UNIVERSIDAD MICHOACANA DE SAN NICOLAS DE HIDALGO

FACULTAD DE CONTADURIA Y CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

"PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UN TALLER ARTESANAL"

TESIS

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIADO EN CONTADURIA

PRESENTA:

ROSA MARIA VARGAS FARIAS

ASESOR: DRA. VIRGINIA HERNANDEZ SILVA

CO-ASESOR: DR. GERARDO GABRIEL ALFARO CALDERON

MORELIA, MICHOACAN. FEBRERO DE 2012

DEDICATORIA

Este paso más en vida es un logro y un sueño que por fin lo veo culminado por que cuando lo inicie pensaba que era mucho el tiempo que tenía que pasar para poder lograrlo y no fue así gracias a la ayuda y apoyo incondicional de mis padres el Ing. Gerardo Vargas Coria y la Sra. Rosa María Farías Escandón a los cuales quiero dedicarles este proyecto ya que ellos han sido un pilar muy importante y sin ellos hubiera sido imposible lograrlo Gracias por su tiempo, dedicación, consejos y amor que siempre me han brindado.

AGRADECIMIENTOS

Primeramente le quiero dar las gracias a DIOS por estar conmigo en los momentos más difíciles, por no dejarme sola cuando necesitaba saber que tenia a alguien a mi lado el que siempre me escucho y me dio la fuerza y sabiduría para enfrentar los problemas que se me presentaron y pude salir adelante.

A mi papá a la persona que más admiro al que considero mi héroe el que siempre me ha dado su apoyo incondicional y su confianza el que siempre me ha enseñado que las cosas se hacen una vez y bien del que he aprendido que las cosas con esfuerzo y trabajo se puede conseguir el que me ha impulsado a seguir mis sueños y nunca me ha dejado caer te quiero mucho papá.

A mi mamá a ese ser maravilloso que me dio la vida la persona que siempre se ha preocupado porque todos sus hijos estén bien la persona que tiene las palabras adecuadas y el abrazo más cálido cuando lo necesito la que conoce a la perfección, que no se le engaña fácilmente y que con un solo gesto y una mirada demuestra el amor, eres mi ejemplo mamá te quiero.

A mis hermanos esas personas que han aguantado mi mal humor sobretodo también han estado ahí dándome ánimos para salir adelante los que se preocuparon cuando tenía un examen pesado, los que se alegraron cuando lograba mis objetivos, los que se entristecían cuando no me iba bien y los que siempre tuvieron un “como te fue” siempre gracias chaparros los quiero tanto y siempre están en mi pensamiento.

A mi asesor el Dr. Gerardo Gabriel Alfaro Calderón por su paciencia, dedicación y trabajo, por los consejos que me brindo y por la gran confianza que me demostró, por apoyarme con los grandes conocimientos que tiene y por su tiempo impartido en este proyecto.

A mis amigos que siempre me brindaron un consejo y su apoyo cuando lo necesite con los que he pasado momentos muy agradables, los que también descuide cuando había cosas importantes de la escuela y que supieron esperar, por la amistad de años que hemos logrado cuidar por los regaños recibidos cuando eran necesarios y por muchas cosas más los quiero mucho.

A la Dra. Vicky por su gran apoyo en la elaboración de este proyecto ya que sin su ayuda no hubiera sido posible.

CAPITULO I 8

“OBJETIVOS GENERALES Y METODOLOGIA” 8

1.- PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA 8

1.1.- Preguntas Específicas 8

2.- OBJETIVOS 9

2.1.- Objetivo General 9

2.2.- Objetivos Específicos 9

3.- JUSTIFICACION 10

4.- HIPOTESIS 11

CAPITULO II 11

ANTECEDENTES DE LA EMPRESA 11

1.- DESCRIPCION DEL NEGOCIO 11

2.- TIPOS DE PRODUCCION 14

3.- DESCRIPCION DEL PROYECTO DE INVERSION 15

Definición de Proyecto 15

UN PROYECTO ESTA FORMADO POR CUATRO ESTUDIOS PRINCIPALES. 16

CAPITULO II 18

ESTUDIO DE MERCADO 18

1.- MERCADO 18

De acuerdo al área geográfica: 18

2.- OBJETIVO DEL ESTUDIO DE MERCADO 19

3.- DEMANDA 19

4.- OFERTA 20

5.- GRAFICA DE DEMANDA INSATISFECHA EN LOS ULTIMOS MESES DEL AÑO 23

6.- INGENIERIA DEL PROYECTO 24

7.- OBJETIVOS GENERALES: 25

8.- DIAGRAMA DE FABRICACION DEL JUGUETE. 26

CAPITULO III 30

ANALISIS FINANCIERO 30

1.- ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS 30

2.- OBJETIVO DE LA INTERPRETACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS: 31

3.- ÁREAS DE ANÁLISIS FINANCIERO 31

4.- PASOS PREVIOS DEL ANALISTA 32

5.- MÉTODOS DE ANÁLISIS FINANCIERO 33

6.- FLUJOS DE EFECTIVO 39

7.- LOS CUATRO PRINCIPIOS BÁSICOS PARA LA ADMINISTRACIÓN DE EFECTIVO 41

8.- FLUJOS DE EFECTIVO DE OPERACIÓN 44

9.- FLUJOS DE EFECTIVO DE INVERSIÓN 44

10.- FLUJOS DE EFECTIVO DE FINANCIACIÓN 45

11.- TASA INTERNA DE RETORNO (TIR) 46

12.- VALOR ACTUAL NETO (VAN) 48

CAPITULO IV 50

CASO PRÁCTICO DE UN PROYECTO DE INVERSION 50

CONCLUSION 61

GLOSARIO DE TERMINOS 64

BIBLIOGRAFIA 65

PAGINAS DE INTERNET 65

INTRODUCCION

En la actualidad la creación de pequeñas y medianas empresas es un factor muy importante para la economía del país es por ello que se ha aportado una gran parte del capital del país a las diferentes secretarías del gobierno tanto federal como estatal para apoyar a estas empresas, ya que se les brinda el apoyo desde que se tiene la idea y se envían a las famosas incubadoras de empresas para que desde ahí se les dé el asesoramiento necesario para ir paso a paso en la construcción de su empresa para que en un futuro sea todo un éxito esto es muy importante ya que los capacitan y les dan las herramientas necesarias para que puedan sacar a flote su negocio, ya que esto no es nada fácil se tiene que tener constancia, disciplina, paciencia para esperar a que el negocio se posicione en el gusto de los clientes y así pueda verse reflejados los resultados esperados.

Un proyecto es la búsqueda de una solución a un problema especifico, por tanto un proyecto de inversión es un plan con el que se busca producir un satisfactorio, ya sea este un bien o un servicio, con el fin de reparar una necesidad humana.

Cualquier proyecto de inversión tiene como objeto la rentabilidad económica y social, pues para arrancar el proyecto fue necesario de cierto capital y el inversionista deseara que con el proyecto su capital se multiplique.

Al día de hoy, los proyectos de inversión requieren una base que los justifiquen. Dicha base es precisamente un proyecto bien estructurado y evaluado que indique la pauta que debe seguirse.

Para tomar una decisión sobre un proyecto es necesario que éste sea sometido al análisis multidisciplinario de diferentes especialistas. Una decisión de este tipo no puede ser tomada por una sola persona con un enfoque limitado, o ser analizada sólo desde un punto de vista.

Una vez que el proyecto ha sido realizado es necesario tomar la decisión de si se va a invertir o no, para ello es necesaria la evaluación del proyecto, en un proyecto de inversión privada lo que se busca es que sea lucrativo.

CAPITULO I

"OBJETIVOS GENERALES Y METODOLOGIA"

1.- PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1.- Preguntas Específicas

1.- ¿Por qué elegir esta empresa? se eligió porque existe un gran interés por parte de su propietario ya que no puede cubrir la demanda que se le pide, y se ha informado de los diferentes financiamientos que existen y que lo pueden apoyar.
2.- ¿Qué esperas con esta ampliación? que se cubra la demanda insatisfecha que se presenta durante algunos meses aparte de que se les dará empleo a varias personas que beneficiara a sus familias y a que el desempleo disminuya.

3.- ¿Qué tan rentable es este proyecto? el proyecto es muy rentable ya que existe una demanda que no se satisface y el mercado la demanda y no hay mucha producción de estos productos.

4.- ¿Su comercialización está comprobada? si ya que hay un mercado detrás desde hace mucho tiempo y se cuenta con una base solida de clientes y su comercialización se expande a diferentes partes del país.

5.- ¿Sera suficiente la empresa para satisfacer dicho mercado? se piensa que la empresa va a satisfacer una gran parte de ese mercado es por ello que se ha pensado en dicha ampliación esto sería de beneficio mutuo tanto para el propietario del negocio como para sus trabajadores y clientes.

2.- OBJETIVOS

2.1.- Objetivo General

Desarrollar un programa financiero para aplicarlo en un negocio y así evaluar la rentabilidad económica y productiva de la misma empresa lo cual debe de satisfacer el mercado al que va dirigido.

2.2.- Objetivos Específicos

Identificar los factores que inciden negativamente en el proceso de fabricación en la empresa a través del estudio de la situación presentada y las relaciones

internas que se establecen.

Establecer los procedimientos a usarse para la formulación, evaluación y control de los gastos así como la materia prima a utilizarse implantando formularios y formatos para tener un mayor control.

Concebir un instrumento de evaluación y control que permita la detección y ajuste de las desviaciones encontradas durante la ejecución del trabajo.

