182

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLAN

FINANZAS CORPORATIVAS

PROYECTO DE INVERSION PARA CREAR UNA MICROEMPRESA COMERCIALIZADORA DE ROPA

284142

TRABAJO DE SEMINARIO

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIADA EN CONTADURIA

P R E S E N T A :

LYDIA ANA MARIA PUENTE PINEDA

ASESOR: C.P. EPIFANIO PINEDA CELIS

CUAUTITLAN IZCALLI, EDO. DE MEXICO 2000

Universidad Nacional Autónoma de México
UNAM
Biblioteca Central
Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLAN

UNIDAD DE LA ADMINISTRACION ESCOLAR

DEPARTAMENTO DE EXAMENES PROFESIONALES

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

DEPARTAMENTO DE
EXAMENES PROFESIONALES

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

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

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

FINANZAS CORPORATIVAS

PROYECTO DE INVERSION PARA CREAR UNA MICROEMPRESA

COMERCIALIZADORA DE ROPA

que presenta LA pasante: LYDIA ANA MARIA PUENTE PINEDA

con número de cuenta 8404307-0 para obtener el título de :

LICENCIADA EN CONTADURIA

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

A T E N T A M E N T E
"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"
Cuautitlán Izcalli, Méx a 10 de MARZO de 2000.

MODULO	PROFESOR	FIRMA
IV	C.P. EPIFANIO PINEDA CELIS	
III	C.P. RAFAEL DELGADO COLON	
II	C.P. RAMON HERNANDEZ VARGAS	

Gracias a ti Señor:
Por la vida que me diste y todo lo que con ella tengo y la oportunidad de cumplir una mas de mis metas, a pesar del tiempo y los obstáculos, que gracias a ti he podido superar. Gracias Señor por tu amor y tu luz que me ilumina y guía en todo momento.

A mis padres
Por el gran amor que les tengo,
ya que gracias a su fortaleza y ejemplo
han sabido guiar mis pasos, para
cumplir cada uno
de mis sueños.

A mi asesor de Seminario,
C.P. Epifanio Pineda Celis,
por haber compartido
conmigo sus conocimientos,
lo que constituyó una ayuda
de gran valía
en el desarrollo
del presente trabajo.

Gracias a ti Amor
por tu gran ayuda y apoyo,
ya que sin ti no habría sido
posible la realización de este trabajo.
Gracias por tu amor y enorme paciencia.
T.Q.M.

A mis hijas:
Ana Karen y Karla Paola
Que son lo mas grande que me
ha dado la vida
Ya que ellas son uno de mis
mayores tesoros

INDICE

INTRODUCCION I

OBJETIVOS III

CAPITULO I

CARACTERISTICAS DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA. 2

1.- Definición 2

a) Microempresa 2

b) Pequeña Empresa 3

2.- Objetivo 3

3.- Características 3

4.- Fundamentos 4

5.- Organización 4

6.- Análisis del origen 5

7.- Clasificación. 6

CAPITULO II.

ASPECTOS IMPORTANTES EN EL PROYECTO DE INVERSION. 12

A. Introducción a la evaluación de proyectos de inversión 12

1. Definición de Proyectos de Inversión 12
2. Objetivos en la Formulación de Proyectos de Inversión 14
3. Principales etapas del proceso de formulación de un proyecto de inversión. 16
4. Clasificación de proyectos de inversión. 21
5. Estudio de mercado 24
6. Estudio técnico 27
7. Estudio financiero 28

B. Entorno Financiero. 30

1. Recursos Disponibles. 31
2. Costo de los Recursos. 32
3. Periodo de Recuperación. 32
4. Beneficios Esperados. 32

C. Preparación de Pronósticos Financieros. 33

1. Pronóstico de Ventas. 34
2. Relación entre ventas e inversión. 35
   de los activos
3. Métodos de pronósticos para requerimientos. 37
   financieros.

D. Formulación de Estados Financieros. 39

1. Estado de Inversión Inicial del Proyecto. 39
2. Estado de Resultados del Proyecto. 40
3. Flujo Neto de Efectivo del proyecto. 41

CAPITULO III.

METODOS DE EVALUACION DE UN PROYECTO DE INVERSION. 43

A. Métodos de Evaluación en situaciones Ideales. 43

1.- Métodos de Evaluación que no consideran 43
el Valor del Dinero en el Tiempo

a) Método del Periodo de Recuperación. de la Inversión. (P.R.I.) 44

b) Tasa Promedio de Rentabilidad. (T.R.P.). 46

2.- Métodos de Evaluación que consideran el Valor del Dinero en el Tiempo. 48

a) Método del Valor Presente Neto. (V.P.N.). 48

b) Tasa Interna de Rendimiento. (T.I.R.). 53

B. Incorporación del riesgo y la incertidumbre en el análisis. 57

1.- Concepto y diferencias. 57

2.- Método Subjetivo. 58

3.- Método de Arbol de Decisiones. 60

CASO PRACTICO. 62

Conclusiones. 87

Bibliografía. 89

INTRODUCCION

El análisis y evaluación de proyectos de inversión constituye una interpelación compleja de diferentes disciplinas para dar como resultado un estudio completo acerca de la viabilidad técnica, económica y de mercado, para que sirva de base en la toma de decisiones sobre alguna inversión.

Dado lo anterior en el primer capitulo se define lo que es el micro y la pequeña empresa, cual es el origen de este tipo de empresas, cuales son sus características, sus fundamentos, su clasificación y como funcionan.

En el segundo capitulo se analizan las diferentes circunstancias que originan un proyecto de inversión, así como las condiciones económicas donde se desarrollara dicho proyecto, lo que permite identificar problemas técnicos, financieros, administrativos que han de resolverse antes de la evaluación. También se menciona brevemente el estudio de mercado, técnico. Y financiero.

Los métodos de evaluación son analizados en el tercer capitulo, tanto los que consideran el valor del dinero en el tiempo, como los que no lo consideran, así en situaciones ideales como en situaciones de sensibilidad (riesgo e

incertidumbre). Todo esto con el propósito de conocer el comportamiento del proyecto, y poder tomar la mejor decisión.

Por ultimo, se desarrolla un caso practico en el que se analiza una alternativa de inversión, se plantea el problema dando los factores y situaciones que prevalecen en la empresa que se va a crear, para posteriormente aplicar los diferentes métodos de evaluación que existen para conocer la rentabilidad del proyecto.

La característica del presente trabajo radica en que trata el tema en términos generales dándole un sentido integrador a los diferentes aspectos que lo conforman.

Por otro lado su principal limitante estriba en que no auxilia en la solución de problemas derivados de alternativas que posean características particulares dentro de la amplia gama de proyectos posibles, ya que su finalidad consiste en tener un sentido practico y operativo básico como herramienta de decisión.

OBJETIVO:

La finalidad del presente trabajo es demostrar:

La viabilidad financiera del negocio, denominado "***QUALITY KIDS***" cuyo propósito es la satisfacción de necesidades sociales a través de la comercialización de satisfactores económicos, como es la ropa, no olvidando que el motivo de todo negocio es la consecución máxima de utilidades con el mínimo de costo y esfuerzos, que permitan su existencia, su permanencia y su crecimiento.

Logrando el objetivo anterior todo negocio puede cubrir otro tipo de objetivos, como los que sugiere Peter F. Drucker.

Lograr:

"Una posición en el mercado,

La innovación,

La productividad,

Los recursos financieros y físicos,

La capacitación y desarrollo del recurso humano,

El desempeño y fomento de actitudes positivas de los trabajadores,

El cuidado del ambiente en el que labora la empresa,

La producción de bienes y servicios realmente útiles a la sociedad,

La contribución al bienestar general a través del pago de impuestos, derechos y contribuciones que establezcan las leyes, para financiar las obras publicas que toda la sociedad requiere."

El presente trabajo pretende establecer los **objetivos cuantitativos** del negocio que se deben lograr a través de las técnicas de proyectar todos los aspectos monetarios y financieros que surgen en la actividad diaria de una empresa mercantil al comprar y vender mercancías, pagar gastos operativos e impuestos.

Nos interesa conocer los flujos monetarios necesarios que constituyen el capital de trabajo, su correcto manejo para la generación de ganancias; por lo que debemos saber cuanto se puede vender, cuanto hay que gastar en la compra de mercancías, cuanto en la renta del local, cuanto en las instalaciones, cuanto en su publicidad, cuanto en el personal que habrá de contratarse, cuanto serán los impuestos y cuanto podrá dejar de utilidades, todo ello con la finalidad de decidir la constitución y la permanencia de una tienda comercializadora de ropa.

OBJETIVO GENERAL:

Poder visualizar a largo, mediano y corto plazo, la rentabilidad de una empresa mediante sus variables financieras.

OBJETIVO PARTICULAR:

Aprender a manejar los elementos financieros, para que en lo futuro sea capaz de proyectar los posibles resultados de una empresa.

CAPITULO 1

CARACTERISTICAS DE LA MICRO

Y PEQUEÑA EMPRESA

CAPITULO I

CARACTERISTICAS DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA.

1. DEFINICION.

Para estandarizar el criterio de lo que es un a micro y pequeña empresa, a continuación se presentaran la definición de dichos conceptos de acuerdo con lo establecido por la banca de desarrollo para la clasificación de las mismas.

a. MICROEMPRESA

Entiéndase por la unidad económica que ocupa hasta un numero de 15 empleados y cuyo volumen de ventas anuales equivalen a no más de 110 veces el salario mínimo general elevado al año.

Concluyendo una microempresa es una organización:

- Con propietarios y administración independientes.
- Que no domina el sector de la actividad en que opera.
- Con una estructura organizacional muy sencilla.
- Que no ocupa mas de 15 empleados.
- Que sus ventas anuales no sobrepasen los 300 millones de pesos.

b. PEQUEÑA EMPRESA

Es la unidad económica que ocupa hasta 100 personas y cuyo valor de ventas netas anuales, no rebase el equivalente a 2010 veces el salario mínimo general al año.

La micro y pequeña empresa, tienen características similares, siendo su principal diferencia las que han sido mencionadas con anterioridad.

2. OBJETIVO.

Mantener una operación eficiente y rentable dentro de lo limitado de los recursos.

3. CARACTERISTICAS DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

CARACTERISTICAS	*VENTAJAS*	*DESVENTAJAS*
Negocio Familiar	*Fuerza de trabajo casi gratuita*	*Conflicto entre los familiares*
Inversión Mínima	*Menor descapitalización*	*Poca infraestructura*
Producción Limitada	*Mejor calidad*	*Demanda insatisfecha*
Administración Empírica	*Se basa en las utilidades*	*Llegan a existir problemas administrativos*
Duplicidad de Funciones	*Menor costo*	*Desorganización*

4. *FUNDAMENTOS*

El nacimiento de la micro y pequeña empresa se basa en la unión familiar integrando cada uno de los miembros, a la empresa diversas aportaciones para la creación y subsistencia de esta, para esto las instituciones financieras de desarrollo buscan una serie de cambios estructurales y operativos con el objeto de satisfacer las necesidades del sector empresarial.

5. *ORGANIZACIÓN DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA*

La micro y pequeña empresa basan su origen como ya se ha mencionado antes en el seno familiar, estas empresas en sus inicios carecen de una estructura organizacional y la administración se basa en métodos empíricos y emprendedores, comúnmente el inicio de estas empresas es con un capital de trabajo muy limitado y las aportaciones de los socios (familiares), pueden ser desde el capital hasta mano de obra algunas veces sin costo alguno.

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

Al desarrollarse la empresa, no solo trae mayores beneficios, sino a su vez la empresa adquiere mayores responsabilidades ante su mercado, por lo que el dueño o accionista mayoritario deberá delegar ciertas responsabilidades, en una palabra deberá organizar el negocio.

