



887449
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MÉXICO

Centro Universitario Español



5

Facultad de Estudios Superiores Cuatitlan
Centro Universitario Español
Incorporado a la U.N.A.M. Clave: 8874

Finanzas Corporativas. "Estudio de factibilidad de un proyecto de inversión para establecer una agencia de viajes en Acapulco Guerrero."

TRABAJO DE SEMINARIO

Que para obtener el Título de:

Licenciado en Administración.

P r e s e n t a:

Andrés Magallanes Pardo

Asesor: C.P. Jorge López Marín

Acapulco, Guerrero. 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.

PAGINACION DISCONTINUA



IMPRESIÓN DE TRABAJO DE SEMINARIO

**C. DIRECTOR GENERAL DE INCORPORACIÓN
Y REVALIDACIÓN DE ESTUDIOS, UNAM
P R E S E N T E**

1. MAGALLANES PARDO ANDRES
APELLIDO PATERNO MATERNO NOMBRE(S)

NÚMERO DE EXPEDIENTE: 978029188

ALUMNO DE LA CARRERA DE: LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN

CUMPLE CON LA REVISIÓN DEL TRABAJO DE SEMINARIO DE TITULACIÓN:

FINANZAS CORPORATIVAS. "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UN PROYECTO DE
INVERSIÓN PARA ESTABLECER UNA AGENCIA DE VIAJES EN ACAPULCO, GUERRERO."

POR LO QUE SE AUTORIZA LA IMPRESIÓN DE LA MISMA

Acapulco, Gro., a 14 de junio de 2002

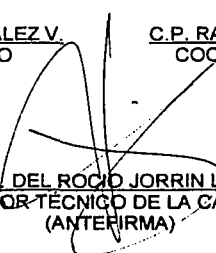


FIRMA DEL SOLICITANTE

Bo. Vo.


C.P. JUAN GILBERTO GONZALEZ V.
ASESOR DEL TRABAJO
(ANTEFIRMA)


C.P. RAMÓN HERNÁNDEZ VARGAS
COORDINADOR DEL SEMINARIO
(ANTEFIRMA)


LIC. MA. DEL ROCÍO JORRIN LOZANO
DIRECTOR TÉCNICO DE LA CARRERA
(ANTEFIRMA)

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a Dios, por haberme guiado en el transcurso de mi vida, por haberme prestado vida, salud y esta familia que me ha sabido apoyar.

A mi tía Rebeca Magallanes Camacho por haberme dado la carrera, igualmente a mis padres Andrés Magallanes Camacho y Dora Leticia Pardo Lukin por ayudarme y apoyarme durante estos 5 años.

Al Centro Universitario Español mis profesores por haberme brindado sus conocimientos y experiencias ya que es una riqueza que siempre llevare conmigo, y por haberme tenido paciencia durante mi vida de estudiante, de igual manera a los profesores que me asesoraron durante el seminario de titulación:

Juan Gilberto Gonzáles Velásquez

Jorge López Marín

Arturo Arteaga

mil. Gracias

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

INDICE

Objetivos.....	I
Justificación	II
Introducción	III

CAPITULO 1

Administración

1.1. Proceso administrativo.....	1
1.2. Concepto de Administración	2
1.3. Elementos que forman la empresa	3

CAPITULO 2

Estudio de mercado

2.1. Objetivo.....	4
2.2. Estructura del mercado.....	5
2.3. Identificación del producto o servicio y naturaleza de lanzamiento.....	5
2.4. Análisis de la demanda. Conceptualización.....	7
2.5. Análisis de la oferta.....	13
2.6. Tamaño del mercado.....	15
2.7. Comercialización.....	15

CAPITULO 3

Estudio Técnico

3.1. Localización	19
3.2. Tamaño.....	19

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CAPITULO 4

Estudio financiero

4.1. Generalidades y objetivos.....	21
4.2. Presupuestos.....	21
4.3. Estados financieros pro forma	22

CAPITULO 5

Evaluación

5.1. Principales indicadores financiero.....	24
5.2. Tasa interna de retorno (TIR).....	25
5.3. Valor presente neto (VPN).....	25
5.4. Relación costo beneficio (B/C).....	26
5.5. Periodo de recuperación.....	26

CAPITULO 6

6. Organización.....	27
6.1. Aspectos jurídicos.....	27
6.2. Organización Administrativa	28

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

CASO PRÁCTICO

Caso practico.....	29
Caso practico: "Estudio de factibilidad de un proyecto de inversión para establecer una agencia de viajes en Acapulco Guerrero".	
Conclusiones.....	53
Bibliografía.....	55

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

OBJETIVOS:

OBJETIVO EN GENERAL:

Estudiar la factibilidad de un proyecto de inversión, para establecer una agencia de viajes.

OBJETIVOS ESPECIFICOS:

- Estudiar si el proyecto cuenta con la suficiente liquidez y solvencia.
- Determinar la rentabilidad de los recursos que se utilizarán.
- Calcular la TIR, UPN, B/C.
- Conocer el periodo de recuperación.
- Elaborar un análisis de sensibilidad.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

JUSTIFICACIÓN:

Este análisis beneficiará a las personas que tienen en mente invertir en un negocio de este tipo (agencia de viajes) ya que por medio de este análisis podrán tomar la decisión que más les beneficie.

Introducción

Hoy en día muchas empresas a causa de la mala situación por la que atraviesa el país, y en especial el puerto de Acapulco, que a falta de turismo muchas empresas se han visto en la necesidad de cerrar sus negocios.

Por lo cual en este trabajo se ha señalado cada uno de los aspectos que se deben de tomar en consideración para conocer las oportunidades que tendría en el mercado si se lleva a cabo el proyecto.

En los primeros capítulos se dará a conocer cada uno de los aspectos a analizar de un proyecto.

Uno de los aspectos a estudiar es el mercado, ya que se tiene que conocer por que es, donde se quiere introducir el producto, ya conociendo ésto sabremos las ventajas, desventajas y oportunidades que nuestro producto tendrá sobre los demás, de igual manera sé de be conocer la competencia para saber si nosotros podemos competir contra ellos y las ventajas que tenemos sobre ellos,

También es importante conocer nuestros clientes potenciales para saber a quien le vamos a vender y tener una estimación de nuestras ventas.

En el estudio financiero se elaboran cada uno de los presupuestos para conocer cómo estará la empresa en el momento en que ésta comience a funcionar y como estará, o queremos que se encuentre económicamente en un futuro la empresa.

De tal manera que las personas interesadas en él contarán con la información suficiente para tomar la decisión mas acertada, siendo esta la de llevar a cabo el proyecto de inversión o no.

CAPITULO 1

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CAPITULO I

1. ADMINISTRACIÓN

1.1. Proceso Administrativo

El proceso administrativo es el conjunto de fases o etapas sucesivas. Planeación, organización, integración, dirección y control y que se interrelacione de manera constante.

- ❖ **Previsión:** Consiste en la determinación de que se puede hacer.
- ❖ **Planeación:** Responde a la pregunta de ¿qué se va a hacer?.
- ❖ **Organización:** Es la estructuración técnica de cómo se va a hacer.
- ❖ **Integración:** Estructuración de cómo se va a hacer.
- ❖ **Dirección:** Este se encarga de ver que se haga.
- ❖ **Control:** Investiga en concreto como se ha realizado.¹

José Fernández Arena

Fernández Arena fue director de la Facultad de Contaduría y Administración de la U.N.A.M. Ha escrito diversas obras entre las que destacan El Proceso Administrativo y Auditoria Administrativa.²

¹ Paginas de 57 a 64. libro administración de empresas teoría y practica primera parte. Agustín Reyes Ponce. Recopilación de varios autores.

