

TECNOLOGICO NACIONAL DE MEXICO

INSTITUTO TECNOLÓGICO DE HERMOSILLO

DEPARTAMENTO DE INGENIERIA INDUSTRIAL



REPORTE SEMESTRE SABATICO

4.5 PROGRAMA 5. ELABORACIÓN DE MATERIAL Y AUXILIARES DIDÁCTICOS PARA ENSEÑANZA

4.5.1 APUNTES: MANUAL DE PRÁCTICAS

Asignatura: Planeación Financiera

Clave: INC-1021

SATCA1: 2-2-4

Carrera: Ingeniería Industrial

MAESTRO:

MA. MARIA TERESA VIVIAN CARLOS

DICTAMEN NO. SS-2-115/2018

13 AGOSTO 2018 – AL 12 FEBRERO DEL 2018

**ELABORACION DE MATERIALES, RECURSOS O AUXILIARES DIDACTICOS
MANUAL DE PRACTICAS DE PLANEACION FINANCIERA**



AGRADECIMIENTOS:

CON ORGULLO:
Al Tecnológico Nacional de México, TECNM
Instituto Tecnológico de Hermosillo

CON RESPETO:
A la academia de Ingeniería Industrial

CON RESPETO Y ESTIMA:
A mis alumnos

PRESENTACION**PRESENTACION****OBJETIVO****JUSTIFICACION****UTILIDAD****ESQUEMA DE PRACTICAS**

PRACTICAS	10
UNIDAD 1 : PLANEACIÓN Y PRESUPUESTOS	10
Práctica No. 1 : Introducción y conceptualización	10
Práctica No 2 : Planteamiento de un caso práctico.....	13
Práctica No. 3: Presupuesto de ventas	15
Práctica No. 4: Presupuesto de producción	18
Práctica No. 5: Depreciación y amortización de activos	22
Práctica No. 6: Presupuesto de operación.....	26
Práctica No. 7 Presupuesto de gastos de administración y ventas	29
Práctica No. 8 Presupuesto de capital de trabajo, estructura de la inversión y plan de financiamiento.....	32
UNIDAD 2 ESTADOS FINANCIEROS PRO FORMA	36
Práctica No. 9 Estados financieros proforma.....	36
UNIDAD 3 PLANEACIÓN Y PRESUPUESTOS	41
Práctica No. 10 Razones financieras.....	41
Práctica No. 11 Evaluación de proyectos.....	43
UNIDAD 4 FUENTES DE FINANCIAMIENTO	49
Práctica No. 12 Fuentes de financiamiento.....	49
UNIDAD 5 ANALISIS DE SENSIBILIDAD	55
Práctica No. 13 Sensibilización	55
UNIDAD 5 ANALISIS DE SENSIBILIDAD	58
Práctica No. 14 Sensibilización del proyecto.....	58
ANEXOS	60
CASO 1	60
CASO 2	64

PRESENTACION

OBJETIVO

Proveer al alumno de un manual que le permita complementar su conocimiento de Planeación Financiera con experiencia práctica y desarrollar su función como planeador financiero de una organización mediante el uso de las técnicas y métodos adecuados y aplicarlos en su práctica profesional.

Por otro lado, el objetivo del proyecto que plantee el docente que imparta esta asignatura, es demostrar el desarrollo y alcance de la(s) competencia(s) de la asignatura, considerando las siguientes fases:

- **Fundamentación:** marco referencial (teórico, conceptual, contextual, legal) en el cual se fundamenta el proyecto de acuerdo con un diagnóstico realizado, mismo que permite a los estudiantes lograr la comprensión de la realidad o situación objeto de estudio para definir un proceso de intervención o hacer el diseño de un modelo.
- **Planeación:** con base en el diagnóstico en esta fase se realiza el diseño del proyecto por parte de los estudiantes con asesoría del docente; implica planificar un proceso: de intervención empresarial, social o comunitario, el diseño de un modelo, entre otros, según el tipo de proyecto, las actividades a realizar los recursos requeridos y el cronograma de trabajo.
- **Ejecución:** consiste en el desarrollo de la planeación del proyecto realizada por parte de los estudiantes con asesoría del docente, es decir en la intervención (social, empresarial), o construcción del modelo propuesto según el tipo de proyecto, es la fase de mayor duración que implica el desempeño de las competencias genéricas y específicas a desarrollar.
- **Evaluación:** es la fase final que aplica un juicio de valor en el contexto laboral-profesión, social e investigativo, ésta se debe realizar a través del

reconocimiento de logros y aspectos a mejorar se estará promoviendo el concepto de “evaluación para la mejora continua”, la meta cognición, el desarrollo del pensamiento crítico y reflexivo en los estudiantes.

JUSTIFICACION

La internacionalización y los constantes avances tecnológicos crean un entorno cada vez más exigente, Por ello la importancia de que las empresas siempre estén planeando sus compromisos con los clientes y por lo tanto sus recursos y de una manera coordinada y eficiente.

Las empresas tienen que estar pendiente de los factores internos y externos, hacer una planeación de los recursos de forma que pueda manejar de la mejor manera el futuro a corto plazo, y estar pendiente y adaptarse a cualquier escenario que pueda ocurrir.

Una buena planeación no solo es producir y generar ingresos, se trata de elaborar planes de ventas, producción, manejo de inventarios, administrativos y de ventas, incluso hacer una buena gestión de financiamiento y controlar los gastos financieros. Y no solo elaborar todos y cada uno de los presupuestos, sino analizar todos aquellos aspectos que afectan la operación de la empresa.

La planeación financiera define el camino para lograr las metas deseadas de la empresa, la planificación es un intento de predecir futuros acontecimientos y estar bien preparado para actuar en todos los escenarios, evitando sorpresas desagradables en la operación y en la administración.

Entonces, la planificación financiera establece un método por el cual deben alcanzarse los objetivos financieros de la empresa.

A partir de los argumentos presentados en los párrafos anteriores, afirmo que los manuales de prácticas para la materia "Planeación Financiera" se orienta a formar profesionales con habilidades suficientes para hacer una correcta

Planeación de los recursos de la empresa y lograr los objetivos financieros de la misma.

Por otro lado, como una necesidad de actualizar y dar vigencia a los métodos de enseñanza que demanda el Modelo de Competencias, es pertinente incorporar diferentes estrategias didácticas acorde al modelo, con una visión innovadora y apegada al propósito de formar ingenieros integrales, que adquieran las competencias profesionales para tener éxito en su vida profesional.

En base al contexto anterior, el manual propuesto explicará a los alumnos la metodología para hacer una correcta y completa planeación de ingresos y de recursos, la elaboración de estados financieros y el análisis de los mismos mediante técnicas de evaluación financiera, logrando con ello tener un pronóstico lo más cercano a la realidad.

Por otro lado, e igual de importante, el contenido del manual se orienta a dar soporte al profesor de la asignatura y por último, el manual a desarrollar, apoyará a la superación académica, y respondería al desarrollo de materiales educativos que apoyan al trabajo didáctico en el aula, acorde al modelo educativo vigente.

UTILIDAD

Durante décadas se ha planteado un debate y demanda por la calidad de la educación superior, una de las exigencias de los organismos evaluadores de la calidad, es la existencia de Manuales de Prácticas, de aquí, la importancia de rescatar la experiencia del docente y reconocer su creatividad, para diseñar actividades prácticas que coadyuven en el proceso de enseñanza y aprendizaje de una asignatura. Es así, que las instituciones de Educación Superior, como lugar privilegiado en la producción del conocimiento, precisa el ampliar la conceptualización de la relación teoría-práctica, en donde ésta última requiere planificarse y recrear la imaginación y vocación del alumno por las áreas que son sujetas de reflexión.

Un manual de prácticas sirve de apoyo al docente para coadyuvar en su ardua tarea de planear y formalizar las actividades prácticas y; a su vez, que la institución en su conjunto sistematice el conocimiento, a partir de ordenar y explicitar mejor las ideas, además de acrecentar su valor y su gestión. Así esta guía pretende que al formular una actividad práctica se consideren elementos mínimos, y que a partir de su desarrollo se facilite aprender la asignatura, disponiendo de herramientas cognitivas y del saber hacer.

Por otro lado, la información aquí reunida tiene por finalidad principal de orientar y facilitar el trabajo de profesores y alumnos. En el caso de los primeros, para elaborar las prácticas así como planear su mecánica de operación. Para los segundos, en la ejecución de las actividades de trabajo. Por ello es preciso comprender la importancia de integrar los conocimientos previos, y de reforzar aquellos necesarios que permitan analizar el tema en estudio y su relación con lo cotidiano. También, es indispensable la descripción clara de los procedimientos de trabajo a fin de alcanzar los objetivos. Así, el propósito de elaborar un manual de prácticas es lograr que los docentes planifiquen y organicen eficazmente su participación en el proceso educativo. Los elementos que se deben considerar en el diseño son racionalidad, viabilidad, utilidad y claridad, todos ellos para facilitar la instrumentación de cada actividad práctica. Esto resultará en un material didáctico que apoyará mejor el proceso enseñanza y aprendizaje. Por otro lado, las buenas prácticas son procedimientos de organización y trabajo bajo los cuales los temas de estudio se planifican, realizan, controlan, registran y exponen.

ESQUEMA DE PRACTICAS			
Número de Práctica	Nombre de la práctica	Objetivo específico	Temas con los que se relacionan
# 1	Introducción y conceptualización	Objetivo: Conocer, identificar, analizar y comprender los conceptos básicos de un estudio de mercado, métodos de proyección, estudio técnico y de métodos de evaluación de proyectos. Realizar una investigación bibliográfica.	1. Planeación y Presupuestos 1.1 Presupuesto de capital (Inversión fija, diferida y capital de trabajo). 1.2 Presupuesto de Venta. 1.3 Presupuesto de Gasto Administrativo. 1.4 Presupuesto de producción. 1.5 Presupuesto de operación. 1.6 Punto de Equilibrio.
# 2	Desarrollo de un caso práctico	Objetivo: Enseñar al alumno a identificar la información base para elaborar los presupuestos en base a un caso práctico	
# 3	Presupuesto de ventas y de ingresos por ventas	Objetivo: El alumno será capaz de elaborar un presupuesto de ventas en unidades y en unidades monetarias.	
# 4	Presupuesto de producción	Objetivo; El alumno elaborará un presupuesto de inventario de producto terminado y un presupuesto de producción	
# 5	Depreciación y amortización de activos	Objetivo: El alumno investigará los conceptos de depreciación de activos fijos y amortización de activos diferidos y consultará en el Diario Oficial la vida útil contable de los activos	
# 6	Presupuesto de operación	Objetivo: El alumno aprenderá a presupuestar: Los requerimientos de materias primas, materiales, partes y/o insumos auxiliares, La mano de obra y Los costos de operación	
# 7	Presupuesto de gastos de administración y ventas	Objetivo: El alumno aprenderá a presupuestar los gastos de administración y gastos de ventas, considerando todas las variables	

# 8	Presupuesto de capital de trabajo, estructura de la inversión y plan de financiamiento	<p>Objetivo: el alumno será competente para:</p> <p>Determinar el Capital de Trabajo de una inversión</p> <p>Determinar la Estructura de Capital</p> <p>Tener la experiencia de solicitar financiamiento para el proyecto</p> <p>Elaborar las Tablas de Amortización de Crédito</p>	
# 9	Estados financieros proforma	<p>Objetivo: El alumno aprenderá a hacer una correcta proyección de Estados Financieros</p> <ul style="list-style-type: none"> . Balance General Proforma . Estado de Resultados Proforma . Flujo de Efectivo Proforma 	<p>2. Balances financieros Proforma</p> <p>2.1. Balance General Pro – Forma.</p> <p>2.2. Estado de resultados Pro – Forma.</p> <p>2.3. Flujos de Efectivo Pro –</p>
# 10	Razones financieras	<p>Objetivo: El alumno realizará una investigación documental, expondrá y realizará un análisis financiero utilizando diversas razones financieras</p>	<p>3. Razones financieras</p> <p>3.1. Razones de Liquidez.</p>
# 11	Evaluación de proyectos	<p>Objetivo: El alumno aprenderá a evaluar la rentabilidad de un proyecto a través del método del Valor Presente Neto y la Tasa Interna de Rendimiento, Según criterios de Nacional Financiera</p> <p>Determinará en Punto de Equilibrio y el Periodo de Recuperación de la Inversión.</p>	<p>3.2. Razones de Rentabilidad.</p> <p>3.3. Razones de Cobertura.</p> <p>3.4. Razones de Endeudamiento.</p> <p>3.5. TIR.</p> <p>3.6. VPN.</p>
#12	Fuentes de financiamiento	<p>Objetivo: El alumno investigará las diferentes fuentes de financiamiento directamente en las instituciones correspondientes.</p>	<p>4. Fuentes de Financiamiento</p> <p>4.1. Arrendamiento financiero (Leasing).</p> <p>4.2. Créditos Mercantiles.</p> <p>4.3. Factoraje Financiero.</p> <p>4.4. Autofinanciamiento</p>

			4.5. Bancas de Segundo Piso. 4.6. Mercado de Dinero y de Capitales
# 13	Sensibilización	Objetivo: El alumno elaborará un ensayo sobre Análisis de Sensibilidad y árboles de decisión	5. Análisis de Sensibilidad 5.1. Certidumbre, Riesgo e Incertidumbre
#13	Sensibilización del proyecto	Objetivo: El alumno sensibilizará el proyecto con diferentes variables	5.2. Concepto de valor esperado. 5.3. Variables independientes. 5.4. Variables Dependientes. 5.5. Arboles de decisión.

PRACTICAS

UNIDAD 1 : PLANEACIÓN Y PRESUPUESTOS

Práctica No. 1 : Introducción y conceptualización

OBJETIVO

Conocer, identificar, analizar y comprender los conceptos básicos de un estudio de mercado, métodos de proyección, estudio técnico y de métodos de evaluación de proyectos.

Definir presupuesto, teniendo como base definiciones de diversos autores y de igual manera identificará los elementos comunes en estas.

Conocer las diferentes clasificaciones del presupuesto desde diversos aspectos, la importancia de realizarlos en las empresas y la relación de cada una de las áreas de la organización con el proceso presupuestal.

INTRODUCCION

Para llevar a cabo una Planeación Financiera es necesario recopilar, analizar y sintetizar información proveniente de una Investigación de Mercado, Investigación Técnica y con ello elaborar una correcta Planeación Financiera.

Estudio de Mercado, el cual tiene como objetivo primordial comprobar la existencia de demanda insatisfecha que justifique la creación del proyecto y que a su vez sea una base sólida de información para etapas posteriores de ésta investigación.

En este estudio se incluyen elementos importantes de análisis como son: demanda, oferta, precios y comercialización que se apoyan en la investigación de campo, realizada a los residentes de la zona de influencia donde se ubicará el proyecto, por ser ésta la fuente de información más actualizada y veraz.

Estudio Técnico en el que se analizan la localización, tamaño, capacidad, obra civil, diseño y distribución de las instalaciones que más se ajustan a las necesidades del proyecto con el respectivo presupuesto de inversión que considera los recursos materiales, humanos y financieros necesarios.

Estudio Económico-Financiero, el cual se basa en el costeo y presupuestación resultante del estudio técnico para la ordenación y sistematización de dicha información, así como determinar la cuantía de los recursos económicos necesarios en la realización del proyecto.

Evaluación Económica del proyecto, el cual valora la eficiencia de la inversión total involucrada con recursos propios, mediante el uso y aplicación de métodos de evaluación económica que determinan el grado de rentabilidad económica y

periodo de recuperación de la inversión, que indican si es o no conveniente llevar a cabo un proyecto de esta índole.

CORRELACION CON LOS TEMAS Y SUBTEMAS DEL PROGRAMA DE ESTUDIO

Esta práctica tiene relación con todos los temas del programa de Planeación Financiera y será un resumen de temas vistos en materias anteriores, Gestión de Costos, Ingeniería Económica, Administración de Operaciones, Mercadotecnia, entre otras.

TECNOLOGIA Y/O SOFTWARE

Acceso a Tecnologías de la Información
Acceso a Internet
Bibliografía recomendada

METODOLOGIA

Realizar la siguiente investigación documental, en equipos de dos personas.

- a. Investiga, selecciona y analiza la bibliografía relacionada con el tema de Estudio de Mercado y Estudio Técnico en un proyecto de inversión:
- b. El trabajo a desarrollar deberá incluir lo siguiente:
 1. Conceptos principales de un estudio de mercado, 6 conceptos mínimo
 2. Información generada por un estudio de mercado
 3. Conceptos principales de un estudio técnico, 6 conceptos mínimo
 4. Información generada por un estudio técnico
- c. Conocer las diferentes clasificaciones del presupuesto desde diversos aspectos, la importancia de realizarlos en las empresas y la relación de cada una de las áreas de la organización con el proceso presupuestal.

SUGERENCIAS DIDACTICAS

Realiza la investigación en diferentes fuentes bibliográficas, textos, artículos, portales como google académico, conricyt.

Citar cada una de la bibliografía seleccionada.

REPORTE DEL ALUMNO

Compromiso del equipo de trabajo: Elaborar y entregar un RESUMEN y en la fecha indicada por el instructor, con la siguiente estructura:

1. Portada
2. Índice
3. Introducción
4. Objetivo general de la práctica
5. Desarrollo
6. Conclusión (por integrante)
7. Bibliografía

BIBLIOGRAFIA SUGERIDA

1. Laura Estela Fischer de la Vega. (2011). MERCADOTECNIA. México DF: MC GRAW HILL.
2. Gabriel Baca Urbina. (2001). Evaluación de Proyectos. México DF: Mc Graw Hill.
3. María Constanza Díaz Cruz, Ramiro Parra Hernández, Lina María López Castañeda. (2012). Presupuestos, enfoque para la planeación financiera. Bogotá Colombia: Pearson Educación.
4. Administración financiera CONTEMPORANEA/ Contemporary Financial Administration R. Charles Moyer, James R. McGuigan.2004
5. Eugene F. Brigham,Joel F. Fundamentos de administración financiera. Houston. 2006
6. Van Horne, James C., Fundamentos de administración financiera, 3a edición, Ed. Prentice Hall, México, 1994.

