

EVALUACIÓN DE PROYECTOS DE INVERSIÓN

9no. CUATRIMESTRE

LIC. ADMINISTRACION Y ESTRATEGIA DE
NEGOCIOS.

MAESTRA: YANETH DEL ROCIO ESPINOSA.

ALUMNA: VANESSA GUADALUPE SANCHEZ
PIMENTEL.

Estudio financiero

Objetivos

Cumplir con la cantidad de producción estimada, en el caso de productos tangibles se necesita de una planta de producción. Si el proyecto de inversión consiste en proporcionar un servicio, se necesitan activos e instalaciones para poder otorgarlo.

Un estudio financiero comprende dos etapas: 1. Formulación de los estados financieros proyectados. 2. Evaluación financiera de los resultados proyectados de la operación del proyecto, a través de indicadores financieros. Un estudio financiero de un proyecto tiene como objetivo detectar los recursos económicos para poder llevar a cabo un proyecto. Gracias a este análisis se calcula también el costo total del proceso de producción, así como los ingresos que se estiman recibir en cada una de las etapas del proyecto.



Presupuestos.

Éste es un estado financiero dinámico, ya que la información que proporciona corresponde a un periodo determinado (por lo general un año). De los ingresos se deducen los costos y los gastos, con lo cual, finalmente, se obtienen las utilidades o pérdidas, así como el monto de los impuestos y repartos sobre utilidades.

- Ingresos por ventas netas. Comprenden el importe generado por ventas totales menos las devoluciones y descuentos, de lo que resulta el importe de ventas netas. Para efectos de presentación es posible desglosar las ventas en nacionales y de exportación o de productos principales y secundarios.
 - Costo de lo vendido. Incluye el costo de producción de los artículos que se vendieron en el periodo. En el caso de las empresas de producción se denomina costo de producción.
 - Utilidad bruta. Es el resultado de restarle a las ventas netas el costo de las mercancías vendidas o el costo de producción, según sea el caso.
- Utilidad antes de impuestos y participación de utilidades a los trabajadores (PTU). Es el resultado de restar a la utilidad bruta los gastos de administración, ventas, costo integral de financiamiento (actualmente es el resultado integral del financiamiento). Esta utilidad es la base para el cálculo del impuesto sobre la renta (ISR) y la utilidad para los trabajadores.





De ventas

Presupuesto de Ventas es el eje de los demás presupuestos, por lo que debe, primeramente, darse, en especie, por cada tipo o línea de artículos, para proceder a su valuación, de acuerdo al mercado, regidos por la oferta y la demanda, o cuando no sea así, por el precio de venta unitario determinado con lo cual se tiene el monto de ventas en valores monetarios.

- a) Factores Específicos de Ventas. Se clasifican a su vez en:
 - b) De Ajuste: Se refieren a aquellos de causas fortuitas o de fuerza mayor, accidentales, no consuetudinarios, que influyen en la predeterminación de la venta.
 - c) De Cambio. Se refieren a aquellas modificaciones que van a efectuarse, y que desde luego influirán en las ventas, tales como: ♣ Cambio de material, de productos, de presentación, rediseños, etc.
 - d) De fuerzas Económicas Generales. Representan una serie de factores externos que influyen en las ventas.
- Formula del presupuesto de Ventas: $PV = [(V +/- F) E] A$ Dónde: PV = Presupuesto de Ventas. V = Ventas del año anterior. F = Factores Específicos de ventas. a) Factores de ajuste. b) Factores de cambio.

c) Factores corrientes de crecimiento. E = Fuerzas económicas generales (% estimado de realización, previsto por economistas). A = Influencia administrativa. (% estimado de realización por la administración de la empresa).