6. ANALISIS DE LA CAUSA DE ORIGEN DE LA MICROEMPRESA.

Llevar a cabo un análisis sobre las causas de la creación de la microempresa, nos damos cuenta que, mas que por tener un origen por el espíritu emprendedor de las personas, son por el resultado de la profunda crisis económica y política que ha abrumado al país durante las ultimas décadas.

Habría que recordar que en otros países como Estados Unidos, Italia, Francia, Japón, el desarrollo de la industria se dio precisamente a través de instrumentación de programas de fomento a la pequeña empresa.

Ello lleva a muchas empresas a consolidarse como lideres en la producción, en los mercados internos y de exportación. Esos proyectos que datan de varios años atrás, provocaron en esos países el surgimiento de nuevas micro y pequeñas empresas que hoy son grandes emporios.

Las microempresas son auténticos eslabones de la producción, ya que exportan y generan una gran cantidad de empleos. En los países en proceso de desarrollo, la microempresa es la organización más popular.

La microempresa tiene orígenes muy remotos. Muchas de ellas pueden considerarse que empezaron como talleres artesanales y otras como maquiladoras de pequeñas y medianas empresas. En la década pasada, las políticas económicas (industrialización) fueron contraproducentes, ya que la promoción de las exportaciones y sustitución de las importaciones solo favorecieron a la mediana y grande empresa generando desempleo y endeudamiento del sector privado y, por tanto, del país.

7.- CLASIFICACION DE EMPRESAS DE ACUERDO CON SUS ACTIVIDADES.

Tipos de empresa.

Las empresas se dividen por su forma de ***funcionamiento***, en dos tipos:

La Empresa Individual.

Es aquella creada por una sola persona, quien es la que responde de las obligaciones de la empresa con su patrimonio, es decir, es dicha personas quien se hará cargo de solicitar las licencias de funcionamiento necesarias, obtener el local, aportar el capital y tomar a su cargo la dirección de las operaciones del mismo.

El empresario individual tiene que afrontar la competencia de quienes operan en el mismo ramo, dependiendo de sus recursos que a veces pueden ser insuficientes, ya que dispone de su propio capital, y aparte esta limitado a su preparación y experiencia para manejar y dirigir la empresa.

En la empresa pueden reunirse los recursos económicos y las habilidades administrativas y técnicas de varias personas, lo cual, ofrece con frecuencia mayores posibilidades de éxito.

La Sociedad Mercantil.

En la actualidad las empresas se constituyen en su mayoría como sociedades mercantiles, las cuales están dotadas de personalidad jurídica propia, es decir, la ley las considera personas, distintas de los individuos que las forman y las llaman personas morales.

Es importante tener en cuenta esta característica propia de las sociedades mercantiles, para comprender la razón por la cual tienen atributos semejantes a los de las personas físicas, y que las obligaciones propias de la sociedad no sean exigibles, en muchos casos, a los socios en lo personal.

Las empresas se dividen por su ***giro*** *en:*

a Empresas Industriales.

b. Empresas Comerciales.

a. Empresas Industriales.

Son aquellas que directamente elaboran artículos de uso o consumo, fabricándolos o sometiendo a determinado tratamiento sus materias primas para utilizarse en su forma original para preparar u obtener productos elaborados.

Las empresas de este tipo se subdividen en:

Empresas manufactureras.

Constituyen la rama de los industriales que producen artículos o sustancias por fabricación o elaboración.

Empresas extractivas.

Son las que producen las materias primas que utiliza el fabricante, ejem. Las mineras, petrolíferas, madereras y agrícolas.

b. Empresas Comerciales.

Son las que se ocupan, de la distribución por varios medios, desde la fabrica hasta el consumidor final, no todas las empresas comerciales manejan artículos de uso o de consumo. Las compañías de ferrocarriles, banqueros, tenedores de libros, médicos, abogados etc., suministran servicios y no géneros tangibles, no obstante se consideran incluidos dentro del campo de actividades comerciales.

Hay empresas que participan en ambas, industrial y comercial y deben clasificarse como combinación de ambos tipos. Estas empresas se dividen en cuatro tipos generales:
Mercantiles. Financieras, de transporte y de servicios.

Empresas mercantiles.

Actúan como distribuidores de artículos de uso y de consumo. Comprende a los comerciantes de toda índole: almacenistas distribuidores, detallistas, comisionistas y otros intermediarios. Estos compran mercancías a los fabricantes y distribuidores, y las revenden hasta llegar al detallista, que a su vez las proporcionan al consumidor.

Empresas financieras.

Atienden a las necesidades financieras de otros negocios en diversas formas, y comprenden principalmente instituciones, como bancos, sociedades de crédito, sociedades de inversión, compañías de deposito, de seguros y de factoraje.

Empresas de transporte.

Son aquellas cuyo objeto es trasladar de un lugar a otro mercancías, pasajeros o correo, entre las que encontramos autotransportes de carga, autobuses y mudanzas, carga aérea y marítima.

Empresas de servicios personales.

Son las que solo proporcionan esta clase de servicios, y comprenden, médicos, abogados, dentistas, contadores o asesores profesionales de todo tipo, estas empresas están limitadas casi exclusivamente a las profesiones.

CAPITULO II

ASPECTOS IMPORTANTES EN EL PROYECTO DE INVERSION

CAPITULO II

ASPECTOS IMPORTANTES EN EL PROYECTO DE INVERSION

A. INTRODUCCIÓN A LA EVALUACIÓN DE PROYECTOS DE INVERSIÓN.

1. *DEFINICION DE PROYECTOS DE INVERSION.*

Proyecto.

Es un conjunto de ideas, datos, cálculos y documentos explicativos integrados en forma metodológica que dan los parámetros de cómo ha de ser, como ha de realizarse, cuanto ha de costar y los beneficios que habrán de obtenerse de determinada obra o tarea; que son sometidos a análisis y evaluaciones para fundamentar una decisión de aceptación o rechazo.

Se conceptúa como el propósito de hacer alguna cosa en el futuro inmediato o mediato, mediante la materialización de determinados elementos técnicos, financieros y sociales. (Según Solanet y cozzetti.)

Inversión.

Desde el punto de vista ***financiero***, es la aplicación de recursos que realiza una entidad económica, con el propósito de obtener una mayor cantidad de dichos recursos en un plazo

previamente establecido y considerado como razonable. (C.P. Luis haime Levi.)

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

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

Proyecto de inversión.

Son planes futuros de negocios o de obras de infraestructura (activos fijos) que requieren de la inversión de recursos humanos, materiales y financieros, que necesariamente se deben estructurar utilizando técnicas, procedimientos y métodos de las ciencias económico - administrativas.(C.P. Epifanio Pineda)

Para su elaboración se requiere de un equipo multidisciplinario que tenga amplia experiencia en la ingeniería, la economía, la mercadotecnia, la administración y las finanzas.

Para Abraham Perdomo. Un proyecto de inversión es:

"Aplicación de recursos a inversiones fijas que generan ingresos por varios años"

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

Objetivo.

Tienen por objeto aplicar recursos a inversiones fijas, mediante el uso optimo de fondos de que dispone una empresa publica, privada o mixta, con la finalidad de obtener utilidades y prestación de servicios en un plazo razonable.

2. *OBJETIVOS EN LA EVALUACION DE PROYECTOS DE INVERSION.*

Uno de los primeros pasos en la evaluación de un proyecto de inversión, es fijar los objetivos que se pretenden alcanzar con la realización de dicho proyecto.

Para lo cual el administrador financiero debe tener en cuenta ciertos aspectos en su evaluación, entre los que se destacan los siguientes: el aspecto estratégico y el financiero, a fin de formarse un juicio mas acertado de dicho problema.

En el aspecto estratégico intervienen las metas y objetivos de la entidad, las decisiones en planeación y control de alto nivel, así como las políticas generales de la empresa.

El aspecto financiero se refiere a la posibilidad de obtener recursos para la materialización del proyecto, y a la forma en que serán devueltos, es decir, la formulación de programas con el objeto de saber las actividades o beneficios futuros en el tiempo y dinero de la entidad económica.

Al pretender realizar un proyecto, se debe de tener muy en cuenta el medio ambiente general y especifico en el que se desenvuelve la empresa, a fin de integrar a la entidad con el medio ambiente que la rodea, y por consiguiente en el que se desarrollara el proyecto.

Entendiendo por medio ambiente general a los fenómenos económicos, políticos, sociales, culturales ecológicos y legales; y al especifico como las interrelaciones con clientes, proveedores, competencia, legislación, en si con su sector o rama industrial a la que pertenece.

3. *PRINCIPALES ETAPAS DEL PROCESO DE EVALUACION DE UN PROYECTO DE INVERSION.*

Para llegar a los objetivos anteriormente mencionados existen diversas etapas por las que atraviesa el proyecto, estas dependerán de la magnitud y complejidad del problema. Dichas etapas están ligadas entre sí y deben ser cubiertas con algún grado de superposición en el tiempo. En términos generales se consideran las siguientes:

a) Para desarrollar la evaluación del proyecto se empieza por la ***definición*** del mismo y la de sus alternativas básicas, por ser esta la primera etapa del proceso de evaluación, la información con la que se cuenta es escasa, de primera mano, y solo se podrán conocer algunos aspectos genéricos y a veces de muy escasa precisión. En esta etapa preliminar al menos se deberán plantear los siguientes puntos:

1) Tipo de bienes o servicios que se producirán.
2) Referencia sobre la ubicación del mercado al cual se destinaran los bienes o servicios producidos
3) Características técnicas, así como diversas alternativas en cuanto a tecnología, procesos constructivos o de instalación, equipamiento, materiales etc.

4) Personas físicas o morales que estarán encargadas de implantar el proyecto.
5) Fuentes de financiamiento.
6) Régimen impositivo aplicable.
7) Beneficios esperados.

b) la siguiente etapa y una de las más importantes en la evaluación, es el ***estudio del mercado*** y proyección de la demanda. Esta segunda etapa proporcionara el conocimiento especifico de la utilización de la producción del proyecto. Y a través de ella se deberán de cubrir de ser posible, todos y cada uno de los siguientes puntos:

1) obtención de información cualitativa sobre la demanda dirigida al proyecto, *teniendo en cuenta las siguientes características*: preferencia de los consumidores sobre formas de presentación del producto, gustos, formas y procedimientos de comercialización, elasticidad-precio y elasticidad-ingreso de la demanda.

2) Proyección de la demanda, del volumen físico y crecimiento para cada uno de los siguientes años de vida del proyecto.

3) Proyección de los precios a los que se podrá vender la producción, en base a las estimaciones inflacionarias de los próximos años, así como la proyección entre precios y volúmenes demandados.

El análisis de la demanda del proyecto proporciona nuevos elementos de juicio que podrían llevar a modificaciones de ideas preestablecidas sobre las características técnicas, de localización, de abastecimiento y de otros elementos del proyecto. Así mismo la proyección del volumen físico de la demanda y de los precios constituye un dato fundamental para las siguientes etapas del proyecto, como la del estudio de la capacidad o tamaño de las instalaciones, y él cálculo de los ingresos o beneficios del proyecto.

c) En la tercera etapa intervienen los elementos ***cuantitativos y cualitativos*** que permitirán determinar la localización y el tamaño del proyecto, y la capacidad de producción de este con el fin de satisfacer los requerimientos de la demanda. La dimensión del mercado esta íntimamente relacionado con el ámbito geográfico, sobre el que se desarrollara el proyecto, por consiguiente en el estudio del tamaño se podrán considerar etapas sucesivas de ampliación de la capacidad, claro siempre y cuando esto sea posible técnicamente.

