversión:

“Es la aportación de recursos para obtener un beneficio futuro”. (BACA; 1997; 2)

Un Proyecto de Inversión 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 óptimo de fondos en un plazo razonable”.

“Estudio con antecedentes suficientes para justificar el mérito económico de una iniciativa, pero sin los detalles requeridos para llevarlo a cabo”.

“Es un plan que si se le asigna determinado monto de capital y se le proporciona insumos de varios tipos, podrá producir un bien o un servicio, útil al ser humano o a la sociedad en general”. (BACA; 1997; 28)

La evaluación de los proyectos de inversión tiene por objeto conocer la satisfacción de las necesidades individuales y colectivas como primer plano y en segundo analizar cuál sería el crecimiento de la demanda interna, la rentabilidad económica y social y así mismo poderlas satisfacer de una forma eficiente.

1.5 CARÁCTER DE UN PROYECTO

Se refiere a si el proyecto es considerado predominantemente económico o social. Será de carácter económico si la decisión final sobre su realización se hace en base a una demanda efectiva capaz de pagar el precio el bien o servicio que el proyecto produzca. Será de carácter social si este precio o una parte de él serán pagados por la comunidad, a través de impuestos, subsidios, etc. (ILPES; 13^a 14)

1.6 NATURALEZA DEL PROYECTO

En este sentido los proyectos pueden ser de instalación o implantación de un conjunto integrado de bienes de producción, de operación, o la combinación de los dos factores anteriores. En ese contexto “mantenimiento” es una parte de la operación que se caracteriza por el empleo de insumos que son fundamentales de la misma especie, que los requeridos por la implantación, mientras la operación en general que insumos de otra especie.

1.7 TIPOS DE PROYECTO

Los proyectos de inversión se dividen en dos grupos de acuerdo el tipo de empresa que los lleve a cabo:

a) PROYECTO DE INVERSIÓN PRIVADO.

Es realizado por un empresario particular para satisfacer sus objetivos. Los beneficios que la espera del proyecto, son los resultados del valor de la venta de los productos (bienes o servicios), que generara el proyecto.

b) PROYECTO DE INVERSIÓN PÚBLICA O SOCIAL.

Busca cumplir con objetivos sociales a través de metas gubernamentales o alternativas, empleadas por programas de apoyo. Los terminas evolutivos estarán referidos al termino de las metas bajo criterios de tiempo o alcances poblacionales.

1.8 CLASIFICACIÓN DE LOS PROYECTOS

Desde el punto de vista económico la clasificación más corriente de los proyectos de producción de bienes y de prestaciones de servicios corresponde a la división de la economía en sectores de producción. Este enfoque sectorial permite clasificar los proyectos en agropecuarios, industriales, de infraestructura social, de infraestructura económica y de servicios.

1.8.1 PROYECTOS AGROPECUARIOS

Son todos los que abarca el campo de la producción animal y vegetal. Las actividades forestales y pesqueras se consideran a veces como agropecuarias y otras, como industriales. Los proyectos de riego, colonización, reformas agrarias, extensión y crédito agrícola y ganadero, mecanización de faenas y abono sistemático suelen incluirse en los proyectos complejos de esta categoría aunque individualmente pudieran calificarse como proyectos de infraestructura o servicios.

1.8.2 PROYECTOS INDUSTRIALES

Son los que comprenden toda la actividad manufacturera, la industria extractiva y el procesamiento de los productos extractivos, de la pesca, de la agricultura y de la actividad pecuaria.

1.8.3 PROYECTOS DE INFRAESTRUCUTURA SOCIAL

Son los que incluyen los proyectos de unidades directas o indirectamente productivas que proporcionan a la actividad económica ciertos insumos, bienes o servicios, de utilidad general, tales como la energía eléctrica, transporte y comunicaciones.

1.8.4 PROYECTOS DE SERVICIOS

Son aquellos cuyo propósito no es producir bienes materiales, sino prestar servicios de carácter personal, material o técnico, ya sea mediante el ejercicio profesional o a través de instituciones. Incluyendo en ellos trabajos de investigación, la comercialización de los productos y los servicios sociales que no estén incluidos en la infraestructura social.

3.9 IMPORTANCIA DE LOS PROYECTOS

Cuando se trate de proyectos que contribuyen el desarrollo económico y social de los países y regiones es evidente que el concepto de “importancia de un proyecto” se refiere a su repercusión en las metas del desarrollo.

La repercusión de los proyectos de inversión depende de dos aspectos:

- Del tamaño del proyecto en relación con las dimensiones económicas del sistema en que se inserta.
- De la naturaleza de sus insumos y de sus productos y de la posición de éstos en el cuadro general de economía nacional. (ILPES; 1997; 17)

La importancia de los proyectos de inversión radica en:

- Creación de fuentes de trabajo.
- Aportación de beneficios a la comunidad.
- Satisfacción de necesidades.
- Apoyo al gobierno en la generación de impuestos.
- Incentivos por parte del gobierno para la creación de nuevos proyectos.

3.10 ESTUDIO EN LA ELABORACIÓN DE PROYECTOS

Para llevar a cabo un proyecto es indispensable realizar una serie de estudios que nos van ayudar a identificar que tan viable será nuestro proyecto y con base a esto llevar a cabo o no el proyecto.

En el proyecto hay que analizar todas sus dimensiones y evaluar sus productos y efectos en el marco general de la economía del país, región, comparando las ventajas de la producción con las desventajas de la utilización de los recursos necesarios para obtenerla.

A continuación se dará una breve síntesis de los objetivos inmediatos del proyecto y el contexto social, económico en el que se implementará.

a. Estudio de mercado

El análisis que se hace en dicho estudio se resume en:

- Demanda del producto.

- Ciclo de vida del proyecto.
- La capacidad instalada, para proveer puntualmente del producto.
- La evolución esperada de esa capacidad en el mismo periodo.
- La parte de la demanda que se considera podrá atender el proyecto en las condiciones del mercado.

Se trata de determinar el precio real que el consumidor pagaría en condiciones de competencia y de caracterizar la situación en este marco.

b. Estudio técnico

Dicho estudio se realiza para conocer de manera detallada la solución a los problemas y se enfocan primordialmente en:

- Tamaño de proyecto; la cantidad de producto que se obtendrá en una entidad de tiempo, siendo éste el antecedente fundamental, en esta presentación resumida del proyecto. Se suele presentar el monto de la inversión y el empleo generado directamente del proyecto.
- Proceso técnico; se hace una síntesis descriptiva de la naturaleza y tipo de proyecto.
- La localización; se justificando la elección, únicamente con los elementos de decisión final utilizados.
- En cuanto a las obras físicas, se incluyen los documentos más importantes y características.
- La organización; el tipo de empresa que se pretende a su cargo la realización y operación del proyecto.

c. Estudio financiero

Se hace referencia especial a las necesidades normales de capital de giro de la empresa. En cuanto al análisis y proyecciones financieras, la presentación resumida ha de mostrar los ingresos y gastos de un año típico del funcionamiento del proyecto.

En relación con el financiamiento previsto en el resumen se indicarán los montos de capital propio de la empresa y de los aportes de crédito interno y externo que lo complementarán. Se indicarán los plazos y tasas de interés de los préstamos previstos y se presentarán un cuadro-resumen muy sintético de las fuentes y usos de fondos, con el máximo de agregación, que permita formarse una idea de la capacidad del proyecto para afrontar sus compromisos financieros.

3.10.1 ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado tiene como finalidad corroborar la existe de una demanda insatisfecha en el mercado o la posibilidad de poder ofrecer una mejor bien o servicio del que ya existe. Es decir se lograr determinar y cuantificar la demanda, la oferta y las posibilidades de penetración en el mercado, analizando las alternativas de precio para estudiar la mejor forma de comercializar.

Cabe advertir que el estudio de mercado abarca la investigación de algunas variables sociales y económicas que condicionan el proyecto aunque sean ajenas a éste.

Dentro de este estudio los conceptos de demanda, oferta y del precio del bien o servicio, así como su respectiva clasificación y métodos de proyección, resultan de

primordial importancia para su desarrollo y análisis.

a. DEFINICIÓN DE MERCADO

“Es estudio de mercado tiene como finalidad medir el número de individuos, empresas u otras entidades económicas que, dadas ciertas condiciones, presentan una demanda que justifica la puesta en marcha de un determinado programa de producción de productos o servicios, en un determinado periodo; sus especificaciones y el precio que los consumidores están dispuestos a pagar.

El estudio de mercado es fundamental en un proyecto, en atención a que solamente cuando se conoce el ambiente en el cual se introducirán una nueva empresa, se podrá prever las condiciones que enfrentará esta y los resultados que pueden esperarse” (NAFIN 1999; 17)

b. OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado tiene como objetivos fundamentales los siguientes:

- Determinar si pudiesen existir servicios mejores de los existentes, que la gente estuviese dispuesta a pagar por ellos.
- Medir el riesgo de ser o no ser aceptados en el mercado.
- Prevenir una política adecuada de precios, para comercializar de la forma mas adecuada.
- El análisis de mercado y comercialización de un bien o servicios debe tener como objetivos identificar las posibilidades reales de que

se realice el proyecto dentro del movimiento mismo de las fuerzas del mercado.

c. ELEMENTOS BÁSICOS DEL ESTUDIO DE MERCADO

MERCADO

Área geográfica donde se realizan transacciones comerciales de bienes u servicios para satisfacer determinadas necesidades. Donde el bien es algo elaborado que sufre transformaciones materiales, satisface una necesidad, no necesariamente es consumido al compararse el servicio es intangible, es decir son atención personal, el cual satisface una necesidad. Es importante recalcar que existen diferentes tipos de mercado los cuales se clasifican de acuerdo al interés, al ingreso y al acceso que tienen las personas, como son:

- I. Mercado Potencial; en el cual las personas tienen interés por adquirir el producto, cierto interés por una oferta definida de mercado y capacidad de compra.
- II. Mercado Meta; es el mercado disponible y calificado, las personas tienen interés, ingresos y acceso a una oferta.
- III. Mercado penetrado; personas que ya han adquirido el producto.

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”

(BACA; 1993; 17)

“La demanda deberá entenderse como la cuantificación de la necesidad o psicológica de una población” (NAFIN; 1999; 17).

Desde el punto de vista de demanda individual, la función de demanda de un satisfactor es la relación entre las diversas cantidades del satisfactor que pueden ser comparadas y:

- a) Los precios posibles del satisfactor.
- b) Los ingresos de los compradores.
- c) Los gastos de los compradores.
- d) Los precios de los bienes complementarios y sustitutos.