Ejemplo: Formula de presupuesto de ventas: $PV = [(V +/- F) E] A$ Datos: V = Ventas del ejercicio anterior: \$5'000,000.00 F = Factores específicos de ventas: a) De ajuste. -\$800,000.00

b) De Cambio. +\$500,000.00 c) Corrientes de crecimiento +\$600,000.00 Fuerzas económicas generales – 5% Influencia administrativa + 10% Sustituyendo la Fórmula: $PV = [(\$5'000,000.00 +/- 300,000.00) 0.95] 1.10$ $PV = [(\$5'300,000.00) 0.95] 1.10$ $PV = [(\$5'035,000.00)] 1.10$ $PV = \$5'538,500.00$



De producción

La producción supone un conjunto de actividades que permitan crear una serie de productos y servicios. Este proceso se desarrolla a través de la transformación de materias primas en productos terminados.

Presupuesto De Producción

El Presupuesto de producción es la estimación tanto en volumen como en costos de producción de las unidades que vamos a procurar durante un ejercicio determinado, el cual debe responder a las siguientes preguntas: a. ¿Qué deberá producirse? b. ¿Cuándo deberá producirse? c. ¿Qué cantidad deberá producirse? d. ¿En qué forma deberá producirse?

¿Qué deberá producirse? La respuesta ideal sería aquello que demanda la sociedad.

¿Cuándo deberá producirse? Depende de si son productos estacionarios o no estacionarios. Los estacionarios son aquellos que durante su ejercicio (un año) tienen un periodo de tiempo en el cual incrementan sus ventas EJ. Útiles escolares. Los no estacionarios son aquellos que durante su periodo de ejercicio dividen su totalidad de ventas en periodos cortos, quince, mensual, trimestral.

¿Cuándo deberá producirse? Depende de si son productos estacionarios o no estacionarios. Los estacionarios son aquellos que durante su ejercicio (un año) tienen un periodo de tiempo en el cual incrementan sus ventas EJ. Útiles escolares. Los no estacionarios son aquellos que durante su periodo de ejercicio dividen su totalidad de ventas en periodos cortos, quince, mensual, trimestral o semestral.

¿Qué cantidad deberá producirse? Depende del volumen ventas dentro de la industria ya que se debe tomar en cuenta el porcentaje del mercado de nuestra competencia y nuestro mercado con el objetivo de no obtener un exceso de producción para no tener pérdidas en nuestros inventarios.

¿En qué forma deberá producirse? Dependerá de la calidad de materia prima que usaremos para nuestro producto y de la tecnología que usemos para la producción de los mismos. Esto con el objeto de crear productos de calidad a bajos precios.

Costos

Los costos de producción representan todas las erogaciones realizadas desde la adquisición de la materia prima hasta su transformación en artículos finales para el consumo. También incluyen a los servicios que se venden a los consumidores, como es el caso de la energía eléctrica, servicio de televisión, servicio de telefonía, etc. Los costos de producción se dividen en gastos directos y gastos indirectos. Gastos directos Incluyen la materia prima, los materiales y la mano de obra directa. La determinación del costo de las materias primas se hace por medio de la estimación del nivel de producción que se ha pronosticado que prevalecerá por el periodo de duración del proyecto de inversión, así como por los precios que se estima registrarán en ese periodo.

Gastos indirectos Corresponden a los demás gastos en que se incurre para realizar el proceso de producción, que deben efectuarse en periodos distintos al momento de la fabricación misma y no necesariamente están relacionados con el volumen producido. Estos gastos se agrupan en tres tipos: 1) materiales indirectos, 2) mano de obra indirecta y 3) otros gastos indirectos. 1. Materiales indirectos. Se consideran materiales indirectos los consumos auxiliares o complementarios en la elaboración del producto final y que no se identifican físicamente en el mismo. Por ejemplo: a) Insumos auxiliares: sales, reactivos, fertilizantes, ablandadores, etc., que no son visibles en los productos finales.

