



**Nombre del alumno:** LGDT. Lucero Suleyma Coronel Guillén

**Nombre del profesor:** Gerardo Garduño Ortega

**Nombre del trabajo:** mapa conceptual

**Materia:** evaluación de proyectos

**Parcial:** 2do parcial

**Grado:** 3er cuatrimestre

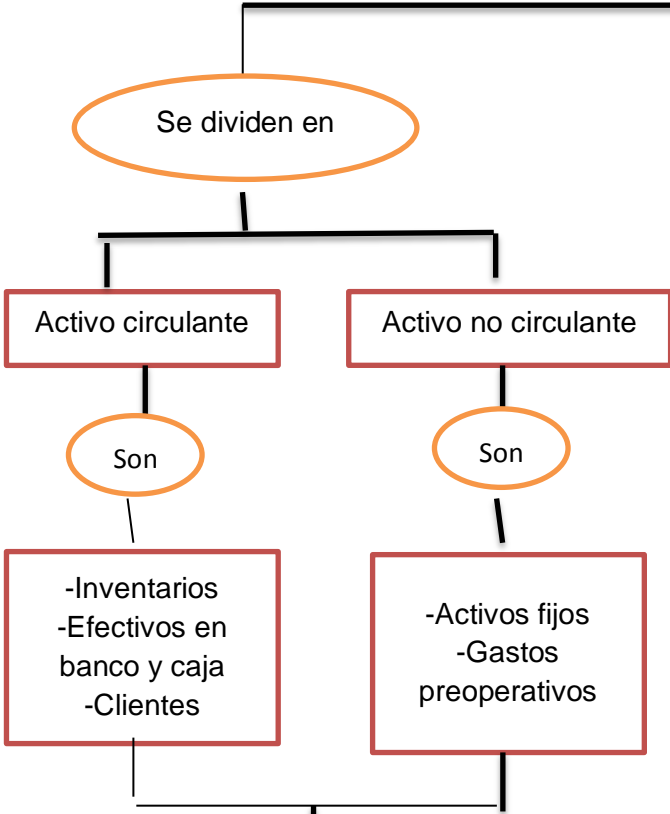
**Grupo:** A

Ocosingo, Chiapas a 30 de Julio de 2022

# Marco financiero

Es

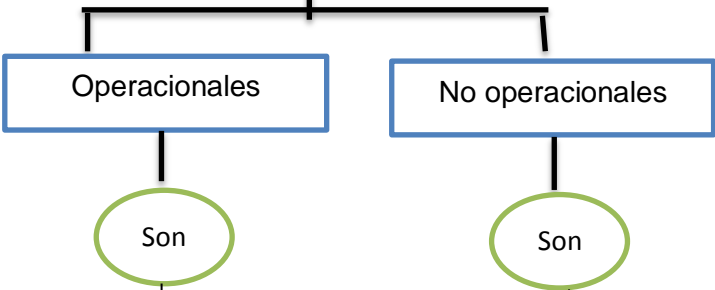
Lograr un costo de capital lo más económico posible, tratando que las fuentes de financiamiento sean equilibradas,



Flujos de beneficios netos del proyecto

Es

Son fuentes de ingreso



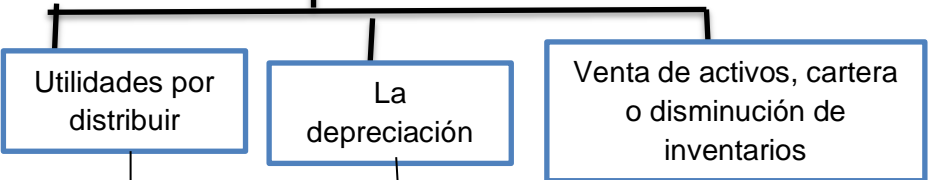
Las ventas de productos o la prestación de servicios.

Pueden considerarse los rendimientos que pueden producir los activos por la colocación de excedentes de efectivo

Una inadecuada proyección de ingresos, puede generar desfases en el flujo de fondos netos, situación que puede llevar al fracaso de un proyecto.

Antes de evaluar una inversión, hay que establecer si los requerimientos de recursos de dinero son superiores a los resultados esperados

Las fuentes de financiamiento pueden ser de tipo interno o externo. Las internas corresponden a la generación interna de recursos y las externas, corresponden a la consecución de préstamos en el sector financiero.



Son

Son

Son

Generadas por la empresa y que corresponden a períodos anteriores, sirven para cubrir necesidades de capital de trabajo

un valor que disminuye el monto de los activos fijos, su contabilización es llevado como un gasto.