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

CLASIFICACIÓN DE LA DEMANDA

La demanda es clasificada de acuerdo a su oportunidad, necesidades del hombre, en la temporalidad, en su destino y en la estructura del mercado existente.

a. EN RELACIÓN CON SU OPORTUNIDAD EXISTEN DOS TIPOS:

1. Demanda insatisfecha: aquella en la que lo producido no alcanza a cubrir los requerimientos del mercado.

2. Demanda satisfecha: es aquella en la que lo que se ofrece al mercado es lo que se requiere exactamente.

- Satisfecha Saturada.- se refiere aquella que no puede soportar una mayor cantidad del bien o servicio en el mercado, pues se está usando plenamente. Es muy difícil esta situación en un mercado real.
- Satisfecha no saturada.- se encuentra aparentemente satisfecha, pero que se puede hacer crecer mediante el uso adecuado de herramientas mercadotécnicas, como las oferta y la publicidad.”

b. EN RELACION CON SU NECESIDAD

7. Demanda de bien es social y nacionalmente necesario.- “Que son los que la sociedad requiere para su desarrollo y crecimiento y están, relacionados con la alimentación, el vestido, la vivienda y otros rubros.

c. EN RELACIÓN CON SU TEMPORALIDAD

Demanda continua.- “aquella que permanece durante largos periodos de tiempo, normalmente en crecimiento, como ocurre con los alimentos cuyo consumo irá en aumento mientras crezca la población.”

Demanda cíclica o estacional.- “Aquella que en alguna forma se relaciona con los periodos del año, por circunstancias climatológicas comerciales, como

regalos en la época navideña.

d. EN RELACIÓN CON SU DESTINO

Demanda de bienes finales.- son aquellos adquiridos por el consumidor en su lugar de uso.

Demanda de bienes intermedios.- son los que requieren algún procesamiento para ser bienes de consumo final.

e. EN RELACIÓN CON LA ESTRUCTURA DEL MERCADO EXISTENTE

Sustitución de importaciones.- “Cuando el mercado es abastecido por oferta extranjera y se identifica la posibilidad de satisfacerlo con producción interna. Esto es que no existe competencia interna. Por lo tanto, independientemente de las condiciones productivas, las de comercialización son relativamente ventajosas.

1. Demanda insatisfecha o potencial.- Cuando la oferta es restricta, la existencia de un mercado insatisfecho es evidente. No resulta complejo el potencial para ampliar dicho mercado, la clasificación de la demanda bajo este rubro, son contar con la información suficiente, puede conducir a inversiones ruinosas, por las que análisis de ser detallado y cuidadoso.
2. Mercado cautivo o integrado.- Un mercado cautivo es aquel que se tiene a disposiciones del proyecto estudiado.

Algunos de los métodos para proyectar la demanda es:

- La regresión lineal.
- Administrativo

OFERTA

“Es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de oferentes están dispuestos a poner a disposición del mercado a un precio determinado” (BACA, 1999:19)

CLASIFICACIÓN DE LA OFERTA

1. Oferta competitiva.- es conocida como oferta de mercado libre. La existencia de oferta en competencia se define por 4 factores:
 - Las empresas ofrecen un producto que es homogénea o diferenciado, de tal manera que a los compradores les es indiferente comprar los productos de cualquier empresa.
 - Ausencia de restricciones para entrar a participar en el mercado.
 - Conocimiento general y detallado de las condiciones preexistentes en el mercado.
 - Existe gran número de empresas y ninguna de ellas influyen individualmente sobre el precio o las cantidades a ser ofertadas en el mercado.
2. Oferta oligopólica.- se caracteriza porque el mercado se encuentra dominado por sólo unos cuantos productores.
3. Oferta Monopólica.- las características del monopolio son las siguientes:

- Existe un solo productor del bien o servicio, por lo tanto, domina totalmente el mercado imponiendo calidad, precio y cantidad.
- Economía de escala muy grande en la producción.
- Altos requerimientos de capital

➤ PROYECCIÓN DE LA OFERTA

“Al igual que en la demanda, aquí es necesario hacer un ajuste con tres variables siguiendo mismos criterios, a saber que de cada una de las terceras variables analizadas, cómo puede ser el PIB, la inflación o el índice de precios, se obtenga el coeficiente de correlación correspondiente, para hacer la proyección de la oferta se tomará aquella variable cuyo coeficiente de correlación sea más cercano a uno.”

✓ PRECIO

El precio juega uno de los papeles más importantes dentro del estudio de mercado, debido a que es la cantidad de dinero que los consumidores pagan para hacer uso o goce de un bien o servicio.

“Se define como la expresión del valor que tiene un producto o servicio en términos monetarios o de otros parámetros como esfuerzo, atención o tiempo”.

En el mercado libre, el precio se fija mediante la ley de la oferta y la demanda. En el caso de monopolio el precio se establece por la curva que maximiza el beneficio de la empresa en función de los costes de producción. (www.wikipedia.org)

A lo largo del tiempo los precios pueden crecer (inflación) o decrecer (deflación). Estas variaciones se determinan mediante el cálculo del índice de precios, existiendo varios

como el denominado Índice de Precios al Consumidor, Índice de Precios de Consumo o Índice de Precios al Consumo (IPC), el (IPI) (Índice de Precios Industriales), etc.

El producto o servicio que se intercambia tiene valor para el público en la medida que es capaz de brindarle un beneficio, resolverle un problema, satisfacerle una necesidad o cumplirle un deseo; por ello, la palabra clave de esta definición conceptual de precio es valor.

Analizar la relación que se da entre el valor y el precio permite identificar la estrategia de precio que en el largo plazo puede resultar exitosa para una compañía.

El precio puede estudiarse desde dos perspectivas. La del cliente, que lo utiliza como una referencia de valor, y la de la empresa, para la cual significa una herramienta por la que convierte su volumen de ventas en ingresos.

Según Baca Urbina el precio es el valor monetario que los productores están dispuestos a vender un bien y que los consumidores están dispuestos a pagar.

Las modalidades más comunes para la fijación de precios son:

- Precio existente en el mercado interno.
- Precio de similares importados.
- Precio fijados por el sector público
- Precios estimados en función de la demanda.
- Precio del mercado internacional
- Precio regionales, diferenciando entre países que participan de un acuerdo regional y del resto del mundo.

Formas de fijación de precios:

Una empresa debe poner un precio inicial cuando desarrolla un nuevo producto, cuando introduce su producto normal en un nuevo canal de distribución o área geográfica y cuando licita para conseguir contratos nuevos.

La empresa debe decidir donde posicionará su producto en cuanto a calidad y precio.

Puede haber competencia entre los segmentos de precio-calidad. La siguiente figura muestra nueve estrategias de precio - calidad. Las estrategias diagonales 1, 5 y 9 pueden coexistir en el mismo mercado; es decir, una empresa ofrece un producto de alta calidad a un precio alto, otra ofrece un producto de calidad media a un precio medio. Los tres competidores pueden coexistir en tanto el mercado mantenga tres grupos de compradores: quienes insisten en la calidad, quienes insisten en el precio, y quienes equilibran ambas consideraciones.

Las estrategias 2, 3 y 6 son formas de atacar las posiciones diagonales. La estrategia 2 dice: "nuestro producto tiene la misma alta calidad que el producto 1 pero cobramos menos". La estrategia 3 dice lo mismo y ofrece un ahorro aún mayor. Si los clientes sensibles a la calidad creen lo que dicen estos competidores, lo sensato será comprarles y ahorrar dinero (a menos que el producto de la empresa 1 haya adquirido un atractivo).

Precio		
Alto	Mediano	Bajo
1. Superior	2. De Valor alto	3. De Supervalor

- 4. De Sobrecobro
- 5. De valor medio
- 6. De buen valor
- 7. De imitación
- 8. De economía falsa
- 9. De economía

(www.monografías.com)

Las estrategias de posicionamiento 4, 7, y 8 equivalen a cobrar un precio excesivo por el producto en relación con su calidad. Los clientes se sentirán "estafados" y probablemente se quejaran o hablaran mal de la empresa.

La empresa tiene que considerar muchos factores al establecer su política de precios.

A continuación se menciona un procedimiento que consta de 6 pasos:

1. Seleccionar el objetivo de la fijación de precios
2. Determinar la demanda
3. Estimar los costos
4. Analizar los costos, precios, ofertas de los competidores
5. Escoger un método de fijación de precios
6. Seleccionar el precio final.

SELECCIÓN DEL OBJETIVO DE FIJACION DE PRECIOS

Lo primero que hace la empresa es decidir dónde quiere posicionar su oferta de mercado. Cuánto más claros sean los objetivos de la empresa, más fácil será fijar el precio una empresa puede buscar cualquiera de cinco objetivos principales al fijar sus precios:

- Supervivencia

- Utilidades actuales máximas
- Participación máxima de mercado
- Captura máxima del segmento superior del mercado
- Liderazgo en calidad de productos
- También existen algunas condiciones que favorecen la fijación de bajos:
- El mercado es muy sensible al precio y un precio bajo estimula su crecimiento
- Los costos de producción y distribución bajan al irse acumulando experiencia en la producción
- El precio bajo desalienta la competencia real y potencial

Para la fijación del precio de un producto o servicio es necesario, considerar cual es el giro de nuestra empresa ya que puede ser comercial, industrial o de servicios y en base en esto se determinara el precio para su fijación.

FUNCIONES DEL PRECIO:

Algunas funciones del precio son:

1. Regular el uso y disposición de los recursos económicos.
2. Regular la distribución y consumo.
3. Ser agente equilibrador del sistema económico.
4. Regular la producción.

El precio tiene la función de regular la producción ya que si el precio es mas

elevado tal vez se va a tener que disminuir la producción ya que la cantidad demandada del producto no va a ser igual al de aquel que su producción es mayor y su precio de venta es menor.

3.10.2 ESTUDIO TÉCNICO

El objetivo del estudio es determinar la función de producción óptima para la utilización eficiente de los recursos disponibles para la producción del bien o servicio deseado.

Se pretende resolver las preguntas referentes a dónde, cuánto, cuándo, cómo, con qué producir lo que se desea, por lo que el aspecto técnico-operativo de un proyecto comprende todo aquello que tenga relación con el funcionamiento y la operatividad del propio proyecto.