² www.joramon.com/dicciona/dicciona.htm

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Este autor divide el proceso administrativo en tres partes:

- Planeación
- Organización
- Control

1.2. CONCEPTOS DE ADMINISTRACION³

TERRY FRANKLIN:

“La administración es un proceso muy particular consistente en las actividades de planeación, organización, ejecución y control, desempeñadas para determinar y alcanzar los objetivos señalados con el uso de seres humanos, recursos materiales, financieros, etc.”.

E.F.L. Brech: Es un proceso social que lleva consigo la responsabilidad de planear y regular en forma eficiente las operaciones de una empresa, para lograr un propósito dado.

J.D. Mooney: Es el arte o técnica de dirigir o inspirar a los demás, con base en un profundo y claro conocimiento de la naturaleza humana.

Peterson and Plowman: Es una técnica por medio de la cual se determinan, clarifican y realizan los propósitos y objetivos de un grupo humano particular.

³ www.joramon.com/dicciona/dicciona.htm.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

G.P. Terry: Consiste en lograr un objetivo predeterminado, mediante el esfuerzo ajeno.

Henry Fayol: (considerado el padre de la administración) Administrar es prever, organizar, mandar, coordinar y controlar.

1.2. Elementos de la Empresa

- a) **Bienes Materiales:** Son todos los elementos que físicos que intervienen en el proceso productivo ejemplo: edificios, maquinaria, materias primas, y capital, ya que toda empresa necesita efectivo.

- b) **Hombres:** Son el elemento eminente activo en la empresa y, desde luego, el de máxima dignidad.

- c) **Sistemas:** Son las relaciones estables en que deben coordinarse las diversas cosas, las diversas personas, o éstas con aquellas. Puede decirse que son los bienes inmateriales de la empresa, ejemplos: sistemas de producción, sistemas de ventas, sistemas de organización y administración, etc.⁴

⁴ Paginas de 1 a 71 a 74 del libro Administración de Empresas teoría y practica primera parte de Agustín Reyes Poncc.

CAPITULO 2

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

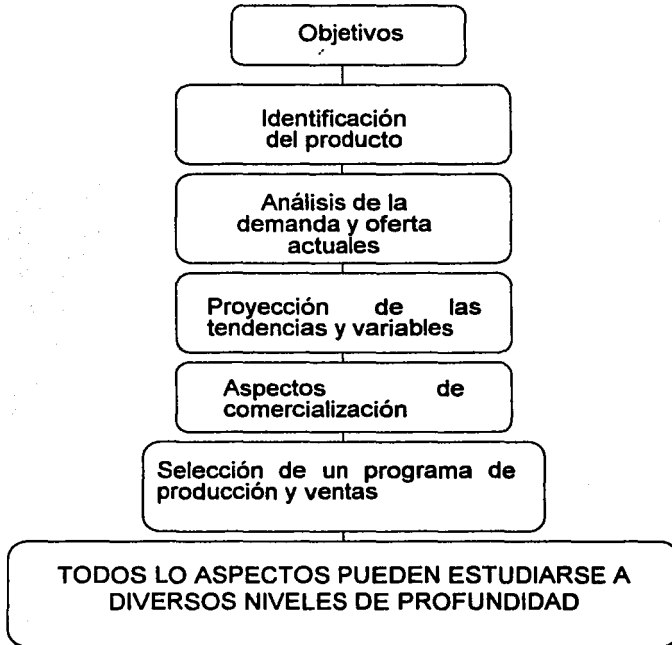
CAPITULO 2

2 Estudio de Mercado

2.1. OBJETIVOS.

El estudio de mercado tiene como finalidad medir el número de individuos, empresas u otras entidades económicas que, dadas ciertas condiciones, presentan una demanda que justifica la puesta en marcha de un determinado programa de producción de productos o servicios, en un período determinado; sus especificaciones y el precio que los consumidores están dispuestos a pagar.

Contenido de un estudio de mercado



2.2. Estructura del mercado.

Se entiende como mercado al conjunto de demandantes y oferentes que se interrelacionan para el intercambio de un bien o servicio. Es importante detectar las formas que caracterizan a un mercado en particular.

La segmentación permite conocer con mayor detalle y certeza, el mercado en su conjunto. Algunas de las variables usuales para establecer la segmentación son: distribución geográfica, potencial económico, niveles culturales y las interrelaciones observables.

2.3. Identificación del producto o servicio y naturaleza del lanzamiento.

La identificación del producto o servicio implica una descripción lo más completa y detallada posible, para lograr que al leerla se tenga una idea clara de cuál es el objeto de estudio.

2.3.1. Clasificación por su uso.

a) De consumo final:

b) Intermedios:

c) De capital:

2.3.2 Clasificación por su efecto.

- ❖ Productos Nuevos e Innovadores.
- ❖ Productos iguales.
- ❖ Productos Substitutos.
- ❖ Productos Sucedáneos.

2.3.3. Densidad económica.

La densidad económica se entiende como la relación que guardan precio / peso / distancia. Cuando el precio es alto y el peso bajo, el producto se puede desplazar a mayor distancia, por lo que se dice que tiene alta densidad económica. Las perlas y los diamantes, son representativas de alta densidad económica.

Los productos de alta densidad pueden soportar mayores distancias de desplazamiento o traslado.

2.3.4. Normatividad sanitaria, técnica y comercial.

Las normas sanitarias se refieren a las exigidas por las instituciones de salud (locales, nacionales o internacionales), usualmente se relacionan a las especificaciones técnico-productivas, de manejo, presentación y calidad del producto.

Las normas técnicas son las relativas al proceso productivo, equipo de procesamiento, insumos, controles entre fases, grado de perecibilidad, obsolescencia, empaque, manejo comercial, etc.

2.4. Análisis de la demanda.

Conceptualización.

La demanda deberá entenderse como la cuantificación de la necesidad real o psicológica de una población.

Es la cantidad de un producto que los consumidores están dispuestos a comprar a los posibles precios del mercado.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

2.4.1. Clasificación de la demanda.

Con relación a las necesidades que cubre puede ser:

- **Demanda de bienes socialmente básicos.**
- **Demanda de bienes no necesarios.**

En relación con su temporalidad puede ser:

- **Demanda continua.**
- **Demanda cíclica o estacional.**

De acuerdo a su destino puede ser:

- **Demanda final.**
- **Demanda intermedia.**
- **Demanda para exportación.**

De acuerdo con la estructura del mercado puede ser:

- **Substitución de importaciones.**
- **Demanda insatisfecha o potencial.**
- **Mercado cautivo o integrado.**

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

2.4.2. Área del mercado.

La identificación del área del mercado a considerar. Esta puede restringirse a la localidad y la región donde se ubique el proyecto o ampliarse al ámbito nacional o internacional.

2.4.3. Tipificación de los demandantes.

De acuerdo al tipo de bien que se aborde, se podrá identificar a los demandantes actuales y futuros.

Puede tipificarse a los demandantes en atención a sus ingresos, sus hábitos de consumo y preferencias.

2.4.4. Demanda actual.

Tiene la finalidad de demostrar la existencia y ubicación geográfica de los compradores del producto estudiado.

2.4.5. Factores que afectan a la demanda.

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

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

2.4.5.1. Tamaño y crecimiento de la población.

Se debe obtener información relativa a las características de la población, así como su estructura por edad y sexo. Esta información sirve para conocer el mercado al que está dirigido el proyecto.

