

872708



Universidad Don Vasco, A.C.

--- INCORPORACIÓN No. 8727-08 ---

a la Universidad Nacional Autónoma de México
Escuela de Administración y Contaduría

15

*"El Licenciado en Contaduría y la
Asesoría en Proyectos de
Inversión en Uruapan".*

SEMINARIO DE INVESTIGACION

Que para obtener el título de:

LICENCIADO EN CONTADURÍA

presenta:

María de la Luz Espinosa Suárez



Uruapan, Michoacán, Junio del 2002

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis 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.

AGRADECIMIENTOS

A DIOS:

Que me dio la oportunidad de vivir.

A MIS PADRES:

Celia y Salvador por hacerme quien soy, espero su esfuerzo de muchos años hoy se convierta en satisfacción.

A MIS HERMANOS:

Pancho, Jane y Laura que con su cariño, ejemplo y experiencia forman parte trascendental de mi vida.

A MIS MAESTROS:

Por compartir su saber conmigo.

Y a todas aquellas personas que han puesto uno o mil granitos de arena en el camino de mi existir.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN GENERAL	4
INTRODUCCIÓN AL MARCO TEÓRICO	6
CAPÍTULO 1: LA FUNCIÓN DEL LICENCIADO EN CONTADURÍA	
1.1 LA CONTADURÍA	7
1.1.1 ANTECEDENTES HISTÓRICOS	8
1.1.2 CONCEPTO	9
1.1.3 OBJETIVOS	10
1.1.4 RELACIÓN CON OTRAS ÁREAS	10
1.2 EL PERFIL DEL CONTADOR	11
1.2.1 PERFIL DE LOS CONTADORES EGRESADOS DE LA UNIVERSIDAD DON VASCO, A.C.	14
1.3 CAMPO DE ACCIÓN DEL LICENCIADO EN CONTADURÍA	17
1.4 EL LICENCIADO EN CONTADURÍA COMO ASESOR DE EMPRESAS	20
1.4.1 LA EMPRESA	21
1.4.2 LA ASESORÍA COMO FUNCIÓN	22
CAPÍTULO 2: PROYECTO DE INVERSIÓN	
2.1 GENERALIDADES	24
2.2 CONCEPTO Y OBJETIVO	26
2.3 CONTENIDO	28
2.3.1 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	28
2.3.1.1 JUSTIFICACIÓN	29
2.3.1.2 OBJETIVOS	30
2.3.2 ESTUDIO DE MERCADO	31
2.3.2.1 ANÁLISIS DE LA DEMANDA	32
2.3.2.2 ANÁLISIS DE LA OFERTA	35
2.3.2.3 ANÁLISIS DEL PRODUCTO	36
2.3.2.4 INVESTIGACIÓN DE MERCADO	38

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

2.3.2.4.1	TAMAÑO DE LA MUESTRA	39
2.3.2.4.2	OBTENCIÓN DE LA INFORMACIÓN	41
2.3.2.4.3	ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN	43
2.3.2.4.4	RESULTADOS Y CONCLUSIONES	43
2.3.3	ESTUDIO TÉCNICO	44
2.3.3.1	DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO ÓPTIMO DE LA PLANTA	45
2.3.3.2	LOCALIZACIÓN DE LA PLANTA	47
2.3.3.3	INGENIERÍA DEL PROYECTO	48
2.3.3.4	ADQUISICIÓN DE EQUIPO Y MAQUINARIA	48
2.3.3.5	DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA	49
2.3.3.6	ANÁLISIS DEL RECURSO HUMANO	50
2.3.3.7	CONSIDERACIONES LEGALES	50
2.3.4	ESTUDIO ECONÓMICO	51
2.3.4.1	DETERMINACIÓN DE LOS COSTOS	51
2.3.4.2	INVERSIÓN TOTAL INICIAL	52
2.3.4.3	DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	53
2.3.4.4	CAPITAL DE TRABAJO	53
2.3.4.5	PUNTO DE EQUILIBRIO	54
2.3.4.6	ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA	54
2.3.4.7	COSTO DE CAPITAL Y TASA MÍNIMA DE RENDIMIENTO	55
2.3.4.8	FINANCIAMIENTO	56
2.3.4.9	BALANCE GENERAL	56
2.3.5	EVALUACIÓN ECONÓMICA	57
2.3.5.1	MÉTODOS QUE CONSIDERAN EL VALOR DEL DINERO A TRAVÉS DEL TIEMPO.	57
2.3.5.1.1	VALOR PRESENTE NETO (VPN)	58
2.3.5.1.2	TASA INTERNA DE RENDIMIENTO (TIR)	58
2.3.5.1.3	EVALUACIÓN ECONÓMICA EN CASO DE REEMPLAZO DE EQUIPO Y MAQUINARIA	58

TESIS CON
 FALLA DE ORIGEN

2.3.5.2	MÉTODOS QUE NO CONSIDERAN EL VALOR DEL DINERO A TRAVÉS DEL TIEMPO.	59
2.3.5.3	ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD	62
2.3.6	CONCLUSIÓN	62
CAPÍTULO 3: LA ASESORÍA DEL LICENCIADO EN CONTADURÍA EN EL DESARROLLO DE PROYECTOS DE INVERSIÓN.		
3.1	PROBLEMÁTICA DE LOS PROYECTOS DE INVERSIÓN	63
3.2	EL FUTURO DEL LICENCIADO EN CONTADURÍA EN LA ASESORÍA DE PROYECTOS	65
CONCLUSIONES DEL MARCO TEÓRICO		67
CAPÍTULO 4: DESARROLLO DE LOS LICENCIADOS EN CONTADURÍA EGRESADOS DE LA UNIVERSIDAD DON VASCO EN LA ASE SORÍA DE PROYECTOS DE INVERSIÓN.		
4.1	METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	68
4.2	INTERPRETACIÓN DE LOS DATOS	69
4.3	ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN	71
4.4	COMENTARIOS A LA INVESTIGACIÓN	77
4.5	PROPUESTA	78
4.5.1	OBJETIVOS DEL LICENCIADO EN CONTADURÍA EN EL DESA RROLLO DE LOS PROYECTOS DE INVERSIÓN	78
4.5.2	VINCULACIÓN EMPRESARIAL Y UNIVERSITARIA	79
4.5.3	NECESIDAD DE DESARROLLO DE LOS PROYECTOS DE INVERSIÓN	80
CONCLUSIONES		81
ANEXOS		83
BIBLIOGRAFÍA		86

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

INTRODUCCIÓN GENERAL

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

El éxito o fracaso de un negocio depende de muchos factores que es necesario considerar, debemos evitar aventurarnos en un camino de incertidumbre que nos puede llevar a la cima o al abismo, será entonces indispensable visualizar el probable resultado que tengan las diversas inversiones que pretendemos hacer, ya sean estas en mejoras a un negocio existente, puesta en el mercado de nuevos productos o servicios, registro de marcas o patentes, o cualquier erogación de dinero con fines lucrativos, dicha visualización es conveniente realizarla a través de herramientas como las proyecciones que si no nos proporcionan la certeza suficiente para conocer las consecuencias de la inversión, si nos dejan ver los elementos necesarios para tener una idea de los efectos que se tendrán de esta y así tomar decisiones para llevar a cabo o no el proyecto de inversión, modificarlo en la medida que se pueda o definitivamente rechazarlo.

Estos estudios deben tener un alto grado de calidad y profesionalismo que pueden ser ofrecidos por los Licenciados en Contaduría gracias a los conocimientos y preparación que adquieren durante su formación académica además de la ética y principios morales que cada uno de ellos demuestre en su desarrollo laboral como profesionista al servicio de la sociedad.

Conociendo la técnica de los proyectos de inversión y sabiendo que ésta puede ser llevada a cabo por los contadores sólo nos queda fomentar su participación en el desarrollo de dichos proyectos, para promover este campo de acción presentamos a continuación los elementos tanto teóricos como prácticos que nos ayuden a identificar más la importancia de esta actividad e impulsarla en nuestra

comunidad para que a la vez que los especialistas en la Contaduría aprovechan al máximo los conocimientos adquiridos ayuden a la sociedad proporcionando información que sirva de base para una toma de decisiones que conduzca a lograr el éxito esperado.

La presente investigación consta de cuatro capítulos, en el primero conoceremos el concepto de Contaduría, su historia, objetivos y áreas, identificaremos el perfil del contador y los diversos campos de acción que tiene, es decir, se definirá "la función del Licenciado en Contaduría". En el segundo capítulo se muestran todos los elementos teóricos necesarios para comprender lo que son y el desarrollo de los "proyectos de inversión", su propósito y finalidad, las partes que lo conforman detallando brevemente en cada una de ellas el procedimiento para su realización. En el capítulo tercero pretendemos hacer una relación de los dos anteriores añadiendo además un pequeño análisis de los problemas a los que se enfrentan los proyectos de inversión y el futuro de los contadores en la asesoría de los mismos. Finalmente, en el capítulo cuarto, se dará a conocer un caso práctico para darnos cuenta en qué grado participan los contadores egresados de la Universidad Don Vasco en la asesoría de proyectos de inversión.

Para la presentación de este material se llevó a cabo una investigación documental basada en la bibliografía que al final del mismo se describe, además se hizo una investigación de campo consistente en la aplicación de cuestionarios a Licenciados en Contaduría egresados de la Universidad Don Vasco, A.C., posteriormente la información fue interpretada y analizada para hacer una propuesta que ayude a fomentar la participación de los contadores en el desarrollo de proyectos de inversión.

INTRODUCCIÓN AL MARCO TEÓRICO

En la actualidad el campo de actuación del Licenciado en Contaduría es muy amplio y variado, a continuación presentaremos la evolución que los contadores han tenido que enfrentar con el paso del tiempo, algunas áreas específicas de desempeño, las características que el profesional ha tenido que asimilar para ofrecer servicios de máxima calidad y principalmente su participación en la asesoría de proyectos de inversión, para esto será necesario analizar el contenido de los proyectos y su metodología, los diferentes análisis que será necesario llevar a cabo, la información básica para realizarlos, definir los elementos indispensables para el desarrollo del proyecto, evaluar los resultados que se pueden obtener y finalmente decidir si se llevará a cabo lo planeado.

Todo éste proceso puede presentar dificultades que el contador con su habilidad y conocimientos debe tratar de controlar en la medida que le sea posible para culminar con un trabajo de calidad que la sociedad le exige.

Analicemos pues la teoría que consideramos suficiente para comprender la participación del Licenciado en Contaduría en la asesoría de proyectos de inversión.

CAPÍTULO 1

LA FUNCIÓN DEL LICENCIADO EN CONTADURIA

La sociedad actual exige de sus profesionistas servicios de calidad que sean eficientes y con sentido humano, que brinden confianza y apoyo para el desarrollo de la comunidad, capaces de concientizar a los veteranos para que culminen su participación social con una entrega honesta y preparar a los novatos para que en el futuro puedan dirigir a los ciudadanos hacia el crecimiento justo, de estas exigencias no se escapa el Licenciado en Contaduría, que día a día debe intensificar sus labores para servir con ahínco y dedicación y así colaborar a la satisfacción de las necesidades de sus clientes que a su vez cumplen con las demandas de otros ciudadanos que en su conjunto forman comunidades integrantes de sistemas cada vez mayores que culminan en una nación, de ahí la importancia que tiene el contador como contribuyente a la evolución social.

1.1 LA CONTADURÍA

Para facilitar el entendimiento de la Contaduría, analizaremos a continuación el origen de la misma, su definición formal, los fines que persigue y algunas otras áreas que tienen relación con ella, para finalmente comprender todos y cada uno de los aspectos que considera esta profesión como tal.

1.1.1 ANTECEDENTES HISTÓRICOS

En el inicio de la sociedad, cuando ésta era de autoconsumo, los seres humanos se dieron cuenta que debían unirse en comunidades para realizar actividades, primero de caza o ganadería y después de agricultura, ocasionando un uso constante de ganados y tierras, lo que provocó el surgimiento del concepto de "propiedad", que a su vez generó la división del trabajo y de los satisfactores haciendo necesario el intercambio y trueque de los mismos, con este intercambio surgen las primeras actividades económicas y se asigna un valor a las cosas utilizando una unidad de medida a través de objetos que posteriormente fueron sustituidos por la moneda, es aquí donde nace la contabilidad, cuando por lo menos dos personas realizan una operación mercantil, económica y financiera teniendo la necesidad de registrarla y controlarla de una manera rudimentaria.

La cultura egipcia practicó la contabilidad controlando los tributos, los bienes que poseía el faraón, los gastos, etc., y de la misma manera lo hicieron otras culturas de la antigüedad. El avance se siguió dando en la Edad Media, con el crecimiento de los centros comerciales, las cruzadas, las guerras de conquista, etc. Y conforme se desarrolla la actividad mercantil la contabilidad también lo hace. Posteriormente se sigue propagando el conocimiento de la contabilidad, con la invención de la imprenta y diversos descubrimientos de la época del Renacimiento.

Surge la "partida doble" con el estudio de Benedetto Cotrugli Rangeo, quien en su obra especifica la utilización de tres libros: un mayor, un diario y un recordatorio. En 1492, Fray Lucas Paciolo en su tratado "Summa", establece los principales libros y reglas para su manejo, dándole a la contabilidad su aspecto

mecánico. Y con el paso del tiempo se siguen dando modificaciones en la contabilidad, se da la naturaleza de las cuentas, depreciaciones, amortizaciones, reservas, contenido de la información, mecanización de la contabilidad, surgen los principios de contabilidad, sistemas de costo de producción, se reglamenta la profesión, el Estado reglamenta la información financiera que deben proporcionar las entidades.

1.1.2 CONCEPTO

Es necesario considerar los componentes esenciales que engloban la definición de Contaduría:

“Puede definirse a la Contaduría Pública como la disciplina profesional de carácter científico que, fundamentada en una teoría específica y a través de un proceso, obtiene y comprueba información financiera sobre transacciones celebradas por entidades económicas.” (LOPEZ, 1985:44)

“La Contaduría es una actividad profesional que siguiendo el método científico, desarrolla la técnica contable a través de un proceso lógico, obteniendo información financiera comprobable y proporcionando medios de control sobre las operaciones realizadas por cualquier entidad económica.” (PAZ, 1991:11)

En los conceptos mencionados se pueden observar elementos comunes como profesión, que nos indica que se satisface una necesidad humana universal; científico, que son conocimientos organizados y regulados por una teoría específica; proceso, sigue un método con etapas o fases; obtiene y comprueba información, que

servirá de base para tomar decisiones; y entidad económica, que representa a una organización con objetivos propios.