Algunos elementos del estudio técnico son:

- Requerimientos de materia prima:

Debe tenerse en cuenta los estándares de consumo por unidad producida, cuantificación de las necesidades, la disponibilidad nacional e importaciones, etc.

- Proceso de Producción:

- Descripción del Proceso.
- Alternativas Tecnológicas.
- Capacidad de Producción.
- Tamaño y Localización de la Planta.

- Turnos de Trabajo.
- Servicios Públicos.

- Necesidades de Maquinaria y Equipo:
 - Descripción de la maquinaria y equipo.
 - Proveedores nacionales y extranjeros.
 - Requerimientos de instalación y montaje.
 - Vehículos y muebles.
 - Costos y condiciones de pago.

- Edificios e instalaciones:
 - Diseño de la planta (distribución).
 - Tipo de construcción.
 - Vida útil esperada.
 - Costos y formas de pago.

Para cada caso se deben buscar diferentes alternativas y evaluarlas para ver cuál es la mejor para la empresa y así mismo se vuelva más rentable.

Partes que integran el estudio técnico

a. DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO ÓPTIMO DE LA PLANTA

El tamaño de un proyecto está definido por su capacidad física o real de producción de bienes o servicios, durante el periodo de operación, que se considere

normal para las condiciones y tipo de proyecto de que se trata.

El tamaño de un proyecto de inversión por la capacidad de producción, además es importante mencionar que también se puede determinar el tamaño del proyecto de acuerdo al monto de su inversión, al monto de ocupación efectiva mano de obra, o de algún otro de sus efectos sobre la economía como puede ser la generación de ventas o de valor agregado.

b. LOCALIZACIÓN ÓPTIMA DEL PROYECTO

Según Baca Urbina, menciona que la localización de un proyecto es la que contribuye a mayor medida que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital y obtener el costo unitario mínimo, es decir es aquel lugar que por el simple hecho de que la planta este instalada ahí, va obtener mayores rendimientos que si la empresa se ubicará en otro lugar.

c. INGENIERÍA DEL PROYECTO

El objetivo general de la ingeniería del proyecto consiste en solucionar todo lo concerniente a la instalación y el funcionamiento de la planta. Desde la descripción del proceso, adquisición de equipo y maquinaria, se determinará la distribución óptima de la planta.

Por lo tanto el proceso de producción, consiste en el procedimiento técnico o procesamiento de transformación que se utiliza en el proyecto para los bienes y servicios a partir de insumos. Para llevar a cabo este proceso de producción es

necesario seleccionar la tecnología que se empleará.

d. FACTORES RELEVANTES QUE DETERMINARÁN LA ADQUISICIÓN DE EQUIPO Y MAQUINARIA.

Aquí se decide lo que se comprará de equipo y maquinaria para poder realizar el proyecto ya que es necesario reunir cierta información que nos permitirá hacer comparaciones entre varios equipos y realizar cálculos.

La información que se debe recabar es la siguiente para así mismo ver la utilidad que tendrá:

- PROVEEDOR. Es útil para la presentación formal de las cotizaciones.
- PRECIO. Se utiliza en el cálculo de la inversión inicial.
- DIMENSIONES. Dato que se usa al determinar la distribución de la planta.
- CAPACIDAD. Éste es un aspecto muy importante ya que de este depende la cantidad de maquinaria que se comprará.
- FLEXIBILIDAD. Ver cómo será utilizada la maquinaria y si podrá tener diferentes funciones.
- MANO DE OBRA NECESARIA. Es útil al calcular el costo de la

mano de obra directa y el nivel de capacitación que se requiere.

e. **OBJETIVOS Y PRINCIPIOS BÁSICOS DE LA DISTRIBUCIÓN DE PLANTA.**

Una buena distribución de la planta es la que proporciona condiciones de trabajo aceptables y permite la operación más económica, a la vez que mantiene las condiciones óptimas aceptables de seguridad y bienestar para los trabajadores.

Los objetivos y principios básicos de una distribución de la planta son:

Integridad total

Mínima distancia de recorrido

Utilización del espacio cúbico.

Seguridad y bienestar para el trabajador

Flexibilidad

TIPOS DE PROCESO Y SUS CARACTERÍSTICAS

Cualquiera que se la manera en que este hecha una distribución de la planta, afecta el manejo de los materiales, la utilización del equipo, los niveles de inventario, la productividad de los trabajadores, e inclusive la comunicación de grupo y la moral de los empleados. La distribución está determinada en gran medida por:

- El tipo de producto
- El tipo de proceso productivo.

➤ El volumen de producción.

f. ORGANIZACIÓN DEL RECURSO HUMANO Y

ORGANIGRAMA GENERAL DE LA EMPRESA

Las etapas iniciales de un proyecto comprende actividades como constitución legal, trámites gubernamentales, compra de maquinaria, contratación de personal compra de terreno, construcción de edificio, selección de proveedores, contratos escritos de clientes, pruebas de arranque, consecución del crédito mas convenientes, entre otras muchas actividades iniciales, mismas que deben ser programadas, coordinadas y controladas.

g. ORGANIGRAMA GENERAL DE LA EMPRESA

Una vez que el investigador haya hecho la elección más conveniente sobre la estructura de organización inicial, procederá a elaborar un organigrama de jerarquización vertical simple, para Mostar cómo quedarán, a su juicio, los puestos y jerarquías dentro de la empresa. Debe insistirse en que si la empresa es demasiado grande lo mejor es contratar servicios externos para hacer un estudio completo de este aspecto tan importante para cualquier unidad productiva.

h. MARCO LEGAL DE LA EMPRESA

Tanto la constitución como un gran parte de los códigos y reglamentos locales, regionales y nacionales, repercuten de alguna manera sobre un proyecto y, por lo tanto,

deben tomarse en cuenta, ya que toda actividad empresarial y lucrativa se encuentra incorporada a determinado marco jurídico.

No hay que olvidar que un proyecto por muy rentable que sea, antes de ponerse en marcha debe incorporar y acatar las disposiciones jurídicas vigentes. Desde la primera actividad al poner en marcha un proyecto, que es la constitución legal de la empresa, la ley dicta los tipos de sociedad permitida, su funcionamiento.

3.10.3 ESTUDIO ECONÓMICO-FINANCIERO

Aquí se demuestra lo importante: ¿La idea es rentable?.. Para saberlo se tienen tres presupuestos: ventas, inversión, gastos. Que salieron de los estudios anteriores. Con esto se decidirá si el proyecto es viable, o si se necesita cambios, como por ejemplo, si se debe vender mas, comprar maquinas mas baratas o gastar menos.

Hay que recordar que cualquier "cambio" en los presupuestos debe ser realista y alcanzable, si la ganancia no puede ser satisfactoria, ni considerando todos los cambios y opciones posibles entonces el proyecto será "no viable" y es necesario encontrar otra idea de inversión.

Así, después de modificaciones y cambios, y una vez seguro de que la idea es viable, entonces, se pasara al último estudio.

Algunos elementos del plan financiero

- Inversión requerida:

Además de cuantificar la inversión requerida, debe definirse como se va a financiar, es decir cuales serán las fuentes de financiación (capital propio, inversionistas, la banca, etc.) y con que monto va a participar cada parte.

- Rentabilidad esperada
- Proyecciones en años
- Proyecciones de rentabilidad

El mercado meta definido en el plan de mercadeo será aplicado en los aspectos técnicos y financieros.

- **INVERSIÓN REQUERIDA**

La inversión requerida antes de la puesta en marcha pueden agruparse en: capital de trabajo, activos fijos y gastos preoperativos.

- Capital de trabajo: Es el dinero que se requiere para comenzar a producir. La inversión en capital de trabajo es una inversión en activos corrientes: efectivo inicial, inventario, cuentas por cobrar e inventario, que permita operar durante un ciclo productivo, dicha inversión debe garantizar la disponibilidad de recursos para la compra de materia prima y para cubrir costos de operación durante el tiempo requerido para la recuperación del efectivo
- Activos fijos: consta de la inversión en activos como: maquinaria y equipo,

muebles, vehículos, edificios y terrenos, etc.

- Gastos preoperativos: estas inversiones son todas aquellas que se realizan sobre activos constituidos por los servicios o derechos adquiridos necesarios para la puesta en marcha del proyecto, de los cuales, los principales rubros son los gastos de organización, las patentes y licencias, los gastos de puesta en marcha, las capacitaciones y los imprevistos.

- **ESTIMACIÓN DE FLUJOS DE CAJA POR PERIODO**

Para la estimación de flujos de caja se requiere de la siguiente información:

- Vida útil del proyecto
- Ingresos y egresos
- Depreciación
- Inversión adicional del proyecto.

En la evaluación se tienen en cuenta: la rentabilidad y el riesgo del proyecto, así como los aspectos cualitativos.

ESTADOS FINANCIEROS

Existen 5 estados financieros que son:

1. Balance general

2. Estado de pérdidas y ganancias PYG
3. Estado de fuentes y aplicación de fondos EFAF
4. Estado de utilidades retenidas
5. Estado patrimonial

1. BALANCE GENERAL

$$\text{ACTIVOS} = \text{PASIVOS} + \text{PATRIMONIO}$$

El balance general es un estado financiero que refleja el estado de una empresa en una fecha específica, muestra la distribución de los activos, la estructura del negocio, es decir si se basa en activos fijos o en activos corrientes.

El balance general es un reflejo de las decisiones que tome la dirección en cuanto a:

Inversión requerida:

- Capital de trabajo
- Activos fijos
- Activos corrientes
- Gastos preoperativos

Créditos.

Los créditos se asocian a los pasivos, pueden adquirirse con la banca, con proveedores, en bonos, con hipotecas, etc.

Patrimonio

Las decisiones de patrimonio están determinadas por el tipo de sociedad

conformada. Cuando se alcanzan utilidades en el periodo debe determinarse como y cuanto se va a distribuir.

Pérdidas

En un negocio, principalmente en los primeros periodos, no siempre se presentan utilidades y pueden generarse pérdidas.

Es muy importante definir estos aspectos cuando se está emprendiendo. Incluso cuando un negocio ya está funcionando estas políticas se evalúan y se toman decisiones.

2. ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS O ESTADO DE RESULTADOS

El balance general es diferente al estado de pérdidas y ganancias. El segundo contiene un rango de tiempo, es el resultado o la “foto” de un periodo específico.

A continuación se describen los elementos del PYG

- **Ingresos:** Los ingresos de un negocio provienen de las ventas estas pueden agruparse en: nacionales, internacionales, crédito y contado.

