

872702



Universidad Don Vasco, A.C.

---- INCORPORACIÓN N° 8727-02 ----

11

a la Universidad Nacional Autónoma de México

Escuela de Administración y Contaduría

*"Proyecto de Inversión para una empresa
prestadora de servicios que se localizará
en Uruapan, Michoacán"*

TESIS

Que para obtener el título de:

LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN

Presenta:

Cruz Gabriela Naranjo Román

EJEMPLAR UNICO



Uruapan, Michoacán, Junio del 2007

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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 esta 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.

Por medio de este trabajo quiero expresar mis agradecimientos a esta institución y al personal académico por haberme dado la oportunidad de realizar mis estudios y brindarme experiencias algunas agradables, otras desagradables, pero todas me enseñaron a valorar lo bueno, lo malo, lo necesario y lo innecesario, a las personas que me ayudaron a realizarlo, especialmente:

A DIOS: Por haberme dado el don de la vida.

A MIS PADRES: Por haberme dado su amor, cariño y sobre todo apoyo cuando yo más lo requería.

A MIS HERMANOS: Que sin su apoyo creo que no me hubiese de encontrar donde estoy ahora.

A MIS AMIGOS Y COMPAÑEROS: Por haberme hecho pasar tantos momentos llenos de alegría y tristeza que llevaré siempre en mi corazón.

INDICE

	PÁG.
INTRODUCCIÓN	
CAPITULO 1 GENERALIDADES DE ADMINISTRACIÓN Y EMPRESA	5
1.1 CONCEPTO DE ADMINISTRACIÓN	6
1.2 PROCESO ADMINISTRATIVO	11
1.3 CONCEPTO DE EMPRESA	15
1.3.1 IMPORTANCIA DE LA EMPRESA	16
1.3.2 CARACTERISITCAS DE LA EMPRESA	16
1.3.3 CLASIFICACIÓN DE LA EMPRESA	17
1.4 ELEMENTOS DE LA EMPRESA	22
1.5 ÁREAS FUNCIONALES	25
1.6 IMPORTANCIA DE LOS PROYECTOS DE INVERSIÓN PARA EL DESARROLLO DE EMPRESAS.	29
 CAPITULO 2 PROYECTO DE INVERSIÓN	 34
2.1 CONCEPTO DE PROYECTO	36
2.2 ELEMENTOS DEL PROYECTO	40
2.3 ETAPAS DE LOS PROYECTOS	42
2.4 ESTUDIO DE MERCADO	48
2.5 ESTUDIO TÉCNICO	64
2.6 ESTUDIO FINANCIERO	67
2.7 EVALUACIÓN DEL PROYECTO	85

CAPITULO	3	CARACTERISTICAS DEL PROYECTO	101
	3.1	OBJETIVO	104
	3.2	ALCANCE	108
	3.3	ESTUDIO DE MERCADO	110
		3.3.1 RESULTADO DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADO	127
	3.4	ESTUDIO TECNICO	130
	3.5	ESTUDIO FINANCIERO	137
CONCLUSIONES			148
BIBLIOGRAFIA			152
HEMEROGRAFIA			153
ANEXOS			154

INTRODUCCIÓN

Uruapan, es una Ciudad que se encuentra localizada en el Estado de Michoacán, se localiza al pie de los cerros de la Cruz y Charanda, a una altura promedio de 1,600.00 m.s.n.m., entre las coordenadas geográficas 19°24'-19°26' de latitud Norte y 102°04'30" de longitud Oeste, sobre una planicie disectada por la cañada del río Cupatitzio, el cual atraviesa al Oeste de la Ciudad en sentido Norte a Sur.

Esta, como se menciona anteriormente cuenta con una gran extensión de tierra así como de ciudadanos.

Día con día el crecimiento desmedido de la población ha provocado que la gente vaya cambiando constantemente, y lo que antes eran considerados como satisfactores ahora ya no son considerados como tales.

Hoy en día las necesidades las van creando las propias entidades que, gracias a la organización se están haciendo más competitivas y logran satisfacer las necesidades del cliente y al mismo tiempo crear otras.

Este es el caso de SMUSC, es una empresa que se dedicará al servicio de mantenimiento, pintura, jardinería, albañilería, electricidad, asesoría arquitectónica, de ingeniería y diseño.

Con el desarrollo de esta investigación se pretende conocer que tan viable es el implantar este negocio como tal en la Ciudad de Uruapan, Mich.

"Si los hogares de Uruapan, Mich., cuentan con una empresa de servicios básicos de mantenimiento, pintura albañilería, fontanería, jardinería, electricidad, asesoría arquitectónica, de ingeniería y diseño, se crearían más fuentes de empleo, se suscitaría menos problemas municipales para la CFE., Telmex, CAPASU..., y se generaría mayor seguridad para el hogar y empresas Uruapenses".

"La inseguridad al contratar servicios básicos de mantenimiento, pintura crece día con día por la poca oferta que existe, y la que hay es muy cara, irresponsable e inestable, por la falta de personas que respalden su trabajo".

El propósito de crear esta empresa no es solamente por razones económicas sino también sociales que permiten otorgar beneficios a la sociedad como:

- a) Generación de empleos directos en la Ciudad de Uruapan Mich., y empleos indirectos en el manejo de suministro de servicios materiales, además de una derrama económica durante la etapa de instalación, dado que la entidad se vera beneficiada al proporcionar mano de obra y servicios con responsabilidad y seguridad.

Las razones por las cuales se quiere llevar a cabo:

- a) Servirá de base para conocer si el negocio es rentable o nó.
- b) Sirve de base para conocer el porcentaje de aceptación del proyecto así como la viabilidad del mismo.

Así mismo observar la inversión que se hará, cómo se obtendrá y la forma en cómo se distribuirá, mediante los estudios correspondientes para que de acuerdo a ello se tomen las decisiones más acertadas.

Esto se desarrollara mediante el desarrollo de tres capítulos, los cuales contienen:

Capítulo I, se expone brevemente el origen de la administración y de la empresa, dentro del cual se determinan los elementos que interactúan dentro de ellos. El objeto de desarrollar este capítulo es el de conocer la importancia de un proyecto de inversión dentro de una organización.

Capítulo II, dentro de este se pretende dar a conocer los principales elementos que intervienen dentro de un proyecto de inversión, como son sus variables y elementos principales para poder determinar si una idea, producto o servicios es viable o no, para poder tomar decisiones.

Capítulo III, se expresa de manera práctica lo explicado dentro de los capítulos teóricos, de manera de que con el desarrollo de este quede más claro el desarrollo de un proyecto de inversión y de pauta a la toma de decisiones más acertadas.

Se determinó el llevar a cabo este tema, ya que la ciudadanía no cuenta con un servicio similar o igual dentro de la sociedad, por ello que:

- c) Conocer las necesidades no satisfechas en el mercado Uruapenses.
- d) Es posible que se de seguimiento al negocio.
- e) Conocer la mano de obra disponible con la que se cuenta en la localidad, así como la competencia a la que se enfrentará.
- f) Aprovechar los recursos disponibles.
- g) Crear y satisfacer una necesidad.

El servicio ofrecido generado por este proyecto será dentro de la Ciudad de Uruapan, con el objeto de atender satisfactoriamente las demandas de los clientes fundamentalmente en el sector comercial, industrial y doméstico.

CAPITULO 1

CAPITULO I

GENERALIDADES DE ADMINISTRACIÓN Y EMPRESA

Con el transcurso del tiempo, desde la aparición del ser humano en la Tierra, se han desarrollado diferentes actividades socioeconómicas, que le han permitido satisfacer necesidades y subsistir.

El desarrollo de estas actividades permitieron la creación de un fenómeno conocido como: administración, el cual actualmente es aplicado en cualquier situación que se pretenda aprovechar adecuadamente.

Anteriormente se desarrollaban actividades personales que día con día se fueron agrupando con el objeto de que se integraran como un ente social, en el cual se coordinaran los esfuerzos y condujeran al logro de objetivos mediante la administración.

La habilidad administrativa es el ingrediente necesano para el éxito en cualquier empresa, por ello en el presente capítulo se conocerá más afondo el significado de administración dentro de un ente social.

1.1 CONCEPTO DE ADMNISTRACIÓN

Desde la aparición del hombre en la tierra, este ha tratado de subsistir buscando la manera de satisfacer sus necesidades a base de esfuerzo y de trabajo.

Para que estas actividades se desarrollaran adecuadamente se utilizó la administración.

Para entender el concepto de administración se requiere realizar una breve reseña histórica de las principales tareas realizadas donde se muestra principalmente el desarrollo del fenómeno: administración.

(Ver cuadro 1.1.1)

CUADRO 1.1.1. DESARROLLO DE LA ADMINISTRACIÓN A TRAVÉS DEL TIEMPO

ÉPOCA	ACTIVIDADES
PRIMITIVA	<ul style="list-style-type: none"> • Surge la división del trabajo por edad y sexo • El hombre utiliza en forma rudimentaria la administración para trabajar en grupo Ejm. La caza del mamut. • La autoridad recae sobre el jefe de familia
PERIODO AGRICOLA	<ul style="list-style-type: none"> • Se da una vida sedentaria • Aparece el estado • Desarrollo de grandes civilizaciones apoyándose en la administración empírica del trabajo colectivo y de los tributos, • En esta época los precursores de la administración fueron funcionarios encargados de aplicar las políticas tributarias del estado y de manejar el recurso humano.
ANTIGÜEDAD GRECO-LATINA	<ul style="list-style-type: none"> • Se da la aparición del esclavismo • Surge una aplicación por medio de una estricta supervisión del trabajo colectivo y sanciones de tipo físico y castigo.
FEUDALISMO	<ul style="list-style-type: none"> • Inicialmente la administración de los feudos se efectuaba de acuerdo al criterio del Sr. feudal. • Aparecen talleres artesanales ya que surge la independencia de los siervos • Surgen nuevas formas de administración como: estructura de trabajos extensas, niveles de supervisión escasos. • Surgen los Gremios hoy en día conocidos como sindicatos
REVOLUCIÓN INDUSTRIAL	<ul style="list-style-type: none"> • Se da la centralización de la producción • Tiene mayor auge la industria • Se da una administración de tipo coercitivo • Se da la explotación inhumana del trabajador • Surge una estructura más compleja del trabajo • Se dan especialistas dedicados a manejar problemas de administración, especialización y producción en serie. • Se da la delegación de autoridad
SIGLO XX	<ul style="list-style-type: none"> • Se da un gran desarrollo tecnológico e industrial • Surge la administración científica • Aparecen numerosos investigadores de la administración, teniendo ésta un desarrollo y proyección definitivos.

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA BASADO EN MÜNICH Y OTROS 1985:23.

De acuerdo a los antecedentes de la administración mostrados en el cuadro anterior, se observa que la aplicación de la misma está en función de la autoridad que se ejerce sobre otros, razón por la cual este concepto es de aplicación universal dentro de un organismo social.

Hoy en día la administración es indispensable en el manejo de cualquier tipo de empresa, puesto que mediante su aplicación llegará a ser más efectiva, eficiente y eficaz.

Una vez estudiados los antecedentes se determinará el concepto de administración.

La palabra administración viene del latín, detectando que AD significa dirección y/o tendencia y MINISTER, subordinación y/u obediencia, por lo tanto se puede decir que etimológicamente administración significa el cumplimiento de una función bajo el mando de otros.

Con el transcurso del tiempo y a base de grandes estudios este concepto se ha ido adecuando de acuerdo a los términos de cada autor, por eso es que, a fin de concluir con una definición propia se analizan diferentes conceptos de autores acerca del significado de administración.

(Ver cuadro 1.1.2)

CUADRO 1.1.2 DEFINICIÓN DE ADMINISTRACIÓN

AUTOR	CONCEPTO
ROBERT. F. BUCHELE	El proceso de trabajar con y a través de otras personas a fin de lograr los objetivos de una organización formal.
HENRY SISCK	Es la coordinación de todos los recursos a través del proceso de planeación, dirección y control a fin de lograr objetivos.
KOONTZ Y O'DONELL	Es la dirección de un organismo social y su efectividad en alcanzar sus objetivos fundada en la habilidad de conducir a sus integrantes.
TERRY	Consiste en lograr un objetivo predeterminado mediante el esfuerzo ajeno.
JOSE A. FERNANDEZ ARENA	Es una ciencia social que persigue la satisfacción de objetivos institucionales por medio de una estructura y a través del esfuerzo humano coordinado.
F. TANNENBAU- EN	Es el empleo de la autoridad para organizar, dirigir y controlar a sus subordinados responsables con el fin de que todos los servicios que se presentan sean debidamente coordinados en el logro del fin de la empresa.
HENRY FAYOL	Es prever, organizar, mandar, coordinar y controlar.
MOONEY	Es el arte o técnica de dirigir e inspirar a los demás con base en un profundo y claro conocimiento de la naturaleza humana.
PETERSON Y PLOWMAN	Es una técnica por medio de la cual se determina, clarifican y realizan los propósitos y objetivos de un grupo particular.

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA BASADA EN REYES, 1985:16.

En el cuadro anterior se observa que todos coinciden en que la administración está enfocada al logro de los objetivos dentro de un organismo social a través de la eficiencia por medio de otros y con la aplicación adecuada de recursos.

Con estos elementos se puede llegar a la conclusión de que Administración es:

Aquella que se encarga del aprovechamiento de recursos dentro de un ente social con el fin de lograr objetivos a través de otros mediante la aplicación del proceso administrativo.

1.2 PROCESO ADMINISTRATIVO

Henry Fayol, fue el primero en elaborar una teoría de la organización para los dirigentes en general, la cual ayudaría al buen desarrollo de la misma conocida como: proceso administrativo.

Un proceso es un conjunto de pasos o etapas necesarias para llevar a cabo una actividad.

En sí se puede definir que la vida del ser humano es un proceso y este se desarrolla desde que se concibe en el vientre, nace, crece, se desarrolla y muere.

Así como se da el proceso del ser humano, también una organización es sometida a un proceso, el cual se conoce como PROCESO ADMINISTRATIVO.

Este consta de varias etapas que anteriormente habían sido consideradas por separado como funciones particulares e individuales.

Actualmente la aplicación de estas en las empresas ha cambiado, ya que estas son vinculadas y se retroalimentan en todos sus elementos unas con otras.

Por lo tanto el proceso administrativo se considera: como una serie de etapas mediante las cuales se desarrolla la administración dentro de la organización, relacionándose unas con otras con el fin de lograr satisfactoriamente el objetivo.

Cuando se administra cualquier empresa surgen varias actividades a realizar, por ello que se considera a la administración como una actividad.

Esta constituye la actividad primordial que realiza un dirigente conocida como función.

Teóricamente las funciones que realiza un dirigente varían de un autor a otro, sin embargo la esencia y los resultados son los mismos.

Las funciones que se realizan dentro del proceso administrativo constituyen los medios por los cuales se lleva a cabo la acción de administrar.

A pesar de que las etapas son estrechamente ligadas unas con otras, las etapas que se desarrollarán son:

Planeación, Organización, Dirección y Control, las cuales se interrelacionan entre sí con el fin de obtener resultados eficientes dentro y fuera de la organización.

Para ello se describe a continuación de forma detallada cada una de las etapas con el fin de comprenderlas adecuadamente.

PLANEACIÓN

Es ver hacia el futuro. Aquí se establece principalmente el qué, cómo y cuándo.

Esta etapa consiste en:

- Fijar objetivos
- Combinar adecuada de recursos
- Detectar oportunidades del mercado

- Establecer políticas
- Desarrollar procedimientos
- Establecer programas
- Anticipar a los posibles problemas futuros

ORGANIZACIÓN

Esta etapa consiste en llevar a cabo los planes establecidos respondiendo a las preguntas quién y cuándo.

Las principales actividades son:

- Integración del personal dándose así el reclutamiento y la selección del mismo.
- Operación de los planes con la integración del personal
- Se da la jerarquía y departamentalización dentro de la empresa
- Descripción de funciones a realizar y su responsabilidad
- Se determina la autoridad adecuada para cada miembro de la administración
- Se desempeña la coordinación de las actividades

DIRECCIÓN

Consiste en desarrollar las actividades de acuerdo a lo planeado respondiendo al qué y cómo.

Sus principales actividades a desarrollar son:

- Toma adecuada de decisiones
- Desarrollo adecuado de la comunicación en todos los niveles

- Supervisión del trabajo
- Se da una motivación hacia todos los miembros de la organización
- Capacitación a todos los miembros de la organización para realizar mejor su trabajo
- Aumento de calidad de vida tanto en trabajadores como en la empresa

CONTROL

Es comparar los resultados obtenidos con lo que se planeo observando el desarrollo de las actividades mediante:

- Medición del desempeño
- Establecimiento de estándares
- Identificación de los medios de comunicación
- Alternativas de acciones correctivas
- Retroalimentación

La aplicación de estas cuatro funciones fundamentales son de vital importancia para la organización y constituyen los medios por los cuales una persona administra.

Todas estas funciones se interrelacionan entre si ya que todas son necesarias para subsistir.

Para que el proceso administrativo sea desarrollado adecuadamente es importante que el que administra o dirige se apoye de toda la organización para que logre con mayor eficiencia y eficacia lo que se planteó.

1.3 LA EMPRESA

La empresa es una asociación de personas con un mismo fin que es el de crear un fondo patrimonial común y participar en el reparto de las ganancias obtenidas.

Tomando como base distintas definiciones de libros y enciclopedias, podemos considerar a la empresa de diversas maneras como son:

SEGÚN RODRIGUEZ (1986:72): La empresa es la organización de la actividad económica del trabajo y del capital tendiente a la distribución de bienes y servicios.

EN EL CODIGO DE COMERCIO MEXICANO (1996): Es la organización de trabajo de bienes materiales e incorpóreos destinados para producir u ofrecer profesionalmente bienes y servicios al mercado con fines lucrativos.

EN EL CODIGO FISCAL DE LA FEDERACIÓN (1996): La empresa es una asociación de personas físicas o morales que se dedican a una actividad empresarial.

En conclusión se puede llegar a definir a la empresa como una organización constituida por personas físicas o morales que se dedican a una actividad económica que se dedica a la producción o al intercambio de bienes y servicios.

Las empresas pueden ser individuales o sociales:

Individuales: son aquellas cuyo propietario es una empresa natural, a cuyo cargo o beneficio corren los resultados del negocio.

Sociales: a estas también se les conoce como compañías o sociedades y se les define como aquellas formadas por agrupaciones de varias personas que unen sus esfuerzos para la explotación de un negocio, según convenio previamente establecido aportando para ello capital de trabajo.

1.3.1 IMPORTANCIA DE LA EMPRESA

Hoy en día la empresa es de vital importancia para el país, donde cada parte que lo integra representa y promueve el crecimiento y desarrollo de la economía del país, así como beneficios sociales al proporcionar empleos para la población.

1.3.2 CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA

Las empresas efectúan diversas operaciones las cuales varían con el tipo de negocio que se desarrollan y el volumen de operaciones, por ello estas pueden ser micro, pequeñas, medianas y grandes empresas.

Para determinar el tipo de empresa que se pretende desarrollar es importante tomar en cuenta:

- ^ ^ Objetivo económico.
- ^ ^ Criterios de magnitud.
- ^ ^ Giro de la empresa.
- ^ ^ Medio ambiente en el que se desarrolla.
- ^ ^ Mercado.
- ^ ^ Financiamiento.
- ^ ^ Producción.
- ^ ^ Número de empleados.
- ^ ^ Capital.
- ^ ^ Criterio Jurídico.

1.3.3 CLASIFICACIÓN DE LA EMPRESA

Hoy en día las actividades de las empresas varían.

Por ello que requieren de una clasificación adecuada para cada tipo de operación que desempeñan.

Las empresas en sus diferentes acepciones la podemos clasificar de la siguiente manera (ver fig. 1):

DE SERVICIOS: Que son aquellas en las que con el esfuerzo humano se produce un servicio para la comunidad. Ejm. Comisión de electricidad. (RODRIGUEZ, 1996:82)

COMERCIALES: Son aquellas que se dedican a la compra - venta de mercancías aumentando el precio de adquisición. (IBID)

Este tipo de empresas son intermedias entre el productor y el consumidor.