3.- JUSTIFICACION

La elaboración del presente proyecto surge por el gran apoyo que se ha venido dando a las pequeñas y medianas empresas para que estas se puedan ampliar y para qué día con día se cree una nueva ya que es muy fácil poder adquirir un financiamiento anteriormente eran más los tramites que se hacían y el tiempo que se perdía para poder adquirir un crédito ahora los tramites son muy sencillos y los documentos que se requieren son fáciles de conseguir esto es muy importante ya que el gobierno sabe que para que el país mejore se necesita que las personas se auto empleen y así mismo se les de empleo a otras mas es por ello que pone a nuestra disposición estos créditos que son manejados de diferentes formas con intereses muy bajos y muchos de estos son a fondo perdido una ventaja mas a nuestro favor. Desgraciadamente la desinformación y la falta de interés de las personas hacen que todos estos recursos destinados a este fin no sean puestos

en marcha. Las encuestas demuestras que por cada pequeña y mediana empresa que se abre diariamente tres se cierran esto es por falta de información ya que queremos que en el primer mes de apertura nos den las ganancias para irnos de viaje y no es así de simple hay muchas cosas detrás debemos de esperar un tiempo considerable para poder ver nuestras ganancias no es de un día para otro se lleva su tiempo todo es paso a paso ya cuando tengamos un número de clientes considerable, cuando ya el mercado nos conozca y estemos bien posicionados en el entonces se podrá decir que tenemos un negocio solido que puede afrentar las adversidades que se le presenten si es importante que tengamos en cuenta esto ya que esa es la principal razón por lo que las empresas cierran.

4.- HIPOTESIS

Este proyecto se elaboro pensando en que esta ampliación empresarial lleva la finalidad de mejorar productiva y financieramente la empresa satisfaciendo varias fuentes de empleo y un comercio artesanal de más y mejor calidad.

CAPITULO II

ANTECEDENTES DE LA EMPRESA

1.- DESCRIPCION DEL NEGOCIO

El negocio que se establecerá será una continuación de un taller artesanal familiar el cual se ampliara para cubrir las diferentes necesidades que se han detectado sobre todo en algunos meses específicos en el que la demanda es muy elevada y

nos es imposible satisfacerla, en este negocio se elaboran nueve productos todos ellos son juguetes artesanales de madera los cuales serán**:**

Comedores	Sala de torno
Caballitos mecedores	Carritos
Roperos	Cunas

Tocadores	Camas
Jenga	

Sala de torno con peluche, comedores, caballitos mecedores, carritos, roperos, cunas, Jenga, tocadores y camas todas estas tienen un procesamiento cuidadoso y esmerado para que resulten de buena calidad porque es la prioridad en nuestro trabajo ya que consideramos que esta es clave para que podamos seguir posicionados en el mercado ahora que se ha vuelto tan competitivo.

En el negocio seguirá trabajando la familia ya que esa siempre ha sido la esencia desde el tiempo de su fundador, solo que como no son suficientes se contrataran cinco personas más, es necesario por la ampliación y así se requiere los cuales recibirán la capacitación necesaria para que tengan el conocimiento necesario de las maquinas que van a manejar para la elaboración de los productos en Quiroga es muy común que sepan manejar estas herramientas ya que siempre ha sido un municipio meramente artesanal, ahora en estos tiempos donde la tecnología es

un eje importante se cuenta con herramientas sofisticadas que permiten ahorrar tiempo y trabajo.

2.- TIPOS DE PRODUCCION

La manufactura se realizara por lotes de producción ya que los productos que se fabricaran todos serán de madera y compartirán características similares así como la maquinaria que se empleara será la misma para todos los productos a fabricar con la diferencia que se utilizara en tiempos diferentes para cada artículo y esto nos va a permitir tener un mayor control sobre los tiempo los cuales nos ayudara a optimizar los recursos y ahorrar en los costos de producción ya que se fabricaran en gran cantidad y esto nos beneficiara para además poder obtener una mejor utilidad.

La materia prima como la madera se comprará al proveedor “los pinitos” de la ciudad de Pátzcuaro Michoacán ya que es el que ofrece el mejor precio, el barniz, sellador, tinher, resistol, clavos, grapas, tornillos, palillo esto lo adquirirán en la ferretería “la moderna” de la ciudad de Morelia Michoacán ya que esta ferretera ofrece un descuento del 5% al total de la factura y es un ahorro para el negocio y por último las telas y el peluche lo conseguirán en la tienda de parisina o modatelas también en Morelia ya que es el único lugar donde encontramos estos materiales. Los inventarios de materia prima se surtirán el primer sábado de cada mes, tres trabajadores irán a la ciudad de Morelia a comprar lo que ahí se

adquiere, los otros cinco trabajadores se quedaran en el taller para descargar la madera que llevaran de Pátzcuaro y limpiaran el taller estas labores se estarán rotando entre los trabajadores para que después no haya un descontento de que unos hacen más que otros y todo sea más parejo.

La mercancía se entregara los días viernes por la tarde o sábado a medio día ya que es cuando los clientes recibirán la mercancía, se entregara en las bodegas que se encuentran ubicadas en todo lo largo de la calle Berriozábal de la ciudad de Quiroga en los puestos de: Don Vicente mejor conocido como el “tío chente”, Jaime Pedraza, Vicente Suarez, Susan Carreón así como en los diferentes puestos que se ubican en el mercadito. El negocio buscara llegar a los mercados de Guadalajara, Querétaro Guanajuato llevando directamente la mercancía y hablando personalmente con los clientes que vienen del Distrito Federal y Sonora para ser sus proveedores directos sin intermediarios y darles al precio que se ofrece en las bodegas es algo que se tiene planeado llevarlo a cabo en el corto plazo.

3.- DESCRIPCION DEL PROYECTO DE INVERSION

Definición de Proyecto

“Es la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema tendiente a resolver, entre muchas, una necesidad humana .En esta forma puede haber diferentes ideas, inversiones de diverso monto, tecnología y metodologías con diverso enfoque, pero todas ellas destinadas a resolver las necesidades del ser humano en todas sus facetas, como pueden ser educación, alimentación, salud, ambiente y cultura etc. Por lo tanto, un proyecto de inversión es la guía para

la toma de decisiones acerca de la creación de una futura inversión que muestra el diseño comercial, técnico-organizacional, económico y financiero de la misma. En caso de resultar viable el proyecto, este documento se convierte en un plan que guía la realización del mismo.

UN PROYECTO ESTA FORMADO POR CUATRO ESTUDIOS PRINCIPALES.

EL ESTUDIO DEL MERCADO:

El objetivo aquí es estimar las ventas. Lo primero es definir el producto o servicio: ¿Qué es?, ¿Para qué sirve?, ¿Cuál es su unidad piezas, litros, kilos, etc.?, después se debe ver cuál es la demanda de este producto, quien lo compra y cuanto se compra en la ciudad, o en el área donde está el mercado.

Una vez determinada, se debe estudiar la oferta es decir, la competencia ¿De dónde obtiene el mercado ese producto ahora?, ¿Cuántas tiendas o talleres hay?, ¿Se importa de otros lugares?, se debe hacer una estimación de cuanto se oferta. De la oferta y demanda, definirá cuanto será lo que se oferte, y a que precio, este será el presupuesto de ventas. Un presupuesto es una proyección a futuro.

EL ESTUDIO TECNICO.

El objetivo de aquí es diseñar como se producirá aquello que venderás. Si se elige una idea es porque se sabe o se puede investigar como se hace un producto, o porque alguna actividad gusta de modo especial. En el estudio técnico se define:

- Donde ubicar la empresa, o las instalaciones del proyecto.
- Donde obtener los materiales o materia prima.
- Que maquinas y procesos usar.

- Que personal es necesario para llevar a cabo este proyecto.

En este estudio, se describe que proceso se va a usar, y cuanto costara todo esto, que se necesita para producir y vender. Estos serán los presupuestos de inversión y de gastos.

EL ESTUDIO 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 más, comprar maquinas más 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, una vez seguro de que la idea es viable, entonces, se pasara al último estudio.

EL ESTUDIO DE ORGANIZACIÓN.

Este estudio consiste en definir como se hará la empresa, o que cambios hay que hacer si la empresa ya está formada.

- Qué régimen fiscal es el más conveniente.
- Qué pasos se necesitan para dar de alta el proyecto.

- Como organizaras la empresa cuando el proyecto este en operación.

CAPITULO II

ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado de un proyecto es de los más importantes que se debe de realizar, se tendrá que analizar los mercados, los proveedores, competidores y distribuidores e incluso cuando así se requiera, se analizaran las condiciones del mercado externo.

Cada proyecto requiere de un estudio de mercado, que sea tan diferente de acuerdo a los productos que es estudien.

1.- MERCADO

Mercado: Hernández (1998) lo define como: “El sitio o lugar donde se dan relaciones comerciales de venta y compra de mercancías, de acuerdo a distintos precios establecidos y al tipo de mercancías”. Después de haber consultado diferentes autores esta definición es una de las más complejas y lo define claramente, también existen diferentes tipos de mercados se dividen en dos: De acuerdo al área geográfica que abarcan y De acuerdo a lo que ofrecen.

De acuerdo al área geográfica:

Locales: aquellos mercados localizados en un ámbito geográfico muy restringido

Regionales: son los que abarcan varias localidades, integradas en una región geográfica o económica.

Nacionales: son aquellos mercados, que integran la totalidad de las operaciones comerciales internas que se realizan en un país.

Mundiales: es el conjunto de operaciones comerciales entre diferentes países.

De acuerdo a lo que ofrecen:

De mercancías: cuando ofrecen bienes producidos para su venta.

De servicios: son aquellos que ofrecen servicios, el más importante es el mercado de trabajo.

2.- OBJETIVO DEL ESTUDIO DE MERCADO

Para Hernández (1998) El objetivo del estudio de mercado es: el de suministrar información valiosa para la decisión final de invertir o no, en un proyecto determinado esto es de suma importancia para el inversionista porque a él le interesa saber si podrá obtener utilidades y no perdidas es lógico ya que todos queremos ganar y nadie le gusta perder.

3.- DEMANDA

Otra parte importante del estudio de mercado es observar cómo se va a comportar la oferta y la demanda si realmente nos va a beneficiar esta inversión. Hernández (1998): define la demanda.