Se realizan cuando la empresa se encuentra en la imperiosa necesidad de hacerlo, de otra forma, no es aconsejable

Las inversiones del proyecto

Son

Una fuente de capitalización empresarial es la colocación de acciones o bonos en el mercado de capitales, los cuales permiten solucionar problemas de liquidez o capitalizar la empresa, cuando los bonos se convierten en acciones.

Hay

**Sobregiro bancario:** Es la forma mas inmediata de la liquidez

**Cartera ordinaria:** Son créditos de libre asignación y generalmente amortizables en periodos muy cortos.

**Cartas de crédito:** Es el instrumento apropiado para facilitar la negociación entre un comprador y un vendedor que no se conocen o que no se tienen suficiente confianza comercia-

**Aceptaciones bancarias:** corresponde. a una letra de cambio girada por el comprador de una mercancía a favor del vendedor de la misma.

Ventaja

Su financiamiento debe ser de largo plazo o capital contable, porque su recuperación es lenta, pero buscando el costo/beneficio.

Se recomienda que si el beneficio es mayor, se debe conseguir financiamiento de: terceras personas, sistemas financieros y arrendamiento financiero

# Marco financiero

**Microcrédito:** Es una forma de encontrar financiación a muy corto plazo, por cuanto su utilización resulta muy onerosa, incluso más que la misma consecución del sobregiro bancario.

**Crédito de fomento:** Su propósito es el de estimular el crecimiento de determinados sectores de la economía. Los recursos son asignados por la banca de segundo piso a los intermediarios financieros, ofreciendo condiciones de crédito muy ventajosas

**Leasing:** significa arrendamiento con opción de compra, donde la compañía leasing le entrega al deudor el activo fijo que necesita y este a su vez tiene la posibilidad de tomarlo en arrendamiento.

**Factoring:** Consiste en garantizar un cupo de crédito asignado por un intermediario financiero mediante el endoso de cartera de clientes previamente seleccionados por esta institución crediticia.

**Fideicomiso:** Es un negocio en el que una persona, natural o jurídica, denominada fiduciante transfiere uno o más bienes específicos a otra persona conocida como fiduciario, quien se obliga a cumplir con el mandato del fiduciante, en fideicomiso se llaman patrimonio autónomo, es decir, que estos no pueden ser embargados por personas extrañas al mismo. La transferencia de los bienes a un fideicomiso no implica la venta de estos

Presupuesto de ingresos y egresos

Son

El presupuesto de ventas es un parámetro inicial y base para los cálculos presupuestos, por lo tanto, este debe tener en cuenta los siguientes elementos:

Determinación de la cantidad de artículos que la empresa desea vender.  
-Cantidad de artículos que el consumidor estaría en capacidad de adquirir  
-Determinación de los precios de cada artículo para la venta  
- Determinación de los costos de comercialización y distribución.

Características

Los datos que se utilizan para el desarrollo de un presupuesto deben ser muy exactos y deben obtenerse de estudios rigurosos.

Las fichas técnicas deben ser iguales a como se están elaborando en la actualidad los productos; si estas están desactualizadas, debe hacerse un nuevo estudio y tomar datos de producción

Método de estudio de mercadeo: se realiza un minucioso estudio de mercado, que plantea el posible resultado de los clientes ante algunas estrategias de publicidad planeadas.

Método automático: se toman las ventas del año anterior, pues se espera que estas no varíen.

Método promedio: se toman las diferencias resultantes de comparar las ventas de los últimos años, es decir, la variación de un año a otro; estas diferencias se suman y se promedian según el número de años comparados

Son

Métodos estadísticos y de planeación para presupuestar las ventas

Para la elaboración del presupuesto de las ventas es necesario realizar un análisis del comportamiento de muchas variables que tienen que ver con el mercado

Datos para tomar en cuenta

Presupuesto de egresos Éste debe de tomar en cuenta diferentes aspectos del proceso productivo. Elementos:

## Costos de fabricación

Costos incurridos en el área funcional de fábrica reconocidos como los cuatro elementos del costo:

Costos de mano de obra  
Costos de materia prima  
Costos de contratos de servicios  
Costos indirectos