INDUSTRIALES: Son las que se dedican a la extracción, conservación y/o transformación de materias primas así como al acabado de productos y elaboración de satisfactores. (RODRIGUEZ, 1986:83)

Tomando como base a diferentes autores, las empresas comerciales, de servicios e industriales, se subdividen a su vez como a continuación se señala:

Dentro de las empresas, servicios se clasifica en:

SIN CONCESION: Son aquellas que en casos especiales necesitan permiso de las autoridades para operar. Ej. Las escuelas. (RODRIGUEZ, 1986:82)

CONCESIONADAS POR EL ESTADO: Son aquellas que tienen carácter financiero bajo el consentimiento del estado. Ej. Los bancos. (IBID)

CONCESIONADAS NO FINANCIERAS: Son aquellas que generalmente tienen carácter de servicio social, es decir, que es para el público en general y son autorizadas por el estado. Ejm. Empresas de transporte terrestre. (IBID)

Generalmente la empresa, comercial se clasifica en:

COMERCIO AL DETALLE: consisten en buscar y satisfacer cualquiera que sea la naturaleza de las necesidades del último consumidor.

Existen algunos métodos de este tipo de comercio y son:

- Venta en almacén
- Venta de catálogos
- Venta por sucursales
- Venta por concesiones
- Venta de viajeros de comercio con muestrario o almacenes ambulantes
- Ventas públicas y mercados de venta.

COMERCIO AL MAYOR: Este constituye un guión casi siempre necesario entre el productor y el detallista.

Este se caracteriza por la importancia de sus operaciones y de los capitales que movilen no solo capital necesario para la compra y almacenaje de las mercancías, sino para las condiciones de ejercicio de una profesión que exige instalaciones a menudo extensas.

Se dan tres tipos de comercio al mayor:

- Comercio de materias primas
- Comercio de productos semiacabados y productos accesorios
- Comercio de productos acabados

Dentro de la empresa, industria encontramos:

INDUSTRIAS EXTRACTIVAS: Que son aquellas que se dedican a la obtención de recursos naturales sin modificar su estado original. (RODRIGUEZ, 1986:83)

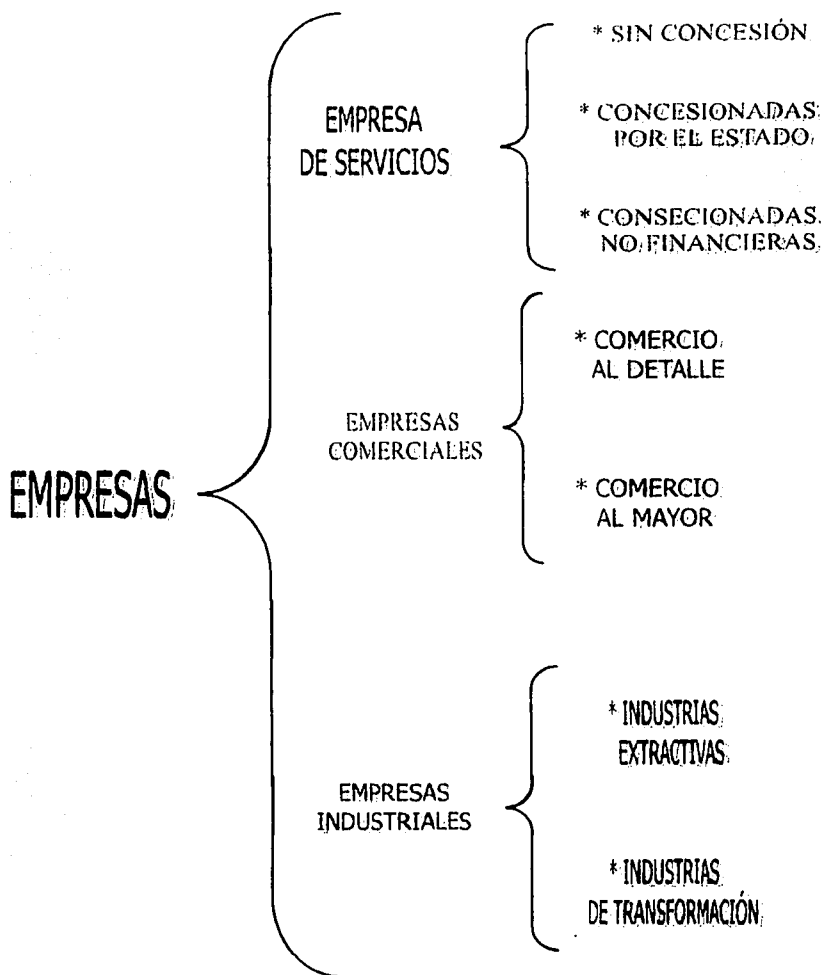
Los recursos naturales que generalmente explota son los recursos renovables y los no renovables, donde:

- **Recurso renovable:** es aquel cuya actividad se encamina al aprovechamiento de la transformación biológica de la vida animal y vegetal. (IBID)
- **Recurso no renovable:** Son aquellos cuya actividad principal es la extinción de recursos naturales ya que no se pueden recuperar. Ejem. Los fondos petroleros. (IBID)

INDUSTRIAS DE TRANSFORMACIÓN: Son aquellas que se dedican a modificar la materia prima, donde interviene mucho el esfuerzo humano con el empleo de la maquinaria. (IBID)

Para que estas puedan realizar su actividad es importante conocer los elementos que en ellos participan para poder subsistir.

FIG. 1 CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS



FUENTE: Elaboración propia basada en (RODRIGUEZ, 1986:82,83)

1.4 ELEMENTOS DE LA EMPRESA

Es importante que para prever riesgos y conocer con lo que cuenta la empresa para poder iniciar.

Los principales elementos con los que la empresa debe contar son: elemento personal, material, sistemas y equipo.

- PERSONAL: es un elementos primordial donde el ser humano utiliza los materiales y sigue paso a paso los procedimientos y opera el equipo.
(RODRIGUEZ, 1996:84)

Este elemento se puede clasificar en:

^ ^ LOS OBREROS: Estos pueden ser calificados o no calificados según tengan conocimiento o práctica antes de ingresar a su puesto. (IBID)

^ ^ LOS EMPLEADOS: Es donde se requiere de un mayor esfuerzo intelectual y de servicios, se clasifica en calificados y no calificados. (IBID)

^ ^ LOS SUPERVISORES: Su función principal es vigilar el cumplimiento de los planes, su característica es el dominio de las funciones técnicas sobre las administrativas. (IBID)

^ ^ LOS TECNICOS: Son aquellos que aplican su creatividad junto con reglas o principios científicos. Ejm. Nuevos diseños de productos. (IBID)

^ ^ ALTOS EJECUTIVOS: Son aquellos donde predomina la función administrativa sobre la técnica. (RODRIGUEZ, 1996:85)

^ ^ DIRECTORES ADMINISTRADORES: Son aquellos cuya función principal es fijar objetivos, políticas y planes para salir adelante. (IBID)

En cuanto al elemento material, se considera: como las cosas que se procesan y combinan para producir bienes y/o servicios.

Los tipos de materiales que pueden existir dentro de una empresa son:

- BIENES MATERIALES: Son aquellos bienes que integran la empresa teniendo por objeto multiplicar la capacidad productiva en el trabajo, estos pueden ser bienes muebles e inmuebles. (IBID)
- MATERIA PRIMA: Son los elementos que con la ayuda humana han de salir transformados en productos. Ejm. La madera. (IBID)
- DINERO: Es lo que se tiene como disponible para gastos que pudieran ser urgentes y cotidianos, y se posee como representante del valor de todos los bienes. (IBID)

Otro de los elementos son los sistemas que son los medios que comprende la empresa para lograr los objetivos fijados.

Estos comprenden:

- SISTEMAS DE CLASIFICACIÓN: Es una actividad de proyectar la vida de la empresa a lo largo del tiempo buscando nuevos caminos. Ej. Planeación de recursos financieros. (RODRIGUEZ, 1996:86)

- SISTEMA ORGANIZATIVO: Es la forma de organización de una empresa de acuerdo a las funciones de cada persona, niveles jerárquicos, grado de delegación, descentralización, etc. (IBID)

Para que este pueda existir se necesitan algunos elementos como pueden ser: la información normativa, información de planeación, información de relación, información operacional, información de control, información de investigación, etc. (IBID)

- SISTEMAS DE CONTROL: El control es el elemento primordial para una empresa ya que es la esencia del funcionamiento de la misma como un sistema, ya que gracias a ello podemos localizar rápidamente alguna desviación. (IBID)

El control como función directa se ve influido en su desarrollo por una serie de circunstancias de las cuales dos de las más significativas pueden ser el estilo de dirección y la planeación.

Dentro de este sistema se puede mencionar el elemento principal es: el control operacional que se clasifica en control de la actividad, control de resultados y control integrado de gestión.

- SISTEMAS OPERATIVOS: Es el conjunto de hombre y medios de todo tipo cuyas actividades se encadenan entre sí de modo que se persiguen la consecución de un objetivo común, y entre los que se producen diferencias de información, bienes y servicios. Ejem. Departamento de producción. (IBID)

El último de los elementos es el equipo: es el término común utilizado para identificar los instrumentos o herramientas que completan y aplican más al detalle la acción de la maquinaria, muebles, aparatos o dispositivos de cualquier tipo utilizados por el resto del personal en los procedimientos que utiliza la unidad administrativa en sus actividades. (RODRIGUEZ, 1996:87)

Por ello es necesario establecer los elementos primordiales que constituirán la empresa ya que todos son de vital importancia para el funcionamiento de la misma. Para ello, el administrador debe estar capacitado para elegir y organizar adecuadamente dichos elementos con el fin de que se aprovechen al máximo y se logren los objetivos.

1.5 ÁREAS FUNCIONALES

Dentro de la empresa se desarrollan diferentes actividades con el fin de lograr los objetivos.

Las funciones son el agrupamiento de las principales unidades de trabajo.

Por lo tanto, en toda la empresa existen actividades fundamentales que deben realizarse como son: PRODUCCIÓN, MERCADOTECNIA, FINANZAS, ETC.

Según Taylor y Franklin (1985,250): Por lo menos se dan tres conceptos básicos asociados con la estructura de la organización y son:

DIVISIÓN DEL TRABAJO, DEPARTAMENTALIZACIÓN Y TRAMOS DE CONTROL.

La división del trabajo, da inicio a uno de los principios de la administración y es punto de partida de toda organización.

Este sirve para maximizar la producción tanto de trabajadores como de maquinas.

La división de trabajo, consiste en separar las operaciones para organizarlas de tal manera que haya la posibilidad de asignarlas al personal y establecer las normas de actuación para las distintas personas o unidades administrativas que intervienen en la organización a fin de mantener uniformidad en las decisiones.

Por ello que hoy en día la empresa requiere, personas capacitadas y especializadas para ejecutar con efectividad la división del trabajo en una organización.

Para ello, es importante desarrollar una adecuada descripción de puestos tomando en cuenta:

- Formulación de los requisitos del puesto
- Especificaciones del gerente
- Asignación del personal

Es por eso que debe existir una excelente comunicación y coordinación en la empresa para realizar una adecuada división de trabajo.

DEPARTAMENTALIZACIÓN

Esta se refiere a la estructura formal de la empresa la cual esta integrada por diversos departamentos y puestos de la empresa.

Aquí se definen las funciones a realizar por cada departamento así como, las relaciones jerárquicas entre los jefes y subordinados.

La estructura y diseño de una organización están en alto grado conformadas por la departamentalización.

Los principales medios de departamentalización son:

- Por función
- Por producto
- Por territorio
- Por cliente
- Por proceso
- Por grupo especial
- Por matriz

La aplicación de esta dependerá del criterio del administrador de acuerdo a los departamentos o grupos que departamentaliza.

TRAMOS DE CONTROL

Es la cantidad de subordinados que se pueden supervisar.

Este se relaciona de manera estrecha con la estructura jerárquica y la departamentalización.

Para que el tramo de control sea el más óptimo es importante conocer los factores para definirlo adecuadamente.

A continuación se mencionan aquellos que se consideran más importantes:

- Utilizar ayudantes y subordinados con experiencia y con mayor adiestramiento ya que permite supervisar un mayor número de subordinados.
- El número de especialidades supervisadas
- Tamaño total de la organización
- Diferencias culturales
- Rotación de personal
- Complejidad de tareas
- Capacitación
- Nivel de tecnología
- Expansión geográfica por dispersión

Una empresa requiere de la aplicación de recursos, optimización y aprovechamiento de los mismos mediante, la división de trabajo, la adecuada estructura de la empresa y el número de empleados que la integren.

Hay muchas actividades por desarrollar antes de abrir una empresa, como parte inicial se debe desarrollar un proyecto de inversión con el objeto de conformar una futura empresa productiva que prevea la obtención de bienes o servicios para satisfacer necesidades.

1.6 IMPORTANCIA DE LOS PROYECTOS DE INVERSIÓN PARA EL DESARROLLO DE EMPRESAS.

Si las personas se ponen a analizar la vida del hombre en la Tierra, se puede determinar que antes la vida era más sencilla, ya que lo que se buscaba principalmente era la satisfacción de necesidades, fue por estas necesidades que el hombre inicio por buscar actividades que de acuerdo a sus habilidades le ayudará a la satisfacción total de las mismas.

Es a partir de este momento donde inicia la división del trabajo, la actividad comercial, y por lo tanto surge el dinero para que estas se pudieran desarrollar.

Cuando surge la Revolución Industrial, el mundo cambió por completo, y aparecieron inventos de todos tipos, hasta llegar a la producción y consumo en masa a las grandes empresas industriales, comerciales y de servicios que hoy en día se caracterizan en el mundo.

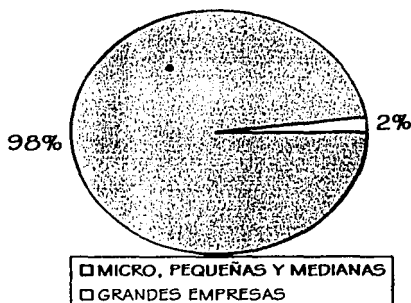
En cada momento los administradores, economistas y en general todas aquellas personas que buscan obtener mejores resultados en la operación de las empresas, se preocupan por idear nuevas técnicas que conduzcan a la obtención de mayor rendimiento, eficiencia, calidad, y por supuesto, mayores utilidades; pero por lo general tales técnicas están dirigidas hacia pequeñas empresas.

Desgraciadamente las personas que tienen la iniciativa de llevar a cabo una actividad empresarial, denominadas empresarios, muchas veces no toman en cuenta que el éxito de una empresa micro, pequeña, mediana y/o grande que sea

requieren de la formulación de un proyecto para que esta pueda tener éxito dentro del mercado no importando el giro que esta empresa tenga.

La micro, pequeña y mediana empresa constituye, hoy en día el centro el sistema económico del país. (Ver fig.2).

FIG.2 ACTIVIDAD EMPRESARIAL DEL ESTADO DE MICHOACAN



FUENTE: SECRETARIA DE FOMENTO ECONÓMICO MORELIA, MICH, 2001.

El constante crecimiento de la influencia actual de estas empresas, se debe a la masificación de la sociedad, a la necesidad de concentrar capitales y recursos para el adecuado funcionamiento de la producción y de los servicios mediante un adecuado proyecto desarrollado por la dirección de la empresa o en su caso de administradores y/o economistas, que esten interesados en introducir una empresa al mercado.

Como se puede observar en la gráfica la mayor parte de las empresas del país son: las micro, pequeña y medianas empresas, ya que constituyen un pilar importante para el desarrollo económico y social del país, al proporcionar empleos y contribuir directamente al Producto Interno Bruto Nacional.

Estas empresas inician con la realización de un proyecto en donde se determina el crecimiento e impacto que estas tendrán en el mercado.

A partir de 1970 ha sido más notable el ciclo de vida de este tipo de empresas que es el de realizar un proyecto, instalarse, se va a la quiebra o se mantiene, y si se va a la quiebra vuelve a iniciar y se reinstala, pero, hasta ahora el porcentaje de participación estatal se ha mantenido, ya que mientras unas empresas desaparecen otras más aparecen.

El ofrecer nuevos productos, nuevas ideas, nuevas técnicas y nuevas formas de hacer las cosas requiere de un proyecto, que posteriormente podrá consolidarse como empresa y proporcionar una opción para continuar con una expansión económica del país.

Hoy en día dentro del Estado de Michoacán, se puede considerar que los sectores que están en función en el desarrollo de empresas son:

- SECTOR AGROPECUARIO

- SECTOR INDUSTRIAL
- SECTOR SERVICIOS

Estos contribuyen en gran parte al desarrollo estatal y Nacional.

(Ver cuadro 1.6.1)

CUADRO 1.6.1 DESARROLLO ECONÓMICO ESTATAL Y NACIONAL

SECTOR	CANTIDAD (1999)	% ANUAL
1. AGROPECUARIO	\$ 6,860,537	19.93
2. INDUSTRIAL	7,548,726	21.93
3. SERVICIOS	20,009,516	58.13
TOTAL	\$ 34,418,779	100.00

FUENTE: INEGI

Mediante este cuadro se puede observar que durante el año de 1999 el Estado de Michoacán, dentro del desarrollo de las actividades de los tres sectores contribuye primordialmente dentro del sector servicios con un 58.13%, lo que significa que actualmente el Estado cuenta con un mayor número de empresas del giro servicios aunque en diferentes ramas, la razón primordial del incremento de estas es, que gracias al crecimiento de la población del Estado, crece la demanda de servicios de los consumidores para satisfacer sus necesidades.

Hoy en día el crecimiento de las empresas Michoacanas se ha visto. Primordialmente se enfocará al área que más interesa para fines de esta tesis que es la de la Construcción.

Gracias a datos proporcionados por la Secretaría de Fomento Económico, en 1993 el Estado estaba conformado por 367,703 empresas, hasta 1999 se cuentan con 480,075, se ve el incremento de este tipo de empresa a causa del crecimiento de la población.

Por lo tanto se puede concluir que sin la existencia de un proyecto no hay empresa, ya que un proyecto es la forma de justificar, es algo que da una base sólida para el desarrollo de la empresa y además este debe ser viable, para que posteriormente se inicie con la implantación de la empresa, generación de empleos, crecimiento del sector en el que se encuentre y por lo tanto aportación al PIB.

Además un proyecto es importante para cualquier acción que un empresario quiera realizar, es la base para que este pueda obtener acceso al crédito y crear su propia empresa.

Durante el desarrollo de este capítulo se ha mencionado varias veces proyecto de inversión. Estos términos requieren de un estudio específico ya que se es el tema al que se le da mayor importancia dentro de la tesis y que se verá más a fondo en el siguiente capítulo.

CAPITULO 2

CAPITULO 2

PROYECTO DE INVERSIÓN

La capacidad económica depende en gran medida de las condiciones geográficas (recursos naturales) y del trabajo o capital humano.

El trabajo constituye la piedra angular de cualquier actividad con el fin de lograr multiplicar los rendimientos.

Esto lo desarrollarán principalmente las empresas mediante la innovación, organización y ejecución de las mismas, con el objeto de satisfacer las necesidades humanas e incrementar la calidad de vida.

Cualquier empresa, sin importar el tamaño, participa en el desarrollo económico del país, ya que la marcha de la economía depende en gran medida de las expectativas que ellos tengan para el futuro.

Las expectativas actúan como fuerzas impulsoras cuando:

1. Los trabajadores muestran su disposición a un aumento de la productividad que permita elevar sus ingresos así como sus demandas de bienes y servicios.
2. Los empresarios ante los aumentos previstos, intensifican la inversión y crean nuevos puestos de trabajo.

Por ello que se requiere del desarrollo adecuado de proyectos de inversión que puedan ser alcanzables, con el objeto de lograr las expectativas y participar en el desarrollo económico y social del país.

2.1 CONCEPTO DE PROYECTO

El crecimiento económico del país no puede darse en un clima de incertidumbre, ya que depende de la inversión en gran parte del sector privado. En el actual ámbito económico y en vías de desarrollo que se encuentra nuestro país y por lo tanto nuestras empresas, podemos visualizar nuevas estructuras que se presentan para el crecimiento y expansión del mismo.

Para esto se requiere de la formulación de planes y programas que descienden de lo general a sus dimensiones sectoriales y regionales, para llegar al nivel de identificación de ideas y de proyectos.

La mayoría de las empresas tienden a pasar por la etapa de planeación que comprende la elaboración de un proyecto el cual les ayuda a mantenerse en el mercado soportando los cambios que se presenten.

Para ello conviene conocer el concepto de proyecto y lo que interviene para que este se desarrolle adecuadamente.

PROYECTO: es la búsqueda de soluciones a un problema que puede resolver una necesidad.

Se puede decir que antes de que una empresa inicie operaciones, se analiza que producto o servicio se quiere ofrecer, ubicación del ente social que se pretende, el mercado que se quiere penetrar, instalaciones físicas con las que se cuenta o se pretende contar, maquinaria y equipo necesario para el desarrollo de las actividades productoras, tipo de sociedad al que se someterá, personal y financiamiento requerido para el desarrollo de las actividades empresariales, mediante un proyecto de inversión.

