

887449



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

Centro Universitario Español



FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTTLÁN

CENTRO UNIVERSITARIO ESPAÑOL

Incorporación UNAM 8874

**Finanzas corporativas. "Proyecto de inversión para obtener
financiamiento de programas gubernamentales para crear una
microempresa de servicios publicitarios en Acapulco, Gro."**

**TRABAJO DE SEMINARIO
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN**

PRESENTA:

CARLOS GIOVANNI GUERRERO BANUET

ASESOR:

C.P. RAMÓN HERNÁNDEZ VARGAS

ACAPULCO, GRO.

JUNIO 2004



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.



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTILÁN

CENTRO UNIVERSITARIO ESPAÑOL



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

Por este conducto, me permito comunicar a usted que ha sido terminado el Trabajo de Seminario de Finanzas Corporativas, con el tema: PROYECTO DE INVERSIÓN PARA OBTENER FINANCIAMIENTO DE PROGRAMAS GUBERNAMENTALES PARA CREAR UNA MICROEMPRESA DE SERVICIOS PUBLICITARIOS EN ACAPULCO, GRO., que presenta CARLOS GIOVANNI GUERRERO BANUET con n° de expediente 40054360-8 para obtener el título de LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN

Se autoriza la impresión de este trabajo por considerarse que reúne los requisitos necesarios para ser discutido en el EXAMEN PROFESIONAL

Acapulco, Gro., a 29 mayo de 2004

FIRMA DEL SOLICITANTE

C.P. RAMÓN HERNÁNDEZ VARGAS
ASESOR DEL TRABAJO DE SEMINARIO

Vo. Bo.

LIC. MA. DEL ROCÍO JORRÍN LOZANO
DIRECTORA TÉCNICA

Agradecimientos.

A Dios:

Por permitirme llegar hasta este momento, por haberme dado a la familia que tengo, por haberme regalado todas mis capacidades, por ser la luz de mi camino, por darme la vida misma y la gran alegría de vivirla.

A mis Padres:

Por darme el maravilloso regalo que es mi vida, por ser mis guías, maestros, amigos, por hacerme el hombre que soy, por darme la oportunidad de volar con los pies en la tierra, pero sobre todo por tanto amor que me han brindado, por entregarme su esfuerzo y su vida .No fallaré.

A mi Hermana:

Por ser mi compañera a lo largo de 20 años de mi vida, por estar ahí siempre conmigo compartiendo los buenos y malos momentos, por ser el oído que me escucha y sobre todo por todo el amor que me ha brindado, es un digno ejemplo a pesar de ser más pequeña.

A la Universidad Nacional Autónoma de México:

Por permitirme ser parte de tan distinguida y honorable institución, avalar mis conocimientos, brindarme la oportunidad de desarrollarme en el medio profesional y dejar que por mi raza hable mi espíritu.

Al Centro Universitario Español:

Por acogerme entre sus brazos, permitir que absorbiera todo el conocimiento que de él emana, por permitirme portar su escudo y sus colores con orgullo y dignidad, por imprimir su sello distintivo en mi corazón, por permitirme ser un león de sangre azul y de piel dorada.

A mis Directores:

Por permitirme ser parte de esta gran institución, por preocuparse y entender los momentos difíciles durante mi educación. Por compartir con mi familia su buena voluntad y bondad, son dignos de toda mi admiración y agradecimiento.

A mis Profesores:

Por guiarme por el camino correcto, formando a la persona que soy y seré, por compartir sus conocimientos y por ayudarme siempre y en todo momento. En especial al C.P. Luís David de la Peña Morales, el C.P. Ramón Hernández Vargas por su valiosa ayuda para la realización de este trabajo.

A mis amigos:

Por ser mis compañeros y hermanos durante todo este tiempo, su gran apoyo siempre fue muy valioso y el estar siempre juntos en los momentos de alegría y dificultad nos hizo mas unidos, y la unidad nos llevó a ser siempre los mejores.

A Sunny:

Por estar conmigo en este momento tan especial para mi, por darme tanto amor, comprensión y paciencia, y sobre todo por ser la parte que complementa mi vida.

Carlos Giovanni Guerrero Banuet.

Junio del 2004.

Dedicatorias.

Deseo dedicar especial y personalmente este trabajo a estas personas, que han sido parte fundamental en vida.

A Dios:

Te dedico esta obra de mi vida, por que gracias a tu infinito amor pude alcanzar la meta, por dejarme ser lo que soy y por permitirme llegar hasta este momento.

A Mamá:

Por que este trabajo es tan mío como tuyo, sin ti no hubiese sido posible llegar hasta aquí. Por ser mi luz y mi fuerza, por ser la otra parte de mí, porque gracias a ti soy el hombre que soy, siempre estaremos juntos y nunca nos daremos por vencidos.

A Papá:

Por ser el guía de la familia, por que sin ti no hubiese tenido la moral y la ética que me has enseñando. Por tu fuerza y tus buenos ejemplos, siempre estaré orgulloso de llevar tu nombre y tu apellido, gracias por todo.

A Cindy Giuliana Guerrero Banuet:

Por darme tu amor y comprensión durante tanto tiempo, por permitirme ser tu ejemplo, por escucharme, cuidarme y enseñarme tantas cosas en la vida. Siempre estaré contigo, nunca te dejaré caer.

A Fernando Banuet:

Por transmitirme el maravilloso conocimiento, que me ha ayudado tanto a lo largo de mi vida, por ser uno de mis maestros y amigos, tienes todo mi cariño y admiración.

Al Ing. Siddhartha Banuet:

Por ser el referente profesional de nuestra familia, por compartir conmigo tus experiencias, tus buenos y malos momentos, por que ahora sigo tus pasos y juntos pondremos en alto nuestro apellido.

A Saily Marisol Álvarez:

Por tanto amor que me da, por ser mi compañera, por ser mi sol, por compartir su historia conmigo y juntos aprender a vivir, por dejarme ser parte de su existir.

Al Lic. Víctor Manuel Jorrín Lozano.

Por ser mi rector y permitirme ser alumno de su institución, por brindarnos tantas oportunidades a mi familia y a mí, por ser uno de mis ejemplos y modelos en la vida.

A la Lic. Mónica Rodríguez Liébanos.

Por ser una parte importante de mi formación universitaria, por ser mi maestra, amiga, confidente y asesora. Por darme esas palabras de aliento cuando más las necesité. Le agradezco la enorme confianza que tiene en mí, no la defraudaré.

Para todos ellos y para todos aquellos que han formado una parte muy importante y especial de mi vida, de todo corazón les doy las gracias.

Carlos Giovanni Guerrero Banuet.

Junio del 2004.

Objetivos.

Objetivo General.

- Establecer una microempresa de servicios publicitarios universitarios a través del uso de un financiamiento obtenido por medio del programa "Proyectos de Inversión Productiva" (PIP) de la STPS y el SNE.

Objetivos Particulares.

- Explicar el funcionamiento completo del PIP, de la STPS y el SNE, como fuente de financiamiento para la realización de proyectos en Acapulco, Gro.
- Plasmar los conceptos fundamentales de finanzas y de la administración, contabilidad, administración financiera y proyectos de inversión.
- Introducir a los usuarios a un panorama financiero general.
- Mostrar la importancia del desarrollo de las PYMES en México.
- Proporcionar una guía a los probables usuarios del PIP, para que identifiquen los mecanismos de funcionamiento, requerimientos, generalidades y particularidades, así como las condiciones y plazos a seguir, para la solicitud y presentación de proyectos.
- Crear una fuente de consulta y marco de referencia para estudios posteriores en el tema.
- Funcionar como una herramienta para la STPS y el SNE para orientar, explicar y ejemplificar con mayor claridad a los posibles usuarios del PIP.
- Realizar la evaluación financiera del proyecto, para que los socios identifiquen los recursos y beneficios que generará el proyecto.

Justificación de la Investigación.

La creciente necesidad de fuentes de empleo, la corriente presidencial llamada "Changarreo" y las diferentes instituciones financieras, entre otros programas, son fuentes de financiamiento que ofrecen la oportunidad de crear PYMES a la mayoría de los ciudadanos, estas son opciones que se deben estudiar y analizar con profundidad

Es necesario señalar, que cada programa tiene sus diferentes particularidades y requerimientos, puesto que no todas las personas pueden ser sujetas al mismo tipo de financiamiento, es fundamental identificar las necesidades y capacidades de los proyectos, así como orientar los esfuerzos a la obtención de los recursos mas accesibles para el desarrollo de los mismos, estos elementos nos llevarán a tomar la fuente de financiamiento mas adecuada.

La realización de este trabajo, se debe a que pretendo establecer una microempresa de servicios publicitarios para universidades. Una vez que analicé las diferentes posibilidades para obtener un financiamiento, elegí este programa gubernamental como mi mejor opción, por lo que presento un proyecto de inversión usando el "Proyecto de Inversión Productiva" de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social y el Servicio Nacional de Empleo.

Es necesario que los habitantes de Acapulco, utilicen estos programas; pero es aún más importante que conozcan su funcionamiento, para que puedan decidir si sus proyectos son viables de solicitar este apoyo. Por lo tanto esta investigación estudiará los mecanismos operativos, requisitos y oportunidades que ofrece la STPS, sirviendo así como una guía para los emprendedores en la selección y presentación de las propuestas que más se ajusten a las características del programa, especialmente las enfocadas a servicios publicitarios.

Este estudio es una herramienta para la STPS y el SNE, para explicar y ejemplificar con más claridad las características del PIP, así como los conceptos financieros y administrativos básicos para el correcto desarrollo de los proyectos.

La investigación es viable, puesto que se cuentan con los recursos necesarios para su realización.

Alcances de la investigación.

Este estudio es de tipo descriptivo, puesto que busca especificar las propiedades, características y requisitos del programa a estudiar, se utilizará el método de caso, a través de un Proyecto de Inversión Productiva.

Planteamiento del problema.

Un grupo de socios desean constituir una empresa de servicios publicitarios para universidades, pero no cuentan con la totalidad de los recursos económicos, por lo que necesitan elaborar un proyecto de inversión para obtener un tipo de financiamiento gubernamental que se ajusta a sus necesidades y así puedan lograr su objetivo.

Índice.

• Agradecimientos.....	iii
• Dedicatorias.....	v
• Objetivos.....	v i
• Justificación.....	v ii
• Planteamiento del Problema.....	ib.
• Introducción.....	xiii
• Abreviaturas utilizadas.....	xv

Capítulo 1. "Conceptos Generales."

1.1.	Concepto de administración.....	2
1.2.	Proceso administrativo.....	3
1.3.	Antecedentes y conceptos de las finanzas.....	5
1.3.1.	Concepto de finanzas.....	5
1.3.2.	Evolución del sistema financiero.....	6
1.3.3.	Campo de acción las finanzas.....	7
1.3.3.1.	Inversiones.....	7
1.3.3.2.	Instituciones y mercados financieros.....	8
1.3.3.3.	Finanzas corporativas o administración financiera.....	9
1.3.3.3.1.	Estudio de la administración financiera.....	10
1.4.	Información financiera.....	11
1.4.1.	Concepto de contabilidad.....	11
1.4.2.	El concepto de información financiera y las bases de la contabilidad.....	12
1.4.3.	Principios de la información financiera.....	14
1.5.	Estados financieros y sus conceptos.....	15
1.5.1.	Estado de situación financiera.....	15
1.5.2.	Estado de resultados.....	16
1.5.3.	Estado de variaciones de capital contable.....	16
1.5.4.	Estado de cambios de situación financiera.....	16
1.5.5.	Usuarios de los estados financieros.....	17
1.5.6.	Objetivos de los Estados financieros.....	17
1.5.7.	Notas y limitaciones de los estados financieros.....	18
1.6.	El Financiamiento y sus fuentes.....	19

Capítulo 2. "Proyectos de inversión y su evaluación."

2.1.	Proyectos de inversión.....	22
2.1.1.	Generación de una propuesta de inversión.....	22
2.1.2.	Estudio de mercado.....	23
2.1.3.	Estudio técnico.....	24
2.1.4.	Evaluación económica o financiera.....	25
2.1.5.	Implementación.....	25
2.1.6.	Control o seguimiento.....	25
2.2.	Evaluación financiera.....	26
2.2.1.	Generación de flujos de efectivo.....	26
2.2.1.1.	Inversión.....	26
2.2.1.2.	Flujos de efectivo de operación.....	27

2.2.1.3.	Valor de rescate o residual.....	28
2.2.2.	El valor del dinero en el tiempo.....	29
2.2.2.1.	Tasa de interés anualizada y tasa de interés efectiva.....	30
2.2.2.1.1.	Capitalización.....	31
2.2.2.2.	Interés simple e interés compuesto.....	31
2.2.2.3.	Valor presente y valor futuro.....	33
2.2.2.4.	Anualidades.....	34
2.2.2.4.1.	Anualidades vencidas.....	35
2.2.2.4.2.	Valor presente de una anualidad vencida.....	37
2.2.2.4.3.	Anualidades anticipadas.....	37
2.2.2.5.	Tasas de interés e inflación.....	39
2.3.	Métodos de Evaluación de proyectos.....	40
2.3.1.	Tasa promedio de rendimiento.....	40
2.3.2.	Periodo de recuperación de la inversión.....	41
2.3.3.	Valor presente neto.....	41
2.3.4.	Tasa interna de rendimiento.....	42
2.3.5.	Índice de rentabilidad.....	45
2.4.	Tipos de Proyectos.....	45
2.4.1.	Mutuamente excluyentes.....	45
2.4.2.	Independientes.....	46
2.5.	Casos especiales.....	46
2.5.1.	Decisiones con inflación.....	46
2.5.2.	Decisiones en condiciones de incertidumbre.....	46
2.6.	Tasa de rendimiento mínima aceptable.....	47
2.6.1.	Costo de Capital.....	49
2.6.1.1.	Costo de la deuda.....	49
2.6.1.2.	Costo del capital común.....	49
2.6.2.	Costo de promedio ponderado.....	51

Capítulo 3. “Las pymes y el Proyecto de Inversión Productiva (PIP) de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS) y el Servicio Nacional de Empleo (SNE).”