Podemos ahora definir que la Contaduría es la profesión que a través del método científico lleva a cabo un proceso para obtener y comprobar información de las operaciones que realizan las entidades económicas.

1.1.3 OBJETIVOS

La Contaduría debe cumplir con dos objetivos:

1.- Obtener información financiera, de tal manera que los directivos de la entidad puedan basarse en ésta para tomar las decisiones que marquen el camino de la entidad.

2.- Comprobar que la información sea confiable, verificar que se haya obtenido correctamente según lineamientos teórico-prácticos.

1.1.4 RELACIÓN CON OTRAS ÁREAS

Elizondo López menciona que con la finalidad de mejorar la calidad de sus servicios, un contador debe apoyarse en diversas áreas que en diferente magnitud tienen relación con su profesión, como son:

Administración.- Técnica que busca lograr la eficiencia y eficacia a través de la coordinación de los recursos materiales, humanos y financieros de una entidad.

Derecho.- Sitúa a la organización dentro de un contexto de leyes que regulen las actividades económicas.

Economía.- Ciencia que estudia las leyes que controlan la producción, distribución, circulación y consumo de los bienes y servicios que satisfacen las necesidades humanas.

Estadística.- Permite el análisis y predicciones de información basadas en muestras de una población.

Finanzas.- Adecuada obtención y utilización de los recursos materiales de una entidad, con la finalidad de incrementar su valor en el mercado.

Informática.- Facilita el diseño e implantación de sistemas de información contable.

Matemáticas.- Utilizada para el cálculo y resolución de situaciones planteadas y conceptualizadas como consecuencia de las operaciones financieras.

Psicología.- Permite la relación adecuada con el recurso humano de las entidades.

Sociología.- Ubica a las empresas dentro de un ambiente en el cual interactúan con otras entidades.

1.2 EL PERFIL DEL CONTADOR

La exigencia universal y continua de las personas y organizaciones por obtener información financiera básica para tomar decisiones, controlar sus bienes, derechos o patrimonio y cumplir obligaciones legales y fiscales, son los requerimientos sociales que satisface el Contador Público.

Cada vez se hace más necesaria la participación profesional del contador, en la medida en que la información se debe obtener de manera más sistemática y

correcta de tal forma que dicha información pueda ser comprobada y tenga bases más confiables proporcionadas por un profesional experimentado financieramente y con criterio lógico.

Es recomendable que el Contador Público tenga la habilidad para adelantarse al trabajo que será requerido por los clientes, a través de una capacidad para percibir necesidades sociales y desarrollando ciertas características, inherentes a su personalidad, que van a definir su conducta ante los demás, teniendo siempre presente su ética profesional.

Vázquez Bonilla menciona que la imagen que el contador proyecta al personal de una empresa, a los inversionistas y en general a la sociedad, se va a ver definida por ciertas características:

De preparación

Vocación acertada.- Es el llamado interno de lo que desea ser en la vida, atendiendo a la inclinación y atracción por algo, al gusto por cierta actividad, a las aptitudes para desempeñarla y al futuro social y económico que se pretenda.

Aprovechamiento.- Aprender durante la formación profesional los máximos conocimientos técnicos, científicos, culturales, sociales y otros, para concluir satisfactoriamente la etapa de preparación escolar.

Culminación.- Es necesaria la terminación de la preparación concluyendo esta etapa con la obtención de un título profesional que permita asumir ciertas responsabilidades.

De trabajo

Constancia y orden.- Es preciso que la información esté actualizada y al corriente, esto se logrará con perseverancia y constancia, de la misma manera es

necesario que los registros sigan un orden para la obtención de un resultado lógico, así tendremos resultados fructíferos básicos en el trabajo.

Claridad y limpieza.- El lenguaje de la contabilidad deberá ser claro y limpio, los dictámenes, comentarios, indicaciones, consejos o cualquier trabajo elaborado por el contador, serán tan claros de tal manera que sus usuarios los entiendan e interpreten fácilmente, además tendrán la limpieza necesaria para que sean una invitación a su lectura y utilización.

Puntualidad y dedicación.- Algunas actividades como el pago de impuestos requieren de tiempo especial y dedicación para ser presentados con puntualidad.

Sencillez y precisión.- Debido a la utilización de la información por diferentes personas, es un requerimiento que ésta sea sencilla y suficiente para su comprensión.

Relativas a la persona

Accesible y cortés.- Es necesario ser amable y tener disponibilidad ante ciertas circunstancias.

Culto e intelectual.- Poseer conocimientos generales y gran capacidad de entendimiento para reforzar la personalidad.

Entusiasta y optimista.- Despiertos y con ideas positivas para establecer y cumplir metas, esperando excelentes resultados.

Agil y dinámico.- Ser rápido y sutil en pensar y actuar, buscando diferentes soluciones a problemas y crear rápidamente situaciones positivas o negativas.

Comprensivo y humano.- que ayuden a la rápida satisfacción de problemas sociales.

Relativas a la ética

Responsabilidad y dominio de la profesión.- fundamentales para dar profesionalismo al trabajo del Contador.

Respeto y discreción.- Ya que se conocen situaciones íntimas de empresas o personas, haciéndose necesario el "secreto profesional".

Amplio criterio e independencia mental.- al efectuar revisiones o auditorías que requieran la emisión de opiniones o juicios.

Honradez y confiabilidad.- Por naturaleza se requiere que el contador inspire confianza y seguridad tanto en lo material como en lo espiritual.

Considerando todas las características mencionadas, se debe tener una imagen óptima ante el cliente para servirle de la mejor manera.

1.2.1 PERFIL DE LOS CONTADORES EGRESADOS DE LA UNIVERSIDAD DON VASCO, A.C.

Según el plan de estudios 93 de la facultad de Contaduría de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), a la cual pertenece la Universidad Don Vasco, A.C., los profesionistas egresados de esta licenciatura cumplen con algunas características necesarias, que a continuación mencionamos, para responder a las exigencias de la sociedad.

Habilidades:

- Diseñar e implantar procedimientos contables que conformen sistemas de información financiera.
- Diseñar y aplicar medidas de calidad total.

- Utilizar sistemas electrónicos para la preparación, análisis y procesamiento de la información.
- Captar y registrar con oportunidad el origen y aplicación de los recursos en una transacción, para la toma de decisiones.
- Elaborar, analizar e interpretar los estados financieros e informes para asesorar aspectos contables, fiscales, financieros y organizacionales.
- Fundamentar y tomar decisiones financieras.
- Prevenir y detectar errores y desviaciones en los procedimientos y registros contables y proponer soluciones.
- Ejercer y delegar autoridad para cumplir sus fines.

Conocimientos:

Las características mencionadas son cubiertas gracias a la formación que recibe en las áreas de Administración (12%), Contaduría (53.3%), Informática (4.9%) Matemáticas (9%), Socioeconómica-jurídica (14%) y algunas optativas que complementan la preparación académica. Ver anexo 2. (UNAM, plan de estudios 1993)

Tomando en consideración el mercado de trabajo, el desarrollo de las ciencias, el avance en materia de Contaduría, Administración, Informática, Negocios Turísticos y Negocios Internacionales en el país y la evolución de las relaciones académicas, sociales y económicas de las profesiones en México, la máxima casa de estudios de acuerdo a su proceso de revisión y actualización de programas modificó el mencionado plan de estudios e implantó uno nuevo en 1998, dicho plan establece que el perfil del egresado de la licenciatura en Contaduría deberá

satisfacer necesidades presentes y futuras cumpliendo con algunas características como:

Actitudes:

- Respeto y compromiso en el aspecto social, profesional y personal.
- Servicio.
- Aprendizaje permanente.
- Responsabilidad.
- Análisis y reflexión.
- Propositiva en su desempeño.

Habilidades:

- Desarrollar una visión integral sobre los objetivos de las organizaciones y sus estrategias financieras.
- Aplicar los conocimientos adquiridos en forma crítica, en su ejercicio profesional en el análisis e interpretación de estados financieros.
- Conducir grupos y participar en equipos multidisciplinarios para fundamentar la toma de decisiones financieras.
- Asesorar en materia contable, fiscal y financiera.
- Manejar documentación hacendaria y diseñar procedimientos contables acordes con las disposiciones fiscales vigentes.
- Operar sistemas de cómputo y comunicación para el procesamiento de la información financiera acordes a los avances tecnológicos.
- Fundamentar la toma de decisiones, basándose en el análisis de información financiera.

- Desarrollar una actitud crítica que le permita aplicar los conocimientos adquiridos para llevar a cabo auditorías de estados financieros.
- Manejar adecuadamente la metodología de investigación para realizar investigación y fundamentar sus decisiones.
- Diseñar los métodos y procedimientos para el control interno de las organizaciones.
- Mantenerse actualizado.

Conocimientos:

- Contabilidad básica.
- Contabilidad avanzada.
- Finanzas.
- Auditoría y Contraloría.
- Fiscal.

Dichas características se cumplen gracias a la formación académica que recibe en las áreas de Contaduría, Administración, Derecho, Economía, Informática, Matemáticas, Psicología y Sociología. Ver anexo 3. (UNAM, plan de estudios 1998.)

1.3 CAMPO DE ACCIÓN DEL LICENCIADO EN CONTADURÍA

Entendiendo por campo de acción las actividades que un profesionista puede realizar gracias a su preparación y experiencia, mencionaremos las áreas en las que el Licenciado en Contaduría se puede desempeñar.

En las empresas

1.- Puede desarrollarse en el área de **Contabilidad**, estableciendo sistemas de información, valuando transacciones financieras, procesando datos, evaluando la información y elaborando informes financieros, ya sea dependiente o independiente a la entidad.

2.- En **Auditoría**, puede sistematizar la auditoría, valorar el control interno, procesando evidencias en papeles de trabajo, evaluando las operaciones y elaborando y discutiendo dictámenes o informes, ya sea como auditor interno o externo.

3.- Dentro de las **Finanzas**, el contador puede efectuar estructuración, control, retención, aplicación y distribución del capital, en un puesto de dirección o gerencia, o bien en el departamento de tesorería.

4.- Puede realizar actividades de **Organización**, estableciendo funciones necesarias para lograr los objetivos de la empresa, llevando a cabo la investigación, planeación, ejecución y control de las mismas, ya sea en el departamento de compras, crédito y cobranza, almacén, tesorería o caja, etc.

5.- En el departamento **Fiscal**, puede determinar el régimen al que se va a pertenecer, elaborar declaraciones, gestionar y representar ante la autoridad fiscal, interpretar las leyes mercantiles, así como llevar a cabo una planeación fiscal.

6.- En cuestión de **Asesoría**, esta puede ser administrativamente o estableciendo relación con otros profesionistas dentro de la misma empresa.

En el gobierno

En el sector gobierno, esta gran empresa que ofrece servicios públicos, fuentes de trabajo, financiamientos y que regula la economía y finanzas de la nación,

estado o pueblo, que es una parte importante de la sociedad, la cual también funciona con finanzas, organización, administración, etc., representa otro campo de actuación profesional para el contador, dentro de éste se pueden realizar actividades de:

1.- **Contabilidad Gubernamental**, manejando registros, controles e informaciones de todos los departamentos, direcciones, secciones y oficinas gubernamentales.

2.- **Finanzas Públicas**, parte fundamental del gobierno ya que son decisivas para el sostenimiento del mismo.

3.- **Contraloría Pública**, vigilando, mediante la auditoría fiscal, que los contribuyentes cumplan con sus obligaciones, además internamente controla el cumplimiento del personal responsable de ciertos departamentos, secciones o áreas.

4.- **Administración Pública**, el contador puede organizar oficinas, departamentos, secciones o direcciones.

En cualquier área gubernamental que el contador se desempeñe tiene un gran compromiso, hacer inquebrantable su ética profesional y su calidad humana, debiendo ser ejemplo de servicio a la comunidad.

En el ambiente profesional

El Licenciado en Contaduría también puede ayudar a la formación de nuevos profesionistas, asimismo, puede fomentar el desarrollo de la profesión perteneciendo a colegios que agrupan a profesionales de la Contaduría; es por eso que en el ambiente profesional, el contador puede ser catedrático, funcionario en instituciones docentes, realizar actividades en los Colegios de Contadores Públicos y en el

Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C. y en otras agrupaciones o asociaciones.

En otros sectores socioeconómicos

Además de las actividades mencionadas, el contador también puede desempeñarse en otras áreas como:

1.- **Asesor sindical**, orientando a las personas sindicalizadas en materia laboral e informando sobre la situación socioeconómica que se relacione con los miembros del sindicato, esta actividad tiene un gran valor por ser una labor social.

2.- **Asesor o funcionario en el mercado financiero**, efectuando estudios sobre la situación de las empresas en las cuales se puede invertir, analizando las características de los títulos de crédito y mostrando las ventajas y desventajas a los inversionistas.

3.- **Interventor**, protegiendo a un acreedor y evitando simultáneamente que la empresa deudora sea interrumpida en su giro, ya sea comercial o industrial. El contador vigilará los movimientos de la gestión administrativa para garantizar que todo sea legítimo y sin dolo.

4.- **Comisario en las sociedades anónimas**, vigilando y cuidando el buen funcionamiento y administración de las sociedades, mediante las facultades y obligaciones establecidas en la Ley de sociedades mercantiles.

1.4 EL LICENCIADO EN CONTADURÍA COMO ASESOR DE EMPRESAS

Es frecuente encontrar al contador muy relacionado con el funcionamiento de las empresas, ya sea como administrador, gerente, contralor o funcionario de algún

departamento, asimismo lo podemos ver como profesional independiente prestando servicios o asesoría a la empresa, por lo anterior, en este apartado se analizarán los conceptos de empresa.

1.4.1 LA EMPRESA

Existe variación en las opiniones de diversos autores respecto a la definición de "empresa" por lo que analizaremos algunas de ellas con la finalidad de unir los elementos esenciales en un solo concepto.