Para que el proyecto sea desarrollado requiere de una inversión, a través de la cual se recurrirá a la asignación de recursos.

INVERSIÓN: Es la asignación de recursos varios que se le asignan a un proyecto y mediante el cual, se pretende obtener utilidades.

Si se conjunta los términos proyecto e inversión, podemos obtener una serie de categorías, términos y conceptos que, al estar relacionados, se pueden considerar como sinónimos. Sin embargo, al analizar su contenido, no se trata sólo de diferentes significados sino de diversas concepciones como las siguientes:

PROYECTO DE INVERSIÓN: Es un plan que si se le asigna determinado monto de capital y se le proporcionan insumos de varios tipo, podrá producir un bien o servicio útil al ser humano o a la sociedad en general. (BACA, 1999,2)

PROYECTO DE INVERSIÓN: Es la unidad mínima económica de planeación, formada por un conjunto de actividades concatenadas que suceden completamente y deciden entre sí la última de las cuales es parte importante para la toma de decisiones sobre la inversión. (CORTAZAR, 1993, 12)

PROYECTO DE INVERSIÓN: Es la agregación de las iniciativas individuales de múltiples empresarios en diversos sectores y regiones de actividad económica. (NACIONAL FINANCIERA, 1997:4)

PROYECTO DE INVERSIÓN: Es una serie de planes que se piensan poner en marcha, para dar eficacia a alguna actividad u operación económica o financiera, con el fin de obtener un bien o servicio en las mejores condiciones y obtener una retribución. (HERNANDEZ Y OTROS, 1998:28)

Por lo tanto en términos personales se puede decir que el proyecto de inversión es el conjunto de actividades que se desarrollarán, para conocer el efecto que tendrá el producto o servicio que se ofrecerá al público en general.

Los proyectos de inversión surgen por la necesidad de satisfacer las necesidades de los empresarios y del consumidor en general.

- En cuanto a los empresarios, se ve la necesidad de llevar a cabo sus ideas, mediante estudios que les permitan complementar la visión empírica con la que cuentan y así aportar opiniones sobre expectativas de rentabilidad y recuperación de inversiones.
- Desde el punto de vista del consumidor en general, se determinan las necesidades no satisfechas que permitan al empresario detectar esa necesidad y satisfacerla de manera que este obtenga beneficios así como el consumidor.

Dadas estas situaciones, los países inician con el crecimiento, entran en una etapa de desarrollo basados en técnicas modernas de producción, herramientas y recursos productivos.

Por lo tanto es conveniente determinar las inversiones que deben realizarse, para ello, el desarrollo de un proyecto de inversión debe contar con elementos adecuados para que la empresa pueda afrontar tal situación y mantener o abrir el mercado.

2.2 ELEMENTOS DEL PROYECTO

En la etapa de estudio de la inversión, el proyecto se puede definir como el conjunto de antecedentes que permite conocer las ventajas y desventajas que se presenta la asignación de recursos económicos también conocidos como insumos, a un ente social, transformándose aquí en bienes y/o servicios que servirán para la satisfacción de una necesidad.

En un proyecto los factores de producción se orientan a transformar insumos para generar productos o servicios, cuyo consumo satisfaga necesidades físicas o psicosociales de un individuo.

El proyecto debe tomar en cuenta los medios necesarios para su realización y la adecuación de esos medios con los resultados que se persiguen.

Es por ello importante analizar el: por qué, para qué, en qué, cuándo, cómo, dónde y cuánto invertir, con el fin de desarrollar un buen proyecto de inversión. (NAFIN, 1997:18) Estos consisten en:

PORQUE INVERTIR: en este elemento se analiza el motivo que genera la idea del proyecto como son: oportunidades del mercado, competencia, aspectos legales y aspectos administrativos con el objeto de realizar una evaluación que permita obtener una visión global de una adecuada planeación y de las probabilidades de éxito de la empresa.

PARA QUÉ INVERTIR: A este se le conoce como la última acción que requiere la inversión; donde se ve y analiza el giro de la empresa, que tan necesario es el

producto o servicio en el mercado, lo que en realidad se quiere y si realmente satisface necesidades dentro del mercado.

EN QUE INVERTIR: En este se ve la idea que se tiene para invertir, se determina si realmente existe una necesidad insatisfecha en el mercado que le permita a quien va realizar la inversión obtener los resultados que se pretenden y lograr algún beneficio social para la comunidad.

CUANDO INVERTIR: Es analizar cuando es más conveniente realizar la inversión, es decir se toma la decisión de invertir.

COMO INVERTIR: consiste en integrar en un documento la manera más adecuada de combinar los recursos con los que se cuenta para lograr el objetivo.

DONDE INVERTIR: Que consiste en establecer la ubicación de la inversión, ya que un negocio bien ubicado, cualquiera que sea su tipo tendrá mayor probabilidad de éxito.

CUANTO INVERTIR: Es uno de los elementos más importantes ya que aquí es donde se cuantifica la inversión ya que se establece cuanto se destinará para la apertura y aplicación del proyecto.

Una nueva unidad económica por necesidad se ubica en un tiempo y lugar específico, por lo tanto tendrá que afectar los recursos existentes en un estado, por ello se considera necesario realizar un proyecto para prever esta interrelación, lograr beneficios y evitar conflictos.

El proyecto de inversión, es de carácter continuo, por lo tanto, es necesario que se desarrolle de manera sistemática y metodológica, lo que ha dado origen a lo que se denomina ciclo de vida de los proyectos, es decir, etapas del proyecto que abarcan desde el nacimiento, desarrollo, hasta llegar al mantenimiento y/o extinción de un proyecto de inversión.

2.3 ETAPAS DE LOS PROYECTOS DE INVERSIÓN

Todas las personas tienen un ciclo de vida.

Al igual que la vida de las personas, también los proyectos de inversión pasan por un ciclo de vida, va desde que surge la idea hasta que se pone en marcha.

Un proyecto de inversión: es aquella propuesta de inversión, documentada y analizada técnica y económicamente, destinada a crear una entidad que permita la obtención de bienes y servicios para satisfacer las necesidades físicas y sociales de una comunidad en tiempo y espacios definidos.

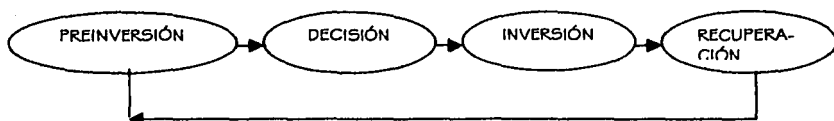
Al momento de definir un proyecto, se considera como una unidad, este le da sentido de autonomía de decisión y de operación.

Independientemente de que el proyecto se lleve a cabo, se debe considerar al proyecto como un proceso dinámico de inversión, que es donde surgen, crecen y se extinguen, cuando se ponen en marcha o se elimina la idea totalmente.

Un proyecto de inversión comprende cuatro etapas fundamentales las cuales se consideran de vital importancia en el desarrollo de un proyecto.

(Ver Fig.3)

FIG. 3 CICLO DE VIDA DE LOS PROYECTOS.



FUENTE: (NAFIN, 1997:5)

El desarrollo de las etapas se realizarán independientemente del giro de negocio que se desarrolle, ya que este puede ser un proyecto de servicios y/o bien de productos.

En el presente trabajo se da mayor atención en lo referente a una empresa de servicios ya que el desarrollo del proyecto que se realizará se enfoca a una empresa prestadora de servicios.

Como se observo en la figura 2, las etapas de un proyecto de inversión, son primordiales y sirven de base para investigar y obtener datos relevantes para el empresario para así tomar una adecuada decisión en cuanto:

- Creación de una empresa totalmente nueva
- Elaboración de un producto nuevo en una empresa ya existente
- Ampliación del negocio

- Adquisición de maquinaria y equipo

Para ello es necesario conocer más a fondo cada una de las etapas que constituyen un proyecto y consisten en:

1. PREINVERSIÓN

La preinversión es la fase donde se identifica lo que se quiere, lo que se tiene, variables económicas que pueden afectar el proyecto, costos, fuentes de ingresos y egresos, condiciones externas, indicadores financieros y económicos.

La etapa de preinversión está constituida por: identificación, formulación y evaluación e ingeniería del proyecto.

- Por lo tanto un proyecto de inversión, se inicia con la identificación donde, se determinan las necesidades en los consumidores y recursos para buscar su satisfacción y aprovechamiento eficiente. A partir de aquí inician la lluvia de ideas para poder detectar lo que en realidad se necesita y se quiere.

Para ello es importante realizar un diagnóstico, pronóstico e imagen objetiva que permita obtener las estrategias y lineamientos de acción más adecuados al proyecto con gran visión, a través de estudios regionales, sectorial, programa de inversión y un plan maestro.

- Una vez obtenidas las ideas, se inicia con la formulación y evaluación; la cual consiste en generar y seleccionar opciones y determinar la más eficiente para satisfacer una necesidad específica o aprovechar un recurso.

Para realizar este paso es importante realizar un análisis y evaluación de las opciones obtenidas con el fin de obtener la opción más óptima, su viabilidad

técnica, económica y financiera mediante un estudio de proyecto a nivel factibilidad.

Un estudio de factibilidad es aquel en el que se desarrollan varios estudios con el fin de conocer el ambiente y ámbito donde se desarrollará el proyecto.

Es por ello importante desarrollar estudios de mercado, técnico, tecnológico, financiero, de evaluación y organización.

- Al ser aplicados los pasos anteriores se da origen al siguiente paso que es la ingeniería del proyecto, donde se ven los elementos de diseño, construcción y especificaciones necesarias para poder llevar el proyecto a cabo. Para ello es importante desarrollar la ingeniería básica y de detalle con el fin de determinar el cálculo, diseño, especificaciones y planos en cuanto a los terrenos.

Este punto se desarrollará en caso de que se pretenda abrir una unidad de trabajo no existente para ser presentado al empresario y este a su vez autorice o modifique según sea necesario.

Para esto es necesario que este sea un proyecto definitivo de ingeniería, a través de un estudio de ingeniería básica y de detalle.

Una vez definida la etapa anterior automáticamente da origen a la siguiente etapa.

2. DECISIÓN

Esta etapa consiste en la administración de los recursos con la finalidad de definir el tipo de agrupación social, formalizarla y obtener los recursos necesarios para que este proyecto sea llevado a cabo, mediante negociaciones jurídicas, financiera y laborales.

Todo esto se realiza para obtener la capacidad jurídica y los recursos requeridos por la inversión, a través de asesoría jurídica financiera y laboral, para poder poner en marcha el proyecto y dar origen a la tercer etapa.

3. INVERSIÓN

Esta etapa es muy importante ya que a partir de aquí se da la ejecución y puesta en marcha del proyecto.

La función principal en esta etapa es disponer de los recursos humanos, físicos y financieros que requiera el proyecto.

Para esto es importante realizar programas de construcción (en caso que se tenga terreno propio para el proyecto), instalación y montaje, reclutamiento, selección y formación de recursos humanos. Pruebas de maquinaria y equipo, con el fin de obtener una infraestructura física, laboral y directiva, así como ajustes de maquinaria y equipo.

Es por ello necesario determinar:

- Las condiciones de financiamiento que se obtendrán no dejando a un lado la forma de pago de las deudas adquiridas para realizar el proyecto.

- Estados de resultados pro-forma como son balance general, estado de origen y aplicación de recursos, estado de resultados y flujo de caja.
- Análisis de rentabilidad del proyecto.
- El impacto del proyecto en la sociedad
- La manera de organización y administración de la empresa

Es a partir de aquí donde se realiza un programa de construcción, instalación y montaje, adquisiciones necesarias, formación y capacitación de recursos humanos, financiamiento y puesta en marcha del proyecto.

4. RECUPERACIÓN

En esta etapa se desarrolla la operación y dirección con el fin de generar eficientemente beneficios económicos y sociales a la unidad.

Es entonces cuando se desarrolla el proceso administrativo cuando implantas la empresa e inicia actividades como una empresa.

A partir de aquí inicia la satisfacción eficiente de las necesidades de los clientes, se obtiene eficiencia en los procesos, aseguramiento de la calidad, se desarrollan sistemas y procedimientos, se puede dar un adecuado desarrollo organizacional, se inicia con el desarrollo de la planeación financiera, se da la mercadotecnia y planeación estratégica.

Es por ello necesario realizar una evaluación de distintas alternativas y su evaluación, con el fin de obtener un orden de preferencia para su realización desde la opción óptima y su viabilidad técnica, económica y financiera.

El trabajo técnico sustenta los estudios a desarrollar dentro del proyecto de inversión, estos se enfocan en aspectos de mercado, técnicos, tecnológicos y financiero.

Por ello que en capítulos posteriores veremos más a fondo cada uno de ellos ya que son de mucha importancia en un proyecto de inversión.

2.4 ESTUDIO DE MERCADO

Este estudio es uno de los más importantes dentro de un proyecto de inversión, ya que se centra la información en la oferta y demanda del producto o servicio a ofrecer al público en general, lo cual justificará la puesta en marcha del proyecto, en un período determinado, así como servirá de base para otra parte de la investigación.

El estudio de mercados también es conocido como investigación de mercados, donde:

INVESTIGACIÓN DE MERCADOS: Es una serie de actividades que permiten obtener información y analizarla con el fin de tomar decisiones más acertadas con el fin de aprovechar oportunidades y prevenir amenazas.

Un estudio de mercados tiene como objetivo determinar la cantidad de bienes y/o servicios que se ofrecerán por una nueva empresa o una ya existente, en cierta área geográfica y bajo determinadas condiciones, que la gente estará dispuesta a adquirir para satisfacer sus necesidades.

Una investigación de mercados ayudará a definir:

- Que producir
- Para quién producir
- Cuánto producir
- A qué precio
- Cómo producir
- Dónde producir

Una vez que se tiene la idea de lo que se quiere es necesario realizar una investigación de mercados para así obtener información confiable y segura que permita tomar decisiones sobre el proyecto.

Es por ello necesario definir el mercado que el producto o servicio tendrá.

MERCADO: son aquellas personas con los que un individuo u organización tenga o pueda tener una relación de intercambio.

Se dan diferentes tipos de mercado dentro de los cuales a considerar dentro de esta tesis son (HERNÁNDEZ Y OTROS, 1998:46)

De acuerdo al área geográfica que abarcan:

- Locales: los cuales abarcan un ámbito geográfico muy restringido, ej. Una Ciudad.
- Regionales: aquellos que abarcan varias localidades, ej. Un Estado.
- Nacionales: son aquellos que integran la totalidad de las operaciones comerciales internas que se realizan en un país.
- Mundial: conjunto de operaciones comerciales que se realizan entre diferentes países.

De acuerdo a lo que se ofrece

- De mercancías: cuando lo que se ofrece es un bien para su venta.
- De servicios: donde lo que principalmente importa es el mercado de trabajo.

Una vez identificado el mercado que se pretende abarcar es necesario determinar las personas que intervendrán para que se de una adecuada relación comercial.

Estas son conocidas como oferentes y demandantes.

DEMANDANTES: son aquellas personas que tienen necesidades por satisfacer, dinero que gastar y el deseo de gastarlo.

OFERENTES: Es la empresa y aquellos servicios y/o productos que se van a ofrecer.

Una vez conocido el concepto de mercado es necesario determinar el producto y/o servicio que se va a comercializar.

PRODUCTO: Es una serie de atributos conjuntos que los identifican de los demás.

Estos atributos pueden ser:

- La marca: que es el nombre que identifica el producto de los demás.
- Empaque: el diseño y elaboración de la envoltura.
- Etiquetas: es la parte de un producto que tiene información sobre él y del vendedor.
- Diseño y color
- Calidad del producto
- Garantías que ofrece
- Servicios después de la venta.

Los productos pueden ser clasificados en:

PRODUCTOS DE CONSUMO Y PARA LA EMPRESA.

Los productos de consumo: son aquellos que se utilizan en las casas o unidades familiares con fines no lucrativos.

Para las empresas: son aquellos que se utilizan para las reventas, elaboración de otros productos y prestación de servicios dentro de una organización.

Para efectos de esta tesis se dará mayor importancia a los servicios por el tipo de proyecto que se desarrolla.

Es por ello necesario realizar una investigación de mercados, la cual nos ayudará a conocer la aceptación del proyecto en el mercado al cual se enfocará, y consiste en:

a) Definir el objetivo de la investigación, es decir lo que se quiere averiguar.

Para ello es necesario determinar la demanda y oferta del producto a estudiar.

Demanda: es la cantidad de bienes y/o servicios que la empresa puede ofrecer al mercado a un precio determinado.

El objeto de analizar la demanda, es el de determinar las fuerzas y debilidades que el producto/servicio a ofrecer tendrá en el mercado.

La demanda esta en función de:

- El precio del producto/servicio

^^ PRECIO: es la cantidad de dinero de otros objetos con utilidad necesaria para satisfacer una necesidad que se requiere para adquirir un producto.

Aquí se refiere a la ubicación de los clientes, la flexibilidad de los precios y a las condiciones de venta.

Este tiene tres características primordiales que son:

^ Debe ser orientado a las utilidades:

- Alcanzar un rendimiento meta
- Maximizar utilidades

^ Debe estar orientados a las ventas:

- Aumentar el volumen de ventas
- Mantener o incrementar la participación en el mercado

^ Orientado a la situación actual:

- Ya que debe ser estabilizador de precios
- Capaz de hacer frente a la competencia
- Ingresos de los consumidores

Este punto es uno de los más importantes, ya que este influye directamente en el establecimiento del precio, la aceptación y comercialización del producto y/o servicio.

Se analiza con el objeto de conocer el perfil económico que tiene la población a estudiar y la distribución del gasto familiar, así como la flexibilidad del mismo para adquirir lo que se está ofreciendo.

- Gastos y preferencias

Se analiza que tiene mayor grado de importancia para el consumidor con el objeto de ver que tan importante puede llegar a ser el producto y/o servicio que se ofrecerá.

La demanda puede ser: local, regional y exterior, depende del enfoque que se pretenda para el proyecto.

Esta demanda se ve influida por diversos factores que determinan su magnitud, incrementos, decrementos o tendencias.

Los factores que generalmente afectan y deben analizarse son:

- ^^ Tamaño de la población
- ^^ Hábitos y preferencias de consumo
- ^^ Ingresos de la región
- ^^ Precios

El conocer estos factores permite establecer la situación de la demanda actual y determinar la demanda en el futuro.

Es importante no olvidar que para determinar la demanda futura es necesario analizar:

- el crecimiento de la población
- cambios en el consumo per cápita
- cambios distribución ingreso
- tendencia histórica
- acción gubernamental
- efecto demostración
- coeficientes técnicos
- preferencias del consumidor

Esto se realiza con el fin de obtener información con mayor confiabilidad.

En cuanto a la oferta: que es la cantidad de servicios o productos a ofrecer, depende en gran medida del precio/costo.

El precio es la cantidad de dinero al que se ofrecerá el producto o servicio.

Costo: es el precio al que se adquiere el producto o servicio a ofrecer.

La oferta puede ser:

- Monopólica
- Oligopólica
- Competitiva
- Actual

Los factores que afectan la oferta y deben estudiarse son:

- ^ Localización geográfica y áreas de influencia
- ^ Prácticas de comercialización
- ^ Margen de utilidad de los actuales productores y/o importadores
- ^ Crecimiento de la oferta
- ^ Nuevos productores
- ^ Ampliaciones
- ^ Aspectos cualitativos de crecimiento
- ^ Capacidad instalada
- ^ Capacidad utilizada

Aquí también es necesario estudiar algunos factores que ayuden a determinar la capacidad que se tiene para ofrecer el producto y/o servicio tomando en cuenta los siguientes factores:

- Número de proveedores
- Localización de los mismos

- Calidad y precio de los productos o servicios ofrecidos
- Capacidad instalada
- Precio
- Garantía y seguridad ofrecida.

Para determinar la oferta y demanda futura es importante utilizar métodos estadísticos que permitan tener con mayor certeza datos que sirvan de base para la adecuada toma de decisiones.

Estos métodos son:

- Regresión y correlación lineal con dos variables

$$A = \frac{(x^2)(y) - (x)(xy)}{N(x^2) - (x)^2}$$

$$b = \frac{n(xy) - (x)(y)}{n(x^2) - (x)^2}$$

$$Y = a + b(x)$$

$$Eee = \text{raíz cuadrada de: } \frac{y^2 - (a \cdot y) - (b \cdot y)}{N - 2}$$

- Regresión y correlación lineal con tres variables

$$Y = a + b(x) + c(z)$$

$$\text{Dónde: } Y = na + xb + zc$$

$$Xy = xa + x^2b + xzc$$

$$Zy = za + xzb + z^2c$$

- Correlación simple

$$R = \frac{\sum Ex | y |}{N-1}$$

- Correlación parcial

$$R^2 = \frac{E(y_1 - y)^2}{E(Y_1 - Y)^2}$$

Definidos los aspectos de oferta y demanda el siguiente paso es:

- Realizar un análisis de la situación donde se formula la hipótesis del estudio, tomando en cuenta el tamaño del mercado.
- Se efectúa una investigación informal la cual consiste en recopilar información del personal de la empresa y ajena a ella.