3.1.	Las PYMES y su importancia.....	54
3.1.1.	Concepto de empresa.....	54
3.1.2.	Clasificación de las empresas.....	55
3.1.3.	Características de la empresa.....	60
3.1.4.	Concepto de Pyme.....	61
3.1.5.	La empresa pequeña y mediana en México.....	62
3.2.	Proyectos de Inversión Productiva (PIP).....	64
3.2.1.	Antecedentes del PIP.....	64
3.2.2.	Concepto y objetivos.....	65
3.2.2.1.	Concepto.....	65
3.2.2.2.	Objetivo general.....	65
3.2.2.3.	Objetivos específicos.....	65
3.2.3.	Mecanismos de operación.....	66
3.2.3.1.	Cobertura.....	66
3.2.3.2.	Población objetivo.....	66
3.2.3.3.	Elegibilidad.....	67

3.2.3.4.	Transparencia	68
3.2.4.	Montos y características de los apoyos.	69
3.2.4.1.	Importes	69
3.2.5.	Causas de retención, suspensión o devolución.	69
3.2.5.1.	Retención o suspensión.....	69
3.2.6.	Promoción y difusión.....	70
3.2.7.	Operación y ejecución.	70
3.2.7.1.	Fases de aplicación.	70
3.2.8.	Requisitos del proceso de contratación de bienes.	74
3.2.8.1.	Comparación de al menos 3 cotizaciones.	74
3.2.9.	Destino de los recursos.	76
3.2.10.	Derechos y obligaciones de los beneficiarios.	76
3.2.11.	Formatos de registro.....	77
3.2.11.1.	Registro personal.....	78
3.2.11.2.	Formato del perfil del proyecto.	78
3.2.11.2.1.	Información básica.....	78
3.2.11.2.2.	Mercado universo.	79
3.2.11.2.3.	Abasto de materia prima e insumos.....	79
3.2.11.2.4.	Aspecto técnico.....	80
3.2.11.2.5.	Aspectos financieros.....	81
3.2.11.2.6.	Organización.....	83
3.2.11.2.7.	Rentabilidad.....	84
3.2.11.2.8.	Beneficio económicos y sociales.	84
3.2.11.2.9.	Comentarios finales y observaciones.	84
3.2.11.3.	Formatos de validación (Tabla de ponderación).....	85

Caso Práctico: “Elaboración de proyecto de inversión para obtener un financiamiento para crear una microempresa de servicios publicitarios para universidades, a través del programa gubernamental “PIP” de la STPS y el SNE”.

Conclusiones.....	165
Glosario.....	166
Bibliografía.....	174
Consultas electrónicas y de páginas web.....	175

Introducción.

Este trabajo de investigación, presentará un panorama general, de cómo elaborar un proyecto de inversión para obtener un financiamiento para establecer una microempresa a través de un programa de apoyo gubernamental denominado "Proyectos de inversión Productiva" de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social y el Servicio Nacional de Empleo.

El contenido de este trabajo se dividirá en tres capítulos:

En el **Capítulo 1** denominado "**Conceptos Generales**", encontraremos la conceptualización básica en materia de Administración, Contabilidad y Administración Financiera, lo cual nos ayudará a entender mejor el trabajo de investigación, sus características, razones y causas.

En el **Capítulo 2** denominado "**Proyectos de inversión y su evaluación**", se estudiará el concepto de este tipo de proyectos y los componentes que lo integran. Se explicarán también los métodos existentes para su evaluación y los cálculos necesarios para obtener los índices requeridos, que determinarán la aprobación o rechazo de las propuestas.

En el **Capítulo 3** denominado "**Las pymes y El Proyecto de Inversión Productiva (PIP) de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS) y el Servicio Nacional de Empleo (SNE) como fuente de financiamiento.**", se examinarán los conceptos y características de las micro, pequeñas y medianas empresas. En este capítulo también se realizará la descripción general, reglas, características, propiedades, formatos y requisitos que comprende el programa de gobierno PIP. Esta información nos dará un marco de referencia muy amplio, para entender y poder aplicar los conceptos de pymes y las características y requisitos del programa mismo.

Finalmente se presentará un **Caso Práctico** denominado: ***“Elaboración de Proyecto de inversión para obtener un financiamiento para crear una microempresa de servicios publicitarios para universidades, a través del programa gubernamental “PIP” de la STPS y el SNE”***. Aquí se mostrará la aplicación práctica, es decir, un proyecto de inversión real que busca obtener financiamiento a través del programa antes descrito, esto nos permitirá entender con total claridad la manera correcta de usar este programa de apoyo.

Abreviaturas utilizadas en este trabajo.

1. **BID:** Banco Interamericano de Desarrollo.
2. **CECE:** Comité Estatal de Capacitación y Empleo.
3. **CTPOFI:** Coordinación Técnica de Proyectos con Organismos Financieros Internacionales.
4. **DF:** Distrito Federal.
5. **DGE:** Dirección General de Empleo.
6. **DOF:** Diario Oficial de la Federación.
7. **DVD/CDRW:** Unidad lectora de discos en formato DVD, CDS convencionales y regrabables, así como grabadora de discos.
8. **EdPro:** "Educación Profesional (nombre de la microempresa usada en el caso práctico de este trabajo)
9. **EVA:** Valor económico agregado
10. **GB:** Gigabyte (unidad de medida en equipo de computo).
11. **GHZ:** GigaHertz (unidad de medida en equipo de computo).
12. **IMCP:** Instituto Mexicano de Contadores Públicos.
13. **MB:** Megabyte (unidad de medida en equipo de computo).
14. **MN:** Moneda Nacional (en este caso se usa como moneda el peso mexicano).
15. **NAFIN:** Nacional Financiera (institución financiera del gobierno).
16. **PAE:** Programa de apoyo al empleo.
17. **PIP:** Proyecto de Inversión Productiva (nombre del programa de gobierno).
18. **PYME:** pequeñas y medianas empresas.
19. **ROA:** Razón de rendimientos sobre activos
20. **SBA:** Asociación de empresas pequeñas (del inglés Small Business Association).
21. **SEE:** Servicios Estatal de Empleo. (en este caso el SEE del estado de Guerrero).
22. **SICAT:** Sistema de Capacitación para el Trabajo.
23. **SNE:** Servicio Nacional de Empleo.
24. **STPS:** Secretaría del Trabajo y Previsión Social.
25. **TIR:** Tasa interna de rendimiento.
26. **TREMA:** Tasa de rendimiento mínima aceptable.
27. **VPN:** Valor presente neto.

Capítulo 1.

"Conceptos Generales".

Capítulo 1. "Conceptos Generales".

1.1. Concepto de Administración.

Hoy en día encontramos una gran variedad de definiciones del concepto de administración, entre las cuales podemos mencionar las siguientes:

Para Wilburg Jiménez Castro, la administración es la ciencia compuesta de principios, técnicas y prácticas, cuya aplicación a conjuntos humanos permite establecer sistemas racionales de esfuerzo cooperativo, a través de los cuales, se pueden alcanzar propósitos comunes, que individualmente no se pueden lograr en organismos sociales.¹

Para John R. Schermerhorn la administración es el proceso de planeación, organización, dirección y control del uso de los recursos para lograr las metas de desempeño establecido.²

Para Fremont E. Kast, la administración es la coordinación de hombres y recursos materiales para la consecución de objetivos organizacionales, lo que se logra por medio de 4 elementos:

- 1.- Dirección hacia objetivos.
- 2.- A través de la gente.
- 3.- Mediante técnicas.
- 4.- Dentro de una organización.

¹ Hernández y Rodríguez Sergio

"Introducción a la Administración, un enfoque teórico-práctico" (1ª Edición) Pág. 5
Editorial Mc Graw Hill. México. 1994.

² Schermerhorn R. John.

"Administración" (1ª Edición en español) Pág. 8
Editorial Limusa Wiley. México. 2003.

La mayoría de los autores define a la administración como el proceso de planear, organizar, dirigir y controlar para lograr objetivos organizacionales preestablecidos.³

En lo personal defino la Administración como la ciencia formada por principios y procesos, para planear, organizar, dirigir y controlar los recursos humanos, materiales, económicos y tecnológicos dentro de una organización para el logro de los objetivos de la misma.

1.2. Proceso Administrativo.

El proceso administrativo es aquel que implica las cuatro funciones básicas para que los administradores determinen las acciones que deberán realizar. Estas cuatro funciones son la planeación, organización, dirección y control. Los autores definen estas 4 funciones del proceso administrativo de la siguiente manera:

• Definición de las etapas del proceso administrativo de John R. Schermerhorn⁴

Planeación: Es el proceso de establecimiento de objetivos de desempeño y de la determinación de las acciones que deberán realizarse para lograrlos. A través de la planeación un administrador identifica los resultados de trabajo deseados e identifica los medios para alcanzarlos.

Organización: Es el proceso de asignación de tareas, distribución de recursos y disposición de las actividades coordinadas de los individuos y los grupos para implementar planes. A través de la organización los administradores convierten los planes en acciones al definir los puestos, asignar personal y apoyarlo con tecnología y otros recursos.

³ Hernández y Rodríguez Sergio

"Introducción a la Administración, un enfoque teórico-práctico" (1ª Edición) Pág. 5
Editorial Mc Graw Hill. México. 1994.

⁴ Schermerhorn R. John.

"Administración" (1ª Edición en español) Pág. 12,13.
Editorial Limusa Wiley. México. 2003.

Dirección: Es el proceso por medio del cual se despierta el entusiasmo de la gente para trabajar fuerte y dirigir sus esfuerzos hacia el cumplimiento de planes y el logro de los objetivos. A través de la dirección los administradores construyen compromisos, alientan las actividades que respaldan las metas e influyen a las personas para que realicen su mejor esfuerzo en beneficio de la organización.

Control: El control es el proceso de medición del desempeño laboral, comparando los resultados con los objetivos, y llevando a cabo acciones correctivas cuando sea necesario. Mediante el control los administradores mantienen un contacto activo con la gente durante el curso de su trabajo, recaban e interpretan informes sobre su desempeño y utilizan esta información para planear acciones y cambios constructivos.

- **Definición de las etapas del proceso administrativo de Hellriegel y Slocum⁵**

Planeación: Esta etapa consiste en definir metas organizacionales y proponer medios para alcanzarlas. Los administradores planean por tres razones: para establecer una dirección general para el futuro de la organización, para identificar y comprometer los recursos de la organización en el cumplimiento de sus metas y para decidir que actividades son necesarias para conseguirlo.

Organización: Es el proceso de creación de una estructura de relaciones que permita a los empleados ejecutar los planes de la dirección y cumplir las metas, coordinando mejor los recursos humanos y materiales.

Dirección: También conocido como proceso de influencia, esta etapa consiste en comunicarse con los demás y motivarlos para que desempeñen las tareas necesarias para cumplir las metas de la organización.

⁵ Hellriegel Dan , Slocum W. John
"Administración" (7ª Edición) Pág. 9, 10,11.
Editorial Internacional Thomson Editores. México. 1998.

Inspección: Es el proceso mediante el cual una persona, grupo u organización vigila atentamente el desempeño y emprende acciones correctivas.

Algunos modelos de proceso administrativo de otros autores contemplan 6 funciones, es decir, añaden dos etapas mas: la previsión y la integración por lo que el proceso queda integrado de la siguiente manera: previsión, planeación, organización, integración dirección y control.

Estas seis etapas a su vez se pueden dividir en etapas estáticas y dinámicas. Las etapas estáticas se llaman así por que son materia de estudio y entre ellas están la previsión, planeación y organización. Las etapas dinámicas, denominadas así por que se desarrollan en la práctica son la integración, dirección y control.⁶

1.3. Antecedentes y conceptos de las Finanzas.

1.3.1. Concepto de Finanzas.

El campo de las finanzas es muy amplio y dinámico, ya que interviene directamente en la vida de las personas y organizaciones, financieras o no financieras, privadas y públicas, grandes o pequeñas lucrativas o no lucrativas. A continuación enlistaremos algunas de las diferentes definiciones de finanzas para entender con mayor claridad este concepto.

Finanzas es la rama de la Economía que se relaciona con el estudio de las actividades de inversión tanto en activos reales como en activos financieros y con la administración de los mismos.⁷

⁶ Del Río González Cristóbal.
"El presupuesto" (9ª Edición) Pág. 1-4
Editorial ECAFSA Thomson Learning. México. 2000.

⁷ Ochoa Setter Guadalupe.
"Administración Financiera" (1ª Edición) Pág. 4.
Editorial Mc Graw Hill. México. 2002.

Para Lawrence J. Gitman las finanzas pueden definirse como el arte y la ciencia de administrar dinero. Así pues, las finanzas se ocupan de los procesos, instituciones, mercados e instrumentos implicados con la transferencia de dinero entre los individuos, las empresas y los gobiernos.⁸

En lo personal defino el concepto de finanzas como la técnica del manejo adecuado de los procesos, instrumentos y recursos financieros de una entidad.

1.3.2. Evolución del Sistema Financiero.⁹

Pensar en el desarrollo del sistema financiero remite, necesariamente, a la etapa en la que las transacciones se llevaban a cabo mediante el trueque. En esa época solo existía el mercado de bienes reales, en el que las personas intercambiaban bienes y negociaban con granos o especias. Las personas le daban mayor importancia a aquellos bienes que conservaban sus características durante más tiempo por que de esta forma preservaban su riqueza; los ahorros estaban constituidos por estos bienes que podían conservar su valor pero no incrementar la riqueza del dueño con el paso del tiempo. En ese mundo sin dinero no había activos financieros y, por lo mismo, no existían las inversiones financieras.

Cuando el dinero fue introducido como medio de intercambio, las personas pudieron utilizarlo para adquirir otros bienes o guardarlo para intercambios futuros. Sin embargo, sin la posibilidad de invertir el dinero, éste únicamente podía guardarse para ser utilizado después, pero no generaba beneficios adicionales.

⁸ Gitman J. Lawrence.
"Administración Financiera Básica" (3ª Edición) Pág. 5
Editorial Harla. México. 1996.

⁹ Ochoa Setter Guadalupe.
"Administración Financiera" (1ª Edición) Págs. 4, 5.
Editorial Mc Graw Hill. México. 2002.

Después surgió la posibilidad de, además de guardar el dinero, invertirlo durante cierto tiempo a cambio de un premio a cambio de esta decisión. Con ello, una persona puede no decidir consumir ahora para consumir más bienes en el futuro. La posibilidad de tomar estas decisiones existía en la medida en que alguien prefería consumir ahora, con el dinero tomado en préstamo, a cambio de pagar en el futuro. Siempre que alguien invierte dinero hay alguien que solicita un préstamo, y el premio que recibe quien invierte es una tasa de interés sobre el capital original llamada rendimiento, que representa un costo para quien toma los recursos en calidad de préstamo. De esta manera surge el concepto del valor del dinero a través del tiempo.

Así fue como surgieron los mercados financieros que, aunados al mercado de bienes reales, constituyen el medio en el que las personas y las empresas realizan las transacciones económicas.

1.3.3. Campo de acción de las finanzas.¹⁰

Las finanzas se dividen en tres grandes áreas:

- a) Inversiones.
- b) Instituciones y mercados financieros.
- c) Finanzas corporativas o administración financiera de las empresas.