“La demanda para un determinado producto, representa las diferentes cantidades que se pueden comprar a distintos precios en un tiempo determinado”. Sin embargo la para un bien o servicio depende:

Del precio del bien o servicio en cuestión: establece que cuando el precio del bien o servicio aumenta, la cantidad demanda disminuye, esto implica que precio y cantidad reaccionan en sentido inverso.

El precio de los bienes sustitutos: se dice un bien es sustituto de otro, cuando al aumentar el precio de uno la cantidad demandada aumenta.

Ingreso de los consumidores: este establece que, al aumentar el ingreso de los consumidores, la cantidad demandada aumenta y disminuye si el ingreso disminuye.

Gustos y preferencias: nos dice que, si los gustos y preferencias aumentan, la demanda de este aumenta y viceversa.

Demanda actual, la cual puede ser: local, regional, nacional y exterior.

El conocimiento de la demanda actual sirve no solo para determinar el volumen que se consume en el presente, sino también para estimar la cantidad que se consumirá en el futuro.

4.- OFERTA

Posteriormente se definirá lo que es la oferta para Hernández (1998)

“La oferta es la cantidad de bienes o servicios, que están dispuestos a ofrecer (vender) a distintos precios en un momento determinado”.

Los determinantes que influyen en la cantidad ofrecida son:

El precio del bien en cuestión: se establece que a medida que el precio aumenta, la cantidad ofrecida es mayor, será menor si el precio disminuye, por lo tanto precio y cantidad reaccionan en razón directa. Sin embargo el precio está determinado por:

El costo de la materia prima

Los intereses que se pagan por el uso del capital

Sueldos y salarios que son otorgados por la empresa

Dividendos a la organización

Impuestos al gobierno

Publicidad

El precio al que se venderá este artículo en el mercado por otros productores.

Es decir, que el precio debe ser competitivo tanto en calidad como en precio esto es, producir con el mínimo costo y que este sea por lo menos, igual al de otras empresas que produzcan artículos semejantes en calidad y cualidades.

La tecnología: a medida que la tecnología se perfecciona (evoluciona) la producción aumenta.

La oferta de los insumos: la abundancia o escasez de los insumos es una limitante en la cantidad que se pueda ofrecer al consumidor.

Condiciones meteorológicas: hay artículos que solo se pueden producir bajo ciertas condiciones naturales: temperatura, lluvia, grado de humedad, etc. Por lo

tanto la cantidad que se pueda producir, dependerá de que las condiciones naturales sean óptimas.

Estimación de la oferta

En el análisis de la oferta, deben tenerse presentes varios aspectos que en definitiva vienen a condicionar la factibilidad y estabilidad de un proyecto siendo estos:

Localización de la oferta

Estacionalidad de la oferta

Desenvolvimiento histórico

Estructura de la producción (línea de productos)

Capacidad instalada y ocupada

Materia prima empleada

Disponibilidad de mano de obra, especializada o no

Existencia de sustitutos adecuados

Fortaleza y debilidades de la competencia

Planes de expansión

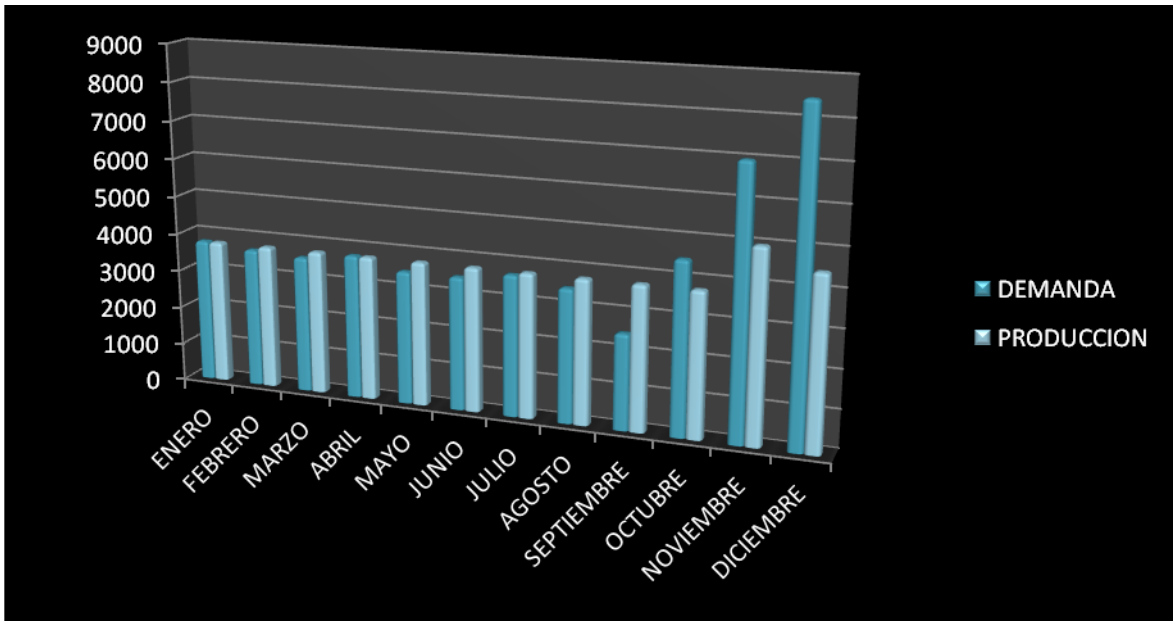
Zonas controladas por la competencia

Políticas de venta

Número de empresas del mismo tipo etc.

Después de haber realizado el estudio de mercado nos dimos cuenta que el proyecto que se va a poner en práctica si es factible porque hay una demanda insatisfecha

5.- GRAFICA DE DEMANDA INSATISFECHA EN LOS ULTIMOS MESES DEL AÑO



Fuente_ elaboración propia

sobre todo en los últimos tres meses del año que es cuando los grandes clientes mayoristas nos visitan de las ciudades de Guadalajara, Sonora, Durango, Zacatecas, Mazatlán y el Distrito Federal vienen y se llevan una gran variedad de productos esto lo hacen por la época de navidad y de día de reyes abarcando el día de la candelaria que es cuando ellos también tienen obtienen buenas ventas y por lo tanto ocasiona que los clientes minoritarios o que no compran en gran cantidad no puedan obtener el producto por qué no lo hay o que solo adquieran uno o dos cuando realmente necesitan cinco.

6.- INGENIERIA DEL PROYECTO

Para poder realizar el estudio de la ingeniería del proyecto, se hace necesario tomar en consideración como lo estable Baca (2001):

Características del producto. Físicas y químicas, así como las normas técnicas establecidas.

Programa de producción. Esto permite determinar el tipo de maquinaria requerido, que definirá en parte las dimensiones de las instalaciones de la planta, con base en su distribución en el área

Descripción del proceso de producción. Este punto es importante, porque permite el cálculo de los costos por cada etapa y la distribución de la maquinaria (análisis de tiempos y movimientos).

Requerimiento de insumos y mano de obra

Cronograma de construcción e inversiones

La ingeniería del proyecto permite conocer:

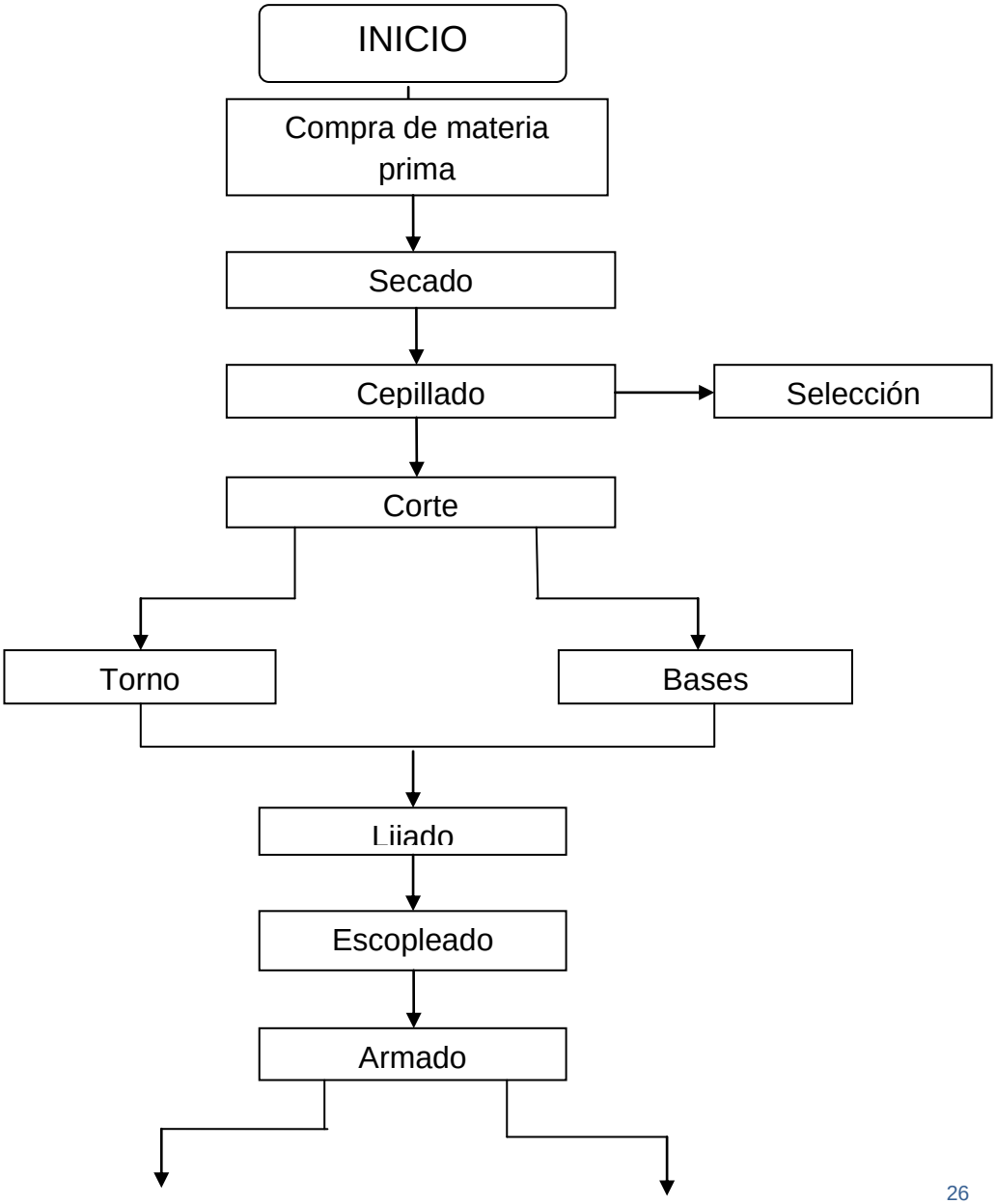
El volumen de insumos que se requiere, para la elaboración de una determinada cantidad de producto, basado en el programa de producción respectivo.