Si la información obtenida contribuye al logro de objetivos se concluye el proyecto y se presentan resultados, pero si no es necesario pasar al siguiente punto.

En caso de que se trate de una empresa de nueva creación realizar directamente el siguiente paso.

- Planear y realizar una investigación formal donde se determina que más se requiere y como conseguirla.

Para ello pueden emplearse dos tipos de fuentes de información las cuales pueden ser primarias o secundarias.

- **Fuentes Secundarias:** son aquellas que están disponibles y que fueron recopilados por otras personas, pero que sirven para el estudio. Estas se pueden encontrar en Universidades, Bibliotecas, Gobiernos, etc.
- **Fuentes primarias:** son aquellas que se utilizan cuando la información obtenida por las secundarias no son suficientes para ampliar la información.

Este tipo de fuentes esta constituida por tres métodos que son: encuesta, observación y expermentación.

- **Encuesta:** consiste en reunir la información por medio de entrevistas las cuales pueden ser empleadas de forma personal, por teléfono o por correo.
- **Observación:** consiste en recabar la información estudiando la acción de una persona detectando su reacción a X producto o servicio.
- **Expermentación:** es una prueba de mercado en donde el investigador puede ver los resultados al tiempo de aplicar la prueba.

Sin importar el método a utilizar es indispensable que la persona que efectuará la investigación realice un cuestionario donde se deje espacio para dar instrucciones y espacios para anotar observaciones y resultados.

Para diseñar un cuestionario es importante tomar en cuenta:

- La redacción del cuestionario, ya que este debe ser de fácil entendimiento para el investigado.
- El formato de las respuestas debe ser de seleccionar o abiertas.
- El diseño del cuestionario debe iniciar con una pregunta fácil e ir aumentando el grado de dificultad de las preguntas para crear un ambiente de confianza en el investigado.
- Debe realizarse pruebas preliminares del cuestionario antes de aplicarlo a la muestra.

Es importante que se tenga en cuenta que la persona que aplicará los cuestionarios puede ser una persona ajena a la empresa, pero esta debe ser bien capacitada para que permita obtener información que permita tomar decisiones adecuadas.

Por ello que se determina la muestra: que es el número representativo de la población para que la información sea más confiable.

Esta puede ser aleatoria o disponible.

- Muestra Aleatoria: Es cuando existe la probabilidad de que los investigados sea cualquier persona.
- Muestra Disponible: Es cuando el investigador elige a quien investigar.

Al ser aplicado cualquier tipo de muestra, esta debe ser lo bastante amplia para poder ser representativa del Universo.

Para conocer el tamaño de la muestra se utiliza la fórmula:

$$n = \frac{NZ^2 S^2}{Nd^2 + Z^2 S^2}$$

$$n = \frac{NS^2 pq}{Nd^2 + Z^2 pq}$$

DONDE:

N= tamaño de la población

Z= confiabilidad

S= varianza

d= margen de error, precisión

n= tamaño de la muestra

p= población finita

q= probabilidad de error

e) Análisis de datos y presentación de un informe, donde se interpretan los resultados plasmándolo por escrito acompañado por una presentación oral ante los ejecutivos o dueños de la empresa.

f) Dar un seguimiento a los resultados obtenidos.

Una de las actividades que generalmente se deja a un lado la mayoría de las veces es la forma en como se realizará la comercialización del producto y/o servicio, sin embargo, es un punto que el investigador no debe olvidar ya que mediante este,

se determina la manera en como se hace llegar hasta el consumidor el producto a ofrecer.

Al realizar el estudio de la comercialización dentro del estudio de mercados, es con el fin de analizar lo que los actuales oferentes hacen, lo que han hecho en el pasado y establecer lo que mejor conviene al proyecto en términos de canales y precios que se ofrecerán al consumidor para ello se analiza el significado de:

^^ CANALES DE DISTRIBUCIÓN: Que son los medios por los cuales el productor hace llegar su producto al consumidor final.

Para que la distribución tenga éxito es importante que estos sean bien definidos.

Por ello se requiere de un adecuado diseño que satisfaga a los clientes y supere a los de la competencia, tomando en cuenta:

- A) Especificar como se realizará la distribución.
- B) Seleccionar el tipo de canal a utilizar más adecuado.

Los tipos de canales que se pueden utilizar son:

- DISTRIBUCIÓN DE LOS BIENES DE CONSUMO

PRODUCTOR → CONSUMIDOR FINAL

PRODUCTOR → DETALLISTA → CONSUMIDOR FINAL

PRODUCTOR → MAYORISTA → DETALLISTA → CON. FINAL

PRODUCTOR → DISTRIBUIDOR → MAYORISTA → DETALLISTA → C.F.

- DISTRIBUCIÓN DE BIENES INDUSTRIALES

PRODUCTOR → USUARIO

PRODUCTOR → DISTRIBUIDOR INDUSTRIAL → USUARIO

PRODUCTOR → AGENTE → USUARIO

PRODUCTOR → AGENTE → DISTRIBUIDOR INDUSTRIAL → USUARIO

- DISTRIBUCIÓN DE SERVICIOS

PRODUCTOR → CONSUMIDOR

PRODUCTOR → AGENTE → CONSUMIDOR

FUENTE: STANTON Y OTROS, 1996:468

La determinación de este dependerá en gran medida del tamaño y giro de la empresa tomando muy en cuenta las operaciones que en esta se realizan.

Al elegir los canales de distribución a utilizar, se deben analizar varios factores tales como: hábitos de consumo, volumen de ventas, alcance de la distribución, ventas y competencia.

C) Determinar cuanta gente participará en la distribución.

D) Seleccionar quién hará la distribución.

En la formulación de un proyecto de inversión, independientemente del sector económico a que se oriente, una parte tal vez de la misma magnitud en importancia que el estudio de mercado, es el estudio técnico el cual se verá a continuación.

2.5 ESTUDIO TÉCNICO

El buscar diseñar la forma más adecuada de producción a utilizar es la principal preocupación de cualquier ente social.

En el desarrollo de un proyecto de inversión es de vital importancia conocer los recursos con los que se cuenta para que puedan ser combinados y de esta manera obtener el producto o servicio deseado, para de acuerdo a ello aplicar técnicas que contribuyan al logro de los objetivos.

Es por ello importante, realizar un estudio técnico, ya que este complementa la investigación de mercados e implica condiciones y operaciones de un proyecto las cuales son consideradas como de localización.

El estudio técnico se enfoca a la respuesta de las preguntas: ¿cómo producir? ¿cuál debe ser la combinación de factores productivos? ¿dónde producir? ¿qué materias primas e insumos se requieren? ¿qué equipos e instalaciones físicas se necesitan? ¿cuánto y cuándo producir?

Lo que se espera identificar tanto con el estudio de mercados y técnico son: peso, volumen, distancia, tiempo, unidades monetarias, así como coeficientes e índices de rendimiento como hora-hombre; hombre máquina.

Por ello es necesario especificar el significado de algunos términos como:

LOCALIZACIÓN: Es la selección del lugar en donde se desarrollarán las actividades del proyecto.

Esta variará de acuerdo con la naturaleza o tipo de proyecto que se quiere y a los resultados obtenidos en la investigación de mercados.

Muchas veces el propietario de una empresa no hace un análisis del lugar donde se ubicará, ya que lo que más le importa es economizar y que le quede cerca de su domicilio.

Por ello es necesario hacer un análisis técnico que garantice una adecuada ubicación para el proyecto ya que su supervivencia resultado de una combinación de factores como son:

- Tipo de empresas: donde se analizan diferentes factores de la forma en como se constituirá la empresa.

En este apartado se determina:

- ^ El giro que se le dará a la empresa.
- ^ Se estipula la sociedad en la cual quedará integrada.

Los tipos de sociedades existentes en México de acuerdo a la Ley de Sociedades Mercantiles la cual rige la actividad comercial son:

- Sociedad en Nombre colectivo
- Sociedad en comandita simple
- Sociedad de responsabilidad limitada

- Sociedad anónima
- Sociedad en comandita por acciones
- Sociedad cooperativa

Cualquiera que sea el tipo de sociedad a elegir puede ser de capital variable, por lo tanto es importante considerar los siguientes puntos:

- ^ Especificar el nombre de la empresa
- ^ Definir el número de personas que participarán en la sociedad
- ^ Determinar el objeto de la sociedad
- ^ Estipular el monto del capital social
- ^ Obtener datos relevantes de las personas que integrarán la sociedad
- ^ Determinar la duración de la sociedad
- ^ Establecer el domicilio de la entidad
- ^ Definir el consejo de administración y sus facultades
- ^ Estipular el tipo de administración de la empresa
- ^ Elegir y nombrar al comisario de la sociedad
- Decidir si el local se va a comprar, arrendar o construir
- Costo de operación
- Area geográfica
- Lugares disponibles para el desarrollo de las actividades
- Mayor afluencia de personas y tráfico
- Expectativas de crecimiento de la población

- Instalación y recepción de mercancías
- Número de maquinaria y equipo así como su agrupación
- Tamaño del lugar
- Ampliaciones futuras
- Hábitos del cliente
- Competencia
- Ubicación de la materia prima y combustible
- Fuerza de trabajo
- Capacidad del trabajador
- Salarios

Estos deberán ser analizados profundamente para asegurarse de que la ubicación elegida es la correcta, previendo así la aplicación que este tendrá por medio de un estudio financiero.

2.6 ESTUDIO FINANCIERO

En el desarrollo de un proyecto de inversión, se requiere determinar en números los resultados obtenidos mediante los anteriores estudios aplicados.

Gracias a estos, se conoce el mercado potencial que el producto y/o servicio puede tener dentro de los consumidores, y mediante estos determinar el precio al que se ofrecerá.

Una vez conocidos estos datos se procede al desarrollo de estudios financieros que permitan identificar las posibles operaciones que se pueden desarrollar en la futura entidad.

Con base en las conclusiones del estudio de mercado las cantidades y precios probables de venta se realiza una serie cronológica proyectada. El producto obtenido de cantidades y precios permite integrar el presupuesto de ingresos del estudio financiero, mientras que, con los resultados obtenidos con el estudio técnico que permite integrar la función de costos del proyecto, sirve de base para elaborar el presupuesto de egresos en el estudio financiero.

Mediante la conjunción de estos, así como del presupuesto o programa de inversiones, sirven de base para determinar la estructura financiera más conveniente, y se está en posibilidad de formular el flujo de efectivo, que permite elaborar los estados financieros proforma y la evaluación correspondiente.

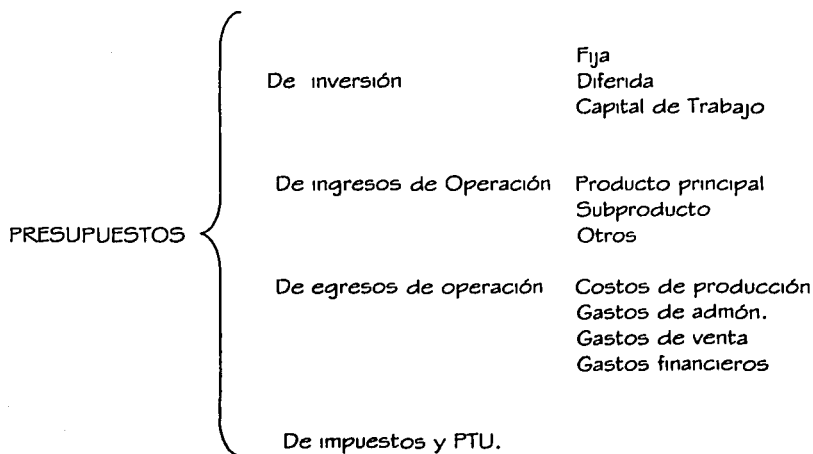
A través de la aplicación del estudio financiero, se permite la determinación de la liquidez y rentabilidad del proyecto, por ello que se considera al estudio financiero como una estrategia que permita al proyecto allegarse de recursos necesarios para su implantación y solvencia, para desarrollar operaciones productivas y comerciales.

Mediante este estudio se obtiene información necesaria para estimar la rentabilidad de los recursos que se utilizarán, susceptible de compararse con la de otras alternativas de inversión a través de presupuestos y estados financieros.

PRESUPUESTOS: son planes formales por escrito en términos monetarios de las condiciones de operación y de los resultados de una entidad en un período determinado.(APUNTES DE PRESUPUESTOS I)

Por ello es importante conocer los presupuestos a utilizar dentro de un proyecto de inversión así como su clasificación. (Ver fig. 4)

FIG.4 CLASIFICACIÓN DE LOS PRESUPUESTOS



FUENTE: NAFIN, 1997:81

PRESUPUESTO DE INVERSIÓN

Es aquel que se integra por los gastos necesarios para conformar la estructura física de una entidad, como lo es, maquinaria, terreno, edificios, instalaciones, etc., así como los gastos que genera la adquisición de los mismos, que permitirá al proyecto transformar un conjunto de insumos en un producto determinado, esto conforma el activo total del proyecto el cual se clasifica en fijo, diferido y capital de trabajo, por ello que debe realizarse un presupuesto por cada uno de estos.

- En cuanto a la inversión fija; se toma en consideración los bienes intangibles que son necesarios adquirir inicialmente para que el proyecto sea llevado a cabo.

Los principales rubros que lo integran son:

- Terreno
 - Edificios y obra civil
 - Maquinaria y equipo principal
 - Equipo auxiliar y de servicios
 - Instalaciones
- En cuanto a la inversión diferida: es integrada por todos los gastos que se realizan desde el surgimiento hasta la puesta en marcha del proyecto.

Entre los principales conceptos de este rubro se encuentran:

- Pagos por estudio de preinversión
- Constitución de la sociedad
- Programa preoperativo de capacitación
- Gastos preoperativos de arranque y puesta en marcha
- Gastos financieros preoperativos.

- Finalmente en cuanto al capital de trabajo: se refiere a todos los recursos requeridos por la empresa para operar en condiciones normales como si el proyecto fuera ya una empresa, y va desde pago de nómina, comercialización, proveedores, es decir las operaciones normales que se realizan en una empresa, por el tiempo que sea necesario para solventar los gastos.

Dentro de este concepto se toma en cuenta:

- Efectivo en caja
- Inventano de materia prima e insumos
- Inventano de productos en proceso
- Inventano de productos terminados
- Cuentas por cobrar
- Contingencias

Una vez obtenidos estos datos se realiza un cronograma de inversión donde se incluye fechas estimadas para la realización del proceso de inversión del proyecto a fin de identificar la interrelación y coordinación entre las diversas fases para lograr una óptima planeación de inversiones y a su vez una asignación de recursos oportunos y suficientes.

PRESUPUESTO DE OPERACIÓN

La aplicación de este presupuesto se realiza mediante la clasificación de los ingresos y egresos de operación, y tiene como finalidad, el pronosticar las entradas y salidas monetarias de la empresa, durante uno o varios periodos, mismos que están en relación directa con la vida útil del proyecto.

La elaboración del presupuesto debe estar fundamentada en los resultados y/o conclusiones obtenidas en el estudio de mercado y el estudio técnico.

La confiabilidad y utilidad del presupuesto de ingresos y egresos del proyecto, depende de la variedad de la información utilizada en su elaboración y de la cuantificación detallada, de cada uno de los conceptos que lo integran.

En cuanto al presupuesto de ingresos de operación:

Es importante tomar en consideración al momento de elaborar este tipo de proyecto la siguiente secuencia:

- Analizar la estrategia de comercialización que se utilizó en el estudio de mercado, para de acuerdo a ello, obtener los niveles estimados de venta propuestos, sin omitir los aspectos técnicos referentes a la capacidad instalada y utilizada.
- Hacer un pronóstico de ventas, fundamentado en el conocimiento de la estabilidad y comportamiento del mercado.
- Analizar esta información.

Una vez analizada esta información se realiza el presupuesto de ingresos que debe contener: volumen, precio y valor de las ventas, tanto para el producto principal como para los subproductos obtenidos.

En cuanto al presupuesto de egresos de operación:

Se integran fundamentalmente por: costos de producción, costos de operación, gastos de administración y venta, así como gastos financieros.

A) Costo de Producción: son aquellos gastos que están directamente relacionados con la producción y se dividen en costos fijos y variables.

^ Costos variables: aquellos que se realizan en la elaboración y venta final del producto y/o servicio, y estos se consideran como:

- Matena prima:
- Mano de obra de operación
- Servicios auxiliares
- Mantenimiento correctivo
- Suministro de operación
- Regalías

^ Costos fijos: son aquellos que se generan por las actividades normales de la empresa independientemente del volumen de producción de la planta. (ELIZONDO, 1996: 116)

Están compuestos principalmente por:

- Depreciaciones
- Amortizaciones
- Rentas
- Mantenimiento preventivo

B) Gastos de Administración: son considerados como los gastos referentes al pago de sueldos del personal del área administrativa, contabilidad, asesoría legal, auditoría interna, compras, almacenes, etc., así como aquellas otras destinadas a la adquisición de papelería, servicio de electricidad de las áreas

antes mencionadas, servicio telefónico, mantenimiento del equipo de oficina, viáticos del personal, etc. (ELIZONDO, 1996: 115)

C) Gastos de Venta: Aquí se consideran todos los gastos que se realizan para que el productos y/o servicios sea vendido, estos conceptos pueden ser: comisiones, viáticos de los agentes, matenal de publicidad y promoción, gastos de distribución, teléfono del departamento de ventas etc., y los que sean necesarios efectuar para promover y cerrar las operaciones de venta.
(IBID)

D) Gastos financieros: estos son aquellos intereses generados por algún

E) crédito considerado para el proyecto. (ELIZONDO, 1996: 16)

PRESUPUESTO DE IMPUESTOS Y REPARTO DE UTILIDADES

De acuerdo a la Ley del Impuesto Sobre la Renta, toda sociedad mercantil esta obligada a cumplir con la declaración referente al ISR y reparto de utilidades de los trabajadores.

Por lo tanto es un egreso y forma parte del presupuesto de egresos del proyecto.

En lo que se refiere a la participación de los trabajadores en las utilidades debe considerarse dentro del Estado de Resultados proforma y determinarse con base en el Art. 14 de la LISR.

ESTRUCTURA FINANCIERA

El desarrollo de las actividades realizadas por una empresa requieren de un estándar que ayude a comparar los resultados obtenidos con los esperados, así como para analizar si en realidad se están cumpliendo con los objetivos.

Por ello que se realizan estados financieros dentro de un proyecto de inversión para conocer los que se tiene y los recursos necesarios que se deben buscar para lograr el objetivo, por eso, es necesario recurrir a la distribución de recursos con los que se cuentan de manera adecuada con el objeto de clasificarlos para que se facilite la elaboración de los estados financieros.

Para la elaboración de cualquier estado es importante conocer 3 conceptos de los cuales parte cualquier operación financiera y son:

- ACTIVO
- PASIVO
- CAPITAL

ACTIVO

Es un rubro constituido por los recursos humanos, financieros y materiales que son propiedad de la empresa.

Este rubro se subdivide a su vez en circulante, fijo y difendo, donde:

CIRCULANTE: es aquella integrada por los bienes y derechos que tiene la empresa y que estén en constante movimiento, donde se da mayor movimiento al efectivo.

Dentro de este rubro se identifican:

- Caja
- Fondo de caja chica
- Bancos
- inversiones
- Mercancías y/o almacén
- Clientes
- Documentos por cobrar
- Deudores diversos
- Anticipo a proveedores
- Iva acreditable

FIJO: en este rubro el principal enfoque que se da a los bienes y derechos propiedad del negocio que son estables y que se acordado el no venderlos a menos que sea necesario.

Aquí se pueden identificar las cuentas de:

- Terrenos
- Edificios
- Mobiliario y equipo

Falta Página

78

Dentro de este rubro se consideran las siguientes cuentas:

- Proveedores
- Documentos por pagar
- Acreedores diversos
- Impuestos por pagar
- Dividendos por pagar

A LARGO PLAZO: es considerado cuando las obligaciones que se adquieren son mayores a un año y se considera dentro de este rubro a:

- Hipotecas por pagar
- Documentos por pagar a largo plazo
- Rentas cobradas por anticipado
- Cobros anticipados
- Intereses cobrados por anticipado

CAPITAL

Este es considerado como el patrimonio de toda la empresa.

