

870108
1.1
2ej

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE GUADALAJARA

INCORPORADA A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

Escuela de Administración, Contabilidad y Economía



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

La Evaluación Financiera en el Desarrollo
de un Fraccionamiento

SEMINARIO DE INVESTIGACION
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN CONTADURIA
P R E S E N T A :
Bernardo Contreras Soto
Guadalajara, Jalisco, Diciembre de 1985



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

I N D I C E

<u>C O N T E N I D O</u>	PAGINA
PROLOGO.	1
I) <u>INTRODUCCION.</u>	
-) Importancia de la Planeación Financiera.	4
-) Entorno Socio-económico del Problema Habitacional en México.	8
-) Política Integral para el Desarrollo Urbano y la Vivienda.	14
-) Aspectos Relevantes en la Promoción Inmobiliaria.	18
-) Citas Textuales.	27
II) <u>ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA EN EMPRESAS INMOBILIARIAS.</u>	
-) La Importancia de la Administración.	29
-) Organigrama.	31
-) Descripción de las Funciones Principales.	34
-) Función que Desempeña el Contador Público.	37
-) Citas Textuales.	40

III) ESTUDIO DE FACTIBILIDAD.

-) Proyecto General.	41
-) Estudio de Mercado.	44
-) Estudio Técnico.	47
-) Estudio Financiero.	49
-) Necesidad de Financiamiento.	67
-) Citas Textuales.	68

IV) EVALUACION FINANCIERA.

-) Importancia de la Evaluación.	69
-) Estados Financieros Básicos a Evaluar.	81
-) Técnicas de Valuación Financiera.	85
-) Oportunidad y Análisis de Resultados.	87
-) Citas Textuales.	89

V) ESTRUCTURA LEGAL DEL PROYECTO.

-) Marco Jurídico.	91
-) Fideicomiso.	94
-) Citas Textuales.	99

VI) SISTEMA CONTABLE

-) Explicación del Sistema	100
----------------------------	-----

	Página
-) Cuentas Principales.	102
-) Ejemplos de Contabilización.	109
-) Citas Textuales.	
<u>CONCLUSIONES.</u>	118
<u>BIBLIOGRAFIA.</u>	121

P R O L O G O

P R O L O G O

Desde sus inicios, la administración financiera ha evolucionado a través de los años como una rama autónoma de la economía, siendo de gran utilidad a los administradores -- financieros, quienes se enfrentan a complejidades, tanto de presupuestar como de encontrar los financiamientos necesarios para los diversos tipos de proyectos de inversión.

Los estudios preliminares a un proyecto de inver--- sión constituyen una de las etapas principales en relación a la ejecución de un programa de inversión, ya que en estos se finca gran parte del éxito o el fracaso de las fases subse--- cuentes de las que consta todo proyecto. Dichos estudios, nos permiten también la elaboración de una adecuada planificación financiera y un análisis más real de lo que nos representa--- rían otras alternativas de inversión. La información financie--- ra en combinación con el estudio de otros factores relaciona--- dos directamente con el proyecto, será de vital importancia - para una estructuración y determinación óptima de todo progra--- ma de inversión, lo que nos permitirá asegurarnos de un ade--- cuado uso y canalización del dinero invertido, superando el - problema de su escases dentro del mercado económico actual y - el desgaste adquisitivo que este tiene, con el transcurso del tiempo.

Para la realización de este trabajo, enfoqué mi investiación a un proyecto de inversión determinado, que será: "El Desarrollo de un Fraccionamiento", por representar ésta una solución factible a uno de los principales problemas por los que atraviesa nuestro país, que es la falta de vivienda. Debido a lo anterior, mencionaré en capítulos sucesivos aspectos fundamentales relacionados con El Entorno Socioeconómico del Problema Habitacional en México, resaltando la importante labor del gobierno al manifestar a través de sus organismos, el interés que tiene por el desarrollo de fraccionamientos y en particular por la inversión de tipo habitacional, principalmente de interés social, buscando de esta manera compensar el desequilibrio económico que actualmente padece la clase trabajadora en nuestro país.

Con el propósito de identificar los aspectos principales a tomar en cuenta en este tipo de proyectos, y analizar la manera en la que todos los mexicanos, en labor conjunta, -enfrentamos de una u otra manera, el problema de la vivienda de nuestro país, y poder obtener soluciones que nos permitan en un momento dado contribuir en parte al menos a la solución del déficit habitacional existente, realicé investigaciones -tanto en instituciones gubernamentales como en empresas privadas relacionadas con este tipo de proyectos, y de ésta manera surgió la idea del presente trabajo, como una aportación de -ideas, a lo cual estamos obligados los diferentes sectores de

la economía de este país.

Someto ante el H. Jurado el presente trabajo para su aprobación, no sin antes agradecer; A mi asesor, maestros y colaboradores que de alguna manera intervinieron en este -- trabajo de investigación.

" CAPITULO PRIMERO "

INTRODUCCION

IMPORTANCIA DE LA PLANIFICACION FINANCIERA:

En todo proyecto de inversión, es imprescindible -- una adecuada planificación financiera, ya que su función en toda inversión nos permite analizar sencillamente los esfuerzos necesarios para proporcionar los fondos que necesitan los proyectos, en las más favorables condiciones a la luz de los objetivos de la inversión. Este concepto, tiene el mérito de hacer resaltar la esencia de la planificación financiera, que es la de mantener al proyecto abastecido de fondos para lograr sus metas.

Virtualmente todos los gerentes financieros realizan alguna clase de pronosticación de las necesidades futuras de recursos en sus proyectos. A pesar de ello, en muchos proyectos de inversión el pronostico es tan limitado en extensión, tan descuidado y basado en reglas empíricas de dudosa confiabilidad o sobre una base de tiempo tan corto, que se pierden muchos de los beneficios potenciales que se derivan de una planificación financiera meticulosa y organizada. Como cuestión práctica, el asunto principal relativo a la planificación de recursos en la mayoría de los proyectos no es si se intentará un planeamiento de los fondos, sino más bien hasta donde deben llegar los gerentes financieros en cuanto a dar información organizada, sistemática y cuidadosa a su pronosticación de recursos.

La pronosticación efectiva de las necesidades de -- fondos, como cualquier clase de planificación, exige esfuerzo mental, cooperación de los ejecutivos financieros, tiempo y energía. Las ventajas a ganar tienen que justificar el esfuerzo que conlleva la tarea. Verdaderamente, los beneficios potenciales de todo proyecto, se ven incrementados en una planeación financiera plenamente eficaz, que entre otras ventajas incluyen las siguientes:

a) La comprobación previa de la posibilidad financiera de distintos programas antes de que se den pasos difíciles de los que nos podamos arrepentir posteriormente.

b) La facilitación de la obtención de los fondos -- adicionales que puedan necesitarse.

c) Confianza aumentada en la directiva del proyecto por parte de los prestamistas y otras fuentes de fondos.

d) La provisión de un dispositivo de control o de -- puntos de comprobación útiles para poner al descubierto las -- desviaciones de los planes.

e) Mejoras en la utilización de los fondos, particularmente de saldos de efectivo.

La pronosticación sistemática de recursos y demás factores relacionados con el proyecto llevado hacia el futuro, brinda los datos necesarios para la revisión por la alta dirección de la conveniencia de los planes y programas proyectados a la luz de su probable impacto financiero en el proyecto.

Así mismo, el estudio y la planificación con anticipación de las necesidades financieras con los prestamistas u otras fuentes de dinero tienden a inspirar confianza en que la directiva del proyecto domina sus problemas. Un elemento auxiliar al llevar a cabo una adecuada planificación financiera, es el pronóstico de efectivo, puesto que una vez que se convienen los planes y los programas, se ponen en ejecución, los niveles previstos de efectivo pueden servir como puntos de comprobación contra los cuales pueden compararse los resultados reales.

En resumen, la planeación financiera es algo más que la procuración o provisión de fondos, ella abarca también la efectiva utilización de fondos de los programas de inversión. Hay que recordar que el dinero tiene un costo y rara vez se encuentra a nuestra disposición en cantidades ilimitadas. Las decisiones que se adopten en relación con las necesidades de fondos de terminado proyecto de inversión, tienen que tener en consideración los costos y problemas in-

volucrados en la obtención de los fondos y ponderarlos en relación con las utilidades añadidas u otras ventajas que puedan lograrse a través de otras alternativas de inversión.

ENTORNO SOCIOECONOMICO DEL PROBLEMA HABITACIONAL EN MEXICO:

Junto a los aspectos que suscitan orgullo por el crecimiento y desarrollo de las urbes, necesario es también reconocer todo aquello que, de alguna manera, representa consecuencia lógica del desmesurado crecimiento de la población; problemas que angustian y deben motivar a la toma de conciencia y de medidas inmediatas.

Desafortunadamente, la obtención de una vivienda decorosa y digna es casi imposible para las mayorías. Sin encontrar habitación, principalmente los inmigrantes provenientes de la provincia, recurren a la búsqueda de un trozo de suelo para asentarse y levantar incipientes edificaciones, y a veces ni éso. Por lo general, caen en manos de especuladores y traficantes de tierras, lo que posteriormente se complica al afrontar problemas legales, y, también, la carencia de servicios básicos para subsistir.

De hecho la denominada "Vivienda de interés-social", los fraccionamientos llamados "populares", prácticamente están fuera del alcance del 90 por ciento de los habitantes. La casa más modesta cuesta ahora tres millones de pesos y no cualquiera gana más de 80 mil pesos para ser sujeto de crédito.¹ En cuanto a los "lotes", no existe oferta y la que hay difícilmente puede ser cubierta por las clases económicas menos favoreci

das. Así las cosas, el déficit de vivienda se transforma en un amenazante elemento de explosión social. Solamente una acción decidida, en la que participen los sectores oficial y privado, puede abrir posibilidades reales de dotación de casa a quienes la demandan.

A) LA CRISIS Y SUS EFECTOS EN EL SUBMERCADO DE VIENDA MEDIA Y RESIDENCIAL:

El submercado habitacional de los sectores de ingresos medios y altos no forman parte del problema estructural de la vivienda al cual nos hemos estado refiriendo; aunque ha sido normalmente el más favorecido, es posible afirmar que la crisis económica lo ha afectado mucho. Este submercado experimentó un auge extraordinario en el período 1978-1981, coincidente con el auge económico del país en ese lapso; sin embargo, a partir de principios de 1982 comenzó a sufrir una seria contracción. Teniendo como principales causas este deterioro, el acelerado aumento del costo de la construcción, la elevación de las tasas de interés y la reducción del poder adquisitivo de inversionistas, profesionistas y, en general, de sectores de esta clase.

El aumento de las tasas de interés ha producido un fuerte encarecimiento del crédito que ha apoyado la construcción y circulación de este tipo de vivienda, este fenómeno se

acelera a partir de 1981. Como el costo financiero es un factor fundamental para adquirir una vivienda, ese encarecimiento ha influido decisivamente en la contracción del submercado.

De 1982 a 1983 los aumentos de los precios de las viviendas, en diferentes zonas de la ciudad de Guadalajara, han sido mayores que en los años anteriores. Sin embargo, esos son valores teóricos, porque resulta imposible realizar las ventas con esos precios.

En general, puede afirmarse que las inversiones dentro de este submercado han bajado notablemente, y los capitales se han dirigido hacia otros sectores o se orientan teniendo en cuenta los altos rendimientos del mercado de dinero, -- que en la actualidad son superiores a cualquier promoción inmobiliaria.²

B) LA CRISIS Y SUS EFECTOS EN LOS ASENTAMIENTOS POPULARES:

Los habitantes de los asentamientos populares constituyen una parte importante (a veces mayoritaria) de la población urbana de México. Por sus bajos ingresos y por la inestabilidad de sus empleos, carecen de acceso a los programas de vivienda -- del Estado y menos aún a las promociones y financiamientos -- del sector inmobiliario privado.

Esta población no tiene, por tanto, otro camino que invadir o comprar ilegalmente terrenos ejidales o comunales, ubicarse en tierras del Estado o en litigio, o convertirse en víctimas de fraccionadores ilegales y especuladores inescrupulosos. En general, estos pobladores han autoconstruido sus viviendas (en forma total o parcial) en condiciones de gran precariedad, y han conseguido en algunos casos, mediante un proceso de inversiones paulatinas, mejorar la calidad de las mismas y ampliar su superficie. A veces, los desalojos los han -- llevado a enfrentarse con las autoridades para conseguir una nueva localización o la permanencia en el mismo sitio, la instalación de infraestructura de agua y drenaje, la nivelación de calles, etc., se ha logrado, en general, gracias a sus propios esfuerzos, aportando mano de obra o realizando pagos, -- frecuentemente exagerados, en relación a lo que reciben. Los efectos de la crisis se han sentido fuertemente en las colonias populares, reduciendo aún más los niveles de consumo de sus pobladores como veremos en seguida.

Por otra parte, los niveles de ocupación, sobre todo en el caso de los obreros de la construcción (sector muy afectado por la crisis) que abunda mucho en estos asentamientos, se ha visto disminuido; también se ha comentado que a veces los albañiles sin trabajo son empleados dentro de la misma colonia, por aquellos que han logrado mejores niveles de ingresos para mejorar sus viviendas, con pagos muy por deba-

jo del salario mínimo. Igualmente, se ha señalado un descenso en la autoconstrucción desde 1980, motivada por el gran aumento del costo de los materiales, a que ya hemos hecho referencia, y el estancamiento de los salarios hacen cada vez más difícil esa solución habitacional.

También la crisis ha afectado el proceso de mejoramiento de la vivienda, que antes era bastante común. En muchos casos se comenzaba con un techo de asbesto y luego éste era reemplazado por otro de cemento; hoy, el techo de lámina parece destinado a ser permanente. Igualmente otro fenómeno al que se ha hecho referencia en casi todas las colonias es el traspaso de viviendas consolidadas, por pobladores que ya no pueden mantenerlas o pagarlas; ellos prefieren, entonces, volver a provincia o bien invadir terrenos sin servicios y ubicarse en un asentamiento menos oneroso. Como consecuencia de las dificultades crecientes para autoconstruir, el arrendamiento de cuartos está aumentando notablemente en muchas colonias. La escasez de oferta en relación a la demanda ha provocado también un alza enorme de los alquileres.³

No parece tarea fácil para las autoridades responsables en la materia, van por buen camino al tomar medidas tales como adquirir grandes superficies que, urbanizadas en su nivel elemental, pueden ser ofrecidas con todas las de la Ley a la población más necesitada. Esta medida no solamente da --

confianza y seguridad; también constituye una fórmula de apoyo social que, a la larga, representa por ahora quizá la única solución al crecimiento demográfico. Otorgando una base, - no hay duda de que la dinámica comunitaria podrá hacer el resto y así abatir el déficit de vivienda que por ahora constrñe y dificulta al logro de un verdadero bienestar colectivo.⁴

POLITICA INTEGRAL PARA EL DESARROLLO URBANO Y LA VIVIENDA:

Por primera vez en nuestro país, la estructura orgánica de la administración pública federal, integra en una sola dependencia el manejo de la problemática de la ecología, del desarrollo urbano y la vivienda, la cuál facilita la formulación, aplicación y evaluación de políticas y estrategias integrales en las que el Plan Nacional de Desarrollo trata en forma prioritaria a este sector, que resulta clave para nuestro desenvolvimiento.

Estamos ciertos de que la creación de la Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología, permitirá que a través de -- una organización administrativa unificada, se obtengan mayores niveles de eficiencia en los programas derivados de una política de integración social, que incluya una serie de acciones que apoyen e induzcan la racionalidad del desarrollo urbano bajo la óptica del cuidado a nuestro entorno natural.⁵

A) CONCENTRACION Y DISPERSION:

La concentración urbana de 22 millones de habitantes en la zonas metropolitanas de la ciudad de México, Guadalajara y Monterrey, junto con la dispersión de la población de alrededor de 95,000 localidades menores de 2,500 habitantes, continúa hoy en día, siendo uno de los problemas más importantes del desequilibrio regional que existe en el país. Ante es

ta situación, se ve con interés lo anunciado tanto por el Señor Presidente de la República como por otros funcionarios, - de que deberemos de contar con programas determinados, que deberán contener definiciones fundamentales para enfrentar los problemas de abastecimiento de agua potable, uso del suelo, - contaminación, transporte y vialidad y desconcentración del - crecimiento industrial.