En primer término, empresa se define como: "Unidad económica en la cual se combinan los factores de la producción (trabajo, tierra y capital), con vistas a obtener bienes y servicios que satisfagan unas necesidades." (ESPASA, 1979:522)

Por otra parte, se puede conceptualizar como una "Entidad formada con un capital, y que aparte del propio trabajo de su promotor puede contratar a un cierto número de trabajadores. Su propósito lucrativo se traduce en actividades industriales y mercantiles, o en la prestación de servicios." (TAMAMES, 1994: 214)

Desde el punto de vista financiero, se considera como: " una unidad identificable que realiza actividades económicas constituida por combinaciones de recursos humanos, naturales y capital, coordinados por una autoridad que toma decisiones encaminadas a la consecución de los fines para los que fue creada." (MORENO, 1996: 2)

Podemos encontrar elementos comunes en las anteriores definiciones como "unidad económica", refiriéndose a la empresa como un ente con recursos propios; "combinación de recursos", que se dará en la medida en que la administración

coordine los elementos integrantes de la entidad; y "finalidad", que será la satisfacción de una necesidad social que tendrá como consecuencia el logro de los objetivos de la organización.

Para concluir, definiremos a la empresa como la unidad económica con personalidad propia que mediante la coordinación de recursos materiales, técnicos y humanos logra la satisfacción de una necesidad social para el cumplimiento de los fines por los cuales fue creada.

1.4.2 LA ASESORÍA COMO FUNCIÓN

Respecto a la función administrativa, considerando, según Vázquez Bonilla, que ésta se refiere al conjunto sistemático de reglas, políticas y procedimientos que emanan de los dirigentes o funcionarios de una unidad socioeconómica, con el objeto de estructurar y operar dicha unidad con la máxima eficiencia, con un mínimo de esfuerzo, tiempo y costo, podemos mencionar que los administradores, además de la autoridad que su puesto les proporciona, necesitan de asesoría de profesionales expertos en administración que los auxilien y apoyen en el desempeño de su función, y quién mejor que el licenciado en Contaduría que con su preparación profesional puede adentrarse en este campo.

De esta manera, se puede hablar del contador como asesor o consultor, gracias a sus conocimientos de planeación, organización, dirección y control, es decir, del proceso administrativo, solo bastaría añadir a esto un amplio y concreto conocimiento de la empresa y su finalidad.

El contador gracias a ciertas características como el apego a las normas de ética profesional, capacidad para analizar información financiera, familiaridad con el control interno, organización y procedimientos que implanta, independencia en sus juicios, experiencia en otras organizaciones, pero sobre todo a su preparación académica, se convierte en un profesional idóneo para cubrir la necesidad de asesoría que la administración requiere.

Es preciso señalar que el contador puede apoyar no sólo a los administradores, sino también a los abogados, además puede auxiliar en la interpretación de estados financieros elaborados por otros contadores, pero en cualquiera de las asesorías que pueda prestar, será necesario que actúe con independencia e imparcialidad, conociendo ampliamente los asuntos que apoyará y teniendo un amplio criterio y responsabilidad.

CAPÍTULO 2

PROYECTO DE INVERSIÓN

Hoy en día la planificación es indispensable en cualquier aspecto de la vida, cotidianamente pensamos en lo que haremos, como invertiremos nuestro tiempo, nuestro esfuerzo y también nuestro dinero, constantemente de manera empírica desarrollamos proyectos, cuando decoramos una recámara nos planteamos un objetivo, pedimos opiniones de los miembros de la familia, buscamos los mejores muebles y de buen precio, estudiamos la posición más práctica para acomodarlos hacemos una cotización general, consideramos ventajas y desventajas y finalmente estudiamos si nos conviene o no y luego decidimos lo que vamos a hacer, algo de la misma naturaleza pero de manera formal debe suceder con los negocios, para optimizar los recursos, buscamos las mejores opciones, que maximicen tiempo, dinero y esfuerzo y nos den los resultados más provechosos, todo esto es necesario se haga con un proceso que nos facilite la comprensión y análisis de alternativas, que en la actualidad puede estar específicamente detallado en un proyecto de inversión.

2.1 GENERALIDADES

El nacimiento de los planes y programas de inversión tiene su origen formal en Rusia, donde enfatizan que un Estado puede dirigir la economía de un país planificando basado en principios y tareas que le permitirán controlar sus inversiones

y de esta manera hacer frente a diversas dificultades de desarrollo económico que se pudieran presentar para el crecimiento del país.

Con este antecedente, algunos países desarrollados hicieron gran incapié en la manera de dirigir su economía, enfocándose a la planeación y toma de decisión sobre el rumbo que al sector dominante de los medios de producción le interesara seguir.

Como consecuencia de la segunda guerra mundial algunos países latinoamericanos como Argentina, Venezuela, Brasil y México tuvieron una economía dependiente de las necesidades de consumo, principalmente de Estados Unidos, que requería materias primas y diversos artículos para la elaboración de productos militares.

En México, principalmente en Monterrey, Puebla, Guadalajara y el Distrito Federal, se elaboraron documentos de proyección que aseguraran las inversiones realizadas por empresas estadounidenses y europeas.

Al término de la guerra, los países en conflicto reactivaron su economía provocando la desaparición de pequeñas y medianas empresas de las naciones que dependían de las exportaciones hacia éstos, en este momento las bases empíricas para la formación de negocios dejaron de ser factibles dando surgimiento a una intensa racionalización de las inversiones.

Diversos factores económicos dieron paso a la creación de un documento llamado "Manual de proyectos de desarrollo económico", coordinado por el ingeniero Julio Melnick, que fue básico para elaborar y evaluar proyectos de inversión pública. Asimismo, la aparición del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Organización de Estados Americanos (OEA), la Comisión Económica para América

Latina (CEPAL) y el Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social (ILPES), entre otros, crearon nuevas formas para formular y evaluar proyectos de inversión, más tarde, el Centro de Estudios Monetarios para Latinoamérica (CEMLA), promovió un documento importante para el análisis de proyectos desde un enfoque empresarial.

Actualmente el desarrollo de la economía surge con las inversiones que se hacen para la producción de bienes o servicios de necesidad social, que deben estar fundamentadas en bases estudiadas y analizadas de tal forma que permitan conocer la factibilidad de la elaboración del bien o servicio que se trate, para lo cual será necesaria la elaboración de proyectos de inversión que orienten a tomar las decisiones más certeras y adecuadas. (ILPES,1988:5)

2.2 CONCEPTO Y OBJETIVO

En forma general, Baca Urbina, define un proyecto como "la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema tendente a resolver, entre muchas, una necesidad humana". También menciona que es "un plan que, si se le asigna determinado monto de capital y se le proporcionan insumos de varios tipos, podrá producir un bien o un servicio, útil al ser humano o a la sociedad en general".

Para la ONU el proyecto es "un conjunto de antecedentes que permiten juzgar las ventajas y desventajas que presenta la asignación de recursos a un centro o unidad productora donde serán transformados en bienes o servicios". Además lo consideran como "un estudio con antecedentes suficientes para justificar el mérito económico de una iniciativa".

En los cuadernos del Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social (ILPES), Calderón y Roitman mencionan que el proyecto es "una unidad de actividad de cualquier naturaleza, que requiere para su realización del consumo inmediato o a corto plazo de algunos recursos limitados, aunque se pierdan beneficios actuales y seguros, como la esperanza de obtener en un período mayor, beneficios superiores a los que se obtienen con el empleo de dichos recursos, sean éstos nuevos beneficios financieros, económicos o sociales".

Además el ILPES en sí, define "...en su significado básico, el proyecto es el plan prospectivo de una unidad de acción capaz de materializar algún aspecto del desarrollo económico o social. Esto sugiere, desde el punto de vista económico, proponer la producción de algún bien o la presentación de algún servicio, con el empleo de una cierta técnica y con miras a obtener un determinado resultado o ventaja económica o social. Como plan de acción el proyecto supone también la indicación de los medios necesarios para su realización y la adecuación de esos medios a los resultados que persiguen. El análisis de estas cuestiones se hace en los proyectos no sólo del punto de vista económico, sino también financiero, administrativo e institucional".

Para Cortazar Martínez, un proyecto de inversión es "la unidad mínima económica de planeación, formada por un conjunto de actividades concatenadas, que se suceden, complementan y deciden entre sí, la última de las cuales es parte importante para la toma de decisiones sobre la inversión".

Podemos concluir que un proyecto de inversión es una iniciativa expresada en un plan para la creación de una unidad que satisfecerá una necesidad humana proporcionando un bien o servicio, mediante la asignación de recursos y la forma de

lograrlo, con el objetivo de analizarlo y evaluarlo para determinar su rentabilidad tanto económica como social.

2.3 CONTENIDO

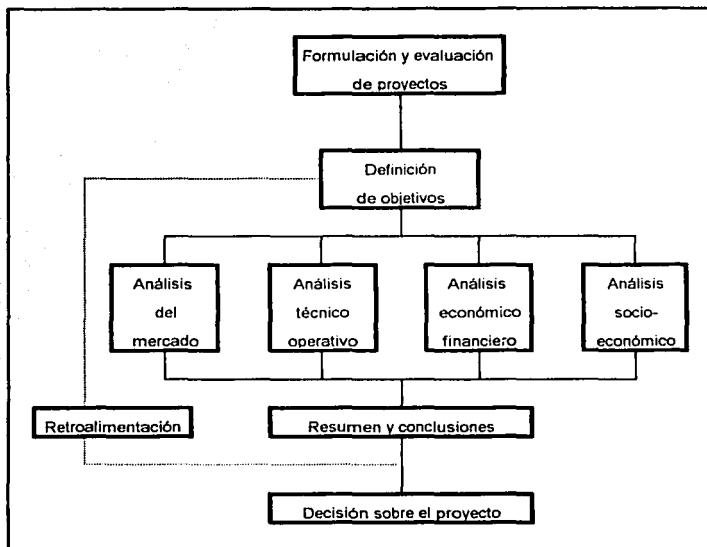
Toda investigación y estudio que se realiza con fines de análisis, requiere de cierta presentación lógica que siga una secuencia que vaya adentrando a los usuarios de la información en un ambiente donde pueda ser comprendido con claridad y precisión lo que se quiere evaluar, por tal motivo los proyectos de inversión deben cumplir con una estructura formal que a continuación analizaremos.

2.3.1 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

La existencia de un proyecto de inversión es independiente a la de otros, y cada uno en particular fue desarrollado con una metodología que puede ser aplicable a cualquiera de ellos, dicha metodología puede ser utilizada para evaluar proyectos de instalación de una planta nueva, elaboración de un nuevo producto, ampliación de una planta o renovación de maquinaria.

En el desarrollo de los proyectos se observa una serie de análisis de mercado, técnico-operativo, económico-financiero y socio-económico, que proporcionarán bases suficientes para tomar decisiones sobre el mismo, después de haber sido suficientemente evaluado. Ver cuadro 1.

Cuadro 1. Estructura de evaluación de proyectos.



Fuente: Baca Urbina, 1995, p.5.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

2.3.1.1 JUSTIFICACIÓN

Todo proyecto debe ser fundamentado, situado en un ambiente económico y social suficientemente claro, que permita definir explícitamente las carencias o problemas existentes, es decir, las causas que lo originaron, hacia qué entidad, sector y personas estará destinado, asimismo, las necesidades que cubrirá y las finalidades específicas que se tienen al elaborar dicho proyecto.

Los anteriores elementos se presentarán mediante una reseña del producto o servicio que se pretende proporcionar, el o los usos que tendrá y todas las variables que en mayor o menor grado se relacionen con su consumo, es decir, se hará de forma breve, la presentación del bien o servicio que se desea proporcionar y el porqué de su existencia.

2.3.1.2 OBJETIVOS

Baca Urbina, considera que los objetivos básicos del estudio son:

- Verificar que existe un mercado potencial insatisfecho y que es viable, desde el punto de vista operativo, introducir en ese mercado el producto objeto del estudio.
- Demostrar que tecnológicamente es posible producirlo, una vez que se verificó que no existe impedimento alguno en el abasto de todos los insumos necesarios para su producción.
- Demostrar que es económicamente rentable llevar a cabo su realización.

Los objetivos específicos del proyecto estarán definidos según la naturaleza del mismo y las intenciones que los elaboradores de éste tengan, pueden relacionarse con las limitantes del producto o servicio, la localización de la planta, el monto máximo o mínimo de la inversión, etc.

2.3.2 ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado es la primer etapa que se lleva a cabo en la realización de un proyecto de inversión, con la finalidad de conocer la aceptación de un producto en el mercado, al finalizar esta etapa podremos conocer los riesgos y posibilidades de éxito que se tienen con el proyecto, también se puede determinar el precio y la mejor forma de comercialización, asimismo se deberá analizar la viabilidad del mercado para el producto, si es positiva el estudio continúa, si no, se debe detener la investigación y replantear la opción.

Nassir y Reinaldo Sapag nos mencionan que son tres los aspectos fundamentales que se deben estudiar en esta etapa:

- a) El consumidor y las demandas del mercado y del proyecto, actuales y proyectadas; con la finalidad de identificar a los consumidores, sus preferencias y hábitos de consumo, motivaciones, etc. Y determinar una estrategia comercial; también será necesario conocer la demanda actual y hacer proyecciones deseadas y esperadas.
- b) La competencia y las ofertas del mercado y del proyecto, actuales y proyectadas; Es fundamental conocer las estrategias de la competencia y los productos existentes en el mercado para aprovechar sus ventajas y evitar las desventajas.
- c) Comercialización del proyecto; que a veces resulta difícil determinar por las variantes que puedan surgir en el ambiente.

El Lic. Carlos M. Arroyo, nos habla de la existencia de diversos tipos de estudio de mercado, y reconoce que pueden ser **básicos**, que son realizados por lo

regular para conocer las preferencias del público respecto a un bien o servicio; los **repetitivos**, que mantienen información constante del desarrollo de un producto en el mercado; los **especiales**, que resuelven problemas específicos de un producto o servicio; y los **complementarios**, que ayudan a comprender mejor el comportamiento de un producto o servicio y derivan conclusiones de situaciones nacionales.