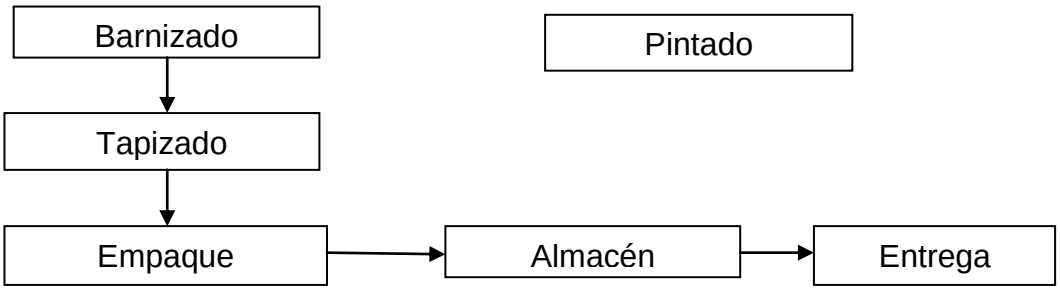
La selección de la maquinaria y la implementación del proceso de producción, permite la distribución de la maquinaria en la nave, esto ayuda a determinar los costos en cada una de las etapas del proceso, con base en sus necesidades.

7.- OBJETIVOS GENERALES:

Baca (2001) explica que en los objetivos generales es dar a conocer como será la planta. La planta se ubicara en la ciudad de Quiroga Michoacán en el lugar conocido como “el puente cuate” el terreno tiene un tamaño de 25mX25m el cual será bardeado y techado con lamina de aluminio. La planta se encontrara dividida en cuatro áreas las cuales son el almacén donde se colocara la materia prima que constara de madera, pintura, barniz, resistol, sellador, calvos, telas, peluche, lazo, palillos de diferentes medidas así como las grapas, la siguiente área será la de corte en esta área será la parte modular ya que aquí se encontraran contenidas todas las maquinas que harán los cortes a la madera, posteriormente se pasara al área de armado aquí se encuentran los bancos de armar es donde se le dará la forma al juguete y quedara ya ensamblado para finalmente pasar a la área de acabado en esta área se barnizara y se pintara los juguetes que asimismo lo requieran como también se tapizaran las salas de torno y las camitas, finalmente se colocan en bolsas de plástico para posteriormente distribuirlas a nuestros diferentes clientes

8.- DIAGRAMA DE FABRICACION DEL JUGUETE.





Fuente_ elaboración propia

A continuación se describirán cada una de las etapas antes mencionadas para entender mejor el procedimiento de fabricación es muy sencillo nada complejo que fácilmente se puede llevar a la práctica.

Compra de materia prima: En esta fase es en la cual se adquirirá la madera, sellador, barniz, palillo, resistol las telas y toda la materia prima que se ocupara para la realización de los juguetes.

Secado: Aquí en esta etapa se expone al sol la madera ya que la mayoría de las veces esta mojada y necesita que este seca por que puede pandearse o romperse aparte de que mojada cuando se terminan los juguetes a estos les sale muchos pelitos que después es muy difícil quitarlos.

Acepillado: En este punto la madera

Selección: En este ciclo del proceso se escoge la madera ya que es diferente para cada juguete.

Corte: en este espacio se llevara a cabo el corte de la madera en las mesas de discos se cortaran de diferentes tamaños de acuerdo a las descripciones del juguete esto se hace poniendo una guía del lado derecho del banco esto permite

que no se mueva la medida y todas las piezas queden del tamaño correcto las piezas van desde 50cm que es la más grande hasta .50cm que es la pequeña esta sirve de punto de conexión para poder armar las piezas.

Torno: En esta área pasan los trozos de madera de 20cm y 10cm los cuales se adelgazan y se forman las líneas y la cabeza redonda de la madera con una herramienta llamada formón es un fierro muy filoso que es capaz de cortar la madera y hacer las figuras.

Bases: Se les da el nombre de bases a todos los trozos de madera que se han cortado a diferentes medidas y que son necesarias para poder hacer los juguetes.

Lijado: en este punto pasan todas las piezas del área de corte las cuales se pasan por el banco que tiene una rueda que gira a 360° y la cual tiene en su superficie una lija en esta parte es donde se van pasando cada una de la piezas antes cortadas para quitarles lo rasposo y los pelitos propios de la madera los cuales adquieren una textura muy suave cuando se ha finalizado con el proceso.

Escopleado: posteriormente pasan a este lugar aquí todas las piezas se les hacen agujeros en donde se requieran ya que esto va a permitir que después se unan las piezas y se les de forma al juguete con la ayuda de palillos que se cortan de diferentes tamaños de acuerdo a los juguetes que se fabriquen en el banco se coloca de lado derecho una guía para que las pizas no se muevan y esto no ocasione que los agujeros queden fuera del lugar donde deben de ir, esto ocasionaría perdida porque esas piezas ya no se pueden usar.

Armado o ensamblado: esta parte es muy interesante porque aquí ya se les da la forma del juguete se podría decir que es la parte más entretenida y un poco aburrida es donde se unen todas las piezas algunas vez se va un agujero de más o se alcanza a traspasar la madera para corregir este error se pone un palillo de .50cm y se lleva al área de lijado para que quede como nuevo en este lugar también se verifica que todo esté bien que los juguetes no estén chuecos que todas las piezas estén acomodadas de la mejor manera posible para ya desde este punto tener un producto de calidad.

Barnizado, pintado y tapizado: en este punto ya casi terminamos los productos cuando se llega a este paso del proceso es como sentir ha dado fruto el proceso. Primeramente se les da una mano de sellador muy delgado después se lijan a mano con una lija de agua esto se hace para que tenga una textura suave y quitarle los pelitos que les quedan después de haberlos armado para posteriormente darle el barniz aplicando este material les da una terminación brillosa lo que hace que resalten y luzcan bien, los juguetes que se pintan estos nada más se les aplica la pintura y ya están listos.

Empaque: Llegando a esta área todos los juguetes se colocan en bolsas de plástico de diferentes medidas dependiendo del tipo de juguete que es para llevarlo al almacén.

Almacén: En este lugar se recopilan todos los juguetes fabricados en la semana y los que se acumulan cuando las ventas bajan y los productos no son requeridos por nuestros clientes.

Entrega: Es cuando los juguetes son llevados a nuestros clientes para que sean adquiridos por las personas que les gusten o los necesite.

Fuente_ elaboración propia

CAPITULO III

ANALISIS FINANCIERO

1.- ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

Para determinar las causas que han producido los cambios de la situación financiera y los resultados de operación, es necesario hacer comparaciones, las cuales son de tres tipos así lo considera Calvo (1992):

Comparación entre los diversos elementos (componentes) de los estados financieros de una empres, que tenga relación de dependencia (razones).

Comparaciones de cifras y razones, correspondientes a los estados financieros de varias fechas o periodos.

Comparación de cifras y razones con las obtenidas de otros negocios similares.

Los elementos que integran los estados financieros forman parte de un todo y las relaciones que se establecen entre ellos, debe ser lógicas; por ejemplo: las ventas

con la utilidad neta, el activo circulante y el pasivo a corto plazo, pero no así los gastos de administración con los inventarios.

El análisis financiero en ocasiones, requiere la comparación de los mismos a distintas fechas, para lo cual, será necesario que las practicas y procedimientos contables sean aplicados en forma uniforme y consistente, no solo para el ejercicio actual, sino también en relación con ejercicios anteriores.

Por la interpretación de estados financieros debe entenderse: “la apreciación relativa de conceptos y cifras del contenido de los estados financieros, basados en el análisis y la comparación”.

2.- OBJETIVO DE LA INTERPRETACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS:
Calvo (1992) establece que: los fines u objetivos que persigue el análisis son:

Para conocer la verdadera situación financiera y económica de la empresa

Descubrir anomalías y potencialidades de la empresa

Tomar decisiones acertadas, para optimizar utilidades y servicios

Proporcionar información clara, sencilla, accesible y en forma escrita a personas que de uno u otro modo, se interesan en el contenido de estos.

3.- ÁREAS DE ANÁLISIS FINANCIERO
De conformidad con el apéndice C de las NIF A-3, son cuatro las áreas generales de estudio en el análisis financiero en una empresa, mismas que a continuación se mencionan:

Solvencia (estabilidad financiera). Se refiere al exceso de activos sobre pasivos y, por lo tanto a la suficiencia del capital contable de las entidades. Sirve al usuario para examinar la estructura de capital contable de la entidad en términos de la mezcla de los recursos financieros y la habilidad de la entidad para satisfacer sus compromisos a largo plazo y sus obligaciones de inversión.

Liquidez. Se refiere a la disponibilidad de fondos suficientes para satisfacer los compromisos financieros de una entidad a su vencimiento. Lo anterior está asociado a la facilidad con que un activo es convertible en efectivo para una entidad, independientemente si es factible disponerlo en el mercado. Sirve al usuario para medir la adecuación de los recursos de la entidad para satisfacer sus compromisos de efectivo en el corto plazo.