B) CIUDADES MEDIAS:

Intimamente ligado con lo anterior, está la necesidad de actuar sobre las causas que originan el movimiento migratorio hacia las grandes ciudades y la conveniencia de definir opciones de asentamiento en otro tipo de urbes.

Se estima que el fortalecimiento de las ciudades medias es una de las acciones que permitirá lograr un menor desequilibrio regional. Para fortalecer económicamente a las -- ciudades medias, conviene aprovechar y desarrollar la infraestrutura que ya tiene. Esto es particularmente importante en esta época de austeridad por la que atraviesa el país, ya que las inversiones que se requieren para el fortalecimiento de - estas ciudades serán menores que las de nuestras zonas metro- politanas, donde los costos de la infraestructura son altísi- mos por su magnitud y complejidad.

No cabe duda que el fortalecimiento de las ciudades medias constituye, hoy por hoy, la opción más importante para lograr una mejor distribución territorial de la población y de las actividades económicas.

C) TRANSPORTE URBANO:

Con el objeto de evitar el colapso en los centros urbanos saturados, producto del crecimiento explosivo de los viajes en automóviles particulares, se sugiere la implantación de programas de transporte colectivo. Pero consideramos que para desalentar el uso del automóvil deben desarrollarse alternativas para el transporte masivo utilizando para ello sistemas apropiados a la magnitud de la demanda:

La integración de un sistema multimodal, que incluye el metro subterráneo y de la superficie, el premetro, la electrificación paulatina de los autobuses y un eficiente sistema alimentador. Estamos conscientes que un programa de esta naturaleza requiere ser realizado por etapas pero sin perder la meta de desalentar el uso del automóvil privado.

D) RESERVAS TERRITORIALES:

La necesidad de que en materia de suelo urbano se regule el mercado inmobiliario y se tutelen los intereses mayoritarios, cuida que el crecimiento de las ciudades se dé en

áreas que no afecten nuestra escasas zonas agrícolas y nuestras reservas ecológicas.

Por lo anterior, consideramos prioritario el establecimiento de un programa básico de reserva territoriales -- para el desarrollo urbano y la vivienda que sustraiga la tierra y su uso a la especulación y al encarecimiento.

ASPECTOS RELEVANTES DE LA PROMOCION INMOBILIARIA:

La promoción inmobiliaria, enmarcada como actividad dentro de un proceso en la industria de la construcción con amplias necesidades por cubrir, está sujeta a muchas contingencias ya que resulta difícil establecer un programa que permita la sobrevivencia más allá de un lustro, a diferencia de otras actividades que se desarrollan y crecen con base en programas con varios años de previsión. Por su complejidad, esta actividad requiere de múltiples eventos que subordinan a aprobaciones, autorizaciones, constancias, etcétera, y que a la vez la convierten en una de las actividades más interdisciplinarias (Ver Cuadro I-1).

A) ELEMENTOS BASICOS DE LA PROMOCION INMOBILIARIA:

La promoción inmobiliaria es aquella actividad que reúne elementos físicos, económicos y técnicos para desarrollar una reserva territorial, cualquier tipo de edificación que exprese alcances funcionales y cuyo uso y destino asignado proporcionen beneficios económicos o sociales.

Como elementos físicos, económicos y técnicos mencionaremos aquellos que no son posibles sustituir por otros, ya que todas sus características se subordinan a las leyes de la economía. A estos los denominaremos elementos básicos y se integran por : tierra, capital y tecnología;⁶

-) TIERRA: La propiedad de la tierra, para que se configure completa, debe satisfacer los siguientes requisitos: posesión, usufructo, uso y susceptible de transmitirse en propiedad, con las limitaciones que establece el artículo 27 - - Constitucional. La carencia de alguno de estos requisitos define a la propiedad como deficiente y riesgosa, ya que en alguna forma la promoción inmobiliaria estará impedida para lograr el finiquito y por consiguiente obtener sus objetivos. - Mucho dependerá de la susceptibilidad de la tierra a los servicios urbanos para determinar si es aprovechable o no.

-) CAPITAL: Las fuentes de recursos más comunes de que dispone económicamente; En una empresa, pueden ser Capital de Riesgo, por Ventas, por Créditos, Proveedores, etc., - y una aplicación inoportuna o deficitaria de cualquiera de -- estos es motivo de que el objetivo económico de la empresa no se cumpla. El capital de riesgo o presupuesto es el monto que expresa la inversión que en algún momento requerirá aportar - y mantener mediante financiamientos oportunos y adecuados canales de flujo de capital, cumpliendo con el objetivo económico y social, ya sea por ingresos derivados de ventas o los -- mencionados anteriormente.

-) TECNICA: Es indudable que una promoción inmobiliaria requiere de una organización multidisciplinaria que en proporción a la complejidad será su dimensión.

Organizar y administrar reúnen actividades que serán las normativas para que la gestión configure un proceso integral y completo; proveerán de los elementos necesarios para los controles y tomas de decisión. Estas actividades, relacionadas con las muy especializadas de arquitectura, urbanismo y construcción redondean las necesidades que requiere una promoción inmobiliaria.

B) LOS EVENTOS DEL PROYECTO POR REALIZAR:

Otras causas para una promoción pueden surgir de qué en una actividad primordial se generen recursos excedentes que es necesario aplicar en otra totalmente diferente. En esta etapa se requerirá definir la magnitud de la promoción inmobiliaria, perfilando el proyecto por realizar.

El proyecto por realizar se tiene que ajustar a una serie de requisitos, cada uno de los cuáles representa un evento al que a su vez demanda múltiples interrogantes, los que en la medida que se planteen correctamente y exista una contestación objetiva a cada uno, permitirá ubicar al proyecto por realizar ante la alternativa de factible o no factible, la no factible quedará subrayada porque uno sólo de los eventos no obtuvo una respuesta satisfactoria. En seguida describiremos los siete eventos, en orden progresivo de los que consta todo proyecto por realizar: (Ver Cuadro I-1)⁷

1) RESERVA TERRITORIAL: Se cuenta con una reserva territorial o se va a adquirir, es indistinto. Por tanto se plantean los interrogantes que nos expresan una serie de condiciones, las cuales responderán o no a las necesidades que demanda el proyecto por realizar. La característica de éste en cuanto a la reserva territorial con que se cuenta o se va a adquirir nos exigirá una condición respecto de la localización, acceso, topografía y valor.

2) INFORMACION PRELIMINAR: En este punto se destaca que el error más común que se comete consiste en no tomar ventaja de la investigación que está disponible, lo anterior exige criterio para escoger entre una gran cantidad de documentación y experiencia para interpretarla.

El sustento de la información preliminar se apoya en la proveniente del medio socioeconómico, medio físico, aspectos normativos y aspectos técnicos, de los que a continuación hago una breve explicación: ⁸

- El medio Socio-Económico; nos define la tipología del sujeto a quien se dirige una promoción inmobiliaria, ya que el proyecto por realizar favorecerá o será favorecido por un medio socio-económico, determinándonos la demanda real del proyecto.

- El medio Físico; son frecuentes informes accesi-

bles referentes a las condiciones climatológicas, meteorológicas, geológicas, etcétera, cuyos efectos perjudiciales se preveerán y una promoción inmobiliaria se ajustará a los requerimientos del medio ambiente.

- Los Aspectos Normativos; La gestión de una promoción inmobiliaria se subordina a diversas estructuras que norman el desarrollo de la promoción. Esta normatividad rige durante toda la vida de la unidad inmobiliaria, mediante la intervención de múltiples y muy diversas leyes y reglamentaciones.

- El Aspecto Técnico; El sustento tecnológico se apoyará en el tipo de proyecto por realizar, ya sea por sus dimensiones o por su destino. Aquí intervienen, principalmente recursos humanos a los que en apoyo a una dirección, empresa, etc., cubrirán una serie de necesidades específicas, con el fin de que el proyecto por realizar cumpla totalmente con sus objetivos.

3) INFRAESTRUCTURA Y EQUIPO URBANO. Se entiende por infraestructura urbana a los sistemas de organización y distribución de bienes y servicios para el buen funcionamiento de la ciudad. Sus construcciones e instalaciones se interrelacionan con los destinos de infraestructura siguiente: vialidad, carriles, ductos, canales y colectores, teléfono, tele--

grafo, etc.⁹

Equipo Urbano es el conjunto de instalaciones, construcciones y mobiliario, destinado a prestar a la población - los servicios administrativos, educativos, comerciales, de salud y asistencia recreativa, de traslado y otros.

4) MERCADOTECNIA: El objetivo del estudio de mercado de una promoción inmobiliaria consiste en estimar la cuantía de los bienes o servicios provenientes de una nueva unidad inmobiliaria, que la comunidad estaría dispuesta a adquirir a determinados precios.. Esta cuantía representa la demanda desde el punto de vista del proyecto y generalmente se especifica para un período convencional.

Dado que la demanda, en cuanto a su magnitud, en general variaría con los precios, interesa hacer la estimación para distintos valores, analizando los márgenes razonables de utilidad económica o social teniendo en cuenta la necesidad - de que el promotor pueda cubrir los costos totales del proyecto por realizar.

5) PRIMER PLANTEAMIENTO: Hasta este evento los resultados han sido positivos; se cuenta con un número adecuado de reservas territoriales de las que eventualmente se podrá - adquirir una, o bien la reserva territorial propia cumple con

con los requisitos.

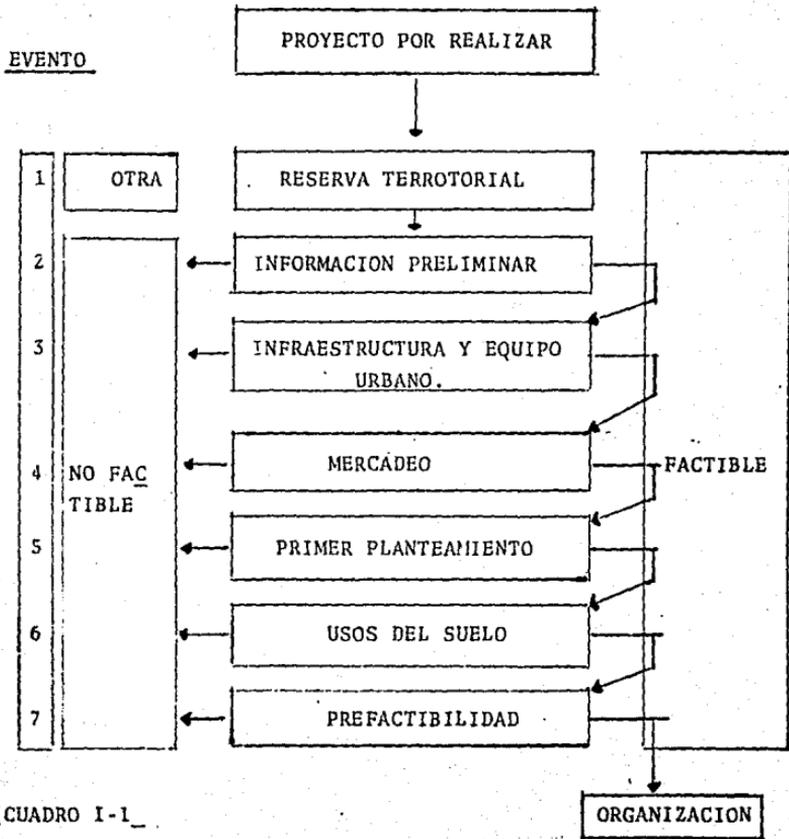
Este primer planteamiento consistirá en desarrollar el anteproyecto del proyecto por realizar, cuyo objetivo principal será el uso óptimo del terreno, que presenta dos aspectos: el teórico y el real, o sea entre lo que es deseable - - construir y lo que está permitido construir. Aquí entramos a un ciclo de ajuste en el que un anteproyecto propuesto a la - consideración de uso del suelo, reúna las condiciones de factibilidad.

6) USOS DEL SUELO: Dentro de este proceso surge la necesidad de instrumentar procedimientos legales, administrativos, técnicos y operativos que permitan constituir un sistema de planificación urbana como herramienta que identifique y señale la acción, considerando a la comunidad como beneficiaria común.

El plan general de desarrollo urbano, de una entidad federativa es el conjunto de disposiciones y normas para ordenar los destinos, usos y reservas del territorio donde se aplique. Se integra por un plan general en el que se determinan los objetivos, políticas, estrategias, programas y planes parciales cuyos fines sean el desarrollo de las proposiciones y contenidos en el plan general.

7) PREFACTIBILIDAD: Reunidas las condiciones de fac
tibilidad de un primer planteamiento, procederemos a realizar
el primer análisis de prefactibilidad, ya que diversos parámeu
tros funcionales aplicados con anterioridad posiblemente fue-
ron transformados al tener que usar el proyecto permitido en-
lugar del proyecto deseable.⁹

EVENTOS DE UN PROYECTO
POR REALIZAR



CITAS TEXTUALES:

- 1) EL OCCIDENTAL opina, DEFICIT DE VIVIENDA: Periódico "El Occidental". (Editorial), Miercoles 11- de Septiembre de 1985.
- 2) EL SECTOR INMOBILIARIO Y LA VIVIENDA EN LA CRISIS: "Constru-Noticias", Número 257, Junio 1985. p.p.23-26.
- 3) ESTUDIO DE VIVIENDA ARRENDABLE: Instituto Nacional del Consumidor, departamento de ingeniería.- 1982-1983.
- 4) EL MERCADO INMOBILIARIO DE MEXICO, DIAGNOSTICO Y PERSPECTIVAS: A. Lomelín., 1983.
- 5) DESARROLLO URBANO: "Constru-Noticias". Número -- 257, Junio de 1985. p.p.11-13.
- 6) PROMOCION INMOBILIARIA (I): "Obras". Número 149, Mayo de 1985. Arq. Mortimer H. Tappan Coppel. -- p.p.13-16.
- 7) PROMOCION INMOBILIARIA (II): "Obras". Número 150, Junio de 1985. Arq.Mortimer H.Tappan Coppel.p.p.

13-16.

- 8) PROMOCION INMOBILIARIA (III) : "Obras". Número -
151. Julio de 1985. Arq. Mortíner H. Tappan Coppel.
p.p.13=15.
- 9) PROMOCION INMOBILIARIA (VI) : "Obras". Número 154.
Octubre de 1985. Arq. Mortíner H. Tappan Coppel.
p.p.13-15.

"CAPITULO SEGUNDO"

ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA EN EMPRESAS INMOBILIARIAS

LA IMPORTANCIA DE LA ADMINISTRACION:

Desde sus orígenes el hombre ha sentido la necesidad de agruparse con sus semejantes creando una comunidad; -- una vez agrupados, se ha requerido hacer la división del trabajo y funciones que surgen de la ejecución de un esfuerzo -- colectivo encaminado a la obtención de fines comunes, el logro efectivo de estos objetivos del grupo, dependen en gran medida de la capacidad y habilidad de sus dirigentes o administradores. De poco sirve disponer del conocimiento científico, de avanzadas tecnologías, o de grandes recursos materiales, si la calidad de la administración no permite una coordinación efectiva de todos estos recursos.

Como anteriormente mencionabamos, la administración es tan antigua como la misma necesidad que ha tenido el hombre por agruparse, de ahí que quizás no haya otro campo de la actividad humana más importante que la administración, pues la tarea del administrador consiste en crear y conservar un ambiente adecuado para que grupos de personas puedan trabajar eficiente y eficazmente en el logro de objetivos comunes. En otros términos, el administrador está obligado a tomar las medidas que permitan que cada individuo dentro del grupo, contribuya en la mejor forma posible a la obtención de estas metas, considerando el administrador a su vez los aspectos de -

carácter ético, social, económico, político, técnico, etc., - propios del medio que rodea su campo de actividad.¹

Indudablemente que el éxito de una empresa descansa en la calidad y continuidad de sus planes y programas, es por ello que en la actualidad las empresas reclaman técnicas modernas de administración ya que sus resultados estarán basados casi siempre en el tipo de administración establecida, -- pues estará presente en todas y cada una de las fases o periodos por los que atraviesa la empresa, ya que de no existir -- aquella, simplemente las empresas no existirían.²

La palabra administración proviene de "AD" y "MINISTRARE" que en conjunto significan "SERVIR", es decir, se considera, a la administración como auxiliar de otras ciencias o disciplinas como lo son la economía, política, derecho, psicología, etc.