1.3.3.1. Inversiones.

Esta rama estudia, básicamente, cómo hacer y administrar una inversión en activos financieros, y en particular que hacer con un excedente de dinero cuando se desea invertirlo en el mercado financiero.

¹⁰ Ochoa Setter Guadalupe.
"Administración Financiera" (1ª Edición) Págs. 5,6,7.
Editorial Mc Graw Hill. México. 2002.

Esta área, además de involucrar al inversionista como principal proveedor de recursos para iniciar la operación de una empresa o ampliar su capacidad actual, implica la búsqueda de la mejor combinación o portafolio de activos financieros para invertir los fondos excedentes de una persona físico o moral.

Se habla entonces de dos personas o entidades: aquellas que son dueñas de los excedentes, y aquellas que buscan o sugieren dónde invertir dichos sobrantes y que reciben el nombre de corredores, promotores o analistas de inversiones. Algunas empresas tienen su propio equipo o departamento de analistas para no recurrir a entidades externas.

Las personas que se dedican al área de inversiones generalmente trabajan en una institución bancaria o en una casa de bolsa; otras trabajan en las compañías de seguros en la administración del portafolio de inversiones; también hay quien trabajan en una firma de consultoría financiera como asesores de inversionistas individuales, o para la banca de inversión, en donde ayudan a las empresas a obtener nuevo capital.

1.3.3.2. Instituciones y mercados financieros.

Las instituciones financieras son empresas que se especializan en la venta, compra y creación de títulos de crédito, que son activos financieros para los inversionistas y pasivos para las empresas que toman los recursos para financiarse. Por ejemplo los bancos comerciales, casas de bolsa, asociaciones de préstamo y ahorro, compañías de seguros, arrendadoras financieras, sociedades financieras de objeto limitado y uniones de crédito. Su labor es transformar activos financieros de una forma u otra.

Los mercados financieros son los espacios en los que actúan las instituciones financieras para comprar y vender títulos de crédito, como acciones, obligaciones o papel comercial; este mercado se conoce como mercado de valores. Se consideran conjuntamente los mercados y las instituciones financieras, debido a que estas son las participantes principales en estos mercados.

Muchos ejecutivos financieros trabajan para instituciones financieras, su éxito en ellas depende del conocimiento que tengan de los diferentes factores por los que las tasas de interés aumentan o disminuyen, de las regulaciones a las que las instituciones están sujetas y de los tipos de instrumentos financieros.

1.3.3.3. Finanzas corporativas o administración financiera de las empresas.

La administración financiera estudia tres aspectos:

- a) Inversión en activos reales (inmuebles, equipos, inventarios, etc.)
Inversión en activos financieros (cuentas y documentos por cobrar)
Inversiones de excedentes temporales de efectivo.
- b) La obtención de fondos necesarios para las inversiones en activos.
- c) Las decisiones relacionadas con la reinversión de las utilidades y el reparto de los dividendos.

Lawrence J. Gitman define a la administración financiera como a todas las tareas y actividades que realizan los administradores financieros dentro de una entidad. Entre estas actividades podemos encontrar la presupuestación, los pronósticos financieros, la administración del efectivo, administración del crédito, análisis de inversiones y la obtención de fondos.¹¹

En lo personal defino la administración financiera, como el proceso administrativo enfocado y aplicado a los aspectos financieros de una entidad, cuyo objetivo es maximizar el patrimonio de la empresa, a través del manejo adecuado de los recursos financieros de la misma.

¹¹ Gitman J. Lawrence.
"Administración Financiera Básica" (3ª Edición) Pág. 5
Editorial Harla. México.1996.

1.3.3.3.1. Estudio de la administración financiera¹²

Debido a que la mayoría de las decisiones empresariales se miden en términos financieros, el papel del administrador financiero es clave en la operación de la empresa.

Desde el punto de vista organizativo, la trascendencia e importancia de la función administrativa financiera depende del tamaño de la empresa, es decir, entre mas grande sea una empresa la importancia de esta función aumenta, partiendo desde un departamento pequeño de contabilidad, hasta un departamento separado, con personal mas especializado y con división de tareas más específica.

El campo de las finanzas tiene una estrecha relación con otras disciplinas, tal es el caso de la economía o la contabilidad.

En cuanto la relación con la economía, es muy estrecha debido a que todas las empresas operan dentro del sistema económico, por lo tanto el administrador financiero debe conocer el marco de referencia económico imperante del país; así como estar alerta de los niveles cambiantes de la actividad económica y las modificaciones en las políticas de tipo económico. El administrador financiero debe ser también capaz de utilizar las teorías económicas como guías para una eficiente operación empresarial.

En cuanto a la relación con la contabilidad, las actividades de finanzas y de contabilidad están estrechamente relacionadas y por lo general se traslapan. De hecho, la administración financiera y la contabilidad con frecuencia no son fáciles de diferenciar. Sin embargo existen dos diferencias fundamentales, una se relaciona con el tratamiento de los fondos y la otra con la toma de decisiones.

¹² Gitman J. Lawrence.

"Administración Financiera Básica" (3ª Edición) Pág. 5 a 17.
Editorial Harla. México. 1996.

El objetivo del administrador financiero consiste en maximizar la riqueza de los propietarios de la empresa para quienes administra. La riqueza de los propietarios corporativos, se mide por el precio de las acciones de la empresa, que a su vez se basa en la regularidad de los rendimientos, la magnitud y el riesgo. Cuando se considera cada decisión financiera como una operación alternativa o posible en términos de su impacto sobre el precio de las acciones de la empresa, los administradores financieros sólo deberán aceptar aquellas decisiones que esperan que incrementen el precio de las acciones.

1.4. Información financiera.

1.4.1. Concepto de contabilidad.¹³

La contabilidad, según el Instituto Mexicano de Contadores Públicos (IMCP), es una técnica para registrar, clasificar, y resumir en forma significativa, y en términos monetarios, las transacciones que realiza una empresa y los eventos de carácter financiero que la afectan.

En lo personal defino la contabilidad como la técnica de registrar cronológicamente las operaciones de una entidad, con el objeto de extraer información financiera que sirva como referencia para el proceso de toma de decisiones en la búsqueda de los objetivos de la organización.

La contabilidad no es una ciencia, ya que no proporciona información exacta y no se aplica igual en todos los países por que depende del tipo de operaciones que realiza la entidad.

¹³ Ochoa Setter Guadalupe.
"Administración Financiera" (1ª Edición) Págs. 104,105.
Editorial Mc Graw Hill. México. 2002.

1.4.2. Concepto de información financiera y las bases de la contabilidad.¹⁴

La información financiera es una herramienta muy importante para las empresas pues facilita la toma de decisiones. El analista de estados financieros, debe conocer todo lo relacionado con la información financiera, sus características y limitaciones, para tomar decisiones provechosas.

En lo personal defino la información financiera, como aquella información que se extrae de la contabilidad, con el fin de analizarla, depurarla e interpretarla, para tomar decisiones correctas en la búsqueda del logro de los objetivos de la organización.

La información financiera tiene un marco de referencia: la estructura básica de la contabilidad. Esta estructura esta formada por los principios de la contabilidad generalmente aceptados, reglas particulares y el criterio prudencial.

El proceso contable de una empresa se debe basar en la estructura en esta estructura básica. Los pasos del proceso contable son los siguientes:

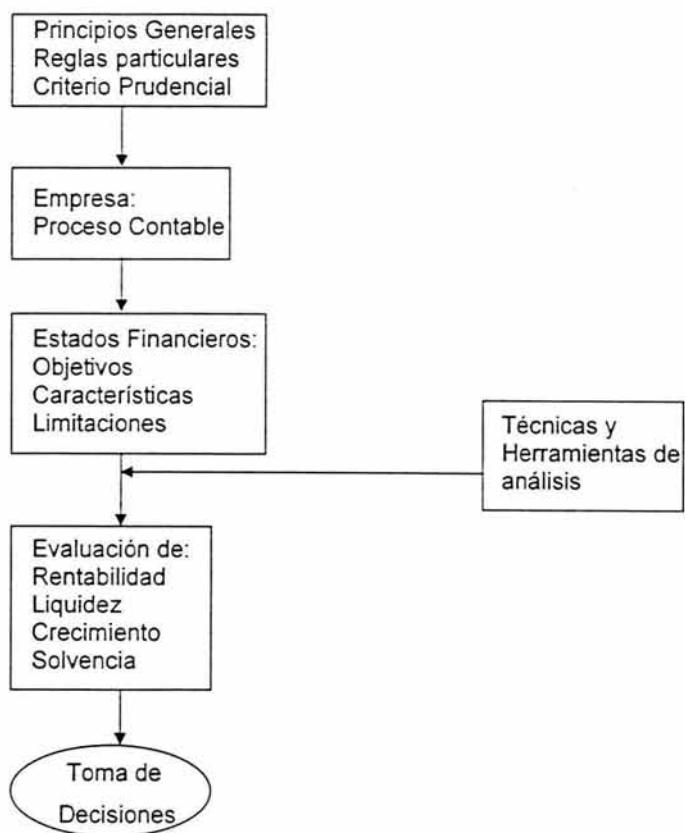
1. Registro de operaciones externas:
 - Identificación de operaciones cuantificables.
 - Registro de operaciones.
 - Asientos de diario.
 - Pases al mayor y auxiliares.
 - Balanza de comprobación previa.

¹⁴ Ochoa Setter Guadalupe.
"Administración Financiera" (1ª Edición) Págs. 106 a 113.
Editorial Mc Graw Hill. México. 2002

2. Registro de operaciones internas:

- Asientos de ajuste.
- Balanza de comprobación ajustada.
- Asientos de cierre.
- Balanza de comprobación después del cierre.
- Estados financieros.

Cuadro 1.1 – La información financiera y las bases de la contabilidad.



Cuadro 1.2 – Estructura básica de la contabilidad.

<i>Descripción</i>	<i>Principios</i>
Significan las operaciones y presentan información.	Entidad. Realización. Periodo Contable.
Cuantifican las operaciones y presentan información.	Valor histórico original. Negocio en marcha. Dualidad económica
Se refiere a la información.	Revelación suficiente
Que constituyen requisitos generales del sistema	Importancia relativa. Consistencia.
Reglas particulares	De valuación y presentación
	Criterio Prudencial.

1.4.3. Principios de la información financiera.

La información financiera debe ajustarse a los siguientes principios:

1.- Utilidad: Es la cualidad de la información de adecuarse al propósito del usuario. Esta característica se divide en dos: contenido informativo y oportunidad.

El contenido informativo debe poseer cuatro características que son: significativo, relevante, veraz y comparable.

La oportunidad se refiere a que la información llegue a manos del usuario cuando la necesite, para tomar decisiones a tiempo.

2.- Confiabilidad: Para que el usuario la acepte y acredite, la información debe ser: estable, objetiva y verificable.

3.- Provisionalidad: No representa hechos acabados; en algunos casos contiene estimaciones para determinar la información que corresponde a cada periodo contable.

1.5. Los estados financieros y sus conceptos.¹⁵

Los estados financieros básicos son el producto final del sistema de contabilidad y están preparados con base en los principios de contabilidad, las reglas particulares y el criterio prudencial. Estos estados contienen información financiera y cada uno constituye un reporte especializado de ciertos aspectos de la empresa.

En lo personal defino los estados financieros, como los documentos esencialmente numéricos que expresan la situación financiera, las pérdidas y ganancias, los movimientos de capital, el origen y aplicación de recursos y otros aspectos de carácter financiero a una fecha o periodo determinado.

Los cuatro estados financieros básicos son: balance general, estado de resultados, estado de variaciones de capital contable y estado de origen y aplicación de recursos.

1.5.1. Estado de situación financiera.

Este estado es aquel que presenta la situación financiera de una entidad según se refleja en los registros contables. Contiene una lista de los recursos con los que cuenta (activos), las obligaciones que debe de cumplir (pasivos) y la situación que guardan los derechos de los accionistas (capital).

Personalmente defino el balance general, como el estado que expresa la situación financiera de las operaciones una entidad, considerando el activo, pasivo y capital, a una fecha determinada.

¹⁵ Ochoa Setter Guadalupe.
"Administración Financiera" (1ª Edición) Págs. 114,115,116.
Editorial Mc Graw Hill. México. 2002.

1.5.2. Estado de resultados.

Es el estado que muestra los ingresos, costos y gastos, así como la utilidad o pérdida neta como resultado de las operaciones de una entidad a un periodo determinado.

Personalmente defino el estado de resultados, como el estado que expresa los ingresos, egresos, pérdidas y ganancias, producto de los resultados de las operaciones realizadas por la empresa en un periodo determinado.

1.5.3. Estado de variaciones de capital contable.

Es el estado que muestra un análisis de los cambios en las cuentas de capital, es decir, los cambios en la inversión de los propietarios durante un periodo determinado. Es importante señalar que una empresa vale por lo que es capaz de hacer y no por el valor total de sus activos.

En lo personal defino este estado financiero, como el resultado que expresa los movimientos del capital de los socios de una entidad en un periodo determinado.

1.5.4. Estado de cambios de situación financiera.

Indica como se generaron los cambios en la situación financiera, de un ejercicio a otro, listando las fuentes de recursos y sus aplicaciones. Algunos autores lo llaman estado de cambios en la situación financiera.

En lo personal defino este estado como aquel que expresa de que fuentes provienen los recursos y en que conceptos fueron aplicados, en una organización, en un periodo determinado.

1.5.5. Usuarios de los estados financieros.

Los usuarios de la información financiera se pueden clasificar, para efectos de análisis, en internos y externos.

Los usuarios internos están dentro de la empresa y tienen acceso a la información financiera de forma muy variada, es decir, para atender sus necesidades específicas. Además tienen la ventaja de contar con información sobre la marcha, por lo que pueden ver, corregir, controlar o impulsar las operaciones durante el ejercicio. Dentro de estos usuarios están: administradores, accionistas mayoritarios

Los usuarios externos, se relacionan con la empresa desde afuera. Para este tipo de usuarios la información financiera esta contenida en los estados financieros básicos que se reportan en periodos determinados. Este usuario no tiene posibilidades de obtener mayor información, pues es lo único a lo que tiene acceso. Dentro de estos usuarios encontramos: inversionistas minoritarios, acreedores, proveedores, sindicatos, casas de bolsa, etc.

1.5.6. Objetivos de los estados financieros.

Según el boletín B-1 del IMCP¹⁶ indica que los estados financieros son un medio para comunicar información., y no un fin, ya que no buscan convencer al lector de la validez de una posición. También establece los siguientes objetivos para la información financiera.