Eficiencia operativa. Se refiere al grado de actividad con que la entidad mantiene niveles de operación adecuados. Sirve al usuario general para evaluar los niveles de producción o rendimiento de recursos a ser generados por los activos empleados por la entidad.

Rentabilidad. Se refiere a la capacidad de la entidad para generar utilidades o incremento en sus activos netos. Sirve al usuario en general para medir la utilidad neta o cambios de los activos netos de la entidad, en relación a sus ingresos, su capital contable o patrimonio contable y sus propios activos.

4.- PASOS PREVIOS DEL ANALISTA

En 1991 Johnson y Melicher explicaron la obtención de datos de tipo económico administrativo

Constitución de la sociedad (tipo de sociedad, capital, fechas etc.)

Actividades actuales (giro de la empresa)

Contratos y convenios (bancos, proveedores, clientes etc.)

Estudio de mercado (situación de la empresa, capacidad, ubicación geográfica, poder de compra de sus clientes etc.)

Datos financieros externos (datos de otras empresas del mismo giro)

Requisitos contables

Consistencia en la aplicación de las NIF

Consistencia en la utilización de cuentas (para poderlas comprar).

Estados financieros dictaminados (para tener la seguridad de trabajar con cantidades más confiables).

5.- MÉTODOS DE ANÁLISIS FINANCIERO

Calvo (1992) explica que existen varios métodos para analizar el contenido de los estados financieros y tomando como base la técnica de la comparación, podemos clasificarlos en forma enunciativa como sigue:

Método de análisis vertical.

Procedimiento de porcientos integrales

Procedimiento de razones simples

Procedimiento de razones estándar

Método de análisis horizontal.

Procedimiento de aumentos y disminuciones

Método de análisis histórico.

Procedimiento de las tendencias, que para efectos de la comparación se puede presentar a base de:

Serie de cifras o valores

Serie de variaciones

Serie de índices.

Método de análisis proyectado o estimado.

Procedimiento de control presupuestal

Procedimiento de punto de equilibrio

El método vertical o estático: se aplica para analizar un estado financiero a una fecha fija o correspondiente a un periodo determinado.

El método horizontal o dinámico: se aplica para analizar dos estados financieros de la misma empresa a fechas distintas o correspondientes a dos periodos o ejercicios.

El método histórico: se aplica para analizar una serie de estados financieros de la misma empresa a fecha o periodos distintos.

El método proyectado o estimado: se aplica para analizar estados financieros pro-forma o presupuestados.

Método de razones: este método consiste en relacionar las cifras de dos o más conceptos que integran el contenido de los estados financieros de una empresa.

Definición de razón: “relación de magnitud que existe entre dos cifras que se comparan entre sí”.

Clasificación

Por la naturaleza de las cifras:

Razones estáticas: relación que se obtienen al comparar conceptos o renglones de estados financieros estáticos como el balance general.

Razones dinámicas: relación que se obtienen al comparar conceptos o renglones de estados financieros dinámicos como el estado de resultados.

Razones estático-dinámicas: relaciones que se obtienen al comparar conceptos que incluyen tanto los estados financieros estáticos como dinámicos.

Por su significado o lectura:

Razones financieras: aquellas que se leen en dinero, pesos, unidades monetarias.

Razones de rotación: aquellas que se leen en ocasiones (numero de rotaciones o vueltas al ciclo comercial o industrial).

Razones cronológicas: aquellas que se leen en días, horas, minutos unidades de tiempo.

Por su aplicación u objetivos, se encuentran las siguientes:

Solvencia (estabilidad financiera)

Liquidez

Eficiencia operativa

Rentabilidad

Razones de cobertura:

$$CI = \frac{\text{utilidad antes de financiamiento e impuestos (UAFI)}}{\text{Resultado integral de financiamiento (RIF)}}$$

Esta razón nos sirve para saber que tan sana se encuentra la empresa y asi mismo saber si vamos a poder cubrir los intereses que se tengan que cubrir en caso de haber adquirido un préstamo y saber hasta dónde se podrá endeudar y podrá solventar la deuda.

Cobertura de deuda:

$$CD = \frac{\text{flujo operativo (FO)}}{}$$

Deuda total (DT)

Esta razón es para saber cuánto podríamos pagar con el flujo operativo que tenemos que parte de deuda cubriríamos.

Razones de liquidez

Prueba de liquidez:

PL = Activo Circulante (AC)

Pasivo circulante (PC)

Con esta razón nos damos cuenta si la empresa se encuentra con problemas de liquidez esto es cuando el pasivo circulante sea mayor que el activo circulante y se encuentra en un gran problema de liquidez, para determinar la capacidad de pago que tiene la empresa.

Prueba del acido:

PA = activo circulante (AC) – inventarios (I)

Pasivo circulante (PC)

Es para conocer con cuanto cuenta la empresa de activos rápidos para cumplir con la deuda de corto plazo los activos que se usan en esta prueba deben de ser muy líquidos.

Margen de seguridad

$$MS = \frac{\text{capital de trabajo neto (CTN)}}{\text{Pasivo circulante (PC)}}$$

Esta razón nos sirve de parámetro para la empresa como punto de equilibrio para valorar los estados financieros.

Punto de equilibrio

El punto en que los ingresos de la empresa son iguales a sus costos y gastos, se llama punto de equilibrio, es decir, que consiste en determinar un importe en el cual la empresa no sufra perdidas ni obtenga utilidades.

$$PE = \frac{\text{costos fijos (CF)}}{\text{Contribución marginal (CM)}}$$

La contribución marginal se obtiene de restar al precio de venta los costos variables.

En otras palabras el punto de equilibrio se refiere a lo que se tiene que vender para salir bien en la empresa sin perder ni ganar.

6.- FLUJOS DE EFECTIVO

“Se conoce como **flujo de efectivo** o **cash flow** al estado de cuenta que refleja cuánto **efectivo** queda después de los gastos, los intereses y el pago al capital. El **estado de flujo de efectivo**, por lo tanto, es un **estado contable** que presenta información sobre los movimientos de efectivo y sus equivalentes”. (Coss 1999, P. 275).

El **flujo de caja operacional** indica el efectivo recibido o gastado como resultado de las actividades básicas de la **empresa**.

El **flujo de caja de inversión** hace lo propio respecto a los gastos en inversiones (de capital, adquisiciones, etc.)

El **flujo de caja de financiamiento** considera el efectivo resultante de la recepción o pago de préstamos, las emisiones o recompra de **acciones** y el pago de dividendos.

La generación de efectivo es uno de los principales objetivos de los negocios. La mayoría de sus actividades van encaminadas a provocar de una manera directa o indirecta, un flujo adecuado de dinero que permita, entre otras cosas, financiar la operación, invertir para sostener el crecimiento de la empresa, pagar, en su caso, los pasivo a su vencimiento y en general, a retribuir a los dueños un rendimiento satisfactorio.

En pocas palabras, un negocio es negocio sólo cuando genera una cantidad relativamente suficiente de dinero.

Este trabajo tiene como objetivo presentar algunas ideas y prácticas que actualmente están manejando algunas empresas para lograr una administración efectiva de su efectivo.

El primer requisito para poder administrar el efectivo, es conocer tanto la forma en que éste se genera, como la manera en que se aplica o el destino que se le da. Esta información la proporciona el **estado de flujo de efectivo**. Este estado informa, por una parte, cuáles han sido las principales fuentes de dinero de la empresa (en donde ha conseguido el dinero) durante un período determinado de tiempo y por otra parte, que ha hecho con él (en qué lo ha aplicado)

El dinero generado básicamente por cobros a clientes derivados de la venta de inventarios o de la prestación de servicios, menos los pagos a proveedores y las erogaciones para cubrir los costos necesarios para poder vender, comprar y producir los artículos vendidos durante el período cubierto por la información, es el efectivo neto generado por la operación.

La capacidad para generar efectivo por medio de la operación, permite determinar, entre otras cosas, el crecimiento potencial de la empresa y su salud financiera.

Además de esta fuente, como ya sabemos, existen otras:

- Pasivos

- Aportaciones de los socios (aumentos de capital)

- Venta de inversiones.

En adición a la operación, el efectivo se puede aplicar a:

- Pagar deudas

- Repartir dividendos

- Reembolsar capital a los accionistas

- Invertir

La inversión en activos (clientes, inventario, activo fijo) es dinero "almacenado". De aquí pues que en finanzas existe el aforismo que dice: "Antes de que vayas a solicitar un préstamo al banco busca el dinero que tienes amarrado en cartera, en inventarios o en otros activos".

7.- LOS CUATRO PRINCIPIOS BÁSICOS PARA LA ADMINISTRACIÓN DE EFECTIVO

Existen cuatro principios básicos cuya aplicación en la práctica conducen a una administración correcta del flujo de efectivo en una empresa determinada, Estos principios están orientados a lograr un equilibrio entre los flujos positivos (entradas de dinero) y los flujos negativos (salidas de dinero) de tal manera que la empresa pueda, conscientemente, influir sobre ellos para lograr el máximo provecho.

Los dos primeros principios se refieren a las entradas de dinero y los otros dos a las erogaciones de dinero.

⇨ **PRIMER PRINCIPIO:** "Siempre que sea posible se deben incrementar las entradas de efectivo"

Ejemplo:

Incrementar el volumen de ventas,

Incrementar el precio de ventas

Mejorar la mezcla de ventas (impulsando las de mayor margen de contribución)

Eliminar descuentos.

⇨ **SEGUNDO PRINCIPIO:** "Siempre que sea posible se deben acelerar las entradas de efectivo"

Ejemplo:

Incrementar las ventas al contado

Pedir anticipos a clientes

Reducir plazos de crédito.