Existen infinidad de definiciones del concepto administración, pero en sí, todas tienen el concepto de prever, organizar, dirigir, coordinar y controlar, logrando la máxima eficiencia con el mínimo esfuerzo y costo que es la función básica que deberán observar las empresas para la obtención -- del éxito en su funcionamiento y determinación de los resultados previstos.

ORGANIGRAMA:

Una de las razones principales de los conflictos -- que se presentan en las empresas es la falta de entendimiento personal de la naturaleza de sus funciones. Este es un aspecto crítico que puede impedir el funcionamiento de la organización, no importa lo bien concebida que ésta pueda estar. Se puede resolver esta falta de comprensión, por medio del uso de organigramas, la descripción exacta de las funciones de cada cargo, la definición clara de relaciones de autoridad y comunicación y la fijación de metas específicas para verificar las posiciones.

El organigrama como herramienta de la organización formal se utiliza frecuentemente y es apropiado para lograr que los principios de la organización operen. Todo tipo de organización, aún la más deficiente puede bosquejarse en un organigrama, pues éste es solamente una indicación de la forma como los distintos departamentos se relacionan entre sí por medio de líneas de autoridad. Es, por lo tanto, sorprendente encontrar administradores que hacen gala de no usar organigramas en forma reservada.³

El organigrama es, pues una representación gráfica que indica la dependencia y la interrelación de los diferentes puestos o de las personas que los ocupan dentro de una em

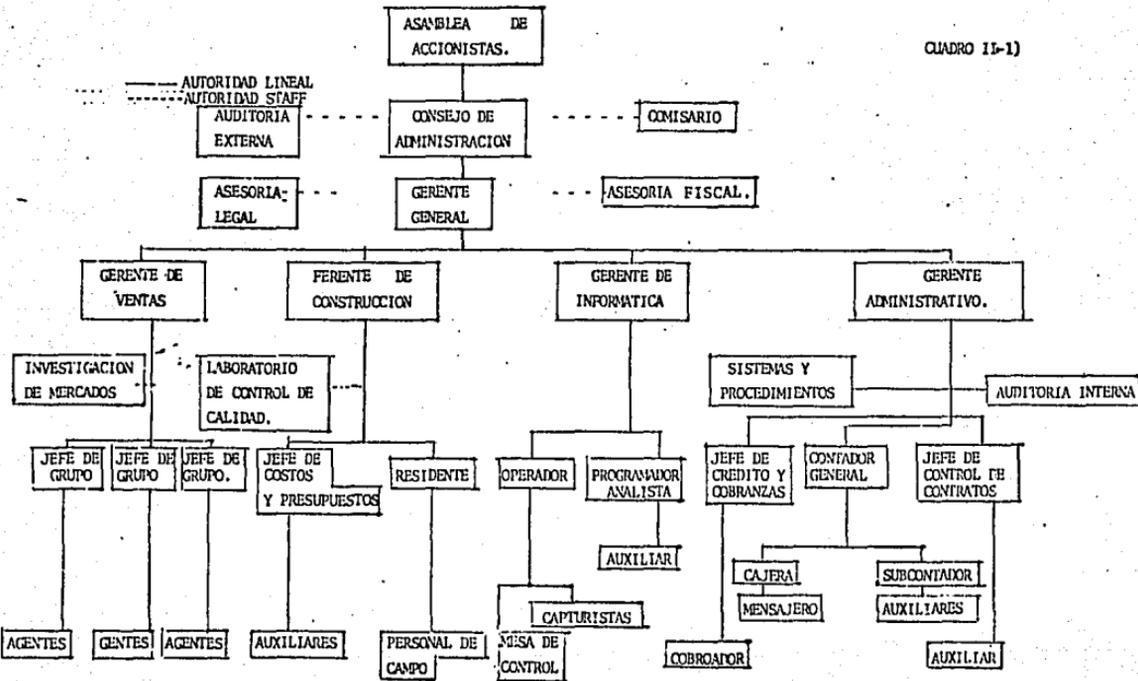
presa. El propósito principal de los organigramas es el de facilitar el establecimiento de una organización y su adecuada integración, permitiendo una visión de conjunto en cuanto a los recursos humanos de la institución.⁴

Además, puesto que los organigramas muestran las relaciones de autoridad, es posible, simplemente por su exámen, descubrir complejidades e inconsciencias en la organización y ponerles remedio. Igualmente, el organigrama indica a los administradores y al personal nuevo la forma como se integra a la organización. Se ha podido comprobar en general, que las empresas que cuentan con organigramas completos y detallados, también cuentan con una sólida estructura en su organización.

A continuación se presenta el organigrama que puede funcionar en una empresa inmobiliaria para el manejo de este tipo de proyectos. (Ver cuadro II-1).

ORGANIGRAMA DE UNA EMPRESA INMOBILIARIA

CUADRO 15-1



DESCRIPCION DE LAS FUNCIONES PRINCIPALES:

Al comentar los principales departamentos que forman la estructura orgánica de una empresa fraccionadora de terrenos, la idea ha sido presentar en forma sencilla abarcando sus aspectos generales:

A) ASAMBLEA DE ACCIONISTAS:

Es el órgano supremo de la Sociedad, integrada por los socios o accionistas que aportan el capital para constituir la sociedad.

B) CONSEJO DE ADMINISTRACION:

Mediante el aprovechamiento de la formación, experiencia, conocimiento de las personas que lo integran, se turnan a su consideración y acción asuntos tales como: a) Determinación de Ojbetivos. b) Selección de Altos Gerentes. c) Estructura Financiera de la Empresa, y c) Revisión y Aprobación.⁵

C) GERENTE GENERAL:

Se encarga de llevar a cabo los acuerdos y las decisiones tomadas por el Consejo de Administración, resolviendo los problemas que en los aspectos administrativos se presenten,

independientemente de la vigilancia y coordinación de los programas de ventas, construcción e informática.⁶

D) GERENCIA DE VENTAS:

Tiene bajo su responsabilidad el desarrollo y promoción adecuada de la venta y la vigilancia y control permanente de los agentes, estudiando y llevando a cabo los planes de incentivos que a su juicio despierten el interés necesario en el agente tendiente a superar su programa de ventas.

E) GERENTE ADMINISTRATIVO:

Sus funciones principales son: planear, organizar, ejecutar y controlar los diferentes departamentos que están bajo su responsabilidad, tratando de que cada individuo contribuye a los fines comunes con el menor costo de tiempo, dinero, esfuerzo, o recursos materiales.

F) GERENTE DE CONSTRUCCION:

El funcionamiento de este departamento, reviste dos aspectos importantes; El Estudio Urbanístico para Nuevos Negocios y la Contratación y Control de Obras.

G) GERENTE DE INFORMATICA:

Será responsable del manejo de la información que le sea suministrada para su procesamiento en la computadora, así como de supervisar y planificar los programas computacionales que mejor se apeguen a las necesidades de la empresa.

FUNCIÓN QUE DESEMPEÑA EL CONTADOR PÚBLICO:

Desde la fundación de las primeras escuelas en México, se ofrecían conocimientos de tipo contable para ser aplicados como auxilio a la administración, más que como auxilio al mercado de dinero y capitales, a pesar de que en esta última aplicación obtendría, al final de cuentas, el reconocimiento de una profesión liberal, la cuál se explica como un conjunto de conocimientos destinados a controlar y medir los recursos financieros de las empresas.

Aunque actualmente existe la idea generalizada de considerar a las finanzas como un campo particular de la administración, con el transcurso del tiempo se ha probado, tradicionalmente que los puestos de carácter financiero han sido ocupados por contadores, más que por cualquier otro profesionalista, debido al conocimiento de tipo financiero que estos tienen para fines gerenciales.

En la actualidad está ampliamente reconocido que la administración científica de la empresa es condición fundamental para lograr su propio progreso. Conforme esto, la actuación del Contador Público en las empresas debe constituir un factor de progreso para ellas. El conocimiento de los hechos, suministrados por los registros contables no tienen valor por sí mismos; Su importancia depende del uso para el que se des-

tine, es decir, que es un instrumento para formular juicios - en los que el Contador Público juega un papel muy importante - al hacerse responsable de un suministro adecuado y oportuno - de la información, así como de la interpretación de datos.

En general, los servicios del Contador Público se han venido enfocando al área de la información de carácter financiero, exámen los Estados Financieros, organización de sistemas de contabilidad y de costos, recomendaciones para mejorar los métodos de control, etcétera, pero en vista de las necesidades actuales de las empresas y que se agudizarán, aún más en el futuro y relacionadas con la toma de decisiones, en que la información suficiente, correcta y oportuna, en todos los aspectos básicos de la administración es de vital importancia para estar en condiciones de determinar los mejores procedimientos para la operación eficiente de los organismos económicos, es aquí donde el Contador Público tiene su campo de acción más completo, ya que cuenta con los conocimientos necesarios que le permiten captar con mayor claridad los problemas que le plantearán y aplicar las soluciones más prácticas y convenientes.⁷

Los triunfos obtenidos tanto en la administración pública como en la privada, por viejos y jóvenes Contadores Públicos, han demostrado que entre los profesionistas actuales con los que cuenta el País, es la persona más idónea para

ocupar puestos de dirección y gerencia en cualquier organismo social.

CITAS TEXTUALES:

- 1) CURSO DE ADMINISTRACION MODERNA. KOONTZ Harold, -
O'donnell Cyril., Editorial McGraw-Hill, Febrero de 1974. p.p.
14.
- 2) PRINCIPIOS DE ADMINISTRACION. TERRY R. Geroge. -
Editorial C.E.C.S.A. 1980. p.p.22-23.
- 3) CURSO DE ADMINISTRACION MODERNA. KOONTZ Harold,
O'donnell Cyril., Editorial McGraw-Hill, Febrero de 1974. --
p.p.425-426.
- 4) EL PROCESO ADMINISTRATIVO. FERNANDEZ Arena José
Antonio, Editorial DIANA, Mayo de 1978 p.p.144.
- 5) ADMINISTRACION Y GERENCIA DE EMPRESAS. SISK L. -
Henry, Sverdlik., Editorial South-Western Publishing Co.1976.
p.p.263.
- 6) EL PROCESO ADMINISTRATIVO. FERNANDEZ Arena José -
Antonio Editorial DIANA, Mayo de 1978 p.p.100.
- 7) LA PROFESION CONTABLE EN MEXICO. PAZ Saldívar., -
Editorial TRILLAS, 1978. p.p.228 y 56.

"CAPITULO TERCERO"

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

PROYECTO GENERAL:

En su significado básico, el proyecto es el plan -- prospectivo de una unidad de acción capaz de materializar al algún aspecto del desarrollo económico o social. Esto implica, desde el punto de vista económico, proponer la producción de algún bien o la prestación de algún servicio con el empleo de cierta técnica y con miras a obtener un determinado resultado o ventaja económica o social. Como un plan de acción, el proyecto supone también la indicación de los medios a los re sultados que se persiguen. El análisis de estas cuestiones - se hace en los proyectos no sólo desde el punto de vista eco nómico, sino también técnico y financiero, administrativo e - institucional.¹

Nuestro caso práctico, dentro de los distintos ti-- pos de proyectos se enmarca como un proyecto de infraestruc- tura social; pues tiene la función de atender necesidades bá sicas de la población como lo es la vivienda, en su etapa -- inicial que es la urbanización.

De esta manera, para efectos de nuestros estudios - de inversión vamos a considerar materia de este proyecto, un terreno en Breña situado dentro de la zona metropolitana de Guadalajara, Jal., cuya superficie es de 20 hectáreas y colin da con la zona urbana por lo que existe la posibilidad del su

ministro y descarga de los servicios públicos correspondientes. Dicho terreno es propiedad particular y sus propietarios no tienen la capacidad de realización ni tampoco la capacidad económica para desarrollar el terreno fraccionandolo en donde se obtengan lotes de terreno como producto final, razón por la cuál buscan la posibilidad de asociarse para llevar a cabo el negocio.

Como es sabido, en la actualidad es muy riesgoso inmovilizar grandes cantidades de dinero como puede se la compra directa del terreno en cuestión, porque las tasas de interés que operan en los mercados financieros son muy altas y bajarían el rendimiento del proyecto en cuestión, además y como punto muy importante, se requieren cantidades adicionales de dinero para llevar a cabo el proyecto total, por lo que como en la mayoría de los negocios, es más sano pensar en diluir el riesgo y esto es precisamente lo que se propone con base en la siguiente mecánica:

1) Que los propietarios aporten el terreno a un fideicomiso de administración y garantía, y obtengan un beneficio económico, convirtiéndose así en fideicomitentes y fideicomisarios.

2) Que la empresa mencionada efectúe aportaciones técnicas y financieras para que también obtenga un beneficio

económico y sea fideicomisaria.

3) Que el fiduciario permita el manejo conforme a -
lo que establezcan con más detalle las partes que intervengan
en el fideicomiso.

ESTUDIO DE MERCADO:

A continuación hablaremos de los estudios de mercados de una forma muy general, pues en el capítulo primero mencionamos la importancia y relación que estos tienen dentro de la promoción inmobiliaria.

El estudio de mercado constituye el punto de partida de la presentación detallada de un proyecto. Esta ubicación se justifica porque las conclusiones del estudio de mercado sirven de antecedentes necesarios para los análisis técnicos, financieros y económicos del proyecto. Cabe advertir que el estudio de mercado abarca la investigación de algunas variables sociales y económicas que condicionan el proyecto aunque sean ajenas a éste, entre ellas se pueden mencionar factores tales como el grado de necesidad o la cuantía de la demanda de los bienes o servicios que se quiere producir; las formas en que estas necesidades o demanda se han venido atendiendo; la influencia que estos aspectos tengan para determinar los precios o tarifas.²

En el caso de un proyecto, la finalidad del estudio de mercado es probar que existe un número suficiente de individuos, empresas u otras entidades económicas que, dadas ciertas condiciones, presentan una demanda que justifica la puesta en marcha de un proyecto. Dada esa finalidad, el estudio -

de mercado debe presentar cuatro bloques de análisis, precedidos de una caracterización adecuada de los bienes o servicios que se espera producir y de los usuarios de estos productos, - estos cuatro bloques son:

A) DEMANDA:

Se refiere a los aspectos relacionados con la existencia de demanda o necesidad de los bienes o servicios que se buscan producir.

B) OFERTA:

Se relaciona con las formas actuales y previsibles en que esas demandas o necesidades están o serán atendidas -- por la oferta actual o futura.

C) PRECIOS:

Tiene que ver con las distintas modalidades que toma el pago de esos bienes o servicios, sea a través de precios, tarifas o subsidios.

D) COMERCIALIZACION:

Debe señalar las formas específicas de elementos in

termedios que se han previsto para que el producto del proyecto llegue hasta los demandantes, consumidores o usuarios.

ESTUDIO TECNICO:

Lo sustantivo en la formulación de proyectos es de-
llegar a diseñar la función de producción óptima, que mejor-
utilice los recursos disponibles para obtener el resultado -
deseado, sea éste un bien o un servicio. El resto de la meto-
dología corresponde a las técnicas e instrumentos necesarios
para ese fin y especialmente para poder medir el grado de --
adecuación de esa función de producción a un predeterminado-
conjunto de criterios.

La descripción de la unidad productiva comprende --
dos conjuntos de elementos: un grupo básico que reúne los re-
sultados relativos al tamaño del proyecto, su proceso y loca-
lización; y otro grupo de elementos complementarios, que des-
cribe las obras físicas necesarias, la organización y el ca-
lendaro de realización del proyecto. Esos dos conjuntos son
interdependientes y se relacionan estrechamente con los estu-
dios financieros y económicos del proyecto y con los resulta-
dos alcanzados en el estudio de mercado. Se incluye además -
en el estudio técnico el análisis de los costos del proyecto
que resultan de las soluciones dadas a los problemas técni-
cos y económicos presentados.

La presentación del estudio técnico debe iniciar en
forma explícita las etapas de perfeccionamiento de la idea -
original hasta llegar al diseño propuesto como la solución -

más conveniente en el anteproyecto definitivo. Al mismo tiempo se presentarán las justificaciones de las decisiones adoptadas, mostrando sus ventajas frente a las demás alternativas que eventualmente se hayan considerado.