1. Informar la situación financiera de una empresa, los resultados de sus operaciones y los cambios de situación financiera a una fecha determinada, a través de los estados financieros básicos.
2. Los estados financieros deben ser capaces de transmitir información que satisfaga al usuario general.

¹⁶ "Objetivos de los estados financieros", Principios de contabilidad generalmente aceptados IMCP, boletín B-1, Pág. 102, México, 1991.

3. Dada la diversidad de usuarios generales, los estados financieros deben ser útiles para la toma de decisiones de inversión y crédito, para medir la solvencia y la liquidez de una empresa, así como su capacidad para generar recursos, analizar su origen, las características y el rendimiento de los recursos financieros.

4. Facilitar la información de un juicio acerca del negocio para poder evaluar el trabajo de la administración y la manera en la que se esta manejando:

- a. La liquidez.
- b. Rentabilidad.
- c. Flujo de fondos.
- d. Capacidad financiera y de crecimiento.

1.5.7. Notas y limitaciones de los estados financieros.

Las notas a los estados financieros, son aclaraciones respecto de algunas de las cuentas presentadas en el cuerpo de estos reportes, o contienen información que no puede cuantificarse pero que es de importancia para el lector de los estados financieros.

Las limitaciones son las siguientes.

1. Las transacciones y eventos económicos de la empresa son cuantificados con ciertas reglas particulares, que pueden ser aplicadas de diferente manera. Los estados financieros representaran los eventos y transacciones de acuerdo a las reglas aplicadas en la empresa.

2. La información contable de las transacciones hasta cierta fecha está expresada en unidades monetarias. Sin embargo la moneda es un instrumento de medición contable y es inestable su valor.

3. Los estados financieros no representan el valor del negocio, sino solo el valor de los recursos y las obligaciones cuantificables para el negocio.

4. La información contable no es exacta por que los estados financieros se refieren a negocios en marcha, se basan en aspectos como estimaciones y juicios personales, y además se preparan con base a las reglas particulares de valuación y presentación.

1.6. El financiamiento y sus fuentes.¹⁷

Se define al financiamiento como los adeudos que vencen al cabo de un plazo determinado y bajo diferentes condiciones, los cuales son empleados para satisfacer necesidades estacionales y de activos circulantes, si es a corto plazo, y de obtener recursos para lograr el crecimiento corporativo, el reemplazo de equipo obsoleto, así como pagar otras deudas y obligaciones a medida que estas vencen, si es a largo plazo.

Existen dos tipos de fuentes de financiamiento corto plazo que son:

- a) Fuentes de Financiamiento a corto plazo con garantía: Son aquellos préstamos que se pueden obtener con una garantía de pago. La garantía generalmente adopta la forma de un activo, como cuentas por cobrar o inventarios. El prestamista obtiene un interés asegurado en la garantía por medio de un convenio, el cual expresa las condiciones y respaldos del préstamo.
- b) Fuentes de financiamiento a corto plazo sin garantía: También conocidas como fuentes espontáneas, estas surgen de las operaciones normales de la empresa. Estas fuentes son las cuentas por pagar y los pasivos acumulados, ninguna de las dos esta garantizada. Entre más se produzca mas se adeuda por pagar y mas pasivos se acumulan, la empresa deberá entonces aprovechar las condiciones de los créditos sin garantía expresa que le otorgan los proveedores para buscar la recuperación, siempre que le sea posible.

¹⁷ Gitman J. Lawrence.
"Administración Financiera Básica" (3ª Edición) Pág. 277 y 593.
Editorial Harla. México.1996.

En lo que respecta a las fuentes de financiamiento a largo plazo, con frecuencia estos fondos se obtienen de manera interna al retener utilidades corporativas en vez de distribuir las en forma de dividendos entre los accionistas. También los administradores recurren a fuentes externas mediante la venta de nuevos adeudos, acciones preferentes o acciones comunes, también se puede recurrir a préstamos negociados previamente con particulares o instituciones financieras. Todo esto debidamente regulado y vigilado por el administrador financiero.

Capítulo 2.
"Proyectos de inversión
y
su evaluación".

Capítulo 2. "Proyectos de inversión y su evaluación".¹⁸

2.1. Proyectos de inversión.

Un proyecto de inversión es cualquier alternativa de las empresas o los particulares para generar beneficios económicos en el futuro, a través de un periodo relativamente largo, mediante el desembolso de una cantidad considerable de recursos.

Evaluar un proyecto de inversión consiste en determinar, mediante un análisis costo-beneficio, si genera o no el rendimiento deseado, para entonces tomar la decisión de realizarlo o cancelarlo.

La evaluación económica de un proyecto de inversión es sólo una de las etapas del proceso. Presupuesto de capital, es el término con el que se le conoce a la función financiera relacionada con la toma de decisiones de inversión. Las etapas por las que atraviesa el proceso de toda propuesta de inversión son las siguientes:

1. Generación de una propuesta de inversión.
2. Estudio de mercado.
3. Estudio técnico.
4. Evaluación económica y financiera.
5. Implantación.
6. Control y seguimiento.

2.1.1. Generación de una propuesta de inversión.

Todos los días, las empresas enfrentan situaciones que las llevan a replantear, o plantear por primera vez, sus objetivos. Por ejemplo, conseguir una mayor eficiencia, una mejor calidad, crecer, adaptarse, sobrevivir; estos objetivos

¹⁸ Ochoa Setter Guadalupe.
"Administración Financiera" (1ª Edición) Págs. 395-415.
Editorial Mc Graw Hill. México. 2002.

se traducen en propósitos específicos, como reducir las devoluciones, tener personal más capacitado, reducir contaminación, etc. A su vez, los propósitos específicos suelen implicar una decisión de inversión: comprar equipo para obtener un mejor acabado, llevar a cabo un proyecto de capacitación, comprar una máquina, etc.

Los responsables directos de generar dichas propuestas suelen ser las áreas más involucradas: producción, calidad, personal, mercadotecnia, investigación, entre otras. En ellas se genera la mayor parte de la información que requiere el proceso de evaluación.

Cuando el proyecto no es tan concreto como para resolver situaciones específicas de un negocio en marcha, sino algo más general (como una propuesta dirigida a crear un nuevo negocio), para las diferentes áreas funcionales de una empresa, el proyecto global es una combinación de subproyectos. Por lo tanto, la mecánica para generar y evaluar información que permita la toma de decisiones es, fundamentalmente, la misma.

2.1.2. Estudio de Mercado.

Con este estudio se obtiene la información que permitirá calcular los beneficios de la inversión: un incremento en ventas, un mejor aprovechamiento de recursos, una disminución en gastos, que se traducirá en mayores utilidades.

En este contexto, cuando el mercado es el público consumidor, primero se debe tener muy claro cual es el producto o servicio que la empresa desea vender, lo mismo que sus características básicas; en segundo lugar, es importante determinar la demanda actual y potencial para ese producto o servicio a partir de indicadores como el crecimiento de la población, su poder económico, la etapa del ciclo de vida del producto, etc.; en tercer lugar es indispensable conocer la oferta actual y potencial, y también la identidad de los competidores, su capacidad de oferta, su participación en el mercado, etc. Todo esto favorecerá un pronóstico aproximado del volumen de las ventas y, con ello, las necesidades de la producción.

También es importante conseguir información acerca de los precios (que precios se pagan actualmente y que precios se podrían pagar) y de las estrategias de comercialización, incluyendo promoción, distribución y posibles efectos en las ventas.

2.1.3. Estudio Técnico.

Este estudio técnico, da a conocer las necesidades específicas para la operación y los costos en que se incurrirá para cubrir esas necesidades. Visto de manera general, mientras el estudio de mercado genera información de los posibles beneficios de la inversión, el estudio técnico genera información acerca de los costos de la misma.

Cuando el producto o servicio es nuevo, es necesario determinar como se va a producir o proporcionar. Si el negocio es nuevo, el estudio debe incluir la consideración de los diferentes lugares donde se puede ubicar, dadas sus características y necesidades. Esta información junto con la del mercado, determinará el tamaño de las instalaciones y las características de la maquinaria y equipo necesarios. Esto también llevará a definir necesidades específicas de instalaciones, materia prima, mano de obra, entre otras, que se traducen en costos.

Si se trata de renovar o restituir equipo o instalaciones, es probable que en la evaluación del proyecto no se requiera definir un nuevo proceso, ni una ubicación, pero quizá si instalaciones especiales, cierta capacitación, materia prima diferente o mano de obra más calificada.

Aún si el proyecto no está relacionado con procesos tecnológicos específicos, como pudiera ser un programa de capacitación, de todos modos es necesario determinar su factibilidad técnica: disponibilidad de capacitadores, material didáctico, laboratorios, asesores, y todos los recursos necesarios para desarrollarlo.

2.1.4. Evaluación Económica o Financiera.

En esta etapa se ordena y sistematiza la información generada en las dos etapas anteriores para su utilización para aplicar alguna técnica de evaluación. Cualquier técnica o método de evaluación debe generar un resultado financiero que al compararlo previamente con un criterio definido, facilite la toma de decisiones.

Un criterio previamente definido debe incluir las condiciones de rentabilidad exigidas por la empresa, así como las condiciones de financiamiento, es decir, la forma en que será financiada la inversión y el costo que esta origina.

Este tema se desarrollará ampliamente en el punto 2.2. de este capítulo

2.1.5. Implementación.

Si el proyecto ha sido aceptado, el siguiente paso es ejecutarlo. En esta etapa se debe ser especialmente cuidadoso para que cualquier variación se analizada y evaluada propiamente, de modo que el proyecto conserve las características originales con las cuales fue aceptado. Sin embargo, habrá renglones críticos en lo que una pequeña variación puede provocar grandes cambios en los resultados, sobre todo en el arranque de operaciones, ya que los desembolsos fuertes casi siempre son necesarios para iniciar las actividades.

2.1.6. Control o seguimiento.

Un proyecto en marcha también requiere un control continuo. Aunque las variaciones tienen un menor efecto en la operación que el que tienen en la inversión, las operaciones, por ser continuas, tienen un efecto acumulativo; así, un aumento de 5% en el costo de a unidad puede ser insignificante, pero al considerar el volumen total y el paso del tiempo puede ser un factor que afecte el éxito de la inversión.

Además, en el futuro se pueden presentar situaciones que justifiquen cambios en las decisiones originales, que requieran una nueva evaluación y de cuyos resultados puedan derivarse acciones extremas como la suspensión del proyecto.

2.2. Evaluación Financiera.

La evaluación financiera, como ya lo mencionamos, se refiere al proceso en el cual se hacen los cálculos necesarios para determinar si el proyecto es viable desde el punto de vista de la rentabilidad de la inversión.

2.2.1. Generación de los flujos de efectivo.

Una inversión debe generar más entradas que salidas, o bien, su flujo de efectivo neto debe ser positivo. Por ejemplo, se compra un local comercial en \$300,000.00 que después de cierta remodelación y reparación de las instalaciones con un gasto de \$60,000.00 en un periodo muy corto, se puede vender en \$400,000.00. en este caso la inversión tiene un flujo de efectivo neto positivo de \$40,000.00, lo que hace que la inversión sea atractiva. Lo importante aquí sería hacerlo por anticipado para poder tomar la decisión correcta.

Sin embargo se ha hablado que un proyecto de inversión es a largo plazo, por lo tanto, obtener los flujos de efectivo netos (entradas menos salidas de efectivo) de una inversión requiere que se hagan proyecciones de los mismos por el periodo que abarque el proyecto.

2.2.1.1 Inversión.

Aunque el concepto desembolso o salida de efectivo incluye la inversión, en el lenguaje utilizado en la evaluación de proyectos se utiliza el término inversión para designar el desembolso importante que se hace al inicio del proyecto. En muchas ocasiones el arranque del proyecto requiere, además de la

compra de activos fijos, inversiones en inventarios o mantener ciertos saldos en efectivo y cuentas por cobrar para mantener la operación. A estos renglones se le conoce como inversión en capital de trabajo y también forman parte de la inversión inicial; aún cuando después de poco tiempo los inventarios se venden o las cuentas por cobrar se cobran, es necesario reponerlas para seguir en operación, es decir, constituyen una inversión de naturaleza revolvente.

2.2.1.2. Flujos de efectivo de operación.

Un proyecto debe generar beneficios económicos que justifiquen la inversión. Estos beneficios deben ser calculados al hacer proyecciones financieras del proyecto, y no son de otra cosa que el importe obtenido con el nombre de generación neta operativa en el estado de cambios de situación financiera.

Los ingresos provienen de la venta periódica de productos o servicios. Según las estimaciones respecto al mercado, los ingresos podrán ser constantes, crecientes, decrecientes o una combinación de todos ellos, durante la vida del proyecto, que puede ser una estimación real o una medida convencional. Los ingresos serán constantes cuando se espera una estabilidad en las ventas; en este caso la vida del proyecto será establecida convencionalmente para fines de la evaluación. Cuando el producto o servicio es nuevo o poco conocido, es posible que al principio las ventas sean altas y después declinen, de modo que se pueda establecer la vida útil del proyecto en una forma más o menos precisa. También puede haber productos que no son conocidos y después de un tiempo de introducción son aceptados y quedan de forma permanente en el mercado.

Cualquiera que sea el caso, es necesario hacer proyecciones de las posibles ventas durante la vida útil. Con la información de ventas también será posible determinar gastos en mano de obra, en producción, en administración, etc., en los que hay que incurrir para realizar las operaciones y actividades. Estas proyecciones son similares a las que se tienen en los estados de resultados reales que se tienen en los negocios en marcha, pero en este caso no son reales, sino presupuestados o proforma.

El último renglón de un estado de resultados es la utilidad neta, o la diferencia entre ingresos menos costos, gastos e impuestos; sin embargo, esta utilidad no equivale al flujo de efectivo positivo de la inversión, por que aún que todas las operaciones se hagan de contado, el efecto de incluir la depreciación y la amortización como un gasto en el estado de resultados, debido a que dicho gasto que no es un desembolso real, hace que las utilidades sean menores que el efectivo con el que se cuenta después de cada periodo de operación. Por lo tanto habrá que sumarle a la utilidad neta el cargo por depreciación y amortización. A esta cantidad se le conoce en evaluación de proyectos como flujo de efectivo, y como generación bruta operativa en el estado de cambios de situación financiera.

Las empresas también pueden tener proyectos que no están relacionados con los incrementos en las ventas sino con ahorros en costos y gastos; estos ahorros también incrementan las utilidades, por lo que serán usados como los flujos de efectivo que genera la inversión. Es importante determinar los flujos nuevos que genera la inversión, que vendrán del cambio en las utilidades.

Otro caso de proyectos que no generan ingresos, sino solo costos, como un proyecto de beneficio social, en el que la evaluación permitirá escoger, entre varias alternativas, la que sea de menor costo.