2. Mano de obra indirecta. Comprende el trabajo de gerentes, supervisores y empleados, que dentro del proceso productivo no participan de manera directa en la elaboración del producto, pero son necesarios para ello. Algunos ejemplos de los puestos que deben pagarse son los servicios de electricistas, mecánicos, choferes y así por el estilo. 3.

Otros gastos indirectos. Son todos aquellos desembolsos complementarios para la fabricación de productos y/o servicios, por ejemplo: a) Energía eléctrica: es preciso estimar los gastos que genera su consumo.



Gastos

Presupuestos de gastos de administración Existen muchos casos en que este renglón se confunde con la parte productiva o el área de ventas, por lo que es necesario utilizar un criterio de prorrateo para poder separarlos; por ejemplo, la renta pagada por las oficinas que, en ocasiones, se utilizan para actividades de administración y de ventas. En ese sentido, se debe separar el gasto de cada uno de los departamentos involucrados en la utilización de dichas oficinas.

Presupuesto de gastos de venta Además de los canales de distribución que utiliza la empresa que lleva a cabo el proyecto de inversión, por lo general tiene “Gastos de venta”. No obstante, existen algunos proyectos de inversión que no tienen este tipo de gastos, como reemplazo de maquinaria, sustitución de equipo, ampliación de planta, cambios de procesos de producción, etc.

Cuando las empresas tienen un área encargada de la venta y distribución de los productos incurren en diversos gastos de venta como:

- Salarios y comisiones a vendedores, donde se incluyen prestaciones y otros gastos sociales, como seguro social, vacaciones, aguinaldo, etcétera



Estados financieros presupuestados.

La formulación de los presupuestos relativos a las cuentas de resultados, constituyen la base de realización del Estado de Resultados Presupuestado, mediante el ensamble de las diversas estimaciones, ya que se trata de un estado-resumen de una serie de presupuestos parciales, perfectamente afinados. El estado de resultados presupuestado es la integración de los diferentes presupuestos que forman el presupuesto de operación.

El control de su ejecución, del que periódica y regularmente se emitirán informes, permite obtener especificaciones de los desvíos para:

- Ajustar los presupuestos
- Corregirlos oportunamente
- Asignar responsabilidades.

Así, el control se transforma en un verdadero proceso de retroalimentación al sistema de planeamiento y control. Al estado financiero proyectado se le aplican las técnicas de análisis: vertical, horizontal, relaciones, índices (liquidez, solvencia, endeudamiento), márgenes, rotación, variaciones en el capital de trabajo, ventaja operativa, punto de equilibrio, margen de seguridad, etc., para su análisis e interpretación.

Los estados financieros principales son: ⌘ Estado de situación financiera. ⌘ Estado de resultados. ⌘ Estado de costo de producción y ventas. ⌘ Estado de cambios en la posición financiera. Estos se definen como el estado que informa sobre la posición de activos, pasivos y capital contable de una organización a una fecha determinada, expresado en cifras presupuestadas.

Los registros contables para la elaboración de los Estados Financieros Presupuestados se consideran de la siguiente manera: Activos circulantes:

1. Efectivo: se obtiene del presupuesto de efectivo una vez determinado el saldo final.
2. Cuentas por cobrar: cuentas por cobrar iniciales más ventas a crédito del período presupuestado, menos cobros efectuados durante el mismo período.
3. Inventarios: se obtiene el presupuesto de inventarios, el cual se determinó en el desarrollo del presupuesto de operación.
4. Inversiones temporales: dependerá de la existencia o no de aumentos o disminuciones, sumándolos o restándolos al saldo que había al comienzo del período presupuestal.

Resumen de la información obtenida. El presupuesto tiene un instructivo gráfico de la secuencia presupuestal, esta empieza con una plantilla que es una especie de índice, ya que en la misma se encuentra la simbología que se utiliza en todo el desarrollo. Igualmente se listan las secciones presupuestales, con la letra que les corresponden, para facilitar la identificación posterior; por último la página donde está cada una de dichas secciones, para su ágil localización.