- **Egresos:** Los egresos deben diferenciarse en costos y gastos. Los *costos* se refieren a un desembolso de dinero del que se espera obtener un beneficio, el *gastos* es un desembolso cuyo beneficio ya se obtuvo. Según el destino de los egresos también pueden clasificarse en:

7. **CMV:** Costo de la mercancía vendida. Incluye todos los costos que están involucrados en la producción, mano de obra, materiales directos y costos directos de fabricación.
8. **Gastos de administración y ventas:** tiene que ver con la administración del negocio.
9. **Gastos de depreciación:** es un gasto que permite el gobierno que genera u beneficio tributario y se justifica en el desgaste de los activos fijos depreciables.
 - Activos depreciables: edificio (20 años), maquinaria y equipo (10 años), vehículos (5 años), muebles y enseres (10 años), computadoras (3 años).
 - Activos no depreciables: terrenos.
10. **Gastos de amortización de diferidos:** se refiere a desembolsos que no constituyen ni capital de trabajo, ni activos fijos, pero son indispensables para arrancar con el negocio; por ejemplo gastos de investigación, gastos de arranque, adecuaciones, etc.
11. **Gastos financieros:** este es un elemento clave en la evolución del proyecto y de la gerencia. Estos gastos dependen de las decisiones que tome la administración: cuanto y como financiar, a veces las pérdidas en los negocios no son propias de la operación del mismo sino de la financiación. “algunos negocios son muy buenos pero se financian mal”.

12. **Impuestos:** corresponden al desembolso por pago de impuestos, este monto se calcula sobre la *utilidad antes de impuestos*.

- **Otros ingresos/egresos no operacionales:** se refiere a los ingresos y egresos generados por actividades diferentes a las propias del negocio. Ej.: Coltabaco, esta empresa da utilidad operativa negativa (por el negocio de producir, comercializar y distribuir cigarrillos en sí), sin embargo da utilidad neta positiva, esto se debe a otras actividades de la empresa como compra de acciones de suramericana y cementeras en la bolsa. Ej.: Una empresa de café que presta servicios de alquiler de locales en Medellín, ésta actividad no es propia del negocio del café.

- **Utilidades:** Dentro del PYG se calculan diferentes utilidades y cada una tiene un significado y un análisis diferente: **Utilidad bruta:** Es la utilidad que queda de las ventas después de cubrir los costos de producción. **Utilidad operativa antes de impuestos:** Es la utilidad que queda de la operación del negocio, permite saber si el negocio como tal es rentable. **Utilidad antes de impuestos:** Es la utilidad operativa más la utilidad que queda de otras actividades que no son propias del negocio. Esta es la que se emplea para el cálculo del monto de los impuestos del periodo y puede tener un signo diferente al de la utilidad operativa, es decir un negocio puede dar utilidad operativa negativa y al mismo tiempo dar utilidad antes de impuestos positiva y viceversa. **Utilidad neta:** Es

la utilidad de la empresa des pues de deducir todos los egresos, incluyendo los impuestos. Estas pueden destinarse para diferentes fines para distribuirse entre los socios, para pago de pasivos o para capitalizar la empresa.

3.10.4 VALUACIÓN ECONÓMICA DE LOS PROYECTOS DE INVERSIÓN

La evaluación económica es una parte importante dentro del estudio de proyecto de inversión, ya que permite ver y comprobar la rentabilidad que tendrá el proyecto y así mismo reducir riesgos

En la evaluación de proyectos se tienen en cuenta 2 flujos de caja diferentes: *flujo de caja del proyecto*, el cual no incluye financiación, y el *flujo de caja del inversionista*, en el que si se considera financiación. Estos flujos se estiman para cada periodo.

- **Vida útil del proyecto**

Para evaluar un proyecto se requiere como primer paso determinar la vida útil del proyecto. Esta depende del tipo de negocio y del sector.

- **PUC Plan Único de Cuentas**

Se decide con el contador las cuentas que se van a manejar y como se asignan los rubros a estas cuentas. Se clasifican los ingresos (ventas, otros ingresos no operacionales) y

los egresos (costos, gastos).

- **Depreciaciones**

Determinar los activos a depreciar, los plazos de depreciación y el método a emplear. En el caso de las minas se cuantifica y con el consumo por periodo se determina el costo de agotamiento.

- **Inversión adicional**

No sólo se requiere determinar la inversión requerida, además debe definirse como se va a financiar (patrimonio vs. préstamo).

- **Determinación de la tasa mínima de rendimiento TMR**

Para cada fuente se determina la TMR.

- **Aportes propios:** se determina la tasa de oportunidad como la rentabilidad que podría obtenerse en otro negocio o en otra inversión (dólares, acciones, otro proyecto) sino se invirtiera en el proyecto en evaluación. Debe tenerse en cuenta que para la determinación de esta tasa sólo se tiene en cuenta el capital disponible (patrimonio) y no el financiado. La tasa de oportunidad no aplica

para un negocio que requiere una inversión mínima superior al monto disponible.

- **Financiamiento:** es la tasa del costo del capital financiado esta se determina a partir de la tasa de interés que cobre la fuente del préstamo.

Una vez se tenga la TMR para cada monto de capital a invertir, se determina el costos de capital ponderado, es una tasa con la que permite evaluar el proyecto al compararla con la rentabilidad del mismo, más adelante se describe su cálculo.

1. FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO.

Aquí se muestra el esquema de trabajo para presentar el flujo de caja de los proyectos:

FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO				
	VENTAS			
	Costos Variables			
	Margen de contribución			
	Costos Fijos			
	Depreciación			
	Amortización de diferidos			

	Utilidad operativa antes de impuestos			
	Provisión impuestos			
	Utilidad operativa después de impuestos			
	Depreciación			
	Amortización de diferidos			
	Inversión adicional Capital de Trabajo			
	Valor liquidación capital de trabajo			
	Valor de desecho activos fijos			
	FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO			

El esquema anterior muestra la evaluación de proyectos puede emplearse cualquier tipo de costeo ya que éste se emplea sólo con fines de análisis y no son reales, pero debe tenerse en cuenta que el tipo de costeo tiene incidencia en las utilidades y por ende en los impuestos con las variaciones en el inventario.

Además en el flujo de caja aparecen otros rubros:

- Inversión adicional de capital de trabajo: es la inversión adicional de capital de trabajo que se requiere cada año, ya que al aumentar las ventas y la producción se requiere un capital de trabajo mayor al inicial.

Es importante tener en cuenta que en el flujo de caja las inversiones están al inicio del periodo, es decir la inversión requerida para el periodo 1 va al inicio de dicho periodo es decir en la columna del periodo 0, y así sucesivamente. Por otro lado los ingresos y egresos van al final del periodo, es decir los costos del periodo 1 van al final del mismo periodo, es decir en la columna del periodo 1.

- Valor de liquidación de capital de trabajo: es lo que se recupera al final del proyecto en capital de trabajo.
- Valor de desecho de activos fijos: es el valor por el que se espera vender los activos fijos al final del proyecto, por lo general se recomienda no tenerlo en cuenta, ya que puede aumentar la rentabilidad del proyecto con un ingreso que no es propio de la operación, y afectar la evaluación del mismo.

2. FLUJO DE CAJA DEL INVERSIONISTA

La diferencia entre el flujo del inversionista y el flujo del proyecto es que para el primero se considera la financiación, es decir los intereses y la amortización de la deuda. Su análisis es diferente, ya que aquí la tasa mínima de rentabilidad ya no es sólo la tasa de oportunidad del capital propio, ahora debe considerarse el costo del capital financiado, entonces debe calcularse una tasa que incluya el costo del capital propio y del financiado, este es el costo de capital ponderado.

Si la rentabilidad del proyecto con el flujo de caja del inversionista no es satisfactoria, no sólo puede depender de la rentabilidad del proyecto en si, sino de la financiación. Por lo tanto antes de desechar un proyecto por el flujo del inversionista es importante estudiar otros tipos de financiación que permitan una mayor rentabilidad. Más adelante se explicará como calcular los intereses y la amortización de la deuda.

En la financiación se habla de 2 términos importantes:

- Año de gracia: Es un beneficio de pago, es un año en el cual no se abona a capital, sólo se pagan los intereses generados
- Año muerto: Es otro beneficio de pago, es un año en el que no se abona a capital ni tampoco se pagan intereses.

CAPÍTULO 4

CASO PRÁCTICO

4. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

4.1 OBJETIVO GENERAL

El objetivo general que persigue el siguiente trabajo es determinar la viabilidad en el desarrollo del proyecto de inversión de una gasolinera, mediante la aplicación de proyectos de inversión.

4.2 OBJETIVO ESPECÍFICO

1. Analizar si la gasolinera en la ciudad de Uruapan Michoacán es factible para la inversión.
2. determinar si una gasolinera, proporciona rendimiento a los inversionistas.
3. Brindar al cliente un plus en su servicio, para que tenga mayor satisfacción.

4.3 HIPÓTESIS

El proyecto de Inversión de una gasolinera en la ciudad de Uruapan, Michoacán se considera que es rentable, ya que cumple con todas las especificaciones, y se ha realizado un estudio de mercado donde se demuestra lo anterior.

4.4 TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

La investigación se llevará a cabo mediante varias técnicas, a través de las cuáles se podrá obtener información para poder llevar a cabo dicho proyecto.

Las técnicas de investigación que se van a utilizar son:

Investigación documental a través de consultas bibliográficas e Internet.

Entrevistas con funcionarios de Pemex.

Para llevar a cabo esta investigación también se realizarán algunas entrevistas con personas relacionadas con gasolineras en la ciudad de Uruapan, Michoacán.

Además de que se usarán todas las técnicas y procedimientos de la planeación y evaluación de proyectos de inversión.

4.5 INVESTIGACIÓN DE MERCADO

En todo proyecto de inversión es necesario realizar un estudio de mercado, ya que nos permite conocer la opinión de la gente acerca del servicio que vamos a ofrecer y tener un panorama más amplio acerca de los intereses de la gente y saber quienes podrían ser nuestra competencia más fuerte en el mercado, aquí se identifican los puntos positivos y negativos que afectarán directamente nuestro negocio.