UNIDAD 1 PLANEACIÓN Y PRESUPUESTOS**Práctica No 2 : Planteamiento de un caso práctico****OBJETIVO**

El alumno será competente en identificar la información que se requiere para elaborar las bases de proyección financiera a través de presupuestos y elaborar las proyecciones financieras

INTRODUCCION

La investigación de mercados es la identificación, recopilación, análisis, difusión y uso sistemático y objetivo de la información con el propósito de mejorar la toma de decisiones relacionadas con la identificación y solución de problemas y oportunidades de marketing

Philip Kotler, define la investigación de mercados como "el diseño, la obtención, el análisis y la presentación sistemáticos de datos y descubrimientos pertinentes para una situación de marketing específica que enfrenta la empresa"

Un Estudio Técnico es un estudio que se realiza una vez finalizado el estudio de mercado, que permite obtener la base para el cálculo financiero y la evaluación económica de un proyecto a realizar. El proyecto de inversión debe mostrar en su estudio técnico todas las maneras que se puedan elaborar un producto o servicio, que para esto se necesita precisar su proceso de elaboración. Determinado su proceso se puede determinar la cantidad necesaria de maquinaria, equipo de producción y mano de obra calificada. También identifica los proveedores y acreedores de materias primas y herramientas que ayuden a lograr el desarrollo del producto o servicio, y la capacidad del proceso para lograr satisfacer la demanda estimada en la planeación. Con lo anterior determinado, se puede realizar una estructura de costos de los activos mencionados.

CORRELACION CON LO TEMAS Y SUBTEMAS DEL PROGRAMA DE ESTUDIO

El tema al cual se refiere esta práctica, tiene relación con la primera unidad del programa, Planeación y Presupuestos, para los subtemas:

- 1.1 Presupuesto de capital (Inversión fija, diferida y capital de trabajo).
- 1.2 Presupuesto de Venta.
- 1.3 Presupuesto de Gasto Administrativo.
- 1.4 Presupuesto de producción.
- 1.5 Presupuesto de operación.

TECNOLOGÍA Y/O SOFTWARE

Equipo de cómputo
Office (Word, Excel)
Internet
Bibliografía recomendada

METODOLOGIA

Realizar lectura del proyecto del caso 1 de anexos
Sintetizar
Seleccionar la información necesaria para elaborar los presupuestos de Ventas, Producción, Mano de Obra, Costos de Operación, Costo Total de Producción, Gastos de Administración y Ventas,

SUGERENCIAS DIDACTICAS

Formar una mesa redonda de 4 integrantes y analicen la información del caso 1 de Anexos.

REPORTE DEL ALUMNO

- Compromiso del equipo de trabajo:
- Integrar una mesa redonda de 4 integrantes y discutir la información proporcionada por el instructor.
- Esta actividad se realizará y evaluará en aula.

BIBLIOGRAFIA SUGERIDA

1. Caso práctico presentado por el instructor, caso 1 anexos
2. Laura Estela Fischer de la Vega. (2011). MERCADOTECNIA. México DF: MC GRAW HILL.
3. Gabriel Baca Urbina. (2001). Evaluación de Proyectos. México DF: Mc Graw Hill.
4. María Constanza Díaz Cruz, Ramiro Parra Hernández, Lina María López Castañeda. (2012). Presupuestos, enfoque para la planeación financiera. Bogotá Colombia: Pearson Educación.
5. Administración financiera CONTEMPORANEA/ Contemporary Financial Administración R. Charles Moyer, James R. McGuigan.2004
6. Eugene F. Brigham,Joel F. Fundamentos de administración financiera. Houston. 2006
7. Van Horne, James C., Fundamentos de administración financiera, 3a edición, Ed. Prentice Hall, México, 1994.

UNIDAD 1 PLANEACIÓN Y PRESUPUESTOS

Práctica No. 3: Presupuesto de ventas

OBJETIVO

El alumno será capaz de elaborar un presupuesto de ventas en unidades y en unidades monetarias.

INTRODUCCION

El proceso presupuestal se inicia con la determinación del nivel de ventas, porque dependiendo de estas se establecen las necesidades de:

- Materiales directos e indirectos.
- *Mano de obra.
- Costos indirectos de fabricación.
- Inversión en activos fijos,
- Necesidades de financiación o de inversión.
- Niveles de inventarios.
- Racionalización de gastos.
- Programación de pagos.

Importancia del presupuesto de ventas. El presupuesto de ventas reviste especial importancia por los siguientes aspectos:

1. Permite realizar una revisión permanente del plan estratégico de la organización, ya que las ventas son la principal fuente de ingresos.
2. Con la determinación de las cantidades a vender, se pueden definir los costos de producción o los costos del servicio, para el caso de empresas de este sector.
3. Se puede determinar la inversión en activos fijos, puesto que a un mayor nivel de ventas se pueden exigir procesos de producción más ágiles, que impliquen la renovación de la maquinaria y de los equipos utilizados en el proceso de producción, así como el mejoramiento, ampliación o remodelación de las instalaciones, bien sea de la fábrica, salas de ventas o área a administrativa.
4. Permite planear los gastos operacionales de administración y de ventas, que guarden una adecuada coherencia con las mismas. La administración de la empresa debe priorizar la racionalización de los gastos, es decir, que sean los necesarios para desarrollar el objeto social, y que además, al cubrirlos, quede un excedente operacional.
5. Una vez presupuestados los ingresos por las ventas, se elaboran los flujos de efectivo que indican las necesidades de inversión, de presentarse excedentes, o de financiación.

CORRELACION CON LOS TEMAS Y SUBTEMAS DEL PROGRAMA DE ESTUDIO

El tema al cual se refiere esta práctica, tiene relación con la primera unidad del programa, Planeación y Presupuestos, para los subtemas:

1. Presupuesto de capital (Inversión fija, diferida y capital de trabajo).
2. Presupuesto de Venta.
3. Presupuesto de Gasto Administrativo.
4. Presupuesto de producción.

Presupuesto de operación.

TECNOLOGIA Y/O SOFTWARE

Equipo de cómputo
Office (Word, Excel)
Internet
Bibliografía recomendada

METODOLOGIA

- Tome la información seleccionada del Estudio de Mercado en la práctica 2,
- Unidades proyectadas a vender por periodo, semana, mes, año.
- Considere el crecimiento anual y
- Elabore el presupuesto de ventas por tres años mínimo
- Elabore el presupuesto de Ingresos por ventas

SUGERENCIAS DIDACTICAS

Siga los siguientes modelos:

PRESUPUESTO DE VENTAS			
	Años		
	1	2	3
Producto1			
Producto 2			
Total			

PRESUPUESTO DE INGRESOS POR VENTAS			
	1	2	3
Ventas de Contado			
Ventas a Crédito			
Total			

REPORTE DEL ALUMNO

Una vez elaborados los presupuestos:

- Analice los resultados de los presupuestos, recomiende y concluya
- Darle formato y subir el archivo a la carpeta en la nube a la carpeta del grupo y a la del equipo

Nombre archivo: P3-apellido-num eq, Ej: [P3-Guzmán-eq4](#)

BIBLIOGRAFIA DEL ALUMNO

1. Caso práctico presentado por el instructor
2. Laura Estela Fischer de la Vega. (2011). MERCADOTECNIA. México DF: MC GRAW HILL.
3. Gabriel Baca Urbina. (2001). Evaluación de Proyectos. México DF: Mc Graw Hill.
4. Burbano Ruiz, J. (2005). Presupuestos enfoque moderno de planeación y control de recursos. México: McGraw-Hill.
5. Cárdenas, R. (2003). Presupuestos, teoría y práctica. México: McGraw-Hill.
6. María Constanza Díaz Cruz, Ramiro Parra Hernández, Lina María López Castañeda. (2012). Presupuestos, enfoque para la planeación financiera. Bogotá Colombia: Pearson Educación.
7. Administración financiera CONTEMPORANEA/ Contemporary Financial Administration R. Charles Moyer, James R. McGuigan.2004
8. Eugene F. Brigham,Joel F. Fundamentos de administración financiera. Houston. 2006
9. Van Horne, James C., Fundamentos de administración financiera, 3a edición, Ed. Prentice Hall, México, 1994.

UNIDAD 1 PLANEACIÓN Y PRESUPUESTOS

Práctica No. 4: Presupuesto de producción

OBJETIVO

- Al terminar esta práctica, el alumno será competente para:
- Determinar las unidades para producir.
- Preparar el presupuesto de materia prima y/o materiales y/o partes y/o insumos auxiliares, que incluya: consumo, compras, inventario final, tanto en unidades como en pesos por periodo
- Elaborar el presupuesto de mano de obra por periodo.

INTRODUCCION

El presupuesto de ventas proporciona los datos de unidades para vender contenidas en las cédulas presupuestales por producto, por zonas, por vendedores; con estos datos se inicia el presupuesto de producción, uno de los más importantes porque con él se obtiene el costo de **producción** de los bienes o servicios que se van a ofrecer y se determina el precio de venta. Este presupuesto implica necesariamente que la empresa haya analizado su capacidad de producción, ya que de esta depende la realización y el cumplimiento de las metas.

Una empresa puede tener un pronóstico de ventas determinado que implica programar una producción que alcance a satisfacer la demanda y tener niveles apropiados de inventarios; pero si no tiene la capacidad instalada para dar cumplimiento a estas metas, será muy difícil que lo logre.

Para tal fin la empresa debe contar con un plan de **producción** que le permita planear, coordinar y controlar todo lo relacionado con la fábrica, como las políticas en cuanto a tiempo de entregas, niveles óptimos de inventarios, almacenamiento, la determinación de la capacidad instalada, entre otros); las unidades que se van a producir y que se requieren para atender oportunamente la demanda; el proceso de producción (por procesos o por órdenes de fabricación); la calidad y cantidad de las materias primas y la mano de obra, al igual que los costos indirectos, la capacidad de almacenamiento de las materias primas y los productos terminados, entre otros.

CORRELACION CON LOS TEMAS Y SUBTEMAS DEL PROGRAMA DE ESTUDIO

Esta práctica tiene correlación con la unidad 1, INTRODUCCION Y CONCEPTUALIZACION con los siguientes subtemas:

1. Planeación y Presupuestos
 - 1.1 Presupuesto de capital (Inversión fija, diferida y capital de trabajo).
 - 1.2 Presupuesto de Venta.
 - 1.3 Presupuesto de Gasto Administrativo.

- 1.4 Presupuesto de producción.
- 1.5 Presupuesto de operación.
- 1.6 Punto de Equilibrio.

TECNOLOGIA Y/O SOFTWARE

Equipo de cómputo
Office (Word, Excel)
Internet
Bibliografía recomendada

METODOLOGIA

Tome como base los presupuestos elaborados en prácticas anteriores y elaborar los presupuestos de :

- Presupuesto de Inventarios de producto terminado
- Presupuesto de producción
- Presupuesto de requerimiento de materia prima y/o materiales y/o partes y/o insumos en unidades y unidades monetarias
- Presupuesto de inventario de materia prima y/o materiales y/o partes y/o insumos
- Presupuesto de compras

SUGERENCIAS DIDACTICAS

Siga los siguientes modelos:

PRESUPUESTO DE INVENTARIO DE PRODUCTO TERMINADO

	Años		
	1	2	3
Inventario Inicial PT			
Inventario Final PT			

PRESUPUESTO DE PRODUCCION

	1	2	3
Ventas			
+ Inv. Fin PT			
- Inv. Fin PT			
Total Producción			

PRESUPUESTO DE REQUERIMIENTOS (unidades)

	1	2	3
Requerimiento 1			
Requerimiento 2			
Requerimiento 3			
Requerimiento 4			

PRESUPUESTO DE REQUERIMIENTOS (unidades monetarias)

	1	2	3
Requerimiento 1			

Requerimiento 2			
Requerimiento 3			
Total			

PRESUPUESTO DE INVENTARIOS DE MP y/o MATERIALES y/o PARTES (unidades)			
	Años		
	1	2	3
Inv. Inc. Requerim 1			
Inv. Inc. Requerim 2			
Inv. Inc. Requerim 3			

PRESUPUESTO DE INVENTARIOS DE MP y/o MATERIALES y/o PARTES (unidades monetarias)			
	Años		
	1	2	3
Inv. Inc. Requerim 1			
Inv. Inc. Requerim 2			
Inv. Inc. Requerim 3			
Total Inventario			

PRESUPUESTO DE COMPRAS DE MP y/o MATERIALES y/o PARTES y/o INSUMOS AUXILIARES (unidades monetarias)			
	Años		
	1	2	3
Requerimientos			
- Inventario Inicial			
+ Inventario Final			
Total Compras			

PRESUPUESTO DE COMPRAS DE CONTADO Y CREDITO (unidades monetarias)			
	Años		
	1	2	3
Compras a Contado			
Compras a Crédito			
Total Compras			

PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA			
	Años		
	1	2	3
Operario 1			
Operario 2			
Almacenista			
Total Mano de Obra			

REPORTE DEL ALUMNO

Una vez elaborados los presupuestos:

- Analice los resultados de los presupuestos, recomiende y concluya
- Darle formato y subir el archivo a la carpeta en la nube a la carpeta del grupo y a la del equipo

Nombre archivo: P4-apellido-num eq, Ej: [P4-Guzmán-eq4](#)

BIBLIOGRAFIA DEL ALUMNO

1. Caso práctico presentado por el instructor
2. Laura Estela Fischer de la Vega. (2011). MERCADOTECNIA. México DF: MC GRAW HILL.
3. Gabriel Baca Urbina. (2001). Evaluación de Proyectos. México DF: Mc Graw Hill.
4. Burbano Ruiz, J. (2005). Presupuestos enfoque moderno de planeación y control de recursos. México: McGraw-Hill.
5. Cárdenas, R. (2003). Presupuestos, teoría y práctica. México: McGraw-Hill.
6. María Constanza Díaz Cruz, Ramiro Parra Hernández, Lina María López Castañeda. (2012). Presupuestos, enfoque para la planeación financiera. Bogotá Colombia: Pearson Educación.
7. Administración financiera CONTEMPORANEA/ Contemporary Financial Administration R. Charles Moyer, James R. McGuigan.2004
8. Eugene F. Brigham,Joel F. Fundamentos de administración financiera. Houston. 2006
9. Van Horne, James C., Fundamentos de administración financiera, 3a edición, Ed. Prentice Hall, México, 1994.

UNIDAD 1 PLANEACIÓN Y PRESUPUESTOS**Práctica No. 5: Depreciación y amortización de activos****OBJETIVO**

El alumno investigará los conceptos de depreciación de activos fijos y amortización de activos diferidos y consultará en el Diario Oficial de la Federación la vida útil contable de los activos y elaborará los presupuestos de Depreciación y amortización de Activos del caso en cuestión.

INTRODUCCION

Los activos fijos tienen una vida útil limitada y son bienes que se encuentran sujetos a la baja paulatina de valor a causa de la depreciación o agotamiento.

El concepto tradicional de depreciación propone que la misma, es la baja de valor que sufre un bien por el uso, transcurso del tiempo u obsolescencia y tiene como funcionamiento presentar el valor del activo lo más aproximado a la realidad. Si bien desde el punto de vista financiero, el fin último de la depreciación es llevar a cabo u reconocimiento racional y sistemático del costo de los bienes, distribuido durante la vida útil estimada, con el fin de obtener los recursos necesarios para la reposición de los bienes, de manera que se conserve la capacidad operativa o productiva del ente

Parámetros de Estimación de Vida Útil.**PARÁMETROS DE ESTIMACIÓN DE VIDA ÚTIL**

Con la finalidad de apoyar en la transición para la aplicación de la Ley General de Contabilidad Gubernamental se emite a manera de recomendación la "Guía de vida útil estimada y porcentajes de depreciación", considerando un uso normal y adecuado a las características del bien.

Cuando el ente público no cuente con los elementos para estimar la vida útil, de conformidad con las Principales Reglas de Registro y Valoración del Patrimonio (Elementos Generales) publicadas en el Diario Oficial de la Federación (DOF) el 27 de diciembre de 2010 y con las Reglas Específicas del Registro y Valoración del Patrimonio publicadas en el DOF el 13 de diciembre de 2011, la estimación de la vida útil de un bien será una cuestión de criterio basada en la experiencia que el ente público tenga con activos similares o de la aplicación, de manera excepcional de esta Guía.

Consultar "Guía de Vida Útil Estimada y Porcentajes de Depreciación" Diario Oficial de la Federación

http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5264340&fecha=15/08/2012

CORRELACION CON LOS TEMAS Y SUBTEMAS DEL PROGRAMA DE

ESTUDIO

Esta práctica tiene correlación la unidad 1. PLANEACION Y PRESUPUESTOS con los siguientes subtemas:

1. Planeación y Presupuestos
- 1.1 Presupuesto de capital (Inversión fija, diferida y capital de trabajo).
- 1.2 Presupuesto de Venta.
- 1.3 Presupuesto de Gasto Administrativo.
- 1.4 Presupuesto de producción.
- 1.5 Presupuesto de operación.
- 1.6 Punto de Equilibrio.

Y con la unidad 2. ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA con los siguientes subtemas:

- 2.1 Balance General Pro-forma
- 2.2 Estado de Resultados Pro-forma
- 2.3 Flujos de Efectivo Pro-forma

TECNOLOGIA Y/O SOFTWARE

Equipo de cómputo portátil o calculadora
Office (Word y Excel)
Internet
Bibliografía recomendada

METODOLOGIA

1. Elaborar un ensayo sobre Depreciación y Amortización en México, que contemple los siguientes aspectos:
 - Concepto de Depreciación de activos fijos y causas de depreciación
 - Métodos de depreciación en México
 - Vida útil de los activos según el Diario Oficial de la Federación
 - Concepto de amortización de activos diferidos
 - Amortización de Activos Diferidos
1. Elaborar los presupuestos de Depreciación de los Activos Fijos del caso y reorganizarlos por áreas
2. Elaborar los presupuestos de Amortización de Activos Diferidos del caso y reorganizarlos por áreas.

SUGERENCIAS DIDACTICAS

Realiza la investigación en diferentes fuentes bibliográficas, textos, artículos, portales como google académico, conricyt, portal del SAT, entre otros.

Citar cada una de la bibliografía seleccionada.