Es así como el estudio técnico no solamente ha de demostrar la viabilidad técnica del proyecto, sino que también debe mostrar y justificar cuál es la alternativa técnica que mejor se ajusta a los criterios de optimización que corresponden de aplicar al proyecto. Las decisiones que se adopten como resultado del estudio técnico determinarán las necesidades de capital y de mano de obra que tendrá que atenderse para ejecutar el proyecto y ponerlo en operación. Por extensión de esa manera se establece el comportamiento de los costos. El conjunto de las decisiones que afectan los costos totales de producción y el modo como estos costos se distribuyen constituye el vínculo orgánico entre el estudio técnico y el estudio económico de un proyecto.³

Se ha hecho referencia a lo que nos representaría hacer un estudio técnico en un proyecto de inversión en general, debido a lo que en relación con nuestro proyecto (promoción inmobiliaria) se habló en el capítulo primero.

ESTUDIO FINANCIERO:

El análisis financiero del proyecto, habrá de comprender la inversión, la proyección de los ingresos, los costos y de los gastos y la forma de financiamiento que se prevé para todo el período de su ejecución y de su operación. El estudio deberá demostrar que el proyecto puede realizarse con los recursos financieros disponibles. Así mismo, se deberá evaluar en el proyecto en comparación con otras posibilidades conocidas de colocación.

En el proceso de evaluación de un proyecto determinado, que permita juzgar su viabilidad y su prioridad entre otras posibilidades de inversión, los resultados del análisis financiero deben confrontarse con los que se obtienen en el estudio económico; de ese modo se llegará a una síntesis de los juicios que permiten tomar una decisión final sobre la realización del proyecto.⁴

A continuación, se presentarán una serie de cédulas de las que se forma nuestro estudio financiero, para la realización de un proyecto inmobiliario en particular. Para la elaboración de estas cédulas se han utilizado informaciones obtenidas en el estudio de mercado y en el estudio técnico, en donde intervinieron los diferentes departamentos de la empresa.

En nuestro proyecto y dentro de las negociaciones - preliminares, se determinó de común acuerdo que los propietarios del Terreno participarían de un 25% de los ingresos totales por ventas de lotes.

A continuación anoto la secuencia de los estudios - comprendidos dentro de la Planeación Financiera:

- 1) Bases de Elaboración de Flujo de Caja.
- 2) Análisis de Superficie.
- 3) Determinación de Ingresos por Ventas.
- 4) Determinación de Venta y Programa.
- 5) Pronóstico de Ingresos por rentas.
- 6) Programa de Pago a los Propietarios del Terreno.
- 7) Programa de Inversión en Obras de Urbanización.
- 8) Costos de Permisos y Derechos, y su programa de - pago.
- 9) Programa de Gastos de Venta y Administración.
- 10) Requerimientos Financieros Externos.
- 11) Programa de Pago de Financiamiento.
- 12) Tabla de Amortización del Crédito.
- 13) Clasificación de los Ingresos por Ventas.
- 14) Determinación del I.S.R. y P.T.U.
- 15) Cédula de Costos.
- 16) Flujo de caja.
- 17) Estado de Resultados Pro-Forma del Proyecto Total.

FRACCIONAMIENTO "VILLA SATELITE"

BASES DE ELABORACION DEL FLUJO DE CAJA:A) VENTAS:

Las ventas se consideran en 9 meses resultando un precio promedio de venta de \$ 9,200.00 por M2., con un precio inicial de \$8,000.00 y final de \$10,400.00 con incrementos trimestrales del 15%.

B) POLITICA DE VENTAS:

Se considera el 10% de enganche pagaderos de inmediato y el saldo a pagar en 36 mensualidades iguales con un interés de 4% mensual sobre saldos insolutos y a partir del segundo mes.

C) FINANCIAMIENTO:

El estudio refleja una necesidad de Financiamiento de \$165'000,000 mismos que se liquidan al segundo año.

D) PAGO DE CAPITAL:

El ingreso por aportación del Capital Social, se con

sidera de inmediato.

E) PAGO A PROPIETARIOS DEL TERRENO:

A los Propietarios del Terreno se les entrega el 25% por ciento del ingreso total por ventas incluyendo los intereses en el mismo mes del ingreso.

F) OBRAS DE URBANIZACION:

Las obras se realizan en 9 meses y se pagan en el mismo periodo.

G) PERMISOS Y DERECHOS:

Se calcularon de acuerdo con las disposiciones de la Ley en vigor y se programó su pago de acuerdo con las posibilidades de Negociaciones con cada una de las dependencias.

H) GASTOS DE VENTA:

Se determinó el 5% sobre el importe de la venta sin incluir intereses y su pago a efectuarse en el primer mes una vez cubierta la totalidad del enganche; en este renglón quedacubierta la comisión de los vendedores, así como la Publicidad y Propaganda.

I) GASTOS DE ADMINISTRACION:

Se calculó el 3% sobre el ingreso total por ventas, incluyendo intereses pagaderos en el mismo mes; en este renglón se incluyen los gastos de Oficina en General, sueldos, rentas, teléfonos, luz, etc.

J) GASTOS FINANCIEROS:

Los gastos financieros se calcularon en base a una tabla de amortización con el 6% mensual de intereses sobre saldos insolutos, los intereses se pagan desde el primer mes, no así el capital que se cubre hasta el segundo año, una vez que existan remanentes.

K) I.S.R. y P.T.U.:

Se determinó el pago del 42% para ISR y el 10% para PTU, de acuerdo con las disposiciones Fiscales.

FRACCIONAMIENTO "VILLA SATELITE"

54

ANALISIS DE SUPERFICIE

<u>C O N C E P T O</u>	<u>N O. DE LOTES</u>	<u>M T S. 2</u>	<u>% SUP. TOTAL</u>	<u>% SUP. NETA</u>
SUPERFICIE BRUTA		200.000	100.0	
(-) SUPERFICIE CALLES		70.000	35.0	
SUPERFICIE NETA		130.000	65.0	100.0
(-) DONACION AL MUNICIPIO		19.500	9.8	15.0
(-) AREA DESTINADA A ESCUELA		4.600	2.3	3.5
<u>SUPERFICIE VENDIBLE</u>	<u>1.086</u>	<u>105.900</u>	<u>52.9</u>	<u>81.5</u>

NOTA:

CONSIDERAMOS EL LOTE TIPO DE 6.50 X 15 MTS
CON SUPERFICIE TOTAL DE 97.5 MTS. 2 POR LO QUE:

SUPERFICIE VENDIBLE / SUP. DE LOTE = $105.900 / 97.5$

= 1.086 LOTES

GUADALAJARA, JAL. NOVIEMBRE DE 1985

FRACCIONAMIENTO "VILLA SATELITE"
 DETERMINACION DE INGRESOS POR VENTAS

55

CONCEPTO	SUPERFICIE VENDIBLE	PRECIO POR M2.	IMPORTE DE VENTA
IMPORTE TOTAL DE LA VENTA	105,900	8,000	847'200
(-) VENTA 1ER. ETAPA	35,300	8,000	282'400
IMPORTE POR VENDER	70,600	8,000	564'800
(+) 15 % DE INCREMENTO EN PRECIO		9,200	649'520
(-) VENTA 2DA. ETAPA	35,300	9,200	324'760
IMPORTE POR VENDER	35,300	9,200	324'760
(+) 15 % DE INCREMENTO EN PRECIO		10,400	367'120
(-) VENTA 3ER. ETAPA	35,300	10,400	367'120

RESUMEN:

VENTA 1ER. ETAPA	\$ 282'400
VENTA 2DA. ETAPA	324'760
VENTA 3ER. ETAPA	367'120
INGRESOS POR VENTAS	\$ 974'280

INGRESOS POR VENTAS	974'280	= \$ 9,200.00 PRECIO PROMEDIO
SUPERFICIE VENDIBLE	105,900	

GUADALAJARA, JAL. NOVIEMBRE DE 1985

DETERMINACION DE VENTA Y PROGRAMA

I) DETERMINACION DE LA VENTA :

SUPERFICIE VENDIBLE	105,900.00 M2
PRECIO PROMEDIO DE VENTA	\$ 9,200.00
	<hr/>
IMPORTE TOTAL DE LA VENTA	\$ 974'280,000.00
	<hr/>

II) PROGRAMA DE VENTAS :

PERIODO	IMPORTE MILES PESOS	NUMERO DE LOTES	%
1ER. MES	94'133	121	11.2
2DO. MES	94'133	121	11.2
3ER. MES	94'134	121	11.2
4TO. MES	108'253	121	11.2
5TO. MES	108'253	121	11.2
6TO. MES	108'254	121	11.2
7MO. MES	122'373	121	11.2
8VO. MES	122'373	121	11.2
9NO. MES	122'374	118	10.4
	<hr/>	<hr/>	<hr/>
S U M A	974'280	1,086	100 %
	*****	*****	*****

GUADALAJARA , JAL. NOVIEMBRE DE 1985

FRACCIONAMIENTO "VILLA SATELITE"

PRONOSTICO DE INGRESOS POR VENTAS

(CIFRAS EN MILES DE PESOS)

PERIODO DE VENTA	MONTE DE VENTA	INGRESO TOTAL	PRIMER AÑO															
			1ER. MES	2DO. MES	3ER. MES	4TO. MES	5TO. MES	6TO. MES	7MO. MES	8VO. MES	9NO. MES	10MO. MES	11VO. MES	12				
1ER. MES	94'133	(E) 9'413 (M) 161'300	9'413															
2DO. MES	94'133	9'413 161'300		9'413	4'480	4'480	4'480	4'480	4'480	4'480	4'480	4'480	4'480	4'480	4'480	4'480	4'480	4'480
3ER. MES	94'134	9'413 161'302			9'413	4'480	4'480	4'480	4'480	4'480	4'480	4'480	4'480	4'480	4'480	4'480	4'480	4'480
4TO. MES	109'253	10'825 185'495				10'825												
5TO. MES	109'253	10'825 185'495					10'825											
6TO. MES	109'254	10'825 185'497							10'825									
7MO. MES	122'373	12'237 209'691										12'237						
8VO. MES	122'373	12'237 209'691										12'237						
9NO. MES	122'374	12'237 209'692													12'237			
S U M A S .	974'280	1'766'888	9'413	13'893	18'373	24'265	29'418	34'571	41'136	46'961	52'766	58'374	64'374	66'374				

(E) = ENGANCHE

(M) = MENSUALIDAD

CUADRO

PROGRAMA DE PAGOS A PROPIETARIOS
(CIFRAS EN MILES DE PESOS)

P E R I O D O	INGRESO TOTAL	25 % PARTICIPACION CORRESPONDIENTE
<u>PRIMER A#O</u>		
1ER. MES	9'413	2'353
2DO. MES	13'893	3'473
3ER. MES	10'373	4'593
4TO. MES	24'265	6'066
5TO. MES	29'418	7'354
6TO. MES	34'571	8'643
7MO. MES	41'136	10'284
8VO. MES	46'961	11'740
9NO. MES	52'786	13'196
10MO. MES	46'374	11'593
11VO. MES	46'374	11'593
12VO. MES	46'374	11'593
<u>SEGUNDO A#O</u>		
1ER. TRIMESTRE	139'122	34'780
2DO. TRIMESTRE	139'122	34'780
3ER. TRIMESTRE	139'122	34'780
4TO. TRIMESTRE	139'122	34'780
<u>TERCER A#O</u>		
1ER. SEMESTRE	278'244	69'561
2DO. SEMESTRE	278'244	69'561
<u>CUARTO A#O</u>	243'974	60'993
 S U M A S	 \$ 1'766'888 =====	 \$ 441'716 =====

PROGRAMA DE INVERSION EN OBRAS

I) PRESUPUESTO DE OBRAS DE URBANIZACION :

1) TERRACERIAS	\$ 21'180,000.00	10 %
2) AGUA POTABLE	31'770,000.00	15 %
3) ALCANTARILLADO	31'770,000.00	15 %
4) PAVIMENTACION	84'720,000.00	40 %
5) ELECTRIFICACION	31'770,000.00	15 %
6) NOMENCLATURA	2'118,000.00	1 %
7) JARDINERIA	8'472,000.00	4 %
	<hr/>	
	\$ 211'800,000.00	100 %
	=====	=====

IMPORTE DE OBRAS 211'800,000.00

 SUPERFICIE VENDIBLE 105,900.00

 = \$ 2,000.00 POR M2 VENDIBLE

II) PERIODO DE EJECUCION :

	IMPORTE	%
1ER. MES	63'540	30
2DO. MES	21'180	10
3ER. MES	21'180	10
4TO. MES	21'180	10
5TO. MES	21'180	10
6TO. MES	21'180	10
7MO. MES	21'180	10
8VO. MES	10'590	5
9NO. MES	10'590	5
	<hr/>	
S U M A	211'800	100 %
	=====	=====

GUADALAJARA , JAL. NOVIEMBRE DE 1985

FRACCIONAMIENTO "VILLA SATELITE"

60

COSTO DE PERMISOS Y PROGRAMA DE PAGOS

	IMPORTE	PROGRAMA DE PAGO
	*****	*****
I) ESTATALES :		
1) REGISTRO DE FRACCIONAMIENTO	\$ 325,800	2DO. AÑO
NO. DE LOTES 1,086		
CUOTA POR LOTE \$ 300.00		
2) REG. CATASTRAL DE FRACCIONAMIENTO	108,600	2DO. AÑO
NO. DE LOTES 1,086		
CUOTA POR LOTE \$ 100.00		
3) SALUBRIDAD	529,500	6TO. MES
SUPERFICIE VENDIBLE 105,900 M2		
CUOTA POR M2 \$ 5.00		
4) COLECTORES	2'500,000	24 PAGOS
SUPERFICIE TOTAL 200,000 M2		
CUOTA POR M2 \$ 12.50		
5) CENTROS ESCOLARES	8'280,750	24 PAGOS
NO. DE LOTES 1,086		
CUOTA POR VIVIENDA \$ 7,625.00		
II) MUNICIPALES :		
1) POR URBANIZACION	4'000,000	18 PAGOS
SUPERFICIE TOTAL 200,000 M2		
CUOTA POR M2 \$ 20.00		
2) POR LOTIFICACION	211,770	18 PAGOS
NO. DE LOTES 1,086		
CUOTA POR LOTE \$ 195.00		
3) POR SUPERVISION DE OBRAS	2'382,750	18 PAGOS
PRESUPUESTO TOTAL \$ 153'850,000.00		
1.5 % SOBRE EL PRESUPUESTO		
4) AGUA POTABLE	63'540,000	12 PAGOS
SUPERFICIE VENDIBLE 105,900 M2		
CUOTA POR M2 \$ 600.00		
S U M A S	\$ 81'879,170	

GUADALAJARA, JAL. NOVIEMBRE DE 1985

FRACCIONAMIENTO "VILLA SATELITE"

61

PROGRAMA DE GASTOS DE VENTA Y ADMINISTRACION

(DATOS EN MILES DE PESOS)

PERIODO	IMPORTE DE VENTA	INGRESO TOTAL	GASTOS D'VENTA	GASTOS D'ADMIN.
PRIMER A#D				
1ER. MES	94'133	9'413	4'707	282
2DO. MES	94'133	13'893	4'707	417
3ER. MES	94'131	18'373	4'707	551
4TO. MES	108'253	24'265	5'413	728
5TO. MES	108'253	29'418	5'413	882
6TO. MES	108'254	34'571	5'413	1'037
7MO. MES	122'373	41'136	6'119	1'234
8VO. MES	122'373	46'961	6'119	1'409
9NO. MES	122'374	52'786	6'119	1'583
10MO. MES		46'374		1'391
11VO. MES		46'374		1'391
12VO. MES		46'374		1'391
SEGUNDO A#D				
1ER. TRIMESTRE		139'122		4'174
2DO. TRIMESTRE		139'122		4'174
3ER. TRIMESTRE		139'122		4'174
4TO. TRIMESTRE		139'122		4'174
TERCER A#D				
1ER. SEMESTRE		278'244		8'347
2DO. SEMESTRE		278'244		8'347
CUARTO A#D				
		243'974		7'319
S U M A S.	974'220	1'766'888	48'717	53'005
	=====	=====	=====	=====
			(1)	(2)

NOTAS :

- (1) 5 % SOBRE EL IMPORTE DE LAS VENTAS
(2) 3 % SOBRE EL INGRESO TOTAL

FRACCIONAMIENTO "VILLA SATELITE"

62

TABLA DE AMORTIZACION S/ FINANCIAMIENTO REQUERIDO
6 % MENSUAL DE INTERESES S/S. I.