2.4.5.2. Hábitos de consumo.

Aún siendo muy grande la población, los hábitos y costumbres determinan la magnitud de la demanda del mercado analizado. Los hábitos de consumo de una población son el reflejo de las características de los consumidores asociados a su nivel de ingreso, es decir, las personas de altos ingresos tienen hábitos de consumo diferentes de las de ingresos bajos.

2.4.5.3. Gustos y preferencias

Es importante conocer las reacciones de los consumidores frente a la forma de presentación del producto, a sus características, a las ventajas que se derivan de su utilización y a las promociones comerciales.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

2.4.5.4. Niveles de ingresos.

La determinación de la demanda efectiva está íntimamente ligada a la capacidad de pago de los consumidores, ya que un demandante potencial sin ingresos suficientes nunca podrá ser efectivo; o un demandante con ingresos comprometidos con gastos diferentes del bien o servicio estudiado, no puede ser computado en la demanda efectiva. Habrán de analizarse los niveles de ingreso familiar, con la finalidad de conocer el perfil económico que tiene la población estudiada y la distribución del gasto familiar.

2.4.5.5. Precios

El factor precio y sus repercusiones en la demanda identificada, porque el precio puede afectar los volúmenes de un bien consumido.

2.4.6. Demanda intermedia.

Los bienes intermedios son los utilizados por las empresas para la fabricación de los productos. La demanda de este tipo de bienes, consecuentemente, se deriva de las necesidades del conjunto del sector productivo.

2.4.7. Demanda externa.

En términos cuantitativos las exportaciones se equiparan a la demanda externa.

2.4.8. Tendencia histórica de la demanda.

La evolución histórica de la demanda se analiza en series estadísticas, cuya extensión dependerá de la disponibilidad y confiabilidad de la información de los productos en estudio.

El propósito del análisis histórico del comportamiento de la demanda es tener una idea de su evolución, a fin de poder pronosticar su comportamiento futuro con un margen razonable de seguridad.

2.4.9. Proyección de la demanda.

Para realizar la proyección de la demanda, es necesario conocer su evolución histórica. Además se debe tener explicación razonable que justifique esta evolución y un planteamiento de la probable constancia o modificación futura de las circunstancias que se han presentado.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

2.5. Análisis de la oferta.

La oferta es la cantidad de bienes, que el productor coloca en mercado para ser vendidos.

2.5.1. Clasificación de la oferta.

2.5.1.1. Oferta monopólica.

Existe un solo vendedor en el mercado, por lo tanto, tiene la opción de fijar los precios o de regular las cantidades ofertadas al mercado y sus condiciones de venta, No hay substitutos

2.5.1.2. Oferta oligopólica.

Existe, cuando hay más de un productor en el mercado, pero en número reducido, por lo que manejan acuerdos, que son: Fijación de precios, cantidades y restricciones, Fijación de cuotas para cada empresa, determinadas por la capacidad de producción, o distribución geográfica del mercado, etc.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

2.5.1.3. Oferta competitiva.

Las empresas ofrecen un producto que es homogéneo o no diferenciado, de tal manera que a los compradores les es indiferente comprar los productos de cualquier empresa, no existen restricciones para participar en el mercado, hay un gran número de empresas y ninguna de ellas influye individualmente sobre el precio o las cantidades a ser ofertadas en el mercado.

2.5.2. Oferta actual

Se requiere identificar si existe liderazgo de uno o varios oferentes, ya que el tipo de competencia varía según el dominio que tienen los productores sobre el mercado. El que haya mayor o menor probabilidad para las nuevas empresas de entrar y permanecer en el mercado depende del grado de este dominio.

2.5.3. Factores que afectan a la oferta.

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

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

2.5.4. Oferta externa.

Se habla de oferta externa cuando parte o la totalidad del volumen de la oferta, es atendida por la producción externa, vía importaciones.

2.5.5. Proyección de la oferta.

Es importante presuponer la futura situación de la oferta. Para ello usarán los datos del pasado, se analizarán sus perspectivas y la facilidad o restricciones que se presentan a fin de lograr incremento en el producto a ofrecer.

2.6. Tamaño del mercado.

La comparación de los datos obtenidos al dimensionar demanda y oferta permiten determinar el tamaño actual y futuro del mercado. La información debe destacarse con claridad para evitar confusiones.

2.7. Comercialización

Es el conjunto de actividades que los oferentes realizan para lograr la venta de sus productos.⁵

⁵ Mercadotecnia Segunda Edición Laura Fisher.

2.7.1. Precios.

Los precios, además de contener los diferentes costos de producción, comprenden los costos correspondientes a los canales de comercialización empleados en la distribución y venta de los productos.⁶

2.7.2. Canales y márgenes de comercialización.

Se denomina canal de comercialización a los agentes que se involucran para llevar el producto al consumidor. Los agentes pueden ser mayoristas o minoristas, y pueden influir más o menos en el manejo del producto.

2.7.2.1. Agentes mayoristas.

El mayorista es un intermediario que compra directamente al productor o que, con la intervención de acopiadores, maneja grandes volúmenes y vende a detallistas y/o a demandantes intermedios.

2.7.2.2. Agentes minoristas.

El vendedor minorista, detallista o de menudeo, se encarga de establecer la relación de venta con el consumidor final.

⁶ Mercadaotecnía Segunda Edición Laura Fisher.

2.7.3. Márgenes por canal.

El margen de comercialización es la remuneración que establecen los agentes comerciales. Está representado por las repercusiones derivadas de las inversiones necesarias para la comercialización y los costos en que incurre más su utilidad.

2.7.4. Estrategia de comercialización.

Se debe tomar la información tanto del comportamiento del mercado, como del estudio técnico en cuanto a la capacidad del proyecto, a fin de orientar la estrategia de comercialización y del canal adecuado a utilizar dentro del proyecto.

2.7.5. Pronóstico de mercado y presupuesto de ventas.

El presupuesto de ventas es una estimación a futuro de la cantidad a vender, que puede realizarse anual o mensual. Los presupuestos de ventas posibilitan llevar a cabo los planes. También sirven de base para llevar un control.

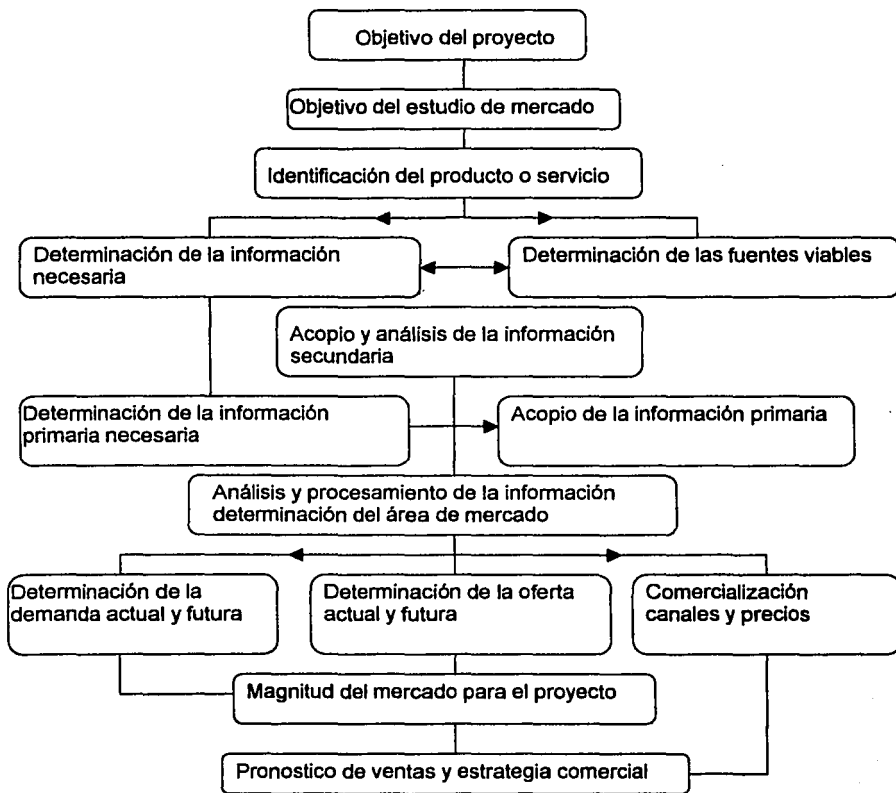
2.7.6. Presupuesto de gastos de venta.