Siga los siguientes modelos:

PRESUPUESTO DE DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS					
Concepto	Monto	Vida Útil	1	2	3
Total					

PRESUPUESTO DE AMORTIZACION DE ACTIVOS DIFERIDOS					
Concepto	Monto	Amort anual	1	2	3
Total					

REPORTE DEL ALUMNO

Estructura del ensayo:

- Portada
- Índice
- Introducción
- Desarrollo
- Conclusión
- Bibliografía

- Analice los resultados de los presupuestos, recomiende y concluya
- Darle formato y subir el archivo a la carpeta en la nube a la carpeta del grupo y a la del equipo

Nombre archivo: P5-apellido-num eq, Ej: **P5-Guzmán-eq4**

BIBLIOGRAFIA DEL ALUMNO

1. Caso práctico presentado por el instructor
2. Laura Estela Fischer de la Vega. (2011). MERCADOTECNIA. México DF: MC GRAW HILL.
3. Gabriel Baca Urbina. (2001). Evaluación de Proyectos. México DF: Mc Graw Hill.
4. Burbano Ruiz, J. (2005). Presupuestos enfoque moderno de planeación y control de recursos. México: McGraw-Hill.
5. Cárdenas, R. (2003). Presupuestos, teoría y práctica. México: McGraw-Hill.

6. María Constanza Díaz Cruz, Ramiro Parra Hernández, Lina María López Castañeda. (2012). Presupuestos, enfoque para la planeación financiera. Bogotá Colombia: Pearson Educación.
7. Administración financiera CONTEMPORANEA/ Contemporary Financial Administration R. Charles Moyer, James R. McGuigan.2004
8. Eugene F. Brigham,Joel F. Fundamentos de administración financiera. Houston. 2006
9. Van Horne, James C., Fundamentos de administración financiera, 3a edición, Ed. Prentice Hall, México, 1994.

UNIDAD 1 PLANEACIÓN Y PRESUPUESTOS**Práctica No. 6: Presupuesto de operación****OBJETIVO**

Al terminar esta práctica, el alumno será competente para:

- Elaborar el presupuesto de costos indirectos de fabricación.
- Determinar el costo de producción total y el costo unitario.
- Elaborar el presupuesto de costo de lo vendido por periodo

INTRODUCCION

Dentro del proceso presupuestal, el presupuesto de producción se convierte en una herramienta fundamental para la empresa, la cual debe utilizar para dirigir todas sus operaciones, pues a través de aquel se establecen las unidades por producir, la materia prima, materiales, partes y/o insumos auxiliares requeridos en la producción, las compras de los insumos, tanto en unidades como en pesos, la mano de obra necesaria en la producción y los costos indirectos de fabricación (CIF).

Tener los resultados de cada uno de los elementos del costo y una vez realizada la valoración de los inventarios, se puede determinar el presupuesto del costo total de producción y costo de lo vendido, para finalmente calcular, de acuerdo con el precio de venta que se fije, los ingresos operacionales que obtendrá la empresa en el periodo presupuestado, lo cual permitirá así la adecuada toma de decisiones.

CORRELACION CON LOS TEMAS Y SUBTEMAS DEL PROGRAMA DE ESTUDIO

Esta práctica tiene correlación con el tema 1. PLANEACION Y PRESUPUESTOS y los siguientes subtemas:

- 1.1 Presupuesto de capital (Inversión fija, diferida y capital de trabajo).
- 1.2 Presupuesto de Venta.
- 1.3 Presupuesto de Gasto Administrativo.
- 1.4 Presupuesto de producción.
- 1.5 Presupuesto de operación.
- 1.6 Punto de Equilibrio.

Y con el tema 2 BALANCES FINANCIEROS PROFORMA con los siguientes subtemas;

- 2.1 Balance General Pro – Forma.
- 2.2 Estado de resultados Pro –Forma.
- 2.3 Flujos de Efectivo Pro –Forma

TECNOLOGIA Y/O SOFTWARE

Equipo de cómputo portátil o calculadora
Office (Word y Excel)
Internet

METODOLOGIA

Tome como base los presupuestos elaborados en prácticas anteriores y elaborar los presupuestos de :

- Costos de Operación
- Costo Total de Producción
- Costo de lo vendido

SUGERENCIAS DIDACTICAS

Siga los siguientes modelos:

PRESUPUESTO DE COSTOS DE OPERACIÓN (COSTOS INDIRECTOS)

	Años		
	1	2	3
Energía Eléctrica			
Mantenimiento			
Etc.			
Subtotal Costos Opn			
Deprec Act Fijos Prodn			
Amort Act Dif Prodn			
Total Costos de Opn			

PRESUPUESTO DE COSTOS TOTAL DE PRODUCCION (COSTOS INDIRECTOS)

	Años		
	1	2	3
Inv. inicial mp y/o mat y/o partes y/o insumos auxiliares			
(+) Compras totales			
(-)Mp y/o mat y/o partes y/o insumos auxiliares disponibles			
(-) Inv final mp y/o mat y/o partes y/o insumos auxiliares			
(=)Mp y/o mat y/o partes y/o insumos auxiliares transformados			
(+) Mano Obra			
(+) Costos operación			
Costo Total de Producción			

PRESUPUESTO DEL COSTO UNITARIO DE PRODUCCION

	Años		
	1	2	3
Costo total de Producción			
Unidades Producidas			
Costo unitario de Producción			

PRESUPUESTO DE COSTO DE LO VENDIDO			
	Años		
	1	2	3
Costo total de producción			
(+) Costo del Inv. inicial producción			
(-) Costo del Inv. final producción			
(=) Costo de lo vendido			

REPORTE DEL ALUMNO

Una vez elaborados los presupuestos:

- Analice los resultados de los presupuestos, recomiende y concluya
- Darle formato y subir el archivo a la carpeta en la nube a la carpeta del grupo y a la del equipo

Nombre archivo: P6-apellido-num eq, Ej: [P6-Guzmán-eq4](#)

BIBLIOGRAFIA DEL ALUMNO

1. Caso práctico presentado por el instructor
2. Laura Estela Fischer de la Vega. (2011). MERCADOTECNIA. México DF: MC GRAW HILL.
3. Gabriel Baca Urbina. (2001). Evaluación de Proyectos. México DF: Mc Graw Hill.
4. Burbano Ruiz, J. (2005). Presupuestos enfoque moderno de planeación y control de recursos. México: McGraw-Hill.
5. Cárdenas, R. (2003). Presupuestos, teoría y práctica. México: McGraw-Hill.
6. María Constanza Díaz Cruz, Ramiro Parra Hernández, Lina María López Castañeda. (2012). Presupuestos, enfoque para la planeación financiera. Bogotá Colombia: Pearson Educación.
7. Administración financiera CONTEMPORANEA/ Contemporary Financial Administración R. Charles Moyer, James R. McGuigan.2004
8. Eugene F. Brigham,Joel F. Fundamentos de administración financiera. Houston. 2006
9. Van Horne, James C., Fundamentos de administración financiera, 3a edición, Ed. Prentice Hall, México, 1994.

UNIDAD 1 PLANEACIÓN Y PRESUPUESTOS**Práctica No. 7 Presupuesto de gastos de administración y ventas****OBJETIVO**

El alumno aprenderá a presupuestar los gastos de administración y gastos de ventas, considerando todas las variables

INTRODUCCION

Gastos e ingresos operacionales y no operacionales Los gastos son aquellos desembolsos necesarios para el normal funcionamiento de la entidad. Se dividen en gastos operacionales y no operacionales, los primeros son aquellos que tienen relación directa con el desarrollo del objeto social y se dividen en:

- **Gastos de administración:** se consideran fijos, es decir, su valor no varía con el nivel de venta.
- **Gastos de ventas:** aquellos que tienen relación con todos los costos de las ventas, la distribución y la entrega, y varían dependiendo del nivel de ventas.

La importancia de este presupuesto radica en su efecto en la utilidad operacional, ya que al tener presupuestada una utilidad bruta en ventas, esta debe ser suficiente de manera que alcance a cubrir todos los gastos operacionales, no operacionales y que además quede un excedente para que, una vez pagados los impuestos, se genere una utilidad que sea distribuida entre los socios.

El presupuesto de estos gastos es fundamental porque una política inadecuada de racionalización podría afectar el normal funcionamiento de la entidad; de igual manera, unas medidas de gastos excesivas podrían, en un momento dado, originar pérdidas.

CORRELACION CON LOS TEMAS Y SUBTEMAS DEL PROGRAMA DE ESTUDIO

Esta práctica tiene correlación con el tema 1. PLANEACION Y PRESUPUESTOS con los siguientes subtemas:

- 1.1 Presupuesto de capital (Inversión fija, diferida y capital de trabajo).
- 1.2 Presupuesto de Venta.
- 1.3 Presupuesto de Gasto Administrativo.
- 1.4 Presupuesto de producción.
- 1.5 Presupuesto de operación.
- 1.6 Punto de Equilibrio.

Y con el tema 2 BALANCES FINANCIEROS PROFORMA con los siguientes subtemas:

- 2.4 Balance General Pro – Forma.
- 2.5 Estado de resultados Pro –Forma.

2.6 Flujos de Efectivo Pro –Forma

TECNOLOGIA Y/O SOFTWARE
 Equipo de cómputo portátil o calculadora
 Office (Word y Excel)
 Internet

METODOLOGIA

- 1 Elabore primero el presupuesto de Gastos de Administración, considere puestos, sueldo y prestaciones de ley, así como los gastos varios del área.
- 2 Elabore segundo el presupuesto de Gastos de Ventas, considere empleados, sueldos, comisiones por ventas, gastos varios de área.

SUGERENCIAS DIDACTICAS
 Siga los siguientes modelos

PRESUPUESTO DE GASTOS DE ADMINISTRACION			
	Años		
	1	2	3
Gerente			
Administrador			
etc.			
Gastos varios			
Subtotal Gastos Admón.			
Deprec Act Fijos Admón.			
Amort Act Dif Admón.			
Total Gastos de Admón.			

PRESUPUESTO DE GASTOS DE VENTAS			
	Años		
	1	2	3
Vendedor			
Repartidores			
Comisiones			
Gastos varios			
Subtotal Gastos Ventas			
Deprec Act Fijos Ventas			
Amort Act Dif Ventas			
Total Gastos de Ventas			

REPORTE DEL ALUMNO
 Una vez elaborados los presupuestos:

- Analice los resultados de los presupuestos, recomiende y concluya
- Darle formato y subir el archivo a la carpeta en la nube a la carpeta del grupo y a la del equipo
 Nombre archivo: P7-apellido-num es, Ej.: [P7-Guzmán-eq4](#)

BIBLIOGRAFIA

1. Caso práctico presentado por el instructor
2. Laura Estela Fischer de la Vega. (2011). MERCADOTECNIA. México DF: MC GRAW HILL.
3. Gabriel Baca Urbina. (2001). Evaluación de Proyectos. México DF: Mc Graw Hill.
4. Burbano Ruiz, J. (2005). Presupuestos enfoque moderno de planeación y control de recursos. México: McGraw-Hill.
5. Cárdenas, R. (2003). Presupuestos, teoría y práctica. México: McGraw-Hill.
6. María Constanza Díaz Cruz, Ramiro Parra Hernández, Lina María López Castañeda. (2012). Presupuestos, enfoque para la planeación financiera. Bogotá Colombia: Pearson Educación.
7. Administración financiera CONTEMPORANEA/ Contemperar Financiar Administración R. Charles Mayer, James R. McGuigan.2004
8. Eugene F. Brigham,Joel F. Fundamentos de administración financiera. Houston. 2006
9. Van Horne, James C., Fundamentos de administración financiera, 3a edición, Ed. Prentice Hall, México, 1994

UNIDAD 1 PLANEACIÓN Y PRESUPUESTOS**Práctica No. 8 Presupuesto de capital de trabajo, estructura de la inversión y plan de financiamiento.****OBJETIVO**

Al terminar esta práctica el alumno será competente para:
Determinar el Capital de Trabajo de una inversión
Determinar la Estructura de Capital
Tener la experiencia de solicitar financiamiento para el proyecto
Elaborar las Tablas de Amortización de Crédito

INTRODUCCION

Capital de trabajo: Es el dinero que se requiere para comenzar a producir. La inversión en capital de trabajo es una inversión en activos corrientes: efectivo inicial, inventario, cuentas por cobrar e inventario, que permita operar durante un ciclo productivo, dicha inversión debe garantizar la disponibilidad de recursos para la compra de materia prima y para cubrir costos de operación durante el tiempo requerido para la recuperación del efectivo (Ciclo de efectivo: Producir-vender-recuperar cartera), de modo que se puedan invertir nuevamente. El efectivo inicial requerido puede determinarse a través del estudio de mercado, identificando como pagan los clientes, como cobran los proveedores, y estableciendo las ventas mensuales esperadas.

Inversión Inicial: Es la que se realiza antes del inicio de actividades. También se conoce como inversión pre-operativa.

Capital Inicial: Es el dinero necesario para pagar la inversión inicial.

Estructura de la Inversión: La inversión suele ser estructurada considerando dos rubros básicos:

Inversión Fija: La componen los bienes que sirven para elaborar los bienes y servicios del proyecto. No son materia de las operaciones comerciales del proyecto; por el contrario, se utilizan hasta su extinción o hasta la liquidación de la empresa.

Capital de trabajo: Es el dinero en efectivo (o activo corriente) que la empresa requiere para adquirir bienes (compra de materia prima, materiales, etc.) y servicios (remuneraciones, alquileres, pago de servicios públicos, etc.) necesarios para la operación normal durante un ciclo productivo, para una capacidad utilizada y un tamaño determinado. Generalmente incluye los activos que se convertirán de nuevo en dinero en poco tiempo. Contablemente, el capital de trabajo se subdivide en existencias, exigible y disponible.

CORRELACION CON LOS TEMAS Y SUBTEMAS DEL PROGRAMA DE ESTUDIO

Esta práctica tiene correlación con la unidad 2 BALANCES FINANCIEROS PROFORMA con los siguientes subtemas:

- 2.1 Balance General Pro – Forma.
- 2.2 Estado de resultados Pro –Forma.
- 2.3 Flujos de Efectivo Pro – Forma

Y la unidad 3, RAZONES FINANCIERAS con los siguientes subtemas:

- 1.1 Razones de Liquidez.
- 1.2 Razones de Rentabilidad.
- 1.3 Razones de Cobertura.
- 1.4 Razones de Endeudamiento.
- 1.5 TIR.

Y la unidad 4 FUENTES DE FINANCIAMIENTO con los siguientes subtemas:

- 4.1. Arrendamiento financiero (Leasing).
- 4.2. Créditos Mercantiles.
- 4.3. Factoraje Financiero.
- 4.4. Autofinanciamiento.
- 4.5. Bancas de Segundo Piso.
- 4.6. Mercado de Dinero y de Capitales

Y la unidad 5 ANALISIS DE SENSIBILIDAD FINANCIERA con los siguientes subtemas

- 5.1. Certidumbre, Riesgo e Incertidumbre
- 5.2. Concepto de valor esperado.
- 5.3. Variables independientes.
- 5.4. Variables Dependientes.
- 5.5. Arboles de decisión

TECNOLOGIA Y/O SOFTWARE

Acceso a Tecnologías de la Información
Acceso a Internet
Office (Word, Excel)
Bibliografía recomendada

METODOLOGIA

- 1º Elaborar el Presupuesto de Capital de Trabajo
- 2º Elaborar la Estructura de la Inversión
- 3º Elaborar las Tablas de Amortización en caso de financiamiento
- 4º Elaborar el Presupuesto de Gastos Financieros
- 5º Elaborar el Presupuesto de Amortización de los Créditos

SUGERENCIAS DIDACTICAS

Seguir los siguientes modelos:

PRESUPUESTO DE CAPITAL DE TRABAJO			
	Años		
	1	2	3
MP y/o Materiales y/o Partes y/o insumos			
(+) Mano de obra			
(+) Costos de operación			
(+) Imprevistos			
(-) Proveedores			
Total capital de trabajo			
Incremento de capital			

ESTRUCTURA DE LA INVERSION	
Inversión Fija	
Capital de trabajo	
Inversión Diferido	
Total de inversión	
(-) Prestamos Cap. Trabajo	
(-) Préstamos Inv. Fija	
Sub total aportación socios	
(+) Gastos Financieros per pre operativo	
(+) Amortización Cap. per pre operativo	
Total aportación socios	

CREDITO	
Monto	
Plazo	
Taza	
Forma de Pago	
Periodo de gracia	

TABLA DE AMORTIZACION CREDITO					
Periodo	Saldo	Amortización Capital	Gastos Financieros	Amortización Anual	Gastos Financieros Anual
0					
1					

REPORTE DEL ALUMNO

En equipo, visitar una institución Bancaria y solicitar información para financiamiento, requisitos y condiciones.

Una vez elaborados los presupuestos:

- Analice los resultados de los presupuestos, recomiende y concluya
- Darle formato y subir el archivo a la carpeta en la nube a la carpeta del grupo y a la del equipo

Nombre archivo: P8-apellido-num eq, Ej: [P8-Guzmán-eq4](#)

BIBLIOGRAFIA DEL ALUMNO

1. Caso práctico presentado por el instructor
2. Laura Estela Fischer de la Vega. (2011). MERCADOTECNIA. México DF: MC GRAW HILL.
3. Gabriel Baca Urbina. (2001). Evaluación de Proyectos. México DF: Mc Graw Hill.
4. Burbano Ruiz, J. (2005). Presupuestos enfoque moderno de planeación y control de recursos. México: McGraw-Hill.
5. Cárdenas, R. (2003). Presupuestos, teoría y práctica. México: McGraw-Hill.
6. María Constanza Díaz Cruz, Ramiro Parra Hernández, Lina María López Castañeda. (2012). Presupuestos, enfoque para la planeación financiera. Bogotá Colombia: Pearson Educación.
7. Administración financiera CONTEMPORANEA/ Contemporary Financial Administración R. Charles Moyer, James R. McGuigan.2004
8. Eugene F. Brigham,Joel F. Fundamentos de administración financiera. Houston. 2006
9. Van Horne, James C., Fundamentos de administración financiera, 3a edición, Ed. Prentice Hall, México, 1994

UNIDAD 2 ESTADOS FINANCIEROS PRO FORMA

Práctica No. 9 Estados financieros proforma

OBJETIVO

El alumno logrará la competencia de hacer una correcta proyección de Estados Financieros

- . Balance General Proforma
- . Estado de Resultados Proforma
- . Flujo de Efectivo Proforma

INTRODUCCION

La elaboración del presupuesto de operación de una empresa concluye con el estado de resultados, el balance general y el estado de flujos de efectivo proyectados. Estos tres estados representan la traducción, en términos financieros, de los fines, planes y políticas que va a desarrollar la administración durante el periodo cubierto por el presupuesto; además, permiten establecer los efectos de éstos planes detallados sobre las características financieras de la compañía.