2.3.2.1 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Económicamente, Méndez Morales opina que al hablar de demanda nos referimos a "la cantidad de mercancías y servicios que pueden ser adquiridos a los diferentes precios del mercado por un consumidor o por el conjunto de consumidores."

Para Baca Urbina la demanda es "la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado".

Los hermanos Sapag nos la definen como " el número de unidades de un determinado bien y servicio que los consumidores están dispuestos a adquirir durante un periodo determinado de tiempo y según determinadas condiciones de precio, calidad, ingresos, gustos de los consumidores, etc."

Consideremos entonces que la demanda es la cantidad de bienes y servicios que el mercado necesita a un cierto precio, y su análisis nos ayudará a determinar y medir los factores que influyen en los requerimientos del mercado con respecto al

bien o servicio y cómo satisfecerá esos requerimientos el proyecto que se está llevando a cabo.

Al analizar la demanda es necesario considerar diversos factores como la necesidad real del bien o servicio, el precio, el nivel de ingresos de la población, etc. Para conocer estos factores se utilizarán herramientas de investigación de mercado que más adelante comentaremos a detalle, también podemos obtener información estadística, que nos facilitará conocer la historia de la demanda que se analiza.

Para continuar con el estudio, será necesario primero identificar el tipo de demanda, Baca Urbina nos menciona en su libro evaluación de proyectos, la existencia de varios como son:

- En relación con su oportunidad:

a) Demanda insatisfecha.- en la cual lo ofrecido o producido no cubre los requerimientos del mercado.

b) Demanda satisfecha.- cuando se ofrece exactamente lo que se requiere y puede ser:

1.- satisfecha saturada: la que ya no necesita más bienes o servicios del mercado, difícil en el mercado real.

2.- satisfecha no saturada: aquella que se encuentra aparentemente satisfecha, pero que se puede hacer crecer mediante el uso de herramientas mercadotécnicas, como ofertas y publicidad.

- En relación con su necesidad:

a) Demanda de bienes social y nacionalmente necesarios.- que son los que la sociedad requiere para su desarrollo y crecimiento, y se relacionan con alimentación, vestido, vivienda y otros.

- b) Demanda de bienes no necesarios o de gusto.- es el consumo suntuario, como perfumes, ropa fina, etc. En este caso la compra se realiza para satisfacer un gusto y no una necesidad.
- En relación con su temporalidad:
 - a) Demanda continua.- la que permanece por largos periodos de tiempo, normalmente en crecimiento, como los alimentos, cuyo consumo crece a medida que crece la población.
 - b) Demanda cíclica o estacional.- la que se relaciona con los periodos del año, por factores climatológicos o comerciales, como navidad, verano, etc.
- De acuerdo con su destino:
 - a) Demanda de bienes finales.- los que se adquieren directamente por el consumidor para su uso y aprovechamiento.
 - b) Demanda de bienes intermedios o industriales.- que son los que necesitan ser transformados para su consumo final.

Cuando se habla de un proyecto de adquisición o sustitución de maquinaria, la demanda se refleja en las necesidades o requerimientos de producción que puede ser en unidades de tiempo, dicha demanda será conocida con datos internos.

Como ya se mencionaba, las preferencias o gustos, el nivel de ingreso o riqueza, y el precio de los artículos son determinantes en el comportamiento de los consumidores respecto a los distintos bienes y servicios que se les ofrecen. Los individuos siempre estarán tratando de maximizar los recursos que tienen y con esta situación conoceremos la cantidad que están dispuestos a pagar por un bien o servicio. Ante esta posición, la teoría económica nos señala que a menor precio la

demanda aumenta y viceversa, situación que en algunas ocasiones no se da con los bienes no necesarios o de gusto.

La demanda también se ve influenciada por los gustos de los consumidores, la moda, los hábitos de consumo de los conocidos, el aumento o disminución de ingresos, los bienes sustitutos y los que complementan al bien o servicio que ofrecemos.

2.3.2.2 ANÁLISIS DE LA OFERTA

En cuanto a la oferta, José Silvestre Méndez opina que "es la cantidad de mercancías y servicios que los productores están dispuestos a ofrecer a los diferentes precios que existen en el mercado en un momento determinado."

Para Baca Urbina significa " la cantidad de bienes o servicios que los oferentes o productores están dispuestos a poner a disposición del mercado a un precio determinado."

También Nassir Sapag hace mención de la oferta como "el número de unidades de un determinado bien o servicio que los oferentes están dispuestos a vender a determinados precios".

Así pues consideramos a la oferta como los bienes y servicios que los productores nos ofrecen a un cierto precio, para la oferta la teoría económica se aplica diferente a la demanda, aquí a mayor precio mayor oferta puesto que esto les representa a los productores una mayor ganancia, de aquí se concluye que la relación perfecta entre oferta y demanda es el punto donde se igualen y equilibren.

Pueden existir cambios en los bienes y servicios ofrecidos, que son provocados por algunos factores como el valor de los insumos, los cambios tecnológicos, el clima, y el valor de los bienes sustitutos y relacionados con los que se ofrecen.

Para el análisis la oferta se clasifica:

En relación con la cantidad de oferentes:

- a) Oferta de mercado libre.- Se basa en la libre competencia, según la calidad, precio y servicio que se ofrece al consumidor. En ésta, no se dan los monopolios.
- b) Oferta oligopólica.- Se da cuando al mercado lo dominan unos cuantos productores, en donde ellos determinan la oferta y su precio.
- c) Oferta monopólica.- Aquí, existe un solo productor que domina la totalidad del mercado, imponiendo su calidad, precio y cantidad de bienes o servicios.

2.3.2.3 ANÁLISIS DEL PRODUCTO

Considerando al producto como el bien o servicio que ha de ofrecerse, en esta etapa necesitamos diseñarlo con exactitud, definir sus características, considerar los requisitos para que sea aceptado en el mercado y las normas de calidad que debe cumplir según la SECOFI (Secretaría de Comercio y Fomento Industrial) referentes al contenido del producto, piezas que lo conforman, instrucciones, advertencias, fórmulas, ingredientes, claves, fechas de caducidad, etiquetado, presentación etc.

Según corresponda de acuerdo al artículo que se trate o en su caso servicio que se ofrezca.

Los bienes pueden ser no duraderos, es decir, su tiempo de existencia es menor a un año, y duraderos, es decir, no perecederos y pueden utilizarse por más de un año. Asimismo, se puede hablar de productos para uso intermedio, que necesitan ser transformados para llegar al consumidor final y bienes de consumo final que son directamente utilizados por su último usuario.

En este análisis es necesario establecer el precio del producto, es decir, la cantidad de dinero que los consumidores están dispuestos a pagar por un bien o servicio. Dicho precio estará conformado por el costo total del bien o servicio, adicionando a éste el porcentaje de utilidad que deseamos obtener. Cabe mencionar que los precios pueden variar o ser modificados según el mercado al que se dirijan, ya sea local, nacional o internacional.

También definiremos en esta etapa los medios y la forma en la cual haremos llegar los productos o servicios al consumidor buscando hacerlo en tiempo y lugar adecuados de tal forma que el demandante logre satisfacer sus necesidades. La comercialización en la mayoría de las veces es descuidada por los elaboradores del proyecto, cuando debe ser un punto clave para la aceptación del bien o servicio en el mercado ya que aunque se tenga la mejor opción y al mejor precio, sino está bien definida la trayectoria que el producto seguirá para llegar al consumidor dicho producto no satisfecerá la necesidad para la cual fue creado.

Según Baca Urbina, algunos canales pueden ser:

"Para productos de consumo popular:

a) Productores-consumidores.

- b) Productores-minoristas-consumidores.
- c) Productores-mayoristas-minoristas-consumidores.
- d) Productores-agentes-mayoristas-minoristas-consumidores.

Para productos industriales:

- a) Productor-usuario industrial.
- b) Productor-distribuidor industrial-usuario industrial.
- c) Productor-agente-distribuidor-usuario industrial."

La elección de alguno de los canales antes mencionados, dependerá de la cobertura de mercado que se desee tener, el control sobre el producto y los costos máximos que se puedan determinar, todo esto de acuerdo a los objetivos que se haya planteado la organización.

2.3.2.4 INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Para detectar el comportamiento y preferencias del mercado, analizar sus necesidades, gustos, recursos, actitudes, además los precios, las marcas, lugares, tendencias y políticas tanto de bienes como de servicios, será necesario llevar a cabo una investigación de mercado, ya sea que se oriente al lanzamiento de un nuevo producto o análisis de uno ya existente o alguna otra situación determinada.

El Lic. Carlos M. Arroyo Muñoz comenta que existen varios tipos de estudios de mercado, como son:

Estudios básicos: Son los que se realizan para conocer los hábitos de los consumidores y determinar las preferencias del público respecto a un producto o servicio.

Estudios repetitivos: Con estos se logra mantener información constante del funcionamiento de un producto en el mercado, son realizados periódicamente.

Estudios especiales: Los que ayudan a resolver problemas concretos de un producto o servicio.

Estudios complementarios: Estos facilitan la comprensión del comportamiento de un producto o servicio y a obtener conclusiones de su situación.

Para llevar a cabo la investigación lo primero que se debe hacer es definir el objetivo del estudio, es decir, a lo que se quiere llegar, y el alcance del mismo que se refiere a la población que abarca, además de identificar las limitaciones que pudieran existir. Una vez planteados los elementos anteriores, se analizará brevemente la situación basándose en la observación y en la información que se tenga, para determinar si es necesario que se haga una investigación formal o no.

Si se determina que es necesario continuar con el estudio, el siguiente paso será determinar una muestra en relación a la población que se pretende analizar, esta muestra deberá cumplir con las características del universo al que pertenece.

2.3.2.4.1 TAMAÑO DE LA MUESTRA

Para determinar el tamaño de la muestra considerando la confiabilidad y el grado de error que se esté dispuesto a aceptar, según Arroyo Muñoz se siguen los siguientes pasos:

- 1.- Debe determinarse el nivel de confianza (que puede ser de 90 a 95 %).
- 2.- Debe determinarse la precisión deseada (que puede ser de más o menos \bar{x} alrededor de la media).

3.- Se divide la precisión entre el nivel de confianza (en valores de z), para obtener S_x .

4.- Se sustituyen los valores en la siguiente ecuación:

$$\sqrt{n} = \frac{S}{S_x}$$

En donde:

- a) n = Tamaño de la muestra.
- b) s = Desviación estándar.
- c) S_x = Error estándar de la media.

5.- Se despeja la raíz cuadrada de n, elevando al cuadrado el resultado para obtener el tamaño de la muestra.

Cuando se habla de proporción, la forma de determinar la muestra es:

- 1.- Deben determinarse el nivel de confianza y precisión deseada.
- 2.- Se divide la precisión entre el nivel de confianza.
- 3.- Se sustituyen los valores en la siguiente ecuación:

$$\sqrt{n} = \frac{\sqrt{P_s Q_s}}{SP_s}$$

En donde:

- a) n = Es el tamaño de la muestra.
- b) SP_s = Es el error estándar de la proporción.
- c) P_s = Es la proporción con determinada característica de esa muestra, expresada en decimales.

d) Q_s = Es la proporción sin esa determinada característica de la muestra, expresada en decimales.

4.- Se despeja la raíz cuadrada de n , elevando al cuadrado el resultado para obtener el tamaño de la muestra.

Estas fórmulas requieren de una investigación previa, con base en la cual se realizará la investigación formal, para simplificar la determinación del tamaño de la muestra, se puede decir que para una población de 10,000 personas o menos, una muestra de 100 es confiable, es decir, tomaríamos la raíz cuadrada del tamaño de la población y tendríamos una confiabilidad aproximadamente del 90 %.

2.3.2.4.2 OBTENCIÓN DE LA INFORMACIÓN

Los datos que se obtendrán en este estudio pueden ser **primarios**, es decir, que se requieren especialmente para el proyecto que se realiza, o **secundarios**, que son los que pueden utilizarse para cualquier estudio y que fueron obtenidos para algún otro propósito.

Para el caso de los datos primarios, nos podemos allegar de éstos mediante observación, encuestas o experimentación, que se utilizarán según la disponibilidad de tiempo, personal y equipo.

Con la observación nos referimos a vigilar las acciones del sujeto, situamos en el lugar de los consumidores, verificar las ventas, etc., esta técnica es muy superficial y no se adentra en los motivos, actitudes y opiniones.

En las encuestas se reúnen datos entrevistando a una muestra de personas escogida de una población, como ya antes se mencionó, es una fuente original de

información que si se realiza correctamente puede ser muy verídica y de gran utilidad, aunque se corre el riesgo de que los entrevistados no proporcionen datos verdaderos. Esta técnica puede ser llevada a cabo personalmente, por teléfono o correo, según sea necesario.

Los cuestionarios para llevar a cabo las encuestas, deberán cumplir con tres elementos: *el encabezado*, que contendrá el título del estudio, datos generales del entrevistado; *el cuerpo del cuestionario o preguntas*, que pueden ser abiertas o de opciones; y *los datos del entrevistador*, es decir, la persona que realizó la encuesta y la fecha de la misma.

La formulación de las preguntas no deberá influir en el entrevistado para obtener determinada respuesta, si es necesario explicar alguna opinión deberá establecerse claramente dicha situación, el cuestionario debe estar redactado con lenguaje claro y de fácil comprensión, no deberá ser muy extenso ni tedioso, y finalmente, los entrevistadores necesitarán controlar las encuestas para facilitar su posterior interpretación y análisis.

Para la experimentación, se establecerá una prueba controlada que simulará en la forma más realista posible, la situación real del mercado, aunque a veces resulta muy costoso igualar las condiciones verídicas en una muestra para que el experimento pueda arrojar resultados efectivos.

En cuestión de los datos secundarios, se disponen de fuentes variadas, como son: bibliotecas, instituciones gubernamentales, asociaciones comerciales, universidades y centros de investigación, fundaciones, etc. Un inconveniente de este tipo de información es que no siempre será 100 % compatible con el estudio que

realizamos.