Para determinar la ubicación exacta del proyecto, se hace un estudio geográfico de la macrolocalización y microlocalización, en la primera se define la localidad o región en la cual se emplazara el proyecto, y en la segunda se pretende determinar la ubicación precisa del proyecto dentro de la localidad o región antes mencionada. La existencia de estímulos fiscales para determinadas áreas geográficas hacen resaltar los aspectos impositivos.

d) En la evaluación del proyecto ***los estudios de ingeniería*** tienen el propósito de proporcionar datos técnicos y económicos, que permitan determinar los costos de construcción y explotación, con un mínimo de error relación a los costos reales del proyecto.

Si al definir previamente a un proyecto se ve que tiene otras alternativas, que se diferencien entre sí por tecnología, localización u otra característica en la etapa de ingeniería del proyecto, estas diferencias deberán de señalarse con toda exactitud para conocer los costos de construcción y explotación de cada alternativa, y solo así se podrá optar por la que mejor convenga a la entidad.

e) Con base a los estudios de ingeniería se llega a la siguiente etapa la de ***determinación de costos de inversión*** y explotación, que resulta imprescindible para la evaluación y selección de alternativas. Para él calculo de los costos es necesario conocer los precios de los materiales, mano de obra y de todos los costos indirectos de producción relacionados con el proyecto. Además de los costos de explotación se exige el conocimiento de la organización y forma en que operara el proyecto luego de su puesta en marcha, así como el régimen fiscal aplicable a cada caso.

Cuando dos alternativas posibles de un proyecto no presentan diferencia en precio de venta, cantidad de bienes producidos, ingresos, beneficios, etc. El administrador financiero se basa en los costos de inversión para definir cual de esas alternativas debe de elegir, por lo que la determinación de los costos es una herramienta muy importante para la toma de decisiones sobre métodos y aun sobre inversiones.

f) Al concebir un proyecto uno de los puntos que se tienen en mente son los ***beneficios que se esperan del proyecto***, y estos pueden ser tanto económicos como sociales. Siendo esta otra etapa en el proceso de evaluación del proyecto, en la cual deberá de tenerse las condiciones del análisis de la demanda y

su proyección a futuro, para saber con mayor exactitud que es lo que podemos esperar de un proyecto, así como tener bien definido el criterio para dicha evaluación, en virtud de que en algunos casos los beneficios no están representados por ingresos o utilidades por la venta de bienes o servicios en el mercado.

g) para poder materializar todo lo anteriormente citado, es necesario contar con los fondos suficientes, es decir con el ***financiamiento*** apropiado para la realización del proyecto siendo esta etapa igual de importante que las anteriores, ya que por medio de ella conoceremos de donde provienen los recursos económicos, ya sea de los accionistas, de instituciones financieras de nuestro país o del extranjero, etc., y a la vez conoceremos el costo de capital, que es crucial para elegir alguna alternativa de inversión.,

4. CLASIFICACION DE PROYECTOS DE INVERSION

Existen diversas clasificaciones de proyecto de inversión, la siguiente da una perspectiva muy general para que el administrador financiero la adecue de acuerdo al tipo de industria en que esta prestando sus servicios.

Desde el punto de vista económico, *por industria* se entiende la actividad económica organizada que tiene por objeto la producción de bienes o servicios. (para Pérez de León)

a) Clasificación de proyectos de inversión en base a la ***INDUSTRIA*** *en donde* se desarrollan.

En industrias ***COMERCIALES.*** Son aquellas que se realizan con el objeto de promover la actividad de compra y venta de artículos elaborados.

En industrias de ***SERVICIO***. Son los que se hacen con el fin de atender necesidades de la comunidad, como por ejemplo: educación, salud, etc.

En industrias de TRANSFORMACION. Son las que se efectúan con el propósito de impulsar a las actividades manufactureras y extractivas, en si a las empresas que *realizan alguna modificación* química y o física de los materiales que emplean en su giro.

b) Clasificación de proyectos de inversión en cuanto a los ***RESULTADOS*** a obtener.

No RENTABLES.

Son aquellos que ocasionan salidas de fondos, cuyo objeto no es para obtener utilidades directas, sino para proporcionar algún beneficio, ya sea a los empleados de la empresa o a la comunidad en sí.

No MEDIBLES.

Estos proyectos pueden tener perfectamente cuantificadas las salidas de efectivo, pero difícilmente se podrán determinar las utilidades que producirán. Por ejemplo: investigación de nuevos productos, nuevos mercados, etc.

De REEMPLAZO.

Tienen como finalidad mantener la capacidad productiva de la entidad mediante la sustitución de activos que se han desgastado o están en estado de obsolescencia.

De EXPANSION.

Son aquellos que tienen como objetivo lograr una mayor capacidad productiva mediante la adquisición de maquinaria y equipo de lo más moderno que se pueda conseguir, para así aumentar la eficiencia, el mercado y en consecuencia las utilidades.

c) Clasificación de proyectos de inversión de acuerdo a su ***NATURALEZA.***

DEPENDIENTES.

Los proyectos dependientes son aquellos que se encuentran condicionados entre sí, es decir si tenemos los proyectos 1,2,3, la elección de uno de ellos origina la aceptación de los otros restantes

INDEPENDIENTES.

Este tipo de proyecto compiten entre si, de tal manera que la aceptación de uno de ellos no elimina a los otros de una consideración posterior.

MUTUAMENTE EXCLUYENTES.

Se designa a aquellos que presentan una función idéntica. La aprobación de uno entre un grupo de proyectos elimina a todos los demás proyectos del grupo, sin ningún análisis subsecuente.

ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado, es el primer punto a considerar en la elaboración del documento del proyecto, puesto que las conclusiones obtenidas, serán el punto de partida para el estudio técnico y el estudio financiero.

Su objetivo, es demostrar la existencia de la necesidad de los consumidores por un determinado bien o servicio, considerando los puntos necesarios para establecer la presencia de la demanda, así como la de la oferta.

Definición.

Area en que confluyen las fuerzas de la oferta y la demanda para realizar las transacciones de bienes y servicios a precios determinados.

Mediante el estudio de mercado y comercialización se analiza la reacción del medio externo al producto de una empresa, examinándose las características de los consumidores, de la competencia y de los medios por los cuales el producto llega al consumidor final.

Esa información ayuda a la empresa a determinar sus necesidades en materia de adquisiciones y transformación y a preparar un plan general de comercialización.

Entre los objetivos básicos del estudio de mercado están:

a) Análisis del consumidor o análisis de la demanda.

Mediante este se define una segmentación del mercado, se examinan las necesidades de los consumidores, el proceso de compra y se identifica la forma de obtener la información para el análisis.

b) Análisis de la competencia a análisis de la oferta.

Por medio de este se examina la estructura del mercado, las bases en que se fundamenta la competencia y las limitaciones institucionales.

c) Previsión de la demanda o análisis de precios.

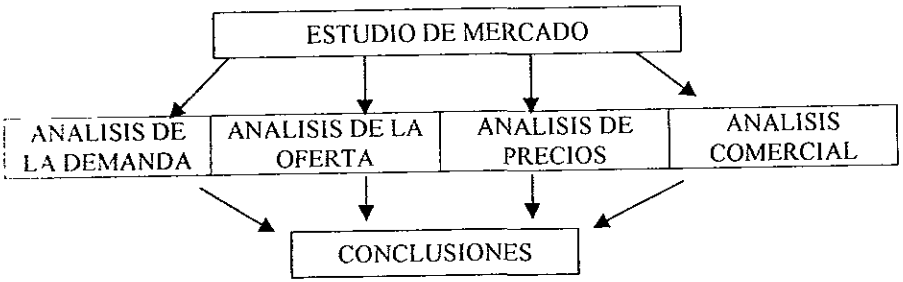
En este punto se determinan las técnicas y consideraciones para efectuar las proyecciones de las ventas.

d) Plan de comercialización.

El cual nos permitirá definir los elementos de diseño, fijación de precios, distribución y promoción del producto, lo que a su vez nos auxiliara a conformar la estrategia de comercialización de la empresa.

Estructura del Análisis.

Basándose en los principales objetivos del estudio de mercado, puede conformarse una estructura que nos permita facilitar su aplicación practica.



ESTUDIO TECNICO.

Definición de técnica.- Conjunto de procedimientos para el aprovechamiento industrial o científico de los elementos de la naturaleza (energía, materias primas) y de sus derivados.

Puede definirse concretamente al estudio técnico como el análisis de factibilidad técnica del proyecto, es el transformar los elementos técnicos necesarios para hacer realidad el proyecto en presupuestos económicos que nos ayuden a conformar la siguiente fase que es el estudio financiero.

Los objetivos básicos del estudio o análisis técnico son:

- Verificar la posibilidad técnica de fabricación del producto o prestación del servicio que se pretenda.
- Analizar y determinar el tamaño optimo del proyecto.
- Analizar y determinar la localización optima del proyecto.
- Analizar y determinar los equipos, las instalaciones y la organización que se requiere para realizar la producción.

Se pretenden resolver interrogantes como: ¿ Donde? , ¿Cuándo?, ¿Cuanto?, ¿ Como? Y ¿ Con que? producir lo que se desea.

Partes que lo conforman.

Basándose en los objetivos del estudio técnico podemos conformar una estructura que nos permita su mejor estudio.

ANALISIS Y DETERMINACION DEL TAMAÑO OPTIMO

↓

ANALISIS Y DETERMINACION DE LA LOCALIZACION OPTIMA

↓

INGENIERIA DEL PROYECTO

↓

DISTRIBUCION DEL PROYECTO

↓

ORGANIZACION GENERAL

↓

MARCO LEGAL

ESTUDIO FINANCIERO

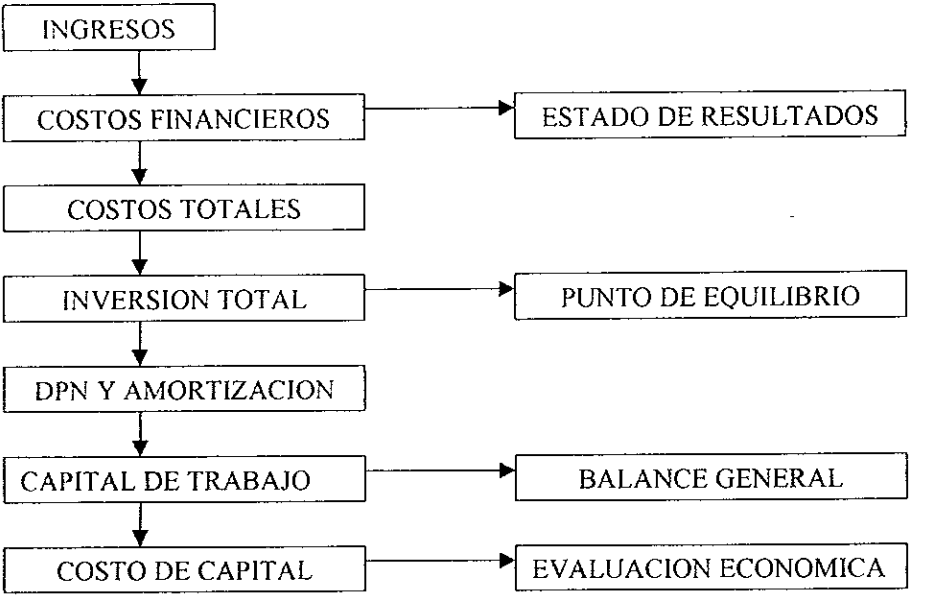
La información obtenida en el estudio de mercado y el estudio técnico, permiten conocer que existe un mercado potencial, real o efectivo por cubrir y que no existen impedimentos de tipo técnico para llevar a cabo el proyecto.

El estudio económico pretende a través de los datos obtenidos en los dos estudios anteriores, elaborar presupuestos de inversión, de costos y de gastos que serán presentados en forma sistemática y ordenada a través de las cédulas y estados financieros proforma concluyendo en un conjunto de proyecciones financieras.