(CIFRAS EN MILES DE PESOS)

FECHA DE DISPOSICION	IMPORTE CREDITO	SALDO INSOLUTO	A B O N O INTERESES	A: CAPITAL	TOTAL PAGO	FECHA DE PAGO
PRIMER AÑO						PRIMER AÑO
1ER. MES	48'000	48'000	2'880	---	2'880	2DO. MES
2DO. MES	25'000	73'000	4'380	---	4'380	3ER. MES
3ER. MES	23'000	96'000	5'760	---	5'760	4TO. MES
4TO. MES	21'000	117'000	7'020	---	7'020	5TO. MES
5TO. MES	19'000	136'000	8'160	---	8'160	6TO. MES
6TO. MES	16'000	152'000	9'120	---	9'120	7MO. MES
7MO. MES	13'000	165'000	9'900	1'000	10'900	8VO. MES
8VO. MES	---	164'000	9'840	3'000	14'840	9NO. MES
9NO. MES	---	159'000	9'540	18'000	27'540	10MO. MES
10MO. MES	---	141'000	8'460	19'000	27'460	11VO. MES
11VO. MES	---	122'000	7'320	20'000	27'320	12VO. MES
12VO. MES	---	102'000	6'120	10'000	16'120	1ER. MES
SEGUNDO AÑO						
1ER. MES	---	92'000	5'520	2'000	7'520	2DO. MES
2DO. MES	---	90'000	3'400	2'000	7'400	3ER. MES
3ER. MES	---	88'000	5'280	27'000	32'280	4TO. MES
4TO. MES	---	61'000	3'660	29'000	32'660	5TO. MES
5TO. MES	---	32'000	1'920	31'000	32'920	6TO. MES
6TO. MES	---	1'000	60	1'000	1'060	7MO. MES
S U M A S						
	165'000		110'340	165'000	275'340	

GUADALAJARA, JAL. NOVIEMBRE DE 1985

FRACCIONAMIENTO "VILLA SATELITE"
 CLASIFICACION DE INGRESOS POR VENTAS
 (CIFRAS EN MILES DE PESOS)

VENTAS EFECTUADAS EN :	TOTAL INGRESO	A D O N D O A C A P I T A L				TOTAL CAPITAL	A D O N D O A I N T E R E S E S :				TOTAL INTERESES
		1ER. AÑO	2DO. AÑO	3ER. AÑO	4TO. AÑO		1ER. AÑO	2DO. AÑO	3ER. AÑO	4TO. AÑO	
PRIMER AÑO											
1ER. MES	170'713	24'135	25'243	40'411	4'349	94'133	34'563	28'517	13'349	151	76'580
2DO. MES	170'714	22'511	24'272	38'857	8'489	94'133	31'698	29'488	14'903	471	76'580
3ER. MES	170'715	20'962	23'338	37'363	12'471	94'134	28'771	30'422	16'397	991	76'581
4TO. MES	196'320	22'397	25'826	41'347	18'683	108'253	29'652	36'010	20'489	1'916	88'067
5TO. MES	196'320	20'744	24'833	39'757	22'919	108'253	26'152	37'003	22'079	2'835	88'067
6TO. MES	196'320	19'155	23'878	38'228	26'993	108'254	22'588	37'956	23'608	3'914	88'068
7MO. MES	221'924	19'926	25'952	41'550	34'945	122'373	21'436	43'948	28'350	5'021	99'555
8VO. MES	221'924	18'265	24'954	39'952	39'202	122'373	17'272	44'946	29'948	7'309	99'555
9NO. MES	221'924	16'665	23'994	38'416	43'296	122'374	13'044	45'906	31'484	9'121	99'555
S U M A S	1'766'881	184'762	222'290	355'881	211'347	974'280	225'176	334'198	200'607	32'627	792'608

FRACCIONAMIENTO "VILLA SATELITE"

DETERMINACION DEL I. S. R. Y P. T. U.
(CIFRAS EN MILES DE PEGOS)

64

F E C H A	COBRANZA DE CAPITAL	(-) COSTO F. 754808	UTILIDAD BRUTA	(-) INTERESES	(-) GASTOS DE VENTA	(-) GASTOS DE ADMN.	(-) GASTOS FINANCIEROS	UTILIDAD DE OPERACION	I. S. R. 42 %	P. T. U. 10 %	SUM. I. S. R. Y P. T. U.
PRIMER AÑO	184'762	139'460	45'302	225'176	48'717	12'296	82'380	127'085	53'376	12'708	66'084
SEGUNDO AÑO	222'290	167'786	54'504	334'198		16'696	27'900	344'106	144'525	34'411	178'936
TERCER AÑO	355'881	268'622	87'259	200'607		16'694	60	271'112	113'867	27'111	140'978
CUARTO AÑO	211'347	159'526	51'821	32'627		7'319		77'129	32'394	7'713	40'107
S U M A	974'280	735'394	238'886	792'608	48'717	53'005	110'340	819'432	344'162	81'943	426'105

GUADALAJARA . JAL. NOVIEMBRE DE 1915

CEDULA DE COSTOS

I) ADQUISICION DEL TERRENO :

COSTO TOTAL DE 200,000.00 MT2.	\$ 441'716,000.00
--------------------------------	-------------------

II) DETERMINACION DE SUPERFICIE VENDIBLE :

SUPERFICIE TOTAL	200,000.00 M2
(-) AREAS DE DONACION Y SUPERFICIE DE CALLES	94,100.00

<u>SUPERFICIE VENDIBLE</u>	<u>105,900.00 M2</u>
----------------------------	----------------------

III) COSTO DE OBRAS :

105,900.00 M2	\$2,000.00 C/U	\$ 211'800,000.00
---------------	----------------	-------------------

IV) COSTO DE PERMISOS :

105,900.00 M2	\$ 773.14 C/U	81'879,170.00
---------------	---------------	---------------

V) COSTO TOTAL :

TERRENO , OBRA Y PERMISOS	\$ 735'395,170.00
---------------------------	-------------------

VI) COSTO POR M2 VENDIBLE :

COSTO TOTAL	\$ 735'395,170.00	
SUPERFICIE VENDIBLE	105,900.00 M2	= \$ 6,944.24

VII) FACTOR DE COSTO :

COSTO TOTAL	\$ 735'395,170.00	
IMPORTE DE VENTA	974'280,000.00	= 0.754808

FRACCIONAMIENTO "VILLA SATELITAL"

FLUJO DE CAJA

(CIFRAS EN MILES DE PEEUS)

CONCEPTO	TOTAL	1ER. AÑO												1ER. MES
		1ER. MES	2DO. MES	3ER. MES	4TO. MES	5TO. MES	6TO. MES	7MO. MES	8VO. MES	9NO. MES	10MO. MES	11VO. MES	12VO. MES	
INGRESOS														
POR VENTAS	1'766.888	9'413	13'893	18'373	24'265	29'418	34'571	41'136	46'961	52'786	46'374	46'374	46'374	139
POR FINANCIAMIENTO	165'000	48'000	25'000	23'000	21'000	19'000	16'000	13'000						
POR PAGO DE CAPITAL SOCIAL	70'000	20'000												
SUMAN LOS INGRESOS	1'951.888	77'413	38'893	41'373	45'265	48'418	50'571	54'136	46'961	52'786	46'374	46'374	46'374	139
EGRESOS														
PAGO A PROP. DEL TERRENO	441'716	2'353	3'473	4'593	6'066	7'354	8'643	10'284	11'740	13'196	11'593	11'593	11'593	34
OBRAS DE URBANIZACION	211'800	63'540	21'180	21'180	21'180	21'180	21'180	21'180	10'590	10'590				
PERMISOS Y DERECHOS	91'874	6'110	6'110	6'110	6'110	6'110	6'639	6'110	6'110	6'110	6'110	6'110	6'110	2
GASTOS DE VENTA	48'717	4'707	4'707	4'707	5'413	5'413	5'413	6'119	6'119	6'119				
GASTOS DE ADMINISTRACION	53'005	282	417	551	728	862	1'037	1'234	1'409	1'583	1'391	1'391	1'391	4
GASTOS FINANCIEROS	110'340		2'880	4'080	5'760	7'020	8'160	9'120	9'900	9'840	9'540	8'460	7'320	17
PAGO FINANCIAMIENTO	145'000													
I. S. R. Y P. T. U.	426'105								1'000	5'000	18'000	19'000	20'000	14
SUMAN LOS EGRESOS	1'508'557	76'992	36'767	41'521	45'257	47'959	51'072	54'047	46'868	52'438	46'634	46'554	46'414	138
EXCEDENCIAS E INSUFICIENCIAS	413'331	421	126	(148)	8	459	(501)	89	93	348	(260)	(180)	(40)	
ACUMULADO DE EXCEDENCIAS			547	399	407	866	365	454	547	895	635	455	415	

MES	1ER. AÑO											2DO. AÑO			3ER. AÑO			
	3ER. MES	4TO. MES	5TO. MES	6TO. MES	7MO. MES	8VO. MES	9NO. MES	10MO. MES	11VO. MES	12VO. MES	1ER. TRIM	2DO. TRIM	3ER. TRIM	4TO. TRIM	1ER. SEM	2DO. SEM	4TO. AÑO	5TO. AÑO
93	18'373	24'265	29'418	34'571	41'136	46'961	52'786	46'374	46'374	46'374	139'122	139'122	139'122	139'122	278'244	278'244	243'974	
00	23'000	21'000	19'000	16'000	13'000													
93	41'373	43'265	48'418	50'571	54'136	46'961	52'786	46'374	46'374	46'374	139'122	139'122	139'122	139'122	278'244	278'244	243'974	
93	4'593	6'066	7'354	8'643	10'284	11'740	13'196	11'593	11'593	11'593	34'780	34'780	34'780	34'780	69'561	69'561	60'993	
90	21'180	21'180	21'180	21'180	21'180	10'590	10'590											
10	6'110	6'110	6'110	6'639	6'110	6'110	6'110	6'110	6'110	6'110	2'882	2'447	1'348	1'348				
07	4'707	5'413	5'413	5'413	6'119	6'119	6'119											
17	351	728	882	1'037	1'204	1'409	1'583	1'391	1'391	1'391	4'174	4'174	4'174	8'347	8'347	7'319		
90	4'380	5'760	7'020	8'160	9'120	9'900	9'840	9'540	8'460	7'320	17'040	10'860	60					
						1'000	5'000	18'000	19'000	20'000	14'000	87'000	1'000					
											65'084				178'936		140'978	40'107
97	41'521	43'257	47'959	51'072	54'047	46'868	52'438	46'634	46'554	46'414	138'960	139'261	41'362	40'302	256'544	77'908	209'290	40'107
96	(148)	8	459	(501)	89	93	348	(260)	(180)	(40)	162	(139)	97'760	98'820	21'400	200'336	34'684	(40'107)
97	399	407	866	365	454	547	895	635	455	415	577	438	98'198	197'018	218'418	418'754	453'438	413'331

FRACCIONAMIENTO "VILLA SATELITE"

66A

ESTADO DE RESULTADOS PRO-FORMA DEL PROYECTO TOTAL.

CONCEPTO	PARCIAL	IMPORTE	%
INGRESOS		\$ 1'766'888	100
POR VENTAS	\$ 974'280		
POR INTERESES	792'608		
(-) COSTOS		735'390	42
TERRENO	\$ 441'716		
OBRAS DE URBANIZACION	211'800		
PERMISOS Y DERECHOS	81'874		
UTILIDAD BRUTA		\$ 1'031'498	58
(-) GASTOS DE OPERACION		212'062	21
GASTOS DE VENTA	\$ 48'717		
GASTOS DE ADMINISTRACION	53'005		
GASTOS FINANCIEROS	110'340		
UTILIDAD DE OPERACION		\$ 819'436	79
(-) I. S. R. Y P. T. U.		426'105	52
UTILIDAD NETA		\$ 393'331	48

GUADALAJARA , JAL. NOVIEMBRE DE 1985

NECESIDAD DE FINANCIAMIENTO:

Como parte integrante de un estudio financiero, se encuentra el de mostrar las fuentes de recursos financieros - que se utilizarán y su distribución en los diversos usos que comprende el proyecto ó, en otras palabras, el origen y el -- destino de los recursos. Las necesidades de financimientos se pueden mostrar en un resumen formalmente ordenado en un cuadro, en donde los periodos en que se estime que las condiciones financieras del funcionamiento del proyecto requiera del financiamiento externo queden claramente identificados unos - de otros.

Mediante la separación y confrontación entre sí de los ingresos y egresos nos dará el conocimiento de los fondos que el proyecto empleará y por otro lado los usos o destinos - que se les dará en etapas sucesivas del proyecto, estimando - las asignaciones específicas que podrían hacerse a los distintos renglones o rubros de egresos, datos que permiten estable - cer una política financiera en el proyecto. ⁵

Con la diferencia obtenida entre los ingresos y los egresos en nuestros flujos de caja por cada periodo, determinamos las ncesidades de financiamiento en nuestro proyecto -- considerando para efectos de costo financiero, las tasas de - interés que predominan en el mercado. Esto se muestra a contiu

nuación en la siguiente cédula.

CITAS TEXTUALES:

- 1) GUIA PARA LA PRESENTACION DE PROYECTOS. I.L.P.E.S.
Editorial SIGLO XXI, Julio de 1984. p.p.12-16.
- 2) GUIA PARA LA PRESENTACION DE PROYECTOS. I.L.P.E.S.
Editorial SIGLO XXI, Julio de 1984. p.p.71-72.
- 3) GUIA PARA LA PRESENTACION DE PROYECTOS. I.L.P.E.S.
Editorial SIGLO XXI, Julio de 1984. p.p.91-92
- 4) GUIA PARA LA PRESENTACION DE PROYECTOS. I.L.P.E.S.
Editorial SIGLO XXI, Julio de 1984. p.p. 121
- 5) GUIA PARA LA PRESENTACION DE PROYECTOS. I.L.P.E.S.
Editorial SIGLO XXI, Julio de 1984. p.p. 125-126.

" CAPITULO CUARTO "

EVALUACION FINANCIERA

IMPORTANCIA DE LA EVALUACION:

Considerando actualmente que las inversiones de capital revisten en particular importancia dentro del contexto Empresarial Mexicano, resulta temerario que una toma de decisiones a este respecto se base en sentido común, intuición ó corazonada. Es aquí donde el Contador Público se ve Auxiliado por los métodos de análisis de proyecto de inversión, en la obtención de datos que nos permitan juzgar los méritos de un proyecto de inversión.¹

La evaluación financiera de un proyecto de inversión es de gran importancia ya que por medio de ella determinamos la viabilidad del proyecto y el exámen de su sensibilidad a las probables variaciones de las magnitudes que conforman su planteamiento básico. Los datos necesarios para la realización de los cálculos se obtienen: de las previsiones de precios y cantidades demandadas contenidas en el estudio de mercado; del análisis de costos en cuanto a sus montos y a su carácter fijo o variable contenido en el estudio técnico.

La evaluación financiera debe mostrar como anteriormente decíamos, la viabilidad del proyecto en las condiciones de financiamiento planteadas y determinar los márgenes de variación de esas condiciones dentro de los cuales mantener la viabilidad demostrada. Existen varios procedimientos para evaluar la rentabilidad de un proyecto, a continuación me permi-

to describirlos y efectuar algunas ejemplificaciones.

- A) DETERMINACION DE LA TASA DE RENTABILIDAD POR EL-METODO CONTABLE: Se obtiene aplicando la siguiente fórmula básica:

$$\text{Rentabilidad} = \frac{\text{Utilidad Total}}{\text{Capital Invertido}}$$

Las cifras correspondientes a la Utilidad y al Capital se determinan de acuerdo con los principios utilizados en la Contabilidad de la Empresa, (Ver Cuadro IV-1).