4.5.1 DEMANDA

RELACION DE CONSUMO DIARIO DE PEMEX PARA AUTORIZACION DE GASOLINERAS CITADINAS

CIUDAD:

URUAPAN, MICHOACÁN

FECHA AUTORIZACION:

12 DE MAYO DEL 2006

PROYECCIONES:

LITROS POR MES

PRIMER AÑO

CONCEPTO	LITROS	PRECIO	MERMA LTS	IMPORTE	\$ MERMA	TOTAL
PREMIUM	30000	7,89	222	236700	1751,58	234948,42
MAGNA	520000	6,88	3848	3577600	26474,24	3551125,76
	550000	14,77	4070	3814300	28225,82	3786074,18

SEGUNDO AÑO

CONCEPTO	LITROS	PRECIO	MERMA LTS	IMPORTE	\$ MERMA	TOTAL
PREMIUM	31050	8,13	229,77	252436,5	1868,0301	250568,4699
MAGNA	538200	7,12	3982,68	3831984	28356,6816	3803627,318
	569250	15,25	4212,45	4084420,5	30224,7117	4054195,788

TERCER AÑO

CONCEPTO	LITROS	PRECIO	MERMA LTS	IMPORTE	\$ MERMA	TOTAL
PREMIUM	32136,75	8,37	237,81195	268984,5975	1990,486022	266994,1115
MAGNA	557037	7,36	4122,0738	4099792,32	30338,46317	4069453,857
	589173,75	15,73	4359,88575	4368776,918	32328,94919	4336447,968

4.5.2 ANÁLISIS OFERTA

De acuerdo al estudio de mercado realizado, en la ciudad de Uruapan, Michoacán en el lugar donde se pretende establecer la gasolinera, que sería sobre el Paseo Lázaro Cárdenas esquina con Av. Latinoamericana, no se cuenta con gasolineras que tengan un servicio extra como lo sería un Super y además un pequeño estacionamiento para que los autos se pudieran estacionar, esto le da una ventaja competitiva por encima de las otras gasolineras.

4.5.3 ANÁLISIS DEL PRECIO

Para determinar el precio al público se hace de acuerdo a lo establecido por Pemex, en donde ellos nos marcan cuanto será lo que costará la gasolina Magna y Premium.

Magna:

Premium:

4.5.4 CONDICIONES QUE FAVORECEN EL PROYECTO

Incremento en el número de unidades vehiculares, la compra nacional y la importación de vehículos ilegales.

El Paseo Lázaro Cárdenas como principal avenida comercial de la ciudad.

La garantía de la franquicia de Pemex.

4.1 ESTUDIO TÉCNICO

4.6.1 LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA

La empresa se encontrará ubicada en el Paseo Lázaro Cárdenas esquina con Avenida Latinoamericana.

4.6.2 ORGANIZACIÓN JURIDICA

PERSONA FÍSICA

La gasolinera “La Glorieta”, estará constituida por una persona física ya que solamente existirá un inversionista.

Las *características* de la Persona Física son:

Que es una persona mayor de 18 años, que tiene derechos y obligaciones.

Las personas físicas son todos los individuos, en cuantos sujetos de derechos y obligaciones, también llamados sujetos jurídicos individuales.

Las personas jurídicas son las diversas agrupaciones asociaciones, corporaciones o instituciones a las cuales el orden jurídico les concede personalidad, es decir las considera en posibilidad de ser relacionadas con derechos y obligaciones, también llamadas personas jurídicas colectivas.

Los atributos de las personas.- para la regularización jurídica, las personas se caracterizan por sus atributos, se llaman atributos de la persona "aquellos rasgos característicos que la definen como sujeto de derechos y obligaciones".

Se consideran tradicionalmente como atributos de la persona:

1. Nombre.- para las personas físicas, el nombre se forma dentro del sistema jurídico mexicano por un conjunto de palabras es decir nombre de pila, apellido paterno y apellido

materno, que permiten distinguir a una persona física de otra. En las personas jurídicas el nombre es una denominación cualquiera que las identifica y muchas veces indica el fin para el que fueron formadas, o bien es una razón social formada con los nombres de uno, varios o todos los socios.

2.- Domicilio.- la determinación del domicilio de una persona es importante para el orden jurídico porque dentro de la organización política y social actual, es el domicilio el que determina las leyes aplicables a la persona y a sus actos jurídicos, así como las autoridades y tribunales a que se halla sujeta.

3.- Nacionalidad.- puede definirse como el conjunto de relaciones jurídicas y políticas que ligan a una persona con un estado determinado.

La necesidad de su determinación radica en la misma causa del domicilio pero en el orden internacional. Es la nacionalidad la que determina las leyes aplicables a los nacionales y extranjeros.

En nuestro país las personas jurídicas son nacionales es decir mexicanas cuando se forman conforme a nuestras leyes y tienen su domicilio en nuestro territorio.

4.- Patrimonio.- es el conjunto de los derechos y obligaciones de una persona estimables en dinero.

En las personas jurídicas el concepto de patrimonio es exactamente el mismo que el de las personas físicas.

5.- Capacidad.- es la aptitud para ser titular de derechos y obligaciones.

Se distinguen tradicionalmente dos tipos de capacidad: capacidad de goce y de ejercicio.

La capacidad de goce consiste simplemente en la posibilidad de todas las personas de

disfrutar para su beneficio y protección de los derechos que les otorga un orden jurídico.

Para las personas físicas esta protección del orden jurídico que les brinda su capacidad de goce, empieza desde antes de su nacimiento y se prolonga mas allá de su muerte.

6.- Edad.- que se adquiere al cumplir 18 años que trae aparejada la capacidad de ejercicio, los que no alcanzan tal edad se consideran como menores de edad o incapaces.

7.- Estado mental.- actuar jurídicamente al celebrar contratos y otros actos jurídicos implica tener una mente normal para apreciar los beneficios o daños que puede reportar la realización de ciertos actos jurídicos, el sistema jurídico declara incapaces a los afectados de enfermedades mentales.

8.- La comisión de un delito.- el haber cometido un delito y ser sentenciado en firme por ello, implica cuando se trata de penas de prisión una limitación grave de la capacidad de ejercicio de los derechos.

Además la empresa se encuentra obligada a realizar sueldo al trabajador que está integrado por:

Aguinaldo

Prima vacacional

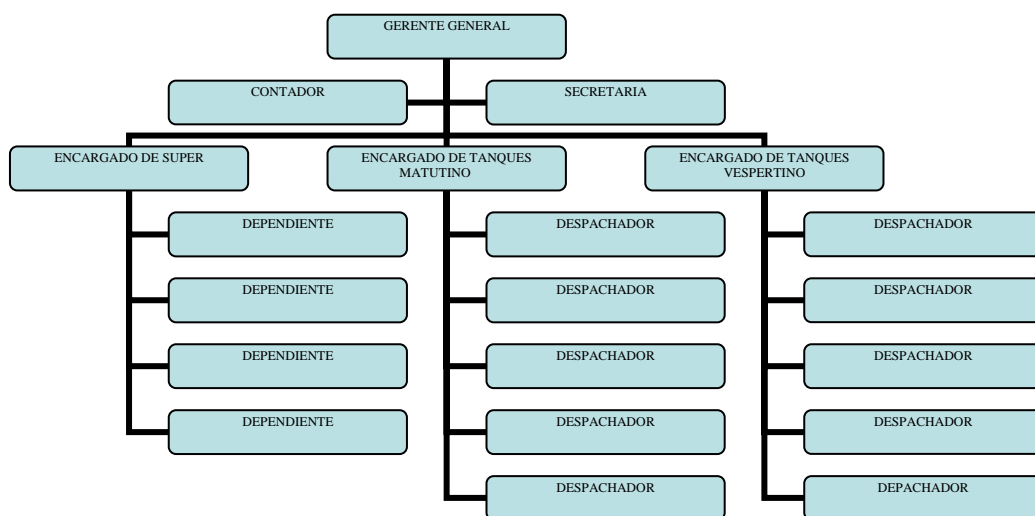
Infonavit 5%

IMSS (porcentaje variable)

SAR 2%

ISR

4.6.3 ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA



Descripción de puestos:

Gerente General:

- Verificar que todas las funciones, entorno a la gasolinera estén hechas correctamente.
- Revisar los documentos contables, el adecuado funcionamiento de la estación de servicios para tomar decisiones importantes en su manejo.
- Mantener al 100% el funcionamiento productivo de la gasolinera.

Secretaria:

- Revisar que los despachadores entreguen el dinero que concuerde con lo que marca la máquina principal en donde se registran las ventas de cada dispositivos.
- Realizar pagos a los proveedores.
- Emitir facturas.

- Tomar recados telefónicos.

Contador:

- Realizar estudios financieros mensuales.
- Realizar la nómina mensual.
- Pagar impuestos.

Encargado de super:

- Hacer corte de caja, al finalizar su turno.
- Verificar que se cuente con todos los artículos y hacer pedidos, para mantener siempre el adecuado funcionamiento del súper.
- Supervisar que sus dependientes trabajan adecuadamente y rinde excelente atención al cliente.

Dependiente:

- Mantener limpio el super.
- Atender a los clientes.

Encargado de tanques:

- Recibir pipas de combustible.
- Supervisar que el área de dispositivos se encuentre limpia.
- Es responsable de los despachadores que se encuentren en su turno, que realicen las funciones adecuadas y brinden un excelente trato a su personal.

Despachador:

- Brindar un servicio al cliente, poniendo gasolina, aditivos, limpiado parabrisas o revisar el aire de llantas

Encargado de limpieza:

- Revisar que los sanitarios se encuentren limpios y tengan papel sanitario y jabón a todo momento.
- Delegar responsabilidad a sus dos despachadores que tiene a su cargo, para que se haga cargo de mantener todas las instalaciones limpias.

Despachador encargado de limpieza:

- Mantener limpias todas las instalaciones.
- Informar cuando se haya acabado algún artículo de limpieza.
- Informar si hay algún desperfecto que no puedan ellos resolver.