2.2.1.3. Valor de rescate o residual.

Al establecer, con fines prácticos o por que así se espera, un periodo de vida útil del proyecto, se debe estimar cuánto valdrán al término del proyecto, lo activos empleados en la generación de flujos de efectivo. Pensar que esos activos se pueden vender, aunque sea como chatarra, o se pueden liquidar con algún valor demarcado, lo mismo que no tener que comprar nuevamente inventarios o el cobro de la últimas cuentas a los clientes, genera un flujo de efectivo positivo que deber ser considerado a manera de flujo de efectivo final para propósitos de la evaluación del proyecto.

2.2.2 El valor del dinero en el tiempo.¹⁹

El valor del dinero en el tiempo, es un concepto que surge como consecuencia de que una suma de dinero en el presente, no es igual a la misma cantidad de dinero en el futuro. Esto es importante para tomar decisiones de inversión. Por ejemplo, una persona que tiene \$1000 hoy, puede invertirlos en un banco a un mes, y al final de ese plazo tendrá esos mismos \$1,000 más los intereses que se generaron en ese periodo: si la tasa de interés por una inversión con un plazo de un mes fuera del 2% mensual, al final del mes se tendría \$1,020. La persona debe decidir que es más valioso para ella, si tener \$1,000 hoy o \$1,020 dentro de un mes.

Hablar del valor del dinero en el tiempo, implica hablar de:

- Tasa de interés anualizada y efectiva.
- Interés simple y compuesto.
- Valor presente y valor futuro.
- Anualidades.
- Tasas equivalentes y comparables.
- Tasa de interés e inflación.

Cualquier persona que pretenda saber finanzas debe conocer perfectamente estos conceptos por que independientemente del aspecto de las finanzas del que se hable, las ideas del valor del dinero en el tiempo siempre estarán presentes.

¹⁹ Ochoa Setter Guadalupe.
"Administración Financiera" (1ª Edición) Págs. 18-43.
Editorial Mc Graw Hill. México. 2002.

2.2.2.1 Tasa de interés anualizada y tasa de interés efectiva.

Se le llama tasa de interés anualizada a la tasa de interés que esta dada en términos de un año. Una tasa anualizada es, por ejemplo, 25% anual para documentos a un año, y significa que \$1000 hoy ganan \$250 después de ese lapso.

Una tasa anual de 24% para documentos a un mes sigue siendo una tasa anualizada por que esta expresada con base a un año, aunque el plazo de la inversión se a un mes. En este caso, se calcula a razón de 2% mensual (24% anual entre 12 meses).

La tasa de interés efectiva se refiere al interés ganado por una inversión durante un periodo específico: un mes, un bimestre, un trimestre, un semestre o incluso un año. Por ejemplo, \$1000 a una tasa efectiva trimestral de 4%, después de tres meses se generarán intereses por \$40.

Así, se podría mencionar como ejemplo las tasas anualizadas y su equivalente en tasas de interés efectivas en la siguiente tabla:

Tasa de interés anualizada	No. De veces que se calcularían intereses en un año.	Tasa de interés efectiva
36% anual para documentos a un mes	12 veces (36 / 12)	3% efectiva mensual
24% anual para documentos a tres meses	4 veces (24 / 4)	6% efectiva trimestral
30% anual para documentos a un año	1 vez (30 / 1)	30% efectiva anual
18% para documentos a 2 meses	6 veces (18 / 6)	3% efectivo bimestral
20 % anual para documentos a 6 meses	2 veces (20 / 2)	10% efectiva semestral.

2.2.2.1.1. Capitalización.

La capitalización de intereses se da cuando éstos son reinvertidos. Por ejemplo, decir que la tasa de interés anual es de 24% para documentos a tres meses es igual a decir 24% de interés anual capitalizable trimestral. Si la inversión se mantiene durante 6 meses (dos trimestres), se generarán intereses de 6% en cada trimestre. Una inversión de \$1000 genera \$60 de intereses el primer trimestre y, si éstos se reinvierten, los intereses del segundo trimestre serán de \$63.60, ya que el monto total de la inversión para el inicio del segundo trimestre será de \$1,060, y no \$1,000, como al inicio del primer trimestre. Al final del segundo trimestre la cuenta tendrá \$1, 123.60 disponibles. Si se hubiera tomado la decisión de no capitalizar los \$60 de intereses ganados en el primer trimestre, se hubieran dejado de ganar \$3.60 al final del año.

2.2.2.2. Interés simple e interés compuesto.

El concepto de capitalización se refiere a la posibilidad de reinvertir los intereses generados por una inversión en el siguiente periodo o periodos, lo contrario sería retirar los intereses y mantener como inversión la cantidad original.

Para el interés simple, en el que los intereses no se reinvierten, basándonos en el ejemplo mencionado anteriormente, se hace el siguiente cálculo:

$$\begin{aligned}\text{Valor futuro 1} &= \text{Valor presente} \times (1 + (.24 / 4)) \\ &= 1000 \times (1.06) \\ &= 1,060 \text{ cantidad acumulada al final del primer trimestre}\end{aligned}$$

Sin embargo los intereses son retirados al final del trimestre y no generan nuevos intereses, por lo que el siguiente trimestre generará los mismos intereses que el primero. Para calcular los periodos posteriores usamos las siguientes formulas:

$$\begin{aligned}\text{Valor futuro 2} &= (\text{valor futuro 1} - \text{intereses}) \times (1 + (.24/4)) \\ &= (1060-60) \times (1 + .6) \\ &= \$1,060 \text{ cantidad al final del segundo trimestre.}\end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Valor futuro 3} &= (\text{valor futuro 2} - \text{intereses} \times (1 + (.24 / 4))) \\ &= (1060-60) \times (1 + .6) \\ &= \$1,060 \text{ cantidad al final del tercer trimestre.} \end{aligned}$$

Al final del trimestre, cuando acaba el periodo de inversión, la persona obtendrá \$1,180 si mantuvo los intereses sin gastar en los tres periodos.

Ahora veremos el cálculo al reinvertir los intereses.

$$\begin{aligned} \text{Valor futuro 1} &= \text{Valor presente} \times (1 + (.24 / 4)) \\ &= 1000 \times (1.06) \\ &= 1,060 \text{ cantidad acumulada al final del primer trimestre} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Valor futuro 2} &= \text{valor futuro 1} \times (1 + (.24/4)) \\ &= (1060) \times (1.06) \\ &= \$1,123.60 \text{ cantidad al final del segundo trimestre.} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Valor futuro 3} &= (\text{valor futuro 2} \times (1 + (.24 / 4))) \\ &= (1,123.60) \times (1.06) \\ &= \$1,191.02 \text{ cantidad al final del tercer trimestre.} \end{aligned}$$

La fórmula para encontrar un valor futuro, cuando los intereses se reinvierten y cuando no se reinvierten es la siguiente:

Tipo de interés	Capitalización de intereses	Fórmula usando tasa anualizada	Fórmula usando tasa efectiva
Simple	no	$VF = VP(1 + (ti / m) \times n)$	$VF = VP(1 + te) \times n$
Compuesto	si	$VF = VP(1 + (ti/m))^n$	$VF = VP(1 + te)^n$

En donde:

VF = cantidad que resulta al final de un periodo

VP = Cantidad al inicio de una operación.

ti = Tasa de interés anualizada capitalizable m veces en el año.

m = Número de capitalizaciones de la tasa de interés anualizada

n = Número de periodos que dura la inversión o el crédito. Debe estar expresado en el mismo lapso que el número de capitalizaciones de la tasa de interés anualizada.

te = Tasa efectiva.

Se habla de interés simple cuando los intereses son calculados tomando en cuenta la cantidad original invertida.

Se habla de interés compuesto cuando los intereses de un periodo se reinvierten en el siguiente y generan intereses cada periodo subsecuente.

Se habla de una tasa capitalizable cuando los intereses se reinvierten, y de una tasa de interés simple cuando los intereses no se reinvierten.

Cuando hablamos de una deuda, sería mucho mejor adquirirla en interés simple, pero las instituciones de crédito trabajan con interés compuesto. Se llama pago de capital la parte del préstamo original que poco a poco se devuelve al acreedor.

2.2.2.3. Valor presente y valor futuro.

Valor presente es una cantidad de dinero que se invierte o se toma en préstamo al inicio de un periodo; valor futuro es el monto que, al final del periodo, el inversionista obtiene por su inversión o el deudor paga al acreedor.

Es posible obtener un valor presente a partir de un valor futuro, cierta tasa de interés y un periodo determinado: por ejemplo, si una persona necesitar \$1,200 dentro de cinco meses y deseara saber cuanto debería depositar hoy en una inversión que paga 18% anual capitalizable mensualmente suponiendo que los intereses se reinvierten, el cálculo inverso sería el siguiente:

Para el interés compuesto:

$$VP = \frac{VF}{(1 + (ti / m))^n}$$

$$VP = \frac{\$1\,200}{(1 + (.18 / 12))^5} = \frac{\$1,200}{1.077728} = \$1,133.91$$

Por otra parte es posible calcular cuánto se tendría que depositar hoy si se deseara acumular la cantidad de \$1,200 dentro de 5 meses, suponiendo que no se reinvirtieran los intereses.

Para el interés simple:

$$VP = \frac{VF}{(1 + (ti / m) \times n)}$$

$$VP = \frac{\$1\,200}{(1 + (.18 / 12) \times 5)} = \frac{\$1\,200}{1.075} = \$1,116.28$$

2.2.2.4. Anualidades.

El concepto anualidades está en función de la idea del valor del dinero en el tiempo, y se refiere a la existencia de una serie de flujos de efectivo que tienen las siguientes características:

- Son flujos uniformes en cuanto a su importe; es decir, todos los importes tienen el mismo valor.
- Son flujos uniformes en cuanto a su periodicidad; es decir, los separa el mismo lapso.
- Son de la misma naturaleza: todos son positivos o todos negativos.
- La palabra anualidad no se refiere a que la periodicidad con que ocurren sea anual: en realidad pueden ser mensuales, bimestrales, etc.

Los cálculos que se hacen con las anualidades funcionan tanto para los inversionistas como para quienes toman recursos prestados, y son válidos para los casos en los que se aplica interés compuesto o también conocido como interés sobre saldos insolutos.

2.2.2.4.1. Anualidades vencidas.

Las anualidades son vencidas cuando el flujo de efectivo se da al final del periodo.

Por ejemplo, una persona desea invertir \$10 al final de cada mes a partir del 31 de enero, y quiere saber cuánto acumulará al 31 de diciembre del año si el banco paga una tasa anual de 18% para depósitos a un mes y reinvierte los intereses.

Para calcular el importe acumulado al final de los 12 meses con la fórmula para buscar un valor futuro a partir de un valor presente se necesitan 12 cálculos, uno para cada depósito. En el caso del primer depósito se consideran 11 periodos mensuales, 10 periodos para el segundo, nueve para el tercero y así sucesivamente, para determinar cuanto ganará este depósito al final del periodo. En la siguiente tabla se ejemplifican los cálculos:

Valor futuro de 12 depósitos mensuales vencidos al final del mes 12

MES	CALCULO	IMPORTE
ENERO	$10 \times (1 + (.18 / 12))^{11}$	\$11.78
FEBRERO	$10 \times (1 + (.18 / 12))^{10}$	\$11.61
MARZO	$10 \times (1 + (.18 / 12))^9$	\$11.43
ABRIL	$10 \times (1 + (.18 / 12))^8$	\$11.26
MAYO	$10 \times (1 + (.18 / 12))^7$	\$11.10
JUNIO	$10 \times (1 + (.18 / 12))^6$	\$10.93
JULIO	$10 \times (1 + (.18 / 12))^5$	\$10.77
AGOSTO	$10 \times (1 + (.18 / 12))^4$	\$10.61
SEPTIEMBRE	$10 \times (1 + (.18 / 12))^3$	\$10.46
OCTUBRE	$10 \times (1 + (.18 / 12))^2$	\$10.30
NOVIEMBRE	$10 \times (1 + (.18 / 12))^1$	\$10.15
DICIEMBRE	$10 \times (1 + (.18 / 12))^0$	\$10.00
TOTAL		\$130.41

La expresión "depósitos mensuales vencidos" implica una anualidad vencida.

Para el depósito final, el exponente en la fórmula es igual a cero, por que el depósito se hace el mismo día en que se busca el valor acumulado de todos los depósitos; por lo tanto, el último depósito ya no genera intereses.

Existe una manera de obtener el valor acumulado al 31 de diciembre con un solo cálculo. Las fórmulas que se presentan a continuación se utilizan para flujos de efectivo que ocurren al final de cada periodo, es decir, anualidades vencidas con interés compuesto:

Fórmula para tasa anualizada	Fórmula para tasa efectiva.
$VF = \frac{A \times (1 + (ti / m))^n - 1}{ti / m}$	$VF = \frac{A \times (1 + te)^n - 1}{te}$

Donde:

VF= valor futuro.

A = anualidad vencida

n = plazo total de la inversión o préstamo

m = número de capitalizaciones en un año

ti = tasa anualizada.

te= tasa efectiva.

Existen también las fórmulas para encontrar el monto de una anualidad vencida en base a un valor futuro con interés compuesto:

Fórmula para tasa anualizada	Fórmula para tasa efectiva.
$A = \frac{VF}{\frac{(1 + (ti\sqrt{m})^n - 1}{ti\sqrt{m}}}$	$A = \frac{VF}{\frac{(1 + te)^n - 1}{te}}$

2.2.2.4.2. Valor presente de una anualidad vencida.

También existe una fórmula para encontrar el valor presente de una anualidad vencida:

Fórmula para tasa anualizada	Fórmula para tasa efectiva.
$VP = A \times \frac{1 - \frac{1}{(1 + (ti/m))^n}}{ti/m}$	$VP = A \times \frac{1 - \frac{1}{(1 + te)^n}}{te}$

También podemos calcular el monto de una anualidad vencida con base en un valor presente, a través de las siguientes fórmulas.

Fórmula para tasa anualizada	Fórmula para tasa efectiva.
$A = \frac{VP}{\frac{1 - \frac{1}{(1 + (ti/m))^n}}{ti/m}}$	$A = \frac{VP}{\frac{1 - \frac{1}{(1 + te)^n}}{te}}$

2.2.2.4.3. Anualidades anticipadas.

Son anualidades anticipadas cuando el flujo de efectivo se da al inicio del periodo.

En primer lugar, la diferencia radica en el último pago de anualidades vencidas y el primero de anticipadas, ya que el primero no genera intereses y el segundo se capitaliza todo el año (12 veces).