La principal característica de este método contable, es que no toma en cuenta el momento en que se efectúan las erogaciones o en el que se generan los remanentes; es decir que no considera el valor temporal del dinero, ya que no diferencia los ingresos o egresos del primer año del proyecto que a los del último; por lo tanto no hay distinción entre proyectos con rendimientos a corto o a largo plazo.

Por razones, la tasa de rentabilidad calculada por el método contable no es comparable con el costo del capital en los mercados monetarios.

- B) METODO DEL VALOR ACTUAL DEL FLUJO DE FONDOS NETOS:

Este método consiste en calcular el valor actual -- del flujo de fondos netos descontados a una tasa predeterminada de Costo de Capital; o sea que se actualiza el flujo de Ingresos Netos a una tasa dada. Si el valor resultante es una cifra positiva el proyecto puede ser aceptado. Ejemplificando lo anterior y suponiendo que el Costo del Capital entendido como la tasa de rentabilidad de una inversión alternativa sea del 80% vemos como el valor actual del flujo descontado al -- 80%, resulta una cifra positiva. (Ver Cuadro IV-2).

Si bien mediante la aplicación de éste método, no se obtiene la tasa de rentabilidad, la sencillez del mismo, hace que se le utilice frecuentemente para definir la conveniencia o no de efectuar una inversión.

C) PERIODO DE RECUPERACION DE CAPITAL:

Este método se utiliza frecuentemente para medir la conveniencia de efectuar una inversión, ya que consiste en de terminar el lapso en el cuál se recobra el capital invertido. En nuestro caso es de 2 años ya que la inversión inicial se recupera totalmente al 2º año.

Una limitación importante de éste método consiste en que no mide la rentabilidad del proyecto, sólo puede dar una pauta de ella cuando existe una inversión inicial única,-

(CUADRO IV-1)

APLICACION DEL METODO CONTABLE PARA DETERMINAR
LA RENTABILIDAD DEL PROYECTO

(CIFRAS EN MILES DE PESOS)

DATOS:

Monto de la Inversión	\$ 20,000
Ingresos Totales.	1'766,888
Costos Totales	1'373,557

CALCULO DE LA RENTABILIDAD:

Utilidad	Ingreso	-	Costo
	1'766,888		Ingreso.
(-)	<u>1'373,557</u>		Costo
	<u>393,331</u>		Utilidad.

RENTABILIDAD DE LA INVERSION:

$$\frac{393,331}{20,000} = 19.67 \quad (1967\%)$$

el flujo de ingresos es constante y la vida del proyecto es - considerablemente mayor al período de recuperación, sin embargo, un proyecto con un período de recuperación corto se prefiere a otros que lo tienen más largo, porque conforme se recupere el capital más pronto, más rápido se libera el inversionista del riesgo propio del proyecto y el Capital puede reinvertirse en un plazo más corto.

AÑO	FLUJO DE FONDOS NETOS	VALOR ACTUAL DE \$1.00 AL 80%	VALOR ACTUAL DEL FLUJO DE FONDOS (80%)
0	\$ (20,000)	1,000	\$ (20,000)
1	415	0.555	230
2	196,603	0.309	60,750
3	221,736	0.171	37,917
4	34,684	0.095	3,295
5	(40,107)	0.053	<u>2,126</u>
		(+) 0.053	<u><u>\$ 80,066</u></u>

En resumen, el período de recuperación del Capital es un concepto de tiempo y no de rentabilidad y en algunas -- ocasiones puede resultar conveniente su cálculo al efectuar -- la evaluación de un proyecto.

D) DETERMINACIÓN DE LA TASA DE RENTABILIDAD MEDIANTE EL METODO DE LOS FLUJOS DE FONDOS ACTUALIZADOS (TASA INTERNA DE RETORNO O DE RENDIMIENTO):

El valor de una cantidad de dinero está desprovista de significado si no se indica cuando será hecha efectiva. Es to pone de manifiesto la importancia de considerar el momento en que se produce una erogación o un ingreso al margen del va lor monetario respectivo. La aplicación de una tasa de inte-- rés es una forma de considerar el valor temporal del dinero.

-) TASA INTERNA DE RENDIMIENTO (TIR): En todos los criterios de decisión, se utiliza alguna clase de índice, medida de equivalencia, o base de comparación capaz de resumir las diferencias de importancia que existen entre alternativas de inversión. Es importante distinguir entre criterio de de-- cisión y una base de comparación. Esta última es un índice -- que contiene cierta clase de información sobre la serie de in gresos y gastos que dá lugar una oportunidad de inversión.

La tasa interna de rendimiento como se le llama fre

cuentemente, es un índice de rentabilidad ampliamente aceptado y está definida como la tasa de interés que reduce a cero el valor presente, el valor futuro o el valor anual equivalente de una serie de ingresos y egresos.

-) SIGNIFICADO DE LA TASA INTERNA DE RENDIMIENTO:-

En términos económicos la TIR representa el porcentaje o la tasa de interés que se gana sobre el saldo no recuperado de una inversión. El saldo no recuperado de una inversión en cualquier punto del tiempo de la vida del proyecto, puede ser visto como la porción de la inversión original que aún permanece sin recuperar en ese tiempo.²

-) SIGNIFICADO FUNDAMENTAL DE LA T.I.R.: Es la tasa de interés que se gana sobre el saldo no recuperado de una inversión, de tal modo que el saldo final de la vida de la propuesta es cero. Para el cálculo de la tasa interna de retorno, se requiere:

a) Hacer una lista de los Egresos o Ingresos anuales previstos y determinar el flujo de fondos netos, positivo o negativo, que corresponde a cada año, incluidas las inversiones.

b) Hallar, mediante aproximaciones sucesivas, la tasa de descuento que iguale a cero o a una cifra aproximada a

cero, el valor actual del flujo de fondos netos. Para ello, en cada prueba, los Ingresos monetarios netos anuales se multiplican por los factores de descuento correspondiente y se suman algebraicamente. Es difícil encontrar una tasa de actualización que iguale a cero el flujo neto de fondos expresados por la suma algebraica mencionada. Prácticamente, es suficiente conocer que la tasa buscada está situada entre dos tasas cercanas ensayadas y, en estos casos, se obtiene ésta, mediante interpolación. (Ver Cuadro IV-3).

Por todo lo anteriormente expuesto y analizado por los diferentes métodos de evaluación, concluimos en que desde el punto de vista económico y de rentabilidad, el proyecto debe realizarse sin ningún riesgo de Capital a invertir y además con excelentes resultados ya que los rendimientos en la actualidad en inversiones con Instituciones Bancarias, fluctúa entre el 70% y el 80% anual.

FRACCIONAMIENTO "VILLA SATELITE"
CALCULO DE LA TASA INTERNA DE RETORNO (T.I.R.)

(CIFRAS EN MILES DE PESOS)

ARO	FLUJO NETO DE EFECTIVO	250% VALOR ACTUAL DE \$1.00	VALOR ACTUAL DEL FLUJO NETO DE EFECTIVO.	275% VALOR ACTUAL DE \$1.00	VALOR ACTUAL DEL FLUJO NETO DE EFECTIVO.
0	\$ (20'000)	1,0000	\$ (20,000)	1,0000	\$(20,000)
1	415	0.2857	119	0.2667	111
2	196'603	0.0816	16'043	0.0711	13'978
3	221'736	0.0233	5'166	0.0190	4'213
4	34'684	0.0067	232	0.0050	173
5	(40'107)	0.0019	(76)	0.0013	(52)
			\$ 1'484		\$ (1'577)

Es evidente que la tasa interna de retorno estará ubicada entre el 250% y el 275%. dado que el flujo neto actualizado pasa de valor positivo a negativo en ese intervalo. (Ver Gráfica IV-1).

Mediante interpolación se puede aproximar la tasa de rendimiento en la siguiente manera:

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

79

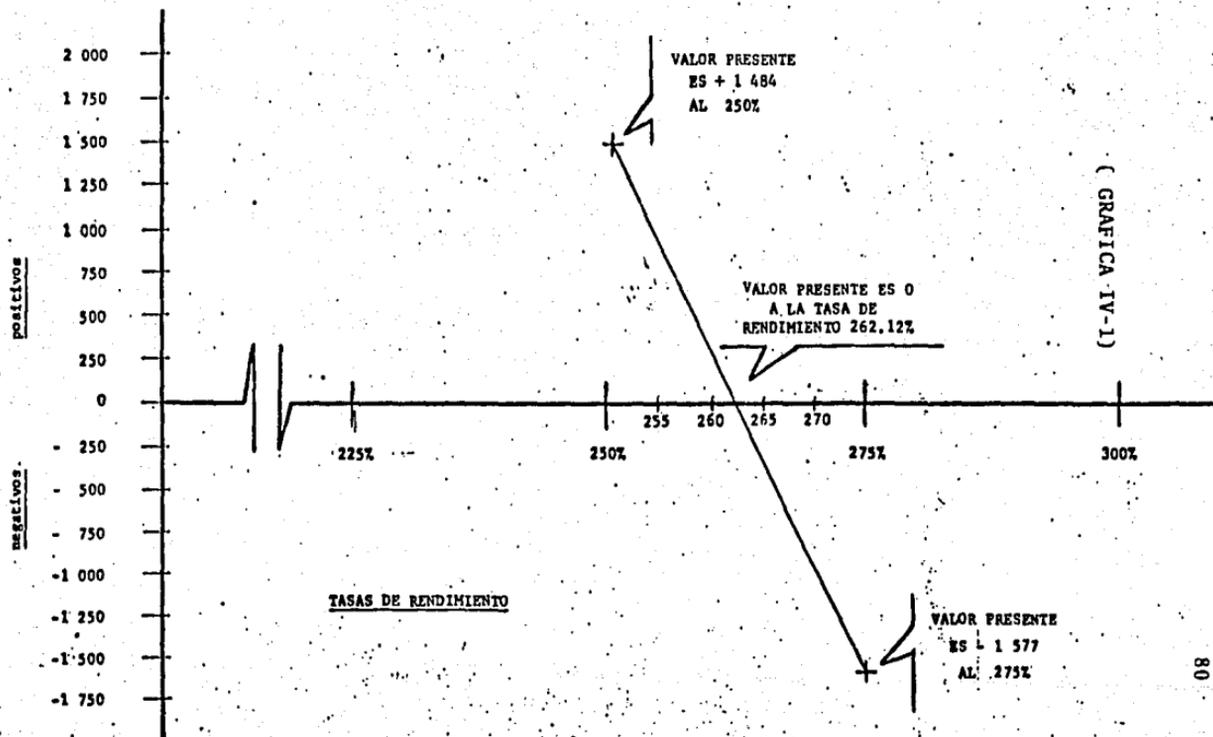
TR = 250% + (1'484/1'484 + 1'577) 25

TR = 250% + 12.12

TR = 262.12%

VALOR PRESENTE
NETO^o

(Gráfica IV-1)



ESTADOS FINANCIEROS BASICOS A EVALUAR:

El análisis financiero se relaciona primariamente con el comportamiento futuro (esperado) de un número de variables cruciales tales como la tasa de rendimiento ganada por una empresa, la tasa de riesgo asignada por los financiadores e inversionistas, costo de capital y el crecimiento esperado de las utilidades. Debido a que la única fuente de información histórica que tenemos se deriva principalmente de los estados financieros de la empresa éstos se revisan típicamente con objeto de delinear tendencias y predecir expectativas. Para facilitar la evaluación financiera de un proyecto, se requieren desarrollar estados financieros proforma a precios y costos constantes durante un periodo igual al término del plazo solicitado para los créditos o a la amortización del capital de riesgo.³

Los análisis financieros proforma del proyecto, permiten tomar una decisión sobre la realización de éste, el de la empresa permite determinar el plazo de crédito adecuado a la capacidad de ésta, así como la estructura financiera y los resultados esperados.

La evaluación financiera constituye un balance de las ventajas y desventajas de la asignación al proyecto de los recursos necesarios para su realización.

Existen cuatro estados financieros proforma básicos de especial importancia para nosotros: 1) El Balance General, 2) El Estado de Resultados, 3) El Estado de Utilidades Acumuladas, y 4) El Estado de Origen y Aplicación de Recursos. En seguida describiremos brevemente cada uno de estos Estados - Financieros:

A) BALANCE GENERAL:

Este estado es de suma importancia, pues nos proporciona información sobre la situación general de la empresa, o sea, el tamaño y la distribución de los activos y pasivos en la empresa. Debido a que es necesario también conocer la posición de la empresa en un momento dado y para obtener esta información requerimos del Balance General de la empresa;⁴

B) ESTADO DE RESULTADOS:

El Estado de Resultados, también conocido como Estado de Pérdidas y Ganancias, detalla los ingresos por ventas, los costos y los gastos de operación y de administración que se incurre para producir ingresos por ventas durante un periodo. La diferencia entre el total de ingresos y el total de costos y gastos durante este periodo constituye las utilidades de la empresa.⁵

Las cantidades del Estado de Resultados pueden también emplearse para otros objetivos. Por ejemplo, un analista interno puede usar las cifras reportadas en ventas, en los diversos tipos de gastos y en las utilidades para hacer comparaciones contra las cantidades propuestas y/o proyectadas, y -- calcular las variaciones en el cumplimiento de las operaciones dentro de un año o durante un periodo de varios años.

C) ESTADO DE UTILIDADES ACUMULADAS:

La información contenida en el Estado de Pérdidas y Ganancias debe incrementarse para que refleje todos los cambios en el capital contable derivados de cuestiones tales como adiciones o retiros para uso personal o ganancias no usuales que se ajustan en forma directa al capital contable. Tales modificaciones se detallan típicamente en el Estado de -- Utilidades Acumuladas o Estado de Superávit Ganado, como se llama algunas veces. Este estado constituye un vínculo entre los balances al principio y al fin del periodo fiscal a través de la cuenta de capital contable.⁶

D) ESTADO DE ORIGEN Y APLICACION DE RECURSOS:

En el curso de las operaciones del negocio, ocurre muchos cambios en los valores de los activos, pasivos, capital contable y otras cuentas. Los cambios en cuentas indivi--

duales o colectivas durante un periodo pueden medirse y presentarse en un Estado de Flujo. Es decir, un Estado de Flujo puede prepararse para mostrar el aumento o disminución en muchas clasificaciones de cuentas cruciales en el análisis financiero.⁷

TECNICAS DE VALUACION FINANCIERA:

Existen en la actualidad una serie de procedimientos para la valuación y análisis de estados financieros, por medio de los cuales nosotros podemos tener un margen mayor de certeza al aplicar estos a proyectos de inversión. Entre las principales técnicas de valuación financiera se encuentran las siguientes:

A) ANALISIS DE RAZONES FINANCIERAS:

Estas razones se emplean invariabilmente en las finanzas de la corporación, contabilidad, administración e ingeniería económica.

Cabe mencionar en este momento que las razones financieras son sencillas medidas del desarrollo esperado, se basan en datos reales provenientes de los estados financieros de la empresa, generalmente el Balance General y el Estado de Resultados. Como tales, son medidas estáticas que de alguna manera reflejan la habilidad de la empresa para pagar sus obligaciones conforme estas venzan, así como la eficiencia de actividades tales como ventas e inversiones.⁸

B) PROGRAMACION MATEMATICA:

De modo esquemático, la programación matemática es

un método para determinar un plan óptimo de actividades interdependientes, conforme a los recursos disponibles. Procurando una combinación óptima de pasivo y capital con un riesgo limitado, a fin de cumplir exitosamente las tareas que la empresa se ha propuesto.⁹

OPORTUNIDAD Y ANALISIS DE RESULTADOS

Actualmente nos encontramos en una época en la que de manera continua se modifican los parámetros que determinan las tasas de rentabilidad de las inversiones (índice de inflación, tasas de interés bancario, etc.). Por tal motivo el tiempo representa un papel fundamental en la evaluación financiera, siendo un factor determinante al considerar si una información financiera es; deficiente y obsoleta, ó efectiva, veraz y oportuna.

Frecuentemente cuando realizamos cálculos financieros para evaluar un proyecto de inversión, damos por terminado nuestro trabajo con la obtención de los datos necesarios. Olvidándonos que lo importante de nuestra labor consiste en la interpretación y análisis oportuno de los resultados obtenidos. Hay que tomar en cuenta que un analista es responsable de hacer un análisis que soporte mejor las decisiones a tomar por terceras personas.

