

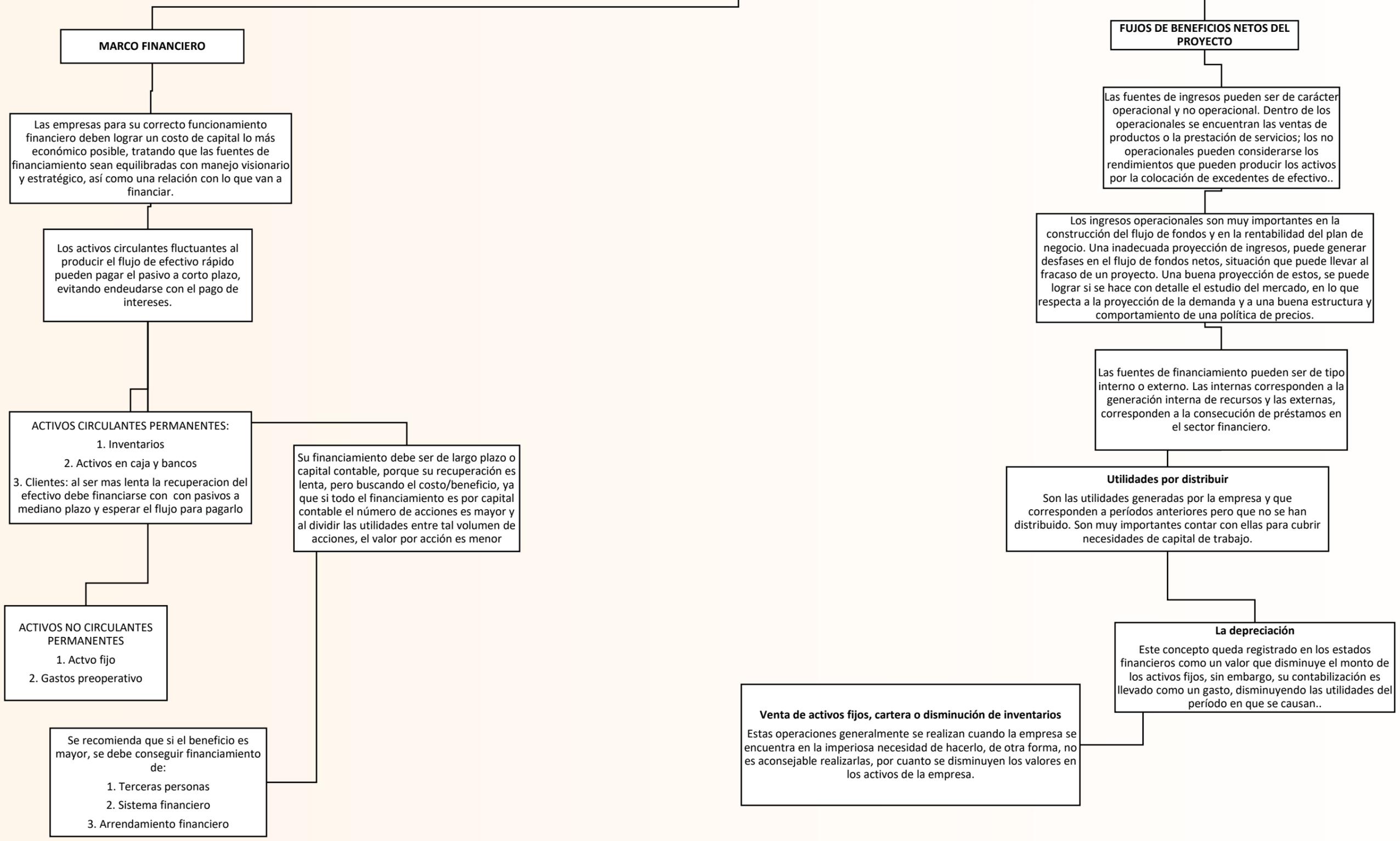


- **Nombre del alumno:** Paola Jazmín Monzón Hernández
 - **Nombre del profesor:** Gerardo Garduño Ortega.
 - **Materia:** Formulación y Evaluación de Proyectos
- **Nombre del trabajo:** Unidad III Marco Financiero (Mapa Conceptual).
 - **Grado:** 3er. Cuatrimestre



Tapachula, Chiapas a 02 agosto 2024.

MARCO FINANCIERO



MARCO FINANCIERO

Las empresas para su correcto funcionamiento financiero deben lograr un costo de capital lo más económico posible, tratando que las fuentes de financiamiento sean equilibradas con manejo visionario y estratégico, así como 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.