En segundo lugar, de alguna manera, las anualidades anticipadas corresponden a las anualidades vencidas, sólo que inicia con un mes de anticipación; si se utilizara la fórmula de las anualidades vencidas, la acumulación se haría le último día del mes 11, lo que es igual a decir que ocurre el primer día del mes 12, cuando en realidad queremos acumular la inversión al último día del mes 12.

Entonces para llevar todos los flujos hasta el 31 de diciembre lo que se debe hacer es calcular los intereses por un mes más para cada anualidad, lo que es igual a la primera anualidad por todo el periodo. Para llevar la cantidad acumulada un periodo más adelante se debe multiplicar la fórmula de anualidades vencidas por $(1 + (ti / m))$. A continuación se presentan las fórmulas para obtener el valor futuro de una anualidad anticipada con interés compuesto:

Tasa anualizada	$VF = A \times \left[\frac{(1 + (ti / m))^n - 1}{(ti / m)} \times (1 + (ti + m))^1 \right]$
Tasa efectiva	$VF = A \times \left[\frac{(1 + te)^n - 1}{te} \times (1 + te)^1 \right]$

Donde:

VF= valor futuro.

A = anualidad vencida

n = plazo total de la inversión o préstamo

m = número de capitalizaciones en un año

ti = tasa anualizada.

te= tasa efectiva.

Igualmente cuando se busca el valor presente de una serie de anualidades anticipadas se debe agregar a la fórmula de anualidades vencidas el mismo factor; de ello se obtiene el cálculo del valor presente de una anualidad anticipada con interés compuesto, las fórmulas son las siguientes:

Tasa anualizada	$VP = A \times \left[\frac{1 - \frac{1}{(1 + (ti/m))^n}}{ti / m} \times (1 + (ti + m))^1 \right]$
Tasa efectiva	$VP = A \times \left[\frac{1 - \frac{1}{(1+te)^n}}{te} \times (1 + te)^1 \right]$

2.2.2.5. Tasas de interés e inflación.

Es muy importante establecer la diferencia que existe entre el valor del dinero en el tiempo y el poder adquisitivo del dinero en el tiempo. Como se ha mencionado, el valor del dinero en el tiempo representa la tasa de interés que un inversionista recibe como rendimiento por su inversión y la tasa de interés que una persona paga por un préstamo. El poder adquisitivo del dinero en el tiempo, por otra parte, se relaciona con que al haber inflación los precios de los bienes y servicios suben y una misma cantidad de dinero compra cada mes menos bienes y servicios.

Siempre que hay inflación, la tasa de interés tiene tres componentes:

1. El precio real del dinero, es decir, el valor del dinero en el tiempo.
2. La compensación por la pérdida del poder adquisitivo de dinero, que se determina con base en la inflación esperada para el periodo.
3. La prima por el riesgo de que la tasa de inflación sea mayor a la esperada y pudieran darse tasas de interés negativas.

Lo anterior se determina a través de la tasa de interés nominal la cual cubre los tres factores mencionados además de la cantidad original. La fórmula para calcular la tasa de interés nominal es la siguiente:

$$\text{TIN} = (1 + \text{interés real}) (1 + \text{inflación esperada}) (1 + \text{prima de riesgo}) - 1$$

Una vez obtenido este valor el inversionista podría encontrarse con algunas de estas situaciones:

1. La inflación real coincide con la inflación esperada que se utilizó para calcular la tasa de interés nominal.
2. La inflación real es mayor que la esperada.
3. La inflación real es menor que la esperada.

A continuación se presenta la fórmula para encontrar una tasa efectiva real usando la inflación que realmente se dio en el periodo:

$$\text{Tasa de interés real} = \frac{\text{tasa de interés nominal} - \text{tasa de inflación}}{(1 + \text{tasa de inflación})}$$

2.3. Métodos de evaluación de proyectos.

Una vez que se tiene la información se puede evaluar el atractivo de las diferentes alternativas. La decisión de inversión será simplemente aceptar o rechazar las propuestas. Existen diferentes métodos que facilitan la toma de decisiones; algunos de ellos son:

1. Tasa promedio de rendimiento.
2. Periodo de recuperación de la inversión.
3. Valor presente neto.
4. Tasa interna de rendimiento.
5. Índice de rentabilidad.

2.3.1. Tasa promedio de rendimiento.

Esta medida es una razón contable. Cuando se hace análisis financiero, la razón rendimiento sobre activos (ROA) divide las utilidades netas entre los activos, y se interpreta como que por cada peso que se tiene en el activo la empresa ha generado \$X de utilidades en el ejercicio. En el caso de un proyecto de inversión se calcula la razón, con el promedio de las utilidades esperadas durante su vida útil y se divide entre la inversión:

$$\text{Tasa promedio de rendimiento} = \frac{\text{utilidades promedio}}{\text{Inversión}}$$

$$\text{Utilidad promedio} = \text{Suma de las utilidades anuales} / \text{años.}$$

Esta tasa, se debe comparar con una tasa de rendimiento previamente establecida, y si ésta es menor, el proyecto es aceptable; si es mayor se debe rechazar el proyecto.

La ventaja principal del método es su sencillez, pero no considera el valor en el tiempo y emplea las utilidades contables.

2.3.2. Periodo de recuperación de la inversión.

El periodo de recuperación de un proyecto, indica cuánto tiempo es necesario para recuperar, por medio de los flujos de efectivo o entradas, los recursos invertidos al inicio del proyecto, es decir, la inversión inicial. Si los flujos de efectivo son iguales cada año, el periodo de recuperación se calcula dividiendo el desembolso inicial entre los flujos anuales; si son diferentes, se suman hasta acumular el desembolso inicial.

Periodo de recuperación = La suma de los flujos de efectivo en el periodo hasta que se llegue al valor de la inversión.

El criterio de aceptación o rechazo debe ser un periodo de pago establecido previamente; si el periodo calculado es menor que el plazo mínimo aceptable establecido, el proyecto es aceptable; si es mayor, se debe rechazar.

Es un método muy simple que sirve como complemento a otros más sofisticados; no considera el valor del dinero en el tiempo pero da una idea respecto al riesgo, y entre más corto sea el periodo de recuperación, es más probable tener resultados.

2.3.3. Valor presente neto.

Con este método se descuentan todos los flujos de efectivo, a valor presente, utilizando como tasa de descuento la tasa de rendimiento mínima aceptable (TREMA) que se determina a partir del rendimiento requerido por los accionistas y los acreedores de recursos con costos, como el banco, que cobra intereses a la empresa por los recursos que le otorga en préstamo.

El valor presente neto (VPN) es igual a la suma algebraica de los flujos de efectivo del proyecto, descontados al presente con la TREMA:

$$\text{Valor presente neto (VPN)} = \sum_{t=0}^n \frac{A_t}{(1+r)^t}$$

Donde:

R= tasa de rendimiento requerida.

A_t = cada uno de los flujos de efectivo del proyecto.

t = Periodo en el que se obtiene cada flujo de efectivo.

También se puede expresar como:

VPN = Valor presente de las entradas – Valor presente de las salidas.

El criterio de decisión es aceptar aquellos proyectos en los que el valor presente de los flujos de efectivo positivos es por lo menos igual al valor presente de los flujos de efectivo negativos. En otras palabras, un proyecto es aceptable si su VPN es mayor o igual a cero. Esta expresión no debe causar confusión: si el VPN es igual a cero, los flujos de efectivo positivos son iguales a los flujos negativos, y dado que los flujos han sido descontados utilizando la TREMA o tasa de rendimiento que esperan quienes financian el proyecto, se puede decir que el proyecto genera exactamente el rendimiento requerido. Si el VPN es positivo, el proyecto está dando un valor agregado a los inversionistas más allá de los requerimientos mínimos.

2.3.4. Tasa interna de rendimiento.

Cuando se tiene un proyecto con VPN positivo, se debe entender que su rendimiento es mayor que la tasa que se usó para descontar los flujos de efectivo. Si el VPN es negativo, el rendimiento del proyecto es menor a la TREMA. En contraste con la tasa interna de rendimiento (TIR) es aquella tasa de descuento que hace el valor presente de las entradas sea igual al valor presente de las salidas; también se puede decir que la TIR es la tasa que hace que el VPN sea igual a cero.

Para calcular la TIR se debe probar con diferentes tasas de descuento hasta encontrar la que en el presente iguala las entradas y las salidas de efectivo y hace que el VPN sea igual a cero.

Se puede partir del resultado del VPN para empezar la búsqueda. Con la tasa descuento utilizada para calcular el VPN y arrojar el resultado positivo, por lo tanto, la TIR debe ser mayor. Por ejemplo, si la tasa de descuento usada para el cálculo del VPN fue de 10%, para calcular el TIR podemos usar probar con tasas del 13, 14 o 15 %; es un proceso de prueba y error. Sin embargo existen calculadoras financieras o programas computacionales que lo hacen directamente.

Otro procedimiento, el de prueba y error, llevaría a calcular el VPN con diferentes tasas, hasta encontrar lo que en ella se busca. En el caso del ejemplo se debe de tratar con tasas superiores al 10%, ya que con esa tasa el VPN es positivo.

Podemos usar otro sencillo método denominado interpolación. Este método por interpolación consiste en encontrar por medio del método de prueba y error, dos diferentes tasas porcentuales que den como resultado importes del valor presente de los flujos muy aproximados a la inversión. Con una tasa el importe del VPN debe ser mayor a la inversión y con la otra tasa menor a la inversión, es decir deben tener signos distintos. Ya que como la TIR proviene del VPN, es necesario calcular primero este último y posteriormente localizar la TIR.²⁰

²⁰ Apuntes de Seminario en Finanzas Corporativas.
Modulo 3. C.P. César G. Ramirez Herrera.
UNAM. 2004

La ecuación de la TIR por interpolación es:

$$TIR = i_1 + \frac{(i_2 - i_1) (VPN_1)}{|VPN_1| + |VPN_2|}$$

Donde:

i_1 = tasa baja o menor, con la que se calcula el VPN del proyecto y su resultado debe ser positivo.

i_2 = tasa alta o mayor, con la que se calcula el VPN del proyecto y su resultado debe ser negativo.

VPN_1 = VPN de la tasa baja, en sus valores absolutos.

VPN_2 = VPN de la tasa alta, en sus valores absolutos.

Es importante recalcar que deben encontrarse un VPN positivo y uno negativo, a tasas distintas, ya que si se obtiene el VPN con signos iguales el método no funciona.

Las tasas halladas por la interpolación deben ajustarse a través de aproximaciones sucesivas, ya que es muy difícil encontrar los intervalos precisos en el primer intento de cálculo, y como no todos los proyectos tienen una TIR exacta en cero, se requiere de una tasa que se aproxime a él lo más posible.

En todos los casos, se debería llegar a una respuesta más o menos igual a la que se encuentra con una calculadora financiera, que en el caso de ejemplo es de 18.79 % anual.

Cuando los flujos no son iguales se puede recurrir a la calculadora financiera, la interpolación o al procedimiento de prueba y error. En este caso nos es posible despejar un factor para buscar en las ilustraciones por que no se cuenta con una anualidad ya que los flujos son diferentes.

El proyecto será aceptado, con base en una tasa mínima deseada, TREMA, si tiene un TIR superior o igual a esa tasa; si la TIR es menor, debe de ser rechazado.

2.3.5. Índice de rentabilidad.

Este índice, también conocido como relación costo-beneficio del proyecto, utiliza la misma información que el método de VPN, pero en lugar de sumar algebraicamente el valor presente de los flujos de efectivo positivos y negativos, divide el valor presente de los flujos de efectivo futuros del proyecto entre el monto de la inversión inicial:

$$\text{Índice de rentabilidad} = \frac{\text{Valor presente de los flujos de efectivo del proyecto}}{\text{Valor de la inversión inicial.}}$$

El índice de rentabilidad se interpreta de la siguiente manera: por cada \$1 de inversión inicial hay \$ X de valor presente en los flujos de efectivo del proyecto. Por lo tanto el criterio de decisión será aceptar aquellos que tengan un índice de rentabilidad mayor o igual a 1. en cuyo caso el VPN sería positivo e igual a cero respectivamente.

Este método conduce a la misma decisión que el VPN, la diferencia es que el VPN se expresa en términos absolutos (\$) y el índice de rentabilidad es un valor relativo que se puede expresar como veces o porcentaje.

Comparación entre proyectos:

Por lo general, los métodos de VPN y TIR llevan a la misma decisión, por lo tanto es indistinto usarlos. Sin embargo, habrá situaciones en las que el cálculo de la TIR se llegue a varias respuestas, como cuando los flujos son muy irregulares en cuanto al signo (+,-) en este caso el método indicado es el de VPN.

2.4. Tipos de proyectos.

2.4.1. Mutuamente excluyentes.

Cuando todas las alternativas analizadas sirven para el mismo fin, y la diferencia entre ellas es la composición de sus flujos de efectivo, la decisión final será aceptar la que genere el mayor de VPN. Estas alternativas se conocen como sustitutas o mutuamente excluyentes.

2.4.2. Independientes.

Cuando las alternativas sirven para distintos fines, la aceptación de alguna de ellas solo dependerá de su VPN, y se aceptarán las que puedan ser cubiertas con la cantidad disponible de dinero para invertir, habiendo sido jerarquizadas de la más a la menos rentable.

2.5. Casos Especiales.

2.5.1. Decisiones con inflación.

Al calcular los flujos de efectivo, es importante tomar en cuenta la inflación esperada en el futuro. La TREMA, así como las tasas de interés, incluye la inflación, de manera que los flujos de efectivo también deben reflejarla. El efecto de la inflación varía con el tipo de proyecto y los insumos utilizados en la producción y esfuerzo de venta. Es importante señalar que cuando se hace la proyección no se debe aplicar la tasa de inflación general a cada renglón del estado de resultados; más bien, se debe tomar en consideración la tasa de inflación particular para cada renglón. También es importante reconocer que mientras el índice de precios al consumidor mide la inflación general promedio, las empresas tienen diferentes índices de inflación para cada renglón de ingresos y gastos; hay empresas que no pueden incrementar sus precios de venta al mismo tiempo que incrementan sus gastos y los precios de la materia prima. El incremento del precio de mano de obra puede ser anual, mientras que el aumento del costo de los servicios públicos, como el de la gasolina y electricidad puede ser mensual.

2.5.2. Decisiones en condiciones de incertidumbre.

En el proceso de evaluación de los proyectos la información se obtiene a través de los diferentes estudios, como el de mercado o el técnico, se da por hecho que esta información es cierta, pero, al tratarse de estimaciones o proyecciones a futuro, se debe esperar cierta variabilidad.

Se dice que a mayor variabilidad posible de los resultados del proyecto, mayor es su riesgo, y por lo tanto, menos atractivo resulta para invertir en él. Por lo mismo, el criterio de aceptación en las propuestas debe incluir alguna consideración respecto al riesgo de cada una.