Tomando en cuenta que hay ocasiones en las que debemos tomar decisiones financieras que por su trascendencia son importantes y no podemos decidir sólo por una corazonada o intuición, respaldándonos en resultados que por el transcurso del tiempo han perdido oportunidad, es conveniente la aplicación de las técnicas de evaluación financieras para cerciorarnos hasta donde nos sea posible de la rentabi-

lidad de un proyecto y elegir con mayor certeza la alternati
va de inversión que nos sea más conveniente.

En resumen, una buena decisión es la basada en la -
información disponible y tomada después de un análisis lógico
que considere las consecuencias de otras alternativas, así co
mo la oportunidad de resultados obtenidos.

CITAS TEXTUALES:

- 1) GUIA PARA LA PRESENTACION DE PROYECTOS. I.L.P.E.
S., Editorial SIGLO XXI, Julio de 1984. p.p.122.
- 2) ANALISIS Y EVALUACION DE PROYECTOS DE INVERSION.
COSS Bu Raúl., Editorial LIMUSA, Julio de 1983.
p.p. 70.
- 3) FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACION FINANCIERA. PHILI
PPATOS C. George., Editorial McGraw-Hill, Abril-
de 1980. p.p. 58.
- 4) FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACION FINANCIERA. PHILI
PPATOS C. George, Editorial McGraw-Hill. Abril-
1980.p.p.61.
- 5) FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACION FINANCIERA. PHILI
PPATOS C. George, Editorial McGraw-Hill. Abril-
de 1980. p.p.58.
- 6) FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACION FINANCIERA. PHILI
PPATOS C. George, Editorial McGraw-Hill. Abril-
1980. p.p.63.
- 7) FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACION FINANCIERA. PHILI--
PPATOS C. George, Editorial MacGraw-Hill. Abril

de 1980. p.p.63.

8) FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACION FINANCIERA. PHILIPATOS C. George., Editorial McGraw-Hill. Abril de 1980. p.p. 381.

9) FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACION FINANCIERA. PHILIPATOS C. George., Editorial McGraw-Hill. Abril de 1980. p.p.403.

" C A P I T U L O Q U I N T O "

ESTRUCTURA LEGAL DEL PROYECTO

MARCO JURIDICO:

Para la realización de un proyecto, se requiere la formación previa de una Empresa. Aunque para el proyecto no es imprescindible el entrar en detalle respecto a la forma jurídica y organización de dicha empresa, pero sí, el revisar en forma general estos aspectos, que posteriormente pudieran llegar a ser un factor determinante en la factibilidad del proyecto y en los rendimientos esperados de la integración de recursos.

El éxito o fracaso de un proyecto puede depender de la selección de la forma jurídica que se adopte para la formación de la empresa que ha de llevar a cabo dicho proyecto. Para esta selección se deben tomar en cuenta, no sólo las características el proyecto mismo, sino también una vez realizado, sus posibilidades de desarrollo en su caso, por lo que es necesario estudiar en la formulación del proyecto las formas alternativas que pudieran ser adoptadas y que permitieran a la empresa obtener todos los elementos técnicos, administrativos, financieros y jurídicos que requiera para funcionar satisfactoriamente y alcanzar un desarrollo adecuado.

En la organización empresarial se distinguen dos aspectos importantes que son la selección y la adopción de la forma jurídica para constituir la Empresa que ha de llevar a-

cabo el proyecto mediante la organización técnica y administrativa de las actividades de las que consta todo proyecto. En este capítulo me voy a referir al segundo de los dos aspectos mencionados que es la forma jurídica.

Para elegir la forma jurídica de organización de la Empresa que ha de constituirse, deben tomarse en cuenta los siguientes factores:

- 1) El tipo y complejidad de las actividades a realizar.
- 2) Las características de los socios.
- 3) Los riesgos que los socios estén dispuestos a admitir.
- 4) La magnitud de los recursos financieros requeridos.
- 5) La forma en que deba ser administrada la sociedad.
- 6) La estabilidad y flexibilidad que deba tener la sociedad.

La forma más común de operar de las empresas es la Sociedad Anónima ya que opera con una denominación social y se forma con socios cuya obligación se limita al pago de las acciones que han suscrito y su responsabilidad con respecto a

la sociedad o frente a terceros, se reduce al importe de sus aportaciones; para este caso en particular se determinó que la organización jurídica fuese una Soeciead Anónima, por las ventajas que ofrece.

FIDEICOMISO:

A) DEFINICION:

El fideicomiso es un acto jurídico que se hace constar expresamente en un contrato, en cuya formación intervienen: a) el fideicomitente (elemento personal) que en el contrato aludido expresa su voluntad de establecer el fideicomiso; b) los bienes o los derechos, (elementos objetivos y también abstractos) o ambos a la vez, que el fideicomitente separa de su patrimonio para afectarlos en fideicomiso; c) el fiduciario (elemento personal), institución de crédito debidamente autorizada por el estado, constituida en sociedad y a la vez que temporalmente se transmite la propiedad de esos bienes o la titularidad de esos derechos; d) el fin lícito y determinado para cuya exclusiva realización y cumplimiento le han sido transmitidos al fiduciario esos bienes y derechos -- con respecto a los cuales queda, temporalmente, como propietario y titular, respectivamente, y e) el fideicomisario (elemento personal) que de una manera u otra siempre existe y que es el beneficiario del provecho que el fideicomiso implica.¹

B) OBJETO Y FIN:

A menudo se quiere confundir al objeto y al fin del fideicomiso dentro de un mismo significado pero, puede apre--

ciarse en los párrafos siguientes, que ambos son bien distintos entre sí;

1) OBJETO: Es la materia del fideicomiso o sea cualquier cosa o derecho a la que pueda atribuirse algún valor y que sea transmisible. O sea, pueden ser objeto del fideicomiso toda clase de bienes y derechos, salvo aquellos que, conforme a la ley, sean estrictamente personales de su titular - (ó sea todos aquellos que por su naturaleza o por mandato de la ley son intransferibles, como los derivados del patrimonio familiar, de las garantías individuales, etc.)

2) FIN: Es la meta, el resultado, la finalidad que se persigue con el establecimiento de un fideicomiso en cuyo acto constitutivo el fideicomitente expresa lo que el fiduciario debe hacer para alcanzar ese fin que tiene que ser lícito, es decir, no contrario a la ley ni a las buenas costumbres.²

C) CLASIFICACION:

Los fideicomisos se clasifican principalmente en: - fideicomiso de inversión, fideicomiso de garantía, fideicomiso de administración y fideicomisos mixtos (combinación de los dos anteriores). Para el desarrollo de mi trabajo se hizo necesario enmarcar nuestro proyecto dentro de un fideicomiso -- mixto, de garantía y administración de los que a continuación

hacemos una breve descripción:

1) FIDEICOMISO DE GARANTIA: Esta clase de fideicomiso, es muy utilizado en nuestra práctica fiduciaria. Su objeto o materia lo constituyen bienes inmuebles (edificios y terrenos); bienes muebles (por lo general valores mobiliarios) y derechos. Su finalidad es asegurar el cumplimiento de obligaciones (por lo común derivadas del mutuo con interés) contraídas entre dos personas distintas del fiduciario: el deudor fideicomitente, que transmite al fiduciario la titularidad del objeto del fideicomiso para garantizar compromisos que dicho deudor fideicomitente ha aceptado a favor de un tercero que se llama acreedor fideicomisario.³

2) FIDEICOMISO DE ADMINISTRACION: En el fideicomiso de administración el fiduciario se identifica como institución técnicamente especializada en forma más señalada que en las otras variedades de fideicomiso ya que le es encomendado el manejo del patrimonio fideicomitado (efectivo, bienes muebles, bienes inmuebles) en interés del fideicomisario, que puede ser el propio fideicomitente.⁴

Como anteriormente mencionamos y atendiendo a las diversas clasificaciones que se pueden dar en materia de fideicomisos, en relación a los objetos del proyecto y su peculiaridad, enmarcamos el presente negocio en un fideicomiso mixto de administración y garantía con el objeto de facilitar

el manejo del negocio y unificar la titularidad en favor ---- del fiduciario, con la finalidad de garantizar a las distintas partes que intervienen de la buena realización del proyecto.

A continuación haremos una breve descripción de los elementos personales que intervienen en nuestro caso práctico:

a) FIDEICOMITENTE: Titulares del terreno donde se pretende urbanizar un fraccionamiento para la edificación de vivienda. En este caso es la persona que tiene la capacidad necesaria para hacer la afectación de bienes que el fideicomiso implica.

b) FIDUCIARIO: Sociedad Nacional de Crédito autorizada para tramitarle el dominio de la propiedad con el objeto de facilitar su manejo y la realización del fin acordado.

c) FIDEICOMISARIO: Esta persona sería la beneficiaria del fideicomiso; en este caso particular, tenemos dos fideicomisarios, el primero los titulares del terreno que también son fideicomitentes y que recibirán como beneficio por su aportación de los terrenos, el porcentaje de ingresos o participación que se acuerde entre las partes; el segundo fideicomisario es la empresa en este caso la Sociedad Anónima que nos ocupa y la que mediante la aportación o inversión de

recursos técnicos y financieros, participa también de los ingresos o de un porcentaje previamente establecido.

CITAS TEXTUALES:

- 1) EL FIDEICOMISO Y LA ORGANIZACION CONTABLE FIDUCIARIA. RODRIGUEZ Ruiz Raúl., Editorial ECASA, -
Noviembre de 1982, p.p. 52.
- 2) EL FIDEICOMISO Y LA ORGANIZACION CONTABLE FIDUCIARIA. RODRIGUEZ Ruiz Raúl., Editorial ECASA, -
Noviembre de 1982. p.p.47.
- 3) EL FIDEICOMISO Y LA ORGANIZACION CONTABLE FIDUCIARIA. RODRIGUEZ Ruiz Raúl., Editorial ECASA, -
Noviembre de 1982. p.p.80.
- 4) EL FIDEICOMISO Y LA ORGANIZACION CONTABLE FIDUCIARIA, RODRIGUEZ Ruiz Raúl., Editorial ECASA, -
Noviembre de 1982. p.p. 84.

" CAPITULO SEXTO "

SISTEMA CONTABLE

EXPLICACION DEL SISTEMA:

El sistema de contabilidad que se implante en una empresa debe planearse adecuadamente para obtener una administración eficaz.

El catálogo de cuentas que se lleve, así como sus libros, registros y toda la documentación necesaria, deben ser los más apropiados a la naturaleza del negocio de que se trate; pues el sistema de registro de operaciones de una Empresa Constructora tendrá que ser necesariamente distintos al de una Empresa Hotelera; por lo tanto a pesar de existir semejanzas en los sistemas de contabilidad, siempre habrá algo que los diferencie pues cada Empresa requiere su propia adecuación.

Por otra parte y en función de los ingresos, comentamos que las ventas a crédito hacen que se multiplique el monto de las operaciones de las Empresas que se dedican a la venta de Terrenos, que es el caso nuestro, no así si las ventas se pretendieran celebrar de riguroso contado.

Entre las ventas a crédito y las ventas de abonos, existe gran diferencia de carácter legal, es que en las ventas a crédito con o sin garantía de documentos, el vendedor transmite al comprador el derecho de propiedad; en cambio en las ventas a plazos, lo normal es que en el Contrato que ce-

lebren se asiente que el vendedor se reserva el derecho de -- propiedad, comunmente llamado reserva de dominio. En virtud -- del tipo de operaciones que se celebrarán en esta Empresa, el sistema Contab le que proponemos será el de Ventas en Abonos.¹

Tanto la Ley del Impuesto Sobre la Renta como su Re glamento nos dicen que las empresas que efectúan ventas en -- abonos, deberán cumplir entre otras, con las siguientes dispo siciones:

Llevarán su Contabilidad de manera que se pueda de terminar en cada ejercicio Fiscal el precio de las ventas en abonos, así como su costo. Cada fin de ejercicio se deberá -- calcular el tanto por ciento que representa el costo de los -- bienes vendidos en abonos, en relación con el total de las -- ventas en abonos.²

CUENTAS PRINCIPALES:

Unicamente nos vamos a referir y a dar una breve ex plicación de las cuentas principales que distinguen a este -- sistema Contable.

DERECHOS DE TERRENOS EN FIDEICOMISO

Cuenta de: Activo Circulante.
 Se carga: Del presupuesto total del costo del terreno, permisos y obras de urbanización.
 Se Abona: Por los terrenos totalmente pagados y Escriturados.
 Saldo: Representa los derechos de terrenos al costo. (Inventarios).

Nota:

Esta cuenta equivaldría a Almacén. -

DERECHOS DE TERRENOS EN FIDEICOMISO ESCRITURADOS

Cuenta de: Activo Circulante.
 Se carga: Por el importe de los terrenos que se van Es criturando para cancelación de cuentas.

Se abona; Al final del desarrollo y para cancelación -
de cuentas.

Saldo: Representa los terrenos ya Escriturados.

Nota:

Esta cuenta es más bien indicativa de cuáles terrenos ya no forman parte del patrimonio del Fideicomiso en virtud de estar totalmente pagados.

RESERVA PARA OBRAS, TERRENOS Y PERMISOS

CREACION DE RESERVA.

Se carga: Al final del desarrollo por ajuste o cancelación de cuentas.

Se abona: Por el importe del presupesto de obras de Urbanización, costo del terreno y costo de permisos.

Saldo: Representa el importe a erogar por estos -- conceptos.

Nota:

Se claifica como reserva por ser Pasivo Contingente.

OBRAS EN PROCESO DE URBANIZACION

COSTO DE TERRENOS

COSTO DE PERMISOS

- Cuentas: Deductivas de la Reserva.
- Se cargan: Por las erogaciones efectivas por estos conceptos.
- Se abonan: Por ajuste o cancelación de cuentas contra la reserva.
- Saldo: Representa el importe efectivo erogado por cada uno de los conceptos.

NOTA:

Estas cuentas no se presentan en el Balance por ser deductivas de la reserva.

DERECHOS DE TERRENOS PROMETIDOS EN VENTA

- Cuenta: Deductiva del Activo Circulante
- Se carga: Por el importe de los ingresos correspondientes a ventas efectuadas.
- Se abona: Por el importe de ventas efectuadas.
- Saldo: Representa el importe vendido (Prometido en Venta) aún no cobrado.

Nota:

Se presenta en el Balance como deductiva de la Cuenta Derechos de Terrenos en Fideicomiso.

DERECHOS DE TERRENOS VENDIDOS

Cuenta: . Deductiva del Activo Circulante

Se carga: Por ajuste o cancelación de cuentas.

Se abona: Por el importe de lo cobrado exclusivamente respecto de ventas realizadas.

Saldo: Representa el importe de los ingresos realizados por ventas.

Nota:

Se presenta en el Balance como deductiva de la Cuenta De rechos de Terrenos en Fideicomiso.

UTILIDADES POR REALIZAR

Cuenta de: Créditos diferidos.

Se carga: Por cancelaciones, ajustes y por el porcentaje de utilidad de cada peso cobrado.

Se abona Al efectuarse la venta por lo que toca al total de la utilidad que posteriormente se realizará.

Saldo: Representa el importe pendiente de realizar (No cobrando) respecto de ventas efectuadas.

Nota:

Se presenta en el Grupo de Créditos Diferidos porque solamente se necesita el transcurso del tiempo y la cobranza efectiva para que se transforme en un resultado.

UTILIDADES REALIZADAS.

Cuenta de: Resultados.

Se carga: Por traspaso a Pérdidas y Ganancias al final del ejercicio.

Se abona: Mensualmente por el porcentaje que le corresponde según el ingreso realizado.

Saldo: Representa las utilidades realizadas por la cobranza en el transcurso del ejercicio.

INTERESES POR DEVENGAR

Cuenta de: Créditos Diferidos.

Su carga: Por cancelaciones, ajustes y por el importe de los intereses cobrados mensualmente.

Se abona: Al efectuarse la venta (a crédito) por el total de intereses de la operación.

Saldo: Representa el total de intereses por recuperar en virtud al crédito otorgado.

Nota:

Se presenta en el Grupo de Créditos Diferidos, por-
que solamente se necesita el transcurso del tiempo y el ingre-
so efectivo para que se transforme en un resultado.