ACTIVOS CIRCULANTES PERMANENTES:

- 1. Inventarios
- 2. Activos en caja y bancos
- 3. Clientes: al ser mas lenta la recuperacion del efectivo debe financiarse con con pasivos a mediano plazo y esperar el flujo para pagarlo

Su financiamiento debe ser de largo plazo o capital contable, porque su recuperación es lenta, pero buscando el costo/beneficio, ya que si todo el financiamiento es por capital contable el número de acciones es mayor y al dividir las utilidades entre tal volumen de acciones, el valor por acción es menor

ACTIVOS NO CIRCULANTES PERMANENTES

- 1. Actvo fijo
- 2. Gastos preoperativo

Se recomienda que si el beneficio es mayor, se debe conseguir financiamiento de:

- 1. Terceras personas
- 2. Sistema financiero
- 3. Arrendamiento financiero

FUJOS DE BENEFICIOS NETOS DEL PROYECTO

Las fuentes de ingresos pueden ser de carácter operacional y no operacional. Dentro de los operacionales se encuentran las ventas de productos o la prestación de servicios; los no operacionales pueden considerarse los rendimientos que pueden producir los activos por la colocación de excedentes de efectivo..

Los ingresos operacionales son muy importantes en la construcción del flujo de fondos y en la rentabilidad del plan de negocio. Una inadecuada proyección de ingresos, puede generar desfases en el flujo de fondos netos, situación que puede llevar al fracaso de un proyecto. Una buena proyección de estos, se puede lograr si se hace con detalle el estudio del mercado, en lo que respecta a la proyección de la demanda y a una buena estructura y comportamiento de una política de precios.

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

Son las utilidades generadas por la empresa y que corresponden a períodos anteriores pero que no se han distribuido. Son muy importantes contar con ellas para cubrir necesidades de capital de trabajo.

La depreciación

Este concepto queda registrado en los estados financieros como un 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

Estas operaciones generalmente 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.

MARCO FINANCIERO

LAS INVERSIONES DEL PROYECTO

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

El sistema crediticio colombiano ofrece una gran variedad de créditos a corto, mediano y largo plazo, generalmente con recursos otorgados en parte por la banca de segundo piso.

Sobregiro bancario

Es la forma más inmediatista 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.

Factoring

Es la forma de descontar cartera en las instituciones financieras. 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 provecho de este o de un tercero quien se conoce como beneficiario.

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. Las negociaciones utilizando esta clase de título valor puede tener dos connotaciones: una cuando se expide la carta de crédito con financiación o cuando se emite para respaldar una negociación, pero no se está en presencia de un crédito.

Aceptaciones bancarias

Este instrumento de financiación corresponde a una letra de cambio girada por el comprador de una mercancía a favor del vendedor de la misma. Tiene como característica especial que, en el momento de la negociación, el comprador, que es el girador de la letra, ha aceptado la exigencia del vendedor de que el banco del primero avale la responsabilidad del crédito, por eso se le denomina aceptación bancaria.

Microcréditos

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, 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. Su expresión 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, cancelando un valor mensual durante un período determinado de tiempo y al final de la última cuota, tiene la posibilidad de cancelar la cuota respectiva más un valor estimado, que generalmente puede llegar al 10% del valor del activo entregado en leasing.

PRESUPUESTOS DE INGRESOS Y EGRESOS

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:

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

Los datos que se utilizan para el desarrollo de un presupuesto deben ser muy exactos y deben obtenerse de estudios rigurosos y estar sobre un mismo parámetro de tiempo de producción. 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. Si los datos de producción no son estándar, debe tomarse una muestra representativa de los datos de producción y sacar promedios de consumos y tiempos de recursos.

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. Existen varios métodos estadísticos y de planeación para presupuestar las ventas; entre ellos tenemos:

1. Método de estudio de mercadeo
2. Método automatico
3. Método promedio

Presupuesto de egresos

Éste debe de tomar en cuenta diferentes aspectos del proceso productivo. A continuación se presentan algunos de estos elementos.

1. Costos de fabricación
2. Materia prima
3. Mano de obra
4. Servicios

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. Si bien, existen diferentes niveles e instituciones que participan en los procesos de financiamiento, a continuación se exponen las más utilizadas.

En primer lugar los 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. Es el método más tradicional para obtener el financiamiento directo y aunque entre sus requisitos está la puntuación de Buró de crédito, asegurar una solvencia financiera aceptable, etc.

Los 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. Todos los recursos son otorgados por los bancos de primer nivel quienes quedan como intermediarios entre los usuarios del crédito y la banca del segundo nivel..

Dentro del sector público el extinto Banco de Ahorro Nacional y Servicios Financieros (BANSEFI) fue sustituido por el Banco del Bienestar. Esta institución que cuenta con recursos propios, es una banca de desarrollo cuyo principal fin es el promover el ahorro y financiamiento entre el sector de ahorro y crédito popular.

En cuanto a 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.