4.6.4 COSTOS

PREMIUM: \$144,924.00

MAGNA: \$122,698.80

4.6.5 PROVEEDORES

PEMEX: MAGNA Y PREMIUM

AKRON: ACEITES Y ADITIVOS

MAQUISA: PRODUCTOS DE LIMPIEZA

4.7 ESTUDIO FINANCIERO

1.7.1. BASES DEL PROYECTO

Inflación

Tasa: 1.10% fija

Financiamiento:

- Préstamo bancario: NAFIN 1'500,000.00
- Aportación propia: 3'000,000.00

1.7.2. ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

4.7.2.1 ESTADOS DE RESULTADOS PROYECTADOS

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS NETAS	\$ 3,786,074.18	\$ 4,054,195.79	\$ 4,336,447.97	\$ 4,488,223.65	\$ 4,645,311.47
COSTO DE VENTAS	\$ 2,271,644.51	\$ 2,432,517.47	\$ 2,601,868.78	\$ 2,692,934.19	\$ 2,787,186.88
UTILIDAD BRUTA	\$ 1,514,429.67	\$ 1,621,678.32	\$ 1,734,579.19	\$ 1,795,289.46	\$ 1,858,124.59
GASTOS GENERALES	\$ 1,185,757.90	\$ 1,304,333.69	\$ 1,434,767.05	\$ 1,578,243.76	\$ 1,736,068.14
DEPRECIACIONES	\$ 205,375.00	\$ 205,375.00	\$ 205,375.00	\$ 205,375.00	\$ 205,375.00
UTILIDAD DE OPERACIÓN	\$ 123,296.78	\$ 111,969.63	\$ 94,437.13	\$ 11,670.70	-\$ 83,318.55
COSTO INTEGRAL DE FINANCIAMIENTO:					
INTERESES POR PAGAR	\$ 111,993.75	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
UTILIDAD ANTES IMPUESTOS	\$ 11,303.03	\$ 111,969.63	\$ 94,437.13	\$ 11,670.70	-\$ 83,318.55
ISR	\$ 34,267.10	\$ 29,456.03	\$ 22,807.26	\$ 1,895.53	\$ -
PTU	\$ -	\$ 11,196.96	\$ 9,443.71	\$ 1,167.07	\$ -
UTILIDAD NETA	-\$ 22,964.07	\$ 71,316.64	\$ 62,186.16	\$ 8,608.10	-\$ 83,318.55
MARGEN NETO DE UTILIDAD	-0.61%	1.76%	1.43%	0.19%	-1.79%

4.7.2.2 ESTADO DE POSICIÓN FINANCIERA PROYECTADO

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVO					
CIRCULANTE:					
BANCOS	-\$ 16,030.63	\$ 444,023.56	\$ 682,338.44	\$ 852,587.99	\$ 956,527.59
CLIENTES	\$ 362,832.11	\$ 388,527.10	\$ 415,576.26	\$ 430,121.43	\$ 445,175.68
IVA ACREDITABLE	\$ 208,876.55	\$ 6,204.90			\$ -
SUMA CIRCULANTE	\$ 555,678.03	\$ 838,755.56	\$ 1,097,914.70	\$ 1,282,709.43	\$ 1,401,703.28
NO CIRCULANTE:					
INMUEBLES ,PLANTA Y EQUIPO	\$ 2,661,000.00	\$ 2,661,000.00	\$ 2,661,000.00	\$ 2,661,000.00	\$ 2,661,000.00
DEPRECIACIONES ACUMULADAS	-\$ 205,375.00	-\$ 410,750.00	-\$ 616,125.00	-\$ 821,500.00	-\$ 1,026,875.00
SUMA NO CIRCULANTE	\$ 2,455,625.00	\$ 2,250,250.00	\$ 2,044,875.00	\$ 1,839,500.00	\$ 1,634,125.00
ACTIVO TOTAL	\$ 3,011,303.03	\$ 3,089,005.56	\$ 3,142,789.70	\$ 3,122,209.43	\$ 3,035,828.28
PASIVO:					
CORTO PLAZO					
ACREEDORES DIVERSOS	\$ -	\$ 111,196.96	\$ 9,443.71	\$ 1,167.07	\$ -
IMPUESTOS POR PAGAR	\$ 34,267.10	\$ 29,456.03	\$ 22,807.26	\$ 1,895.53	\$ -
SUMA CORTO PLAZO	\$ 34,267.10	\$ 40,652.99	\$ 32,250.97	\$ 3,062.60	\$ -
LARGO PLAZO					
PRESTAMOS BANCARIOS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
PASIVO TOTAL	\$ 34,267.10	\$ 40,652.99	\$ 32,250.97	\$ 3,062.60	\$ -
CAPITAL					
CAPITAL SOCIAL	\$ 3,000,000.00	\$ 3,000,000.00	\$ 3,000,000.00	\$ 3,000,000.00	\$ 3,000,000.00
RESERVA LEGAL	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
UTILIDADES ACUMULADAS	\$ -	-\$ 22,964.07	\$ 48,352.57	\$ 110,538.73	\$ 119,146.82
UTILIDAD DEL EJERCICIO	-\$ 22,964.07	\$ 71,316.64	\$ 62,186.16	\$ 8,608.10	-\$ 83,318.55
SUMA CAPITAL CONTABLE	\$ 2,977,035.93	\$ 3,048,352.57	\$ 3,110,538.73	\$ 3,119,146.82	\$ 3,035,828.28
TOTAL PASIVO MAS CAPITAL	\$ 3,011,303.03	\$ 3,089,005.56	\$ 3,142,789.70	\$ 3,122,209.43	\$ 3,035,828.28

4.7.2.3. FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS :					
SALDO INICIAL	\$ -	-\$ 16,030.63	\$ 444,023.56	\$ 682,338.44	\$ 852,587.99
COBRANZA EFECTIVA	\$ 3,991,153.20	\$ 4,636,630.17	\$ 4,959,866.00	\$ 5,146,912.03	\$ 5,327,053.95
APORTACIONES SOCIALES	\$ 3,000,000.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
PRESTAMOS BANCARIOS	\$ 1,500,000.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
INGRESOS TOTALES	\$ 8,491,153.20	\$ 4,620,599.54	\$ 5,403,889.56	\$ 5,829,250.46	\$ 6,179,641.94
EGRESOS:					
COMPRAS Y GASTOS	\$ 3,457,402.40	\$ 3,736,851.16	\$ 4,036,635.83	\$ 4,271,177.95	\$ 4,523,255.02
ACTIVOS FIJOS	\$ 3,060,150.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
IVA ACREDITABLE	\$ 377,637.68	\$ 405,457.72	\$ 434,918.43	\$ 453,042.05	\$ 472,090.15
IVA POR PAGAR	\$ -	\$ -	\$ 209,343.87	\$ 220,191.50	\$ 224,706.58
ISR POR PAGAR	\$ -	\$ 34,267.10	\$ 29,456.03	\$ 22,807.26	\$ 1,895.53
PTU POR PAGAR	\$ -	\$ -	\$ 11,196.96	\$ 9,443.71	\$ 1,167.07
INTERESES POR PAGAR	\$ 111,993.75	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
AMORTIZACIONES	\$ 1,500,000.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
EGRESOS TOTALES	\$ 8,507,183.83	\$ 4,176,575.98	\$ 4,721,551.12	\$ 4,976,662.47	\$ 5,223,114.35
SALDO FINAL	-\$ 16,030.63	\$ 444,023.56	\$ 682,338.44	\$ 852,587.99	\$ 956,527.59
FLUJO NETO	-\$ 16,030.63	\$ 460,054.19	\$ 238,314.87	\$ 170,249.56	\$ 103,939.60

0

4.7.3 INDICADORES FINANCIEROS

	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
RENDIMIENTO SOBRE LA INVERSION	-0.77%	2.40%	2.04%	0.28%	-2.67%

RENDIMIENTO SOBRE ACTIVOS	-0.76%	2.31%	1.98%	0.28%	-2.74%
----------------------------------	--------	-------	-------	-------	--------

LIQUIDEZ	\$ 2.00	\$ 20.63	\$ 34.04	\$ 418.83	NA
-----------------	---------	----------	----------	-----------	----

PRUEBA DE ACIDO	\$ 2.00	\$ 20.63	\$ 34.04	\$ 418.83	NA
------------------------	---------	----------	----------	-----------	----

DIAS COBRANZA	30	30	30	30	30
----------------------	----	----	----	----	----

MARGEN NETO DE UTILIDAD	-0.61%	1.76%	1.43%	0.19%	-1.79%
--------------------------------	--------	-------	-------	-------	--------

ENDEUDAMIENTO	1.14%	1.32%	1.03%	0.10%	0.00%
----------------------	-------	-------	-------	-------	-------

INDICADORES FINANCIEROS

PERIODO DE RECUPERACION DE LA INVERSION 9.60 AÑOS

VALOR PRESENTE NETO -\$2,122,402.44

TASA INTERNA DE RENDIMIENTO -30.84%

COSTO DE CAPITAL 10.00%

	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
RENDIMIENTO SOBRE LA INVERSION	-0.77%	2.34%	2.00%	0.28%	-2.74%
RENDIMIENTO SOBRE ACTIVOS	-0.76%	2.31%	1.98%	0.28%	-2.74%

LOS INDICADORES FINANCIEROS

Un indicador financiero es una relación de las cifras extractadas de los estados financieros y demás informes de la empresa con el propósito de formarse una idea como acerca del comportamiento de la empresa; se entienden como la expresión cuantitativa del comportamiento o el desempeño de toda una organización o una de sus partes, cuya magnitud al ser comparada con algún nivel de referencia, puede estar señalando una desviación sobre la cual se tomaran acciones correctivas o preventivas según el caso.

La interpretación de los resultados que arrojan los indicadores económicos y financieros está en función directa a las actividades, organización y controles internos de las Empresas como también a los períodos cambiantes causados por los diversos agentes internos y externos que las afectan.

PRUBA DEL ÁCIDO

Esta es más rigurosa, revela la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, pero sin contar con la venta de sus existencias, es decir, básicamente con los saldos de efectivo, el producido de sus cuentas por cobrar, sus inversiones temporales y algún otro activo de fácil liquidación que pueda haber, diferente a los inventarios. Es una relación similar a la anterior pero sin tener en cuenta a los inventarios.

LIQUIDEZ

A través de los indicadores de liquidez se determina la capacidad que tiene la Empresa para enfrentar las obligaciones contraídas a corto plazo; en consecuencia más alto es el cociente, mayores serán las posibilidades de cancelar las deudas a corto plazo; lo que presta una gran utilidad ya que permite establecer un conocimiento como se encuentra la liquidez de esta, teniendo en cuenta la estructura corriente.

ENDEUDAMIENTO

Los indicadores de endeudamiento tienen por objeto medir en que grado y de que forma participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa. De la misma manera se trata de establecer el riesgo que incurren tales acreedores, el riesgo de los dueños y la conveniencia o inconveniencia de un determinado nivel de endeudamiento para la empresa.

MARGEN NETO DE UTILIDADES.

Determina el porcentaje restante sobre cada dólar o unidad monetaria de ventas después de deducir todos los gastos entre ellos los impuestos.