Los estados financieros pro forma son las proyecciones financieras del proyecto de inversión que se elaboran para la vida útil estimada o también llamado horizonte del proyecto.

Dichos estados financieros revelan el comportamiento que tendrá la empresa en el futuro en cuanto a las necesidades de fondos, los efectos del comportamiento de costos, gastos e ingresos, el impacto del costo financiero, los resultados en términos de utilidades, la generación de efectivo y la obtención de dividendos.

Es importante señalar que los estados financieros pro forma sirven de base para los indicadores financieros que se elaboran al realizar la evaluación financiera del proyecto.

Los estados financieros pro forma fundamentales son: el estado de resultados, el flujo de efectivo, el estado de origen y aplicaciones y el balance general (o estado de situación financiera).

Con base en ellos se planean las utilidades. Su elaboración depende de procedimientos técnicos para contabilizar costos, ingresos, gastos, activos, pasivos y capital social.

Su característica principal es presentar el horizonte en el tiempo de la inversión que se pretende efectuar. Va a coadyuvar, con otras técnicas financieras, el saber si es factible realizar el proyecto de inversión.

CORRELACION CON LOS TEMAS Y SUBTEMAS DEL PROGRAMA DE ESTUDIO

Esta práctica tiene correlación la unidad 2 BALANCES FINANCIEROS PROFORMA con los siguientes subtemas:

- 2.1 Balance General Pro – Forma.
- 2.2 Estado de resultados Pro –Forma.
- 2.4 Flujos de Efectivo Pro – Forma

Y con la unidad 3 RAZONES FINANCIERAS con los siguientes subtemas:

- 1.6 Razones de Liquidez.
- 1.7 Razones de Rentabilidad.
- 1.8 Razones de Cobertura.
- 1.9 Razones de Endeudamiento.
- 1.10 TIR.

Y con la unidad 4 FUENTES DE FINANCIAMIENTO con los siguientes subtemas:

- 4.1. Arrendamiento financiero (Leasing).
- 4.2. Créditos Mercantiles.
- 4.3. Factoraje Financiero.
- 4.4. Autofinanciamiento.
- 4.5. Bancas de Segundo Piso.
- 4.6. Mercado de Dinero y de Capitales

Y con la unidad 5 ANALISIS DE SENSIBILIDAD FINANCIERA con los siguientes subtemas:

- 5.1. Certidumbre, Riesgo e Incertidumbre
- 5.2. Concepto de valor esperado.
- 5.3. Variables independientes.
- 5.4. Variables Dependientes.
- 5.5. Arboles de decisión

TECNOLOGIA Y/O SOFTWARE

Acceso a Tecnologías de la Información
Acceso a Internet
Office (Word, Excel)
Bibliografía recomendada

METODOLOGIA

- 1º Elabore el Estado de Resultados Proforma
- 2º Elabore el Flujo de Efectivo Proforma
- 3º Elabore el Balance General Proforma

Respetando el orden

SUGERENCIAS DIDACTICAS

Siga los siguientes esquemas:

ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA				
	Años			
	0	1	2	3
Ingresos por venta				
(-) Costo de lo vendido				
(=) Utilidad Bruta				
(-) Gastos de operación				
Gastos de administración				
Gastos de Venta				
(=) Utilidad de operación				
(-) Gastos financieros				
(=) Utilidad antes impuestos				
(-) Impuestos (ISR)				

ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA				
	Años			
	0	1	2	3
ENTRADAS				
Ventas de contado				
Cuentas por cobrar				
Préstamo Capital de Trabajo				
Préstamo Activo Fijo				
TOTAL ENTRADAS				
SALIDAS				
Compras de materia prima				
Proveedores				
Mano de obra				
Costo de Operación				
Gastos de admón. y ventas				
Gastos financieros				
Amortización deuda				
Impuestos ISR				
Inversión Fija				
Inversión Diferida				
TOTAL DE SALIDAS				
Saldo ejercicio				
Saldo acumulado				

BALANCE GENERAL PROFORMA				
ACTIVOS	Años			
	0	1	2	3
Activo Circulante				
Caja y bancos				
Cuentas por cobrar				
Inventarios de materias primas e insumos				
Inventarios de producto terminado				
Total Activo Circulante				
Activo Fijo				
Tamales Machine				
Batidora Mixer				
Máquina al vacío				
(2) Refrigeradores				
(2) Estufas				
(2) Mesas de trabajo				
(3) Anaqueles				
Producción varios				
Mobiliario y equipo de oficina				
3 computadoras				
Pick up Tornado 2000				
Subtotal Activo Fijo				
(-) Depreciación Acumulada				
Total Activo Fijo				
Activo Diferido				
Trámites				
Acondicionamiento				
Contrato Teléfono				
Subtotal Activo Diferido				
(-) Amortización Acumulada				
Total Activo Diferido				

BALANCE GENERAL PROFORMA				
PASIVOS	Años			
	0	1	2	3
Pasivo a Corto Plazo				
Crédito capital de trabajo				
Crédito activo fijo				
Total Corto Plazo				
Pasivo a Largo Plazo				
Crédito capital de trabajo				
Crédito activo fijo				
Total Largo Plazo				
Total Pasivo				
CAPITAL CONTABLE				
Capital Social				
Utilidad del ejercicio				
Utilidad acumulada				

Total Capital contable				
TOTAL PASIVO + CAPITAL CONTABLE				

REPORTE DEL ALUMNO

Una vez elaborados los presupuestos:

- Analice los resultados de los estados Financieros, recomiende y concluya
- Darle formato y subir el archivo a la carpeta en la nube a la carpeta del grupo y a la del equipo

Nombre archivo: P9-apellido-num eq, Ej: [P9-Guzmán-eq4](#)

BIBLIOGRAFIA DEL ALUMNO

1. Caso práctico presentado por el instructor
2. Laura Estela Fischer de la Vega. (2011). MERCADOTECNIA. México DF: MC GRAW HILL.
3. Gabriel Baca Urbina. (2001). Evaluación de Proyectos. México DF: Mc Graw Hill.
4. Burbano Ruiz, J. (2005). Presupuestos enfoque moderno de planeación y control de recursos. México: McGraw-Hill.
5. Cárdenas, R. (2003). Presupuestos, teoría y práctica. México: McGraw-Hill.
6. María Constanza Díaz Cruz, Ramiro Parra Hernández, Lina María López Castañeda. (2012). Presupuestos, enfoque para la planeación financiera. Bogotá Colombia: Pearson Educación.
7. Administración financiera CONTEMPORANEA/ Contemporary Financial Administración R. Charles Moyer, James R. McGuigan.2004
8. Eugene F. Brigham,Joel F. Fundamentos de administración financiera. Houston. 2006
9. Van Horne, James C., Fundamentos de administración financiera.

UNIDAD 3 PLANEACIÓN Y PRESUPUESTOS

Práctica No. 10 Razones financieras

OBJETIVO

El alumno será competente para:

- Conceptuar sobre los indicadores financieros, sus ventajas y desventajas.
- Categorizar los indicadores financieros en indicadores de liquidez, endeudamiento, actividad y rendimiento.
- Aplicar los indicadores financieros a los estados financieros presupuestados.

INTRODUCCION

Una Razón es la comparación de dos cantidades, para indicar cuantas veces una de ellas contiene a la otra. En términos del Análisis Financiero, las razones frecuentemente se denominan con el vocablo "ratio" que aunque resulta un anglicismo, se ha impuesto por su uso comunal razón financiera o "ratio" es un indicador que se obtiene de la relación matemática entre los saldos de dos cuentas o grupos de cuentas de los Estados Financieros de una empresa, que guardan una referencia significativa entre ellos y es el resultado de dividir una cantidad entre otra.

Las razones financieras más significativas que deben ser empleadas son:

- Razones de Liquidez Financiera.
- Razones de Solvencia.
- Razones de Endeudamiento.
- Razones de Solidez y Estabilidad de los activos Fijos.
- Razones de Rentabilidad.
- Razones de Rotación.
- Apalancamiento Financiero.

CORRELACION CON LOS TEMAS Y SUBTEMAS DEL PROGRAMA DE ESTUDIO

Esta práctica tiene correlación la unidad 2 BALANCES FINANCIEROS PROFORMA con los siguientes subtemas:

- 2.1 Balance General Pro – Forma.
- 2.2 Estado de resultados Pro –Forma.
- 2.5 Flujos de Efectivo Pro – Forma

Y con el tema 3 RAZONES FINANCIERAS con los siguientes subtemas:

- 1.11 Razones de Liquidez.
- 1.12 Razones de Rentabilidad.
- 1.13 Razones de Cobertura.
- 1.14 Razones de Endeudamiento.
- 1.15 TIR.

TECNOLOGIA Y/O SOFTWARE

Acceso a Tecnologías de la Información
Acceso a Internet
Office (Word, Excel)
Bibliografía recomendada

METODOLOGIA

1º Investigación documental
2º Aplicar las razones financieras a los Estados Financieros elaborados
3º Analizar e interpretar cada una de los índices financieros
4º Elaborar una conclusión general de los Estados Financieros del caso en cuestión y por lo tanto del proyecto.

SUGERENCIAS DIDACTICAS

- Utilizar fuentes bibliográficas recomendadas para documentarse
- Utilizar mapa conceptual para tener una visión general del tema
- Se sugiere utilizar cuadros comparativos y matrices para contrastar la información.

REPORTE DEL ALUMNO

5. Elaborar un mapa conceptual de los Índices Financieros
6. En base a los Estados Financieros elaborados en la práctica anterior, determinar:
 - Calcular las razones financieras en base a los Estados Financieros Proforma, interpretarlas, recomiende y dé una conclusión financiera del proyecto
 - Darle formato y subir el archivo a la carpeta en la nube a la carpeta del grupo y a la del equipo

Nombre archivo: P10-apellido-num eq, Ej: [P10-Guzmán-eq4](#)

BIBLIOGRAFIA DEL ALUMNO

1. Caso práctico presentado por el instructor
2. Laura Estela Fischer de la Vega. (2011). MERCADOTECNIA. México DF: MC GRAW HILL.
3. Gabriel Baca Urbina. (2001). Evaluación de Proyectos. México DF: Mc Graw Hill.
4. Burbano Ruiz, J. (2005). Presupuestos enfoque moderno de planeación y control de recursos. México: McGraw-Hill.
5. Cárdenas, R. (2003). Presupuestos, teoría y práctica. México: McGraw-Hill.
6. María Constanza Díaz Cruz, Ramiro Parra Hernández, Lina María López Castañeda. (2012). Presupuestos, enfoque para la planeación financiera. Bogotá Colombia: Pearson Educación.
7. Administración financiera CONTEMPORANEA/ Contemporary Financial Administration R. Charles Moyer, James R. McGuigan.2004
8. Eugene F. Brigham,Joel F. Fundamentos de administración financiera. Houston. 2006

9. Van Horne, James C., Fundamentos de administración financiera, 3a edición, Ed. Prentice Hall, México, 1994.

UNIDAD 3 PLANEACION Y PRESUPUESTOS

Práctica No. 11 Evaluación de proyectos

OBJETIVO

- El alumno investigará y analizará los métodos de Evaluación de Proyectos.
- Aprenderá a evaluar la rentabilidad de un proyecto por medio del método del Valor Presente Neto y la Tasa Interna de Rendimiento.
- Determinará, además, el Punto de Equilibrio y el Periodo de Recuperación de la Inversión.

INTRODUCCION

La evaluación o análisis económico de un proyecto de inversión comprende todos aquellos aspectos que determinan su rentabilidad en términos monetarios. De acuerdo con los resultados obtenidos en este análisis se puede concluir que una alternativa de inversión es factible o no factible.

Métodos de Evaluación de Proyectos de Inversión:

Valor Presente Neto = VPN

El Valor Presente Neto (VPN) de un proyecto es el equivalente neto en pesos actuales de todos los ingresos y egresos, presentes y futuros, que constituyen proyecto, o expresado de otra forma es su valor estimado en pesos equivalentes de hoy. Se mide con los flujos de efectivo netos, no con utilidades.

$$VPN(TRMA) = f1/(1+trrema) + f2/(1+trrema)^2 + f3/(1+trreme)^3 + \dots$$

- Si «i» es la tasa de interés adecuada el proyecto...
- $VPN(i) > 0$ Crea Valor = proyecto conveniente
- $VPN(i) = 0$ Ni crea ni destruye valor = Proyecto indiferente ¿puede haber opciones?
- $VPN(i) < 0$ Destruye Valor Proyecto inconveniente

Tasa Interna de Retorno (TIR) Se define como la tasa de interés que reduce a cero el valor presente, el valor futuro o el valor anual de los flujos de efectivo esperados de un proyecto con el desembolso de la inversión, en otras palabras, es la tasa en la que los flujos de entrada y salida se igualan al costo inicial.

Es decir, TIR es la tasa que iguala el VPN a cero

$$VPN(TIR) = 0$$

En tanto la tasa interna de rendimiento del proyecto (TIR), sea mayor que la tasa de rendimiento requerida por la empresa para tal inversión, el proyecto será aceptable.

Regla general de inversión al valorar la TIR:

- Si la TIR es Mayor que TREMA, aceptar
- Igual que TREMA, indiferente, ¿hay opciones?
- Menor que TREMA, Rechazar

Período de Recuperación de la inversión (PRI) (payback) Se define como el número esperado de tiempo que se requiere para recuperar una inversión original (el costo del activo), es decir, es la cantidad de periodos que han de transcurrir para que la acumulación de los flujos de efectivo iguale a la inversión inicial.

Es el método más sencillo y formal, y el más antiguo utilizado para evaluar los proyectos de presupuesto de capital.

Para calcular el periodo de recuperación en un proyecto, sólo debemos añadir los flujos de efectivo esperados de cada año hasta que se recupere el monto inicialmente invertido en el proyecto

Período de Recuperación descontado (PRI) (discounted payback)

Es una técnica mejorada al expresar los flujos de efectivo futuros en términos de su valor presente, donde cada flujo es descontado con una tasa de interés que representa el costo de oportunidad del inversor.

No corrige todas las deficiencias del payback ya que sigue sin tomar en cuenta los flujos posteriores a la recuperación de la inversión y la rentabilidad del proyecto.

Punto de Equilibrio: El punto de equilibrio o punto muerto es una herramienta clave en la estrategia de una empresa, que es fundamental para ponderar el grado de solvencia de una empresa y su potencial de rentabilidad.

En concreto, el punto de equilibrio determina cuál es el nivel de ventas preciso para poder cubrir el total de los costos de la empresa, puesto que predice el punto de ventas anuales que se debe conseguir para no tener pérdidas y comenzar a disfrutar de beneficios.

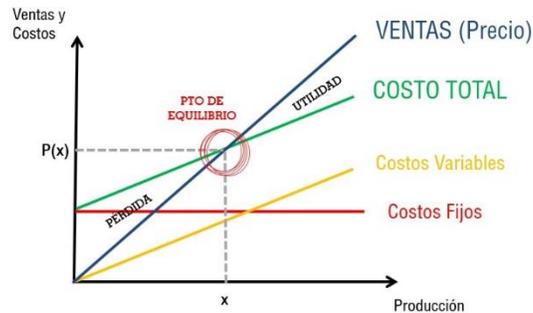
Estimando el punto de equilibrio, una empresa podrá conocer, antes incluso de comenzar a operar, qué nivel de ventas necesitará alcanzar para que la inversión inicial sea recuperada.

Se tiene que aclarar que los costes fijos son aquellos que no varían aunque la producción fluctúe, mientras que los costes variables oscilan dependiendo de los

niveles que alcance la producción de un bien o servicio.

$$PE \text{ unidades} = \text{Costes fijos} / (\text{Precio de venta unitario} - \text{Coste variable unitario})$$

$$PE \text{ unid monetaria} = \text{Costes fijos} / 1 - (\text{Coste variable total} / \text{Ventas totales})$$



CORRELACION CON LOS TEMAS Y SUBTEMAS DEL PROGRAMA DE ESTUDIO

Esta práctica tiene correlación la unidad 2 BALANCES FINANCIEROS PROFORMA con los siguientes subtemas:

- 2.1 Balance General Pro – Forma.
- 2.2 Estado de resultados Pro –Forma.
- 2.3 Flujos de Efectivo Pro – Forma

Y con la unidad 3 RAZONES FINANCIERAS con los siguientes subtemas:

- 3.1 Razones de Liquidez.
- 3.2 Razones de Rentabilidad.
- 3.3 Razones de Cobertura.
- 3.4 Razones de Endeudamiento.
- 3.5 TIR
- 3.6 VPN

TECNOLOGIA Y/O SOFTWARE

Acceso a Tecnologías de la Información
 Acceso a Internet
 Office (Word, Excel)
 Bibliografía recomendada

METODOLOGIA

Utilizando el Flujo de Efectivo elaborado en la práctica anterior, determinar la Tasa Interna de Rendimiento y el Valor Presente Neto del Proyecto y evaluar la rentabilidad del mismo según la TREMA Tasa de Retorno Mínima Atractiva del mismo.

Clasificar los costos en fijos y variables y determinar el Punto de Equilibrio del Proyecto según modelo matemático.

SUGERENCIAS DIDACTICAS

Seguir los siguientes modelos:

CON FINANCIAMIENTO										
ANÁLISIS FINANCIERO										
Años	Ingresos	Costos y gastos	Gastos financieros	Impuestos	Préstamo	Pago préstamo	Inversión AF+ Inv. AD	Inv. Capital de trabajo	Valor de salvamento + Cap. Trabajo	FNE
	1	-2	-3	-4	5	-6	-7	-8	9	= 10
0										
1										
2										
3										
									TIR	
									VPN	

TIR Y VPN Calcularlas con las funciones financieras del Excel

TREMA MIXTA				
	Aportación	% Aportación	Tasa Interéees	Tasa ponderada
Socios				
Banco 1				
Banco 2				
Total inversión				
			TREMA MIXTA	

PUNTO DE EQUILIBRIO									
AÑOS	1			2			3		
	CTO TOT	CF	CV	CTO TOT	CF	CV	CTO TOT	CF	CV
concepto 1									
concepto 1									
.									
.									
TOTAL									

REPORTE DEL ALUMNO

Elaborar un resumen de los métodos de Evaluación de Proyectos, incluyendo Punto de Equilibrio y los modelos

En base a los Estados Financieros elaborados en las prácticas anteriores.