Presupuesto de gasto de ventas es lo que se planea gastar, para poder vender.

Para presentar adecuadamente el presupuesto de gastos es necesario

precisar, en atención a la estrategia seleccionada, cuáles son los gastos en que se incurrirán tales como: comisiones, rentas, sueldos, seguros, equipo de oficina, transporte, etc.

DIAGRAMA DE ACTIVIDADES EN EL ESTUDIO DE MERCADO⁷



⁷ Guía para la formulación y evaluación de proyectos de inversión Nacional Financiera

CAPITULO 3

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CAPITULO 3

3. Estudio Técnico

En el estudio técnico se procura contestar las preguntas ¿cómo producir lo que el mercado demanda? ¿Cuál debe ser la combinación de factores productivos? ¿Dónde producir? ¿Qué materias primas e insumos se requieren? ¿Qué equipos e instalaciones físicas se necesitan? ¿Cuánto y cuando producir?.

El estudio técnico puede desarrollarse en los niveles de idea, prefactibilidad, factibilidad y proyecto definitivo.

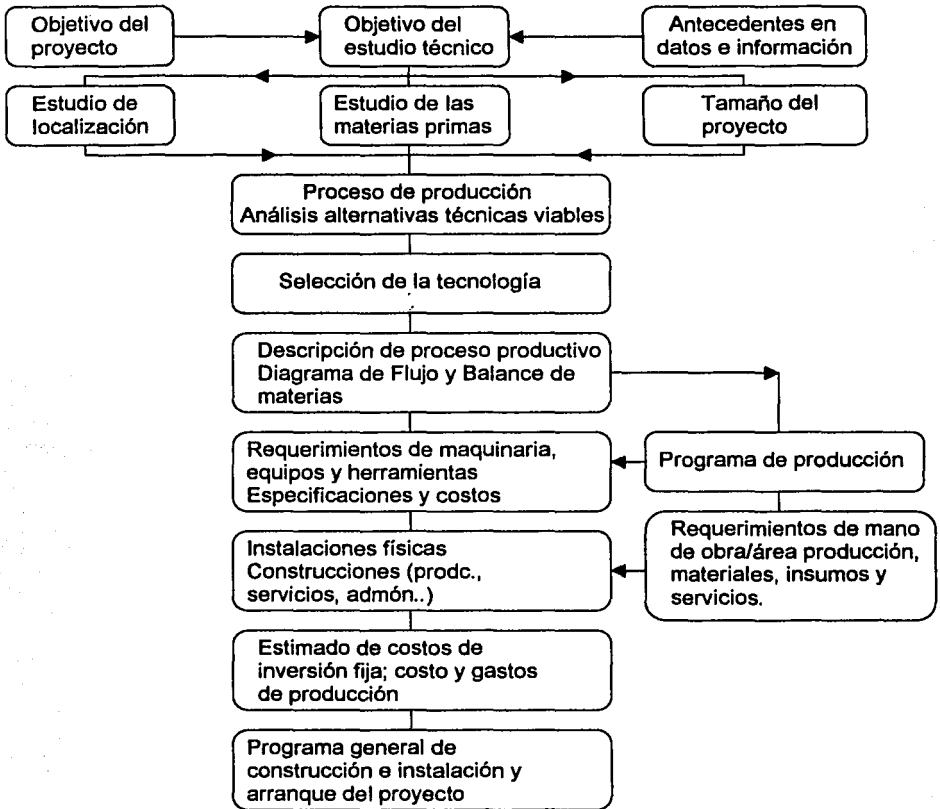
3.1. Localización del proyecto

Tiene como propósito encontrar la unidad más ventajosa para el proyecto; es decir, la opción que, cubriendo las exigencias o requerimientos del proyecto, contribuya a minimizar los costos de inversión y los costos y gastos durante el período productivo del proyecto.

3.2. Tamaño del proyecto

El tamaño del proyecto está definido por su capacidad física o real de operación de bienes o servicios, durante un período de operación, que considera normal para las condiciones y tipo de proyecto de que se trata.

Diagrama de flujo de análisis⁸



⁸ Guía para la Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión. Nacional Financiera

CAPITULO 4

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

4 ESTUDIO FINANCIERO

4.1. Objetivos

El estudio financiero tiene como finalidad aportar una estrategia que permita al proyecto allegarse los recursos necesarios para su implantación y contar con la suficiente liquidez y solvencia, para desarrollar interrumpidamente operaciones productivas y comerciales. El estudio aporta la información necesaria para estimar la rentabilidad de los recursos que se utilizarán, susceptibles de compararse con la de otras alternativas de inversión.

4.2. Presupuestos:

Los presupuestos son planes formales escritos en términos monetarios. Determinan la trayectoria futura que se piensa seguir o lograr para algún aspecto del proyecto, como pueden ser las ventas, los costos de producción, etc.,.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Presupuestos para la elaboración de un estudio financiero

PRESUPUESTOS	De inversión	Fija Diferida Circulante o Capital de Trabajo
	De ingresos de operación	Producto(o) principal (es) Subproducto(s) Otros
	De egresos de operación	Costos de producción Gastos de administración Gastos de venta Gastos financieros

4.3. Los estados financieros:

Los estados financieros proforma tienen como objetivo pronosticar un panorama futuro del proyecto y se elaboran a partir de los presupuestos estimados de cada uno de los rubros que intervienen desde la ejecución del proyecto hasta su operación.

Los estados financieros pro forma más representativos para el proyecto son:

- Estado de resultados o de pérdidas y ganancias: Este documento muestra los resultados económicos de las operaciones previstas de un periodo del proyecto, y se calcula restando los egresos a los ingresos estimados.
- Estado de origen y aplicación de recursos: Es el documento que muestra de donde provienen y en que serán aplicados los recursos generados u obtenidos por la empresa.
- Estado de situación financiera o Balance General: Aquí se muestran los bienes adquiridos para realizar el proyecto, de igual forma muestra las obligaciones financieras que adquirirá el propietario del proyecto.⁹

⁹ Análisis e interpretación de estados financieros décima edición C.P. César Calvo Langarica.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CAPITULO 5

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CAPITULO 5

5 Evaluación

Objetivo

La evaluación tiene por objetivo determinar hasta qué punto las características de un proyecto corresponden a los patrones de uso optimo económico, en las diferentes situaciones.

5.1. Principales indicadores financieros

Los indicadores financieros son obtenidos directamente de los estados financieros pro forma.

En forma general se analizan y evalúan los estados financieros con métodos verticales, horizontales, históricos y proyectados con razones a corto plazo y a largo plazo con comparaciones y tendencias tanto absolutas como relativas, utilizando además, para los pro forma, el punto de equilibrio.