Margen neto de utilidades.= utilidades netas después de impuestos / ventas

RENDIMIENTO DE LOS ACTIVOS

Se conoce como rendimiento de Inversión de la empresa, mide la efectividad total de la administración para generar utilidades con los activos disponibles.

Rendimiento de los activos totales (RAT)= utilidades netas después de los impuestos / activos totales

RENDIMIENTO SOBRE LA INVERSIÓN.

Mide el rendimiento percibido sobre la inversión de los propietarios, tanto accionistas comunes como preferentes en la empresa.

Rendimiento sobre la inversión= utilidades netas después de impuestos / capital contable.

TASA INTERNA DE RENDIMIENTO

La tasa interna de rendimiento, es la tasa que obtienen los recursos o el dinero que permanece atado al proyecto. Es la tasa de interés a la cual el inversionista le presta su dinero al proyecto y es característica del proyecto, independientemente de quien evalué.

La TIR es la tasa de interés que hace que la ecuación fundamental se cumpla, por lo tanto para su cálculo establecemos una ecuación de valor con fecha focal en el presente, en

el futuro o al final de cada periodo como lo hicimos anteriormente.

VALOR PRESENTE NETO

Valor Presente Neto (VPN) es el método más conocido a la hora de evaluar proyectos de inversión a largo plazo. El Valor Presente Neto permite determinar si una inversión cumple con el objetivo básico financiero: MAXIMIZAR la inversión. El Valor Presente Neto permite determinar si dicha inversión puede incrementar o reducir el valor de las **PyMES**. Ese cambio en el valor estimado puede ser positivo, negativo o continuar igual. Si es positivo significará que el valor de la firma tendrá un incremento equivalente al monto del Valor Presente Neto. Si es negativo quiere decir que la firma reducirá su riqueza en el valor que arroje el VPN. Si el resultado del VPN es cero, la empresa no modificará el monto de su valor.

Es importante tener en cuenta que el valor del Valor Presente Neto depende de las siguientes variables:

La inversión inicial previa, las inversiones durante la operación, los flujos netos de efectivo, la tasa de descuento y el número de periodos que dure el proyecto.

PERIODO DE RECUPERACION DE LA INVERSION

El periodo de recuperación de la inversión - PRI - es uno de los métodos que en el corto plazo puede tener el favoritismo de algunas personas a la hora de evaluar sus proyectos de inversión. Por su facilidad de cálculo y aplicación, el Periodo de

Recuperación de la Inversión es considerado un indicador que mide tanto la liquidez del proyecto como también el riesgo relativo pues permite anticipar los eventos en el corto plazo.

Es importante anotar que este indicador es un instrumento financiero que al igual que el Valor Presente Neto y la Tasa Interna de Retorno, permite optimizar el proceso de toma de decisiones.

COSTO DE CAPITAL

Toda compañía tiene diferentes fuentes de financiamiento: Externamente se puede financiar con proveedores, pasivos laborales, entidades bancarias, el mismo estado, hipotecas, bonos, etc. Internamente con acciones comunes, acciones preferentes y utilidades retenidas. Desde el punto de vista financiero, las acciones comunes, preferentes y las utilidades retenidas, son de uso exclusivo de los accionistas o dueños de la empresa, en otras palabras, es otro tipo de deuda que contrae la empresa con la diferencia de que se emite con sus mismos propietarios.

Si se analizan las fuentes externas se comprobará que cada componente de la deuda tiene un costo financiero: Así se puede observar que los proveedores tendrán un costo que puede equivaler al monto de los descuentos no tomados aún conociendo que la empresa puede asumir compromisos de contado, es decir, cuenta con la capacidad de pago necesaria como para generar beneficios por pronto pago. Los créditos con entidades bancarias tendrán en la tasa de interés pactada su costo de deuda, al igual que en las hipotecas y los

bonos. Por su parte las obligaciones contraídas con los empleados de la organización podrían estimarse en el monto de interés que el estado obliga a las compañías a cancelar por el uso de sus cesantías. En fin, todo componente de deuda tiene implícito un costo financiero.

COSTO DE CAPITAL-PROVEEDORES

Generalmente las empresas siempre tendrán financiamiento con sus proveedores y éste será, proporcionalmente, el mayor componente de los pasivos corrientes o circulantes en compañías no financieras. El motivo transaccional se ve reflejado en las cuentas por pagar cuando se carece de efectivo y favorece a la empresa que provee recursos pues puede llegar a especular en alguna forma con los precios. El costo del crédito comercial está representado por el porcentaje de descuentos perdidos por carecer de liquidez.

COSTO DE CAPITAL-ENTIDADES BANCARIAS

Recuerden que todo componente de la estructura financiera tiene un costo pues representan un capital y éste tiene un valor en el tiempo. Pues bien, el costo de obligaciones contraídas con las entidades bancarias.

COSTO DE CAPITAL-ACCIONES COMUNES

Sin embargo, todo inversionista siempre está preocupado por su rentabilidad por acción, la cual depende de la eficiencia y eficacia de la empresa mostrada a través de los

resultados reflejados en los dividendos generados.

COSTO DE CAPITAL-UTILIDADES RETENIDAS

Se ha mencionado que el costo de la deuda debería ser como mínimo el rendimiento esperado. Igualmente el costo de retener utilidades sería la rentabilidad que esperan los accionistas sobre sus acciones.

Se puede determinar a través de los indicadores financieros, que dicho proyecto no es rentable, ya que para recuperar la inversión se necesita de 9.6 años.

La tasa interna de rendimiento que se observa es muy desfavorable, ya que nos muestra números negativos, y demuestra que no habrá un rendimiento remunerable a corto plazo.

El valor presente neto, se ve que no es beneficioso a lo largo del tiempo, ya que restando el valor presente y restar la inversión inicial tenemos una pérdida.

CONCLUSIÓN

El haber llevado a acabo la evolución de dicho proyecto de inversión se puede ver que no es nada fácil, ya que es un gran trabajo que requiere de gran esfuerzo y de analizar todos los aspectos para que la gasolinera tenga un buen funcionamiento.

Entre tanto, después de haber finalizado dicha investigación en todas sus etapas, se llega a la conclusión de que existe una gran oportunidad de aceptación, por lo cuál se demuestra que la hipótesis se ha cumplido.

Los resultados obtenidos en los estados financieros se puede observar que la inversión es rentable, ya que sus utilidades son buenas, muestra una solvencia para el pago de sus deudas y cuenta con suficiente capital para su ciclo de operación, agregando a esto que el periodo de recuperación de la inversión es a 9.6 años.

Además se observa que es un área estratégica para la ciudadanía debido a su ubicación y a los servicios extras que se van a brindar.

El haber relacionado toda la teoría con el caso práctico resulta con una mayor utilidad, porque brinda mayor facilidad para haber realizado el caso práctico aplicado a la gasolinera. Como se puede ver que todo negocio requiere cumplir ciertas específicas para poder llevarlo a cabo, hay ciertos lineamientos que se deben de cumplir, Pemex brinda todas las facilidades, siempre y cuando se cumplan con sus normas.

Se pudo observar que la hipótesis demuestra que llevar a cabo dicho proyecto no es rentable, ya que se vendrían obteniendo utilidades alrededor de 10 años, y es un negocio que requiere un constante mantenimiento además de ir cumpliendo con ciertas normas que

se van actualizando cada vez que PEMEX y PROFECO lo decide.

Finalmente como administrador, es muy importante haber realizado dicho proyecto, ya que nos ayuda a tomar las mejores decisiones y ver que negocio es más rentable, porque no implica el solo hecho de decir iniciemos un negocio, hay muchos puntos a trasfondo que se deben de tomar en cuenta, para decidir, ya que como administrador, debemos de tomar en cuenta el proceso administrativo, que consiste en planear, organizar, dirección y control, y eso se tuvo que llevar a la práctica, para que todo funcionará y finalmente ver si la hipótesis se cumple o no.

ANEXOS

CEDULAS DE TRABAJO PARA ESTADOS FINANCIEROS.

A.- SUELDOS Y SALARIOS

CONCEPTO	NUM	MENSUAL	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
SALARIO DESPACHADORES	10	\$ 24,000.00	\$ 288,010.00	\$ 316,811.00	\$ 348,492.10	\$ 383,341.31	\$ 421,675.44
SALARIO DEPENDIENTES	3	\$ 10,000.00	\$ 250,000.00	\$ 275,000.00	\$ 302,500.00	\$ 332,750.00	\$ 366,025.00
CONTADOR	1	\$ 3,400.00	\$ 85,000.00	\$ 93,500.00	\$ 102,850.00	\$ 113,135.00	\$ 124,448.50
SECRETARIA	1	\$ 4,000.00	\$ 50,000.00	\$ 55,000.00	\$ 60,500.00	\$ 66,550.00	\$ 73,205.00
GERENTE	1	\$ 6,000.00	\$ 75,000.00	\$ 82,500.00	\$ 90,750.00	\$ 99,825.00	\$ 109,807.50
TOTAL		\$ 47,400.00	\$ 748,010.00	\$ 822,811.00	\$ 905,092.10	\$ 995,601.31	\$ 1,095,161.44

B.-IMSS E INFONAVIT

IMSS		\$ 7,738.54	\$ 122,120.29	\$ 134,332.32	\$ 147,765.55	\$ 162,542.11	\$ 178,796.32
INFONAVIT		\$ 3,467.97	\$ 54,727.40	\$ 60,200.14	\$ 66,220.16	\$ 72,842.17	\$ 80,126.39
TOTAL		\$ 11,206.51	\$ 176,847.70	\$ 194,532.47	\$ 213,985.71	\$ 235,384.28	\$ 258,922.71

C.-IMPUESTO 2% SOBRE NOMINAS

IMPUESTO ESTATAL		\$ 948.00	\$ 14,960.20	\$ 16,456.22	\$ 18,101.84	\$ 19,912.03	\$ 21,903.23
------------------	--	-----------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------