- Evaluar el proyecto por medio del VPN y TIR (Funciones del Excel), interpretar, recomendar y dar una conclusión financiera del proyecto
- Determinar el Punto de Equilibrio según modelo, interpretar, recomiende y dé una conclusión financiera del proyecto
- Determinar el Periodo de Recuperación de la Inversión, interpretar, recomendar y dar una conclusión financiera del proyecto
- Dar formato y subir el archivo a la carpeta en la nube a la carpeta del grupo y a la del equipo

Nombre archivo: P11-apellido-num eq, Ej: [P11-Guzmán-eq4](#)

BIBLIOGRAFIA DEL ALUMNO

1. Caso práctico presentado por el instructor
2. Laura Estela Fischer de la Vega. (2011). MERCADOTECNIA. México DF: MC GRAW HILL.
3. Gabriel Baca Urbina. (2001). Evaluación de Proyectos. México DF: Mc Graw

Hill.

4. Burbano Ruiz, J. (2005). Presupuestos enfoque moderno de planeación y control de recursos. México: McGraw-Hill.
5. Cárdenas, R. (2003). Presupuestos, teoría y práctica. México: McGraw-Hill.
6. María Constanza Díaz Cruz, Ramiro Parra Hernández, Lina María López Castañeda. (2012). Presupuestos, enfoque para la planeación financiera. Bogotá Colombia: Pearson Educación.
7. Administración financiera CONTEMPORANEA/ Contemporary Financial Administration R. Charles Moyer, James R. McGuigan.2004
8. Eugene F. Brigham,Joel F. Fundamentos de administración financiera. Houston. 2006
9. Van Horne, James C., Fundamentos de administración financiera, 3a edición, Ed. Prentice Hall, México, 1994

UNIDAD 4 FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Práctica No. 12 Fuentes de financiamiento

OBJETIVO

- El alumno investigará las diferentes fuentes de financiamiento directamente en las instituciones correspondientes
- Analizará los diferentes aspectos que debe considerar para elegir entre las distintas alternativas de financiamiento y seleccionará la más conveniente.

INTRODUCCION

Las fuentes de financiación de la empresa son las vías que utiliza la empresa para obtener los recursos financieros necesarios que sufragen su actividad.

Uno de los grandes objetivos de toda empresa es su supervivencia, y para garantizar su continuidad deberá proveerse de recursos financieros. Las fuentes de financiación serán las vías que utilice la empresa para conseguir fondos. Para que la empresa pueda mantener una estructura económica, es decir, sus bienes y derechos, serán necesario unos recursos financieros. Este tipo de recursos se encontrarán en el patrimonio neto y el pasivo. Otra de las finalidades de las fuentes de financiación será conseguir los fondos necesarios para lograr las inversiones más rentables para la empresa.

Arrendamiento: Es el contrato por el cual una empresa cede a otra el uso de un bien a cambio del pago de unas cuotas de alquiler periódicas durante un determinado periodo de tiempo. Al término del contrato, el usuario del bien o arrendatario dispondrá de una opción de compra sobre el bien. Es una fuente de financiación a largo plazo.

Créditos Mercantiles: El crédito mercantil es aquel que se concede sobre los intangibles de una empresa. Estos créditos son una herramienta financiera que por lo general utilizan los empresarios que han logrado posicionar su negocio en alguno de los aspectos comerciales más importantes (marca, clientela, prestigio) ya que justamente ése es el valor esencial que les permitirá obtener el crédito mercantil.

Factoraje Financiero: Una sociedad cede a otra el cobro de sus deudas

Autofinanciamiento: es un sistema comercial en donde un grupo de personas dan aportaciones mensuales con el objetivo de comprar bienes inmuebles como casas o terrenos o bienes muebles como un automóvil, equipos de cómputo, de oficina, entre otras.

Las aportaciones de los miembros del autofinanciamiento crean un fideicomiso que debe ser administrada por una entidad regulada por la Secretaría de Economía y Gobernación, el Banco de México y la Procuraduría Federal del Consumidor.

En la conformación del autofinanciamiento el monto se obtiene al dividir el precio del bien entre el número de integrantes. Esta cantidad se debe dar a conocer a los participantes antes de integrarse de forma definitiva a este sistema. A la mensualidad se le debe sumar el costo de un seguro de vida, una cuota por administración más, seguro de daños y el factor de actualización del costo del bien

Bancas de Segundo Piso: Son bancos dirigidos por el Gobierno para realizar programas de apoyo o líneas de financiamiento a través de los bancos comerciales, ya que no operan directamente con particulares. Esto quiere decir que son bancos que no tienen entrada directa para el público. Por esta razón se conocen como bancos de segundo piso, banca de desarrollo o bancos de fomento.

Desarrollar algunos sectores de la economía en particular como la agricultura, la industria e infraestructura.

Atender y solucionar problemáticas de financiamiento regional o municipal, como la construcción de viviendas.

Fomentar actividades específicas como las exportaciones, creación de empresa y desarrollo de proveedores.

1. Financiera Nacional de Desarrollo Agropecuario, Rural, Forestal y Pesquero (FND)
2. Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros, S.N.C. (BANSEFI)
3. Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. (BANCOMEXT)
4. Banco Nacional del Ejército, Fuerza Aérea y Armada, S.N.C. (BANJERCITO)
5. Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos, S.N.C (BANOBRAS)
6. Nacional Financiera, S.N.C (NAFIN)
7. Sociedad Hipotecaria Federal, S.N.C. Fondo de Operaciones y Financiamiento Bancario a la Vivienda (SHF)
8. Fondo de Capitalización e Inversión del Sector Rural (FOCIR)
9. Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA)

Mercado de Capitales: En el Mercado de Capitales se realiza la compra-venta de títulos de empresas tales como acciones, obligaciones y títulos de deuda de **largo plazo**.

Este mercado otorga a los inversionistas la posibilidad de participar como socios (en parte proporcional a lo invertido) en el capital de las empresas listadas en México.

Este mercado otorga a las empresas la posibilidad de colocar parte de su capital entre un gran número de inversionistas, con el objeto de financiar capital de trabajo y/o la expansión de la misma empresa

Puede participar en la compra-venta de:

- **Acciones de Empresas Mexicanas:** Son títulos que representan parte del capital social de una empresa, colocados entre el gran público inversionista a través de la Bolsa Mexicana de Valores y la Bolsa Institucional de Valores para obtener financiamiento. La posición dichos títulos (acciones) otorga a sus compradores los derechos de un socio.
- **Acciones de Empresas Extranjeras:** El sistema Internacional de Cotizaciones (SIC) de la Bolsa Mexicana de Valores permite comprar en pesos acciones de empresas listadas en mercados de diferentes países.
- **Obligaciones:** Las obligaciones son títulos de crédito representativos de una parte proporcional de un crédito colectivo constituido a cargo de una empresa que cotiza en la Bolsa Mexicana de Valores.

Mercado de Dinero: En los mercados de dinero participan bancos centrales, bancos comerciales y casas de aceptación que buscan para su cartera de inversiones instrumentos a más **corto plazo**, con más liquidez y de menor riesgo, como los depósitos, préstamos colaterales, pagarés y letras de cambio.

El objetivo principal de las empresas y gobiernos al acceder a estos mercados es la liquidez. Cuando requieren dinero para cubrir gastos y no para financiar mejoras o grandes proyectos, recurren al mercado de dinero.

CORRELACION CON LOS TEMAS Y SUBTEMAS DEL PROGRAMA DE ESTUDIO

Esta práctica tiene correlación la Unidad 4: FUENTES DE FINANCIAMIENTO con los siguientes subtemas:

- 4.1 Arrendamiento financiero (Leasing)
- 4.2 Créditos Mercantiles
- 4.3 Factoraje Financiero.
- 4.4 Autofinanciamiento.
- 4.5 Bancas de Segundo Piso.
- 4.6 Mercado de Dinero y de Capitales

TECNOLOGIA Y/O SOFTWARE

Acceso a Tecnologías de la Información
Acceso a Internet
Office (Word, Excel)
Bibliografía recomendada

METODOLOGIA

1. Primeramente documentarse en internet sobre las diferentes fuentes de financiamiento
2. Asistir a las instituciones directamente a complementar la información. preguntar sobre tipos de financiamiento, condiciones y requisitos.
3. Elaborar un informe sobre dicha investigación por equipos
4. Selecciona una alternativa de financiamiento y elabora la(s) tabla(s) de

amortización de los créditos y afecta los estados financieros y reevalúa.
5. Presenta una exposición al grupo de las fuentes investigadas.

SUGERENCIAS DIDACTICAS

Integrar un equipo de trabajo de tres persona máximo
Realizar una investigación en internet sobre las diferentes fuentes de financiamiento, dependiendo del tipo de financiamiento es la institución que explorarán su página web. P ej.

<https://www.vepormas.com/fwfpf/portal/documents/productos-credito-pn-arrendamiento>

<http://sofimas.com/>

<https://www.nissangranauto.com.mx/sicrea1-es-mx.htm>

<https://www.nafin.com/portalnf/content/financiamiento/>

<https://www.bancomext.com/>

<https://www.fira.gob.mx/Nd/index.jsp>

<http://www.bmv.com.mx/es>

entre otras

Entrevista con las instituciones directamente y preguntar:

- Tipos de créditos
- Montos a financiar
- Cuál es la tasa de interés?
- La tasa de interés es fija o variable?
- Cuál es el tiempo del crédito?
- Qué costos debe asumir al solicitar el crédito?
- Es posible modificar las condiciones iniciales del crédito y qué implica?
- Por qué se debe que firmar un pagaré en blanco?
- Se pueden hacer pagos anticipados a la deuda y si tiene alguna multa?
- Si se incurre en mora dónde se deben efectuar los pagos de las cuotas?
- Existen límites de mora para el traslado a una empresa de cobranza?
- Cómo se distribuye el pago cuando se está en mora?
- Entre otras

REPORTE DEL ALUMNO

1. El alumno entregará un reporte sobre la investigación, con la siguiente estructura:
 2. Índice
 3. Introducción
 4. Objetivo de la práctica
 5. Desarrollo
 6. Conclusión individual
 7. Bibliografía
2. El equipo expondrá su presentación sobre las fuentes y los tipos de financiamiento. Un equipo, una fuente de financiamiento.

3. Actualizar en el Excel las decisiones de financiamiento y enviar el archivo.

Nombre archivo: P12-apellido-num eq, Ej: [P12-Guzmán-eq4](#)

BIBLIOGRAFIA DEL ALUMNO

1. Caso práctico presentado por el instructor
2. Laura Estela Fischer de la Vega. (2011). MERCADOTECNIA. México DF: MC GRAW HILL.
3. Gabriel Baca Urbina. (2001). Evaluación de Proyectos. México DF: Mc Graw Hill.
4. Burbano Ruiz, J. (2005). Presupuestos enfoque moderno de planeación y control de recursos. México: McGraw-Hill.
5. Cárdenas, R. (2003). Presupuestos, teoría y práctica. México: McGraw-Hill.
6. María Constanza Díaz Cruz, Ramiro Parra Hernández, Lina María López Castañeda. (2012). Presupuestos, enfoque para la planeación financiera. Bogotá Colombia: Pearson Educación.
7. Administración financiera CONTEMPORANEA/ Contemporary Financial Administration R. Charles Moyer, James R. McGuigan.2004
8. Eugene F. Brigham,Joel F. Fundamentos de administración financiera. Houston. 2006
9. Van Horne, James C., Fundamentos de administración financiera, 3a edición, Ed. Prentice Hall, México, 1994

UNIDAD 5 ANALISIS DE SENSIBILIDAD

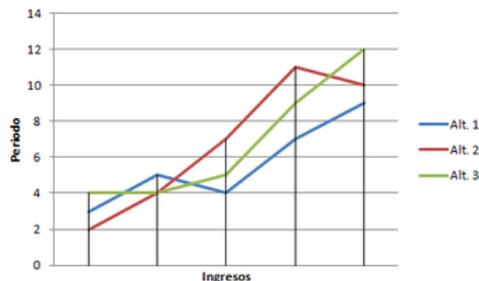
Práctica No. 13 Sensibilización

OBJETIVO

El alumno elaborará un ensayo sobre Análisis de Sensibilidad y árboles de decisión

INTRODUCCION

En el análisis financiero, a la hora de elaborar presupuestos o proyectos de inversión, el análisis de sensibilidad le permite a los administradores identificar las variables que tienen un impacto más fuerte sobre los costos o ingresos, permitiéndoles combinar las variables con el fin de obtener resultados que optimicen la generación de valor en la compañía.



El análisis de sensibilidad de un proyecto de inversión es una de las herramientas más sencillas de implementar, y que nos proporciona la información básica para tomar una decisión acorde al grado de riesgo que decidamos asumir.

La base para aplicar este método es identificar los posibles escenarios del proyecto de inversión, los cuales se clasifican en los siguientes:

Pesimista: Es el peor panorama de la inversión, es decir, es el resultado en caso del fracaso total del proyecto.

Probable: Es el resultado más probable que supondríamos en el análisis de la inversión, y debe ser basado en la mayor información posible.

Optimista: Siempre existe la posibilidad de lograr más de lo que proyectamos. El escenario optimista es el que se presenta para motivar a los inversionistas a correr el riesgo.

Un árbol de decisión en valoración de inversiones es una técnica de análisis de proyectos de inversión que se basa en la representación gráfica de decisiones de inversión secuenciales.

Al apoyarse en la teoría de grafos, permite plantear de forma simplificada los problemas de decisiones, así como una comprensión más fácil al poder

visualizar las distintas alternativas que pueden presentarse a lo largo del horizonte de planificación, obteniéndose al final del proceso de análisis y valoración la secuencia de decisiones óptimas que se deberían llevar a cabo.

Entre las ventajas que presenta esta metodología se encuentra la posibilidad de tener en consideración todos los sucesos que puedan afectar al proyecto objeto de análisis a lo largo del horizonte de planificación considerado, pudiéndose replantear la decisión inicial en algún período posterior. Además, el hecho de realizar el análisis de las distintas alternativas posibles, hace que en realidad no se esté analizando un único proyecto sino varios de forma simultánea. Por otra parte, esta técnica permite la introducción en el análisis de proyectos de inversión del riesgo.-

CORRELACION CON LOS TEMAS Y SUBTEMAS DEL PROGRAMA DE ESTUDIO

Esta práctica tiene correlación la unidad 5: ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD con los siguientes subtemas:

- 5.1. Certidumbre, Riesgo e Incertidumbre
- 5.2. Concepto de valor esperado.
- 5.3. Variables independientes.
- 5.4. Variables Dependientes.
- 5.5. Árboles de decisión.

TECNOLOGIA Y/O SOFTWARE

Acceso a Tecnologías de la Información
 Acceso a Internet
 Office (Word, Excel)
 Bibliografía recomendada

METODOLOGIA

El alumno realizará una investigación documental sobre árboles de decisión

SUGERENCIAS DIDACTICAS

Utilizar la web y los libros recomendados.

REPORTE DEL ALUMNO

1. El alumno entregará un reporte sobre la investigación, con la siguiente estructura:
 2. Índice
 3. Introducción
 4. Objetivo de la práctica
 5. Desarrollo
 6. Conclusión individual
 7. Bibliografía

BIBLIOGRAFIA DEL ALUMNO

1. Caso práctico presentado por el instructor
2. Laura Estela Fischer de la Vega. (2011). MERCADOTECNIA. México DF: MC GRAW HILL.
3. Gabriel Baca Urbina. (2001). Evaluación de Proyectos. México DF: Mc Graw Hill.
4. Burbano Ruiz, J. (2005). Presupuestos enfoque moderno de planeación y control de recursos. México: McGraw-Hill.
5. Cárdenas, R. (2003). Presupuestos, teoría y práctica. México: McGraw-Hill.
6. María Constanza Díaz Cruz, Ramiro Parra Hernández, Lina María López Castañeda. (2012). Presupuestos, enfoque para la planeación financiera. Bogotá Colombia: Pearson Educación.
7. Administración financiera CONTEMPORANEA/ Contemporary Financial Administration R. Charles Moyer, James R. McGuigan.2004
8. Eugene F. Brigham,Joel F. Fundamentos de administración financiera. Houston. 2006
9. Van Horne, James C., Fundamentos de administración financiera, 3a edición, Ed. Prentice Hall, México, 1994

UNIDAD 5 ANALISIS DE SENSIBILIDAD

Práctica No. 14 Sensibilización del proyecto

OBJETIVO

El alumno será capaz de tomar de decisiones financieras más completas sobre el proyecto al realizar una sensibilización en diferentes variables

INTRODUCCION

El análisis de sensibilidad ilustra como varia el valor del proyecto ante cambios en alguna de sus variables clave, manteniendo el valor de las demás constante.

Es decir, este análisis se hace una variable a la vez y supone independencia entre las distintas variables que influyen el valor de un proyecto.

El primer paso para realizar un análisis de sensibilidad consiste en identificar las principales variables que afectan el valor del proyecto y que están fuera de nuestro control o pudieron ser estimadas de forma imprecisa.

Luego, para cada una de estas variables, se deben buscar escenarios positivos y negativos que sean razonables y bien fundamentados. Es decir, encontrar los mejores y peores valores que podrían tomar las variables en la práctica.

Finalmente se calcula el valor del proyecto en cada uno de estos escenarios

CORRELACION CON LOS TEMAS Y SUBTEMAS DEL PROGRAMA DE ESTUDIO

Esta práctica tiene correlación la unidad 5: ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD con los siguientes subtemas:

- 5.1. Certidumbre, Riesgo e Incertidumbre
- 5.2. Concepto de valor esperado.
- 5.3. Variables independientes.
- 5.4. Variables Dependientes.
- 5.5. Arboles de decisión.

TECNOLOGIA Y/O SOFTWARE

Acceso a Tecnologías de la Información
Acceso a Internet
Office (Word, Excel)
Bibliografía recomendada

METODOLOGIA

El alumno tomará los Estados Financieros y sensibilizará el proyecto en las siguientes variables

1. Variando precio del producto 10% arriba, 10% abajo.
2. Demanda 10% arriba, 10% abajo.
3. Variando precio y demanda simultáneamente.
4. Variando el costo de materiales, 5% arriba, 10% arriba.