⇨ **TERCER PRINCIPIO:** "Siempre que sea posible se deben disminuir las salidas de dinero"

Ejemplo:

Negociar mejores condiciones (reducción de precios con los proveedores)

Reducir desperdicios en la producción y demás actividades de la empresa.

Hacer bien las cosas desde la primera vez (Disminuir los costos de no Tener Calidad)

⇨**CUATRO PRINCIPIO:** "Siempre que sea posible se deben demorar las salidas de dinero"

Ejemplo:

Negociar con los proveedores los mayores plazos posibles.

Adquirir los inventarios y otros activos en el momento más próximo a cuando se van a necesitar

Hay que hacer notar que la aplicación de un principio puede contradecir a otro, por ejemplo: Si se vende sólo al contado (cancelando ventas a crédito) se logra acelerar las entradas de dinero, pero se corre el riesgo de que disminuya el volumen de venta. Como se puede ver, existe un conflicto entre la aplicación del segundo principio con el primero.

En estos casos y otros semejantes, hay que evaluar no sólo el efecto directo e la aplicación de un principio, sino también las consecuencias adicionales que pueden incidir sobre el flujo del efectivo.

8.- FLUJOS DE EFECTIVO DE OPERACIÓN

ENTRADAS:

Recaudo de las ventas por bienes o prestación de servicios.

Cobro de cuentas por cobrar.

Recaudo de intereses y rendimientos de inversiones.

Otros cobros no originados con operaciones de inversión o financiación.

SALIDAS:

Desembolso de efectivo para adquisición de materias primas, insumos y bienes para la producción.

Pago de las cuentas de corto plazo.

Pago a los acreedores y empleados.

Pago de intereses a los prestamistas.

Otros pagos no originados con operaciones de inversión o financiación.

Para proporcionar una visión de conjunto de los cambios en el efectivo o sus equivalentes, el estado de flujo de efectivo debe mostrar las variaciones en todas las actividades del ente económico.

El estado de flujos de efectivo se refiere a las actividades de: Operación Inversión

Financiación.

9.- FLUJOS DE EFECTIVO DE INVERSIÓN

ENTRADAS:

Recaudo por la venta de inversiones, de propiedad, planta y equipo y de otros bienes de uso.

Cobros de préstamo de corto plazo o largo plazo, otorgados por la entidad.

Otros cobros relacionados con operaciones de inversión o financiación.

SALIDAS:

Pagos para adquirir inversiones, de propiedad, planta y equipo y de otros bienes de uso.

Pagos en el otorgamiento de préstamos de corto y largo plazo.

Otros pagos no originados con operaciones de inversión o financiación.

10.- FLUJOS DE EFECTIVO DE FINANCIACIÓN

ENTRADAS:

Efectivo recibido por incrementos de aportes o recolocación de aportes.

Préstamos recibidos a corto y largo plazo, diferentes a las transacciones con proveedores y acreedores relacionadas con la operación de la entidad.

Otras entradas de efectivo no relacionadas con las actividades de operación e inversión.

SALIDAS:

Pagos de dividendos o su equivalente, según la naturaleza del ente económico.

Reembolso de aportes en efectivo.

Readquisición de aportes en efectivo.

Pagos de obligaciones de corto y largo plazo diferentes a los originados en actividades de operación.

Otros pagos no relacionados con las actividades de operación e inversión.

11.- TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

La tasa interna de retorno TIR, es la tasa que iguala el **valor presente neto** a cero. La tasa interna de retorno también es conocida como la tasa de rentabilidad producto de la reinversión de los **flujos netos de efectivo** dentro de la operación propia del negocio y se expresa en porcentaje. También es conocida como Tasa crítica de rentabilidad cuando se compara con la tasa mínima de rendimiento requerida (tasa de descuento) para un proyecto de inversión específico.

La evaluación de los proyectos de inversión cuando se hace con base en la Tasa Interna de Retorno, toman como referencia la **tasa de descuento**. Si la Tasa Interna de Retorno es mayor que la tasa de descuento, el proyecto se debe aceptar pues estima un rendimiento mayor al mínimo requerido, siempre y cuando se reinviertan los flujos netos de efectivo. Por el contrario, si la Tasa Interna de Retorno es menor que la tasa de descuento, el proyecto se debe rechazar pues estima un rendimiento menor al mínimo requerido.

CALCULO:

Tomando como referencia los proyectos A y B trabajados en el **Valor Presente Neto**, se reorganizan los datos y se trabaja con la siguiente ecuación:

$$VPN = 0 = \left(\frac{FE_{1}}{(1+K)^{1}}\right) + \left(\frac{FE_{2}}{(1+K)^{2}}\right) \cdots + \left(\frac{FE_{N}}{(1+K)^{N}}\right) - Inversion$$

FE: Flujos Netos de efectivo

K: valores porcentuales

Método Prueba y error: Se colocan cada uno de los flujos netos de efectivo, los valores n y la cifra de la inversión inicial tal y como aparece en la ecuación. Luego se escogen diferentes valores para K hasta que el resultado de la operación de cero. Cuando esto suceda, el valor de K corresponderá a la Tasa Interna de

Retorno. Es un método lento cuando se desconoce que a mayor K menor será el Valor Presente Neto y por el contrario, a menor K mayor Valor Presente Neto.

Método gráfico: Se elaboran diferentes perfiles para los proyectos a analizar. Cuando la curva del Valor Presente Neto corte el eje de las X que representa la tasa de interés, ese punto corresponderá a la Tasa Interna de Retorno (ver gráfico VPN).

Método interpolación: Al igual que el método anterior, se deben escoger dos K de tal manera que la primera arroje como resultado un Valor Presente Neto positivo lo más cercano posible a cero y la segunda dé como resultado un Valor Presente Neto negativo, también lo más cercano posible a cero.

Los beneficios de la Tasa Interna de Retorno (TIR) son los siguientes: Se concentra en los flujos netos de efectivo del proyecto al considerarse la tasa interna de retorno como una tasa efectiva. Así mismo, este indicador se ajusta al valor del dinero en el tiempo y puede compararse con la tasa mínima de aceptación de rendimiento, tasa de oportunidad, tasa de descuento o costo de capital. Así mismo hay que tener en cuenta que la TASA INTERNA DE RETORNO no maximiza la inversión pero sí maximiza la rentabilidad del proyecto.

12.- VALOR ACTUAL NETO (VAN)

El VAN es un indicador financiero que mide los flujos de los futuros ingresos y egresos que tendrá un proyecto, para determinar, si luego de descontar la

inversión inicial, nos quedaría alguna ganancia. Si el resultado es positivo, el proyecto es viable.

Basta con hallar VAN de un proyecto de inversión para saber si dicho proyecto es viable o no. El VAN también nos permite determinar cuál proyecto es el más rentable entre varias opciones de inversión. Incluso, si alguien nos ofrece comprar nuestro negocio, con este indicador podemos determinar si el precio ofrecido está por encima o por debajo de lo que ganaríamos de no venderlo.

La tasa de descuento (TD) con la que se descuenta el flujo neto proyectado, es el la tasa de oportunidad, rendimiento o rentabilidad mínima, que se espera ganar; por lo tanto, cuando la inversión resulta mayor que el BNA (VAN negativo o menor que 0) es porque no se ha satisfecho dicha tasa. Cuando el BNA es igual a la inversión (VAN igual a 0) es porque se ha cumplido con dicha tasa. Y cuando el BNA es mayor que la inversión es porque se ha cumplido con dicha tasa y además, se ha generado una ganancia o beneficio adicional.

VAN > 0 → el proyecto es rentable.

VAN = 0 → el proyecto es rentable también, porque ya está incorporado ganancia de la TD.

VAN < 0 → el proyecto no es rentable.

Entonces para hallar el VAN se necesitan:

- tamaño de la inversión.
- flujo de caja neto proyectado.

- tasa de descuento.

CAPITULO IV

CASO PRÁCTICO DE UN PROYECTO DE INVERSION

MAQUINARIA REQUERIDA PARA EL PROYECTO			
	NOMBRE DE LA MAQUINARIA	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
2	MESAS DE DISCO CIRCULAR	4,000.00	8,000.00
1	PENDULO	3,000.00	3,000.00
1	CEPILLO ELECTRICO	2,200.00	2,200.00
1	LIJADORA	403.00	403.00
1	SIERRA CINTA	22,425.00	22,425.00
1	CANTEADORA	12,025.00	12,025.00
1	CALADORA	403.00	403.00
2	ROUTER	2,315.00	4,630.00
2	LIJADORAS DE MANO	440.00	880.00
2	ORBITALES	2,535.00	5,070.00
1	CEPILLO MANUAL ELECTRICO	27,950.00	27,950.00
2	COMPRENSORES	2,019.00	4,038.00
2	BANCOS DE TORNO	8,000.00	16,000.00
1	BROQUERO	8,255.00	8,255.00
2	PISTOLAS DE CLAVO	1,429.00	2,858.00
2	PISTOLAS DE AIRE PARA GRAPAS	180.00	360.00
4	BANCOS PARA ARMAR	4,062.25	16,249.00
3	TALADRO	745.00	2,235.00
	TOTAL	102,386.25	136,981.00

	EQUIPO DE REPARTO		
	CAMIONETA FORD	60,000.00	

COSTOS DE LOS DIFERENTES JUGUETES QUE SE ELABORARAN

NOMBRE DEL JUGUETE	MADERA	RESISTOL	PALILLO	CLAVOS	SELLADOR	BARNIZ	PINTURA	CALCOMANIA	PELUCHE/ TELA	GRAPAS	TORNILLOS	VENTA	UTILIDAD	CTO. X UND.
SALA DE TORNO	5.00	1.40	0.74	0.40	1.80	2.40			3.61	0.87	-	35.00	18.78	16.22
COMEDORES	4.50	1.35	-	0.13	0.90		0.88	0.80	-	-	-	22.00	13.45	8.55
CABALLITOS MECEDORES	25.00	3.50	-	0.50	3.00	4.00	1.30		-	-	1.80	90.00	50.90	39.10
CARRITOS	4.30	1.17	0.93	0.33	-	-	1.33	-	-	-	-	19.00	10.94	8.06
TOCADORES	7.25	2.25	-	0.40	-	-	5.00	-	-	-	-	35.00	20.10	14.90
CUNITAS	10.15	1.40	1.85	0.50	1.50	2.40	2.00	2.00	-	-	1.30	45.00	21.90	23.10
JENGA	12.00	-	-	-	-	-	10.00	-	-	-	-	45.00	23.00	12.00
ROPEROS	11.00	1.25	-	0.50	-	-	5.00	2.00	-	-	-	37.00	17.25	17.75
CAMITAS	4.80	1.75	1.85	0.50	-	-	1.60	2.00	1.22	-	-	22.00	8.28	13.72

