



Mi Universidad

NOMBRE DEL ALUMNO: JUAN JOSÉ SÁNCHEZ PÉREZ

NOMBRE DEL TEMA: MARCO FINANCIERO

PARCIAL: 4TO

NOMBRE DE LA MATERIA: FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTOS.

NOMBRE DE LA MAESTRÍA: ADMINISTRACIÓN EN SISTEMAS DE LA SALUD

CUATRIMESTRE: 3RO.

MARCO FINANCIERO

3.1 MARCO FINANCIERO

Las empresas deben lograr un costo de capital tratando que las fuentes de financiamiento sean equilibradas con visionario y estratégico y una relación con lo que van a financiar..

Los activos circulantes fluctuantes al producir el flujo de efectivo rápido pueden pagar el pasivo a corto plazo, evitando endeudarse con el pago de intereses..

Los activos circulantes permanentes:

- Inventarios
- Efectivo en caja y bancos
- clientes

Los activos no circulantes permanentes:

- Activo fijo
- Gastos preoperativos.

3.2 FLUJOS DE BENEFICIOS NETOS DEL PROYECTO

FUENTES DE INGRESO

OPERACIONALES: se encuentran las ventas de productos o la prestación de servicios;

NO OPERACIONALES: los rendimientos que pueden producir los activos por la colocación de excedentes de efectivo.

importantes en la construcción del flujo de fondos y en la rentabilidad del plan de negocio;

UTILIDADES POR DISTRIBUIR

utilidades generadas por la empresa y que corresponden a períodos anteriores pero que no se han distribuido

LA DEPRECIACIÓN

valor que disminuye el monto de los activos fijos, sin embargo, su contabilización es llevado como un gasto, disminuyendo las utilidades del período en que se causan.

VENTA DE ACTIVOS FIJOS, CARTERA O DISMINUCIÓN DE INVENTARIOS

se realizan cuando la empresa se encuentra en la imperiosa necesidad de hacerlo, de otra forma, no es aconsejable realizarlas, por cuanto se disminuyen los valores en los activos de la empresa.

3.3 LAS INVERSIONES DEL PROYECTO

Sobregiro bancario forma más inmediata de poder solucionar problemas de liquidez. Su utilización frecuente, por ser el producto más oneroso que tiene el sistema bancario, puede llevar en un momento dado a hacer inviable el plan de negocio.

Cartera ordinaria Son créditos de libre asignación y generalmente amortizables en períodos 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 comercial.

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

Microcréditos: financiación a muy corto plazo, por cuanto su utilización resulta muy onerosa, incluso más que la misma consecución del sobregiro bancario, que es el producto más costoso que ofrece el sistema bancario.

Créditos 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 Es una operación de crédito indirecta. significa arrendamiento con opción de compra

3.4 PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS

El presupuesto de ventas es un parámetro inicial y base para los cálculos presupuestos,

- 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

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;

Presupuesto de egresos:

- Costo de fabricación: (Costo de mano de obra, materia prima, contratos de servicios y costos indirectos)
- Materia prima (materiales directos e indirectos)
- Mano de obra (directa e indirecta)
- Servicios (directos e indirectos)

3.5 FINANCIAMIENTO

El sistema financiero mexicano es un complejo de instituciones públicas y privadas que brindan el servicio de contacto entre demandantes y oferentes de recursos económicos y ayuda al correcto manejo de estos recursos.;

bancos de primer nivel o bancos comerciales. Son empresas que a través de diferentes productos reciben y otorgan recursos del público en general obteniendo una utilidad a través de los intereses que cobran por estos servicios

bancos de segundo piso o bancos de desarrollo, son organizacionales gubernamentales que se encargan de financiar a determinados sectores productivos pero que, no tienen contacto con empresas.

sector público el extinto Banco de Ahorro Nacional y Servicios Financieros (BANSEFI) fue sustituido por el Banco del Bienestar.

Las **SOFOM** (Sociedad financiera de objeto múltiple). Su principal finalidad es el otorgamiento de créditos, pudiendo ser reguladas o no

fideicomisos y fondos del estado, el Fondo Nacional del Emprendedor, se encarga de incentivar a las PYMES a través de distintas convocatorias y programas de mejoramiento no solo en la parte financiera; si no que, en la administrativa, de procesos, etc.