SUGERENCIAS DIDACTICAS

Utilizar Los estados financieros proyectados de su archivo y sensibilizarlos con una variable a la vez, evaluar rentabilidad en cada iteración
Utilizar la información de la web y los libros recomendados para entender cada variable a concluir.

REPORTE DEL ALUMNO

Sensibilizar el proyecto con las variables planteadas en metodología y actualizar el archivo y subirlo a
Sensibilizar el proyecto y actualizar en el Excel y enviar el archivo.

Nombre archivo: P14-apellido-num eq, Ej: [P14-Guzmán-eq4](#)

BIBLIOGRAFIA DEL ALUMNO

1. Caso práctico presentado por el instructor
2. Laura Estela Fischer de la Vega. (2011). MERCADOTECNIA. México DF: MC GRAW HILL.
3. Gabriel Baca Urbina. (2001). Evaluación de Proyectos. México DF: Mc Graw Hill.
4. Burbano Ruiz, J. (2005). Presupuestos enfoque moderno de planeación y control de recursos. México: McGraw-Hill.
5. Cárdenas, R. (2003). Presupuestos, teoría y práctica. México: McGraw-Hill.
6. María Constanza Díaz Cruz, Ramiro Parra Hernández, Lina María López Castañeda. (2012). Presupuestos, enfoque para la planeación financiera. Bogotá Colombia: Pearson Educación.
7. Administración financiera CONTEMPORANEA/ Contemporary Financial Administration R. Charles Moyer, James R. McGuigan.2004
8. Eugene F. Brigham,Joel F. Fundamentos de administración financiera. Houston. 2006
9. Van Horne, James C., Fundamentos de administración financiera, 3a edición, Ed. Prentice Hall, México, 1994

ANEXOS

CASO 1	
NOMBRE DEL PRYECTO	REMOLQUES UTILITARIOS
GIRO	<p>El negocio consiste en la producción y venta de remolques de 3 tipos de tamaño ya sea para moto Se tiene como objetivo alcanzar mínimo los 144 remolques al año y así buscar más ingresos con la intención de una futura expansión</p> <p>Se manejan tres tipos de remolque, para motocicleta, para auto tipo sedán y para camioneta</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;">    </div>
DESCRIPCION	<p>El producto es para automóviles (sedan), motocicletas o camionetas, esto quiere decir que dependiendo del tipo de transporte el remolque tendrá las dimensiones acordes al medio y con sus respectivos componentes además una de sus características que lo diferencia de los remolques convencionales es la forma, el estilo y el diseño</p>
OBJETIVOS	<p>A corto plazo será dar a conocer a las diferentes personas nuestra empresa logrando una meta de venta mínima de 144 remolques al año y buscando un incremento del 10% por año. Para los siguientes dos años tener un crecimiento exponencial notable y superar el 10% establecido al primer año, tener unas ventas mínimas de 151 remolques.</p> <p>Pasando los primeros 3 años se busca abrir una nueva sucursal autosustentable en otro estado del país.</p>
VALIDEZ MERCADOLOGICA	<p>El tamaño de la población es de 7841 familias y el tamaño de la muestra es de 67 familias, con la muestra obtenidas se aplicarán las encuestas para poder determinar las preferencias del cliente, dato que nos ayudará para mejorar el servicio y saber que espera de nuestro producto que le estamos ofreciendo.</p>

VENTAS			
	Sedán	Motocicleta	Camioneta
Ventas primer semestre	45	23	19
Ventas segundo semestre	25	15	14

DATOS GENERALES		
Politica inventario de materiales	15	Días
Dias trabajados por semana	5	Días
Políticas de credito clientes	10	Días
Inventario de PT Remolques Sedán	1	remolque
Inventario de PT Remolques Motocicleta	1	remolque
Inventario de PT Remolques Camioneta	1	remolque
Semanas trabajadas al año	52	Semanas

Año	260	Días
Año	12	Meses
Crédito Proveedores	5	Días
Tasa de crecimiento anual (%)	10%	
Precio unitario (sedan)	\$18,000	
Precio unitario (Motocicleta)	\$15,000	
Precio unitario (Camioneta)	\$20,000	
Inv inicial producción terminado	0	
Politica inventario de materiales	15	Días

RELACION DE REQUERIMIENTOS DE MATERIALES

Materiales	Cantidad x unidad	Unidade	Precio unitario
Sedan			
PTR	9.2	metros	\$ 209
Madera	40.5	metros	\$ 56
Arnes	1	pieza	\$ 850
Eje completo	1	pieza	\$ 2,933
Llantas	2	piezas	\$ 716
Enganche	1	pieza	\$ 460
Luces	1	paquete	\$ 440
Tornillos	48	piezas	\$ 3.46
Electrodos	12	piezas	\$ 4.210
Pintura BioSense	1000	ml	\$ 0.145
Motocicleta			
PTR	5	metros	\$ 209
Madera	20	metros	\$ 56
Arnes	1	pieza	\$ 850
Eje completo	1	pieza	\$ 2,933
Llantas	2	piezas	\$ 716
Enganche	1	pieza	\$ 460
Luces	1	paquete	\$ 440
Tornillos	36	piezas	\$ 3.460
Electrodos	9	piezas	\$ 4.210
Pintura BioSense	700	ml	\$ 0.145
Camioneta			
Hierro	11.5	metros	\$ 209
Madera	55	metros	\$ 56
Arnes	1	pieza	\$ 850
Eje completo	1	pieza	\$ 2,933
Llantas	2	piezas	\$ 716
Enganche	1	pieza	\$ 460
Luces	1	paquete	\$ 440
Tornillos	60	piezas	\$ 3.460
Electrodos	20	piezas	\$ 4.210
Pintura BioSense	1,500	ml	\$ 0.145

SUELDOS Y SALARIOS

Sueldos y Salarios	Mensual	Area	No Empleados
Gerente	\$ 6,000	Administración	1
Asesor contable	\$ 2,250	Administración	1
Vendedor	\$ 2,913	Ventas	1
Operadores	\$ 5,000	Producción	2
Prestaciones ley (%)	17%	Excepto el asesor contable	

INVERSION FIJA

Inversion fija	Unid	Valor unitario	Vida util (año)	Producción	Administración	Ventas
Desvanecedor de banco para madera 12 Pulgadas	1	\$ 8,950	10	100%		
Sierra de banco 10"	1	\$ 5,039	10	100%		
Enfriador evaporativo	1	\$ 4,632	10	100%		
Máquina de soldar 250 amperes.	1	\$ 3,122	10	100%		
Mesa de Trabajo	1	\$ 2,390	10	100%		
Equipo para pintar HVLP 800W	1	\$ 1,926	10	100%		
Atornillador inalámbrico	1	\$ 999	10	100%		
Zapato industrial	1	\$ 759	5	100%		
Sillas (producción)	1	\$ 300	10	100%		
KIT (Martillo, cinta métrica y destornilladores)	1	\$ 299	10	100%		
Disco de corte	1	\$ 195	10	100%		
Mandil	1	\$ 155	5	100%		
Guantes	1	\$ 149	5	100%		
Careta para soldar	1	\$ 135	10	100%		
Lentes de seguridad	1	\$ 32	5	100%		
Escritorio ergonómico	2	\$ 2,438	10		50%	50%
Equipo de cómputo	1	\$ 3,799	2		50%	50%
Impresora Canon	1	\$ 749	3		50%	50%
Sillas Administración	2	\$ 878	10		50%	50%
Teléfono	1	\$ 439	10		100%	
Set de escritorio 4 piezas	1	\$ 249	10		50%	50%
TOTAL DE LA INVERSION FIJA		\$ 37,634				

INVERSION DIFERIDA				
INVERSIÓN DIFERIDA	Monto	Producción	Administración	Ventas
Depósito de renta	\$ 13,000	80%	20%	
Contratación teléfono e internet	\$ 600		100%	
Publicidad	\$ 3,000			100%
Gastos varios	\$ 5,000		100%	
TOTAL DE LA INVERSIÓN	\$ 21,600			
Amortización Anual	10%			

GASTOS GENERALES						
GASTOS VARIOS	Monto/mes		P	A	V	
Papelería	\$ 400	Mensual		50%	50%	Gasto fijo
Teléfono e Internet	\$ 600	Mensual		50%	50%	Gasto fijo
Energía Eléctrica	\$ 2,000	Mensual	80%	10%	10%	Gasto var
Agua	\$ 500	Mensual	10%	45%	45%	Gasto var
Renta	\$ 13,000	Mensual	70%	15%	15%	Gasto fijo
Mtto máquinas	\$ 500	Mensual	100%			Gasto fijo
Consumibles	\$ 400	Mensual	100%			Gasto var
Mtto edificio (mat limpieza)	\$ 500	Mensual	70%	20%	10%	Gasto fijo
Publicidad	\$ 3,000	Mensual			100%	Gasto fijo
Total Gastos Varios	\$ 20,900					

CAPITAL DE TRABAJO		
Concepto		
Materiales	30	Días
Mano de obra	4	Semanas
Costo de operación	4	Semanas
Proveedores		
Imprevistos	\$ 5,000	Pesos
Periodo pre operativo	3	Meses
Impuesto	30%	ISR

CREDITOS FINANCIEROS			
Préstamo Activo Fijo	\$ 30,000	Préstamo Capital de trabajo	\$ 100,000
Tasa	22%	Tasa	24%
Plazo (meses)	12	Plazo (meses)	30
Capitalización intereses (meses)	0	Capitalización intereses (meses)	0
Périodo gracia	3	Periodo gracia	2
Forma de pago	Mensual	Forma pago	Mensual

CASO 2																																														
NOMBRE DEL PRYECTO	DRONE FACTORY STORE																																													
GIRO	El proyecto consiste en la puesta en marcha de una empresa dedicada a la fabricación, venta y distribución de Drones, Drone Factory Store dedicado a brindar las mejores opciones y precios para todos los gustadores de mini-UAV.																																													
OBJETIVOS	Para 2020 Drone Factory Store será la empresa líder en desarrollo de nuevas tecnologías en UAV's a nivel regional, asociado a otras grandes empresas e implementando una expansión global.																																													
VALIDEZ MERCADOLÓGICA	El perfil del cliente que buscamos, son todas esas personas interesada en las nuevas tecnologías que estén interesados en usar un dron para realizar un trabajo o simplemente que busquen un momento de diversión. Según una encuesta realizada por nosotros en Hermosillo sonora el 87.5% de los encuestados dijeron saber sobre los drones, de ese 87.5% el 53.3% dijo Que si compraría un dron.																																													
MODELO DE NEGOCIO	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="background-color: #c6e0b4;">Socios claves</th> <th style="background-color: #c6e0b4;">Propuestas de valor</th> <th style="background-color: #c6e0b4;">Relaciones con clientes</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>DHGATE</td> <td>Buena publicidad</td> <td>Drones diseñado y fabricado en México</td> </tr> <tr> <td>Banco</td> <td>Ubicación estratégica</td> <td>Ubicación estratégica</td> </tr> <tr> <th style="background-color: #c6e0b4;">Estructura de costes</th> <td>Diseños de calidad</td> <td>Ocio y diversión</td> </tr> <tr> <td>Partes</td> <td>Impresoras 3D con alta resolución</td> <td>Drones de calidad para cumplir con cualquier trabajo</td> </tr> <tr> <td>Controlador</td> <td>Mantenimiento y reparación de drones</td> <th style="background-color: #c6e0b4;">Canales</th> </tr> <tr> <td>Electricidad</td> <td>Venta de drones</td> <td>Asistencia personalizada</td> </tr> <tr> <td></td> <th style="background-color: #c6e0b4;">Recursos Clave</th> <td>Internet</td> </tr> <tr> <td></td> <td>Impresora 3D</td> <td>Patrocinios</td> </tr> <tr> <td></td> <td>Licencia de inventor</td> <td>En persona</td> </tr> <tr> <td></td> <td>Patentes de innovaciones</td> <td>Teléfono</td> </tr> <tr> <td></td> <td>Buen equipo de trabajo</td> <th style="background-color: #c6e0b4;">Fuentes de ingresos</th> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>Trabajos de grabación de calidad</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>Sustituye cámaras convencionales</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>Sustituye a los carros a radio control</td> </tr> </tbody> </table>	Socios claves	Propuestas de valor	Relaciones con clientes	DHGATE	Buena publicidad	Drones diseñado y fabricado en México	Banco	Ubicación estratégica	Ubicación estratégica	Estructura de costes	Diseños de calidad	Ocio y diversión	Partes	Impresoras 3D con alta resolución	Drones de calidad para cumplir con cualquier trabajo	Controlador	Mantenimiento y reparación de drones	Canales	Electricidad	Venta de drones	Asistencia personalizada		Recursos Clave	Internet		Impresora 3D	Patrocinios		Licencia de inventor	En persona		Patentes de innovaciones	Teléfono		Buen equipo de trabajo	Fuentes de ingresos			Trabajos de grabación de calidad			Sustituye cámaras convencionales			Sustituye a los carros a radio control
Socios claves	Propuestas de valor	Relaciones con clientes																																												
DHGATE	Buena publicidad	Drones diseñado y fabricado en México																																												
Banco	Ubicación estratégica	Ubicación estratégica																																												
Estructura de costes	Diseños de calidad	Ocio y diversión																																												
Partes	Impresoras 3D con alta resolución	Drones de calidad para cumplir con cualquier trabajo																																												
Controlador	Mantenimiento y reparación de drones	Canales																																												
Electricidad	Venta de drones	Asistencia personalizada																																												
	Recursos Clave	Internet																																												
	Impresora 3D	Patrocinios																																												
	Licencia de inventor	En persona																																												
	Patentes de innovaciones	Teléfono																																												
	Buen equipo de trabajo	Fuentes de ingresos																																												
		Trabajos de grabación de calidad																																												
		Sustituye cámaras convencionales																																												
		Sustituye a los carros a radio control																																												

DATOS GENERAL			
VENTA DE DRONES POR SEMANA	1000	UNIDADES	
POLITICA INVENTARIO MATERIALES Y PARTES	5	UNIDADES	
DRON 1	50%	DE LAS VENTAS TOTALES	
DRON 2	50%	DE LAS VENTAS TOTALES	
DIAS TRANAJADOS POR SEMANA	6	DIAS	
PROPORCION DRON PREDETERMINADO	80%		
PROPORCION DRON S/DISEÑO	20%		
POLITICAS DE CREDITO CLIENTES	0	DIAS	
INVENTARIO DE PRODUCTO TERMINADO	3	SEMANAS DE LAS VENTAS	DRONE 1 y/o 2
SEMANAS TRABAJADAS AL AÑO	52	SEMANAS	
DIAS TRANAJADOS POR SEMANA	312	DIAS AL AÑO	
MESES POR AÑO	12	MESES	
TASA DE CRECIMIENTO ANNUAL (%)	5%		
PRECIO UNITARIO DRON 1	\$ 4,500.00		
PRECIO UNITARIO DRON 2	\$ 6,000.00		
PRECIO UNITARIO (DRON S/DISEÑO)	\$ 10,000.00		
CREDITO PROVEEDORES	0	DIAS	

MATERIALES	CANTIDAD X UNIDAD		PRECIO UNITARIO	PRECIO POR KIT
DRON 1				
PLA	12	Mts	\$3	\$36
MOTORES	4	PIEZAS	\$107	\$427
ESC	4	PIEZAS	\$112	\$448
PROPELAS	4	PIEZAS	\$11	\$44
CONTROL DE VUELO	1	PIEZAS	\$184	\$184
TABLA DISTRIBUIDORA DE BATERIA	1	PIEZAS	\$30	\$30
BATERIA	1	PIEZAS	\$262	\$262
TRANSMISOR	1	PIEZAS	\$784	\$784
RECEPTOR	1	PIEZAS	\$196	\$196
INSUMOS AUXILIARES	1	PAQUETE	\$45	\$45
CARGADOR	1	PIEZAS	\$87	\$87
DRON 2				
PLA	15	Mts	\$3	\$45
MOTORES	4	PIEZAS	\$176	\$706
ESC	4	PIEZAS	\$133	\$532
PROPELAS	4	PIEZAS	\$26	\$102
CONTROL DE VUELO	1	PIEZAS	\$313	\$313
TABLA DISTRIBUIDORA DE BATERIA	1	PIEZAS	\$30	\$30
BATERIA	1	PIEZAS	\$262	\$262
TRANSMISOR	1	PIEZAS	\$784	\$784

RECEPTOR	1	PIEZAS	\$196	\$196
INSUMOS AUXILIARES	1	PAQUETE	\$50	\$50
CARGADOR	1	PIEZAS	\$87	\$87
SOBRE DISEÑO				
PLA	15	Mts	\$3	\$45
MOTORES	4	PIEZAS	\$176	\$706
ESC	4	PIEZAS	\$133	\$532
PROPELAS	4	PIEZAS	\$26	\$102
CONTROL DE VUELO	1	PIEZAS	\$313	\$313
TABLA DISTRIBUIDORA DE BATERIA	1	PIEZAS	\$30	\$30
BATERIA	1	PIEZAS	\$262	\$262
TRANSMISOR	1	PIEZAS	\$784	\$784
RECEPTOR	1	PIEZAS	\$196	\$196
INSUMOS AUXILIARES	1	PAQUETE	\$50	\$50
CARGADOR	1	PIEZAS	\$87	\$87
EXTRAS	1	PAQUETE	\$1,000	\$1,000

INVERSION FIJA	VALOR	VIDA UTIL (AÑOS)	AREA	VTAS	ADMON	PROD
AUTOMOVIL	\$80,000	4	V	80%	10%	10%
CAUTIN 60W (3)	\$2,100	2	P	0%	0%	100%
CORTADOR DE CABLES (3)	\$900	5	P	0%	0%	100%
IMPRESORA 3D (3)	\$22,500	3	P	0%	0%	100%
LICENCIAS DE SOFTWARE	\$10,000	1	P	0%	0%	100%
ESTANTE	\$2,000	5	P	0%	0%	100%
MESA DE TRABAJO (2)	\$7,000	10	P	0%	0%	100%
SILLA X TECNICO (2)	\$1,200	5	P	0%	0%	100%
SILLA CLIENTES (5)	\$1,200	5	P	0%	0%	100%
ESCRITORIO Y SILLA DE OFICINA	\$3,500	10	A	0%	100%	0%
CALCULADORA	\$180	1	A	0%	100%	0%
EQUIPO DE REFRIGERACION	\$6,000	10	P	0%	20%	80%
TEL/FAX	\$1,500	5	A	0%	100%	0%
EQ. COMPUTO	\$10,000	3	A	0%	100%	0%
IMPRESORA MULTIFUNCIONAL	\$800	5	A	0%	100%	0%
TOTAL DE LA INVERSION	\$148,880					