No es lo mismo invertir en un proyecto sin riesgo, como un depósito en el banco a plazo fijo, que en una empresa que fabrica un producto nuevo que hay que dar a conocer, probar y esperar la respuesta en el mercado. Con algunas herramientas de investigación y otras estadísticas es posible asignar probabilidades a los resultados esperados para calcular algún resultado promedio y alguna medida del riesgo que permita tomar una mejor decisión.

Una vez realizados los cálculos con estas herramientas, las decisiones dependerán de las preferencias del inversionista en lo que al riesgo se refiere. Habrá personas que prefieran menor rendimiento a menor riesgo, y otras que buscarán un financiamiento mayor, que ofrezca mayores rendimientos estando dispuestas a correr un riesgo mayor.

2.6. Tasa de rendimiento mínima aceptable.

En los métodos antes mencionados, se ha utilizado una tasa de interés, llamada tasa de rendimiento mínima aceptable (TREMA), que es la clave para que se acepte o se rechace un proyecto de inversión.

En los métodos de VPN o de índice de rentabilidad (IR), los cambios en la tasa de descuento generan cambios en los resultados; por ejemplo, un VPN positivo con cierta tasa se puede volver negativo con una tasa mayor, de manera que entra mayor sea la tasa empleada, más pequeños, o más descontados, serán los flujos futuros y más castigado será el proyecto. Para el método TIR, mientras más alta sea la TREMA, más alta deberá ser la TIR del proyecto para que pueda ser aceptado.

Ya que la tasa de descuento es tan importante para el éxito económico de una inversión, es necesario determinarla de una manera objetiva. Cuando la tasa es incorrecta, se pueden cometer dos errores: aceptar proyectos que debieron haberse rechazado por usar una tasa chica, o rechazar proyectos que debieron aceptarse por usar una tasa grande; definitivamente, lo primero representa un costo mayor.

La manera de determinar esta tasa dependerá de la inversión y del tipo de financiamiento. Por ejemplo, si la inversión se va a financiar con dinero que proviene de un depósito de una cuenta de ahorros, la tasa de descuento que se usará deberá ser equivalente a por lo menos lo que se deja de ganar en el banco por retirar la inversión, aunque habría que esperar algo más por el riesgo que representa hacer esa inversión, pues en la cuenta de ahorro no hay ningún riesgo.

Si es un inversionista el que aportará el dinero necesario para el proyecto, la tasa de descuento deberá ser la que el inversionista exige como rendimiento para hacer esa aportación.

Habrán situaciones en las que la fuente de financiamiento es muy difícil de identificar, o bien es una mezcla de diferentes opciones: deuda, aportaciones de los socios o utilidades retenidas. Esto sucede con los negocios en marcha, que financian sus inversiones con una combinación de recursos y pretenden mantener esta combinación de fuentes de financiamiento. Como cada una tiene un costo o una tasa particular, será necesario calcular el costo global de todas ellas para que pueda ser utilizado como tasa de descuento, a este costo se le conoce como costo de capital.

2.6.1. Costo de capital.

Una empresa puede obtener dinero internamente, gracias a la retención de utilidades, o externamente, por medio de préstamos o aportaciones de accionistas. De manera general, se habla de dos formas de financiamiento: deuda y capital (puede ser interno o externo). El costo individual y la proporción que de cada una de ellas utilice la empresa determinarán el costo de capital global.

2.6.1.1. Costo de la deuda.

Es el rendimiento que esperan los acreedores por el dinero que le prestan a la empresa, expresado generalmente como tasa de interés. El gasto por intereses es un gasto deducible para fines de impuestos, por lo que al pagar intereses la empresa pagará menos impuestos de los que pagaría si no tuviera ese gasto.

Con este método, se muestra un ahorro de impuestos debido al gasto por intereses; hace que a la empresa le cueste menos pedir préstamo y, por lo tanto, que la tasa efectiva del préstamo sea menor. Es importante mencionar que el que la utilidad sea menor cuando se usa pasivo no debe ser interpretado como algo contrario a los intereses de los accionistas; en términos relativos, para el accionista es mejor ganar menos con una inversión menor, que ganar un poco más con una inversión mayor.

Por lo tanto el costo de la deuda será la tasa de interés ajustada por el efecto de los impuestos:

$$K_d = \text{Tasa de interés} (1 - \text{tasa de impuestos}) = i (1 - t)$$

2.6.1.2. Costo del capital común.

En el caso de los recursos aportados por los accionistas, estos últimos tienen dos opciones para respaldar las inversiones: la reinversión de las utilidades del ejercicio y las aportaciones en efectivo hay costos relacionados con la emisión de nuevas acciones.

Existen varios modelos para determinar el costo del capital aportado por accionistas:

a) Modelo de dividendos: Este modelo parte del concepto de que si los intereses representan el costo de la deuda, los dividendos representan el costo del capital. También considera que las empresas tienen un crecimiento a través del tiempo que puede obtenerse a partir de información histórica. El cálculo del costo del capital es como sigue:

$$K_{cc} = D / P + g$$

Donde:

D = dividendos esperados por acción.

P = precio de las acciones.

G = tasa de crecimiento del negocio.

b) Modelo de la tasa libre de riesgo más un premio por el riesgo: En este modelo se parte de que hay inversiones, como los Cetes o los depósitos a plazo, que pagarán al inversionista un rendimiento sin que exista riesgo alguno. A ese rendimiento se le conoce como tasa libre de riesgo. Al tener oportunidades de inversión de las que espera un resultado menor o mayor, pero del cual no se tiene certeza en cuanto a su ocurrencia, el inversionista deseará obtener por una inversión un mayor rendimiento; en otras palabras pedirá un premio o prima por el riesgo. Las inversiones en acciones ofrecen, en general, un rendimiento, pero no la certeza de obtenerlo; ese rendimiento será un costo para la empresa y se podría definir como:

$$\begin{aligned} K_{cc} &= \text{tasa libre de riesgo} + \text{prima de riesgo} \\ &= R_f + (R_{\text{bonos}} - R_f) + (R_{\text{acciones}} - R_f) \end{aligned}$$

Donde:

Tasa libre de riesgo = la tasa que ofrecen instrumentos como los Cetes (R_f)

Prima de riesgo = diferencia entre la tasa que en promedio ofrecen las obligaciones (deudas a largo plazo) o acciones de las empresas y la tasa libre de riesgo.

c) Modelo de la valuación de los activos de capital (CAPM): Este modelo no solo toma en cuenta la diferencia por el riesgo entre invertir en acciones y valores seguros, sino también la diferencia entre el riesgo de la acción particular de la empresa y el riesgo del promedio de las acciones de mercado. Esa diferencia entre riesgos es representada por una razón entre la variabilidad de los rendimientos de la empresa y la variabilidad de los rendimientos del mercado, conocida como coeficiente beta (β). Si $\beta > 1$, entonces tenemos que las variaciones en los rendimientos del valor serán mayores a las variaciones del rendimiento del mercado. Por lo contrario, si $\beta < 1$, entonces el valor i será menos riesgoso que el rendimiento del mercado. Si $\beta = 1$, el rendimiento del valor variará en la misma proporción que la variación del rendimiento de mercado

El costo del capital de la empresa, estimado según el modelo de los activos de capital, se calcula con la siguiente fórmula:

$$K_{cc} = R_f + (R_m - R_f) \beta$$

2.6.2. Costo Promedio Ponderado.

El cálculo del costo de capital global se hace a través de un promedio ponderado que considere la participación que tiene cada una de las fuentes de financiamiento y el costo de ellas.

Para explicar este cálculo, nos basaremos en el siguiente ejemplo:

Una empresa posee un pasivo y capital de \$1, 250,000, que lo integran \$500,000 en deudas y \$750,000 de capital común. Una vez calculado el costo de la deuda ajustado después de impuestos que fue de 12% y el costo del capital común por cualquiera de los métodos arrojó un 21%, la composición pasivo-capital de la empresa, conocida como *estructura de capital* es la siguiente:

Concepto	Importe	Porcentaje	Costo	Costo de capital (promedio ponderado x %)
Deuda	\$500,000.	40%	12%	4.8 %
Capital Común	750,000.	60%	21%	12.6%
Total	1, 250,000.	100%		17.4%

El promedio ponderado se obtiene de multiplicar el porcentaje del capital que representan cada uno de los conceptos de la estructura de capital por el costo de la deuda y del capital, y expresar su resultado en porcentaje. Esto es:

$$40\% \times 12\% = 4.8\%.$$

$$60\% \times 21\% = 12.6\%.$$

Ó bien:

$$.40 \times .12 = .048 \times 100 = 4.8\%.$$

$$.60 \times .21 = .126 \times 100 = 12.6\%.$$

Por lo tanto el costo de capital de la empresa será K_c 17.4 %. Éste es el costo que se usará para evaluar las alternativas de inversión que enfrente la empresa y deban ser financiadas de modo que conserve su estructura de capital. Por lo anterior se puede decir que la TREMA de esta empresa es de 17.4% después de impuestos ajustada por el costo de oportunidad que tienen los accionistas por su inversión.

Capítulo 3.
**"Las pymes y el Proyecto
de inversión Productiva (pip)
de la STPS y el SNE."**

Capítulo 3. "Las pymes y el Proyecto de Inversión Productiva (PIP) de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS) y el Servicio Nacional de Empleo (SNE)."

3.1. Las PYMES y su importancia.²¹

3.1.1. Concepto de empresa.

Existe una gran variedad de definiciones del término empresa, dependiendo el enfoque que el autor le de, pero si lo analizamos como una comunidad de trabajo orientada hacia una producción socialmente útil, podemos pensar que esta constituida por elementos humanos y materiales, es creada para responder a las necesidades naturales de la sociedad, es responsable de producir y suministrar en forma adecuada los satisfactores que le son indispensables para su subsistencia y progreso.

En su obra, "La empresa y sus relaciones públicas", Fernando Rodarte nos dice que la empresa no nace de por si, ni es un fin en si misma, sino que su origen esta en la necesidad social de que produzca bienes y servicios y la finalidad de esa producción es satisfacer las necesidades de la sociedad, o de uno o de varios sectores de ella.

Analizaremos algunos conceptos de empresa de algunos autores.

Para Joaquín Rodríguez Valencia, en su obra "Como administrar pequeñas y medianas empresas, define a la empresa como una entidad económica destinada a producir bienes y servicios, venderlos y obtener un beneficio. La ley reconoce y autoriza para realizar determinada actividad productiva que de algún modo satisface las necesidades del hombre en la sociedad de consumo actual.

²¹ "Estudio de la factibilidad de utilizar un crédito de NAFIN denominado crédito PYME para la adquisición de un plotter" Trabajo de seminario. Págs. 72 a 74.
Parra Rivera Jaime Christopher.
Facultad de Contaduría. Centro Universitario Español.
Acapulco, Guerrero, 2002.

Isaac Guzmán Valdivia, nos dice que empresa es la unidad económica – social en la que el capital, el trabajo y la dirección se coordinan para lograr una producción que responda a los requerimientos del mundo humano en que la propia empresa actúa.

José Antonio Fernández Arena, nos da como definición de empresa, a toda persona física o moral que realiza actividad comerciales, industriales, agrícolas, ganaderas, de pesca, silvícola, y el establecimiento como cualquier lugar de negocios en que se desarrollen parcial o totalmente actividades empresariales.

Desde mi punto de vista, una empresa es toda persona física o moral, que se desarrolla en la sociedad, que reúne recursos económicos, humanos, materiales y tecnológicos, que produce o comercializa productos o servicios que satisfacen necesidades sociales, y por ello obtiene un beneficio, que le permitirá seguir funcionando y obtener utilidades.

3.1.2. Clasificación de las empresas.

El gran desarrollo de la economía y la tecnología han dado como resultado una gran diversidad de empresas, y han proporcionado la especialización de todas ellas creando ramas bien definidas.

Clasificación de las empresas según la Secretaría de Economía.²²

De acuerdo al **Diario Oficial de la Federación (DOF)** del día 30 de diciembre de 2002 se establecen los criterios de estratificación de empresas de la siguiente manera:

²² www.contactopyme.gob.mx

Cuadro 2.1- Clasificación de las empresas según la Secretaría de Economía (2002)

CLASIFICACION POR NÚMERO DE TRABAJADORES			
SECTOR / TAMAÑO	INDUSTRIA	COMERCIO	SERVICIOS
MICRO EMPRESA	0 - 10	0 - 10	0 - 10
PEQUEÑA EMPRESA	11 - 50	11 - 30	11 - 50
MEDIANA EMPRESA	51 - 250	31 - 100	51 - 100
GRAN EMPRESA	251 EN ADELANTE	101 EN ADELANTE	101 EN ADELANTE

De acuerdo a los nuevos criterios autorizados por Nacional Financiera, en su primera sesión ordinaria de su Consejo directivo, efectuada el 29 de Enero de 1999, la clasificación de las empresas quedo de la siguiente manera:

Cuadro 2.2 – Clasificación de las empresas según NAFIN (1999)

CLASIFICACION POR NÚMERO DE TRABAJADORES			
SECTOR / TAMAÑO	INDUSTRIA	COMERCIO	SERVICIOS
MICRO EMPRESA	Hasta 30	Hasta 5	Hasta 20
PEQUEÑA EMPRESA	De 31 a 100	De 6 a 20	De 21 a 50
MEDIANA EMPRESA	De 101 a 500	De 21 100	De 51 a 100
GRAN EMPRESA	Más de 500	Más de 100	Más de 100

Existen otros autores que clasifican a las empresas, tomando en cuenta sus operaciones y actividades que desarrollan.

Joaquín Rodríguez Valencia nos dice que las empresas se clasifican de la siguiente manera:²³

De manera tradicional las empresas se clasifican en tres grandes ramas: de servicios, comerciales e industriales.

- **De servicios.**

Son aquellas que con el esfuerzo del hombre, producen un servicio para la mayor parte de una colectividad en una determinada región, sin que el producto objeto del servicio, tenga una naturaleza corpórea.

Dentro de este tipo de empresas se encuentran:

1. **Sin concesión:** Son las que no requieren, más que en algunos casos, licencia de funcionamiento por parte de las autoridades para operar. Por ejemplo escuelas, empresas de espectáculos, hoteles, etc.
2. **Concesionadas por el Estado:** Son aquellas cuya índole es de carácter financiero, por ejemplo las instituciones bancarias, compañías de seguros, bolsa de valores, etc.
3. **Concesionadas no financieras:** Son aquellas autorizadas por el Estado, pero que sus servicios no son de carácter financiero, tal es el caso de empresas de transporte terrestre y aéreo, empresas de suministro de gas y agua, empresas de suministro de gasolina, etc.