Relaciones más representativas:

- ❖ Capital de Trabajo
- ❖ Prueba del ácido
- ❖ Rotación de clientes por cobrar

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

-
- ❖ Razones financieras a largo plazo
 - ❖ Razón de propiedad
 - ❖ Razones de endeudamiento
 - ❖ Razón de extrema liquidez
 - ❖ Valor contable de las acciones
 - ❖ Tasa de rendimiento
 - ❖ Punto de equilibrio

5.2. Tasa interna de retorno (TIR)

Es la tasa de actualización que iguala el valor presente de los ingresos totales con el valor presente de los egresos totales de un proyecto en estudio. Se puede analizar para fines de aprobación y para la toma de decisiones.

5.3. Valor presente neto (VPN)

Es el valor obtenido mediante la actualización de los flujos netos del proyecto (ingresos menos Egresos) considerando la inversión como un egreso a una tasa de descuento determinada previamente.

Si el (VPN) es positivo se considera que el proyecto es favorable, si el (VPN) es igual a cero, el proyecto apenas cubre el costo mínimo, si el (VPN) es negativo, la rentabilidad está por debajo de la tasa de aceptación y por lo tanto, el proyecto debe descartarse.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

5.4. Relación costo beneficio (B/C)

Es el cociente de los flujos descontados de los beneficios o ingresos del proyecto, sobre los flujos descontados de los costos o egresos totales del proyecto.

5.5. Período de recuperación

Es el tiempo en el cual los beneficios o utilidades futuras del proyecto cubren el monto de inversión.

6. LA ORGANIZACION

Aquí se hace referencia a la manera de lograr claridad al abordar los aspectos administrativos y técnicos operativos de la empresa que ejecute el proyecto.

Los principales aspectos a ser considerados por este proyecto, en la organización son los que se derivan del campo jurídico, y del administrativo.

6.1. Aspectos Jurídicos

Aquí se hace referencia al tipo de empresa que el proyecto requiere, tomando en cuenta las diversas formas de organización que las leyes contemplan. Se podrá constituir una Sociedad Anónima, una Sociedad Cooperativa, una Asociación de Producción Rural una Sociedad Civil, etc. Las consideraciones básicas son la finalidad de la empresa, el capital a invertir.

La finalidad del proyecto condiciona el tipo de organización.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

6.2. Organización administrativa

La organización administrativa del proyecto deberá contemplar el esquema general y específico para operar normalmente la empresa. Se consideran los niveles jerárquicos, número de personas, monto de salarios y prestaciones que se requieran para satisfacer las características de cada uno de los niveles de responsabilidad.

Parte fundamental son los aspectos contables, para los cuales deberá asignarse personal especializado en cantidad y calidad.

Se formulará un organigrama que permita visualizar gráficamente tanto el número de personas como sus niveles jerárquicos.

CAPITULO 6

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CASO PRÁCTICO

Proyecto de inversión a evaluar: El establecimiento de una agencia de viajes que llevará el nombre de "Servicios Turísticos de Pacifico S.A. de C.V."

Antecedentes

La idea de establecer una agencia de viajes surgió en el año del 2002 entre dos personas las cuales se desarrollan en la rama del turismo, tema que conocen y manejan muy bien.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

MISIÓN

Proporcional un excelente servicio en la venta de boletos y paquetes vacacionales los cuales contengan todo lo que el cliente requiere para quedar totalmente satisfecho.

VISION

Es llegar a ser la agencia de Viajes mas reconocida en el puerto tanto por los clientes y las empresas con la cual se tenga una relación de trabajo (Hoteles, Aerolíneas, líneas de autobuses, agencias de viajes, taxis etc.). Además de expandirse por parte del territorio mexicano y poder establecer otro tipo de empresa dentro de la misma rama del turismo.

ESTRATEGIAS:

- Proporcionar un servicio especializado así como una asesoría en la descripción de cada uno de los paquetes y sus destinos.
- Contar con los más variados paquetes vacacionales y destinos.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

POLÍTICAS:

- Ofrecer precios justos y competitivos.
- Dar servicio personalizado.
- Ofrecer gran variedad en precios y paquetes.

Estudio de mercados

Por medio del estudio de mercado se analizaron los aspectos que influyen tanto en el servicio a vender como en la demanda y oferta.

Identificación del servicio

Los servicios que se proporcionan en "Servicios Turísticos del Pacífico S.A. de C.V." están dirigidos al público en general que requiere de viajar a cualquier parte, tanto de negocios como de placer, ya que se ofrecerá boletos de avión, nacionales e internacionales, Paquetes vacacionales que incluyan hotel, boleto de avión, traslado aeropuerto hotel y hotel aeropuerto, algunos paquetes incluyen alimentos, otros servicios son Reservaciones de hotel, reservaciones en renta de autos, venta de boletos de cruceros.

Análisis de la demanda

Este es un puerto que es visitado por gran variedad de personas, nacionales y extranjeros y de distintos extractos económicos, ya que ofrece gran variedad de servicios, (entretenimiento de todo tipo, así como centros para reuniones de trabajo) por esta razón es uno de los puertos más visitados todo el año.

Además de que también en este puerto habitan personas que tienen la capacidad económica de realizar viajes

La agencia de viajes se encontrará ubicada en la Costera Miguel Alemán, lugar donde hay gran afluencia de personas tanto habitantes del puerto como visitantes.

Otra de las ventajas con la que se cuenta es de que ya se tiene una cantidad de clientes seguros, por que se trabajara con dos compañías, las cuales todos los viajes de negocios que realicen sus empleados serán adquiridos en Servicios Turísticos del Pacífico S.A. de C.V.

Factores que afectan la demanda

El precio es uno de los aspectos que podría afectar, pero los precios tanto de boletos y paquetes vacacionales dependerán de la clase en la que la persona desea viajar y la calidad del hotel en que se desea hospedar.

La comercialización

La forma en que se pretende comercializar, siendo un negocio que apenas se va a establecer será de la siguiente forma:

Presentación del servicio

Se hará una presentación ante los hoteles y demás establecimientos del puerto que se dedican al turismo.

Publicidad

Se publicitará a través de volantes, la publicación en la sección amarilla, y conforme se vaya recuperando la inversión se publicitarán spots, tanto en radio como en televisión.

Fuente de financiamiento

Será una sociedad anónima de capital variable, el capital será aportado por los dos socios, que será aportado de la siguiente manera:

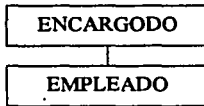
Socios	Capital
1	\$30,000
2	\$30,000
	\$60,000

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Organización

"Servicios Turísticos del Pacífico S.A. de C.V." estará administrado de la siguiente forma:

Niveles jerárquicos:



Función de actividades

Encargado este deberá atender a los clientes apoyando al empleado en los momentos que así requiera y cubrir los horarios de comida del mismo, además de realizar las compras de consumibles, estará pendiente de las modificaciones de precios y paquetes que realicen las Aerolíneas y Hoteles que se vayan promocionando.

Empleado deberá atender a los clientes desde el momento en que ingresan a la oficina, así como brindarles asesoría en lo que necesiten de forma amable y esmerada, y realizar la venta.

Estudio financiero

El estudio financiero tiene como finalidad determinar si el proyecto de inversión contará con los suficientes recursos para su implantación, así como la liquidez para poder desarrollar ininterrumpidamente sus operaciones, la cual es positivo y si se cuenta con los recursos para llevarlo a cabo.