D.- GASTOS DE OPERACIÓN

	MENSUAL	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
ENERGIA ELECTRICA	\$ 5,000.00	\$ 60,000.00	\$ 66,000.00	\$ 72,600.00	\$ 79,860.00	\$ 87,846.00
MANTENIMIENTO MAQUINARIA	\$ 1,000.00	\$ 12,000.00	\$ 13,200.00	\$ 14,520.00	\$ 15,972.00	\$ 17,569.20
COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	\$ 1,200.00	\$ 14,400.00	\$ 15,840.00	\$ 17,424.00	\$ 19,166.40	\$ 21,083.04
MANTENIMIENTO EPO TRANSPORTE	\$ 200.00	\$ 2,400.00	\$ 2,640.00	\$ 2,904.00	\$ 3,194.40	\$ 3,513.84
PAPELERIA Y ART. DE OFICINA	\$ 650.00	\$ 7,800.00	\$ 8,580.00	\$ 9,438.00	\$ 10,381.80	\$ 11,419.98
AGUA	\$ 400.00	\$ 4,800.00	\$ 5,280.00	\$ 5,808.00	\$ 6,388.80	\$ 7,027.68
FLETES Y MENSAJERIA	\$ 700.00	\$ 8,400.00	\$ 9,240.00	\$ 10,164.00	\$ 11,180.40	\$ 12,298.44
ARTS, LIMPIEZA	\$ 2,000.00	\$ 24,000.00	\$ 26,400.00	\$ 29,040.00	\$ 31,944.00	\$ 35,138.40
PERMISOS	\$ 20.00	\$ 240.00	\$ 264.00	\$ 290.40	\$ 319.44	\$ 351.38
CUOTAS Y SUSCRIPCIONES	\$ 350.00	\$ 4,200.00	\$ 4,620.00	\$ 5,082.00	\$ 5,590.20	\$ 6,149.22
TELEFONOS	\$ 4,000.00	\$ 48,000.00	\$ 52,800.00	\$ 58,080.00	\$ 63,888.00	\$ 70,276.80
MATERIALES	\$ 1,000.00	\$ 12,000.00	\$ 13,200.00	\$ 14,520.00	\$ 15,972.00	\$ 17,569.20
GASTOS DIVERSOS	\$ 600.00	\$ 7,200.00	\$ 7,920.00	\$ 8,712.00	\$ 9,583.20	\$ 10,541.52
HONORARIOS	\$ 2,000.00	\$ 24,000.00	\$ 26,400.00	\$ 29,040.00	\$ 31,944.00	\$ 35,138.40
MANTENIMIENTO DE EDIFICIOS	\$ 1,000.00	\$ 12,000.00	\$ 13,200.00	\$ 14,520.00	\$ 15,972.00	\$ 17,569.20
SEGUROS Y FIANZAS	\$ 4,500.00	\$ 4,500.00	\$ 4,950.00	\$ 5,445.00	\$ 5,989.50	\$ 6,588.45
PLACAS E IMPUESTOS ESTA.	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
PREVISION SOCIAL	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL	\$ 24,620.00	\$ 245,940.00	\$ 270,534.00	\$ 297,587.40	\$ 327,346.14	\$ 360,080.75

E.-CEDULA DE DEPRECIACIONES

	% DEPRE C.	MENSUAL	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
MAQUINARIA Y EQUIPO							
\$660,000.00	10%	\$ 55,000.00	\$ 66,000.00	\$ 66,000.00	\$ 66,000.00	\$ 66,000.00	\$ 66,000.00
MOBILIARIO Y EPO							
\$72,500.00	10%	\$ 604.17	\$ 7,250.00	\$ 7,250.00	\$ 7,250.00	\$ 7,250.00	\$ 7,250.00
EDIFICIO							
\$1,750,000.00	5%	\$ 7,291.67	\$ 87,500.00	\$ 87,500.00	\$ 87,500.00	\$ 87,500.00	\$ 87,500.00
EQUIPO DE TRANSPORTE							
\$178,500.00	25%	\$ 178,500.02	\$ 44,625.00	\$ 44,625.00	\$ 44,625.00	\$ 44,625.00	\$ 44,625.00
0							
\$2,661,000.00							

TOTAL \$ 241,395.85 \$ 205,375.00 \$ 205,375.00 \$ 205,375.00 \$ 205,375.00 \$ 205,375.00

**E.-CEDULA DE INGRESOS POR
SERVICIOS.**

	MENSUAL	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
INGRESOS BRUTOS	\$ 196,500.00	\$3,786,074.18	\$ 4,054,195.79	\$ 4,336,447.97	\$ 4,488,223.65	\$ 4,645,311.47
IVA POR PAGAR	\$ 29,475.00	\$ 567,911.13	\$ 608,129.37	\$ 650,467.20	\$ 673,233.55	\$ 696,796.72
INGRESOS TOTALES	\$ 225,975.00	\$4,353,985.31	\$ 4,662,325.16	\$ 4,986,915.16	\$ 5,161,457.19	\$ 5,342,108.20

**F.-CEDULA DE IVA
POR PAGAR**

	MENSUAL	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
IVA POR PAGAR	\$ 29,475.00	\$ 567,911.13	\$ 608,129.37	\$ 650,467.20	\$ 673,233.55	\$ 696,796.72
IVA ACREDITABLE:	\$ 402,843.00	\$ 776,787.68	\$ 405,457.72	\$ 434,918.43	\$ 453,042.05	\$ 472,090.15
GASTOS Y COMPRAS	\$ 3,693.00	\$ 377,637.68	\$ 405,457.72	\$ 434,918.43	\$ 453,042.05	\$ 472,090.15
ACTIVOS FIJOS	\$ 399,150.00	\$ 399,150.00				
			\$ 208,876.55	\$ 6,204.90		
IVA POR PAGAR O		-\$ 208,876.55	-\$ 6,204.90	\$ 209,343.87	\$ 220,191.50	\$ 224,706.58
IVA A FAVOR						

G.- CEDULA DE ISR

	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
INGRESOS ACUMULABLES	\$ 3,786,074.18	\$ 4,054,195.79	\$ 4,336,447.97	\$ 4,488,223.65	\$ 4,645,311.47
DEDUCCIONES					
GASTOS Y COMPRAS	\$ 3,457,402.40	\$ 3,736,851.16	\$ 4,036,635.83	\$ 4,271,177.95	\$ 4,523,255.02
DEPRECIACIONES ACTUALIZADAS	\$ 210,509.38	\$ 215,772.11	\$ 221,166.41	\$ 210,509.38	\$ 210,509.38
UTILIDAD FISCAL	\$ 118,162.40	\$ 101,572.52	\$ 78,645.72	\$ 6,536.32	-\$ 88,452.92
TASA DE ISR	29%	29%	29%	29%	29%
ISR POR PAGAR	\$ 34,267.10	\$ 29,456.03	\$ 22,807.26	\$ 1,895.53	-\$ 25,651.35
	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

H.- CEDULA DE PTU

	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
INGRESOS ACUMULABLES	\$ 3,786,074.18	\$ 4,054,195.79	\$ 4,336,447.97	\$ 4,488,223.65	\$ 4,645,311.47
DEDUCCIONES:					
GASTOS Y COMPRAS	\$ 3,457,402.40	\$ 3,736,851.16	\$ 4,036,635.83	\$ 4,271,177.95	\$ 4,523,255.02
DEPRECIACIONES	\$ 205,375.00	\$ 205,375.00	\$ 205,375.00	\$ 205,375.00	\$ 205,375.00
BASE DE PTU	\$ 123,296.78	\$ 111,969.63	\$ 94,437.13	\$ 11,670.70	-\$ 83,318.55
PTU POR PAGAR	0	\$ 11,196.96	\$ 9,443.71	\$ 1,167.07	\$ -
		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

I.- CEDULA DE COBRANZA

	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
SALDO INICIAL	\$ -	\$ 362,832.11	\$ 388,527.10	\$ 415,576.26	\$ 430,121.43
INGRESOS TOTALES	\$ 4,353,985.31	\$ 4,662,325.16	\$ 4,986,915.16	\$ 5,161,457.19	\$ 5,342,108.20
SALDO FINAL	\$ 362,832.11	\$ 388,527.10	\$ 415,576.26	\$ 430,121.43	\$ 445,175.68
COBRANZA EFECTIVA	\$ 3,991,153.20	\$ 4,636,630.17	\$ 4,959,866.00	\$ 5,146,912.03	\$ 5,327,053.95

J.-CEDULA DE COSTO DE VENTAS

	MENSUAL	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
COSTO TOTAL DE VENTA	\$ -	\$ 2,271,644.51	\$ 2,432,517.47	\$ 2,601,868.78	\$ 2,692,934.19	\$ 2,787,186.88
IVA ACREDITABLE	\$ -	\$ 340,746.68	\$ 364,877.62	\$ 390,280.32	\$ 403,940.13	\$ 418,078.03
COSTOS TOTALES	\$ -	\$ 2,612,391.18	\$ 2,797,395.09	\$ 2,992,149.10	\$ 3,096,874.32	\$ 3,205,264.92

TABLA DE AMORTIZACION

MONTO : \$ 1 500 000 FONDOS NAFIN

TASA ANUAL 1.10% FIJA

PLAZO : 1 AÑOS

PERIODO	AMORTIZACION	INTERES	SALDO
1	\$ 125,000.00	\$ 16,500.00	\$ 1,375,000.00
2	\$ 125,000.00	\$ 15,915.63	\$ 1,250,000.00
3	\$ 125,000.00	\$ 14,468.75	\$ 1,125,000.00
4	\$ 125,000.00	\$ 13,021.88	\$ 1,000,000.00
5	\$ 125,000.00	\$ 11,575.00	\$ 875,000.00
6	\$ 125,000.00	\$ 10,128.13	\$ 750,000.00
7	\$ 125,000.00	\$ 8,681.25	\$ 625,000.00
8	\$ 125,000.00	\$ 7,234.38	\$ 500,000.00
9	\$ 125,000.00	\$ 5,787.50	\$ 375,000.00
10	\$ 125,000.00	\$ 4,340.63	\$ 250,000.00
11	\$ 125,000.00	\$ 2,893.75	\$ 125,000.00
12	\$ 125,000.00	\$ 1,446.88	\$ -

\$ 111,993.75

BIBLIOGRAFÍA

- BACA, Urbina Gabriel “Evaluación de Proyectos”, ED. McGraw-Hill, ed 4ª, México D.F.
- MÉNDEZ, Morales, José Silvestre, “Economía y la empresa”, Ed. McGraw-Hill, México, D.F.
- “Guía para la presentación de Proyectos”, Ed. Ilpes, México, D.F.
- <http://es.wikipedia.org/wiki/Finanzas>
- www.ref.pemex.com
- www.monografías.com
- www.comercialrefinación.pemex.com
- www.pemex.com
- <http://www.pymesfuturo.com/pri.htm>