A su vez el estudio financiero será la base para la evaluación del proyecto y para gestionar el financiamiento necesario (en el caso de la empresa quality kids, no se requirió de financiamiento) que el proyecto demande para su ejecución y puesta en marcha.

Este estudio maneja elementos y conceptos de contabilidad, pero no es propiamente hacer contabilidad. Pues este se aplica sobre resultados por ejercicio y el estudio del proyecto se basa en proyecciones las cuales están sustentadas en supuestos económicos y financieros sobre todo para empresas de nueva creación.

Estructura del Estudio.



B. ENTORNO FINANCIERO.

Se entiende como tal al medio ambiente económico en el que se desarrolla una empresa, siendo este entorno de gran importancia en virtud de que el éxito o fracaso del proyecto, dependerá en gran parte de que las condiciones económicas sean las mas propicias para la implantación del proyecto. Como condiciones económicas se pueden señalar:

Capacidad de compra de los posibles clientes de los bienes o servicios que generara el proyecto, posibilidad de conseguir un financiamiento interno o externo a través de instituciones financieras.

El administrador financiero debe de saber utilizar los recursos de que dispone, desde minimizar sus costos hasta recuperar los recursos invertidos en un tiempo razonable, obteniendo el mayor rendimiento posible por la utilización del capital, y así cristalizar los beneficios esperados.

1. Recursos disponibles.

Son aquellos bienes materiales, financieros y humanos que se emplean para la realización de un proyecto, y son susceptibles de cuantificarse monetariamente.

En la mayoría de los casos los recursos provenientes de los accionistas de la empresa resultan insuficientes para realizar el proyecto, por lo que se debe tener una amplia visión de los mercados financieros a que se pueden recurrir.. (en el caso particular de mi proyecto, no se recurre al financiamiento)

2. Costos de los recursos

Uno de los principales objetivos de la planeación financiera. Es maximizar los recursos invertidos en un proyecto, para que los rendimientos que genere dicho proyecto sean muy superiores a los recursos invertidos en él. En consecuencia al estudiar las posibles composiciones del pasivo y el capital, deberán de señalarse las diversas alternativas de financiamiento que proporcionen la cantidad de fondos necesarios al menor costo posible

3. Periodo de recuperación.

Este es uno de los puntos más importantes en la evaluación del proyecto. Ya que enmarca el lapso de tiempo en que se generan los fondos necesarios para cubrir el capital e intereses y además obtener utilidades.

4. Beneficios esperados.

Al realizar cualquier inversión, los accionistas pretenden maximizar su patrimonio en el menor tiempo posible, en virtud de que un peso que reciban en la actualidad, no tendrá el mismo poder adquisitivo que el que reciban dentro de un año, por ende existe un costo por esperar dichos beneficios, y mientras mas largo sea el tiempo de espera, mayores serán los beneficios que desearan alcanzar los accionistas.

C) PREPARACIÓN DE PRONÓSTICOS FINANCIEROS.

Uno de los principales objetivos de una empresa, es el de obtener cierto grado de desarrollo y para que pueda conseguir esto es necesario que amplíe sus mercados, por consiguiente tendrá que ofrecer un mayor volumen de bienes o servicios.
Al pretender realizar lo anterior, en la mayoría de los casos se enfrentara al problema de que no tiene la suficiente capacidad productiva para lograrlo, viéndose en la necesidad de adquirir nuevos activos, tanto circulantes como fijos, para poder tener mayor penetración en el mercado y así aumentar sus ventas.

Otro problema que afronta es el financiero ya que aun empresas muy rentables al enfrentarse a tasas de crecimiento altas, no logran cubrir los requerimientos de capital reteniendo sus utilidades, por lo que tienen que recurrir al capital externo.

Es importante que las empresas tengan una estimación razonablemente exacta de las necesidades de fondos para un futuro próximo, en virtud de que las deudas a largo plazo y los fondos de capital contable son obtenidos con poca frecuencia pero en grandes cantidades. (para F.J. Weston)

1. Pronostico de Ventas.

Para poder estimar los requerimientos de efectivo se debe de recurrir al pronostico de ventas, el cual empieza con una revisión de las ventas efectuadas a lo largo de los 5 a 10 últimos años, teniendo estos datos se procede a graficarlos para poder observar el comportamiento que han tenido las ventas y hacia donde se dirigen. En dicho pronostico intervienen una serie de factores y consideraciones entre las que se destacan las siguientes:

- Proyección del estado de la economía nacional.
- Condiciones económicas de sus propias áreas geográficas.
- Condiciones en los mercados de los productos que atienden.
- Estrategias de precios.
- Políticas de crédito.
- Programas de publicidad.
- Limitaciones de capacidad.
- Así como las estrategias y las políticas de sus competidores, ya que una fijación de precios más agresiva por parte de sus competidores podría afectar seriamente el pronostico de ventas.

Si el pronostico de ventas esta muy lejos de la realidad, las consecuencias podrían ser graves, por ejemplo si el mercado aumenta mas de lo que se estimaba, la empresa no seria capaz de atender los requerimientos de sus clientes, en consecuencia los pedidos se acumularían, los plazos de entrega se alargarían, las reparaciones del equipo serian mas difíciles de programar, aumentarían las quejas de los clientesy estos terminarían por conseguir otro proveedor, por lo que la empresa perdería parte de su penetración en el mercado, además de perder una gran oportunidad.

En caso contrario, si sus proyecciones fueran demasiado optimistas, terminaría con demasiada planta, equipo e inventarios lo que implicaría rotaciones bajas, altos costos de depreciación y almacenamiento, en consecuencia una baja tasa de rendimiento sobre el capital invertido, todo esto deprimiría el precio de las acciones de la empresa. Por lo que se concluye que un pronostico de ventas es muy importante para el éxito a largo plazo de la empresa.

2. *Relación entre Ventas e Inversión de los Activos.*

Al tener el pronostico de ventas se puede estimar los requerimientos de inversión, estos pronósticos se realizan mediante la elaboración de determinados modelos que se construyen tomando como base los siguientes métodos:

El de porcentajes de ventas y el método de regresión. En esto dos métodos intervienen ciertas relaciones, principalmente la de casualidad y la de estabilidad.

La casualidad se refiere a la relación que existe entre las ventas y las inversiones en activos, siendo el aumento de las ventas la causa de que las empresas hagan inversiones.

En consecuencia, las relaciones entre las ventas y las demás cuentas de activo se vuelven más complejas, en virtud del tiempo hacia el futuro y hacia el pasado que implica este análisis.

Las inversiones que se realizan tanto en activos fijo como en inventarios se hacen bajo la anticipación de un aumento en las ventas, en tanto las inversiones en cuentas por cobrar son *consecuencia de las ventas realizadas.*

La otra relación que interviene es la estabilidad, que se refiere al comportamiento relativamente estable entre ciertas partidas de activos y las ventas, por ejemplo: cuentas por cobrar y ventas, inventarios y ventas, activos fijos netos y ventas. Si no hay estabilidad el trabajo de preparación del pronostico es mucho

mas difícil, porque no se tiene una base para estimar las cuentas por cobrar, los inventarios, y los niveles de activo fijo que se necesitan para dar apoyo a estas ventas. (F.J.Weston)

3. Método de pronósticos para requerimientos financieros

En esta parte se presentan los dos métodos mas comunes para este tipo de requerimientos,

a. Métodos de Porcentajes de Ventas.

La manera más sencilla para interpretar el método de porcentaje de ventas para requerimientos financieros, consiste en:

1. Expresar las diversas partidas del balance general como porcentaje de las ventas, principalmente aquellas partidas que tienen una relación directa con las ventas, por ejemplo: efectivo, cuentas por cobrar, inventarios, activos fijos netos etc. Y en el caso de los pasivos: cuentas por pagar, impuestos y sueldos acumulados, etc.

2. Determinar el margen de utilidad después de impuestos, así como una estimación en el incremento de las ventas.

3. una vez obtenido el porcentaje para cada rubro del balance, mediante el producto de las ventas del ejercicio por las cifras del balance del mismo ejercicio, se totaliza dicho porcentaje, tanto para los activos como para los pasivos. El porcentaje total en los activos, representa el porciento que de cada peso de aumento en las ventas, se necesitara para poder apoyar el incremento en el volumen de las ventas.

   Por consiguiente, el porcentaje total de los pasivos que son afectados por el incremento en las ventas, representa el porciento que de cada peso de aumento en las ventas, la empresa es financiada.

   Ahora bien, el porcentaje total de los activos se le resta el porcentaje total de pasivos y se obtiene el porcentaje neto de *financiamiento por cada peso de aumento en las ventas.*

4. Teniendo este porcentaje neto se multiplica por la estimación en el incremento de las ventas, y así se conoce el financiamiento necesario para dicho incremento.

5. El margen de utilidad después de impuestos se emplea como forma de financiamiento interno, en virtud de que se aplicaran las utilidades obtenidas, y de esta manera se reduce substancialmente el financiamiento requerido para llevar a cabo dicho proyecto.

b. Método de Regresión.

El método de Regresión, calcula las relaciones promedio a lo largo de un periodo de tiempo, por consiguiente no depende tanto de los datos actuales de un punto particular en el tiempo, y es más exacto si se proyecta una tasa de crecimiento considerable o si el pronostico del periodo abarca varios años. (F.J.Weston)

D) FORMULACION DE ESTADOS FINANCIEROS.

Los estados financieros son los documentos contables que se elaboran con la finalidad de informar de manera fehaciente, veraz y oportuna la situación y resultado de las operaciones de una entidad. (Según Ernestina Huerta R. y Carlos Siu V.)

Para llevar a cabo el análisis y evaluación de las inversiones, es imprescindible formular los siguientes estados:

1. Estado de inversión inicial del proyecto.

Al hablar de inversión inicial se esta haciendo referencia a la totalidad de entradas y salidas que se efectuaran para determinar los costos y gastos iniciales en el momento de partida del proyecto.

2. Estado de resultados del proyecto.

En el estado de resultados del proyecto, se deberán de presentar en forma detallada y ordenada las operaciones de ingresos y egresos, que se espera se realicen durante la vida económica del proyecto, que por lo general es de 5 a 10 años.

Los conceptos que deberán integrar el Estado de Resultados del Proyecto, serán solo aquellos que tengan una estrecha vinculación con la inversión, dicho de otra forma todos aquellos ingresos y egresos que afecten directamente a dicho proyecto, entre los que se pueden señalar los siguientes:

a.- Ventas netas
b.- Costo de ventas (materia prima, mano de obra y gastos indirectos)
c.- Gastos de operación. (administración y ventas)
d.- Gastos y productos financieros.
e.- Otros gastos y productos.
f.- Impuestos. (I.S.R. y P.T.U.)

El renglón que sirve de enlace entre el estado de resultados y el flujo de efectivo del proyecto es la utilidad neta antes de impuestos, a partir de esta cantidad se determina las entradas y salidas de efectivo para llegar al flujo neto de efectivo del proyecto.

3. Flujo Neto de Efectivo del Proyecto.

Este estado muestra en forma detallada y ordenada las operaciones de entradas y salidas que se esperan realizar durante la vida del proyecto.

En términos generales los renglones que integran el flujo de efectivo del proyecto son los siguientes:

a. En las entradas.

1) Utilidad neta antes de impuestos.
2) Depreciación.
3) Capital de trabajo.
4) Valor de desecho.

b. En las salidas.

1) Inversión.
2) Impuestos.
3) Capital de trabajo positivo.
4) Costos de arranque.

CAPITULO III

METODOS DE EVALUACION DE UN PROYECTO DE INVERSION

CAPITULO III

METODOS DE EVALUACION DE UN PROYECTO DE INVERSION.