Presupuestos

Presupuesto de inversión

Inversión necesaria para realizar el proyecto

Concepto	Cantidad	Presio Unitario	Importe	iva	Tatol
Escritorios	2	\$ 3,000	\$ 6,000	\$ 900	\$ 6,900
Sillas	2	750	1,500	225	1,725
Computadoras	2	11,000	22,000	3,300	25,300
Impresoras	2	1,500	3,000	450	3,450
Materiales de instalación		550	550		550
Total					37,925

Después de varias cotizaciones se decidió invertir de esta manera, siendo ésta la más adecuada para el proyecto.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Presupuestos de Ingresos

Con base en los resultados obtenidos de mercados en donde se muestra la existencia de clientes potenciales, se plantean los siguientes presupuestos de ingresos y egresos a tres años.

VENTAS DE TEMPORADA ALTA

	ventas al mes	precio unitario	% de util.	util.x Paquete	util. Al mes
Paquetes nacionales	23	\$ 5,500	5%	\$ 275	\$ 6,325
Paquetes internacionales	30	\$ 5,000	5%	\$ 250	\$ 7,500
boletos de avion nacionales	25	\$ 3,000	5%	\$ 150	\$ 3,750
boletos de avion internacionales	20	\$ 5,000	5%	\$ 250	\$ 5,000
cruceros	10	\$ 5,500	4%	\$ 220	\$ 2,200
reservaciones a hotel	15	\$ 4,500	4%	\$ 180	\$ 2,700
Total					\$ 27,475

VENTAS DE TEMPORADA BAJA

	ventas al mes	precio unitario	% de util.	util.x Paquete	util. Al mes
Paquetes nacionales	15	\$ 5,500	5%	\$ 275	\$ 4,125
Paquetes internacionales	30	\$ 5,000	5%	\$ 250	\$ 7,500
boletos de avion nacionales	13	\$ 3,000	5%	\$ 150	\$ 1,950
boletos de avion internacionales	20	\$ 5,000	5%	\$ 250	\$ 5,000
cruceros	10	\$ 5,500	4%	\$ 220	\$ 2,200
reservaciones a hotel	15	\$ 4,500	4%	\$ 180	\$ 2,700
Total					\$ 23,475

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

En la preparación de éste presupuesto se han considerado los precios que se manejarán por parte de la agencia, considerando aumentos anuales del 7%.

Presupuesto de ingresos

Servicios Turísticos del Pacífico S.A. De C.V.

mes	2002	2003	2004
Enero	20,710	22,160	23,711
Febrero	20,710	22,160	23,711
Marzo	27,050	28,944	30,970
Abril	20,710	22,160	23,711
Mayo	20,710	22,160	23,711
Junio	20,710	22,160	23,711
Julio	27,050	28,944	30,970
Agosto	27,050	28,944	30,970
Septiembre	20,710	22,160	23,711
Octubre	20,710	22,160	23,711
Noviembre	27,050	28,944	30,970
Diciembre	27,050	28,944	30,970
TOTALES	280,220	299,835	320,824

Presupuesto de Egresos

En los siguientes presupuestos se tienen contemplados un aumento del 5% en cada una de las erogaciones,

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Presupuesto de Egresos 2002

Concepto	Ene.	Feb.	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL
Renta de local	\$ 10,000	\$ 10,000	\$ 10,000	\$ 10,000	\$ 10,000	\$ 10,000	\$ 10,000	\$ 10,000	\$ 10,000	\$ 10,000	\$ 10,000	\$ 10,000	\$ 120,000
Pago mensual de telefono	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	10,800
Renta de luz	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	12,000
Sueldos	7,500	7,500	7,500	7,500	7,500	7,500	7,500	7,500	7,500	7,500	7,500	7,500	90,000
2% al estado	218	218	218	218	218	218	218	218	218	218	218	218	2,610
IMSS,	1,875	1,875	1,875	1,875	1,875	1,875	1,875	1,875	1,875	1,875	1,875	1,875	22,500
SAR	157	157	157	157	157	157	157	157	157	157	157	157	1,881
INFONAVIT	392	392	392	392	392	392	392	392	392	392	392	392	4,593
Varios	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	18,000
Sumas	23,541	23,531	23,531	23,531	23,531	23,531	23,531	23,531	23,531	23,531	23,531	23,531	282,385

Presupuesto de Egresos 2003

Concepto	Ene.	Feb.	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL
Renta de local	\$ 10,500	\$ 10,500	\$ 10,500	\$ 10,500	\$ 10,500	\$ 10,500	\$ 10,500	\$ 10,500	\$ 10,500	\$ 10,500	\$ 10,500	\$ 10,500	\$ 126,000
Pago mensual de telefono	945	945	945	945	945	945	945	945	945	945	945	945	11,340
Renta de luz	1,050	1,050	1,050	1,050	1,050	1,050	1,050	1,050	1,050	1,050	1,050	1,050	12,600
Sueldos	7,875	7,875	7,875	7,875	7,875	7,875	7,875	7,875	7,875	7,875	7,875	7,875	94,500
2% al estado	228	218	218	218	218	218	218	218	218	218	218	218	2,621
IMSS,	1,969	1,875	1,875	1,875	1,875	1,875	1,875	1,875	1,875	1,875	1,875	1,875	22,594
SAR	165	157	157	157	157	157	157	157	157	157	157	157	1,889
INFONAVIT	412	412	412	412	412	412	412	412	412	412	412	412	4,939
Varios	1,575	1,575	1,575	1,575	1,575	1,575	1,575	1,575	1,575	1,575	1,575	1,575	18,900
Sumas	24,718	24,606	24,606	24,606	24,606	24,606	24,606	24,606	24,606	24,606	24,606	24,606	295,382

Presupuesto de Egresos 2003

Concepto	Ene.	Feb.	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL
Renta de local	\$ 11,025	\$ 11,025	\$ 11,025	\$ 11,025	\$ 11,025	\$ 11,025	\$ 11,025	\$ 11,025	\$ 11,025	\$ 11,025	\$ 11,025	\$ 11,025	\$ 132,300
Pago mensual de telefono	992	992	992	992	992	992	992	992	992	992	992	992	11,907
Renta de luz	1,103	1,103	1,103	1,103	1,103	1,103	1,103	1,103	1,103	1,103	1,103	1,103	13,230
Sueldos	8,269	8,269	8,269	8,269	8,269	8,269	8,269	8,269	8,269	8,269	8,269	8,269	99,225
2% al estado	240	217	217	217	217	217	217	217	217	217	217	217	2,627
IMSS,	2,067	1,875	1,875	1,875	1,875	1,875	1,875	1,875	1,875	1,875	1,875	1,875	22,692
SAR	173	157	157	157	157	157	157	157	157	157	157	157	1,897
INFONAVIT	432	432	432	432	432	432	432	432	432	432	432	432	5,185
Varios	1,654	1,654	1,654	1,654	1,654	1,654	1,654	1,654	1,654	1,654	1,654	1,654	18,191
Sumas	25,954	25,723	25,723	25,723	25,723	25,723	25,723	25,723	25,723	25,723	25,723	25,723	307,256

TESIS CON
 FALLA DE ORIGEN

Valor Presente Neto

	2002	2003	2004	Total
Ingresos	\$ 280,220	\$ 299,835	\$ 320,824	\$ 900,879
Egresos	<u>160,800</u>	<u>167,940</u>	<u>175,628</u>	<u>504,368</u>
Utilidad Neta Esperada	119,420	131,895	145,196	396,511
Recuperación de activov fijos			37,375	37,375
Impuesto determinado	41,797	46,163	50,818	138,779
PTU	<u>11,942</u>	<u>13,190</u>	<u>14,520</u>	<u>39,651</u>
Utilidad despues de Impuesto	65,681	72,542	117,233	255,456
Depreciaciones	<u>3,833</u>	<u>3,833</u>	<u>3,833</u>	<u>11,500</u>
Flujo Neto de Efectivo	69,514	76,376	121,066	266,956
Factor Neto de descuento 35%	<u>0.7407</u>	<u>0.5487</u>	<u>0.4064</u>	
Valor Presente del flujo Neto de efectivo	<u>51,492</u>	<u>41,907</u>	<u>49,206</u>	<u>142,606</u>
Valor Presente de los Ingresos	142,606			
Valor Presente de los Egresos	<u>37,925</u>			
Valor Presente Neto	<u>104,681</u>			

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Cálculo del Periodo de Recuperación a Valor Presente

Construcción de la tabla donde se va acumulando el valor presente del flujo neto de efectivo.