INVERSION DIFERIDA	VALOR	PRODUCCION	ADMON	VENTAS
DEPOSITO DE RENTA	\$10,000	80%	20%	0%
ADAPTACION ELECTRICA	\$1,500	90%	10%	0%
ADECUACION LOCAL	\$0	0%	0%	0%
CONTRATACION TELEFONO	\$500	0%	100%	0%
PUBLICIDAD	\$3,000	0%	0%	100%

TRAMITES Y REGISTROS	\$15,000	0%	100%	0%
GASTOS VARIOS	\$2,000	0%	100%	0%
ARRANQUE	\$6,000	100%		
IMPORTACION DE PIEZAS	\$5,000	90%		10%
INSTALACION DE MAQUINARIA	\$5,000	100%	0%	0%
TOTAL DEL VALOR	\$48,000			

SUELDO DE PERSONAL ADMINISTRATIVO	VALOR/MES	AREA	NUM EMPLEADOS
GERTENTE GENERAL (ADMVO.RH Y FI.)	\$15,000	ADMINISTRACION	1
ASESOR CONTABLE	\$2,300	ADMINISTRACION	1
VENDEDOR	\$5,000	VENTAS	1
TECNICOS	\$6,250	PRODUCCION	2
PRESTACIONES LEY (%)	18%	EXCEPTO ASESOR CONTABLE	
COMISIONES POR VENTAS	3%		

GASTOS VARIOS	GASTOS/MES		PRODUCCION	ADMINISTRACION	VENTAS	
PAPELERIA	\$500	MENSUAL		50%	50%	FIJO
TELEFONO	\$1,000	MENSUAL	10%	30%	60%	VAR
INTERNET	\$500	MENSUAL	10%	50%	40%	FIJO
ENERGIA ELECTRICA	\$5,000	MENSUAL	80%	15%	5%	VAR
AGUA	\$800	MENSUAL	40%	30%	30%	FIJO
MTTO IMPRESORA 3D	\$1,000	MENSUAL	100%			VAR
MTTO TRANSPORTE	\$2,000	TRIMESTRAL			100%	VAR
COMBUSTIBLE	\$1,600	MENSUAL	10%	10%	80%	VAR
SEGUROS	\$700	MENSUAL	70%		30%	FIJO
RENTA	\$6,000	MENSUAL	70%	20%	10%	VAR
PUBLICIDAD	\$3,000	MENSUAL			100%	FIJO
TOTAL DEL VALOR	\$ 22,100.00					

CAPITAL DE TRABAJO	UNIDADES	
MATERIALES	6	DIAS
MANO DE OBRA	4	SEMANAS
COSTOS DE OPERACION	4	SEMANAS
IMPREVISTOS	\$ 5,000	PESOS

DATOS ADICIONALES	UNIDADES	
PERIODO PRE OPERATIVO	5	MESES
IMPUESTO	30%	ISR

PRESTAMO ACTIVO FIJO	\$ 100,000	PRESTAMO CAP TRABAJO	\$ 30,000
----------------------	------------	----------------------	-----------

TECNM

Proyecto Sabático

ITH

TASA	20% anual	TASA	18% anual
PLAZO(MESES)	36 meses	PLAZO (MESES)	12 meses
PERIODO GRACIA	5 meses	PERIODO GRACIA	3 meses
FORMA DE PAGO	Mensual	FORMA DE PAGO	Mensual

SOLUCION CASO 1
1ra Etapa: Bases de Proyección Financiera

PRESUPUESTO DE VENTAS			
	1	2	3
Remolque Sedán	70	77	85
Remolque Motocicleta	38	42	46
Remolque Camioneta	33	36	40
TOTAL VENTAS	141	155	171

PRESUPUESTO DE INGRESOS POR VENTAS			
	1	2	3
Remolque Sedán	\$1,260,000	\$1,386,000	\$1,524,600
Remolque Motocicleta	\$570,000	\$627,000	\$689,700
Remolque Camioneta	\$660,000	\$726,000	\$798,600
TOTAL INGRESOS	\$2,490,000	\$2,739,000	\$3,012,900

PRESUPUESTO DE VENTAS DE CONTADO Y CREDITO			
	Año		
	1	2	3
Ventas a Crédito	\$95,769	\$105,346	\$115,881
Ventas a contado	\$2,394,231	\$2,633,654	\$2,897,019
VENTAS TOTALES	\$2,490,000	\$2,739,000	\$3,012,900

PRESUPUESTO DE INVENTARIO FINAL DE PRODUCTO TERMINADO (Unidades)			
	Año		
	1	2	3
Inv Final Prod Term Sedán	1	1	1
Inv Final Prod Term Motocicleta	1	1	1
Inv Final Prod Term Camioneta	1	1	1
	3	3	3

PRESUPUESTO DE PRODUCCIÓN (UNIDADES)			
	Año		
	1	2	3
Remolque Sedán	71	77	85
Remolque Motocicleta	39	42	46
Remolque Camioneta	34	36	40
TOTAL DE PRODUCCION	144	155	171

**PRESUPUESTO DE INVENTARIO FINAL DE PRODUCTO TERMINADO
(Unidades)**

	Año		
	1	2	3
Inv Final Prod Term Sedán	1	1	1
Inv Final Prod Term Motoc	1	1	1
Inv Final Prod Term Camioneta	1	1	1

PRESUPUESTO DE REQUERIMIENTO DE MATERIALES E INSUMOS AUXILIARES (UNIDADES)

Materiales	Unidades	Año		
		1	2	3
Sedán				
PTR	metros	653	708	779
Madera	metros	2,876	3,119	3,430
Arnes	pieza	71	77	85
Eje completo	pieza	71	77	85
Llantas	piezas	142	154	169
Enganche	pieza	71	77	85
Luces	paquete	71	77	85
Tornillos	piezas	3,408	3,696	4,066
Electrodos	piezas	852	924	1,016
Pintura BioSense	ml	71,000	77,000	84,700
Motocicleta				
PTR	metros	195	209	230
Madera	metros	780	836	920
Arnes	pieza	39	42	46
Eje completo	pieza	39	42	46
Llantas	piezas	78	84	92
Enganche	pieza	39	42	46
Luces	paquete	39	42	46
Tornillos	piezas	1,404	1,505	1,655
Electrodos	piezas	351	376	414
Pintura BioSense	ml	27,300	29,260	32,186
Camioneta				
Hierro	metros	391	417	459
Madera	metros	1,870	1,997	2,196
Arnes	pieza	34	36	40
Eje completo	pieza	34	36	40
Llantas	piezas	68	73	80
Enganche	pieza	34	36	40
Luces	paquete	34	36	40
Tornillos	piezas	2,040	2,178	2,396
Electrodos	piezas	680	726	799

Pintura BioSense	ml	51,000	54,450	59,895
------------------	----	--------	--------	--------

REQUERIMIENTOS TOTALES (Unidades)				
	Unitarios	Año		
		1	2	3
PTR	Metros	1,239	1,335	1,468
Madera	Metros	5,526	5,951	6,546
Arnes	Pieza	144	155	171
Eje completo	Pieza	144	155	171
Llantas	Piezas	288	310	341
Enganche	Pieza	144	155	171
Luces	Paquete	144	155	171
Tornillos	Piezas	6,852	7,379	8,117
Electrodos	Piezas	1,883	2,026	2,229
Pintura BioSense	MI	149,300	160,710	176,781

REQUERIMIENTOS TOTALES (Unidades)				
	Unitarios	Año		
		1	2	3
PTR	metros	1,239	1,335	1,468
Madera	metros	5,526	5,951	6,546
Arnes	pieza	144	155	171
Eje completo	pieza	144	155	171
Llantas	piezas	288	310	341
Enganche	pieza	144	155	171
Luces	paquete	144	155	171
Tornillos	piezas	6,852	7,379	8,117
Electrodos	piezas	1,883	2,026	2,229
Pintura BioSense	ml	149,300	160,710	176,781

PRESUPUESTO DE REQUERIMIENTO DE MATERIALES E INSUMOS AUXILIARES(EN PESOS)				
Materiales	Unitarios	Año		
		1	2	3
Sedán				
PTR	metros	\$136,519	\$148,056	\$162,861
Madera	metros	\$161,028	\$174,636	\$192,100
Arnes	pieza	\$60,350	\$65,450	\$71,995
Eje completo	pieza	\$208,243	\$225,841	\$248,425
Llantas	piezas	\$101,672	\$110,264	\$121,290
Enganche	pieza	\$32,660	\$35,420	\$38,962

TECNM		Proyecto Sabático		ITH
Luces	paquete	\$31,240	\$33,880	\$37,268
Tornillos	piezas	\$11,792	\$12,788	\$14,067
Electrodos	piezas	\$3,587	\$3,890	\$4,279
Pintura BioSense	ml	\$10,295	\$11,165	\$12,282
		\$757,385	\$821,390	\$903,529
Motocicleta				
PTR	metros	\$40,755	\$43,681	\$48,049
Madera	metros	\$43,680	\$46,816	\$51,498
Arnes	pieza	\$33,150	\$35,530	\$39,083
Eje completo	pieza	\$114,387	\$122,599	\$134,859
Llantas	piezas	\$55,848	\$59,858	\$65,843
Enganche	pieza	\$17,940	\$19,228	\$21,151
Luces	paquete	\$17,160	\$18,392	\$20,231
Tornillos	piezas	\$4,858	\$5,207	\$5,727
Electrodos	piezas	\$1,478	\$1,584	\$1,742
Pintura BioSense	ml	\$3,959	\$4,243	\$4,667
		\$333,214	\$357,137	\$392,851
Camioneta				
Hierro	metros	\$81,719	\$87,247	\$95,972
Madera	metros	\$104,720	\$111,804	\$122,984
Arnes	pieza	\$28,900	\$30,855	\$33,941
Eje completo	pieza	\$99,722	\$106,468	\$117,115
Llantas	piezas	\$48,688	\$51,982	\$57,180
Enganche	pieza	\$15,640	\$16,698	\$18,368
Luces	paquete	\$14,960	\$15,972	\$17,569
Tornillos	piezas	\$7,058	\$7,536	\$8,289
Electrodos	piezas	\$2,863	\$3,056	\$3,362
Pintura BioSense	ml	\$7,395	\$7,895	\$8,685
		\$411,665	\$439,513	\$483,464
Total de requerimientos de mat e Ins				
Aux		\$1,502,265	\$1,618,040	\$1,779,844

PRESUPUESTO DE INVENTARIO INICIAL DE MATERIALES (UNIDADES)				
		Año		
		1	2	3
PTR	metros	71	77	85
Madera	metros	319	343	378
Arnes	pieza	8	9	10
Eje completo	pieza	8	9	10
Llantas	piezas	17	18	20
Enganche	pieza	8	9	10
Luces	paquete	8	9	10
Tornillos	piezas	395	426	468

TECNM	Proyecto Sabático			ITH
Electrodos	piezas	109	117	129
Pintura BioSense	ml	8,613	9,272	10,199

PRESUPUESTO DE INVENTARIO INICIAL DE MATERIALES (PESOS)				
	Año			
	1	2	3	
Operadores	\$120,000	\$120,000	\$120,000	
Prestaciones de ley	\$20,400	\$20,400	\$20,400	
Total de mano de obra	\$140,400	\$140,400	\$140,400	

PRESUPUESTO DE INVENTARIO INICIAL DE MATERIALES (PESOS)				
	Año			
	1	2	3	
PTR	metros	\$14,942	\$16,095	\$17,705
Madera	metros	\$17,852	\$19,226	\$21,149
Arnes	pieza	\$7,062	\$7,606	\$8,366
Eje completo	pieza	\$24,366	\$26,245	\$28,869
Llantas	piezas	\$11,897	\$12,814	\$14,095
Enganche	pieza	\$3,822	\$4,116	\$4,528
Luces	paquete	\$3,655	\$3,937	\$4,331
Tornillos	piezas	\$1,368	\$1,473	\$1,620
Electrodos	piezas	\$457	\$492	\$541
Pintura BioSense	ml	\$1,249	\$1,344	\$1,479
Total de inventario de materiales		\$86,669	\$93,348	\$102,683

PRESUPUESTO DE INVENTARIO INICIAL DE MATERIALES (PESOS)				
	Año			
	1	2	3	
Energía Eléctrica	\$19,200	\$21,120	\$23,232	
Agua	\$600	\$660	\$726	
Renta	\$109,200	\$109,200	\$109,200	
Mtto máquinas	\$6,000	\$6,000	\$6,000	
Consumibles	\$4,800	\$5,280	\$5,808	
Mtto edificio (mat limpieza)	\$4,200	\$4,200	\$4,200	
Subtotal de costos operación	\$144,000	\$146,460	\$149,166	
Depreciación activos fijos	\$3,018	\$3,018	\$3,018	
Amortización activos diferidos	\$1,040	\$1,040	\$1,040	
Total de costos de operación	\$148,058	\$150,518	\$153,224	

PRESUPUESTO DE GASTOS DE ADMINISTRACIÓN

	Año		
	1	2	3
Sueldos			
Gerente	\$84,240	\$84,240	\$84,240
Asesor contable	\$27,000	\$27,000	\$27,000
Total de sueldos	\$111,240	\$111,240	\$111,240
Gastos varios			
Papelería	\$2,400	\$2,400	\$2,400
Teléfono e Internet	\$3,600	\$3,600	\$3,600
Energía Eléctrica	\$2,400	\$2,640	\$2,904
Agua	\$2,700	\$2,970	\$3,267
Renta	\$23,400	\$23,400	\$23,400
Mtto edificio (mat limpieza)	\$1,200	\$1,200	\$1,200
Total Gastos varios	\$35,700	\$36,210	\$36,771
Sub-total gtos admon	\$146,940	\$147,450	\$148,011
Depreciación AF(Activos Fijos) Admon	\$1,463	\$1,463	\$513
Amortización AD (activos diferido) Admon.	\$820	\$820	\$820
Total gastos Admon.	\$149,223	\$149,733	\$149,344

PRESUPUESTO DE DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS (PESOS)														
Concepto	Inversión	% Deprec /año	Años			Producción			Administración			Ventas		
			1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3
Desvanecedor de banco pai	\$8,950	10%	\$895	\$895	\$895	\$895	\$895	\$895	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Sierra de banco 10"	\$5,039	10%	\$504	\$504	\$504	\$504	\$504	\$504	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Enfriador evaporativo	\$4,632	10%	\$463	\$463	\$463	\$463	\$463	\$463	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Máquina de soldar 250 amp	\$3,122	10%	\$312	\$312	\$312	\$312	\$312	\$312	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Mesa de Trabajo	\$2,390	10%	\$239	\$239	\$239	\$239	\$239	\$239	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Equipo para pintar HVLP 800	\$1,926	10%	\$193	\$193	\$193	\$193	\$193	\$193	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Atornillador inalámbrico	\$999	10%	\$100	\$100	\$100	\$100	\$100	\$100	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Zapato industrial	\$759	20%	\$152	\$152	\$152	\$152	\$152	\$152	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Sillas (producción)	\$300	10%	\$30	\$30	\$30	\$30	\$30	\$30	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
KIT (Martillo, cinta métrica	\$299	10%	\$30	\$30	\$30	\$30	\$30	\$30	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Disco de corte	\$195	10%	\$20	\$20	\$20	\$20	\$20	\$20	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Mandil	\$155	20%	\$31	\$31	\$31	\$31	\$31	\$31	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Guantes	\$149	20%	\$30	\$30	\$30	\$30	\$30	\$30	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Careta para soldar	\$135	10%	\$14	\$14	\$14	\$14	\$14	\$14	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Lentes de seguridad	\$32	20%	\$6	\$6	\$6	\$6	\$6	\$6	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Escritorio ergonómico	\$4,876	10%	\$488	\$488	\$488	\$0	\$0	\$0	\$244	\$244	\$244	\$244	\$244	\$244
Equipo de cómputo	\$3,799	50%	\$1,900	\$1,900		\$0	\$0	\$0	\$950	\$950	\$0	\$950	\$950	\$0
Impresora Cañón	\$749	33%	\$250	\$250	\$250	\$0	\$0	\$0	\$125	\$125	\$125	\$125	\$125	\$125
Sillas Administración	\$1,756	10%	\$176	\$176	\$176	\$0	\$0	\$0	\$88	\$88	\$88	\$88	\$88	\$88
Teléfono	\$439	10%	\$44	\$44	\$44	\$0	\$0	\$0	\$44	\$44	\$44	\$0	\$0	\$0
Set de escritorio 4 piezas m	\$249	10%	\$25	\$25	\$25	\$0	\$0	\$0	\$12	\$12	\$12	\$12	\$12	\$12
Total depreciación	\$40,950		\$5,899	\$5,899	\$3,999	\$3,018	\$3,018	\$3,018	\$1,463	\$1,463	\$513	\$1,419	\$1,419	\$469

PRESUPUESTO DE AMORTIZACION DE ACTIVOS DIFERIDOS														
Concepto	Inversión	% Amorti. Anual	Año			Producción			Administración			Ventas		
			1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3
Depósito de renta	\$13,000	10%	\$1,300	\$1,300	\$1,300	\$1,040	\$1,040	\$1,040	\$260	\$260	\$260	\$0	\$0	\$0
Contratación teléfono e int	\$600	10%	\$60	\$60	\$60	\$0	\$0	\$0	\$60	\$60	\$60	\$0	\$0	\$0
Publicidad	\$3,000	10%	\$300	\$300	\$300	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$300	\$300	\$300
Gastos varios	\$5,000	10%	\$500	\$500	\$500	\$0	\$0	\$0	\$500	\$500	\$500	\$0	\$0	\$0
Total Inversión diferida	\$21,600		\$2,160	\$2,160	\$2,160	\$1,040	\$1,040	\$1,040	\$820	\$820	\$820	\$300	\$300	\$300