La apertura comercial que México a efectuado, exige de altos niveles de eficiencia y productividad en las empresas. Así cada proyecto que se pretende realizar deberá de estar debidamente justificado, tanto es su rentabilidad como en su recuperabilidad. A fin de lograr lo anteriormente expuesto, se presentan los diferentes métodos de evaluación que existen, tanto en condiciones ideales, como en condiciones de riesgo e incertidumbre.

A. Métodos de Evaluación en Situaciones Ideales.

1. Métodos de Evaluación que no consideran el valor del dinero en el tiempo.

Dichos métodos que no toman en cuenta el valor del dinero en el tiempo. Se mencionan porque aun están en uso, en forma suplementaria a uno de los dos métodos que si consideran el valor del dinero en el tiempo.

a. Periodo de Recuperación de la Inversión. (P.R.I)

El periodo de recuperación de la inversión, es un indicador contable que apoya a la evaluación de un proyecto y se puede definir como el periodo de tiempo durante el cual la erogación de capital es recuperada a partir de los flujos netos de efectivo. (FNE).

Con la siguiente ecuación es posible calcular el P.R.I:

P.R.I. = S FNE = Inversión total donde: S = Sumatoria

Como se observa, él calculo de este criterio se basa en ir sumando los flujos tanto positivos como negativos hasta lograr igualarlos a la inversión inicial total en ese año o periodo se puede hablar de una recuperación de la inversión.

Si se calcula a partir de flujos que no toman en cuenta la depreciación y amortización, es decir, que si se suman al final por ser gastos virtuales más no reales, el periodo de recuperación se acorta, y si por el contrario se toman en cuenta el periodo de recuperación se alarga.

Este indicador cuenta con la desventaja de no tomar en cuenta el momento en que ocurren las entradas y las salidas, además tiene la limitación de no medir la rentabilidad en un proyecto, ya que su calculo se olvida de todos los

beneficios producidos después del PRI, lo que puede llevar a tomar decisiones erróneas si sé esta comparando dos o más alternativas.

El Periodo de Recuperación de la Inversión, es la cantidad de tiempo que toma recobrar la inversión inicial de un proyecto, es decir, que al cabo de dicho tiempo los beneficios esperados por el proyecto serán iguales a la cantidad invertida.

Al igual que el método el procedimiento para calcularlo es sencillo y claro.

1) Se suman los flujos netos de efectivo, hasta conseguir una cantidad que iguale a la inversión original neta. Presentándose dos variables:

a) *Que los flujos de efectivo anuales sean uniformes*, en este caso bastara con dividir el valor de la inversión entre la cantidad de ingresos en efectivo producidos anualmente.

b) *Si los flujos de efectivo no son uniformes*, será necesario sumar los flujos que se espera sean generados a través de los años, hasta que estos igualen a la inversión.

Para lograr una interpretación y evaluación adecuada de esta medida hay que tener en cuenta la naturaleza de la industria en la que va hacerse la inversión. Ya que un periodo de recuperación que para cierta industria es bueno, para otra industria no lo puede ser tanto.

b. Tasa Promedio de Rendimiento. (T.P.R)

Este método contable representa la razón de las utilidades promedio anuales después de impuestos contra la inversión promedio en el proyecto.

Tasa promedio de rentabilidad = (utilidades promedio después de impuestos) % (Inversión promedio)

Una vez que la tasa de rendimiento promedio fue calculada para una propuesta se debe de comparar con la tasa de rendimiento requerida para determinar si se debe aceptar o rechazar una propuesta en particular.

Entre las principales ventajas de este método encontramos las siguientes:

- Su sencillez
- Su fácil determinación, en virtud de que para su calculo solo se utiliza las utilidades después de impuestos.

- Sirve como primera barrera al seleccionar proyectos de inversión

Las principales desventajas del método son las siguientes:

- Al basarse en las utilidades netas, no considera los flujos de efectivos que produce la inversión.
- El valor del dinero en el tiempo, se ignora
- No toma en cuenta la oportunidad en el tiempo de los flujos de efectivo.

T.P.R. = Utilidad Neta promedio / Activos Totales

La TPR. Es un indicador aceptable para comparar la actuación de una empresa en un año con respecto a otro o con relación a una meta, la facilidad de su calculo lo hace útil para conocer una primera aproximación de lo que será la rentabilidad en la elaboración de perfiles de inversión, pero no es recomendable, para decidir esta en etapas posteriores del ciclo del proyecto.

Una vez que la tasa de rendimiento promedio fue calculada para una propuesta se debe comparar con la tasa de rendimiento requerida para determinar si se debe aceptar o rechazar una propuesta en particular.

2) Métodos de Evaluación que si consideran el valor del dinero en el tiempo.

Estos métodos son imprescindibles en la evaluación de proyectos, en virtud de que consideran el valor "tiempo del dinero" en las propuestas de inversión, incorporándolo mediante una tasa de descuento aplicada a los flujos de efectivo generados durante la vida del proyecto, trayendo de esta manera cantidades del futuro a un tiempo cero o presente.

a. Método del Valor Presente Neto. (V.P.N)

En las actuales circunstancias de nuestro país, él valor tiempo del dinero se hace cada vez más importante, a pesar de la política económica de nuestro gobierno. Lo que hace al método del valor presente uno de los criterios mas utilizados en la evaluación de proyectos de inversión.

El valor presente neto. " Es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial."

Otra definición: es el ingreso neto que obtendrá la empresa a valores actualizados el cual puede ser positivo o negativo, en este calculo no se obtiene como resultado una rentabilidad en términos de tasa de interés ésta deberá ser seleccionada previamente.

Este método se basa en los flujos netos de efectivo obtenidos a través del flujo de caja.

Este método consiste en determinar la equivalencia en el tiempo "cero" de los flujos de efectivo que genere un proyecto y comparar esta equivalencia con la inversión origina. (Coss Bu Raúl)

Para determinar la equivalencia en el tiempo cero de los futuros flujos de efectivo, es necesario conocer la tasa de descuento " i " que se aplicara a dichos flujos.

La tasa de descuento "i" la determina la empresa en base a:

- costo de capital
- tasa de rendimiento mínima aceptable. (Trema).

Costo de capital (ponderado de las diferentes fuentes de financiamiento que utiliza la empresa).
Al utilizar este valor como parámetro para medir al proyecto, se tiene ciertas desventajas, ya que se podrían tomar decisiones erróneas al aceptar proyectos con valores presentes positivos cercanos a cero.

Tasa de rendimiento mínima aceptable. Si se opta por esta opción, al estimar la " Trema"
Se pueden incluir en ella factores tales como: El riesgo que representa un proyecto determinado, la disponibilidad del dinero y la tasa de inflación prevaleciente en la economía nacional. Sin embargo hay que tener cuidado de que este valor no sea muy elevado porque daría resultados negativos, en virtud de que una cantidad pequeña en el presente representaría una cantidad muy grande en el futuro y viceversa.

Una vez determinada la tasa de descuento " i " se procede a calcular el valor presente neto del proyecto, para lo cual nos podemos encontrar bajo dos circunstancias:

1) Cuando el flujo de efectivo neto presenta resultados anuales iguales durante toda la vida del proyecto. En este caso se sigue el siguiente procedimiento:

a) En las tablas de valor presente de $ 1.00 recibido anualmente por "N" años, se buscara el factor correspondiente a cada uno de los años de vida del proyecto, y a la tasa de descuento requerida por la empresa.

b) Se toma el flujo de efectivo neto de un año y se multiplica por el factor de valor presente de cada uno de los años de vida del proyecto.

c) Se suma el valor presente de cada uno de los años, y a este resultado se le resta el valor neto de la inversión, si es igual o mayor a cero el proyecto se acepta, de lo contrario se rechaza.

También se puede resolver este tipo de situaciones (cuando los flujos de efectivo son uniformes), mediante la aplicación de la siguiente formula de valor presente. (Huerta Ríos, Siu Villanueva)

Valor Presente = ((1 - (1/ (1+ i) n)) / i) * (flujo neto de efectivo de cualquier año)

Donde:

i = tasa de descuento.

n = numero de años de vida del proyecto.

El criterio de aceptación o de rechazo es el mismo que se utilizo en c).

2) Cuando los flujos de efectivo netos en cada uno de los años de vida del proyecto, no son uniformes.

En este caso el procedimiento es el siguiente:

a) en las tablas del valor presente de $ 1.00, se busca el factor de cada uno de los años de vida del proyecto a la tasa de descuento requerida por la entidad.

b) El flujo neto de efectivo de cada uno de los años de vida del proyecto se multiplica por el factor correspondiente.

c) Se suma el valor presente de cada uno de los años, y a este resultado se le resta el valor neto de la inversión, si esta diferencia es igual o mayor a cero el proyecto se acepta, en caso contrario se tendrá que rechazar.

El método de valor presente neto tiene las siguientes características favorables.

- Toma en cuenta el valor del dinero en el tiempo.
- Permite calcular el valor presente de los flujos del proyecto, aun cuando éstos flujos netos sean negativos.
- Se concentra en el efectivo, le da peso tanto al momento en tiempo como a las cuantías de los flujos de caja.

Características desfavorables:

- Es imprescindible conocer la tasa de descuento para evaluar los proyectos de inversión.
- Supone que los flujos netos pueden reinvertirse a la misma tasa de rendimiento del proyecto.

b) TASA INTERNA DE RENDIMIENTO (T.I.R.)

Otro metodo importante en la evaluacion de proyectos de inversion, es el metodo de tasa interna de rendimiento, conocida tambien como tasa de rendimiento descontado o metodo del inversionista, y su principal proposito es encontrar la tasa de decuento " i " que al aplicarse alos flujos netos de efectivo que genera el proyecto durante su vida util, iguale a la inversion, es decir la tasa interna de rendimiento es la tasa de descuento que hace que el valor presente neto sea igual cero.

Generalmente los datos con los que se cuenta son:

- Los ingresos netos anuales de efectivo por cada uno de los años de vida del proyecto.
- La inversion inicial, y la incognita es la tasa interna de rendimiento.

En este metodo tambien se presentan dos situaciones:

1) Cuando los flujos generados por el proyecto son uniformes en todos los años de vida del mismo.

En este caso el procedimiento consiste en:

a) Calcular el factor que iguale la inversion con los flujos que genera, y se obtiene al dividir el valor de la inversion entre el importe promedio de los flujos netos de efectivo (valor de la anualidad).

b) Se busca en las tablas de valor presente de anualidades, los factores mas ceracnos al resultado obtenido, los cuales se encuentran en el renglon correspondiente al numero de de periodos en que se recibiran las anualidades, determinando asi las columnas mas cercanas a la tasa de rendimiento descontada.

c) Se efectua la interpolacion para obtener la tasa exacta.

2) Cuando los flujos de efectivo neto son desiguales:

a) Se obtiene el importe promedio de los flujos netos de efectivo. Y se determina la tasa preliminar aproximada, en base a las indicaciones anteriores, cuando se tenia flujos de efectivo uniformes.

b) una vez determinada esta tasa preliminar, se localizan sus factores correspondientes en las tablas de valor presente de $ 1.00 multiplicandose cada uno de ellos por su flujo correspondiente de acuerdo al año de este, la suma de todos estos productos se compara con el valor de la inversion , si estos valores son iguales, esta sera la tasa interna de rendimiento.

En caso contrario, los calculos del valor presente del proyecto deberan basarse en la naturaleza del flujo, sea este creciente o decreciente.

c) Si los flujos son crecientes la tasa real que se busca tendera a ser menor que la tasa calculada, en cambio si los flujos son decrecientes la verdadera tasa debera ser mayor a la tasa preliminar.

d) Con el metodo de prueba error se calculan las dos tasas mas proximas que igualen los flujos de efectivo con el valor de la inversion, es decir, una tasa que de una cantidad mayor y otra tasa que de una cantidad menor a la inversion. Posteriormente se procede a interpolar estas tasas, para obtener la tasa de rendimiento exacta.