Esta conformado por:

- CAPITAL SOCIAL
- CAPITAL CONTABLE

**ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA**

Capital Social: esta constituido por las aportaciones de los socios y accionistas.

Capital Contable: es aquel constituido por el capital social, utilidad del ejercicio del año en curso y anteriores y reserva legal.

Conocidos los conceptos que intervienen dentro de los estados financieros se define la estructura financiera de una proyecto.

La estructura financiera del proyecto consiste en determinar cómo se financiará el activo inicial y qué porcentajes corresponden respectivamente la pasivo y al capital.

Esto queda determinado, por una parte, por el monto que se disponga para invertir en el proyecto y, por otra, por los créditos que se puedan negociar para el mismo efecto.

La inversión total y los recursos con que cuenten los socios para invertir, cuantifican la estructura financiera del proyecto, estableciendo la necesidad de financiamiento y una estructura preliminar que determinará, en buena medida, el instrumento para negociar con las fuentes de financiamiento.

Por lo tanto, el financiamiento del proyecto incluye el análisis de las fuentes financieras tanto internas como externas para obtener los fondos que se aplicarán en la inversión, así como también los mecanismos mediante los cuales se harán llegar estos recursos.

Las fuentes financieras se clasifican en: internas y externas.

FUENTES INTERNAS: son los recursos internos que se obtienen de la propia empresa a través de las operaciones normales de la empresa como son:

- ^ Aportación de los socios
- ^ Retención de utilidades
- ^ Venta de activos fijos
- ^ Depreciaciones

(HERNANDEZ, 1997:131)

FUENTES EXTERNAS: Son aquellas a las que se recurre para que las operaciones de la empresa puedan ser llevadas a cabo y que la empresa no cuenta con ellas, dentro de ellas se tienen:

- ^ Comerciales (bancanas)
- ^ Arrendamiento Financiero
- ^ Acciones
- ^ Papel comercial

(HERNANDEZ, 1998:132)

A partir del presupuesto de inversión del proyecto, se determinan las necesidades de financiamiento del proyecto, estableciendo las condiciones crediticias según sean necesanas.

Es importante no olvidar que algunas de estas condiciones son:

(NAFIN, 1997:89)

Plazo de amortización: son los pagos fijos y graduales durante la amortización del préstamo.

Período de gracia: es el tiempo, en años, semestres trimestres o meses, que se establece exclusivamente para el pago de intereses en el cual no se efectúan amortizaciones de capital.

Comisiones: es el cobro del servicio al prestatario por un crédito bancario. Los principales tipos de comisiones son:

- a) de administración
- b) de inspección y vigilancia
- c) de recursos comprometidos no desembolsados.

Tasa de interés: Es aquel monto que se cobra o se pacta entre la persona quien solicita el crédito y el ente crediticio, y estas son: Nominal, real y de rendimiento.

Es a partir de este momento donde se puede iniciar con el desarrollo de los estados que servirán de base para la toma de decisiones.

Estados financieros: son reportes que muestran a una fecha determinada la situación financiera de una entidad, así como los resultados de las operaciones de un período determinado.

Los estados financieros son clasificados en dos tipos: estadísticos y dinámicos.
(HERNÁNDEZ, : 1998: 106)

- a) Estadísticos: son aquellos que muestran la situación financiera de una entidad a una fecha determinada. Dentro de estos se encuentran: Balance General o Estado de posición financiera.
- b) Dinámicos: son aquellos que se elaboran dentro de un periodo determinado, siendo estos: Estado de resultados, Estado de cambios en la situación financiera y Estado de variación en el capital contable.

Los Estados financieros tienen como finalidad pronosticar un panorama futuro del proyecto, por lo tanto, para efectos de esta tesis serán denominados estados financieros proforma, y se elaboran a partir de los presupuestos estimados de cada uno de los rubros que intervienen, desde la ejecución del proyecto hasta su operación, por ello que son calculados por cierto número de años, con el objeto de permitir un análisis del comportamiento futuro de la organización frente al mercado.

El número de años dependerá de la clase de empresa que se emprenda y de la posibilidad de estimar dichas proyecciones lo más apegado a la realidad.

Las características para llevar a cabo la elaboración de los estados financieros proforma son:

- Elaboración del programa de inversión total.

- Determinación de la estructura financiera del proyecto.
- Determinación de las fuentes y condiciones de financiamiento
- Estimación de los ingresos y egresos del proyecto.

(NAFIN, 1997:90)

Esto da origen al desarrollo de los estados como sigue:

@ ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA

Es un documento que muestra los ingresos y egresos del proyecto para los futuros períodos en unidades monetanas.

Los rubros que lo integran son:

- Ingresos
 - Egresos
- Donde ingresos, son considerados como aquellas actividades propias de la empresa, donde interviene el efectivo y su adecuada administración, con el objeto de que se aproveche de tal manera que se generen utilidades.

Los ingresos se dividen en ordinarios y extraordinarios.

Ordinarios: son aquellos que provienen de la actividad normal y propia de la entidad económica. (ELIZONDO, 1996:115)

Aquí se consideran los siguientes conceptos:

- Ventas
- Productos financieros

Extraordinarios: son aquellos que provienen de transacciones que no tienen una relación directa con su actividad fundamental.(ELIZONDO, 1996: 116).

Dentro de este se consideran:

- Otros Productos

Como se puede observar en la figura 4 los ingresos van después de la utilidad de operación y antes de la utilidad neta.

- Egresos, son aquellos gastos que se realizan para atender las necesidades de la entidad y lograr que el producto y/o servicio sea entregado para su venta.

Este, al igual que los ingresos son clasificados en ordinarios y extraordinarios.

Ordinarios: aquellos gastos que se realizan de acuerdo a las necesidades propias de la entidad. (IBID)

Dentro de este entran los conceptos de:

- Costos de venta
- Gastos de operación
- Gastos de operación

Extraordinarios: son aquellos gastos que se efectúan cuando se realizan operaciones que son esporádicamente. (IBID)

Dentro de este rubro se considera:

- otros gastos
- otros productos

Los egresos ordinarios son presentados son presentados posteriormente a la utilidad de operación, mientras que los egresos extraordinarios se presentan después de los egresos ordinarios, como se puede apreciar en la figura 5.

FIG. 5 ESTRUCTURA DEL ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA

PRESUPUESTO DE INGRESOS POR VENTAS

- Presupuesto de costos de producción
- = Utilidad Bruta
- Presupuesto de gastos de operación
- = Utilidad de Operación
- Presupuesto de gastos financieros
- = Utilidad antes del ISR Y PTU

- Presupuesto de impuestos sobre la renta y reparto de utilidades

- = Utilidad Neta

FUENTE: (NAFIN, 1997:91)

@ BALANCE GENERAL

El balance general proforma es un documento que muestra la situación financiera en una fecha determinada.

Esta será determinada de acuerdo a los activos, pasivos y patrimonios con que cuente la empresa.

Para mostrar la situación de la empresa se empleará la fórmula:

$$\text{ACTIVO} = \text{PASIVO} + \text{CAPITAL}$$

Esta se representará como se muestra en la Figura 6.

FIG. 6 ESTRUCTURA DEL BALANCE GENERAL

ACTIVO:

Circulante

Fijo

Diferido

SUMA DE ACTIVO

PASIVO:

Corto Plazo

Largo Plazo

CAPITAL

SUMA PASIVO Y CAPITAL

FUENTE: (LARA, 1993:35)

@ ESTADO DE ORIGEN Y APLICACIÓN DE RECURSOS

Mediante este estado se observa de donde se obtienen y que se hace con los recursos de la entidad.

Este se basa en el balance general mediante una comparación de las distintas cuentas que lo conforman identificando los aumentos o disminuciones de los dos últimos años de operación, o en su caso del año en que se pondrá en marcha.

Para realizarlo se requiere conocer el significado de:

- Aumento de activo: se considera como aplicación
- Disminución de activo: es origen ya que representa, de donde se obtuvieron los recursos.
- Aumento de pasivo: es un origen ya que representa una obtención de recursos.
- Disminución de pasivo: aplicación ya que se pagan las deudas y representa disminución de recursos.
- Aumento de capital: es considerado como origen, porque lo que generó el aumento puede ser aportaciones de socios y/o ganancias.
- Disminución de capital: es una aplicación ya que representan el reparto de utilidades.

Estas se representan como se muestra en la figura 7.

FIG.7 ESTRUCTURA DEL ESTADO DE ORIGEN Y APLICACIÓN DE RECURSOS

ORIGENES

Utilidad Neta
Depreciaciones y Amortizaciones
Capital Social
Créditos corto plazo
Crédito a largo plazo
Reinversión
Disminución de activos

APLICACIÓN

Aumentos de activos
Activos fijos
Activos diferidos
Capital de trabajo
Amortizaciones de crédito
• Corto plazo
• Largo plazo

Lo que resultarán será el saldo de reinversión y dividendos.

FUENTE: (NAFIN, 1997:93)

Posteriormente se debe realizar el flujo de efectivo que contendrá, todos los ingresos de efectivo que se ordenará en los periodos que se evalúa, después, se anotan las salidas de efectivo, clasificándolos en: costos, gastos, amortizaciones de créditos, pagos de impuestos y la participación de utilidades y se obtiene el saldo final.

Este no es en sí un estado financiero proforma, ya que se deriva del estado de origen y aplicación de recursos, y se aplica con el fin de evaluar la rentabilidad de los proyectos.

Los flujos de efectivo son clasificados en:

- a) del proyecto
- b) del empresario o del capital

DEL PROYECTO

En este, se hace hincapié en las aportaciones de los socios ya que no toma en cuenta la forma de cómo se allegan de recursos para el funcionamiento del proyecto.

Para integrar un flujo de efectivo del proyecto, el cual se requiere para la evaluación del proyecto, es recomendable utilizar la siguiente fórmula:

$$\text{FNEP} = (\text{Inversión} + \text{Ingresos Brutos} - \text{Egresos Brutos})$$

Dónde :

- La inversión: se integra mediante la suma de la inversión total realizada en el año, y se le da un signo negativo para que se considere como una salida de efectivo del proyecto.
- Ingresos Brutos de todo el año.
- Ingresos brutos totales por los diferentes conceptos de producción, operación, impuestos y utilidades a los trabajadores.

DEL EMPRESARIO O CAPITAL SOCIAL

Este se integra mediante la siguiente fórmula:

$$FNECS_t = (-ACX_t + Unt + Dt + At - CFT - Act)$$

En dónde:

FNECS= Flujo neto de efectivo del capital social en el año

ACS= Aportaciones al capital social en el año

UN= Utilidad Neta en el año

D= Depreciación del activo fijo en el año

A= Amortización del activo diferido en el año

CF= Costo financiero

AC= Amortización o pagos de créditos de corto y largo plazos cubiertos en el año.

FUENTE: (NAFIN, 1997:95)

Es a partir de los flujos netos de efectivo que dan lugar a la evaluación financiera, que es conocida como evaluación del proyecto el cual se analizará en el siguiente capítulo.

2.7 EVALUACIÓN DEL PROYECTO

Una evaluación, es la forma en que vas a analizar información sin importar su índole, dando valor a esa información analizada.

Una de las etapas del proyecto de inversión más importante es la evaluación, ya que en ella se determinará el posible éxito del proyecto para determinar si este es considerado rentable dentro del mercado laboral.

EVALUACIÓN DEL PROYECTO: Es aquel que permite visualizar lo que va a ocurrir una vez hecha una inversión. (HERNANDEZ, 1998:156)

EVALUACIÓN DEL PROYECTO: Es la parte final de toda la secuencia de análisis de la factibilidad de un proyecto. (BACA, 2001:212)

Por lo tanto se puede decir, que la evaluación de proyectos, es la última etapa del proyecto de inversión que permite analizar todo el proyecto en sí para ver que lo que se este realizando durante el mismo vaya logrando los fines previstos para los cuales fue creado, para que optimice los recursos con los que se cuenta y los fines que se persiguen.

Por otro lado, la evaluación permite determinar la aplicación ineficiente de recursos o medios insuficientes aprovechados.

Generalmente una evaluación responde a las preguntas:

1) ¿Bajo qué condiciones cabe calificar de eficaz a un proyecto? Y

2) ¿Qué clase de decisiones se requieren para que se den éstas condiciones?

Con el objeto de determinar los criterios de quién evalúa de acuerdo a las necesidades de quién pone en marcha el proyecto.

Es conveniente mencionar que la evaluación trae consigo limitaciones, que surgen al momento de ser llevadas a la práctica las cuales son:

- a) Se tienen en existencia varios proyectos que son conocidos como canasta de proyectos, los cuales sirven de comparación para que el propio proyecto sea evaluado.
- b) Conocimiento del área que se estudia, así como la política económica de la entidad y el entorno en el cual se desarrolle.

La evaluación puede realizarse de acuerdo al impacto sobre los objetivos de las personas involucradas, tomando en cuenta también la situación macroeconómica que se desarrolla dentro de la entidad.

Por lo tanto, un proyecto puede ser evaluado bajo indicadores económicos financieros y de impacto social, con el objeto de determinar la rentabilidad del mismo.

Los indicadores financieros: son aquellos que se obtienen directamente de los estados financieros como es el Balance General y el Estado de Resultados, mientras que:

Los indicadores económicos: son aquellos que toman muy en cuenta el dinero y se basan principalmente en los flujos de efectivo.

INDICADORES FINANCIEROS

Dentro de ellos podemos encontrar:

- Razones financieras
- Punto de equilibrio

Razones financieras: mediante la aplicación de este, se obtienen indicadores que permiten conocer la solvencia, productividad, liquidez, etc., del proyecto.

Mientras que el punto de equilibrio: es aquel que representa el volumen de operación o nivel de utilización de la capacidad instalada, donde los ingresos son iguales a los costos.

Por debajo de este punto la empresa incurre en pérdida, mientras que se mantiene sobre el punto obtiene utilidades.

Este se calcula mediante la aplicación de la siguiente fórmula:

$$X = \frac{a}{1-b}$$

dónde:

a= total de gastos constantes

b= relación de gastos variables con el ingreso

x= total de ventas

Este puede ser aplicado a partir de cambios en los precios, en los costos, en la capacidad instalada, etc.

Para efectos de esta tesis es recomendable no aplicar los indicadores financieros por el giro de la empresa a que se refiere y por ser de nueva creación, no se tienen datos suficientes para que estos puedan ser aplicados.

INDICADORES ECONÓMICOS

Dentro de ellos podemos encontrar:

- Tasa interna de retorno (TIR)
- Valor presente Neto(VPN)
- Relación beneficio-costos B/C
- Período de recuperación
- Balance de divisas

Tasa interna de retorno: Es la tasa que iguala a cero la inversión neta con los flujos de efectivo.

Esta puede ser comparada con:

- a) costo de financiamiento real, y
- b) costo de financiamiento nominal mediante la aplicación de:

$$TIR \downarrow = ib + (ia - ib) \cdot \frac{P}{P + N}$$

$$TIR \uparrow = ib + (ia - ib) \cdot \frac{N}{P + N}$$

En dónde:

TIR = Tasa Interna de Retorno

ia = Tasa de interés más alta

ib = Tasa de interés más baja

P = Cantidad positiva

N = Cantidad Negativa (siempre valor absoluto)

i = Tasa de interés propuesta (invertida)

Valor presente neto: es el valor obtenido mediante la actualización de los flujos del proyecto, ingresos menos egresos, considerando la inversión como un egreso a una tasa de descuento determinada previamente.

Si el VPN es negativo, la rentabilidad está por debajo de la tasa de aceptación y por lo tanto, el proyecto debe descartarse, si el VPN es cercano o igual a cero, el proyecto apenas cubre el costo mínimo, pero si es positivo el VPN, es considerado como favorable.

Este se obtiene al aplicar la fórmula:

$$VPN = VP - I_0$$

$$VPN = \frac{F_1}{(1+K)^1} + \frac{F_2}{(1+K)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1+K)^n}$$

Dónde: VPN= Valor presente neto

I_0 = Inversión inicial

F = Flujo de efectivo

K = Capital de trabajo

Si: $VPN \geq 0$ --- El proyecto se acepta

$VPN \leq 0$ --- El proyecto se rechaza

Relación beneficio-costo: es el tiempo en el cual los beneficios del proyecto cubren el monto total de la inversión.

Esta se obtendrá mediante la aplicación de la siguiente fórmula:

$$RCB = \frac{VA}{I_0} = \frac{\frac{F_1}{(1+K)^1} + \frac{F_2}{(1+K)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1+K)^n}}{I_0}$$

Si:

$RCB \geq 1$, El proyecto se acepta

$RCB \leq 1$, El proyecto se rechaza.

Balance de divisas: es el resultado neto del proyecto, si es que se a utilizado maquinana o insumos importados.

Generalmente se deja a un lado un punto que es muy importante en el desarrollo de cualquier proyecto el cual es conocido como indicador para evaluación social el

cual se refiere a los beneficios que se obtendrá con la aplicación de este proyecto donde se toma en cuenta:

- Creación de empleos totales
- Costo por empleo generado
- Valor agregado
- Incremento en la producción total
- Relación producción total inversión

Con el objeto de determinar la rentabilidad del proyecto se realizan las etapas del mismo para que a través de este se tenga más idea de los que se esta desarrollando dando mayor grado de importancia a lo que verdaderamente tiene mayor importancia tanto para la sociedad como para el que genera la idea mediante la aplicación de un análisis de sensibilidad.

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Con el objeto de determinar que tanto pueden afectar los cambios de las variables que se encuentran dentro de un proyecto de inversión a la tasa interna de rendimiento, es necesario efectuar un análisis que de paso a prever los cambios a los que pueden estar sujetas y que tan fuertes son para hacerles frente.

Las diferentes variables con las que puede contar un proyecto son:

- Costos

- Ingresos
- Producción
- Tasa
- Cantidad de financiamiento, etc.

Muchas veces el cambio de una de estas variables afectan directamente a otra, pero estas pueden ser compensadas de manera inmediata mediante el aumento o disminución de otra variable. Ejemplo: Si el precio de un producto sube como consecuencia del costo de la materia prima, el que vende dicho producto incrementa a su vez el precio de venta para tratar de mantener la utilidad que hasta ahora se estaba obteniendo y así no tener pérdida.

Al realizarse este cambio la Tasa interna de rendimiento no se vera afectada totalmente ya que lo que se pretende con la tasa interna de rendimiento es que los ingresos sean igualados a cero.

Por ello es recomendable que se establezcan las variables que se desarrollarán dentro del proyecto para determinar la inflación que se estima para el desarrollo del proyecto para determinar el costo que se implantará.

El desarrollo de un análisis de sensibilidad sobre proyecciones anuales, lo cual permite tener una mayor certeza de los cambios esperados sobre variables

externas a la empresa que pueden afectar directamente en el desarrollo del proyecto como lo es la inflación.

Es difícil que esta variable pueda ser controlada por la empresa, por lo que requiere que se desarrolle un análisis de sensibilidad sobre:

- Volumen de producción: la cual repercute directamente a los ingresos.

En este apartado se refiere no específicamente al precio especificado por la empresa, sino el precio establecido por el gobierno en dado caso de que el producto sea controlado por el gobierno.

En este caso se considera adecuado realizar la aplicación de una ecuación que permite considerar el futuro volumen de ventas.

Lo que se obtiene como resultado no implica que vaya a suceder tal cual, pero si se deberá tomar en cuenta al momento de interpretar la información ya que lo que aquí se obtenga será el número mínimo de ventas que la empresa deberá mantener para que esta pueda ser rentable.

- Otro punto importante que esta fuera de control de la empresa es el nivel de financiamiento y su tasa de interés: este afecta directamente al flujo neto de efectivo, por lo tanto afecta también a la Tasa interna de rendimiento.

Para ello es necesario analizar los cambios que puede tener la TIR, ante las variaciones de los financiamiento obtenidos, ya que está influye en la determinación de la viabilidad del proyecto de manera directa.

Se puede decir que el conocer los elementos que intervienen en un proyecto de inversión determinan el funcionamiento y creación de una empresa, si es que no existiese, por lo contrario es conveniente aplicarse en una empresa ya existente para el buen funcionamiento de la misma y creación de nuevas líneas de productos.

El desarrollo de un proyecto de inversión es la base de un negocio, su aplicación consta de cinco etapas primordiales que inician desde la concepción de la idea del proyecto hasta la evaluación técnica y financiera del misma para de acuerdo a ello, realizar la aplicación, administración y selección de recursos necesarios para su ejecución.