PRESUPUESTO DEL COSTO DE LO VENDIDO			
	Año		
	1	2	3
Costo total de producción	\$1,790,722	\$1,908,958	\$2,073,468
(+) Costo Inventario inicial PT		\$37,307	\$36,924
(-) Costo Inventario final PT	\$37,307	\$36,924	\$36,460
Total	\$1,753,416	\$1,909,341	\$2,073,932

PRESUPUESTO DE GASTOS DE ADMINISTRACIÓN			
	Año		
	1	2	3
Sueldos			
Gerente	\$84,240	\$84,240	\$84,240
Asesor contable	\$27,000	\$27,000	\$27,000
Total de sueldos	\$111,240	\$111,240	\$111,240
Gastos varios			
Papelería	\$2,400	\$2,400	\$2,400
Teléfono e Internet	\$3,600	\$3,600	\$3,600
Energía Eléctrica	\$2,400	\$2,640	\$2,904
Agua	\$2,700	\$2,970	\$3,267
Renta	\$23,400	\$23,400	\$23,400
Mtto edificio (mat limpieza)	\$1,200	\$1,200	\$1,200
Total Gastos varios	\$35,700	\$36,210	\$36,771
Sub-total gtos admon	\$146,940	\$147,450	\$148,011
Depreciación AF(Activos Fijos) Admon	\$1,463	\$1,463	\$513
Amortización AD (activos diferido)			
Admon.	\$820	\$820	\$820
Total gastos Admon.	\$149,223	\$149,733	\$149,344

PRESUPUESTO DE GASTOS DE VENTAS			
	Año		
	1	2	3
Sueldos:			
Vendedor	\$40,899	\$40,899	\$40,899
Total sueldos			
Gastos Varios			
Papelería	\$2,400	\$2,400	\$2,400
Teléfono e Internet	\$3,600	\$3,600	\$3,600
Energía Eléctrica	\$2,400	\$2,640	\$2,904
Agua	\$2,700	\$2,970	\$3,267
Renta	\$23,400	\$23,400	\$23,400
Mtto máquinas	\$0	\$0	\$0
Consumibles	\$0	\$0	\$0
Mtto edificio (mat limpieza)	\$600	\$600	\$600
Publicidad	\$36,000	\$36,000	\$36,000
Total gastos varios	\$71,100	\$71,610	\$72,171
Sub-total gtos ventas	\$111,999	\$112,509	\$113,070
Depreciación AF(Activos Fijos) Ventas	\$1,419	\$1,419	\$469
Amortización AD (activos diferido) Ventas	\$300	\$300	\$300
Total gastos Ventas.	\$113,717	\$114,227	\$113,838

ESTRUCTURA DE LA INVERSIÓN	
Inversión capital de trabajo	\$171,197
Inversión fija	\$40,950
Inversión diferida	\$21,600
Total inversión	\$233,747
Prestámo capital de trabajo	\$100,000
Prestamos Activo Fijo	\$30,000
Total Préstamo	\$130,000
Subt Aport Socios	\$103,747
Aport p/Gtos Financ Preoperativo	\$2,700
Aport p/Abono Cap Periodo Preoperativo	\$0
Total Aportación socios	\$106,447

PRESUPUESTO DE CAPITAL DE TRABAJO				
	Año			
	0	1	2	3
Materiales e In.s Auxiliares	\$ 173,338	\$ 186,697	\$ 205,367	\$ 225,903
Mano de obra	\$ 10,800	\$ 10,800	\$ 10,800	\$ 10,800
Costos de operación	\$ 11,077	\$ 11,266	\$ 11,474	\$ 11,703
Imprevistos	\$ 5,000	\$ 5,000	\$ 5,000	\$ 5,000
Proveedores	\$ 29,018	\$ 31,296	\$ 34,425	\$ 35,478
Total capital trabajo	\$ 171,197	\$ 182,467	\$ 198,216	\$ 217,928
Incremento en Capital de Trabajo		\$ 11,270	\$ 15,748	\$ 19,712

Tabla de Amortización Crédito Activo Fijo	
Crédito:	Activo Fijo
Monto	\$30,000
Tasa	16% Anual
Plazo	12 Meses
Forma de pago	Mensual
Capitalización de intereses	0 Meses
Periodo de gracia	3 Meses

Periodo	Saldo	Amortización de capital	Gastos financieros	Total Amort anual	Gastos Financ Anual
0	\$30,000				
1	\$30,000		\$400		
2	\$30,000		\$400		
3	\$30,000		\$400	\$0	\$1,200
4	\$26,667	\$3,333	\$400		
5	\$23,333	\$3,333	\$356		
6	\$20,000	\$3,333	\$311		
7	\$16,667	\$3,333	\$267		
8	\$13,333	\$3,333	\$222		
9	\$10,000	\$3,333	\$178		
10	\$6,667	\$3,333	\$133		
11	\$3,333	\$3,333	\$89		
12	\$0	\$3,333	\$44	\$30,000	\$2,000
		\$30,000	\$3,200	\$30,000	\$3,200

Tabla de Amortización					
Crédito Capital de trabajo					
Crédito	Capital de Trabajo				
Monto	\$100,000				
Tasa	18% Anual				
Plazo	30 Meses				
Forma de pago	Mensual				
Capitalización de intereses	0 Meses				
Periodo de gracia	2 Meses				
Periodo	Saldo	Amortización de capital	Gastos financieros	Total Amort. anual	Total Gastos Financieros
0	\$100,000				
1	\$100,000		\$1,500	\$0	\$1,500
2	\$100,000		\$1,500		
3	\$96,429	\$3,571	\$1,500		
4	\$92,857	\$3,571	\$1,446		
5	\$89,286	\$3,571	\$1,393		
6	\$85,714	\$3,571	\$1,339		
7	\$82,143	\$3,571	\$1,286		
8	\$78,571	\$3,571	\$1,232		
9	\$75,000	\$3,571	\$1,179		
10	\$71,429	\$3,571	\$1,125		
11	\$67,857	\$3,571	\$1,071		
12	\$64,286	\$3,571	\$1,018		
13	\$60,714	\$3,571	\$964	\$39,286	\$15,054
14	\$57,143	\$3,571	\$911		
15	\$53,571	\$3,571	\$857		
16	\$50,000	\$3,571	\$804		
17	\$46,429	\$3,571	\$750		
18	\$42,857	\$3,571	\$696		
19	\$39,286	\$3,571	\$643		
20	\$35,714	\$3,571	\$589		
21	\$32,143	\$3,571	\$536		
22	\$28,571	\$3,571	\$482		
23	\$25,000	\$3,571	\$429		
24	\$21,429	\$3,571	\$375		
25	\$17,857	\$3,571	\$321	\$42,857	\$7,393
26	\$14,286	\$3,571	\$268		
27	\$10,714	\$3,571	\$214		
28	\$7,143	\$3,571	\$161		
29	\$3,571	\$3,571	\$107		
30	\$0	\$3,571	\$54	\$17,857	\$804
		\$100,000	\$24,750	\$100,000	\$24,750

PRESUPUESTO DE GASTOS FINANCIEROS				
	0	1	2	3
Crédito Capital de trabajo	\$1,500	\$15,054	\$7,393	\$804
Crédito Activo Fijo	\$1,200	\$2,000		
Tot Gastos Fin	\$2,700	\$17,054	\$7,393	\$804

PRESUPUESTO DE AMORTIZACIÓN DE CRÉDITOS				
	0	1	2	3
Crédito Capital de trabajo	\$0	\$39,286	\$42,857	\$17,857
Crédito Activo Fijo	\$0	\$30,000		
Tot Amort Deuda	\$0	\$69,286	\$42,857	\$17,857

2da Etapa: Proyecciones Financieras

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

	Año			
	0	1	2	3
Ingresos por ventas		\$2,490,000	\$2,739,000	\$3,012,900
(-) Costo de lo vendido		\$1,753,416	\$1,909,341	\$2,073,932
(=) Utilidad bruta		\$736,584	\$829,659	\$938,968
(-) Gastos de Operación				
Gastos de Administración		\$149,223	\$149,733	\$149,344
Gastos de Ventas		\$113,717	\$114,227	\$113,838
(=) Utilidad de operación		\$473,645	\$565,700	\$675,786
(-) Gastos Financieros	\$2,700	\$17,054	\$7,393	\$804
(=) Utilidad antes de impuestos	-\$2,700	\$456,591	\$558,307	\$674,983
(-) Impuestos (ISR)		\$136,977.34	\$167,492	\$202,495
(=) Utilidad neta	-\$2,700	\$319,614	\$390,815	\$472,488

FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO

	Año			
	0	1	2	3
ENTRADAS				
Ingresos por ventas		\$2,394,231	\$2,633,654	\$2,897,019
Cuentas por Cobrar			\$95,769	\$105,346
Prestamos	\$130,000			
Aportación de socios	\$106,447			
Total de entradas	\$236,447	\$2,394,231	\$2,729,423	\$3,002,365
SALIDAS				
Compras de materiales	\$57,779	\$1,479,926	\$1,596,079	\$1,755,687
Proveedores		\$28,890	\$29,018	\$31,296
Mano de obra		\$140,400	\$140,400	\$140,400
Gastos de operación		\$144,000	\$146,460	\$149,166
Gastos de administración		\$146,940	\$147,450	\$148,011
Gastos de ventas		\$111,999	\$112,509	\$113,070
Gastos financieros	\$2,700	\$17,054	\$7,393	\$804
Amortización de préstamos	\$0	\$69,286	\$42,857	\$17,857
Impuestos	\$0	\$136,977	\$167,492	\$202,495
Inversión en activo fijo	\$40,950			
Inversion diferida	\$21,600			
Total de salidas	\$123,029	\$2,275,471	\$2,389,658	\$2,558,785
Saldos del ejercicio	\$113,418	\$118,760	\$339,765	\$443,581
Saldo acumulado	\$113,418	\$232,178	\$571,943	\$1,015,523

BALANCE GENERAL PROYECTADO				
	Año			
	0	1	2	3
ACTIVO CIRCULANTE				
Caja y bancos	\$113,418	\$232,178	\$571,943	\$1,015,523
Cuentas por cobrar		\$95,769	\$105,346	\$115,881
Inventarios:				
Materiales	\$86,669	\$93,348	\$102,683	\$112,952
Producto terminado		\$37,307	\$36,924	\$36,460
Total AC	\$200,087	\$458,602	\$816,896	\$1,280,816
ACTIVO FIJO				
Desvanecedor de banco para madera 12				
Pulgadas	\$8,950	\$8,950	\$8,950	\$8,950
Sierra de banco 10"	\$5,039	\$5,039	\$5,039	\$5,039
Enfriador evaporativo	\$4,632	\$4,632	\$4,632	\$4,632
Máquina de soldar 250 amperes.	\$3,122	\$3,122	\$3,122	\$3,122
Mesa de Trabajo	\$2,390	\$2,390	\$2,390	\$2,390
Equipo para pintar HVLP 800W	\$1,926	\$1,926	\$1,926	\$1,926
Atornillador inalámbrico	\$999	\$999	\$999	\$999
Zapato industrial	\$759	\$759	\$759	\$759
Sillas (producción)	\$300	\$300	\$300	\$300
KIT (Martillo, cinta métrica y destornilladores)	\$299	\$299	\$299	\$299
Disco de corte	\$195	\$195	\$195	\$195
Mandil	\$155	\$155	\$155	\$155
Guantes	\$149	\$149	\$149	\$149
Careta para soldar	\$135	\$135	\$135	\$135
Lentes de seguridad	\$32	\$32	\$32	\$32
Escritorio ergonómico	\$4,876	\$4,876	\$4,876	\$4,876
Equipo de cómputo	\$3,799	\$3,799	\$3,799	\$3,799
Impresora Cañón	\$749	\$749	\$749	\$749
Sillas Administración	\$1,756	\$1,756	\$1,756	\$1,756
Teléfono	\$439	\$439	\$439	\$439
Set de escritorio 4 piezas mesh negro	\$249	\$249	\$249	\$249
SUB-TOTAL Activo Fijo	\$40,950	\$40,950	\$40,950	\$40,950
Depreciación acumulada		\$5,899	\$11,798	\$15,797
TOTAL ACTIVO FIJOS	\$40,950	\$35,051	\$29,152	\$25,153
ACTIVO DIFERIDO				
Depósito de renta	\$13,000	\$13,000	\$13,000	\$13,000
Contratación teléfono e internet	\$600	\$600	\$600	\$600
Publicidad	\$3,000	\$3,000	\$3,000	\$3,000
Gastos varios	\$5,000	\$5,000	\$5,000	\$5,000
Sub-Total AD	\$21,600	\$21,600	\$21,600	\$21,600

AMORTIZACIÓN ACUMULADA		\$2,160	\$4,320	\$6,480
TOTAL ACTIVO DIFERIDO	\$21,600	\$19,440	\$17,280	\$15,120
TOTAL ACTIVOS	\$262,636	\$513,093	\$863,328	\$1,321,088
PASIVOS				
	0	1	2	3
Pasivos a corto plazo				
Prestamos Capital de trabajo	\$39,286	\$42,857	\$17,857	\$0
Prestamo Activo Fijo	\$30,000	\$0	\$0	\$0
Proveedores	\$28,890	\$29,018	\$31,296	\$34,425
TOTAL Pasivo a corto plazo	\$98,175	\$71,875	\$49,153	\$34,425
Pasivos a largo plazo				
Préstamos Capital de trabajo	\$60,714	\$17,857		
préstamo Activo Fijo	\$0	\$0		
TOTAL PLP	\$60,714	\$17,857	\$0	
TOTAL PASIVO	\$158,890	\$89,732	\$49,153	\$34,425
CAPITAL CONTABLE				
Capital social	\$106,447	\$106,447	\$106,447	\$106,447
Utilidad del ejercicio	-\$2,700	\$319,614	\$390,815	\$472,488
Utilidad acumulada		-\$2,700	\$316,914	\$707,729
Total Capital Contable	\$103,747	\$423,361	\$814,175	\$1,286,663
PASIVO+CC	\$262,636	\$513,093	\$863,328	\$1,321,088

3ra Etapa: Análisis Económico Financiero

TIR CON FINANCIAMIENTO										
Año	Ingresos	Costos y Gastos	Gastos Financieros	Impuestos	Préstamo	Pago Préstamo	Inv. AF+Inv AD	Incremento en Cap Trab	Valor Salvamento+ Cap.Trab.	FNE
	1	-2	-3	-4	5	-6	-7	-8	9	=10
0			\$ 2,700		-\$ 130,000		\$ 62,550	\$ 171,197		-\$ 106,447
1	\$2,394,231	\$2,052,154	\$ 17,054	\$136,977.34		\$ 69,286		\$ 11,270		\$ 107,490
2	\$2,729,423	\$2,171,916	\$ 7,393	\$167,492		\$ 42,857		\$ 15,748		\$ 324,017
3	\$3,002,365	\$2,337,629	\$804	\$202,495		\$ 17,857		\$ 19,712	\$243,081	\$ 666,949
										TIR 185%
										VPN \$553,267.23

TREMA MIXTA	Aportación (%)	Tasa interes	Tasa ponderada	
Socios	\$ 109,935	46%	50%	23%
Financiera 1	\$ 30,000	13%	16%	2%
Financiera 2	\$ 100,000	42%	18%	8%
	\$ 239,935	100%		32%

Punto de equilibrio									
	Año								
	1			2			3		
	Costo total	Costos Fijos	Costos variables	Costo total	Costo fijo	Costo Variable	Costo total	Costo fijo	Costo variable
Compras Totales	\$1,508,944		\$1,508,944	\$1,627,375		\$1,627,375	\$1,790,112		\$1,790,112
Sueldos y Salarios									
Gerente	\$84,240	\$84,240		\$84,240	\$84,240		\$84,240	\$84,240	
Asesor contable	\$27,000	\$27,000		\$27,000	\$27,000		\$27,000	\$27,000	
Vendedor	\$40,899	\$40,899		\$40,899	\$40,899		\$40,899	\$40,899	
Operadores	\$140,400	\$140,400		\$140,400	\$140,400		\$140,400	\$140,400	
GASTOS VARIOS									
Papelería	\$4,800	\$4,800		\$4,800	\$4,800		\$4,800	\$4,800	
Teléfono e Internet	\$7,200	\$7,200		\$7,200	\$7,200		\$7,200	\$7,200	
Energía Eléctrica	\$24,000		\$24,000	\$24,000		\$24,000	\$24,000		\$24,000
Agua	\$6,000		\$6,000	\$6,000		\$6,000	\$6,000		\$6,000
Renta	\$156,000	\$156,000		\$156,000	\$156,000		\$156,000	\$156,000	
Publicidad	\$36,000	\$36,000		\$36,000	\$36,000		\$36,000	\$36,000	
Gastos Financieros	\$17,054		\$17,054	\$7,393		\$7,393	\$804		\$804
Amortización de préstamos	\$69,286		\$69,286	\$0		\$0	\$17,857		\$17,857
Impuestos	\$136,977		\$136,977	\$167,492		\$167,492	\$202,495		\$202,495
TOTAL	\$2,258,799	\$496,539	\$1,762,261	\$2,328,798	\$496,539	\$1,832,260	\$2,537,806	\$496,539	\$2,041,268
CLV	\$15,686	\$3,448	\$12,238	\$15,015	\$3,201	\$11,813	\$14,875	\$2,910	\$11,965
PE			91			85			87

RAZONES FINANCIERAS			
	Año		
	1	2	3
Razones circulante	6.38	16.62	37.21
Razón Rápida, Índice ácido	4.56	13.78	32.87
Capital de Trabajo Neto	\$386,727	\$767,743	\$1,246,390
Rotación de Inventarios	13	14	14
Rotación Inventarios Mat	19	19	18
Rotación Inventarios PT	47	52	57
Rotación de Inventarios dias	19	19	19
Rotación Inventarios Mat dias	14	14	14
Rotación Inventarios PT dias	6	5	5
Rotación de Cuentas por Cobrar dias	10	10	10
Rotación de Cuentas por pagar dias	5	5	5
Rotación de Activos totales	5	3	2
Rotación de Activos Fijos	71	94	120
Razón de Deuda	0.17	0.06	0.03
Razón de Deuda %	17%	6%	3%