El criterio para evaluar un proyecto de inversion mediante este metodo, consiste en comparar la tasa interna de rendimiento con la tasa limite minima de rendimiento que la empresa exige, si la primera es mayor el proyecto es aceptado, en caso contrario el proyecto se rechaza.

Cabe señalar que la tasa que la empresa determina es la "Trema" o en su defecto el costo de capital.

Este metodo tiene las siguientes ventajas:

- considera el valor del dinero en el tiempo.
- No es necesario conocer de antemano la tasa de descuento.
- Los proyectos se jerarquizan de acuedo a la tasa de rendimiento.

En cambio tiene las siguientes desventajas:

- Supone que la reinversion de los flujos se efectuara a la tasa interna descontada.
- Al presentarse proyectos con varios desembolsos se produce cambio de signo en los flujos, lo que origina el fenomeno de tasas multiples de rendimiento , complicando demasiado la evaluacion del proyecto.

- Favorece proyectos de bajo valor, ya que es mas facil obtener una tasa de rendimiento elevada sobre una inversion pequeña, que sobre una inversion mayor.

B. INCORPORACION DEL RIESGO Y LA INCERTIDUMBRE EN EL ANALISIS.

1. Conceptos y Diferencias.

En todo estudio de proyectos de inversion hay que considerar el riesgo y la incertidumbre existentes en todo momento en el desarrollo de una economia. Ya que es imposible asegurar a ciencia cierta que todo lo planeado sucedera.

Por lo que se hace impresindible la incorporacion del riesgo y la incertidumbre en todo analisis y evaluacion de proyectos de inversion.

Entendiendo al *riesgo* como una situacion en la que los rendimientos futuros de un proyecto, son variados, pero con distinto indice de probabilidad de ocurrencia, el cual se conoce con anticipacion.

Y a la *incertidumbre* como la dificultad de definir con anticipacion la probabilidad de ocurrencia de un beneficio o de un acontecimiento.

Se puede considerar al riesgo, como una incertidumbre de menor grado, donde el evento es repetitivo en lo concerniente a su naturaleza y posee una distribucion de frecuencia, es decir, si se tienen varios resultados posibles y cada uno el especialista que decide puede asignarles o conoce la probabilidad de ocurrencia de estos, se dice que se estara en una situacion de riesgo. (Huerta Rios, Siu Villanueva)

En este subcapitulo se estudiaran los diferentes metodos que existen bajo estas situaciones.

2. Método subjetivo.

Este estudio se basa en la apreciacion personal del especialista financiero , tomando mas en cuenta al sujeto y no al objeto.

El metodo se desarrolla en base a dos criterios.

a) El de Probabilidades.

Cuyo desarrollo se basa en la premisa de que la probabilidad de que un vento ocurra puede ser considerada como un porcentaje de oportunidad de obtener un cierto resultado.

Bajo esta proposicion el procedimiento consiste en considerar tres posibles alternativas de flujos netos de efectivo, catalogando a estos como pesimista, mas probable y optimista, se otorga a cada una de estas alternativas un determinado porcentaje de probabilidad que en su conjunto debera ser igual al 100 %, se multiplica cada flujo neto de efectivo por su respectivo porcentaje, la suma de estos productos es el "valor esperado probable". Al cual se le aplicara el factor de valor presente, obteniendose asi el "valor presente esperado mas probable"

A esta cantidad se le resta el monto de la inversion original, si la diferencia (valor presente neto) resulta positiva el proyecto se acepta, en caso contrario se rechaza.

b. El de Sensibilidad.

En este criterio se tienen tres clases de rentabilidad pesimista, mas probable y optimista, de tal manera que el riesgo del proyecto se ve reflejado en la amplitud de variacion, la que se obtiene de restar al resultado optimista el pesimista.

Entre mayor sea la amplitud de variacion mayor sera el riesgo, en consecuencia se aceptara el proyecto que presenta el menor riesgo.

3. Método del Arbol de Decisiones.

Los arboles de decisiones, tambien conocidos con el nombre diagramas de decision, constituyen un valioso instrumento de analisis. Son particularmente utiles porque permiten examinar problemas de gran complejidad fraccionandolos en subproblemas mas pequeños y mas sencillos, que facilitan la identificacion de la "estrategia optima de decision".

Se usa esta expresion porque hay proyectos en los cuales el inversionista debe de tomar una secuencia de decisiones a lo largo del tiempo que pueden depender en algunos casos de resultados aleatorios.

El prcedimiento a seguir para evaluar un proyecto de inversion mediante el metodo de arbol de decisiones es el siguiente:

a) Se tabulan los datos en la siguiente manera:

1) En la primera columna el monto de la inversion inicial de cada proyecto.

2) En la segunda columna los flujos netos de efectivo a valor presente.

3) En la tercera columna la probabilidad condicionada de acuerdo al criterio pesimista, mas probable y optimista.

b) Se multiplica el flujo neto de efectivo a valor presente por ser su probabilidad , de acuerdo al criterio antes señalado y asi se obtienen los " flujos netos de efectivo a valor presente condicionado" para casa proyecto.

c) Los flujos condicionados para cada proyecto se suman y al resultado se le sustrae la inversion inicial para determinar el valor presente neto de cada proyecto.

d). Una vez obtenidos los valores presentes netos de cada proyecto (en el supuesto de que los proyectos que intervienen en el estudio sean de todo rentables) se comparan entre si y se aceptara aquel que sea mayor.

CASO

PRACTICO

PROYECTO DE INVERSION PARA CREAR UNA MICROEMPRESA COMERCIALIZADORA DE ROPA

" *QUALITY KIDS* "

INTRODUCCION

La idea de emprender un negocio de este giro surge aproximadamente hace dos años, por la necesidad de tener un negocio propio, y no depender solo del trabajo. , y ahora que estoy elaborando este trabajo como que esta tomando mas forma el realizar el proyecto, ya que por cuestiones personales se había estado posponiendo.

Es así que nació la idea de elaborar un trabajo de seminario que permitiera conocer en un horizonte de 5 años, la factibilidad financiera de un negocio que para efectos de este estudio, se denomino " QUALITY KIDS ". y también se pretende que se inicie el negocio, con la colaboración de un socio , quien muestra una actitud emprendedora y tiene los conocimientos del giro de la empresa.

Además el propósito de este trabajo es demostrar si el negocio " QUALITY KIDS " es un proyecto viable que justifique arriesgar la inversión inicial y saber si en un lapso de 1 año se recupera la inversión suponiendo un pronóstico x de ventas, y

un calculo proyectado de costos y gastos, cuyo comportamiento dependerá del entorno económico-político-laboral y social en el cual debe desenvolverse este negocio a efecto de ver si arroja las utilidades necesarias y suficientes para justificar el arriesgue de la inversión.

Capital legal de 70 mil pesos, dividida entre 2 partes sociales de 35 mil pesos cada una. De acuerdo a las aportaciones de los 2 socios.

El capital social al momento de la constitución de la sociedad estará íntegramente suscrito y exhibido.

GIRO.

El giro de esta empresa es el de la fabricación de chamarras para niños, el cual a la vez se encuentra inmerso dentro del ramo de la industria manufacturera, y en el subramo de la industria del vestido.

MISION.

Brindar al mercado una buena alternativa en chamarras para niño, anteponiendo para ello la satisfacción del cliente, puesto que cuidaremos que nuestros diseños estén acordes con los gustos y necesidades de este, además de manejar en su

elaboración los insumos adecuados para obtener productos de alta calidad.

VISION.

Ser la empresa mexicana, dentro de su giro, con mayor penetración y prestigio en la República Mexicana.

OBJETIVO.

A CORTO PLAZO: - Conseguir, una vez puesta en marcha la empresa. en 2 años ganar prestigio en el mercado local.

A MEDIANO PLAZO: - Fortalecer la estructura organizacional con profesionales del ramo

- Posicionar nuestro producto en los principales estados de la República.

A LARGO PLAZO: - Obtener prestigio con nuestra marca, a partir de los primeros10 años de operación en las principales Ciudades de nuestro país.

- Delegar mayores responsabilidades en personal capacitado por nosotros mismos

PRODUCTOS O SERVICIOS

DESCRIPCION DEL PRODUCTO

Fabricaremos chamarras para niño de polyester, con cuello, con 5 botones al frente, con cierre también al frente y 2 botones en el cuello; las tallas serán de la 4 a la 14., los colores que manejaremos serán variados. Todas las chamarras tendrán 2 bolsas. Y serán tres modelos diferentes.

DISPONIBILIDAD

Nuestras chamarras serán fabricadas durante todo el año por lo que se podrán encontrar en el mercado en cualquier temporada; aunque su producción se intensificara en la temporada de fin de año.

INTEGRACION DEL COSTO

El costo total de la fabricación de nuestros productos se determinara tomando en cuenta los siguientes puntos:

Costo de producción

- materia prima y/o materiales
- sueldos y salarios
- gastos indirectos

Costos de distribución

Costos de administración

Otros gastos (impuestos, etc.)

PATENTES Y MARCAS

La marca de nuestros productos estará debidamente registrada ante las instancias correspondientes, fomentando con nuestras acciones la " cultura de la administración formal", además de no contribuir a la falsificación y usurpación de marcas.

COMPETENCIA

Nuestros productos se diferenciaran de los de la competencia por la calidad de nuestros materiales y por la manera de distribuir nuestros productos - distribuidores exclusivos pro zonas - puesto que será un compromiso para nosotros, que quien busque nuestros productos en el lugar correcto, seguramente los encontrara.

Nuestra competencia directa son las empresas que se dedican a la fabricación de chamarras para niños, por lo que se detecta descuido en el ámbito, aparte de que no hay negocios dedicados exclusivamente a ellas.

FUENTES DE SUMINISTRO

- Distribuidoras de telas
- Expendios de hilos y productos para la industria
- Tiendas de maquinas de coser
- Maquiladora.

MERCADO Y COMPETIDORES.

Segmento del mercado.

Nuestro producto esta dirigido a los niños de entre 4 y 14 años, los cuales necesitan chamarras resistentes y sobre todo cómodas que les permita realizar cualquier tipo de actividad.

Nuestra segmentación geográfica estará integrada por tres zonas en toda el área metropolitana. La zona sur, la zona norte y la centro.

OBJETIVOS DE MERCADOTECNIA.

Fortalezas.

- Ofrecer productos de calidad a precio competitivo puesto que nos posicionamos por la calidad de nuestros productos y no por ser una marca reconocida.

- La certeza de que nuestros conocimientos administrativos y financieros nos proporcionaran armas que otros emprendedores no tienen.
- Disposición de superación y una visión clara de donde queremos llegar.

Debilidades.

- La capacidad de producción en comparación de otras empresas.

- Que siendo nueva empresa tenemos que abrir el mercado a nuestros productos

METODO DE VENTA PROPUESTO.

Se ofrecerá a mayoristas nuestro producto para su venta exclusiva por zonas. Serán ventas de contado.

El equipo de ventas en el momento de la constitución de la empresa estaría integrado por los dos socios de la empresa.

DESCRIPCION DE PUESTOS.

Gerente General.

El puesto reclama a una persona que dirija y coordine los esfuerzos de las personas y las capacidades de las maquinas hacia el máximo de productividad para optimizar los resultados de operación de la empresa.

Supervisor.

El puesto lo ocupara alguien que este al pendiente de la producción en general, vigilando para ello el desempeño del personal operativo y que no les haga falta nada para que ellos cumplan con su misión.

Costureros.

Recta: Realizará el trabajo que haya que hacer con este tipo de máquina.

Overlook: Realizará el trabajo que haya que hacer con este tipo de máquina.

Ojaleador: Realizará el trabajo que haya que hacer con este tipo de máquina

Botonero: Realizará el trabajo que haya que hacer con este tipo de máquina.