Año	Valor presente del flujo neto de efectivo	importe Acumulado
2002	51,492	51,492
2003	41,907	93,399
2004	49,206	142,606

Para determinar los años en que se recupera se realiza la siguiente función:

Años = $\frac{\text{Valor total de la inversión}}{\text{Importe acumulado Que rebasa la inversión}}$ (# de años en que rebasa la inversión)

AÑOS = $\frac{\$ 37,925}{142,606} \times 3 = 0.7978301$

$.7978301 \times 12 = 9.5739612 = \underline{9 \text{ Meses}}$

$.5739612 \times 30 = \underline{17 \text{ Días}}$

El periodo de recuperación será en 9 meses 17 días

Se considera que 27 meses y 73 días que serán solo de ganancias por la apertura de la agencia de viajes.

Calculo De Tasa Interna de Retorno

Aplicando un factor del 190 %

Año	2002	2003	2004	total
Flujo N. Efec	\$ 69,514	\$ 76,376	\$ 121,066	\$ 266,956
Factor de descu.	0.344827586	0.118906064	0.041002091	
Valor Presen. Ingresos	23,970	9,082	4,964	38,016
Valor Presen. Egresos				37,925
Valor Presen. Neto				91

Aplicando un factor del 195 %

Año	2002	2003	2004	total
Flujo N. Efec	\$ 69,514	\$ 76,376	\$ 121,066	\$ 266,956
Factor de descu.	0.33898305	0.11490951	0.038952376	
Valor Presen. Ingresos	23,564	8,776	4,716	37,056
Valor Presen. Egresos				37925
Valor Presen. Neto				- 869

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Polarizado

$$\text{TIR} \quad 195 \left[190-180 \frac{91}{91} - 869 \right]$$

$$\text{TIR} \quad 195 \left[5 \frac{91}{778} \right]$$

$$\text{TIR} \quad 195 \quad 5 - 0.11696 \quad \underline{\underline{199.88304}}$$

$$\text{TIR} \quad \underline{\underline{199.88}}$$

Calculo del Beneficio / Costo

Consiste en determinar el porcentaje en que las entradas serán mayores a las salidas de efectivo.

$$BC = \frac{\text{Valor Presente de los Ingresos}}{\text{Valor Presente de los Egresos}}$$

$$BC = \frac{142,606}{37,925} = 3.76$$

$$BC = 3.76$$

Del resultado anterior se puede concluir, que se está en posibilidad de cubrir las salidas de efectivo en 3.76 veces, con las entradas que generará el proyecto.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Calculo del Método Estadístico

Para aplicar éste método se construye una tabla de distribución de frecuencias:

año	X_i	$X_i - X$	$(X_i - X)^2$
2002	51,492	3,957	15,657,174
2003	41,907	5,628	31,674,629
2004	49,206	1,671	2,792,599
Sumas	142,606		50,124,402

X_i = Los flujos de efectivo a valor presente de cada año

X = El promedio o media de los flujos

n = numero de años del proyecto

$$\frac{142,606}{3} = \underline{\underline{47,535}}$$

Aplicando la formula de desviación estándar.

$$DE = \left[\frac{\sum (X_i - \bar{X})^2}{n} \right]^{\frac{1}{2}}$$

$$DE = \frac{50,124,402}{3} = 16708133.9 \quad 4,090$$

$$DE = \underline{\underline{4,090}}$$

TESIS CON
 FALLA DE ORIGEN

Por lo que el coeficiente de Variación sería:

$$CV = \left[\frac{DE}{\bar{X}} \right]$$

4,089.55	0.09
47,535	

$$CV = .09$$

Sobre la base de los resultados obtenidos, se puede decir que el proyecto tiene una variación en los datos estimados de 9% el cual no representa problema alguno para las cifras esperadas.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Cálculo del Método de Equivalentes de Certidumbre

Se asignan los siguientes porcentajes de certeza al proyecto, contemplando la posibilidad de que disminuyan las ventas por circunstancias de más competencia, por distintos acontecimientos que se puedan estar presentando en el país, que cada vez menos personas tiendan a viajar, o utilicen otros medios como puede ser el coche.

Año	Flujos de Efectivo	Equiv. De certidumbre	Valor equivalente de los flujos	Factor VP al 35%	Valor Presente de los Flujos
2002	69,514	0.7	48,660	0.74074074	36,044
2003	76,376	0.6	45,825	0.54869684	25,144
2004	121,066	0.5	60,533	0.40644211	24,603
Sumas	266,956		155,018		85,792

Valor Presente de los Ingresos	85,792
Valor Presente de los Egresos	<u>37,925</u>
Valor Presente Neto	47,867

Si sucediera que en el primer año solo se obtuviera el 70% de lo presupuestado inicialmente, en el segundo el 60% y en tercero el 50%, aún así el proyecto podría ser rentable.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Aplicación del Método de Tasa de Descuento Ajustada al Riesgo

Para determinar el factor a aplicar se tomará en cuenta el coeficiente de variación determinada en el método estadístico que fue del 9%. El factor de descuento aplicado fue del 35% y sumándole el coeficiente de variación, da como resultado un factor de descuento del 44%.

AÑO	Flujo de efectivo	Factor de descuento al 44 %	Valor Presente de lo flujos
2002	\$ 69,514	0.694444444	\$ 48,274
2003	76,376	0.482253086	36,832
2004	49,206	0.334897977	16,479
Sumas	195,096		101,585

Valor Presente de los ingresos	101,585
Valor presente de los egresos	<u>37,925</u>
Valor presente Neto	63,660

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Cálculo del Método de Análisis de Sensibilidad

El factor que se sensibilizará es el precio estimado de los productos.

Para este análisis, se consideran los siguientes supuestos:

Escenario	Presio de boletos	Ingresos	Ingresos	Ingresos	TOTAL
		2002	2003	2004	
Optimista	[5500,5000,4000]	\$ 280,220	\$ 299,835	\$ 320,824	\$ 900,879
Medio	\$ 4,500	274,590	293,811	314,378	882,779
Pesimista	4,000	244,080	261,166	279,447	784,693

Con los tres escenarios planteados ahora se realiza el cálculo del Valor Presente Neto para cada uno de ellos.