Es por ello que se determinó el desarrollar la parte teórica de esta tesis, con el objeto de conocer como realizar un proyecto de inversión.

Para tener más claro la aplicación de un proyecto de inversión, se desarrollará un caso práctico a una empresa de nueva creación denominada SMUCS en donde se pretende conocer la viabilidad del proyecto dentro del siguiente capítulo.

CAPITULO 3

CAPITULO III

CARACTERISTICAS DEL PROYECTO

Uruapan, es una Ciudad ubicada en el Estado de Mich., entre los municipios de Los Reyes, Charapán, Gabriel Zamora y Nuevo Parangacutiro.

Esta cuenta con una población de 217,068 habitantes.

Donde principalmente se da la actividad productora y de comercialización del aguacate.

Debido a que hoy en día la población se encuentra en vías de expansión, se ha visto en gran medida el crecimiento desmedido de necesidades, de las cuales muchas de ellas no han sido cubiertas.

Tal es el caso de necesidades básicas de servicios de mantenimiento para el hogar.

Hoy en día se ha visto, que muchos de los hogares requieren de mantenimiento, lo cual muchas veces los representantes del hogar no pueden realizarlo por si mismo, y tienen que recurrir a una tercera persona que contribuya a satisfacer esta necesidad.

El encontrar a una persona capaz de satisfacer la necesidad de quien contrata no es fácil, ya que muchas veces no se cubren las características que este pide, pero la necesidad es más fuerte y se tiene que contratar.

Esta contratación requiere de un desembolso muchas veces mayor de lo que en realidad es, y se pierde mucho tiempo en encontrar una persona capaz de satisfacer en gran medida tal necesidad.

En la mayoría de los casos de mantenimiento se requiere con mayor frecuencia servicios de electricidad, fontanería, pintura, jardinería, arquitectura, diseño y construcción, de los cuales es difícil encontrar a alguien que puede desempeñar su trabajo adecuada, responsable y honradamente.

Por ello surge la idea de conformar una empresa donde se conjunten todos estos servicios y se ofrezcan al público en general, tomando en cuenta las necesidades antes mencionadas, para ello es necesario el realizar un proyecto de inversión en donde se determine que tan rentable y viable es el negocio para poder ser llevado a la realidad.

3.1 OBJETIVO

Lo primero que se busca al contratar a una empresa es que no exista compromiso ni responsabilidad para el empleado, es decir no tener carga patronal.

Aunque es difícil lograr la flexibilidad laboral si se pretende contratar legalmente a un empleado por lo que marcan nuestras leyes, mediante el desarrollo de esta empresa no se suscitará este problema.

Mediante la apertura de esta empresa se pretende actuar como intermediario entre la persona que solicita el trabajo y quien lo ofrece, con el objeto de estabilizar precios dentro de la localidad y lograr mayor responsabilidad de los trabajadores, con el objeto de aprovechar el conocimiento, la experiencia y la creatividad de nuevos proveedores a los que anteriormente se recurría y era difícil encontrarlos.

Está es una estrategia administrativa que se pretende aplicar para aprovechar los recursos externos mediante la conjunción de ellos en una sola empresa especializada la cual delegue la ejecución de ciertas actividades a entes sociales, industriales y comerciales.

Es por ello que se quiere conformar a SMUCS, es una empresa que se pretende crear del Grupo Naranja y Asociados, que tendrá su domicilio en Colombia No. 37 Col los Angeles, Código Postal 60160. Es una empresa que se encuentra ubicada dentro de la zona económica II de la Ciudad.

Esta unidad de instalación y mantenimiento industrial, comercial y domestico se pretende crear con una media magnitud en el municipio debido al número de empleados con el que contará.

El propósito de crear un empresa de esta magnitud, no es solamente por razones económicas, sino también ecológicas, que hacen necesarias para el mantenimiento y control de las empresas gubernamentales de la entidad como lo son Telmex, Capasu, CFE, etc., y principalmente para los hogares por la seguridad que esta empresa traerá para su hogar.

En cuanto a las empresas gubernamentales se refiere, se pretende facilitar el trabajo al evitar que el trabajo desarrollo en los hogares produzcan algún problema mayor que afecten directamente a las vías públicas como son las tuberías que en mal estado afectan los drenajes y el pavimento de las calles, los cables de electricidad que al aplicarse una mala instalación provocan cortos que afectan a toda la calle y finalmente el cableado del teléfono, ya que al ser mal instalado puede provocar interferencias que no solo afectan en los hogares sino también en los negocios, taxis, etc.

Los beneficios que este proyecto aportara entre otros, será los siguientes:

- A) Generación de 32 empleos directos e indirectos en la Ciudad de Uruapan, Michoacán, empleos indirectos en el manejo de matenas

primas, suministro de servicios de materiales, además de una derrama económica durante la etapa de instalación, dado que la entidad se vera beneficiada al proporcionar mano de obra y servicios de calidad.

- B) Con la instalación de esta empresa se proporcionará mayor seguridad al consumidor en general ya que se proporcionarán servicios garantizados y respaldados por la empresa.
- C) Se proporcionará mayor seguridad al empleado al pertenecer a una empresa, obteniendo mayor empleo por la seguridad que esta ofrecerá al consumidor en general.
- D) El empleo de una administración adecuada del proyecto permitirá que este trabaje conforme a las regulaciones gubernamentales.
- E) Mediante el desarrollo de esta empresa coadyuvaremos con las comunidades urbanas en el desarrollo del hábito de contratar al personal que se requiere a través de la empresa de manera que permita obtener garantía en el servicio y un adecuado ahorro económico.
- F) Suministrar al consumidor servicios en cuanto a calidad y precio accesible con mayor responsabilidad y seguridad.

- G) Apoyar a la economía social al estabilizar precios y que estos sean regidos por la autoridad correspondiente.

El servicio generado por este proyecto será proporcionado tanto para empresas públicas como privadas, así como para los hogares Uruapenses, con una capacidad de 20 servicios diarios.

La administración que se adoptará, esta comprobada mundialmente y el equipo a utilizar es de tecnología de punta y permitirá estar al mejor nivel para competir con empresas de la localidad y del estado.

Con la apertura de esta empresa los servicios finales que se ofrecerán serán: Jardinería, pintura, albañilería, electricidad, arquitectura, diseño y construcción.

3.2 ALCANCE

Como parte del proyecto de apertura de la empresa SMUCS, dentro de las instalaciones ubicadas en Colombia no.37, se elaborará un estudio de mercado, estudio técnico y financiero que permita conocer que tan aceptada es la empresa por el público en general, así como las características del proyecto y definir la viabilidad del mismo y a partir de esto analizar y proponer lo más conveniente para la empresa a instalar, para lo cual se desarrollarán los siguientes aspectos:

- a) Interpretación de los datos obtenidos por la aplicación del estudio de mercado realizado con el fin de conocer las necesidades más palpables del consumidor.
- b) Obtención de datos financieros que permitan conocer las fuentes de financiamiento y su adecuada aplicación en el desarrollo del proyecto de inversión.
- c) Allegarse de recursos necesarios mediante la aplicación del estudio técnico, con el objeto de distribuirlos adecuadamente dentro de las instalaciones que se destinaran para el desarrollo de las actividades del proyecto.
- d) Considerando que la empresa cuenta con instalaciones propias se designará la distribución adecuada para el desarrollo de las actividades para que algunos de los objetivos antes mencionados sean cumplidos totalmente.
- e) Definición del tipo de sociedad que la empresa tendrá y las actividades que esta desarrollará como tal.
- f) Emisión de conclusiones y recomendaciones necesarias para la instalación y desarrollo del proyecto.

Para cumplir con los objetivos anteriores se realizó y ejecutaron tres estudios básicos en el proyecto de inversión que son: de mercado, financiero y técnico así como su interpretación.

La determinación de la muestra y la aplicación de encuestas que permitieron obtener datos más verídicos de lo que en realidad se requiere así como de su interpretación.

La distribución de la planta así como su localización más adecuada para el desarrollo de sus actividades.

La determinación de fuentes económicas que permitieron obtener datos numéricos para comprobar la información que se dará como resultado final del proyecto.

Conclusión final y recomendaciones acerca del proyecto para que este pueda ser realizado o no por los empresarios.

Todo lo anteriormente mencionado lo veremos en puntos posteriores e iniciaremos con el estudio de mercado.

3.3 ESTUDIO DE MERCADO

Los servicios de instalación y mantenimiento son indispensables en cualquier área, ya sea industrial, comercial y/o doméstica.

Generalmente estos servicios son ofrecidos de manera independiente por personas que se dedican a estas actividades en particular.

Atendiendo a las necesidades de los demandantes, los servicios que frecuentemente se ofrecen en la población Uruapense son: el de pintura, albañilería, electricidad, fontanería, jardinería, arquitectura, diseño y construcción.

Al conjuntar estos servicios en una empresa se requiere de analizar lo que los consumidores prefieren.

Para ello es importante recurrir a la aplicación del estudio de mercado identificando el mercado potencial de la localidad.

En este caso el mercado de la localidad se ha clasificado por el número de fraccionamientos y colonias que se encuentran registradas en el municipio, los cuales ascienden a 144.

Para determinar el mercado potencial de la demanda se recurrirá a la aplicación de fuentes primarias como lo son las encuestas.

Para ello se determino la magnitud del mercado potencial mediante la aplicación de la siguiente expresión:

$$n = \frac{NZz pq}{Nd2 + Zzpq}$$

Dónde:

- n = Tamaño de la muestra o mercado potencial
- N = El tamaño de la población es de 144
- d = La precisión a utilizar es de .15
- Z = La confiabilidad es del 95% = 1.96
- p = La probabilidad finita es de .5
- d = La probabilidad de fracaso es de .5

Por lo tanto el tamaño de la muestra de a utilizar en el estudio del mercado es de:

$$N = \frac{144(1.96)^2 (.5)(.5)}{144 (.15)^2 + (1.96)^2 (.5)(.5)} = 33 \text{ fraccionamientos y colonias.}$$

De los cuales se realizará a la aplicación de 3 y uno de 4 cuestionarios por fraccionamiento dando un total de 100 encuestas a aplicar en la localidad, a través del siguiente formato:

ESTUDIO DE MERCADO (CUESTIONARIO)
OBJETIVO

Por favor responda a cada pregunta cruzando la letra que mejor exprese su opinión.

1.- Cuando se requieren de servicios de mantenimiento para su hogar, ¿quién contrata a la persona que realizará el trabajo?

- a) El Señor de la casa
- b) La Señora de la casa
- c) La persona quién ayuda en el hogar
- d) Otro

2.- ¿Qué tipo de servicios se requiere con mayor frecuencia en su hogar?

- a) Electricidad y fontanería
- b) Jardinería y pintura
- c) Diseño y construcción
- d) Otros

3.- ¿Qué tipo de persona es la que emplea para realizar este tipo de servicios?

- a) Persona que se dedique totalmente a esa actividad
- b) Empresa que ofrezca estos servicios
- c) Un Ingeniero, maestro de obra o Arquitecto para que mande a alguna persona a su hogar
- d) Otro

¿Cuál es la razón? _____

4.- ¿Qué es lo que toma en cuenta al momento de contratar al personal?

- a) Responsabilidad y servicio ofrecido
- b) Recomendaciones y prestigio de quien ofrece el servicio
- c) Clientela establecida de quien ofrece el servicio
- d) Costo del servicio
- e) Todas las anteriores

5.- Con qué frecuencia solicita los siguientes servicios:

- a) Electricidad y fontanería _____
- b) Jardinería y pintura _____
- c) Diseño y construcción _____
- d) Otros _____

NOTA: en caso de elegir otro mencioné cuál es.

6.- ¿A cuánto ascienden los gastos de mantenimiento para su hogar mensualmente?

- a) \$100 a \$210
- b) \$220 a \$310
- c) \$320 a \$410
- d) \$500 en adelante

7.- ¿Considera conveniente que algunos trabajadores que ofrecen este tipo de servicios se unieran en una empresa y ofrecieran sus servicios?

- a) Sí
- b) No

Por que: _____

8.- Cree usted conveniente que existiera una empresa que ofreciera los servicios de jardinería, fontanería, arquitectura, diseño, ingeniería, pintura, etc., conjuntamente.

- a) Sí
- b) No

Por qué: _____

NOTA: Si la persona entrevistada contesta que no, no seguir con la encuesta amablemente.

9.- Si existiera una empresa de este giro, en su consideración ¿con qué características debería contar para establecer una relación laboral con usted?

- a) Responsabilidad y presentación de los trabajadores
- b) Respaldo de la empresa y seguridad
- c) Garantía del trabajo
- d) Costos bajos
- e) Todas las anteriores

10.- Usted estaría dispuesto a solicitar el trabajo requiendo a este tipo de empresa?

- a) Sí
- b) No

Por que: _____

11.- ¿Considera usted conveniente que la empresa se encargue del cobro de los servicios solicitados y no el trabajador?

- a) Si
- b) No

Por que: _____

OBSERVACIONES:

Actitud del entrevistado hacia:

a) La apertura de la empresa Buena _____ Regular _____ Mala _____

b) Servicios ofrecidos actualm. Buena _____ Regular _____ Mala _____

c) La encuesta Buena _____ Regular _____ Mala _____

Comentarios _____

GRACIAS POR SU ATENCIÓN

Nombre del entrevistado: _____

Dirección: _____

Ocupación: _____

Gracias a la aplicación de los 100 cuestionario se obtuvo como resultado los siguientes datos presentados en la base de datos.

BASE DE DATOS OBTENIDA POR LA APLICACIÓN DE LOS CUESTIONARIOS PERTINENTES

1	a	b	a	a		c	a	a	b	a	a
2	a	d	d	b		a	a	b			
3	a	a	a	b		a	a	a	a	a	b
4	a	d	b	a		d	a	a	b	a	a
5	a	a	a	b		c	a	a	c	a	a
6	a	b	a	a		b	a	a	b	a	a
7	a	a	a	a		c	a	a	a	a	a
8	a	b	a	d		b	a	a	a	a	a
9	a	a	a	a		d	a	a	byd	a	a
10	b	a	c	a		a	a	a	b	a	a
11	a	a	a	b		d	a	a	b	a	a
12	a	a	a	a		b	a	a	b	a	a
13	a	a	a	a		b	b	b			
14	a	a	a	d		O	b	b			
15	a	c	a	b		a	a	a	byc	a	a
16	b	b	a	b		c	a	a	b,c,d	a	a
17	b	a	a	b		a	a	a	e	a	a
18	b	a	a	a		c	a	a	b	a	a
19	b	b	a	a		b	a	a	a,c,d	b	a
20	b	a	a	b		a	b	a	c	b	a
21	b	a	a	b		b	b	a	c	a	b
22	b	a	a	a		b	b	b			
23	a	a,b	d	e		a	a	a	e	a	a
24	a	a	b	a		b	a	a	c	a	a
25	a	c	d	a		a	a	a	e	a	a
26	b	a	a	b,d		c	a	a	e	a	b
27	b	b	a	a		c	a	a	e	a	a
28	b	a	a	a		b	a	a	b	a	a
29	a	b	a	a		a	b	b			
30	b	b	a	d		a	a	a	a,d	a	a
31	b	a	a	a		a	b	a	b,c	a	a
32	b	a	b	a		a	a	a	a	a	a
33	b	b	a	b		b	b	b			
34	a	b	a	a		c	a	a	c	a	a
35	b	d	a	b,d		c	b	a	c,d	a	a
36	a	a	c	b,d		a	a	a	b,c,d	a	a

37	b	a	a	e	a	a	a	e	a	a
38	a	a	a	a	c	a	a	c	a	a
39	b	a	a	b,d	b	a	a	c	a	a
40	d	d	a	b,d	a	a	a	e	a	a
41	b	d	a	a	d	a	a	b,c,d	a	a
42	b	a	a	b	a	a	a	c	a	a
43	d	a	a	b	b	a	a	e	a	a
44	a	c	a	b	c	a	a	a	a	a
45	a	a	d	c,d	a	b	b			
46	a	b	d	e	b	a	a	a	a	a
47	c	b	a	e	b	a	a	e	a	a
48	a	b	b	a	d	a	a	b	a	a
49	b	a	a	b	a	a	a	c	a	a
50	a,b	b	a	a	a	a	a	c	a	a
51	a	a	a	b	a	a	a	b	a	a
52	a	a	a	a	b	a	a	a,b	a	a
53	a	d	c	d	a	a	a	b	a	a
54	b	a	a	a	c	a	a	a,c,d	a	a
55	a	a	b	b	b	a	a	b	a	a
56	b	c	d	a,d	a	b	b			
57	a	b,d	a	a	a	a	a	e	a	a
58	b	b	a	a	a	a	a	b	a	a
59	d	b	a	a,d	a	a	a	b,c,d	a	a
60	b	b,c	a	b,d	b	a	a	e	a	a
61	a	b	a	d	b	a	a	e	a	a
62	d	c	c	e	d	a	a	e	a	a
63	a	d	a	a,d	a	b	b			
64	b	b	a	b,d	d	b	a	e	a	a
65	d	a	a	a	a	a	a	e	a	a
66	d	a	a	e	b	a	a	e	a	a
67	b	a,b	a	e	d	a	a	e	a	a
68	b	a	a	d	a	a	b			
69	b	a	a	a,d	b	a	a	e	a	a
70	b	a	a	e	a	a	a	e	a	b
71	a	a	c	a	b	a	a	c	a	a
72	b	a	a	e	b	a	a	c	a	a
73	a	a	a	a	a	a	b			
74	a	a	a	e	a	a	a	e	a	a
75	a	a,b	c	e	c	a	a	e	a	a

76	b	a	a	a		b	a	a	b	a	a
77	b	a,b	a	a		c	a	a	e	a	a
78	b	b,c	c	b		a	a	a	d	a	a
79	b	a	a	a		b	a	a	e	a	a
80	b	a	a	c,d		b	a	a	e	a	a
81	d	a	a	a		c	a	a	c	a	a
82	b	b	a	a		d	a	a	e	a	a
83	b	a	a	a		b	a	a	e	a	a
84	b	a	a	d		b	a	a	c	a	a
85	b	a,b	a	a		c	a	a	e	a	a
86	a	A,b,c	c	b		d	a	a	e	a	a
87	a	a	a	d		a	a	a	c	a	a
88	a	a	a	d		a	a	a	e	a	a
89	b	a	a	d		b	a	a	e	a	a
90	d	b	a	a		c	a	a	e	a	a
91	b	a,b	a	d		c	a	a	c,d	a	a
92	b	a	a	a		a	a	a	a	a	a
93	b	a,b	a	a		b	a	a	e	a	a
94	b	b	a	a		b	a	a	e	a	a
95	b	a	a	e		b	a	a	c	a	a
96	a	a,c	c	a		c	a	a	c	a	a
97	a	a	a	e		b	a	a	e	a	a
98	d	a,b	a	d		c	a	a	d	a	a
99	b	a	a	d		a	a	a	d	a	a
100	a	b	d	e		c	a	a	e	a	a

NOTA:

Es considerado como el número de cuestionario aplicado a la muestra.

Es el número de pregunta del cuestionario aplicada.

Los resultados obtenidos por la aplicación de los cuestionarios pueden ser representados mediante la interpretación de las gráficas anexas.

1. Como se puede observar en la gráfica 1, que al realizar 100 encuestas, se demuestra que la persona que contrata al personal que realiza el mantenimiento en el hogar es la Señora de la casa, quien es la que pasa mayor tiempo en la casa y conoce mejor el funcionamiento de la misma, seguida por el señor quienes muchas veces conjuntamente llevan las nendas del hogar.
2. En la gráfica 2, se muestra que de 100 personas encuestadas los servicios que requieren con mayor frecuencia en los hogares Uruapenses son los de electricidad y fontanería, siendo estos la base para el desarrollo de las actividades cotidianas, presentándose de 6 a 10 veces anuales dentro de los hogares, mientras que la jardinería y pintura se presenta más frecuentemente, aunque en menos hogares.
3. En la gráfica 3 se observa que de 100 personas a las que se encuestaron 79 de ellas prefieren contratar a personas que se dediquen totalmente al servicio que se requiere, la razón, es la seguridad, responsabilidad y garantía que se ofrece del trabajo, al estar capacitado para hacerlo y la experiencia que muchos de ellos tienen.
4. Las principales características que deben tener las personas que ofrecen servicios de mantenimiento para que puedan ser contratados por la población

Uruapense se muestra en la gráfica 4, donde se da mayor importancia a la responsabilidad y servicio que se ofrecen ya que muchas veces se contrata al personal y queda mal o no asiste o bien realizan el trabajo pero a los 2 o 3 días se vuelve a recurrir a otra personas por que el trabajo que se realizó estaba mal hecho.