2.3.2.4.3 ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

Posteriormente, se estudiará la información obtenida, haciendo combinaciones con los datos proporcionados, y de esta forma analizar profundamente todas las diversas situaciones por las que pudiera pasar el proyecto que se pretende realizar, en esta etapa, podemos obtener variables como precio, lugares de compra, volumen, periodos, etc. Y correlacionarlas para clarificar más la situación que se analiza y determinar las tendencias y preferencias del mercado y los problemas que el producto o servicio pudiera presentar, con esto se podrán hacer las recomendaciones pertinentes para hacer modificaciones a los bienes o servicios y fortalecerlos para su puesta en el mercado.

2.3.2.4.4 RESULTADOS Y CONCLUSIONES

Para finalizar la investigación de mercado, presentaremos un informe con resultados y conclusiones que deberá señalar, según Arroyo Muñoz, los siguientes datos:

- 1.- Objetivo del estudio, alcances y población de la muestra.
- 2.- Metodología seguida en el estudio, tanto para determinar la muestra como para obtener la información.
- 3.- Presentar gráficas con los principales resultados.

4.- Mostrar estadísticas para inferir los datos de la muestra hacia una población que refleja la posible realidad del mercado.

5.- Se redactan conclusiones, con base en el objetivo del estudio y los resultados obtenidos, tomando como referencia los aspectos estadísticos y la realidad observada, haciendo las recomendaciones que se consideren necesarias.

2.3.3 ESTUDIO TÉCNICO

En esta etapa la principal finalidad es determinar el monto de las inversiones y los costos de operación de éstas, puede existir variedad en los procesos productivos y en la valuación financiera de éstos, comúnmente nos podemos encontrar con que las mejores alternativas tecnológicas son las más elevadas en costos, por lo cual se tiene que valorar la calidad en el proceso y la inversión hasta la cual se puede llegar de tal forma que el proyecto sea redituable.

En el estudio técnico también definiremos el mejor proceso productivo que nos optimice la utilización de capital, mano de obra y recursos materiales tanto para el inicio del proyecto como para su futura operación. Aunadamente, analizaremos los equipos de producción que se requieren y el monto de su inversión, con esto podremos determinar la disposición que la maquinaria tendrá dentro de la planta, el tipo de mano de obra requerido y el mantenimiento y reparación que se prevee.

La consideración de todos los factores mencionados nos ayudará para determinar el tamaño de la planta y la localización de la misma.

2.3.3.1 DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO ÓPTIMO DE LA PLANTA

Considerando que el tamaño del proyecto es la capacidad instalada que éste tenga, Baca Urbina toma en cuenta que existen tres diferentes capacidades.

- a) *Capacidad de diseño*: Que será la tasa de producción de artículos estandarizados en condiciones normales de operación y será reducida por la mezcla de productos y condiciones del mercado a largo plazo, altas especificaciones de calidad y balance inadecuado entre equipo y mano de obra.
- b) *Capacidad del sistema*: Es la producción máxima de un artículo específico o la combinación de varios que se puede generar si los trabajadores y máquinas producen en forma integrada, se puede ver reducida por factores como la demanda actual, la mala programación, estrategias y control deficiente por parte de los directivos, falta de aptitudes y bajo nivel de esfuerzo de los trabajadores, paros, mantenimiento y reemplazo de maquinaria, etc.
- c) *Producción real*: Que será el promedio que alcanza una empresa en un determinado tiempo considerando contingencias en la producción y ventas.

Como ya se mencionó, existen diversos factores que condicionarán el tamaño de la planta, uno de ellos es **la demanda**, que es de los más importantes, el tamaño se acepta cuando la demanda es superior a éste de tal forma que se pueda cubrir no más del 10% de la demanda si el mercado es de libre competencia, si es oligopolio no es recomendable la introducción al mercado.

Otro de los factores son **los suministros e insumos**, ya que el abastecimiento suficiente en calidad y cantidad de la materia prima es indispensable en el proyecto, se deberán definir los proveedores de materiales e insumos y la capacidad de cada uno de ellos, también se deben tener alternativas cuando el abastecimiento no es suficiente.

La tecnología y los equipos también condicionan el tamaño, en este aspecto se deberán considerar los mínimos de producción que se requieren para compensar la inversión que se pretende, de tal forma que se logre un menor costo de inversión por unidad de capacidad instalada y un mayor rendimiento por persona ocupada.

Otro de los aspectos a considerar es **el financiamiento**, si los recursos financieros son insuficientes, es imposible considerar que el tamaño de la planta será óptimo, por lo que se deberán buscar financiamientos seguros y que se puedan cubrir y además que permitan obtener los menores costos y el alto rendimiento del capital.

La organización también influye en el tamaño, asegurándonos que hay el suficiente y adecuado personal para cada uno de los puestos evitaremos que haya inconvenientes en la utilización de cierta maquinaria.

Cuando se habla únicamente de reemplazo de equipo, no se considera tamaño del proyecto sino capacidad real de producción.

Existen métodos para la determinación del tamaño perfecto, uno de ellos es el "método de Lange", que considera la hipótesis de que existe una relación funcional entre el monto de la inversión y la capacidad productiva del proyecto. Otro método es el "modelo de máxima utilidad", que se basa en calcular las ventas y los costos

asociados con distintas alternativas de tamaño, optando por la que maximice la utilidad. También se habla de la "determinación de la masa crítica técnica", que plantea que para medir la competitividad se debe considerar el costo de producción en diferentes niveles de capacidad.

2.3.3.2 LOCALIZACIÓN DE LA PLANTA

Aquí definiremos en dónde se instalará nuestro proyecto, para lo cual existen algunos métodos como:

1.- Método cualitativo por puntos

Que asigna valores a determinados factores indispensables para la localización, haciendo comparaciones entre diferentes posibles lugares, la mecánica del método es:

- a) Desarrollar una lista de factores relevantes.
- b) Asignar un peso a cada factor para indicar su importancia relativa.
- c) Asignar una escala común a cada factor y elegir cualquier mínimo.
- d) Calificar a cada sitio potencial de acuerdo con la escala designada y multiplicar la calificación por el peso.
- e) Sumar la puntuación de cada sitio y elegir el de máxima puntuación.

2.- Método cuantitativo de Vogel

Este método consiste en ubicar la planta en donde se logren reducir al máximo los costos de transporte, tanto de materias primas como de productos terminados.

2.3.3.3 INGENIERÍA DEL PROYECTO

Esta ingeniería se refiere a tecnificar el proceso productivo que se llevará a cabo para obtener los bienes y servicios que se ofrecerán al mercado, es decir, el proceso de transformación de los insumos para la obtención del producto final.

Este procedimiento tiene un estado inicial, en el que se cuentan con insumos y suministros que posteriormente pasan a un proceso transformador donde el elemento humano lleva a cabo operaciones en la maquinaria para obtener los productos finales además de subproductos y residuos o desechos.

2.3.3.4 ADQUISICIÓN DE EQUIPO Y MAQUINARIA

Cuando se habla de producir, la maquinaria es uno de los elementos primordiales, por lo que hay que considerar en su adquisición ciertos factores que nos permitan realizar una óptima compra, dichos factores son, entre otros, el precio, diversas cotizaciones de proveedores, dimensión de la maquinaria, capacidad, flexibilidad, mano de obra necesaria para su operación, costo de mantenimiento, consumo de energía, infraestructura necesaria, equipos auxiliares, costo de fletes y seguros, costo de instalación y puesta en marcha, abastecimiento de refacciones, etc.

2.3.3.5 DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA

Con la finalidad de que las condiciones de operación del trabajo sean aceptables y esto resulte lo más económico posible, será necesario estudiar la planta para hacer una perfecta distribución de la misma, que también proporcione seguridad y bienestar para los trabajadores.

Gabriel Baca considera que los objetivos y principios básicos para la distribución de la planta son:

1.- *Integración total*, visualizar todos los factores que afectarán la distribución y asignar una importancia relativa a cada uno.

2.- *Mínima distancia de recorrido*, tratar de reducir al máximo el manejo de materiales, diseñando el mejor proceso productivo.

3.- *Utilización del espacio cúbico*, considerar que también se tiene espacio vertical que pocas veces es bien aprovechado.

4.- *Seguridad y bienestar para el trabajador*, siempre se debe tener presente en cualquier consideración de espacio.

5.- *Flexibilidad*, distribuir de tal forma que se puedan hacer cambios que sean exigidos por el medio.

La distribución será determinada por el tipo de producto, el tipo de proceso productivo que se tenga y el volumen de producción que se tenga, y de esto resultará una distribución por proceso, por producto o por componente fijo.

Pero además de diseñar el área para el proceso productivo también se debe diseñar el resto del espacio para todos los demás elementos que integran la totalidad

de la planta como son: el área de recepción de materiales, almacenes, control de calidad, servicios auxiliares, sanitarios, oficinas, mantenimiento, etc.

2.3.3.6 ANÁLISIS DEL RECURSO HUMANO

Cuando una empresa comienza a tomar forma como tal, es difícil que sin ayuda de profesionales expertos se pueda determinar con precisión la cantidad y tipo de recurso humano con que ha de funcionar idóneamente, el número de este recurso es constantemente modificado por el volumen de producción o por las necesidades tanto en niveles operativos como administrativos que vayan surgiendo, es recomendable que no se establezca inicialmente una estructura organizacional rígida que no sea adaptable, sino considerar que lo que al principio sea suficiente en cuanto a personal, al paso del tiempo será escaso por los cambios que se puedan dar.

2.3.3.7 CONSIDERACIONES LEGALES

Consideremos que cualquier nación se rige por un poder, y dentro de éste existen códigos ya sean referentes a los aspectos fiscales, sanitarios, civiles o penales, además hay reglamentaciones locales o regionales de las mismas materias, por lo que será necesario ubicar al proyecto dentro de un marco legal en el que pueda funcionar sin tener repercusiones jurídicas de manera negativa.

Específicamente, dentro de los proyectos es necesario considerar legislaciones sanitarias, contratos tanto con clientes como proveedores, permisos,

títulos de posesión y vigencia de bienes raíces, determinaciones ambientales, disposiciones fiscales, gastos notariales, aranceles, leyes laborales, entre otras.

2.3.4 ESTUDIO ECONÓMICO

Ahora hablaremos de las cuestiones económicas, de la inversión de recursos monetarios que se debe hacer para que el proyecto funcione con la tecnología requerida para ofrecer el bien o servicio al mercado analizado, es decir, se determinarán los recursos económicos necesarios para la operación de la planta desde su inicio hasta su funcionamiento normal.

2.3.4.1 DETERMINACIÓN DE LOS COSTOS

Es necesario identificar los desembolsos de efectivo o especie del pasado, presente, futuro o virtuales, para determinar la inversión que ha de hacerse.

En primer lugar especificaremos de los **costos de producción**, que se conforman de materia prima, mano de obra directa, mano de obra indirecta, materiales indirectos, costo de los insumos, costo de mantenimiento y cargos por depreciación y amortización.

Enseguida, se establecerán los **costos de administración**, que provienen como su nombre lo dice de las funciones administrativas, de los sueldos de gerentes, directores, contadores, auxiliares, secretarías, así como gastos de oficinas en general, además de los departamentos de planeación, investigación y desarrollo,

recursos humanos y selección de personal, relaciones públicas, ingeniería, etc. También incluye depreciaciones y amortizaciones.

Los **costos de venta**, integrados por los gastos de mercadotecnia que pueden incluir investigación y desarrollo de nuevos mercados o productos adaptados a gustos y consumidores; estudio de la estratificación del mercado, adecuación de la publicidad, es decir, son todos los desembolsos de promoción del proyecto.

Y por último, los **costos financieros**, que son el pago de intereses de algún préstamo.

2.3.4.2 INVERSIÓN TOTAL INICIAL

Los bienes, propiedad de la empresa, ya sean terrenos, edificio, maquinaria, equipo, mobiliario, vehículos de transporte y herramientas entre otros, son los que conforman su activo tangible o fijo.

El activo intangible es el que se compone de bienes que la empresa requiere para su funcionamiento y además son de su propiedad, como: patentes, marcas, diseños y nombres comerciales, asistencia y transferencia de tecnología, gastos preoperativos y de instalación y puesta en marcha, contratos de servicios, etc.

Otro de sus activos está compuesto por el costo del terreno, que además de su precio de compra, se integra por las comisiones a los agentes, honorarios y gastos notariales, demolición de estructuras, etc.

Por lo anterior, se concluye que la inversión inicial está compuesta de todos los activos con los que la empresa necesita contar para su funcionamiento.

Para capitalizar esta inversión se pueden considerar los plazos de entrega de los bienes por parte de los proveedores, el tiempo de instalación y puesta en marcha de los mismos, y de esta forma se hace una planeación que traiga beneficios a la entidad.

2.3.4.3 DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES

Es este apartado se refleja la pérdida de valor que sufren los bienes tanto tangibles (depreciación), como los intangibles (amortización) por el uso a través del paso del tiempo. Para tal efecto, se deberá considerar la legislación correspondiente, cabe mencionar que las depreciaciones y amortizaciones contables y fiscales pueden ser distintas .

Este cálculo refleja en sí el tiempo que se tarda en recuperar una inversión, y está determinado por la ley dependiendo del activo de que se trate.

2.3.4.4 CAPITAL DE TRABAJO

Técnicamente el capital de trabajo está representado por la diferencia entre el activo circulante y el pasivo circulante. Es el capital con el que se inicia para que funcione una empresa. El capital de trabajo se asemeja con la inversión total inicial, a diferencia de que este es más bien circulante que fijo o diferido.

Este capital, según Baca Urbina, se ve reflejado en tres principales rubros:

1.- *Caja y bancos*, Es el efectivo o documentos con que la empresa realiza operaciones cotidianamente, y su monto se determinará de acuerdo con la necesidad

de realizar operaciones y negocios cada día, la predicción de posibles contingencias, y las ofertas o descuentos que resulten provechosas del mercado.

2.- *Inventario*, será necesario determinar aunque sea en forma aproximada, el inventario de materia prima, producción en proceso y artículos terminados, para efecto de relacionarlos con el capital de trabajo requerido.

3.- *Cuenta por cobrar*, está representado por la cantidad de ventas en las que se pretende otorgar crédito.

Además de la inversión que se realiza en activo circulante, se debe considerar que parte de ésta puede ser financiada a corto plazo, es decir, podemos crear un pasivo circulante, que es un préstamo que se debe cubrir en tres o seis meses.