## Materia prima:

**Directa:** La materia prima está dividida en materiales directos y materiales indirectos.

**Indirecta:** no guardan relación directa con el producto

## Mano de obra:

**Directa:** Es la fuerza laboral que está físicamente relacionada con el proceso de fabricación del producto

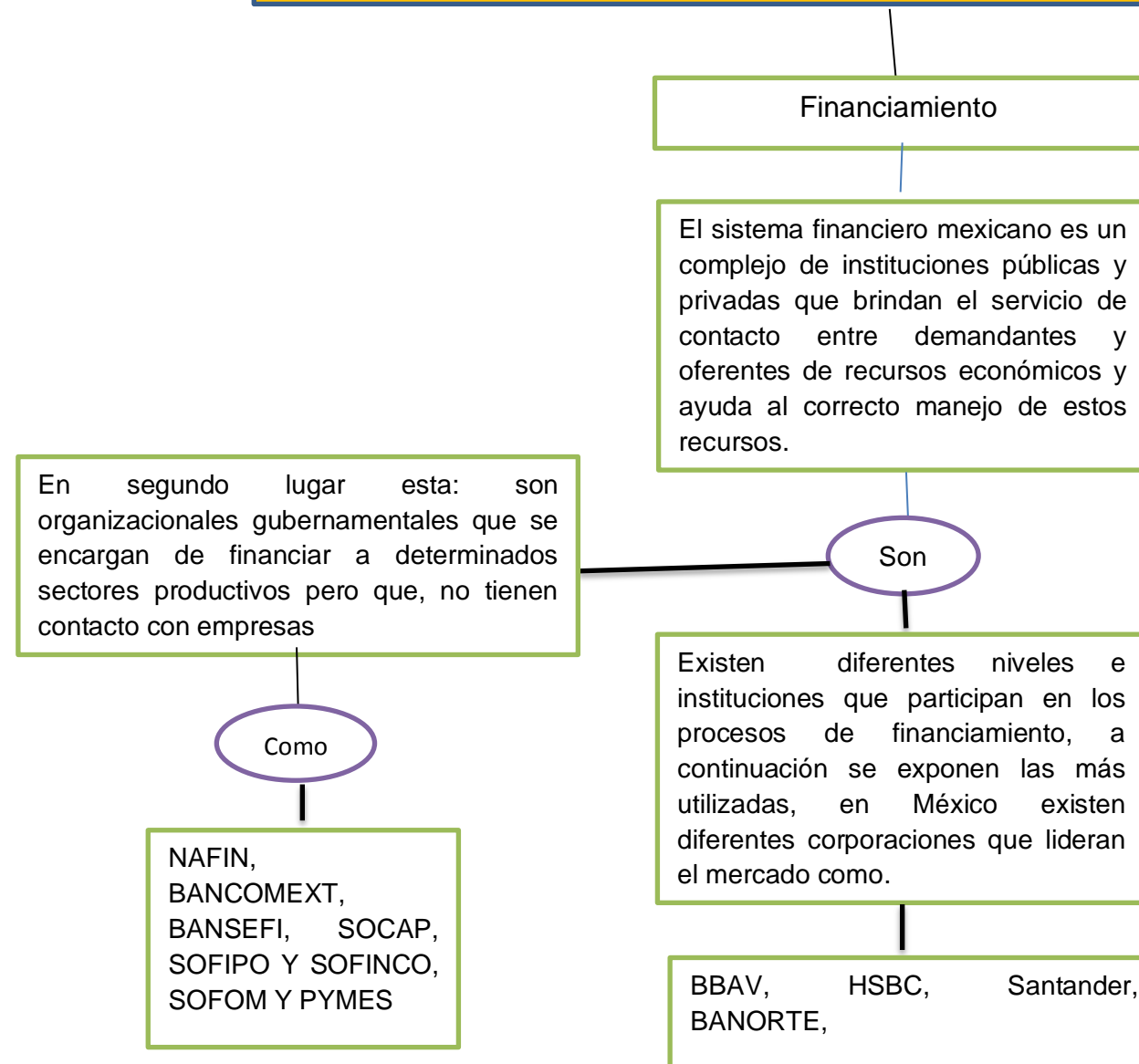
**Indirecta:** Ubicada en la fábrica pero razonablemente no se puede asociar al proceso productivo.

## Servicios:

**Directos:** Son aquellos que forman parte del proceso de transformación del producto.

**Indirectos:** Son aquellos que no se relacionan físicamente con el producto; comúnmente son llamados outsourcing.

# Marco financiero



## REFERENCIAS

- Academico, E. (2011). Reseña crítica de "Tiempos modernos: del taylorismo al fordismo", de Lucchi, Cristina, La bisagra.
- F. Eggers, M. (2012). Teoría de las organizaciones. Editorial Maipue.
- Torres Hernández, Z. (2015). Teoría general de la administración (2a. ed.). Grupo Editorial Patria.