5. Dentro de la gráfica 5, se observa que los gastos de mantenimiento en los hogares, mensualmente, oscilan entre los \$100 y \$300, permitiendo determinar así el precio promedio de un servicio el cual debe ser por un servicio básico - mínimo de \$150 en adelante dependiendo de la dificultad y detalle del trabajo.
6. De las personas encuestadas, 87 creen que sería conveniente que los trabajadores que ofrecen este tipo de servicios se unieran en una empresa y ofrecieran sus servicios, como se puede observar en la gráfica 6, ya que de está manera los precios de los servicios se estabilizarían, y se proporcionaría para los trabajadores programas de capacitación que les beneficiarían para ofrecer trabajos más calificados y con mayor seguridad.
7. Respecto a la creación de una empresa que ofrezca servicios de jardinería, pintura, albañilería, electricidad, fontanería, arquitectura, diseño y construcción conjuntamente, la gráfica 7, nos muestra la aceptación de la empresa en un 89%, ya que consideran apta su creación lo cual les proporcionaría ahorro de tiempo al no tener que buscar a una persona que realice el trabajo, mayor

seguridad tanto en el trabajo como en el hogar al podérselo confiar y principalmente sería una fuente generadora de empleos.

8. Según la gráfica 8, las características que la empresa debe tener para que pueda realizar los servicios de la localidad, es que los trabajadores tengan responsabilidad y buena presentación, que la empresa respalde este trabajo tanto al consumidor como al trabajador, para proporcionar así mayor seguridad en el hogar, garantía al realizar el trabajo y costos bajos.

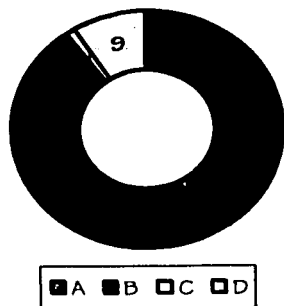
9. Los puntos anteriormente mencionados son básicos para que el trabajo requirido y ofrecido por la empresa pueda ser solicitado. Como se muestra en la gráfica 9, 81% de la población encuestada estaría dispuesta a solicitar el trabajo a esta empresa, debido a la optimización del tiempo, seguridad y garantía del trabajo.

10. Al realizar la apertura de esta empresa, se puede observar la gráfica 10, donde especifica que sería muy conveniente que esta se encargara de realizar los cobros del servicio y no el trabajador, ya que si el trabajador lo hace puede llegar a aprovecharse del usuario y cobrar más de lo que es. Por otro lado, el usuario tendría mayor seguridad al obligar de esta manera a la empresa por el trabajador que mando y por el servicio que se le dio.

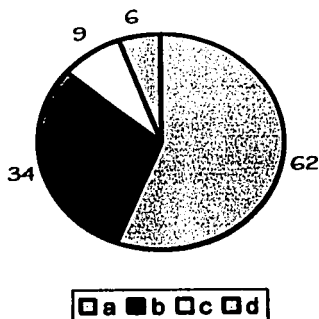
Se ha realizado un estudio de mercado que requiere la interpretación de datos que son de vital importancia dentro de los proyectos de inversión.

Por ello que en el siguiente apartado se representa esta información.

GRÁFICA 1 . QUIÉN CONTRATA EL SERVICIO



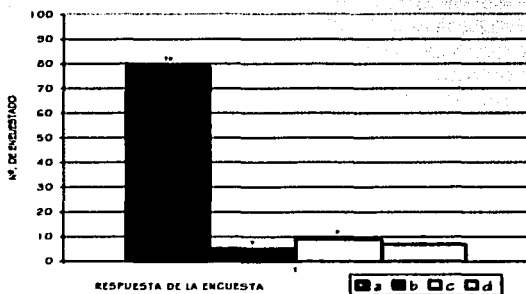
GRÁFICA 2. SERVICIOS REQUERIDOS CON MAYOR FRECUENCIA



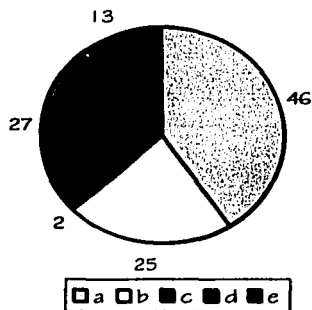
FUENTE: INVESTIGACIÓN PROPIA

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

GRÁFICA 3. PERSONA QUE SE EMPLEA PARA REALIZAR EL SERVICIO



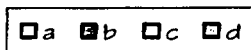
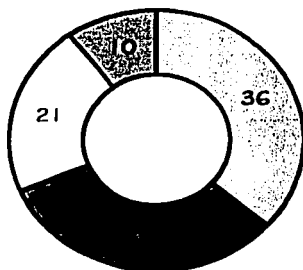
GRÁFICA 4. COMO CONTRATAR AL PERSONAL



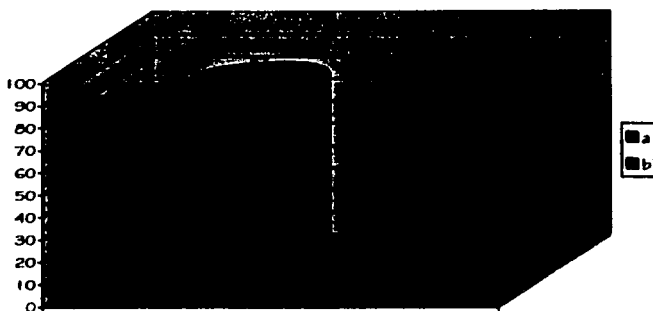
FUENTE: INVESTIGACIÓN PROPIA

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

GRÁFICA 5. GASTOS MENSUALES DE MANTENIMIENTO



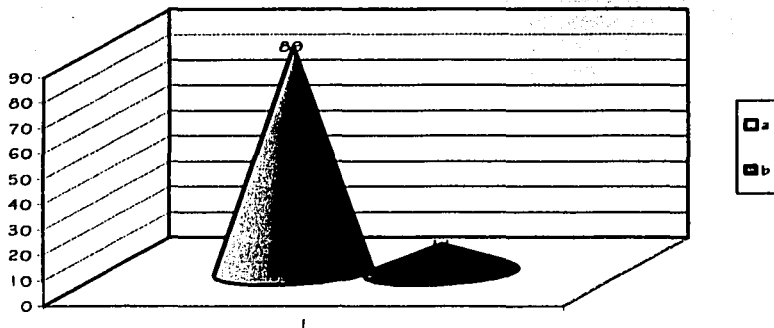
GRÁFICA 6. CONVIENEN QUE LOS TRABAJADORES SE UNAN



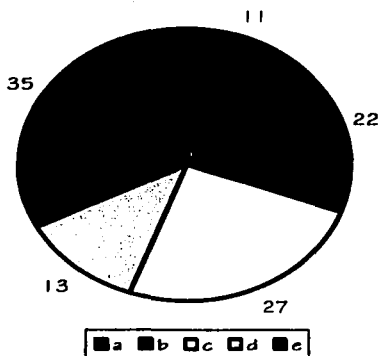
FUENTE: INVESTIGACIÓN PROPIA

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

GRÁFICA 7. CONVIENE CREAR UNA EMPRESA DE ESTE GIRO



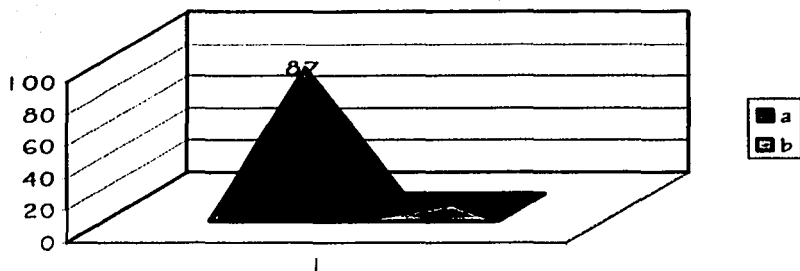
GRÁFICA 8. CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA



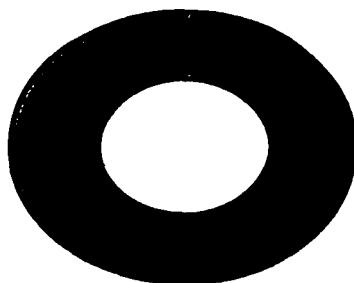
FUENTE: INVESTIGACIÓN PROPIA

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

GRÁFICA 9. DISPOSICIÓN PARA LA CONTRATACIÓN A LA EMPRESA



GRÁFICA 10. COBRO DEL SERVICIO POR PARTE DE LA EMPRESA



FUENTE: INVESTIGACIÓN PROPIA

3.3.1 RESULTADO DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

Basados en los resultados obtenidos del estudio de mercado, se tiene la siguiente información:

A pesar que datos proporcionados por la Secretaría de Economía e INEGI acerca del crecimiento del sector servicios, se ha visto que la parte del sector que más se descuida es la dedicada al mantenimiento de los hogares de la localidad.

Por ello que se verifica la idea de crear una empresa de servicios en la localidad.

El crear una empresa de este tipo en la localidad, es aceptada en un 98% de la muestra de la población, la razón es que proporciona mayor seguridad, ahorro de tiempo y garantía en el trabajo principalmente.

El trabajo de esta consistirá en realizar un reclutamiento adecuado para así ofrecer el servicio adecuado, ya que, los consumidores no se dejan llevar por el costo, sino por el trabajo realizado.

En la localidad los servicios que tienen mayor demanda son:

- Electricidad y fontanería: 56%
- Jardinería y pintura: 31%
- Diseño y construcción: 8%
- Limpieza, pulido y enseres: 5%

De los cuales se determina que se ofrecerán los servicios de electricidad, fontanería, jardinería, pintura, diseño y construcción.

Para ello se tendrá que recurrir a la distribución directa entre el productor que será el trabajador, el agente que será la empresa, y consumidor final que será el usuario.

Esto será posible mediante la aplicación de una publicidad enfocada principalmente a los señores de la casa, quienes son los que toman la decisión final.

Gracias al estudio de mercado, se puede determinar que el precio a ofrecer debe ser al alcance de sus bolsillo, tomando en cuenta el salario mínimo que rige en la localidad.

Por lo tanto, es necesario definir que el servicio esta dirigido a dos extractos:

- a) Trabajadores
- b) Usuario (industrial, comercial y domestico)

Características:

Según la investigación realizada, los trabajadores son personas que requieren de una mayor promoción por parte de personas que respalden su trabajo, por que muchas veces no son conocidas y sufren para encontrar trabajo, por otro lado, empresas de este tipo son pocas las que existen y su contratación requiere de grandes peros para poder ser llevada a cabo la contratación.

En cuanto al usuario, son personas muy exigentes, que quieren lo mejor a bajos precios, pero requieren de ahorro de tiempo que mediante la apertura de la empresa se puede adquirir.

Las causas por las que sigue latente esta necesidad actualmente:

- No existe una que ofrezca todos los servicios de mantenimiento en un solo lugar.
- La gente prefiere contratar a personas conocidas, para evitar poner en peligro su hogar.
- La falta de seguridad y garantía del trabajo.
- Ante todo personas deshonestas que solo trabajan por sacar el dinero.

El interés por encontrar un lugar donde se pueda contratar todos los servicios en un solo lugar, fue aceptado por un 895 de la población de las cuales dieron su dirección para poder corroborar la información.

Atendiendo el crecimiento de la demanda en la localidad, se determina lo siguiente.

Las condiciones económicas del país actualmente, no permite prever un aumento en los demandantes de servicios, ya que todo depende de los ingresos de los habitantes.

Demográficamente hablando, según datos de la INEGI, las tasa de crecimiento no se verá drásticamente aumentada en los próximos 10 años.

Las proyecciones aplicadas a este proyecto serán tanto para la oferta y la demanda, por ello es necesario analizar la oferta.

En cuanto a la oferta se refiere, es necesario mencionar que actualmente en la localidad se encuentran registradas 5 empresas similares que ofrecen diferentes servicios como son:

- El surtidos del Hogar
- Servlim
- Limpieza y mantenimiento del cupatitzio
- Grupo RAM
- Diversas constructoras

Llama la atención el hecho de que ninguna de estas empresas ofrecen servicios de mantenimiento conjuntamente, lo que a la localidad le hace falta.

Existen muchas personas que ofrecen sus servicios independientes, pero no cumplen con los requisitos de los consumidores por lo tanto no son contratados.

Como se puede analizar el proyecto sí es viable, a continuación se desarrollará el estudio técnico y financiero, para que esto pueda ser comprobado.

3.4 ESTUDIO TÉCNICO

Viendo las ventajas de propiedad con que el Grupo Naranja cuenta, se tiene previsto un local ubicado en Colombia N°37 Col. Los Angeles en Uruapan

Michoacán, siendo que para el desarrollo de una empresa de servicios la ubicación no es lo más importante sino el servicio a ofrecer.

Este local cuenta con construcción, dos líneas telefónicas que ayudarán con el inicio de las operaciones de la entidad facilitando la comunicación entre la empresa y el usuario.

Atendiendo a la demanda obtenida por el estudio de mercado la empresa se calificará como micro y pequeña empresa, ya que en tiempo de pocas actividades se convertirá en micro al quedar únicamente el personal de base y pequeña en la temporada alta al proporcionar la satisfacción de las unidades demandantes.

Lo anterior de acuerdo a la clasificación señalada por NAFIN.

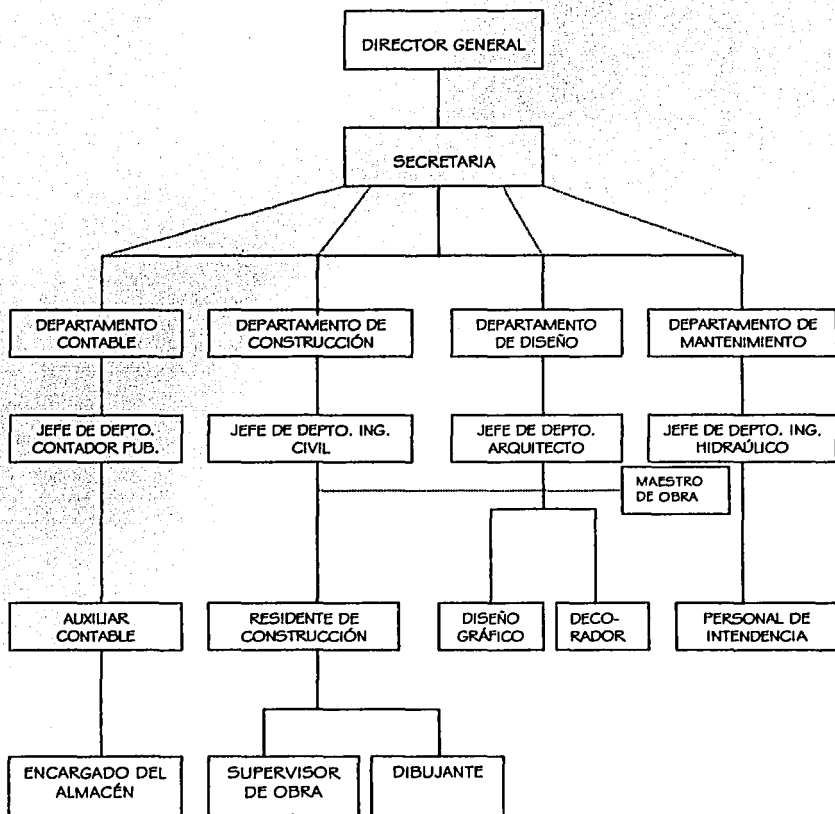
El desarrollo de las actividades del proyecto se realizará de acuerdo a las normas establecidas por la Ley de Sociedades Mercantiles como una sociedad anónima, teniendo por acuerdos entre los accionistas lo estipulado en la acta constitutiva.

- Está sociedad quedará registrada con el nombre de SMUCS, S.A. DE C.V., quedando vigente por tiempo indefinido.
- El capital social estará conformado por 10 acciones las cuales son en representación de los miembros de la sociedad, con un valor de \$50,000.00

- El monto del capital social inicialmente estará conformado por la adquisición de la herramienta necesaria para funcionar como tal ya que la herramienta tiene un costo muy elevado y el realizar una aportación económica impide que la herramienta pueda adquirirse y por lo tanto evita el desarrollo de las actividades económicas de la entidad.
- Una vez iniciadas las actividades de la empresa, las utilidades que se obtengan aunque sean mínimas, quedarán de respaldo para años subsecuentes para incrementar el monto del capital social.

La empresa que se formará debe estar basada en una administración adecuada, la cual permita adaptarse a las necesidades de los clientes así como del personal que labore dentro de ella, para ello es necesario establecer los miembros que lo integrarán así como sus principales funciones a realizar en cada puesto. (Ver figura 8).

FIG. 8 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE SMUCS, S.A. DE C.V.



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.

Las funciones a realizar por cada puesto vanaran ya que cada puesto se diseño con el objeto de que se preste mayor atención al servicio solicitado por el cliente.

De cierta manera se determina que los empleados de base a contratar serán:

10 personas las cuales gozarán de un sueldo de:

El contador tiene un sueldo de \$2,500 quincenales.

El Ing. Civil de \$3,000 quincenales

Arquitecto de \$3,000 quincenales

Ing. Hidráulico de \$2,500 quincenales

Auxiliar contable de \$1,500 quincenales

Diseñador Gráfico, el decorador así como el maestro de obra. es a destajo.

Personal de intendencia \$450 semanales

Secretaría \$1,800 quincenales

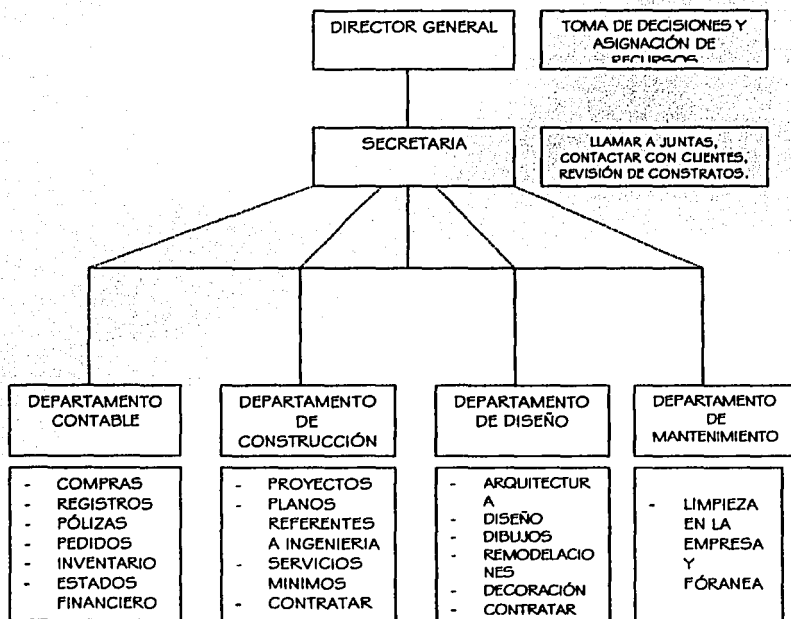
Director General \$3,000

Nota: Todos los trabajadores tienen sus prestaciones como se indica en la nómina que se encuentra en el anexo I.

Para que las funciones que se desarrollan sean las adecuadas es necesario recurrir al establecimiento de funciones mediante un organigrama funcional en el cual se especifican las actividades primordiales de cada departamento.

(Ver fig.9)

FIG. 9 ESTRUCTURA FUNCIONAL DE SMUCS, S.A. DE C.V.



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Para que la empresa pueda desarrollar sus actividades adecuadamente y que los costos del material requiendo no sea elevado fue necesario reclutar y seleccionar el material necesario para así poder determinar los precios del servicio ofrecido.

Los proveedores con los que contará la empresa son:

Price Cotsco

Matenales Ledesma

Albañiles

Fontaneros

Jardineros

Electricistas

Material eléctrico de Michoacán

Conscucretos y materiales de Uruapan.

Centro electrónico de Morelia

La función principal que estos desarrollarán será el abastecimiento de material en tiempo, calidad y precio en el momento que se requiera.

Se han elegido estos ya que son los más competentes en el mercado y cumplen con las características específicas de la empresa, aunque se consideran domicilios y teléfonos, para su análisis en este caso no son indispensables.

Todo lo antes mencionado se ve reflejado dentro de un estudio el cual es denominado como financiero donde se especifica de manera numérica la forma como la sociedad puede desarrollar las actividades de la entidad de manera que de los datos obtenidos en este estudio sirvan de base para la toma de decisiones.