2.3.4.5 PUNTO DE EQUILIBRIO

Al hablar de punto de equilibrio debemos pensar en el punto en que los ingresos son iguales a los gastos, para esto se deben estudiar los costos fijos, los variables y los beneficios. No representa una técnica de evaluación de rentabilidad, sino sólo es una referencia que no considera la inversión inicial, además de que es muy inestable debido a los cambios constantes en los costos variables.

2.3.4.6 ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA

Para fines de estudiar económicamente la situación de la empresa, será necesario combinar los ingresos y los diferentes gastos que se han ido determinando a lo largo de los anteriores estudios, esto lo haremos en un estado de pérdidas y

ganancias en donde calcularemos la ganancia neta y los flujos de efectivo netos del proyecto, es decir, se determinará el beneficio real de la operación de la planta. Par analizar esta situación ampliamente y poder visualizar a futuro, se tendrán que elaborar estados de resultados proforma que no son otra cosa que la proyección de los resultados que se cree que tendrá la empresa.

2.3.4.7 COSTO DE CAPITAL Y TASA MÍNIMA DE RENDIMIENTO

Al formarse, la empresa realizó una inversión inicial, tomemos en cuenta ahora las posibles fuentes de esta inversión como son: personas físicas (inversionistas), personas morales (otras empresas), inversionistas e instituciones de crédito (bancos), o la mezcla de alguno o de todos. En la inversión cada una de las fuentes mencionadas tiene un costo relacionado al capital que haya aportado, dicha aportación representa el costo de capital.

Al invertir, las personas siempre tenemos en mente una tasa de rendimiento sobre la inversión que se nos propone, esta tasa recibe el nombre de Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento (TMAR), que tiene como referencia el índice inflacionario que debe ser compensado y además esta tasa debe recibir un premio por arriesgar el dinero en la inversión que hasta ahora se considera que debe ser del 10 al 15 % aunque puede variar dependiendo del riesgo que se tenga al hacer la inversión.

El riesgo puede ser analizado con al ayuda del estudio de mercado, ya que se conocen las condiciones reales del mismo y el riesgo de introducirse en él.

2.3.4.8 FINANCIAMIENTO

Cuando nos hablan de financiamiento, entendamos por ello los préstamos que se obtienen para cubrir cualquier necesidad económica en una empresa, mientras la tasa de interés cobrada por el préstamo sea baja, le permitirá al solicitante del mismo obtener más rendimientos.

Cuando se realiza la evaluación económica se debe tomar en cuenta el tratamiento fiscal que ha de hacerse con los intereses y el pago de la deuda, a fin de determinar lo que se puede hacer deducible.

Existen cuatro formas de pagar el financiamiento:

1.- Pago de capital e intereses al final de cada año que cubre el financiamiento, es decir, el pago a fin de año será la suma de la amortización más los intereses.

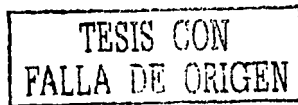
2.- Pago de interés al final de cada año y de interés y capital al final del último año de préstamo.

3.- Pago de cantidades iguales al final de cada año de préstamo.

4.- Pago de interés y parte proporcional del capital al final de cada año.

El método de pago que se elija dependerá de la Tasa Interna de Rendimiento que se esté ganando, esta tasa se analiza más adelante.

2.3.4.9 BALANCE GENERAL



El activo, que son las pertenencias tangibles o intangibles que posee una empresa, el pasivo que son las obligaciones o deudas que se tienen con tercero y el

capital, que se refiere a los activos representados en dinero o títulos propiedad de los accionistas o dueños de la empresa, son las tres partes integrantes del balance general que nos refleja la posición financiera de una entidad a una fecha determinada.

En este estado financiero, siempre debe cumplirse una igualdad, la suma del pasivo más el capital debe ser igual a lo que se refleja como activo.

En el proyecto que se realiza, se debe incluir un balance inicial para analizar como comienza la empresa, de la misma manera se pueden presentar balances proyectados aunque las bases no sean firmes, y se pueden tomar como referencias informativas.

2.3.5 EVALUACIÓN ECÓNOMICA

Después de allegarse de información, calificar técnicamente al proyecto y haber llevado a cabo un estudio económico, haremos un análisis de factibilidad del proyecto aplicando alguna técnica de evaluación económica, comúnmente usada para estos fines, que a continuación explicaremos.

2.3.5.1 MÉTODOS QUE CONSIDERAN EL VALOR DEL DINERO A TRAVÉS DEL TIEMPO

Estas técnicas se basan en que el dinero no tiene la misma validez real todo el tiempo, ya que recibe la influencia de factores, en este caso la inflación y hacen que se modifique el poder adquisitivo del mismo, por ejemplo si ahora se compran dos

dulces con un peso, probablemente en un año con ese mismo peso solo se podrá comprar un dulce.

2.3.5.1.1 VALOR PRESENTE NETO (VPN)

Este método consiste en traer una cantidad del futuro al presente utilizando una "tasa de descuento", que resta el valor del dinero en el futuro a su equivalente en el momento actual, si a esto además le restamos la inversión inicial, obtenemos la ganancia esperada, que debe ser comparada contra los desembolsos, si el valor de esta comparación es mayor a "0", el proyecto se acepta o viceversa.

2.3.5.1.2 TASA INTERNA DE RENDIMIENTO (TIR)

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Baca Urbina nos dice que la "TIR", es la tasa de descuento que hace que el "VPN" sea igual a cero. Básicamente consiste en tantear hasta igualar los flujos de efectivo descontados con la inversión inicial.

2.3.5.1.3 EVALUACIÓN ECONÓMICA EN CASO DE REEMPLAZO DE EQUIPO Y MAQUINARIA

Al hablar de maquinaria, resulta un tanto difícil llevar a cabo la evaluación económica, ya que la maquinaria por sí sola no genera ingresos, en este caso, se hará una comparación de costos por el método de costo anual uniforme equivalente (CAUE); pero si la maquinaria produce un artículo terminado que genere ingresos,

se podrá realizar una evaluación por el método de análisis incremental, que permite introducir al estudio toda serie de datos reales que se puedan originar como aumento de la productividad, disminución de costos, depreciación, impuestos, etc.

2.3.5.2 MÉTODOS QUE NO CONSIDERAN EL VALOR DEL DINERO A TRAVÉS DEL TIEMPO

Estas técnicas no toman en cuenta que el poder del dinero se ve influenciado por el tiempo y son:

- 1) Tasa circulante.- Mide la solvencia a corto plazo.

Razón circulante = activo circulante

Pasivo circulante

- 2) Prueba del ácido.- Nos muestra que tanto se depende del inventario para cubrir las deudas.

Prueba del ácido = activo circulante-inventario

Pasivo circulante

- 3) Disponibilidad inmediata.- Indica la liquidez real que tiene la empresa y cuanto puede pagar inmediatamente.

Disponibilidad inmediata = caja y bancos

pasivo circulante

- 4) Rotación de cuentas por cobrar.- Mide el plazo real de crédito que se concede a los clientes.

Veces = ventas netas a crédito

Promedio ctas. X cobrar

$$\text{Días} = \frac{\text{Promedio ctas. X cobrar}}{\text{Ventas netas a crédito}} \times 365$$

Ventas netas a crédito

5) Rotación de inventarios.- Refleja las veces que se surte el inventario.

$$\text{Veces} = \frac{\text{costo de ventas}}{\text{Promedio de inventarios}}$$

Promedio de inventarios

$$\text{Días} = \frac{\text{Promedio de inventarios}}{\text{Costo de ventas}} \times 365$$

Costo de ventas

6) Rotación de cuentas por pagar.- Es el plazo que tardamos en pagar.

$$\text{veces} = \frac{\text{compras netas a crédito}}{\text{Promedio ctas. X pagar}}$$

Promedio ctas. X pagar

$$\text{Días} = \frac{\text{Promedio ctas. X pagar}}{\text{Compras netas}} \times 365$$

Compras netas

7) Ciclo de operaciones.- Es el tiempo que tardan en realizarse las operaciones completas de compra-venta.

$$\text{Días cartera} + \text{días inventario} - \text{días cuentas por pagar.}$$

8) Razón de utilidad neta.- Mide la rentabilidad de las ventas.

$$\text{Utilidad neta} = \frac{\text{utilidad neta}}{\text{Ventas netas}}$$

Ventas netas

9) Rendimiento sobre inversión.- Muestra el rendimiento sobre el capital invertido de los socios.

$$\text{ROI} = \frac{\text{utilidad neta}}{\text{Capital contable promedio}}$$

Capital contable promedio

10) Rendimiento sobre activos.- Indica la rentabilidad global de la empresa.

Rendimiento sobre activos = utilidad neta

Activos contables

11) Cobertura de intereses.- Es la capacidad que se tiene para cubrir los costos financieros.

Cobertura de intereses = UAFIR (Utilidad Antes de Intereses financ e imptos)

IF (Intereses financieros)

12) Cobertura de deuda.- Veces que se alcanzan a cubrir las deudas con lo que se tiene.

Cobertura de deuda = Activo total

Pasivo total

13) Apalancamiento financiero = Pasivo total

Capital contable

14) Razón utilidad por acción = utilidad neta

No. acciones

15) Rendimiento sobre activos fijos.- Refleja la utilidad que genera la inversión permanente.

Rendimiento s/activos fijos = Utilidad neta

Activos fijos

16) Margen de seguridad.- Señala el capital neto de operación que se tiene para pagar las deudas.

Activo circulante – pasivo circulante

Pasivo circulante

17) Rotación de materias primas = Inventarios promedio de materia prima X365

Materia prima consumida

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

2.3.5.3 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Consiste en determinar cuánto se afecta la "TIR" si se presentan cambios en algunas variables del proyecto, es plantear escenarios y pronosticar situaciones que pudieran ocurrir como cambios en la demanda, en la inflación, en los financiamientos, etc.

2.3.6 CONCLUSIÓN

Esta es la última etapa del proyecto de inversión, aquí describiremos algunas recomendaciones que como investigadores del caso podemos hacer, estructuraremos de manera formal el trabajo y expondremos las ventajas y desventajas que en los diversos análisis planteamos explícitamente.

Se deberá proporcionar al cliente toda la información obtenida y analizada, así mismo, los diferentes estudios realizados de tal forma que tenga las bases suficientes para examinarlas y tomar una decisión que se presume certera.

CAPÍTULO 3

LA ASESORÍA DEL LICENCIADO EN CONTADURÍA EN EL DESARROLLO DE PROYECTOS DE INVERSIÓN

Como hemos podido analizar en los capítulos anteriores, el Licenciado en Contaduría juega un papel muy importante en la sociedad y el proyecto de inversión a su vez representa una herramienta que puede ser ampliamente explotada por este profesional, de la misma manera que puede desarrollarse asesorando las áreas fiscales que en la actualidad están de moda, o cualquier otro campo que requiera del apoyo de los conocimientos del contador, unamos ahora a dos elementos que juntos nos brinden una opción de inversión planeada con asesoría personalizada suficiente para crear la confianza que ayude a identificar las mejores opciones para colocar los recursos que se tienen y generar fuentes de beneficio social.

3.1 PROBLEMÁTICA DE LOS PROYECTOS DE INVERSIÓN.

Económicamente, se puede comentar que los proyectos de inversión no son cien por ciento seguros, debido a los cambios que puede haber, como ya se mencionó en el análisis de sensibilidad, en cuanto a la demanda, al volumen de producción, en la inflación que hoy en día es factor indispensable en el mundo de los negocios, o en diversas políticas gubernamentales al respecto que indiscutiblemente sería necesario acatar y que tal vez influirían en nuestros estudios.

La tecnología vanguardista y la adaptación de los proyectos de inversión a una constante etapa de globalización pudieran convertirse también en determinado momento en obstáculos para la puesta en marcha de algunos proyectos que hubiesen resultado factibles y que de una u otra manera se vean afectados en su nivel de rentabilidad.

Indiscutiblemente en el desarrollo de los proyectos de inversión pueden surgir impedimentos, mismos que deben ser analizados y adaptados para no perjudicar en gran medida el trabajo realizado, de la misma manera, será necesario estar conscientes durante la realización de las diferentes etapas que conforman el proyecto que éste debe ser flexible y debe prever cambios que pudieran surgir y así evitar que los problemas que se pudieran ocasionar acaben con un proyecto que represente una gran oportunidad.

Y así como puede haber una problemática para el desarrollo de proyectos de inversión, la puede haber antes o durante su preparación, uno de los inconvenientes que se pueden dar son los altos costos que en ocasiones representan los estudios que se deben realizar, es necesario considerar que la disponibilidad de las personas para planear su inversión si no es cuantiosa, resulta muy pobre, debido a que se concibe como un gasto innecesario cuando en realidad puede mostrar claramente una buena alternativa o una mala oportunidad que se puede evitar, es pues labor ardua del contador, concientizar a los clientes de la valiosa herramienta que pueden encontrar en los proyectos de inversión elaborados por profesionistas de gran capacidad y con espíritu de servicio social.

3.2 EL FUTURO DEL LICENCIADO EN CONTADURÍA EN LA ASESORÍA DE PROYECTOS.

El crecimiento demográfico, el progreso científico y tecnológico, el aumento de la magnitud y número de las empresas, el aumento de las exigencias gubernamentales y la evolución mental de las personas hacen que la sociedad avance y requiera de profesionistas que colaboren con ella en el asesoramiento que ayude a relacionar estos factores con la vida económica que tiene dicha sociedad.

Las empresas requieren un gran esfuerzo de creatividad e imaginación a fin de optimizar sus recursos y lograr ser eficientes, asimismo, se debe promover al ahorro, a la inversión y a la competitividad del aparato productivo nacional que permita el desarrollo social que genere constantemente la creación de negocios o cambios en ellos planeados y diseñados con proyectos de inversión que visualicen el éxito o fracaso de los mismos.

En la actualidad se puede enfocar a la Contaduría como una profesión de basto futuro por la influencia que recibe de la tecnología, y por su amplia participación en áreas operacionales y el dinamismo y desarrollo que la sociedad exige.