El primero se realizó con los precios originales que circulan en el mercado, los dos siguientes con una estimación.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Escenario Optimista

	2002	2003	2004	Total
Ingresos	\$ 280,220	\$ 299,835	\$ 320,824	\$ 900,879
Egresos	160,800	167,940	175,628	504,368
Utilidad Neta Esperada	119,420	131,895	145,196	396,511
Recuperación de activov fijos			37,375	37,375
Impuesto determinado	41,797	46,163	50,818	138,779
PTU	11,942	13,190	14,520	39,651
Utilidad despues de Impuesto	65,681	72,542	117,233	255,456
Depreciaciones	3,833	3,833	3,833	11,500
Flujo Neto de Efectivo	69,514	76,376	121,066	266,956
Factor Neto de descuento 35%	0.7407	0.5487	0.4064	
Valor Presente del flujo Neto de efectivo	51,492	41,907	49,206	142,606
Valor Presente de los Ingresos	142,606			
Valor Presente de los Egresos	37,925			
Valor Presente Neto	104,681			

TESIS CON
 FALLA DE ORIGEN

Escenario Medio

	2002	2003	2004	Total
Ingresos	274,590	293,811	314,378	882,779
Egresos	160,800	167,940	175,628	504,368
Utilidad Neta Esperada	113790	125871.3	138749.84	378,411
Recuperación de activov fijos			37,375	37,375
Impuesto determinado	39,827	44,055	48,562	132,444
PTU	11,379	12,587	13,875	37,841
Utilidad despues de Impuesto	62,585	69,229	113,687	245,501
Depreciaciones	3833.3	3833.3	3833.3	11500
Flujo Neto de Efectivo	66,418	73,063	117,521	257,001
Factor Neto de descuento 35%	0.7407407	0.5486968	0.4064421	
Valor Presente del flujo Neto de efectivo	49,198	40,089	47,765	137,053
Valor Presente de los Ingresos	137,053			
Valor Presente de los Egresos	37,925			
Valor Presente Neto	99,128			

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Escenario Pesimista

	2002	2003	2004	TATOL
Ingresos	244,080	261,166	279,447	784,693
Egresos	160,800	167,940	175,628	504,368
Utilidad Neta Esperada	83,280	93,226	103,819	280,325
Recuperación de activov fijos			37,375	37,375
Impuesto determinado	29,148	32,629	36,337	98,114
PTU	8,328	9,323	10,382	28,032
Utilidad despues de Impuesto	45,804	51,274	94,475	191,553
Depreciaciones	3,833	3,833	3,833	11,500
Flujo Neto de Efectivo	49,637	55,107	98,309	203,053
Factor Neto de descuento 35%	1	1	0	
Valor Presente del flujo Neto de efectivo	36,768	30,237	39,957	106,962
Valor Presente de los Ingresos	106,962			
Valor Presente de los Egresos	37,925			
Valor Presente Neto	69,037			

Como se puede observar claramente lo ideal seria el precio que se consideró en el escenario optimista, donde los precios al ser de distintos productos, todos oscilan entre los entre los \$ 5,500, pero cuando esto no fuera posible y en el peor de los casos, aún con los precios de \$4,000 el proyecto seguiría siendo rentable aunque no en la misma proporción que en el escenario medio o en el optimista.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Observaciones y recomendaciones a decisiones

Al realizar los anteriores estudios de mercado, técnico y financiero así como al valorar el proyecto por medio de los métodos de evaluación que consideran el valor del dinero en el tiempo y los que además consideran el riesgo y la incertidumbre, se puede concluir que el proyecto objeto de estudio cuenta con un mercado potencial amplio pero que también la oferta va en aumento.

El valor presente Neto del proyecto es de \$ 104,681.00 aplicando una tasa de descuento del 35% y recordando que la inversión inicial fue de \$ 37,925.00, al aplicar este método el proyecto resulta rentable, ya que en un periodo de 3 años los resultados son superiores a la cantidad invertida inicialmente

El periodo de recuperación de la inversión será de 9 meses y 17 días, tiempo razonable, ya que casi al año de vida del proyecto se puede decir que será solo de utilidades

La tasa interna de retorno, es decir la tasa que se manejará para que los ingresos sean iguales a los egresos es de 199.88 %, que es muy alta, es decir el proyecto puede soportar hasta una tasa de descuento del 199.88%. Además de que el método de beneficio / costo indica que estará en posibilidad de cubrir los egresos con los ingresos en 3.76 veces.

El método estadístico indica que la desviación estándar del proyecto será de \$ 4,090.00 y éste importe que en porcentaje es del 9 % que no es representativo de los resultados esperados.

Aplicando el método de equivalentes a los ingresos se observa que si solo se percibieran en el primer año el 70 %, en el segundo 60 %, y en el tercero el 50% de lo esperado inicialmente, el valor presente neto del total del proyecto sería de \$ 47,867.00, siendo aún atractivo.

Considerando una tasa de descuento ajustada al riesgo del 44% el valor presente neto es de \$ 63,660.00.

Por último el análisis de sensibilidad, en el que el concepto que se sensibilizó fue el precio ya que para el proyecto en estudio se consideró una media entre la variación de precios de los boletos que se venderán, uno es de con los precios originales que hay en el mercado que oscilan entre los \$4,000 y \$ 5,500 se obtienen un valor presente neto de \$104,681 .00, en el escenario Optimista y con un precio de \$4,500.00, en el escenario Medio se obtiene un valor presente neto de \$ 99,128.00. conviniendo mas manejar los precios originales del mercado.

Por todo lo anterior se concluye que este proyecto de inversión es rentable.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CONCLUSIONES:

- La forma en que se obtendrán los recursos será a través de la aportación de capital por parte de los socios
- Se determino una adecuada rentabilidad para el proyecto.
- Se obtuvieron buenos resultados al calcular la TIR, VPN Y B/C., Todos favorables.
- El período de recuperación es en un corto tiempo después de comenzar las operaciones.
- El análisis de sensibilidad indica que el proyecto podrá laborar con los precios que se manejaron.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

ANEXOS

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

ANEXO 1

PTU

INGRESOS	280,220
EGRESOS	<u>160,800</u>
	119,420
PORCENTAJE	<u>0.1</u>
	11,942
	<u><u>5,971</u></u>

DIAS TRABAJADOS	300		5,971	<u>10.120339</u>
DIAS DEVENGADOS	<u>290</u>		590	
	590			
	300	10.120339		<u>3,036</u>
	290	10.120339		<u><u>2,935</u></u>

SALARIOS

	5,000			
	<u>2,500</u>		5,971	<u>0.7961333</u>
	7,500		7,500	

salario

5,000	0.7961333	3,981
2,500	0.7961333	1,990

trabajadores

1	3,036	3,981	7,017
2	2,935	1,990	4,925
total			11,942

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

ANEXO 2

INFONAVIT

Trabajadores	Salario	porcentaje	Importe		
1	5,000	0.0452	226	5,226	261.30
2	2,500	0.0452	113	2,613	130.65
total					391.95

2% al estado

5,000	
<u>2,500</u>	
7,500	
<u>0.02</u>	
150	150
<u>0.45</u>	<u>67.5</u>
67.5	217.5

SAR

Trabajador	1	2
	5,226	2,613
porcentaje	0.02	0.02
Total	104.52	52.26

SEGURO SOCIAL

Trabajador	Salario	importe	total
1	5,000	0.25	1,250
2	2,500	0.25	625
			1,875

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

BIBLIOGRAFÍA

- ✓ Lawrence J. Gitman
Administración Financiera Básica
Tercera Edición

- ✓ Agustín Reyes Ponce
Administración de Empresas teoría y práctica
Primera edición 1990

- ✓ Nacional Financiera
Guía para la Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión. 1998

- ✓ Laura Fischer
Mercadotecnia
Segunda Edición

- ✓ www.loramon.com/dicciona/diccionea.htm

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

ESTA TESIS NO SALI
DE LA BIBLIOTECA