GASTOS FIJOS

	1	2	3	4	5	6
PAGO A LOS TRABAJADORES	268,800.00	295,680.00	325,248.00	357,772.80	393,550.08	432,905.09
LUZ	17,100.00	17,955.00	18,852.75	19,795.39	20,785.16	21,824.41
MATERIA PRIMA	579,214.06	625,525.91	675,545.21	729,335.61	788,152.50	850,984.63
CUOTAS AL IMSS	8,400.00	8,400.00	8,400.00	8,400.00	8,400.00	8,400.00
TOTAL	873,514.06	947,560.91	1,028,045.96	1,115,303.80	1,210,887.74	1,314,114.13

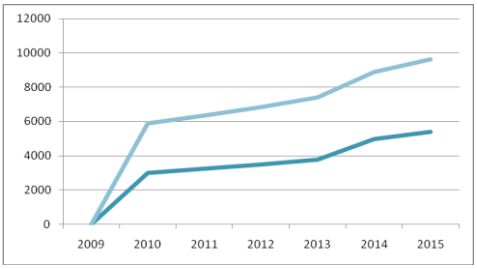
GASTOS VARIABLES

	1	2	3	4	5	6
GASTOS VARIABLES	360.00	388.80	419.90	453.50	489.78	528.96

SALA TORNO				
AÑO	DEMANDA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA	PROYECCION DE VENTAS
2009				
2010	3000	2880	120	96
2011	3240	3110	130	104
2012	3499	3359	140	112
2013	3779	3628	151	120.8
2014	4981	3918	1063	850.4
2015	5379	4231	1148	918.4

AÑO	DEMANDA
2009	
2010	3000
2011	3240
2012	3499
2013	3779
2014	4981
2015	5379

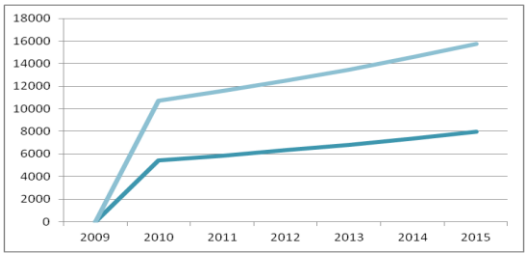
AÑO	OFERTA
2009	
2010	2880
2011	3110
2012	3359
2013	3628
2014	3918
2015	4231



COMEDORES

AÑO	DEMANDA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA	PROYECCION DE VENTAS

2009				
2010	5420	5280	140	112
2011	5853	5702	151	120.8
2012	6321	6158	163	130.4
2013	6827	6651	176	140.8
2014	7373	7183	190	152
2015	7963	7758	205	164

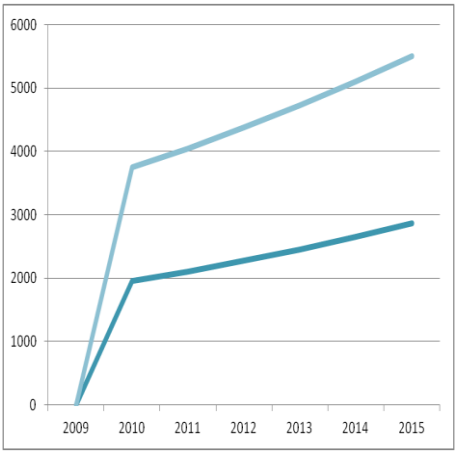


AÑO	DEMANDA
2009	
2010	5420
2011	5853
2012	6321
2013	6827
2014	7373
2015	7963

AÑO	OFERTA
2009	
2010	5280
2011	5702
2012	6158
2013	6651
2014	7183
2015	7758

CABALLITOS MESEDORES

AÑO	DEMANDA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA	PROYECCION DE VENTAS
2009				
2010	1950	1800	150	120
2011	2106	1944	162	129.6
2012	2274	2099	175	140
2013	2456	2267	189	151.2
2014	2652	2448	204	163.2
2015	2864	2644	220	176

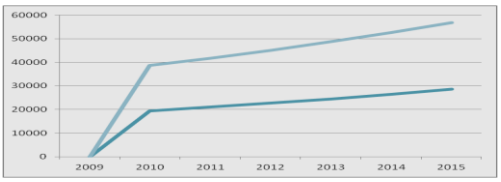


AÑO	DEMANDA
2009	
2010	1950
2011	2106
2012	2274
2013	2456
2014	2652
2015	2864

AÑO	OFERTA
2009	
2010	1800
2011	1944
2012	2099
2013	2267
2014	2448
2015	2644

CARRITOS

AÑO	DEMANDA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA	PROYECCION DE VENTAS
2009				
2010	19450	19200	250	200
2011	21006	20736	270	216
2012	22686	22395	291	232.8
2013	24501	24187	314	251.2
2014	26461	26122	339	271.2
2015	28578	28212	366	292.8

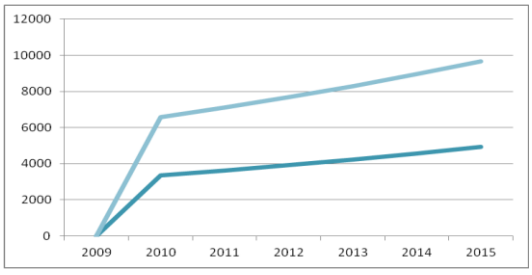


AÑO	DEMANDA
2009	
2010	19450
2011	21006
2012	22686
2013	24501
2014	26461
2015	28578

AÑO	OFERTA
2009	
2010	19200
2011	20736
2012	22395
2013	24187
2014	26122
2015	28212

TOCADOR

AÑO	DEMANDA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA	PROYECCION DE VENTAS
2009				
2010	3360	3220	140	112
2011	3629	3477	152	121.6
2012	3919	3755	164	131.2
2013	4232	4055	177	141.6
2014	4570	4379	191	152.8
2015	4935	4729	206	164.8



AÑO	DEMANDA
2009	
2010	3360
2011	3629
2012	3919

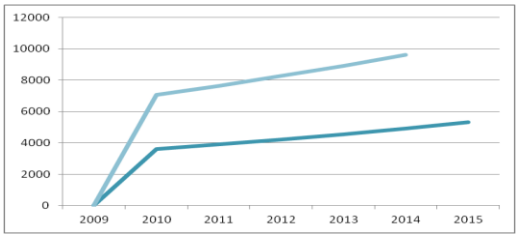
AÑO	OFERTA
2009	
2010	3220
2011	3477
2012	3755

2013	4232
2014	4570
2015	4935

2013	4055
2014	4379
2015	4729

CUNITAS

AÑO	DEMANDA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA	PROYECCION DE VENTAS
2009				
2010	3610	3470	140	112
2011	3899	3747	152	121.6
2012	4211	4047	164	131.2
2013	4548	4371	177	141.6
2014	4912	4721	191	152.8
2015	5305	5099	206	164.8



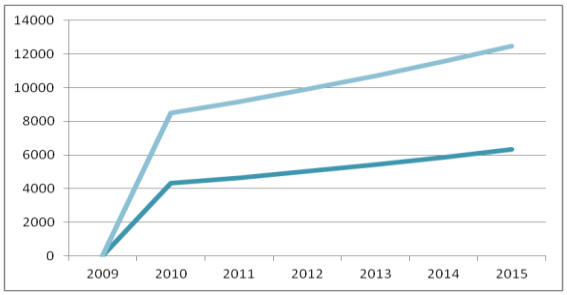
AÑO	DEMANDA
2009	
2010	3610
2011	3899
2012	4211
2013	4548
2014	4912
2015	5305

AÑO	OFERTA
2009	
2010	3470
2011	3747
2012	4047
2013	4371
2014	4721
2015	5099

JENGA

AÑO	DEMANDA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA	PROYECCION DE VENTAS

2009				
2010	4320	4180	140	112
2011	4665	4514	151	120.8
2012	5038	4875	163	130.4
2013	5441	5265	176	140.8
2014	5876	5686	190	152
2015	6346	6141	205	164

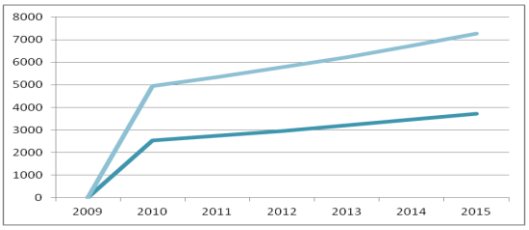


AÑO	DEMANDA
2009	
2010	4320
2011	4665
2012	5038
2013	5441
2014	5876
2015	6346

AÑO	OFERTA
2009	
2010	4180
2011	4514
2012	4875
2013	5265
2014	5686
2015	6141

ROPEROS

AÑO	DEMANDA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA	PROYECCION DE VENTAS
2009				
2010	2540	2410	130	104
2011	2743	2603	140	112
2012	2962	2811	151	120.8
2013	3199	3036	163	130.4
2014	3455	3279	176	140.8
2015	3731	3541	190	152