Se considera que los contadores deben prepararse no sólo en materia contable, de auditoría o de impuestos, sino en todas las áreas como matemáticas, administración, finanzas, etc. Con la finalidad de tener la capacidad para otorgar los servicios profesionales que los clientes demanden, uno de ellos específicamente podría ser la asesoría de proyectos.

La evolución de la sociedad es evidente, y la evolución de los profesionistas es consecuencia de ella, el futuro del contador no se basa en dedicarse a realizar

actividades extras, sino en intensificar y perfeccionar las que ya realiza y adaptarlas a las necesidades futuras, concretamente, el contador puede profundizar en la asesoría de proyectos de inversión gracias a los conocimientos y a la preparación académica con la que cuenta que le dan la capacidad de llevar a cabo estudios de mercado, técnicos y financieros que permitan a los clientes tomar decisiones que disminuyan el riesgo de las que ellos hubiesen tomado sin considerar todas las ventajas y desventajas que dentro de un proyecto se especifican.

CONCLUSIONES DEL MARCO TEÓRICO

Con la presente investigación teórica tenemos los elementos suficientes para constatar que el Licenciado en Contaduría es un elemento capaz de ofrecer variados servicios de calidad haciendo hincapié en la asesoría, precisando que ésta se enfoque a la realización de proyectos de inversión, será necesario pues inculcar y reforzar el espíritu social del Contador para que contribuya con el cien por ciento de su capacidad en la evolución de la sociedad y proporcione herramientas como los mencionados proyectos que faciliten el camino del crecimiento.

Con el surgimiento de los proyectos de inversión se ha proporcionado a la sociedad una forma ordenada y precisa de planear sus negocios, conocer las mejores opciones, el capital requerido, los elementos necesarios para transformar los recursos con los que se cuentan e inclusive visualizar los posibles resultados, todo esto a través de un proceso de planeación, análisis y evaluación de alternativas.

Dentro de su desempeño laboral el Licenciado en Contaduría deberá considerar las diferentes normas existentes que determinarán su actuación en cualquier área que se desempeñe, normas de ética, laborales, sociales y las exigencias que en lo particular surjan en el trato con los clientes.

CAPÍTULO 4

DESARROLLO DE LOS LICENCIADOS EN CONTADURÍA EGRESADOS DE LA UNIVERSIDAD DON VASCO EN LA ASESORÍA DE PROYECTOS DE INVERSIÓN.

Hasta ahora solo se ha tratado teóricamente a los proyectos de inversión, llegó el momento de plantear una investigación que nos permita relacionar lo que se ha escrito con lo que en realidad sucede en torno al desarrollo local de proyectos de inversión asesorados por Licenciados en Contaduría egresados de la Universidad Don Vasco, presentamos a continuación la investigación de campo llevada a cabo, su análisis, conclusiones y las correspondientes sugerencias para que se fomente la actuación del contador en la realización de proyecciones.

4.1 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

OBJETIVO:

Conocer el desarrollo del Licenciado en Contaduría egresado de la Universidad Don Vasco en la asesoría de proyectos de inversión como campo de acción, mediante la aplicación de cuestionarios a las personas que están desarrollando su carrera.

HIPÓTESIS:

La asesoría de proyectos de inversión representa un campo de acción para los contadores de Uruapan.

JUSTIFICACIÓN:

Esta investigación se llevó a cabo para considerar que los contadores pueden abordar más áreas de trabajo, apoyando al desarrollo empresarial y generando empleos e ideas emprendedoras.

TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN:

Para obtener información se llevó a cabo una recopilación de datos mediante cuestionarios (anexo 1), se aplicaron 30 de estos sobre un universo de 280 egresados de la Universidad Don Vasco.

Se determinó que de las personas egresadas, 93 tienen despachos de asesoría contable, por lo que se decidió aplicar cuestionarios al 30 % considerando que éste es un porcentaje suficiente y representativo.

4.2 INTERPRETACIÓN DE LOS DATOS

A continuación se presentan los datos obtenidos de los cuestionarios realizados, dichos datos corresponden únicamente a las preguntas elaboradas de manera cerrada, que en el siguiente apartado serán analizados junto con las respuestas de criterio personal de los encuestados.

A) ¿Cuáles son los servicios que ofrece?

- | | |
|------------------------------------|----|
| a) asesoría contable | 21 |
| b) asesoría fiscal | 18 |
| c) asesoría financiera y proyectos | 13 |
| d) auditoría | 6 |
| e) asesoría en comercio exterior | 5 |

B) ¿Sus clientes le solicitan la realización de proyecciones financieras?

Sí

No

C) ¿Cuál es la finalidad de esas proyecciones?

a) Para tramitar préstamos bancarios

b) Para gestiones con la SHCP

c) Para analizar la liquidez de la empresa

d) Fines específicos del cliente

D) ¿Cree usted que el Lic. En Contaduría está capacitado para la realización de proyectos?

Sí

No

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

E) ¿Cuáles considera que son los principales problemas para la asesoría en proyectos de inversión?

a) Desconocimiento de la técnica

b) Costos altos

c) Son realizados sólo a petición de una entidad (bancos)

d) Técnica sólo para grandes empresas

F) ¿Los proyectos de inversión que asesora (ha asesorado) se utilizan (fueron utilizados) para?

a) Inversión en activo fijo

8

b) Desarrollo de nuevos productos

6

c) Inversión en marcas y patentes

4

d) Expansión y crecimiento del negocio

18

G) ¿La falta de desarrollo de negocios en Uruapan considera usted que se debe principalmente a:?

a) Se consideran inversiones riesgosas

7

b) Falta de visión empresarial

15

c) Falta de apoyos financieros

15

d) Falta de conocimientos técnicos (mercadotecnia)

6

H) ¿Cree usted que la problemática económica influye para el desarrollo de proyectos de inversión en la localidad?

Sí

27

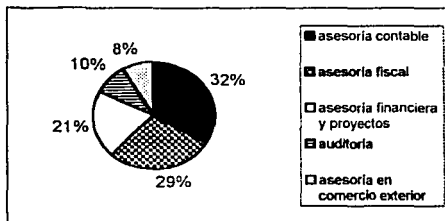
No

1

4.3 ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

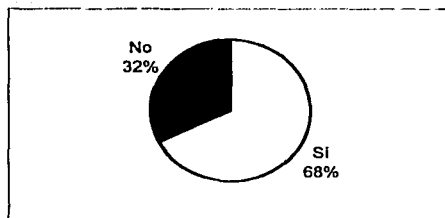
En este apartado examinaremos la información y haremos un análisis detallado de los datos obtenidos apoyándonos principalmente en gráficas cuya fuente son los cuestionarios realizados.

Cuadro 2. Servicios ofrecidos por los Licenciados en Contaduría.



Podemos observar en el cuadro 2, que la localidad demanda de los contadores principalmente servicios de asesoría contable y fiscal siendo el 61 % de los trabajos solicitados, seguidos por la asesoría financiera y de proyectos que representa sólo la quinta parte de las actividades de los egresados independientes, enseguida notamos que únicamente una de cada diez asesorías está enfocada a la realización de auditorías y finalmente se puede apreciar que un campo muy poco explotado es la consulta para llevar a cabo operaciones de comercio exterior.

Cuadro 3. Demanda de proyecciones financieras.



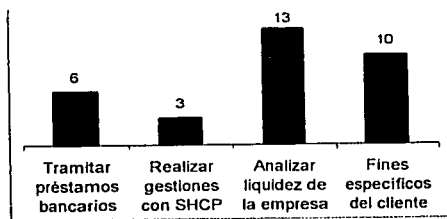
TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

De acuerdo al cuadro 3, diecinueve respuestas de veintiocho obtenidas de la pregunta *¿Sus clientes le solicitan la realización de proyecciones financieras?*,

fueron afirmativas, lo que significa que en el 68 % de los casos, los clientes necesitan información proyectada.

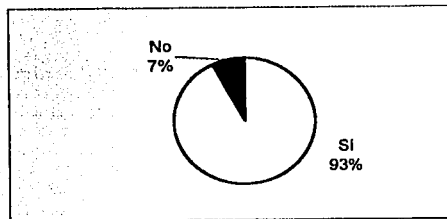
Se puede observar claramente en el cuadro 4, que el principal objetivo para realizar proyecciones es conocer la situación de disponibilidad de efectivo de la

Cuadro 4. Finalidad de las proyecciones financieras.



empresa y algunas otras finalidades internas de los negocios, pocas veces se pretende solicitar un préstamo utilizando información proyectada y una mínima parte de estas proyecciones tienen relación con asuntos ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Cuadro 5. Capacidad del contador para la realización de proyectos.

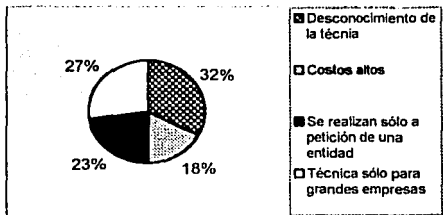


TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

De manera general los contadores egresados de la Universidad Don Vasco, según el cuadro 5, consideran su preparación suficiente para la realización de proyecciones, aunque una mínima parte opinó que para este tipo de actividad se debería ampliar el plan de estudios proporcionando mayores conocimientos en la materia, además de facilitar a los alumnos los medios para la realización de proyectos de inversión reales.

Según la información presentada en el cuadro 6, el desconocimiento de la

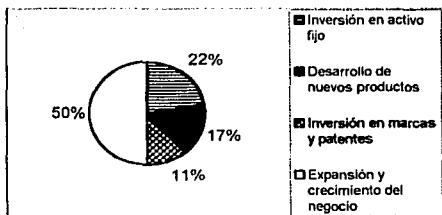
Cuadro 6. Problemática de los proyectos de inversión.



técnica para llevar a cabo proyectos de inversión es el principal inconveniente para su realización, seguido por la necesidad de información proyectada que solicitan algunas entidades como las bancarias, posteriormente los cuestionarios reflejaron que el considerar que es una técnica sólo para grandes empresas también dificulta las proyecciones y finalmente se muestra que los costos altos que esta actividad implica también repercuten en su desarrollo.

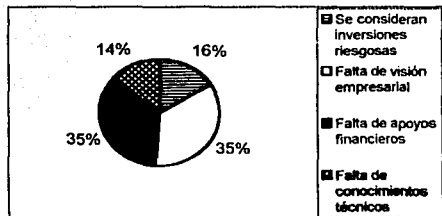
TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Cuadro 7. Utilización de los proyectos de inversión.



De la totalidad de proyectos de inversión que han sido desarrollados por los egresados de la Universidad Don Vasco, la mitad de ellos se han enfocado a la expansión y crecimiento de negocios, y de la mitad restante, el 44 % se ha destinado para la adquisición de activos, el 34 % a la investigación para el desarrollo de nuevos productos o servicios y solamente el 22 % se ha destinado a la inversión en marcas y patentes.

Cuadro 8. Causas de la falta de negocios en Uruapan.



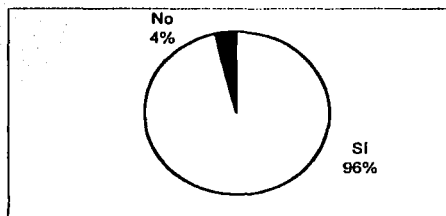
TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Según el cuadro anterior, las principales causas para que esté frenado el desarrollo de negocios en nuestra ciudad son la falta de visión por parte de los empresarios y la falta de dinero que apoye las ideas existentes para la creación de

negocios, además de que hay mucho desconocimiento de técnicas para el manejo de los negocios (ejemplo de una es la mercadotecnia), que nos lleva a crear un temor y pensar que las inversiones son riesgosas y por consiguiente se da la falta de visión mencionada.

Observando el cuadro 9, podemos darnos cuenta de que el 96 % de los encuestados consideraron que la problemática económica sí influye para el desarrollo de proyectos de inversión en la localidad básicamente porque no se puede planear si no se tiene liquidez, se tiene miedo a un lento avance económico de la localidad, temor a que no se sepa llevar a cabo una buena administración ante una crisis económica, la economía influye en la mentalidad de los empresarios que se cohiben para desarrollar nuevas ideas y principalmente no se tienen instituciones que en determinado momento de problemas económicos quieran financiar un proyecto de inversión.

Cuadro 9. Afectación de la economía en los proyectos de inversión.



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

El 4 % restante opinó que la economía no influye en el desarrollo de los proyectos de inversión ya que los empresarios deben prever posibles problemas económicos y planear así para provisionar los gastos que los proyectos impliquen.

4.4 COMENTARIOS A LA INVESTIGACIÓN

Después de haber llevado a cabo la investigación de campo en los términos planteados con anterioridad en el apartado de metodología de la investigación, nos hemos dado cuenta que de la variedad de servicios que pueden ser ofrecidos por los profesionistas de la Contaduría, la asesoría financiera y de proyectos ocupa el tercer lugar de demanda de los mismos, dicha asesoría es principalmente requerida para analizar la liquidez de las empresas solicitantes o para fines particulares de éstas, mínimamente se lleva a cabo para solicitar algún financiamiento debido a la escasez de los créditos.

Los resultados muestran que los proyectos de inversión que se han desarrollado o se desarrollan actualmente se refieren a la inversión en marcas y patentes, desarrollo de nuevos productos, inversión en activo fijo y principalmente a la expansión y crecimiento de negocios existentes, dichos proyectos han tenido que enfrentarse a la problemática económica nacional e internacional que indiscutiblemente tiene consecuencias en la localidad y que ha llevado a crear una falta de visión empresarial con temor al riesgo y una latente falta de apoyos financieros todo esto aunado a los problemas que por naturaleza tiene el desarrollo de proyectos de inversión como los costos altos que representan, el desconocimiento de esta técnica por parte de los empresarios que les evita ver la utilidad que representan, la consideración de que deben ser realizados solo para estudios de grandes empresas, etc. Realidades que los egresados de Contaduría de la Universidad Don Vasco consideran que tienen que resolver en el ambiente laboral actual, pero que gracias a la capacidad y conocimientos que han obtenido de la

Institución educativa pueden enfrentar, con dichos resultados finalmente podemos decir que la hipótesis planteada sí se cumple y por lo tanto la asesoría de proyectos de inversión sí representa un campo de acción para los contadores de Uruapan.