INTERESES DEVENGADOS

Cuenta de: Resultados.
Se carga: Por traspaso a Pérdidas y Ganancias al fi-
nal de cada ejercicio.
Se abona: Mensualmente por el importe de los intere-
ses incluidos en la Cobranza
Saldo: Representa los intereses devengados por la
Cobranza en el transcurso del ejercicio.

CLIENTES POR VENTAS EN ABONOS

Cuenta de: Activo Circulante o Fijo según el caso.
Se carga: Por el importe de venta de la operación, --
más los intereses correspondientes al Plazo.
Se abona: Por ajuste o cancelación de cuenta.
Saldo: Representa el importe de la operación efec-
tuada.

Nota:

A esta cuenta se le deduce la Cuenta de Clientes In-
gresos por Cobranza.

CLIENTES INGRESOS POR COBRANZA

- Cuenta de: Deductiva de Activo.
- Se carga: Por ajuste, devolución o cancelación de --
cuenta.
- Se abona: Por el importe del pago total del cliente-
incluyendo los intereses.
- Saldo: Representan los ingresos efectivos cobrados
en el transcurso del ejercicio.

Nota:

El saldo de esta cuenta se cancela al final de cada ejercicio y la razón de llevar el ingreso por separado, se debe a disposiciones de la Ley del I.S.R.

EJEMPLOS DE CONTABILIZACION:

A continuación vamos a registrar en forma de Diario, ejemplos que afecten las Cuentas mencionadas anteriormente.

_____ 1 _____

DERECHOS DE TERRENOS EN FIDEICOMISO	\$ 735,389,740	
RESERVA PARA OBRAS, TERRENOS-		
Y PERMISOS		\$735,389,740

Creación de la reserva para obras -
de Urbanización, Costo del Terreno-
y Costo de Permisos según cédula de
costos del Estudio Financiero.

_____ 2 _____

CLIENTES POR VENTAS EN ABONOS	\$ 10'253,340	
DERECHOS DE TERRENOS <u>PRO</u>		
METIDOS EN VENTA		\$ 4'267,533
UTILIDADES POR REALIZAR		1'386,267
INTERESES POR DEVENGAR		4'599,540

Registor de Ventas en Abonos
(Ver Cédula VI-1).

----- 3 -----	
BANCOS.	\$ 834,490
CLIENTES INGRESOS POR COBRANZA	\$ 834,490
Pago de Clientes según registro - de cobranza	
(Ver Cédula VI-2).	

----- 4 -----	
DERECHOS DE TERRENOS PROMETIDOS EN VENTA.	\$ 476,247
UTILIDADES POR REALIZAR.	154,706
INTERESES POR DEVENGAR	203,537
DERECHOS DE TERRENOS VENDIDOS	\$ 476,247
UTILIDADES REALIZADAS	154,706
INTERESES DEVENGADOS	203,537

Aplicación de la Cobranza.
(Ver Cédula VI-2).

----- 5 -----	
COSTO DEL TERRENO	208,622
BANCOS	208,622

Entrega de participación a propietarios del terreno según la cobranza efectuada. (Ver Cédula VI-3).

6

GASTOS DE VENTA.	\$ 282,690
BANCOS.	\$ 282,690

Entrega por comisiones de venta se-
gún cobranza
(Ver Cédula VI-3).

7

GASTOS DE ADMINISTRACION	\$ 25,035.
BANCOS	\$ 25,035.

Gastos Administrativos sobre
la cobranza.
(Ver Cédula VI-3).

FRACCIONAMIENTO "VILLA SATELITE"

112

REGISTRO DE VENTAS EN ACUOS
(CEDULA VI-1)

NO. DE CONTRATO	SUPERFICIE EN M ²	PRECIO POR M ²	IMPORTE DE VENTA	10 % ENGANCHE	SALDO INSOLUTO	(1) INTERESES	(2) TOTAL DE OPERACION	(3) COSTO	(4) UTILIDAD
115	105.00	8.000	840.000	84.000	756.000	683.366	1'523.366	634.039	205.961
116	99.00	8.000	792.000	79.200	712.800	644.316	1'436.316	597.808	194.192
117	97.50	9.200	897.000	89.700	807.300	729.737	1'626.737	677.063	219.937
118	100.00	9.200	920.000	92.000	828.000	749.448	1'669.448	694.423	225.577
119	110.00	10.400	1'144.000	114.400	1'029.600	930.680	2'074.680	863.500	280.300
120	102.00	10.400	1'060.800	106.080	954.720	862.993	1'923.993	800.700	260.100
S U M A S	613.50		5.653.800	565.380	5'088.420	4'599.540	10'253.340	4'267.333	1'386.267

1) SE CONSIDERA EL 4% MENSUAL DE INTERESES SOBRE SALDOS INSOLUTOS A PAGAR EN 36 MESES, EJEMPLO:

$(5'088.420) \times (0.0528688) = 269.110.00$ PAGO MENSUAL

$269.110.00 \times 36 = 9'687.960.00$ PAGO TOTAL

$9'687.960.00 - 5'088.420.00 = 4'599.540.00$ INTERESES

0.0528688 ES EL FACTOR QUE CORRESPONDE SEGUN LA TABLA PARA DETERMINAR LA RENTA PERIODICA DE UNA ANUALIDAD CUYO VALOR ACTUAL ES 1

2) EL TOTAL DE OPERACION ES EL TOTAL A PAGAR POR EL CLIENTE INCLUIDOS LOS INTERESES

3) EL FACTOR DE COSTO ES 0.751800 APLICADO SOBRE EL IMPORTE DE LA VENTA. (VER CEDULA DE COSTOS CAP. III)

4) EL FACTOR DE UTILIDAD ES 0.245192 APLICADO SOBRE EL IMPORTE DE LA VENTA (DIFERENCIA DE 1 Y EL FACTOR DE COSTO).

FRACCIONAMIENTO "VILLA SATELITE"
REGISTROS DE COBRANZA Y APLICACIONES
(CEDULA VI-2)

113

NO. DE CONTRATO	TOTAL PAGO	ENGANCHE	(1) MENSUALIDAD	(2)		SUMA DE ENGANCHE Y CAP. MENS.	F. 754308 COSTO	F. 245170 UTILIDAD
				MENSUALIDAD CAPITAL	INTERESES			
115	123,400	84,000	39,982	9,742	30,240	93,742	70,757	22,985
116	116,400	79,200	37,698	9,186	28,512	88,386	66,714	21,672
117	132,300	89,700	42,696	10,404	32,292	100,104	75,559	24,545
118	135,700	92,000	43,790	10,670	33,120	102,670	77,476	25,174
119	168,050	114,400	54,452	13,268	41,184	127,668	96,565	31,303
120	156,570	106,080	50,492	12,303	38,189	118,383	89,356	29,027
S U M A	831,490	565,380	269,110	65,573	203,537	630,953	476,247	154,706

1) LA MENSUALIDAD SE DETERMINA MULTIPLICANDO EL SALDO INSOLUTO POR EL FACTOR YA DADO

2) VALORES SEGUN TABLA DE AMORTIZACION AL 4% DE INTERES MENSUAL SOBRE SALDOS INSOLUTOS

GUADALAJARA, JAL. NOVIEMBRE DE 1985

FRACCIONAMIENTO "VILLA SATELITE"

114

REGISTRO DE APLICACIONES VARIAS
(CEDULA VI-3)

1) PARTICIPACION A PROPIETARIOS DEL TERRENO :

COBRANZA TOTAL	\$ 834,490
% DE PARTICIPACION	25 %

IMPORTE A PAGAR	\$ 208,622
-----------------	------------

2) GASTOS DE VENTA :

IMPORTE DE VENTA	\$ 5,653,800
% DE GASTOS	5 %

IMPORTE A PAGAR	\$ 282,690
-----------------	------------

NOTA : SE CONSIDERA EL TOTAL DE GASTOS DE VENTA
POR ESTAR CUBIERTO TODO EL ENGANCIE

3) GASTOS DE ADMINISTRACION :

IMPORTE DEL INGRESO	\$ 834,490
% DE GASTOS	3 %

IMPORTE A PAGAR	\$ 25,035
-----------------	-----------

GUADALAJARA , JAL. NOVIEMBRE DE 1983

REGISTRO DE LAS OPERACIONES EN CUENTAS "T"

<u>DER. DE TERRENOS EN FIDEICOM.</u>		<u>RVA. P' OBRAS, TERRENOS, PERMISOS</u>	
(1)	<u>\$ 735'389.740</u>		<u>\$ 735'389,740 (1)</u>
<u>CLIENTES POR VENTAS EN ABONOS</u>		<u>DER. DE TERRENOS PROM. EN VTA.</u>	
(2)	<u>\$ 10,253.340</u>	<u>\$ 476,247</u>	<u>\$ 4'267,533 (2)</u>
			<u>\$ 3'791,286 (S)</u>
<u>UTILIDADES POR REALIZAR</u>		<u>INTERESES POR DEVENGAR</u>	
(4)	<u>154,706</u>	<u>\$ 1'386,267 (2)</u>	(4) <u>\$ 203,537</u> <u>\$ 4'599,540(2)</u>
	<u>\$ 1'231,561 (S)</u>		<u>\$ 4'396,003(S)</u>
<u>CLIENTES INGRESOS POR COBZA.</u>		<u>DERECHOS DE TERRENOS VENDIDOS</u>	
	<u>\$ 834,490 (3)</u>		<u>\$ 476,247 (4)</u>

COSTO DE TERRENO

(5) \$ 208,622

GASTOS DE VENTA

(6) \$ 282,690

BANCOS

(3) \$834,490	\$ 208,622 (5)
	\$ 282,690 (6)
	25,035 (7)

(S) \$ 538,143

GASTOS DE ADMINISTRACION

(7) \$ 25,035

UTILIDADES REALIZADAS

\$ 154,706 (4)

INTERESES DEVENGADOS

\$ 203,537 (4)

FRACCIONAMIENTO "VILLA SATELITE"

117

ESTADO DE RESULTADOS

(CENULA VI-4)

CONCEPTO	PARCIAL	IMPORTE
INGRESOS POR VENTAS EN ABONOS		\$ 630,953
<u>-----</u>		
(-) COSTO DE VENTAS EN ABONOS		476,247
		<u>-----</u>
UTILIDAD REALIZADA		\$ 154,706
(+) INTERESES DEVENGADOS		203,537
		<u>-----</u>
UTILIDAD BRUTA		\$ 358,243
<u>-----</u>		
(-) GASTOS DE OPERACION		307,725
		<u>-----</u>
GASTOS DE VENTA	\$ 282,690	
GASTOS DE ADMON.	25,035	
	<u>-----</u>	
		<u>-----</u>
UTILIDAD DE OPERACION		\$ 50,518
(ANTES DE I. S. R.)		*****

GUADALAJARA , JAL. NOVIEMBRE DE 1985

CONCLUSIONES

La Evaluación Financiera se encuentra integrada por una serie de estudios con los que se analiza la viabilidad de los proyectos de inversión, considerando los recursos financieros propios y ajenos, los rendimientos a obtener y el lapso de tiempo en el que se recuperará el capital invertido.

Este trabajo se desarrolló mediante la investigación y recopilación de información que nos ayudó en gran forma a formar nuestro criterio de una manera general, así como a identificar los distintos elementos que deben conformar -- una empresa -inmobiliaria-, partiendo de conceptos universales de administración y de organización. Se vio la conveniencia de contar con un manual en el que se prevean las actividades por realizar, así como su integración para lograr una adecuada promoción inmobiliaria.

De acuerdo con el estudio de mercado realizado en la zona metropolitana de Guadalajara, se detectó que la escasez de vivienda y por ende la demanda insatisfecha de éste tipo de necesidades (Lotes Urbanizados), hacen factible la realización de nuestro proyecto.

Como apoyo a lo anterior se elaboró la evaluación económica para el proyecto en sí, obteniéndose una tasa interna de rendimiento superior al 250%, notándose claramente que está muy por encima de las tasas de interés comerciales que -

son aproximadamente de un 60% hasta el 100% en algunos casos- considerando las tasas reales. Por otra parte, resulta que la recuperación de la inversión es en un corto periodo de tiempo, siendo este un considerando muy importante en la evaluación financiera efectuada.

Independientemente de los resultados económicos, el proyecto reviste gran importancia desde el punto de vista social para la zona, ya que apoya la labor del gobierno de abatir la problemática de vivienda actual al contar con terrenos Urbanizados para ese fin; sin dejar de considerar también su importancia para la generación de empleos que el proyecto implica.

Uno de los objetivos básicos al llevar a cabo este trabajo fué el de manifestar la inquietud para la resolución de problemas que afecten a los diversos Sectores de nuestro país. Por otra parte esta solución a los problemas que se tienen que dar en un marco de seguridad de la inversión desde el punto de vista del empresario privado cuyo capital es el que se pone en riesgo y para tal efecto el Contador Público como Administrador financiero, está obligado a utilizar como herramienta las diversas técnicas de análisis y evaluación que existen para ello con el objeto de que mediante la evaluación financiera del proyecto, se demuestre y determine la viabilidad de éste de un proyecto cualesquiera de la misma naturaleza.

Queda pues como una pequeña aportación personal la realización de esta Tesis, que no es como habíamos dicho anteriormente, sino la investigación y recopilación de los diversos elementos de los que debe constar una adecuada evaluación financiera. En este caso, relacionada con proyectos de promoción inmobiliaria.

BIBLIOGRAFIA

TAPPAN Coppel Mortimer Arq.; "Promoción Inmobiliaria (III) " en Obras; No. 151; Julio de 1985; p.p. 13-15

TAPPAN Coppel Mortimer Arq.; "Promoción Inmobiliaria (VI)"; en Obras; No.154; Ocrubre - - 1985; p.p.13-15

KOONTZ Harold, O'donnell Cyril; Curso de Administración Moderna; Sta.ed; Ed. McGraw-Hill; - Colombia, 1974.

TERRY R. George ; Principios de Administración 10ma.ed.; Ed. CECSA; México, 1978.

FERNANDEZ Arena José Antonio; El Proceso Administrativo; 2da.ed.; Ed. DIANA; México, 1978.

SISK L. Henry, Severdlik Mario; Administración y Gerencia de Empresas; Ed. South-Western Publishing Co., Estados Unidos, 1976.

DE PAZ Saldívar Alverto; La Profesión Contable en México; Ed. Trillas; México 1978.

PHILIPPATOS George: Fundamentos de Administración Financiera; Ed. McGraw-Hill; México, 1980

COSS Bu Raúl; Análisis y Evaluación de Proyectos de Inversión; 2da. reimp.; Ed. LIMUSA; México, 1983

I.L.P.E.S.; Guía para la Presentación de Proyectos; 12va. ed.; Ed. Siglo XXI; México 1984.

MARMOLEJO González Martín: Inversiones.... Práctica, Metodología, Estrategia y Filosofía; Ed. IMEF; México, 1985.

NINO Alvarez Raúl; Contabilidad Intermedia II; 3era. ed.; Ed. Trillas; México, 1983.

LIPKIN Lawrence, Feinstein Irwin, Derrick Lucile; Manual de Fórmulas y Tablas para el Contador; 2da. imp.; Ed. DIANA; México, 1978.

RODRIGUEZ Ruiz Raúl; El Fideicomiso y la Organización Contable Fiduciaria; 5ta. ed. Ed. ECASA; México, 1981.



Tesis Rápidas

Chapultepec

AV. CHAPULTEPEC SUR 209

TELS. 26-51-07, 26-50-84 Y 26-50-92

GUADALAJARA, JAL.

TESIS * INFORMES * MEMORIAS * TESINAS * COPIAS
TRANSCRIPCIONES IBM * REDUCCIONES EN
ALBANESE Y BOND * COPIAS A CUALQUIER
TAMAÑO Y EN COLOR * HELIOGRAFICAS *
MADUROS * POLIESTERS * IMPRESION DE FORMAS
Y PASTAS * OFFSET * ENCUADERNADO *
ENGARGOLADO * REFILADO * MINEOGRAFO *
GRABADO DE ESTENCILES * REVELADO DE ROLLOS
SISTEMAS XEROX
SERVICIO A DOMICILIO * CREDITO * BANCOTARJETAS