



Nombre del Alumno: STEFANY HERNANDEZ CRUZ

Nombre de la Materia: FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTOS

Nombre del profesor: GERARDO GARDUÑO

Nombre de la Maestría: MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN EN SISTEMAS DE SALUD

Tema: MARCO FINANCIERO

Cuatrimestre: 3°

MARCO FINANCIERO

Marco financiero

Las empresas para su correcto funcionamiento financiero deben lograr un costo de capital lo más económico posible,

Fuentes de financiamiento sean equilibradas con manejo visionario y estratégico, así como una relación con lo que van a financiar.

Activos circulantes permanentes como:
-Inventarios
-Efectivo en caja o bancos
-Clientes

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

Flujos de beneficios netos del proyecto

Fuentes de ingresos pueden ser de carácter operacional y no operacional.

Operacionales: se encuentran las ventas de productos o la prestación de servicios

No operacionales: pueden considerarse los rendimientos que pueden producir los activos por la colocación de excedentes de efectivo.

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.

-Utilidades por distribuir
-La depreciación
-Venta de activos fijos, cartera o disminución de inventarios

Las inversiones del proyecto

Se pueden conseguir recursos externos mediante crédito o con la participación de terceros en el capital de la empresa.

Fuente de capitalización empresarial

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.

- Cartera ordinaria
- Sobregiro bancario
- Cartas de crédito
- Aceptaciones bancarias
- Microcréditos
- Créditos de fomento

BIBLIOGRAFIA: ANTOLOGIA: UDS

Presupuestos de ingresos y egresos

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.

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

- Método de estudio de mercadeo
- Método automático
- Método promedio

Financiamiento

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.

1. Bancos de primer nivel o bancos comerciales

2. Bancos de segundo piso o bancos de desarrollo