Terminador (as).

Desherrará la prenda y checará que no lleve errores en su confección, etiquetara la prenda y la doblará, quedando así lista para su distribución.

"se recuerda que la producción elaboración del producto se apoyara en la industria maquiladora"

FABRICA DE ROPA INFANTIL QUALITY KIDS

PLANTEAMIENTO DE LA INVERSION

Se pretende realizar una inversión que tiene como finalidad la fabricación de ropa infantil, que será únicamente de chamarras para niño en 3 modelos diferentes y para lo cual se cuenta con un capital social disponible de $ 70,000.00 M.N.
un local propio de $90.000 M.N. Y una camioneta con un costo de $ 30,000 M.N.

La empresa denominada QUALITY KIDS, proporciona las siguientes premisas

PREMISAS

- *Local comercial con un valor estimado de $ 90,000.00*
- *El pago de productos adquiridos por la empresa será de contado y contra entrega del producto*
- *Se estima una inflación de entre el 15% y el 18% en los primeros 5 años.*
- *Los sueldos se incrementaran el 10% anual.*
- *Se con trata a una persona para la administración del negocio con sueldo de $ 2,400.00 mens.*
- *Se con trata a una persona para la labor de ventas y difusión del producto con sueldo de $ 2,400.00 mensuales.*
- *Se pretende producir 900 unidades anuales con ventas estimadas del 92% por el primer año.*
- *Los costos, y gastos, se indexarán de acuerdo a la inflación de cada año.*
- *La participación de utilidades será del 10% y se pagara a partir del tercer año, por ser empresa de nueva creación.*
- *Las ventas serán de contado.*
- *La producción del producto se apoyará en la industria maquiladora para ahorran en gastos, sueldos e impuestos. Por lo que se contratará el pago por obra determinada.*
- *La depreciación acumulada del equipo de transporte será del 25% anual.*
- *El equipo de transporte con el que contamos tiene un valor estimado de $30,000*
- *La depreciación del edificio será de un 5% anual.*
- *El precio de venta del producto durante el primer año será de $ 185.00, y aumentara de acuerdo a la inflación en los años subsecuentes.*
- *Se mantendrá en bancos el 10 % en relación a las ventas*
- *Se invierte con un interés del 20 % a partir de junio*

Con la finalidad de tener una visión más clara del negocio QUALITY KIDS se anexan estimaciones de flujos de efectivo, estados de resultados, balance general, por el tiempo de vida del proyecto.

FABRICA DE ROPA INFANTIL QUALITY KIDS
COSTO UNITARIO DE PRODUCCION

MATERIA PRIMA		
- TELA POLAR(POLYESTER) 300 KG A $50 00 KG.=		*15,000.00*
- HERRAJES(CIERRES, BOTONES,CINTAS) $8 00 JUEGO, 900 JUEGOS=		*7,200 00*
- CINTA ELASTICA DE 16 LIGAS 5 ROLLOS DE $15 00 C/U=		*75 00*
- ETIQUETAS DE TELA BORDADAS $2 00 C/U MINIMO 1000=		*2,000 00*
- ETIQUETAS DE CARTON A UNA SOLA TINTA $ 35 C/U MINIMO 1000=		*350 00*
		24,625 00
MANO DE OBRA		
-TRAZOS DE LOS MOLDES $316 66 POR MODELO 3 MODELOS=	950	*1,330.00*
-TRAZOS Y CORTES DE LA TELA $5.00 POR CADA PIEZA 900 PZAS.=	4,500	*6,300 00*
-MAQUILA DE COSTURA(ARMADO DE PARTES) $20 00 C/U X 900 PZAS.=	18,000	*25,200 00*
-GRADUACION DE TALLAS $250 00 POR TALLA, 6 TALLAS=	1,500	*2,150 00*
	49,575	*59,605.00*

** (LA MANO DE OBRA INCLUYE EL 40% POR CONCEPTO DE IMPTOS)

GASTOS INDIRECTOS

- MANTENIMIENTO	*2,000 00*
-IMPREVISTOS	*1,500.00*
-ENERGIA ELECTRICA $150 00 MENSUAL x 12 MESES=	*1,800 00*
-AGUA $30.00 MENSUAL x 12 MESES=	***360.00***
-TELEFONO $375 00 MENSUAL x 12 MESES=	*4,500 00*
TOTAL COSTO DE PRODUCCION	*69,765.00*

TOTAL COSTO DE PRODUCCION / No. DE PIEZAS A PRODUCIR
69,765 00/900=77 52

TOTAL COSTO UNITARIO DE PRODUCCION	*77.52*

FABRICA DE ROPA INFANTIL QUALITY KIDS

CEDULA DE MATERIA PRIMA

- TELA POLAR(POLYESTER) 300 KG A $50.00 KG.=	COSTO	*15,000.00*
- HERRAJES(CIERRES, BOTONES,CINTAS) $8.00 JUEGO, 900 JUEGOS=	COSTO	*7,200.00*
- CINTA ELASTICA DE *16 LIGAS 5 ROLLOS DE $15.00 C/U=*	COSTO	*75.00*
- ETIQUETAS DE TELA BORDADAS $2.00 C/U MINIMO 1000=	COSTO	*2,000.00*
- ETIQUETAS DE CARTON A UNA SOLA TINTA $.35 C/U MINIMO 1000=	COSTO	*350.00*
	TOTAL	*24,625.00*

CEDULA DE MANO DE OBRA

PERSONAL REQUERIDO	TIPO DE PAGO	TOTAL X OBRA
TRAZADORES DE MOLDES	POR OBRA DETERMINADA	950.00
GRADUADORES DE TALLAS	POR OBRA DETERMINADA	1,500.00
CORTADORES	POR OBRA DETERMINADA	4,500.00
COSTURERAS MAQ. RECTA Y OVER	POR OBRA DETERMINADA	18,000.00
TOTAL		24,950.00

CEDULA DE GASTOS INDIRECTOS

CONCEPTO	ANUAL
ENERGIA ELECTRICA	1800
AGUA	360
TELEFONO	4500
MANTENIMIENTO	2,000
IMPREVISTOS	1,500
TOTAL	10160

FABRICA DE ROPA INFANTIL QUALITY KIDS

CEDULA DE VENTAS DEL 1o. AL 5o. AÑO DE OPERACIÓN

	1er. AÑO	2o. AÑO	3er. AÑO	4o. AÑO	5o. AÑO
VOL. DE VENTAS	*835*	*910*	*900*	*920*	*920*
	-	*15%	*17%	*18%	*15%
PRECIO DE VENTA	*185.00*	*212.75*	*248.91*	*293.71*	*337.76*
TOTAL DE INGRESOS	*154,475.00*	*193,603.00*	*224,019.00*	*270,213.00*	*310,739.00*

EL PRECIO DE VENTA SE INCREMENTARA CADA AÑO EN EL PORCENTAJE DE INFLACION QUE MARQUE EL BANCO DE MEXICO.

** INFLACION ESTIMADA*

FABRICA DE ROPA INFANTIL QUALITY KIDS

PRONOSTICO DE PRODUCCION

SERVICIO A PERSONAS

CONCEPTO	*UNIDADES*	*COSTO UNIT.*	*VENTA MENS.*	*VTA. ANUAL*	*VTA. TOTAL*
CHAMARRAS INFANTILES					
MOD 1	*300*	*77.52*	*25*	*300*	*55,500.00*
MOD 2	*300*	*77.52*	*25*	*300*	*55,500.00*
MOD 3	*300*	*77.52*	*25*	*300*	*55,500.00*
TOTAL PRODUCIDO	*900*			*TOT. ESTIM.*	*166,500.00*

PRONOSTICO DE VENTAS

SERVICIO A PERSONAS

CONCEPTO	*UNIDADES*	*COSTO UNIT*	*PROM MES*	*VTA. ANUAL*	
CHAMARRAS INFANTILES					
MOD 1	280	77.52	23	51,800.00	
MOD 2	300	77.52	23	55,500.00	
MOD 3	255	77.52	23	47,175.00	
TOTAL UNIDADES VENDIDAS	*835*			*154,475.00*	*TOTAL*

FABRICA DE ROPA INFANTIL QUALITY KIDS

ESTADO DE RESULTADOS DEL 1o. AL 5o. AÑO DE OPERACIÓN

CONCEPTO	1er. AÑO	2o. AÑO	3er. AÑO	4o. AÑO	5o. AÑO
Vol De ventas (unidades)	835	910	900	920	920
Precio unitario	185	212.75	248.91	293 71	337 76
Valor de ventas	*154,475.00*	*193,603.00*	*224,019.00*	*270,213.00*	*310,739.00*
menos					
Costo de ventas	*64,729.00*	*80,369.00*	*93,039.00*	*112,199.00*	*129,570.00*
Utilidad bruta	*89,746.00*	*113,234.00*	*130,980.00*	*158,014.00*	*181,169.00*
menos					
Gastos de operación					
Sueldos	*57,600.00*	*63,360.00*	*69,696.00*	*76,665.00*	*84,332.00*
Publicidad	*4,800.00*	*5,040.00*	*5,292.00*	*5,557.00*	*5,834.00*
Depreciación acum. Eq. Transp	*7,500.00*	*7,500.00*	*7,500.00*	*7,500.00*	*0.00*
Depreciacion acum. Edificio	*4,500.00*	*4,500.00*	*4,500.00*	*4,500.00*	*4,500.00*
Utilidad de operación	*74,400.00*	*80,400.00*	*86,988.00*	*94,222.00*	*94,666.00*
ERO	***15,346.00***	***32,834.00***	***43,992.00***	***63,792.00***	***86,503.00***

FABRICA DE ROPA INFANTIL QUALITY KIDS
ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA
DEL 1o. AL 5o. AÑO DE OPERACIÓN

CONCEPTO	1er. AÑO	2o. AÑO	3er. AÑO	4o. AÑO	5o. AÑO
ERO	*15,346 00*	*32,834.00*	*43,992.00*	*63,792.00*	*86,503.00*
INTERESES GANADOS	*7,686.00*	*29,605.00*	*45,688.00*	*63,261.00*	*84,873.00*
UTIL. ANT. DE IMPTOS	*23,032.00*	*62,439.00*	*89,680.00*	*127,053.00*	*171,376 00*
IMPUESTOS 35%	*-8,061.00*	*-21,854.00*	*-31,388.00*	*-44,469.00*	*-59,982.00*
P.T.U.	*0.00*	*0.00*	*-8,968.00*	*-12,705.00*	*-17,138.00*
UTILIDAD NETA	***14,971.00***	***40,585.00***	***49,324.00***	***69,879.00***	***94,256.00***

FLUJO DE EFECTIVO

UTILIDAD NETA	14,971 00	40,585.00	49,324.00	69,879.00	94,256.00
mas					
DEPRECIACION EQ. TRANSP	7,500.00	7,500.00	7,500.00	7,500.00	0.00
DEPRECIACION EDIFICIO.	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500 00
FLUJO DE EFECTIVO	**26,971.00**	**52,585.00**	**61,324.00**	**81,879.00**	**98,756.00**

FABRICA DE ROPA INFANTIL QUALITY KIDS
FLUJO DE EFECTIVO DEL 1o. AL 5o. AÑO DE OPERACIÓN (FEO)