4.5 PROPUESTA

La idea esencial de la propuesta que a continuación se planteará se basa principalmente en establecer una relación Universidad-Empresa-Sociedad, que permita a las empresas poder visualizar el beneficio de alguna posible inversión mediante la realización de proyecciones llevadas a cabo por alumnos de la Universidad Don Vasco asesorados por profesionistas competentes del área docente de la institución y que dichos proyectos estén fundamentados en actividades que tendrán un beneficio social.

4.5.1 OBJETIVOS DEL LICENCIADO EN CONTADURÍA EN EL DESARROLLO DE LOS PROYECTOS DE INVERSIÓN

La meta principal de los contadores en el desarrollo de proyectos de inversión, debe ser colaborar de manera eficiente, eficaz y productiva en la realización de todas las proyecciones que permitan a los empresarios tener la información suficiente para evaluar la rentabilidad tanto económica como social de un plan que satisficará una necesidad humana mediante la asignación de recursos, y de esta manera facilitar la toma de decisiones logrando que sea lo más acertada posible.

4.5.2 VINCULACIÓN EMPRESARIAL Y UNIVERSITARIA

Este es el punto más importante de la propuesta, definir la forma en que la Universidad ofrecerá a la comunidad empresarial servicios de calidad que impulsen el desarrollo de los proyectos de inversión y permitan conocer sus beneficios para fomentar su utilización.

Específicamente la institución educativa deberá incluir en sus planes de estudio, dentro de las materias financieras y de presupuestos, prácticas reales para desarrollar proyectos de inversión que hayan sido solicitados por alguna organización ó alguna persona que desee realizar una inversión, de la misma manera se pretende que la Universidad Don Vasco sirva de intermediaria para conseguir los medios que permitan poner en marcha proyectos de inversión que resulten rentables, que hayan sido desarrollados por iniciativa propia de los estudiantes y requieran de capital para su realización.

Para tal efecto se requiere la creación de un departamento universitario de servicios a la sociedad que impulse la preparación del profesionista y se logre demostrar la calidad del trabajo que en un futuro será desarrollado por los egresados, este departamento deberá promover todo tipo de asesorías profesionales de las diversas licenciaturas que actualmente existen en el mencionado plantel, específicamente debe fomentar la asesoría de proyectos de inversión con bases detalladas por la dirección y personal competente de la institución, de tal forma que se definan las cláusulas correspondientes para que lo estudios necesarios sean llevados a cabo en los términos que benefician tanto a la sociedad como a los alumnos y la Universidad.

4.5.3 NECESIDAD DE DESARROLLO DE LOS PROYECTOS DE INVERSIÓN

Los tiempos actuales demandan seguridad en las actividades empresariales que se pretenden desarrollar, conocer los riesgos y beneficios que algún negocio trae consigo son situaciones que difícilmente se logran identificar con la experiencia, con la corazonada o con la típica actitud que nos lleva a decir "a fulanito le fue bien (o mal) en su negocio a mi me tiene que ir igual...", es erróneo que nos dejemos llevar por lo que creemos que va a pasar cuando pretendemos invertir nuestro capital y más erróneo es a medida que el monto de la inversión va aumentando.

Con la presente investigación nos hemos dado cuenta de que si bien los proyectos de inversión no son cien por ciento certeros ya que implican riesgos que en algunas situaciones son imposibles de prever, sí muestran en gran porcentaje los posibles resultados que se tendrán de la inversión de recursos en alguna actividad que se pretende llevar a cabo para proporcionar bienes o servicios, dicha visualización facilita a los inversionistas la toma de decisiones, que es determinante para el funcionamiento del negocio, por tal motivo queremos hacer énfasis en la necesidad social que se tiene de llevar a cabo las proyecciones correspondientes para fundamentar las decisiones que permitan la realización o no de ideas emprendedoras que satisfagan los objetivos de todos los colaboradores de las mismas.

CONCLUSIONES

Habiendo analizado el marco teórico que consideramos básico para el conocimiento y comprensión de los proyectos de inversión, nos pudimos dar cuenta que los Licenciados en Contaduría son suficientemente competentes para desarrollar técnicas como las proyecciones que faciliten la toma de decisiones de los inversionistas.

Comprobamos que los contadores tienen un campo de acción muy vasto que les permite desarrollarse en áreas fiscales, contables, financieras y algunas otras que con anterioridad se estudiaron, tales bases permiten a los egresados de esta profesión adentrarse en actividades específicas como el desarrollo de los estudios que se hacen para comprobar la rentabilidad de una inversión, llevando a cabo planteamientos de objetivos, justificación, estableciendo metodologías de investigación y llevando a cabo estudios de mercado, técnicos y económicos que fundamenten las evaluaciones económicas necesarias para ser analizadas por inversionistas que con base a este trabajo decidirán si aportan capital para poner en marcha el proyecto.

De esta manera comprendimos la necesidad e importancia que las proyecciones tienen hoy en día en el entorno mundial, nacional y específicamente local que aunque no representa un área explotada por los contadores sí es un excelente campo de acción que debe promoverse por los beneficios que consigo lleva, gracias a la investigación de campo llevada a cabo en nuestra localidad comprobamos que los egresados de la Licenciatura en Contaduría tienen la capacidad y disposición de desempeñarse en las actividades mencionadas, sólo

resta impulsar dichos estudios con el apoyo de la comunidad empresarial, con las demandas sociales y el respaldo de una institución académica como la Universidad Don Vasco que fomenten en la medida de lo posible la participación de los contadores en el desarrollo de proyectos de inversión.

Esperamos la presente investigación sirva de iniciativa para que se busque profundizar en las diversas áreas que la Contaduría nos ofrece y específicamente para que se promueva la realización de proyecciones con base en la propuesta planteada anteriormente.

ANEXO 1. MODELO DE CUESTIONARIO APLICADO.
UNIVERSIDAD DON VASCO, A.C.

Uruapan, Mich., febrero del 2001. Cuestionario no. _____

Tem: "EL LICENCIADO EN CONTADURÍA Y LA ASESORIA EN PROYECTOS DE INVERSIÓN PARA EL DESARROLLO DE NEGOCIOS EN URUAPAN".

Objetivo del cuestionario: CONOCER EL DESARROLLO DEL LIC. EN CONTADURIA EN LA ASESORIA DE PROYECTOS DE INVERSIÓN COMO CAMPO DE ACCIÓN.

1.- Datos generales:

- a) nombre: _____
- b) edad: _____
- c) domicilio _____
- d) años laborando _____

2.- ¿Cuáles son los servicios que ofrece?

- a) asesoría contable
- b) asesoría fiscal
- c) asesoría financiera y proyectos
- d) auditoría
- e) asesoría en comercio exterior

3.- ¿Sus clientes le solicitan la realización de proyecciones financieras?

Sí ___ No ___

4.- ¿Cuál es la finalidad de esas proyecciones?

- a) Para tramitar préstamos bancarios
- b) Para gestiones con la SHCP
- c) Para analizar la liquidez de la empresa
- d) Fines específicos del cliente

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

5.- ¿Cree usted que el Lic. En Contaduría está capacitado para la realización de proyectos?

Sí ___ No ___ ¿Por qué? _____

6.- ¿Cuáles considera que son los principales problemas para la asesoría en proyectos de inversión?

- a) Desconocimiento de la técnica
- b) Costos altos
- c) Son realizados sólo a petición de una entidad (bancos)
- d) Técnica sólo para grandes empresas

7.- ¿Los proyectos de inversión que asesora (ha asesorado) se utilizan (fueron utilizados) para?

- a) Inversión en activo fijo
- b) Desarrollo de nuevos productos
- c) Inversión en marcas y patentes
- d) Expansión y crecimiento del negocio

8.- ¿La falta de desarrollo de negocios en Uruapan considera usted que se debe principalmente a?:

- a) Se consideran inversiones riesgosas
- b) Falta de visión empresarial
- c) Falta de apoyos financieros
- d) Falta de conocimientos técnicos (mercadotecnia)

9.- ¿Cree usted que la problemática económica influye para el desarrollo de proyectos de inversión en la localidad?

Sí ___ No ___ ¿Por qué? _____

**ANEXO 2. PLAN DE ESTUDIO 1993.
LICENCIATURA EN CONTADURÍA**

PRIMER SEMESTRE:

Clave Asignatura
1105 Administración I
1106 Contabilidad I
1107 Informática I
1108 Matemáticas I
1109 Dinámica social
1110 Metodología de la
investigación.

SEGUNDO SEMESTRE:

Clave Asignatura
1206 Administración II
1207 Contabilidad II
1208 Informática II
1209 Matemáticas II
1210 Economía I
1211 Derecho I

TERCER SEMESTRE:

Clave Asignatura
1313 Administración III
1314 Contabilidad III
1320 Matemáticas III
1316 Estadística I
1317 Economía II
1321 Derecho II

CUARTO SEMESTRE:

Clave Asignatura
1414 Administración IV
1415 Contabilidad IV
1315 Informática III
1416 Estadística II
1419 Economía III
1418 Matemáticas IV

QUINTO SEMESTRE:

Clave Asignatura
1515 Operaciones I
1517 Contabilidad V
1518 Derecho III
1519 Costos I
1514 Fiscal I

SEXTO SEMESTRE:

Clave Asignatura
1511 Personal I
1617 Contabilidad VI
1512 Comp. Hum. En las Org.
1618 Costos II
1615 Fiscal II

SÉPTIMO SEMESTRE:

Clave Asignatura
1714 Auditoría I
1715 Auditoría II
1513 Finanzas I
1716 Costos III
1717 Fiscal III

OCTAVO SEMESTRE:

Clave Asignatura
1815 Auditoría III
1816 Auditoría IV
1616 Finanzas II
1814 Presupuestos
1817 Fiscal IV

NOVENO SEMESTRE:

Clave Asignatura
1913 Auditoría V
1914 Auditoría VI
1912 Finanzas III
Optativa

DÉCIMO SEMESTRE:

Clave Asignatura
Optativa
2112 Contabilidad VII
2113 Finanzas IV
Optativa

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

**ANEXO 3. PLAN DE ESTUDIO 1998
LICENCIATURA EN CONTADURÍA**

PRIMER SEMESTRE:

Asignatura
Contabilidad I
Administración I
Derecho I
Informática Básica I
Matemáticas
Financieras I
Metodología de la
Investigación I

SEGUNDO SEMESTRE:

Asignatura
Contabilidad II
Administración II
Derecho II
Informática Básica II
Matemáticas
Financieras II
Macroeconomía

TERCER SEMESTRE:

Asignatura
Contabilidad III
Personal
Derecho III
Matemáticas
Financieras III
Geografía Económica de
México
Metodología de la
Investigación II

CUARTO SEMESTRE:

Asignatura
Contabilidad IV
Establecimiento de
sistemas de control
interno
Física I
Estadística I
Microeconomía
Fiscal II

QUINTO SEMESTRE:

Asignatura
Contabilidad V
Finanzas I
Costos I
Fiscal III
Fiscal IV
Estadística II

SEXTO SEMESTRE:

Asignatura
Contabilidad VI
Finanzas II
Auditoría I
Costos II
Auditoría Interna
Seminario de Ética en
los Negocios

SÉPTIMO SEMESTRE:

Asignatura
Contabilidad VII
Finanzas III
Auditoría II
Presupuestos
Dirección
Seminario de Investi
gación Aplicada

OCTAVO SEMESTRE:

Asignatura
Contraloría
Finanzas III
Auditoría II
Casos de Costos
y Presupuestos
Derecho IV
Optativa

NOVENO SEMESTRE:

Asignatura
6 materias optativas

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

BIBLIOGRAFÍA

- BACA, Urbina Gabriel, Evaluación de proyectos, análisis y administración de riesgo, Mc Graw Hill, 3ª edición, México, 1995.
- BALLESTEROS, Inda Nicolás; MARTIN, Granados Ma. Antonieta, Fundamentos de Contabilidad, Interamericana, 2ª edición, México, 1981.
- COSS, Bu Raúl, Análisis y evaluación de proyectos de inversión, Limusa, 2ª edición, México, 1990.
- DAZA, Mercado Marco Antonio, El perfil académico profesional del Licenciado en Contaduría Pública de la Universidad de Guadalajara, Universidad de Guadalajara, 1ª edición, México, 1993.
- DEL RIO, Sánchez Cristobal, Hacia la cientificidad de la Contaduría, Ecasa, 1ª edición, México, 1993.
- EROSSA, Martín Victoria Eugenia, Proyectos de inversión en ingeniería, Limusa, 1ª edición, México, 1991.
- FCA, Plan de estudio 1993, Mc Graw Hill, 2ª edición, México, 1993.
- FCA, Plan de estudio 1998, Fondo Editorial, 1ª edición, México, 1998.
- FRANCO, Díaz Eduardo, Diccionario de Contabilidad, Siglo nuevo, 4ª edición, México, 1983.
- ILPES, Guía para la presentación de proyectos, Siglo XXI, 17ª edición, México, 1988.
- IMCPAC, Nuevos horizontes para la Contaduría Pública, IMCP, 1ª edición, México, 1996.
- LOPEZ, Elizondo, La profesión contable, Ecasa, 4ª edición, México, 1985.
- LOPEZ, Elizondo, El proceso contable, Ecasa, 8ª edición, México, 1985.
- MENDEZ, Morales José Silvestre, Economía y la empresa, Mc Graw Hill, 1ª edición, México, 1989.
- MONTEMAYOR, Quintanilla Rodolfo et. al. , La alta gerencia rumbo al siglo XXI, IMCPAC, 1ª edición, México, 1992.
- MORENO, Fernández Joaquín, Contabilidad básica, Equos, 1ª edición, México, 1996.
- PAZ, Zavala Enrique, Introducción a la Contaduría, Ecasa, 3ª edición, México, 1991.
- SAPAG, Chain Nassir, Criterios de evaluación de proyectos, Mc Graw Hill, 1ª edición, Madrid, 1993.
- SAPAG, Chain Nassir; SAPAG, Chain Reinaldo, Preparación y evaluación de proyectos, Mc Graw Hill, 3ª edición, México, 1995.
- VAZQUEZ, Bonilla José de Jesús, Proyección Social del Contador Público, IMCP, 2ª edición, México, 1989.