AÑO	DEMANDA
2009	
2010	2540
2011	2743
2012	2962
2013	3199

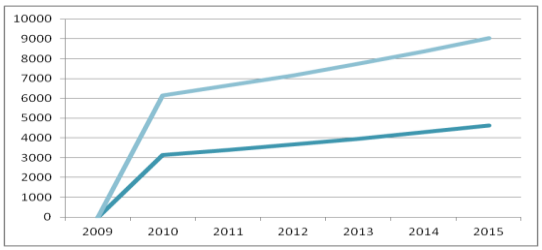
AÑO	OFERTA
2009	
2010	2410
2011	2603
2012	2811
2013	3036

2014	3455
2015	3731

2014	3279
2015	3541

CAMITAS

AÑO	DEMANDA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA	PROYECCION DE VENTAS
2009				
2010	3145	3000	145	116
2011	3396	3240	156	124.8
2012	3667	3499	168	134.4
2013	3960	3779	181	144.8
2014	4277	4081	196	156.8
2015	4619	4407	212	169.6

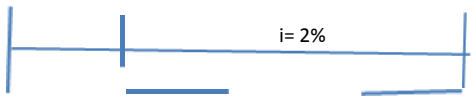


AÑO	DEMANDA
2009	
2010	3145
2011	3396
2012	3667
2013	3960
2014	4277
2015	4619

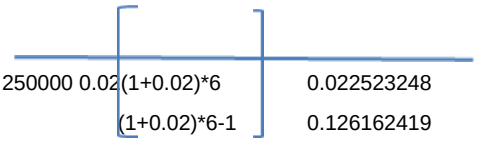
AÑO	OFERTA
2009	
2010	3000
2011	3240
2012	3499
2013	3779
2014	4081
2015	4407

DETERMINACION DEUDA

DEUDA	$	500,000.00
CAPITAL	$	250,000.00
DEUDA TOTAL	$	250,000.00



0 1 A= ? 6 años



A= 250000 0.02 (1+0.02)*6 0.022523248 0.17852581 $ 44,631.45

(1+0.02)*6-1 0.126162419

A= 44631.45

AÑOS	DEUDA	PAGOS	INTERESES	AMORTIZACION DE CAPITAL
0	$ 250,000.00	$ -	$ -	$ -
1	$ 210,368.55	$ 44,631.45	$ 5,000.00	$ 39,631.45
2	$ 169,944.47	$ 44,631.45	$ 4,207.37	$ 40,424.08
3	$ 128,711.91	$ 44,631.45	$ 3,398.89	$ 41,232.56
4	$ 86,654.70	$ 44,631.45	$ 2,574.24	$ 42,057.21
5	$ 43,756.34	$ 44,631.45	$ 1,733.09	$ 42,898.36
6	$ 0.02	$ 44,631.45	$ 875.13	$ 43,756.32

		0	1	2	3	4	5	6
	INGRESOS							
	VENTAS		$ 1,355,880.00	$ 1,464,269.00	$ 1,581,356.00	$ 1,707,900.00	$ 1,552,148.00	$ 1,728,377.00
	COSTOS							
(-)	COSTOS VARIABLES		$ 360.00	$ 388.80	$ 419.90	$ 453.50	$ 489.78	$ 528.96
(-)	COSTOS FIJOS		$ 579,214.06	$ 625,525.91	$ 675,545.21	$ 729,335.61	$ 788,152.50	$ 850,984.63
(-)	GASTOS DE VENTA Y ADMON.		$ 321,180.00	$ 351,603.00	$ 385,025.55	$ 421,745.47	$ 462,090.25	$ 506,420.01
	DEPRECIACIONES							
(-)	MAQUINARIA		$ 23,000.00	$ 23,000.00	$ 23,000.00	$ 23,000.00	$ 23,000.00	$ 23,000.00
(-)	EQUIPO DE REPARTO		$ 9,000.00	$ 9,000.00	$ 9,000.00	$ 9,000.00	$ 9,000.00	$ 9,000.00
	VALOR EN LIBROS							
(-)	MAQUINARIA		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ 92,000.00
(-)	TERRENO		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ 250,000.00
(-)	EQUIPO DE REPARTO		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ 6,000.00
	UTILIDAD ANTES DE IMPTOS.		$ 423,125.94	$ 454,751.29	$ 488,365.34	$ 524,365.42	$ 269,415.47	-$ 9,556.60
	IMPUESTOS ART. 177 LISR		$ 82,788.59	$ 92,276.39	$ 102,360.41	$ 113,160.43	$ 44,673.48	$ -
	UTILIDAD DESPUES DE IMPTOS.		$ 340,337.35	$ 362,474.90	$ 386,004.93	$ 411,204.99	$ 224,741.99	-$ 9,556.60
	DEPRECIACIONES							
(+)	MAQUINARIA		$ 23,000.00	$ 23,000.00	$ 23,000.00	$ 23,000.00	$ 23,000.00	$ 23,000.00
(+)	EQUIPO DE REPARTO		$ 9,000.00	$ 12,750.00	$ 12,750.00	$ 12,750.00	$ 12,750.00	$ 12,750.00
	VALOR EN LIBROS							
(+)	MAQUINARIA		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ 92,000.00
(+)	TERRENO		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ 250,000.00
(+)	EQUIPO DE REPARTO		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ 6,000.00
	INVERSIONES INICIALES							
(-)	MAQUINARIA	-$ 136,981.00						

(-)	TERRENO	-$ 250,000.00						
(-)	EQUIPO DE REPARTO	-$ 60,000.00						
(-)	**INVERSION CAPITAL DE TRABAJO**	-$ 53,019.00	-$ 26,765.00	-$ 29,300.25	-$ 32,085.46	-$ 35,145.46	-$ 38,507.52	
(+)	**RECUPERACION DE CAPITAL DE TRABAJO**							-$ 214,822.69
	FLUJOS DE EFECTIVO	-$ 500,000.00	$ 399,102.35	$ 427,525.15	$ 453,840.39	$ 482,100.45	$ 298,999.51	$ 159,370.71

CALCULO DE LA TIR Y VAN			
0	-$ 500,000.00		
1	$ 399,102.35		
2	$ 427,525.15	VAN	$ 1,359,878.94
3	$ 453,840.39		
4	$ 482,100.45	TIR	80%
5	$ 298,999.51		

CONCLUSION

Al terminar la elaboración del presente trabajo se obtuvo que es muy factible la creación de este proyecto ya que se tomaron en cuentas varias cuestiones y se consultaron varias fuentes, así como se emplearon y compararon con distintas razones financieras, fue de vital importancia tomar en cuenta la TIR y el VAN ya que son funciones financieras muy importantes las cuales nos arrojan datos muy significativos para poder saber si el negocio que se va a establecer será viable y generara una utilidad a su inversionista y los datos que estas funciones financieras arrojaron son muy favorables ya que tenemos una TIR del 80% esto quiere decir que el proyecto tendrá una buena rentabilidad para su propietario, es muy favorable para el mercado, y era necesario la creación de este negocio, ya que no se cuentan con los suficientes para satisfacer un mercado que se encuentra insatisfecho y que esto se ve reflejado en los últimos tres meses del año y es lo que se buscaba satisfacer un mercado que estaba siendo descuidado y que más que ganar se estaba perdiendo.

La creación de esta nueva empresa es muy importante ya que va a generar nuevos empleos para las personas de esta ciudad los cuales se van a ver beneficiados para que ofrezcan una mejor calidad de vida sus familias. El mercado que no se alcanzaba a cubrir ahora ya se cubrirá en un 80% la demanda será menor y eso es algo muy importante porque habrá una entrada más de dinero que hace tiempo ya no se generaba ya que los clientes al no cumplir sus pedidos recurrían a otro lugar donde podían abastecerse de dichos productos para a su

vez estos poder satisfacer las necesidades de su cartera de clientes esto representaba una merma para la empresa, así esto beneficia tanto a los clientes directos como a la ciudad en general.

GLOSARIO DE TERMINOS

Acepillado: Labrar y poner lisa la superficie bronca y tosca de la madera.

Aforismo: Sentencia breve que presenta una norma o enseñanza

Ámbito: Espacio entre limites determinados.

Capital Contable: diferencia aritmética que existe entre el importe de los bienes y derechos y las deudas y obligaciones de una empresa.

Competidores: Persona que participa en una lucha con otra por conseguir la misma cosa.

Consistencia: Duración, estabilidad solides.

Postulado básico de las NIF A-2 que señala que ante la existencia de operaciones similares en una entidad debe corresponder un mismo tratamiento contable.

Escopleado: Corte o agujero hecho con escoplo.

Factibilidad: Que es posible realizar

Formón: Herramienta que sirve para cortar o trabajar la madera, y que tiene el corte más ancho y menos grueso que el escoplo.

Readquisición: Cuando un propietario hace la oferta más alta por uno de sus propios.

Rotación: Acción y efecto de rodar o girar, de moverse estar en constante cambio.

Suministrar: Proporcionar a alguien lo necesario.

BIBLIOGRAFIA

Sapag, N., y Sapag, R. (2000). Preparación y evaluación de proyectos. Chile: Mc Graw Hill.

Coss, R. (1999). Análisis y evaluación de proyectos de inversión. D.F., México: Limusa.

Baca, G. (2001). Evaluación de Proyectos. D.F., México: Mc Graw Hill.

Hernández, A., y Hernández, A. (1998). Formulación y evaluación de proyectos de inversión. D.F., México: ECAFSA.

Lawrence, G. (2000). Administración financiera básica. D.F., México: OXFORD.

Calvo, C. (1992). Análisis e interpretación de estados financieros. México: PAC:

Johnson, R., y Melicher. R. (1991). Administración financiera. México: CECSA.

PAGINAS DE INTERNET

http://www.ur.mx/cursos/post/obarraga/base/dinero.htm

http://www.gestiopolis.com/canales/financiera/articulos/no%206/flujoefectivo.htm

http://pymesfuturo.com/tiretorno.htm

http://www.crecenegocios.com/el-van-y-el-tir/

http://www.zonaeconomica.com/inversion/metodos