CONCEPTO	1er. AÑO	2o. AÑO	3er. AÑO	4o. AÑO	5o. AÑO
INGRESOS					
Ventas Contado	*154,475.00*	*193,603.00*	*224,019.00*	*270,213.00*	*310,739.00*
TOTAL DE INGRESOS	***154,475.00***	***193,602.50***	***224,019.00***	***270,213.20***	***310,739.20***
EGRESOS					
Compras	*-69,768.00*	*-80,233.00*	*-93,873.00*	*-110,770.00*	*-127,385.00*
Gastos de operación	*-74,400.00*	*-80,400.00*	*-86,988.00*	*-94,222.00*	*-94,666.00*
Depreciación eq. Transp.	*7,500 00*	*7,500.00*	*7,500.00*	*7,500.00*	*0 00*
Depreciación edificio	*4,500 00*	*4,500.00*	*4,500.00*	*4,500 00*	*4,500.00*
TOTAL DE EGRESOS	***-132,168.00***	***-148,633.00***	***-168,861.00***	***-192,992.00***	***-217,551.00***
FEO	***22,307.00***	***44,970.00***	***55,158.00***	***77,221.00***	***93,188.00***

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

FABRICA DE ROPA INFANTIL QUALITY KIDS

FLUJO DE EFECTIVO DE EQUILIBRIO

DEL 1o. AL 5o. AÑO DE OPERACIÓN

CONCEPTO	1er. AÑO	2o. AÑO	3er. AÑO	4o. AÑO	5o. AÑO
FLUJO DE EFECTIVO OPERACIONAL	*22,307.00*	*44,970.00*	*55,158.00*	*77,221.00*	*93,188.00*
INVERSIONES	-84,545.00	-139,661.00	-195,318.00	-266,162	-348,056.00
INTERESES GANADOS..	7,686.00	12,696.00	17,756.00	24,197.00	31,641.00
IMPUESTOS	-	-8,061.00	-21,854.00	-40,356.00	-57,174.00
DIVIDENDOS	-	-7,486.00	-20,293.00	-24,663.00	-34,940.00
RECUPERACION DE INVERSION		84,545.00	139,661.00	195,318.00	266,162.00
INTERESES GANADOS NVA. INV.		16,909 00	27,932.00	39,064.00	53,232.00
SUBTOTAL	-54,552 00	3,912.00	3,042.00	4,619.00	4,053.00
NUEVOS PRESTAMOS					
FLUJO DE EFECTIVO	*-54,552.00*	3,912.00	3,042.00	4,619.00	4,053.00
SALDO INICIAL DEL EFECTIVO	*70,000.00*	*15,448.00*	*19,360.00*	*22,402.00*	*27,021.00*
SALDO FINAL	***15,448.00***	***19,360.00***	***22,402.00***	***27,021.00***	***31,074.00***

FABRICA DE ROPA INFANTIL QUALITY KIDS
BALANCE GENERAL PROFORMA

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVO CIRCULANTE					
BANCOS	15,448.00	19,360.00	22,402.00	27,021.00	31,074.00
INVERSIONES	84,545.00	139,661.00	195,318.00	266,162.00	348,056.00
INVENTARIOS	5,039.00	4,904.00	5,739.00	4,312.00	2,128.00
SUMA DEL ACTIVO C.	**105,032.00**	**163,925.00**	**223,459.00**	**297,495.00**	**381,258.00**
ACTIVO FIJO					
EDIFICIOS	90,000.00	90,000.00	90,000.00	90,000.00	90,000.00
DEPRECIACION EDIF,	-4,500.00	-9,000.00	-13,500.00	-18,000.00	-22,500.00
EQUIPO DE TRANSPORTE	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00
DEPRECIACION EQ. TRANSP.	-7,500.00	-15,000.00	-22,500.00	-30,000.00	-30,000.00
SUMA DEL ACTIVO F.	**108,000.00**	**96,000.00**	**84,000.00**	**72,000.00**	**67,500.00**
TOTAL ACTIVO	**213,032.00**	**259,925.00**	**307,459.00**	**369,495.00**	**448,758.00**
PASIVO Y CAPITAL					
PROVEEDORES	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
IMPTOS POR PAGAR	8,061.00	21,854.00	31,388.00	44,469.00	59,982.00
P.T.U			8,968.00	12,705.00	17,138.00
SUMA DEL PASIVO	**8,061.00**	**21,854.00**	**40,356.00**	**57,174.00**	**77,120.00**
CAPITAL CONTABLE					
CAPITAL SOCIAL	190,000.00	190,000.00	190,000.00	190,000.00	190,000.00
UTILIDAD DEL EJERCICIO ANT,		7,486.00	27,779 00	52,442.00	87,382.00
UTILIDAD DEL EJERCICIO	14,971.00	40,585.00	49,324.00	69,879.00	94,256.00
SUMA CAPITAL	**204,971.00**	**238,071.00**	**267,103.00**	**312,321.00**	**371,638.00**
SUMA PASIVO Y CAPITAL	**213,032.00**	**259,925.00**	**307,459.00**	**369,495.00**	**448,758.00**

FABRICA DE ROPA INFANTIL QUALITY KIDS
EVALUACION DEL PROYECTO DE INVERSION

PERIODO DE RECUPERACION DE LA INVERSION

	FLUJO DE EFVO.	FLUJO DE EFVO. ACUMULADO
AÑO 0	-70,000.00	-70,000.00
AÑO 1	26,971 00	-43,029.00
AÑO 2	52,585.00	9,556.00
AÑO 3	61,324.00	70,880.00
AÑO 4	81,879.00	152,759.00
AÑO 5	98,756 00	251,515.00

$$\frac{\text{AÑO1+43,029}}{52.585\ 00} = 8182 \times 12 = 9\ 8$$

P.R.I.=1 AÑOS 10 MESES

TASA PROMEDIO DE RENTABILIDAD

AÑO 1	*14,971.00*
AÑO 2	*40,585.00*
AÑO 3	*49,324.00*
AÑO 4	*69,879.00*
AÑO 5	*94,256.00*
SUMA	***269,015.00***

UT. PROM. $\frac{269,015}{5}$ *=53,803*

INVER. MEDIA $\frac{=70,000.00}{2}$ *=35,000.00*

T.P.R. $\frac{10,760}{35,000.00}$ *=.30X100*

T.P.R. *= 30 %*

FABRICA DE ROPA INFANTIL QUALITY KIDS
EVALUACION DEL PROYECTO DE INVERSION

VALOR PRESENTE NETO

	FLUJO DE EFECTIVO	COSTO DE CAPITAL 17%	VPN
AÑO 0	-70,000.00	1.00	-70,000.00
AÑO 1	26,971 00	1.17	23,052.00
AÑO 2	52,585.00	1.37	38,383.00
AÑO 3	61,324.00	1.6	38,327.00
AÑO 4	81,879.00	1.87	43,785.00
AÑO 5	98.756 00	2.19	45,094.00
I.V.P.	251,515.00 / 70,000.00 = 3.59 %	TOT. V.P.N.	118,641.00

AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
26,971.00	52,585.00	61,324.00	81,879.00	98,756.00
	26,971.00	52,585.00	61,324.00	81,879.00
		26,971.00	52,585.00	61,324.00
			26,971.00	52,585 00
				26,971.00
26,971.00	79,556.00	140,880.00	222,759.00	321,515.00

118,641.00

FABRICA DE ROPA INFANTIL QUALITY KIDS
EVALUACION DEL PROYECTO DE INVERSION

TASA INTERNA DE RETORNO

	FLUJO DE EFECTIVO	FACTOR 17%	VALOR ACTUAL	FACTOR 37%	
AÑO 0	-70,000.00	1.00	-70,000 00	1.00	-70,000.00
AÑO 1	26,971.00	1.17	23,052.00	1.37	19,687.00
AÑO 2	52,585.00	1.37	38,383.00	1.88	27,971.00
AÑO 3	61,324.00	1.6	38,327.00	2.57	23,861.00
AÑO 4	81,879.00	1.87	43,785.00	3.52	23,261 00
AÑO 5	98,756 00	2.19	45,094.00	4.82	20,488.00
			118,641.00		45,268.00

	TASA REAL	V P	V P
PRIMER CALCULO	17%	118,641	45,268
INVERSION INICIAL			70,000
SEGUNDO CALCULO	37%	45,268	
DIFERENCI A	20%	73373	-24,732
INTERPOLACION	-24,732 / 73,373	=033*10	17

T.I.R. 3.3+17= 20.30% SUPERIOR A LA INFLACION

* SE APLICA EL 10% POR SER SIN FINANCIAMIENTO.

FABRICA DE ROPA INFANTIL QUALITY KIDS
RESUMEN DE EVALUACIONES

P.R.I. = 1 AÑOS 10 MESES

T.P.R = 30 %

V.P.N. 118,641 FAVORABLES

T.I.R. = 20.30 % MAYOR A LA INFLACION POR TANTO SE ACEPTA.

CONCLUSIONES FINANCIERAS

1.- El proyecto se recupera dentro de lo normal en México , tomando en cuenta los cambios en la política financiera del país

2.- La tasa promedio es redituable para cualquier negocio actual.

3.- El valor presente neto alcanza a ser positivo a pesar de que se hizo a una tasa estimada de inflación del 17%, en promedio durante los 5 años del proyecto

4.- La tasa interna de retorno es de 20.30 %, superior a la inflación estimada por lo tanto el proyecto se acepta.

Lo anteriormente expuesto nos lleva a concluir que el proyecto es medianamente rentable.

CONCLUSIONES

CONCLUSIONES.

Mi conclusión particular es que con la creación de negocios es como vamos a resolver los problemas que hoy en día nos afligen a los mexicanos, pero no solo se trata de crear por crear sin considerar las variables que posiblemente afecten a un negocio y caer en la posibilidad de fracasar y perder el patrimonio inicial, sino que para evitar que esto suceda, debe considerarse la influencia de la variables analizadas en este trabajo, proyectarlas financieramente para conocer su efecto en los resultados de la empresa y cuantificar el riesgo que puedan tener y así establecer la meta económica a alcanzar cuando exista la posibilidad de lograr resultados satisfactorios. En pocas palabras no empezar una empresa hasta no cuantificar los resultados posibles en función al análisis detallado del pronostico de ventas, costos, inversiones y gastos a los que deba enfrentarse, así como la influencia que sobre todos estos aspectos tenga el entorno de los negocios.

BIBLIOGRAFIA

BIBLIOGRAFIA

ANALISIS Y EVALUACION DE PROYECTOS DE INVERSION PARA BIENES DE CAPITAL
L.A. Ernestina Huerta Ríos
L.C. Carlos Siu Villanueva
Instituto mexicano de contadores públicos 1999

ANALISIS Y EVALUACION DE PROYECTOS DE INVERSION.
Raúl Coss Bu
Limusa, 1999

FUNDAMENTOS DE EDMINISTRACION FINANCIERA
J. Fred. Weston.
E. F. Brigham.
Interamericana, 1999.

FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACION FINANCIERA.
Lawrence J. Gitman.
Oxford, 1999.

CONTABILIDAD DE COSTOS.
A Ortega Pérez de León.
Limusa, 1998.

EVALUACION ECONOMICA DE
PROYECTOS DE INVERSION.
M.A. Solanet.
El Ateneo, 1984.

PLANEACION FINANCIERA PARA
EPOCA NORMAL Y DE INFLACION.
Abraham Perdomo Moreno.
Ecafsa, 1999.

GUIA PARA LA FORMULACION Y EVALUACION
DE PROYECTOS DE INVERSION.
Nacional Financiera, 1999.

COMO ADMINISTRAR PEQUEÑAS Y
MEDIANAS EMPRESAS
Joaquín Rodríguez Valencia.
Ecafsa, 1998

ADMINISTRACION DE LAS PEQUEÑAS
Y MEDIANAS EMPRESAS
Dr. Salvador Mercado H.
Pac. 1999.

PLANEACION FINANCIERA DE LA
EMPRESA MODERNA
CP. Luis Haime Levi
Fiscal S.A 1998.

REVISTAS.
Ejecutivos de Finanzas
Apoyos financieros a la pequeña industria
Diciembre 1999

Programa para la micro y pequeña Empresa
Nacional Financiera, 1999.