3.5 ESTUDIO FINANCIERO

Con la finalidad de obtener los indicadores más representativos que señalen cuál deberá ser la proporción de la capacidad instalada a cubrir, o los montos de ventas que se requerirán para pagar las obligaciones del proyecto, se clasifican todas las erogaciones en dos rubros básicos. Costos fijos los que se generan independientemente del volumen de producción y costos variables los que se derivan del monto a producir.

Los inversionistas privados se encuentran listos para la aportación del capital que les corresponde, por lo que se prevé que los recursos financieros por contratar se inicie con un monto de \$50,000.00

Como resultado de las consultas realizadas sobre el presente proyecto al personal que se pretende labore en la empresa, puede decirse que el comentario en general le es favorable y alentador.

Mediante el desarrollo de este capítulo, se establecen premisas de precios y volumen de ventas con base en los puntos señalados en el estudio de mercado y la experiencia que los socios del grupo tienen.

Para ello se requiere conocer la inflación a la que se enfrenta nuestro país que para este año esta determinada en un 8%, lo cual influye en los ingresos de la empresa y crecimiento de la misma.

Está afecta en un entorno económico, político y social lo que implica determinar su crecimiento dentro de tres años el cual tendrá aplicación para este proyecto. de la siguiente manera:

AÑO	2001	2002	2003
INFLACIÓN ESPERADA	8%	6%	6%

Es necesario que para que el proyecto se lleve a cabo una vez conocida una de las variables más importante conocer los valores de los rubros que integran los gastos administrativos del proyecto para posteriormente realizar su análisis así como el desarrollo de cada uno de los rubros que más interesen para la toma de decisiones.

Los gastos de administración son un renglón fijo en el que se contabiliza al personal que habrá de conformar el proyecto se incluye además a la dirección general.

Se consignan asimismo los montos correspondientes a servicios materiales, papelería, combustible y lubricantes, mantenimiento de oficinas.

- El presente análisis se efectuó bajo el supuesto de que se desarrollará una jornada diurna de trabajo de lunes a viernes, y laborando medio día el sábado, dando un total de 45 horas laboradas por persona empleada.
- Los sueldos y salarios que se destinarán para el personal se identifica dentro del estudio técnico.
- Para la determinación de los egresos por concepto de sueldos y salarios se considera:

- a) Determinar el número de domingos que tiene el año para así asignar el aguinaldo y vacaciones de cada empleado, para ello se determinan 52 domingos.
- b) Se calcula el costo del sueldo del salario por trabajador lo cual se analiza en las nominas correspondientes calculando el aguinaldo así como las prestaciones pertinentes como se puede apreciar en el anexo 1.

Gracias a la determinación de la nómina, el monto determinado de egresos por concepto de Sueldos y salarios ascienden a \$477,205.32 para el año 2001, incrementando en un 10% para los dos años posteriores.

Para poder completar el monto de los gastos administrativos es necesario que se integren gastos que son inevitables como son:

• Papelería y artículos de escritorio	\$ 3,000.00
• Teléfono	6,000.00
• Luz	1,500.00
• Agua	700.00
• Mantenimiento de equipo de computó	<u>1,000.00</u>
	\$12,200.00

El mercado de SMUCS, S.A. es la población de Uruapan.

Las líneas de productos que este ofrecerá al público serán:

- Fontanería

- Electricidad
- Diseño
- Jardinería
- Limpieza
- Pintura
- Servicios de ingeniería
- Arquitectura

La determinación de los precios se hizo con base en la experiencia de los socios y la adquisición de la materia requerida para que se realice el trabajo solicitado por el consumidor.

Para ello es necesario el realizar las cédulas que demuestre los ingresos y egresos que se obtendrán mediante la aplicación de este proyecto:

1. CÉDULA DE VENTAS

CONCEPTO	2001	2002	2003
Ventas Netas	\$ 528,000.00	\$ 633,600.00	\$ 760,320.00
Iva Traslado	79,200.00	95,040.00	114,048.00
Total	\$ 607,200.00	\$ 728,640.00	\$ 874,368.00

NOTA: Los precios se verán incrementados a partir del 2º año de actividades del negocio en un 20% y en el tercer año el 30%.

2. CEDULA DE COMPRAS TOTALES

CONCEPTO	2001	2002	2003
Compras Netas	\$ 20,000.00	\$ 5,000.00	\$ 6,000.00
Iva Acreditable	3,000.00	750.00	900.00
Compras Totales	\$ 23,000.00	\$ 5,750.00	\$ 6,900.00

NOTA: Las adquisiciones para que el proyecto puede llevarse a cabo durante el primer año sería la más grande inversión ya que la herramienta que se adquiere se tiene una vida útil de 5 años, por lo tanto para el segundo y tercer año sería mínima las compras únicamente se enfocaría a lo que es material de limpieza como lo es el jabón, y escobas que tienen menor vida útil.

3. CÉDULA DE GASTOS DE OPERACIÓN

CONCEPTO	2001	2002	2003
Gastos Gravados (Iva)	\$ 12,200.00	\$ 12,932.00	\$ 13,707.92
Gastos No Gravados	477,205.32	516,252.12	561,624.24
Iva Acreditable	1,830.00	1,939.80	2,056.19
TOTAL	\$ 491,235.32	\$ 531,123.92	\$ 577,388.35

NOTA: Dentro de los gastos de operación se consideran los sueldos y salarios así como los aguinaldos correspondientes a cada trabajador, los gastos de luz, teléfono, papelería, agua y mantenimiento de computó, así como se ha

considerado la inflación para los años subsecuentes que corresponden al 6% al año 2002 y 2003.

4. CEDULA DE ACTIVOS FIJOS

CONCEPTO	2001	2002	2003
Equipo de Computó	\$ 40,000.00	\$ 40,000.00	\$ 40,000.00
Depreciación Anual	4,000.00	10,000.00	10,000.00

5. CEDULA DE ISR Y PTU.

CONCEPTO	2001	2002	2003
Ventas Totales	\$ 528,000.00	\$ 633,600.00	\$ 760,320.00
(-) DEDUCCIONES			
Compras	20,000.00	5,000.00	6,000.00
Gastos gravados	12,200.00	12,932.00	13,707.92
Gastos no gravados	504,137.76	505,128.56	515,231.13
Depreciaciones	10,000.00	10,000.00	10,000.00
= Utilidad Fiscal	\$ (18,337.76)	\$ 100,539.44	\$ 215,380.95
ISR 35%	0	35,188.80	75,383.33
PTU 10%	0	10,053.94	21,538.10

Derivado de las cédulas presentadas anteriormente, a continuación se determina el estado de resultados proyectado para tres años esperando los resultados sean de mayor utilidad para la toma de decisiones.

ESTADO DE RESULTADOS

CONCEPTO	2001	2002	2003
Ventas Netas	\$ 528,000.00	\$ 633,600.00	\$ 760,320.00
Costo de Ventas	20,000.00	5,000.00	6,000.00
Utilidad Bruta	\$ 508,000.00	\$ 628,600.00	\$ 754,320.00
Gastos de Operación	528,167.76	530,000.36	540,995.24
Util. De Operación	\$ (20,167.76)	\$ 98,599.64	\$ 213,324.76
Util. Antes de Imptos	\$ (20,167.76)	\$ 98,599.64	\$ 213,324.76
ISR	0.00	34,509.87	74,663.67
PTU	0.00	9,859.96	21,332.48
Utilidad Neta	\$ (20,167.76)	\$ 54,229.80	\$ 117,328.62

FLUJO DE EFECTIVO: Este documento sirve para determinar los fondos disponibles para la operación del proyecto mediante la siguiente expresión.

	2001	2002	2003
Saldo Inicial	\$ 0.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00
Cobranza Efectiva	607,200.00	728,640.00	874,368.00
Inversiones	0.00	47,032.24	120,283.01
Interés s/inversión	0.00	5,643.87	14,433.96
Aportación Social	50,000.00	0.00	0.00
INGRESOS TOTALES	\$ 657,200.00	\$ 791,316.11	\$ 1,019,084.97
Gastos Gravados	12,000.00	12,932.00	13,707.92
Gastos no Gravados	504,137.76	505,128.56	515,231.13
Iva Acreditable Gastos	4,830.00	2,689.80	2,956.19
Iva por Pagar	79,200.00	95,040.00	114,048.00
Inversiones	47,032.24	120,283.01	266,220.30
ISR	0.00	35,188.80	75,383.33
PTU	0.00	10,053.94	21,538.10
EGRESOS TOTALES	\$ 647,200.00	\$ 781,316.11	\$ 1,009,084.97
SALDO FINAL	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00
FLUJO PARA EL VP.	\$ 57,032.24	\$ 130,283.01	\$ 276,220.30

NOTA: La empresa inicia operaciones en Enero del 2001.

- El saldo en efectivo debe ser de \$10,000.00, si hay faltante, solicitar un préstamo a los socios en múltiplos de 100.

- Si existe sobrante del saldo en caja, se invierte con una tasa del 2% a 60 días.
- El flujo para el VP será el saldo en inversiones más el efectivo.

Con la finalidad de obtener los indicadores más representativos para la toma de decisiones se ha señalado los montos de ventas que la empresa deberá cubrir y las utilidades que tendrá, lo cual trae consigo los gastos que representa la obtención de dichas utilidades.

El proyecto SMUCS calculado para 3 años genera un flujo que, a precios corrientes, permite su evaluación con amplio margen financiero.

A través de su actualización permite tener mayor certeza a la inversión.

El primer indicador para este análisis es la Tasa Interna de Rendimiento, que refleja el nivel de rentabilidad del proyecto durante el tiempo que se prevé y para este proyecto se tiene una tasa del 151.4%, con una amplia cobertura ante la crítica situación inflacionaria que vive el país.

Otro indicador que vale la pena mencionar es el valor presente neto, lo cual se obtiene combinando las cantidades obtenidas en el flujo de efectivo, para comparar los costos. En este caso el VAN= \$179,748.67, lo cual significa que el valor actual del proyecto es satisfactorio, tanto para el nivel de análisis que se realiza como para la toma de decisiones de la inversión.

Y finalmente el último de los indicadores que es de gran importancia para el proyecto es el Período de recuperación de la inversión, ya que se pretende

invertir pero el recuperar la inversión es un punto muy importante para cualquier inversionista. Por ello se ha obtenido como resultado 0.37 años y 4.5 meses. El período es bastante corto y por lo tanto se considera que el proyecto es una gran inversión y gran oportunidad para los inversionistas.

Analizando estos datos, se considera que el proyecto representa de gran utilidad para los inversionistas, teniendo al inicio de las operaciones el número de elementos con los que se estipulan en el estudio, la rentabilidad del proyecto es bastante buena y aceptable ya que el $VPN > 0$ y la $TIR > TMAR$.

La decisión la tienen los inversionistas, si desean invertir en este proyecto, o prefieren traspasarlo.

Puede que este proyecto sea llevado a cabo por otras personas, sin embargo, será la calidad del servicio lo que determinará la demanda para cada situación y por ende la utilidad y gastos que este tendrá consigo.

Ciertamente el nuevo siglo depara un mundo en el que el industrialismo parecería desaparecer en aras de una tecnificación y globalización que busca en el conocimiento humano una nueva fuente de riqueza.

La innovación y la creatividad parecen destinadas a sustituir, en importancia, a la eficiencia y eficacia, hasta ahora desesperadamente buscadas en todos los ámbitos.

Este proyecto además de una tendencia más hacia la flexibilización, es el inicio de una era marcada por el trabajo temporal, que naturalmente será acaparado por los más aptos, preparados o quizás por aquello que tengan armas con que apoderarse de él, dejando fuera a la gran mayoría carente de educación y/o de una capacitación de calidad así como de una actitud basada en valores que ayuden a contribuir al logro de los objetivos.

CONCLUSIONES

- Dentro de la Ciudad de Uruapan, Mich., en las instalaciones de Colombia N° 37 en la Col. Los Angeles se proyecta la empresa SMUCS, S.A. DE C.V., como un ente rentable y bastante viable.
- De acuerdo con el proyecto de inversión en aspectos específicos como lo son los estudios de mercado y financieros, se contempla que la apertura de la empresa solventaría muchas de las necesidades de la ciudadanía proporcionando mayores servicios con calidad, precio y tiempo, lo cual ayuda a comprobar una de las hipótesis la cual dio inicio al desarrollo de este proyecto.
- En cuanto a aspectos sociológicos, mediante la aplicación de este proyecto en la localidad en la realidad, traería consigo, la apertura de mayores empleos mediante los cuales fomentaría mayores ingresos permitiendo así mejorar aspectos económicos al estado en general y específicamente a mejorar la localidad de Uruapan al encontrar un mayor número de personas empleadas y disminuir el índice de delincuencia dentro de la localidad.
- Gracias a la implantación de este proyecto permitiría desarrollar adecuadamente el servicio de las compañías gubernamentales como son la CFE, TELMEX, CAPASU, TELECABLE, etc., al evitar mayores problemas en los

hogares y proporcionarles a los mismos consumidores mejores servicios públicos y privados.

- La muestra aplicada al estudio de mercado fue suficiente para determinar que el proyecto es aceptado por la ciudadanía y que es latente esta necesidad y nadie la había notado, la prueba esta en que nadie había desarrollado algo igual, por ello se determina que el proyecto es probable que tenga éxito únicamente dependerá de la decisión de los socios.

El proyecto tiene varias características positivas que permitirían obtener resultados inmediatos de la inversión para ello es necesario hacer algunas recomendaciones que servirán para la toma de decisiones de los accionistas como son:

- El desarrollo adecuado de un programa de promoción y publicidad por introducción al mercado, lo cual traería consigo un mayor número de consumidores.
- Fomentar una cultura tanto para los empleados así como para los consumidores, ya que hace falta que estos se adentren al funcionamiento de este tipo de empresas, y los beneficios que esto traería consigo.

- La capacidad del proyecto es bueno, pero se requiere que los integrantes de este se pongan la camiseta de la empresa para que estos permanezcan en la empresa, lo cual será la principal tarea del administrador.
- Con el fin de que el material se tenga a la mano, lo más conveniente es que se desarrolle un almacén cerca del local que permita que el desplazamiento de la herramienta sea más adecuado para que las operaciones sean en como la empresa lo ofrece.
- Se utilizará equipo de reparto que dentro del estudio financiero no es considerado como propio ya que cada accionista participará aportando su vehículo para el desplazamiento de los trabajadores y herramienta hasta que la empresa cuenta con capital suficiente para adquirir el propio de la empresa sin costo adicional, para que la empresa cumpla con los consumidores.
- Es conveniente que una vez iniciadas las operaciones de la empresa, se proceda a la creación de manuales de procedimientos, ya que para ofrecer un buen servicio los empleados deben saber realizar su trabajo de tal manera que permita a la empresa el ahorro de tiempo y proporcionar un servicio de calidad.
- Con la finalidad de efectuar trabajos en los diferentes ámbitos de la localidad considerados como público y privados, se recurrirá a participación de licitaciones con el objeto de hacer públicos los precios y servicios ofrecidos por el proyecto.
- El proyecto será presentado en una junta a los socios de Grupo Naranja y asociados con el objeto de que se lleve a cabo lo más pronto posible ya que la

necesidad está muy latente y requiere de gran atención, y que su apertura representa grandes beneficios para la sociedad y en sí para la asociación, por que gracias a los estudio aplicados se ha determinado que a la ciudadanía le hace falta personas en quien confiar para que desarrollen el trabajo que requieren en sus hogares y principalmente que den seguridad y garantía en el trabajo por medio de una persona que responda por el trabajo realizado y que mejor que una empresa como lo es SMUCS.

BIBLIOGRAFIA

- 1.- BACA Urbina Gabriel, EVALUACIÓN DE PROYECTOS, Ed. Mc. Graw Hill, 4ª. Ed., México, D.F., 1999, 383 p.p.

- 2.- CORTAZAR Martínez Alfonso, INTRODUCCIÓN AL ANÁLISIS DE PROYECTOS DE INVERSIÓN, Ed. Trillas, 1ª ed., Octubre 1993, 96 p.p.

- 3.- ELIZONDO López Arturo, PROCESO CONTABLE, Ed. Ecafsa, 3ª reimpresión, México D.F., 1996, 364 p.p.

- 4.- GALINDO Münich y Otros, FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACIÓN, Ed. Trillas, 3ª ed, México D.F., 1985, 240 p.p.

- 5.- HERNÁNDEZ Hernández y Otros, FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS DE INVERSIÓN, Ed. Ecafsa, 1ª ed., México, D.F., 1998, 393 p.p.

- 6.- LARA Flores Elías, PRIMER CURSO DE CONTABILIDAD, Ed. Trillas, 13ª ed., México, D.F., 1993, 340 p.p.

- 7.- REYES Ponce Agustín, ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS, Ed. Limusa, Trigésima reimpresión, México, D.F., 1986, 189 p.p.

8.- RODRIGUEZ Valencia Joaquín, CÓMO ADMINISTRAR PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS, Ed. Ecafsa, 4ª ed., México, D.F., 1996, 363 p.p.

9.- STANTON J. William y Otros, FUNDAMENTOS DE MARKETING, Ed. Mc. Graw-Hill, 6ª ed., Naucalpan de Juárez. Edo. de México, 1996, 885 p.p.

10.-TERRY y Franklin, PRINCIPIOS DE ADMINISTRACIÓN, Ed. Cecsca, 4ª ed, México D.F., 1985, 747 p.p.

HEMEROGRAFIA

1.- INEGI, CUADERNO ESTADISTICO MUNICIPAL, Uruapan, Mich., 1993, 87 p.p.

2.- NACIONAL FINANCIERA, GUIA PARA LA FORMULACIÓN DE PROYECTOS DE INVERSIÓN, México, D.F., 1997, 167 p.p.

ANEXO 1

NOMINA APLICADA AL AÑO 2002 DE LA EMPRESA "SMUCS S.A.
DE C.V."

TRABAJADOR	SALARIO QUINCENAL	HRS. EXT.	INGRESO MENSUAL	CRÉDITO AL SALARIO	IMSS	INGRESO NETO	INGRESO ANUAL
Director General	\$ 3,300.00	0	\$ 6,600.00	\$ (453.70)	\$ (271.42)	\$ 5,874.88	\$ 70,498.56
Contador	2,750.00	0	5,500.00	(210.23)	(223.18)	5,066.59	60,799.08
Ing. Civil	3,300.00	0	6,600.00	(453.70)	(271.42)	5,874.88	70,498.56
Arquitecto	3,300.00	0	6,600.00	(453.70)	(271.42)	5,874.88	70,498.56
Ing. Hidráulico	2,750.00	0	5,500.00	(210.23)	(223.18)	5,066.59	60,799.08
Auxiliar Contable	1,650.00	0	3,300.00	245.25	(135.71)	3,409.54	40,914.48
Personal de Intendencia	990.00	0	1,980.00	237.59	(81.42)	2,136.17	25,634.04
Secretaría	1,980.00	0	3,960.00	45.45	(162.85)	3,842.60	46,111.20
Personal a destajo	3,300.00	0	6,600.00	(453.70)	(271.42)	5,874.88	70,498.56
TOTALES	23,320.00	0	\$46,640.00	\$(1,706.97)	\$(1,912.02)	\$43,021.01	\$516,252.12

ISS

156

NOMINA APLICADA AL AÑO 2003 DE LA EMPRESA "SMUCS S.A.
DE C.V."

TRABAJADOR	SALARIO QUINCENAL	HRS. EXT.	INGRESO MENSUAL	CRÉDITO AL SALARIO	IMSS	INGRESO NETO	INGRESO ANUAL
Director General	\$ 3,630.00	0	\$ 7,260.00	\$(523.26)	\$(298.92)	\$ 6,437.82	\$ 77,253.84
Contador	3,025.00	0	6,050.00	(301.53)	(249.10)	5,499.37	65,992.44
Ing. Civil	3,630.00	0	7,260.00	(523.26)	(298.92)	6,437.82	77,253.84
Arquitecto	3,630.00	0	7,260.00	(523.26)	(298.92)	6,437.82	77,253.84
Ing. Hidráulico	3,025.00	0	6,050.00	(301.53)	(249.10)	5,499.37	65,992.44
Auxiliar Contable	1,815.00	0	3,630.00	105.00	(149.46)	3,585.54	43,026.48
Personal de Intendencia	1,089.00	0	2,178.00	224.74	(89.67)	2,313.07	27,756.84
Secretaría	2,178.00	0	4,356.00	(23.26)	(179.35)	4,153.39	49,840.68
Personal a destajo	3,630.00	0	7,260.00	(523.26)	(298.92)	6,437.82	77,253.84
TOTALES	\$25,652.00	0	\$51,304.00	\$(2,389.62)	\$(2,112.36)	\$46,802.02	\$561,624.24