²³ Rodríguez Valencia Joaquín. 2002.

"Administración de pequeñas y medianas empresas" (5ª edición) Págs. 73 a 75.
Editorial Thomson, México.

- **Comerciales.**

Son las empresas que se dedican a adquirir algunos bienes o productos con el objeto de venderlos después en el mismo estado físico en que los adquirieron, aumentando al precio de costo o adquisición un porcentaje denominado margen de utilidad.

Este tipo de empresas son intermediarias entre el productor y el consumidor; por ejemplo: mayoristas, cadenas de tiendas, concesionarios, distribuidores, detallistas, etc.

- **Industriales.**

1. **Industrias extractivas:** Son aquellas que se dedican a la extracción y explotación de las riquezas naturales, sin modificar su estado original.

Este tipo de empresas se divide en:

a) **De recursos renovables:** Cuyas actividades se encaminan al aprovechamiento de recursos naturales renovables, tal es el caso de la agricultura, ganadería, pesca, etc.

b) **De recursos no renovables:** Aquellas cuyas actividades fundamentales provocan la extinción de los recursos naturales, sin posibilidad de renovación. Entre estas actividades destaca la minería, los fondos petroleros, entre otras.

2. **Industrias de transformación:** Son aquellas que adquieren materia prima para someterla a un proceso de transformación o manufactura, que al final obtendrá un producto con características y naturaleza diferentes a las que tenía en mente.

En este tipo de empresas interviene el trabajo humano con empleo de maquinaria, la que transforma la materia prima, en cuanto a dimensiones, forma o sustancias, para convertirla en un satisfactor de necesidades sociales, tal es el caso de empresas textiles, químicas, farmacéuticas, etc.

Además de esta clasificación, otros autores las clasifican tomando en cuenta la diversidad de actividades que desarrollan u otros puntos de vista. La autora Laura Much Galindo, propone la siguiente clasificación.²⁴

1. Por actividad o giro:

Industriales: La actividad primordial de este tipo de empresas es la producción de bienes mediante la transformación y/o extracción de materias primas y se clasifican a su vez en extractivas, manufactureras y agropecuarias.

Comerciales: Son intermediarias entre productos y consumidor, su función primordial es la compra-venta de productos terminados, y se clasifican en: mayoristas, minoristas o detallistas y comisionistas.

Servicios: Son aquellas que brindan un servicio a la comunidad y pueden tener o no fines lucrativos y se pueden clasificar en: transporte, turismo, instituciones financieras, educación, servicios privados, etc.

2. Por el origen de su capital:

Privadas: Lo son cuando el capital es propiedad de inversionistas privados y la finalidad es eminentemente lucrativa, pueden ser: nacionales, extranjeros o transnacionales.

Públicas: Es este tipo de empresas el capital pertenece al estado, y generalmente, su finalidad es satisfacer necesidades de carácter social. Y se pueden clasificar en: centralizadas, desconcentradas, descentralizadas, estatales, mixtas o paraestatales.

3. Por la magnitud de la empresa:

Ventas: Se establece el tamaño de la empresa en relaciones con el mercado que la empresa abastece y con el monto de sus ventas. Según este criterio, una empresa pequeña es cuando sus ventas son locales,

²⁴ "Estudio de la factibilidad de utilizar un crédito de NAFIN denominado crédito PYME para la adquisición de un plover" Trabajo de seminario. Págs.75 a 78.
Parra Rivera Jaime Christopher.
Facultad de Contaduría. Centro Universitario Español.
Acapulco, Guerrero, 2002.

mediana cuando sus ventas son nacionales y grande cuando cubre mercados internacionales.

Financiero: El tamaño de la empresa se determina con base en el monto de su capital.

Producción: Este criterio clasifica a la empresa de acuerdo con el grado de maquinización que existe en el proceso de producción, por lo tanto una empresa pequeña es aquella en la que el trabajo del hombre es decisivo, o sea que la producción es artesanal, aunque puede estar un poco mecanizada. Una empresa mediana puede estar mecanizada, pero cuenta con mas maquinas y menos mano de obra. Por último la gran empresa es aquella que esta altamente maquinizada y/o sistematizada.

Personal Ocupado: Este criterio establece que una empresa pequeña es aquella en la que laboran menos de 250 empleados, una mediana tiene entre 250 y 1000 trabajadores y una grande es la que se compone de más de 1000 empleados.

Aunque los anteriores criterios son auxiliares para determinar la magnitud de una empresa, ninguno es totalmente correcto, ni incorrecto, pues su aplicación dependerá directamente de las condiciones que posee la empresa. Por otra parte algunos enfoques tienen demasiadas diferencias o deficiencia, sin embargo funcionan como orientadores para encontrar la clasificación de una organización.

3.1.3. Características de las empresas.²⁵

Las características básicas de todas las empresas, son elementos fundamentales a considerar, a continuación se describe cada una de ellas:

- a) Es una persona jurídica, ya que se trata de una entidad con derechos y obligaciones, establecidos por la ley.

²⁵ Rodríguez Valencia Joaquín. .
"Administración de pequeñas y medianas empresas" (5ª edición) Págs. 64, 65.
Editorial Thomson, México. 2002

- b) Es una unidad económica, por que tiene una finalidad lucrativa, es decir, su principal objetivo es económico.: protección de los intereses económicos de ella misma, de sus acreedores, de su dueño o de sus accionistas, logrando la satisfacción de este último grupo mediante la obtención de utilidades.
- c) Ejerce una acción mercantil, debido a que compra para producir y produce para vender.
- d) Asume la responsabilidad total del riesgo de la pérdida. Esta es una de las características mas sobresalientes, pues a través de su administración es la única responsable de la buena o mala entidad, puede haber pérdidas o ganancias, éxitos o fracasos, desarrollo o estancamiento; todo ello es a cuenta y riesgo exclusivo de la empresa, la cual debe encarar contingencias incluso hasta el riesgo de pérdida en sus bienes.
- e) Es una entidad social, ya que su propósito es servir a la sociedad en la que esta inmersa.

3.1.4. El concepto de pequeña y mediana empresa.²⁶

Es indudable que las empresas, efectúan una serie de actividades que varían de acuerdo con el tipo de negocio que pretenda desarrollarse y al volumen de sus operaciones.

La definición de pequeña o mediana empresa difiere de persona a persona, representando un asunto relativo a las normas que deban aplicarse para determinar el tamaño de la empresa.

²⁶ Rodríguez Valencia Joaquín.
"Administración de pequeñas y medianas empresas" (5ª edición) Págs. 65, 66.
Editorial Thomson, México. 2002.

A continuación se exponen las definiciones de algunos autores:

• **Definición de pyme de Pierre Yves Barreyre:**

Constituye una parte del grupo conocido como pequeñas y medianas empresas, aquellas en las cuales la propiedad del capital se identifica con la dirección efectiva y responde a unos criterios dimensionales ligados a unas características y poder económico

Tres rasgos merecen tomarse en cuenta a este respecto:

- a) Un capital social repartido entre unos cuantos socios.
- b) Una autonomía real de financiamiento y gestión.
- c) Un nivel de desarrollo dimensional.

• **Definición de pyme de la Asociación de Empresas Pequeñas (SBA):**

Es aquella empresa que posee el dueño en plena libertad, manejada autónomamente y que no es dominante en la rama que opera.

3.1.5. La pequeña y mediana empresa en México.

La pequeña industria surgida años antes de que se originara el capitalismo industrial, tenía como fuente creadora las necesidades primarias del hombre: el tallado de la piedra, el trabajo de los metales, la manufactura de prendas de vestir y ornamentales, etc. Así se formó no sólo como fuente de abastecimiento de bienes para el consumo, si no también como activador del desarrollo de las fuerzas productivas, y es básicamente la industria de modestos recursos donde se apoyó la revolución industrial y con ella la alta tecnología que desarrolla y fomenta las grandes empresas.

En nuestro país, desde el periodo de vida independiente, el fenómeno en la industrialización se destacó en ramas como la textil, alimentos, muebles de madera, productos químicos, etc.

Antes de 1910 surgieron las fundidoras de fierro y acero de Monterrey, la industria del cemento, del jabón y otras empresas que en esa época se consideraron como grandes, sin embargo, antes de estas ya existían la incipiente industria y la artesanía casera, utilitaria y de ornato. Después de la revolución mexicana, al crecer el mercado interno, aparecieron formalmente las pequeñas, medianas y grandes industrias, pero la base real de esta estructura es la pequeña y mediana empresa, pues es la que crece y se desarrolla permanentemente.

Actualmente, el futuro económico dependerá en gran porcentaje, del crecimiento de las medianas y pequeñas empresas, no solo por el volumen de empleo que generan y la cantidad de establecimientos (representan el 98% y emplean a más del 50% del personal ocupado en el mismo), sino por tener un tamaño que en ocasiones les permite realizar con eficacia y flexibilidad, la fabricación de insumos que en buen número de casos las grandes empresas efectúan con elevados costos.²⁷

²⁷ Rodríguez Valencia Joaquín.

"Administración de pequeñas y medianas empresas" (5ª edición) Págs. 65, 66.
Editorial Thomson, México, 2002.

3.2. Proyectos de Inversión productiva. (PIP)²⁸

3.2.1. Antecedentes del PIP.

El Servicio Nacional de Empleo (SNE), constituido en 1978 a partir de las reformas a la Ley Federal del Trabajo, está integrado por los Servicios Estatales de Empleo (SEE), los cuales se encargan de la operación de los programas federales, y por la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS) que, por conducto de la Dirección General de Empleo (DGE), establece las normas, manuales, métodos y procedimientos, para la ejecución de los programas y proyectos y proporciona asistencia técnica y recursos a los SEE para el financiamiento, además de realizar el monitoreo, seguimiento y evaluación de los programas en operación.

Dentro de las funciones básicas del SNE, se encuentran las de orientar a los buscadores de empleo hacia los puestos de trabajo vacantes, auxiliar a las empresas para cubrir sus necesidades de personal y proporcionar orientación y capacitación a las personas desempleadas para mejorar su empleabilidad, ya sea en el sector formal o trabajando por cuenta propia, en cuyo caso adicionalmente a la capacitación se contempla el fortalecimiento y financiamiento de las capacidades productivas de la población subempleada.

En este sentido, los Proyectos de Inversión Productiva hacen énfasis en brindar atención a personas y grupos en desventaja económica, considerando la asignación de los apoyos en un esquema de igualdad en cuanto a género, para crear, fortalecer o mantener un proyecto productivo que genere o permita la consolidación de empleos dignos y perdurables.

²⁸Manual de procedimientos del programa de apoyo al empleo".
Capítulo 2 "Proyectos de inversión productiva". Págs. 89 a 124.
Secretaría del Trabajo y previsión social. Servicio nacional de empleo. 2004.

Por lo anterior, resulta importante, en el presente ejercicio, consolidar el programa de Proyectos de Inversión Productiva cuya prueba piloto se realizó durante el segundo semestre de 2002, en cuyo marco el SEE entrega en comodato, maquinaria, equipo, herramientas y otros bienes para que los beneficiarios puedan desarrollar o fortalecer su actividad económica.

3.2.2. Concepto y objetivos.

3.2.2.1. Concepto.

Se entiende por proyecto productivo al conjunto de actividades planeadas y encaminadas a desarrollar una actividad que genere beneficios económicos, de tal forma que justifique el uso de recursos financieros.

3.2.2.2. Objetivo general.

Impulsar iniciativas de la población con interés en crear o consolidar proyectos de inversión productiva, factibles y sustentables, es decir, apoyar mediante una estrategia que involucra recursos financieros para la adquisición de maquinaria, equipo y herramientas, así como capacitación, asesoría técnica y administrativa, para que los interesados generen y/o consoliden su propia fuente de empleo, que a su vez les permita mejorar su nivel de bienestar.

3.2.2.3. Objetivos específicos.

- Generar y/o consolidar nuevas fuentes de empleo directas e indirectas.
- Apoyar una distribución más equitativa de los ingresos y mejorar el nivel de vida de los participantes.
- Incrementar los niveles de productividad y el fortalecimiento de las cadenas productivas.
- Reactivación de los mercados regionales a través de una derrama económica por la compra de maquinaria y equipo.
- Promover el espíritu emprendedor de los beneficiarios.

- Generar experiencia en los SEE para la elaboración, diseño y evaluación de proyectos productivos.
- Identificar y vincular acciones del sector público o privado dirigidas al desarrollo de proyectos productivos.
- Impulsar la constitución legal de los micro negocios de nueva creación y/o fortalecidos, para garantizar su consolidación.

3.2.3. Mecanismos de operación.

3.2.3.1. Cobertura.

Para el presente ejercicio, el Programa contempla a la población de todas las entidades federativas, incluyendo el DF, dando prioridad a zonas calificadas como microrregiones, siempre y cuando existan condiciones favorables para la inversión productiva en pequeña escala, acordes con las tendencias de los mercados de bienes y servicios, y se sustenten fundamentalmente en la generación y/o consolidación de empleos.

3.2.3.2. Población objetivo.

Desempleados y subempleados.

Población vulnerable o en desventaja económica.

Población de 16 años y más.

Interés por generar o consolidar un proyecto productivo que genere empleos dignos.

No tener acceso a crédito en alguna institución financiera pública o privada

No tener deudas que comprometan el patrimonio del proyecto

3.2.3.3. Elegibilidad.

De los beneficiarios	De los proyectos
Desempleados y subempleados con interés por crear o consolidar una actividad productiva por cuenta propia	Presentar proyectos en donde se determine la viabilidad de mercado, técnica y financiera
Tener 16 años o más	Que se ajuste a los montos establecidos en los presentes lineamientos y reglas de operación
Tener por lo menos dos años de residencia en el lugar	Apoyar proyectos que garanticen la creación, consolidación o fortalecimiento de empleo a un bajo costo
Población vulnerable o en desventaja económica	Dar prioridad a proyectos intensivos en mano de obra
Sin acceso a crédito en alguna institución financiera pública o privada	Dar prioridad a proyectos que busquen el desarrollo igualitario de sus miembros en cuanto a género, condición social y cultural
No tener deudas que presionen al proyecto	No tener deudas que comprometan el patrimonio del proyecto
Preferentemente egresados de cursos del Sistema de Capacitación para el Trabajo (SICA T) en la modalidad de formación productiva, de acuerdo con actividades de los proyectos productivos. En caso contrario, contar con experiencia en el ramo de actividad o bien capacitarlos a través del SICA T.	Dar prioridad a proyectos que se localicen en regiones denominadas como microrregiones donde la incorporación al empleo se encuentra limitada
Comprometer recursos propios en la ejecución del proyecto	Apoyar proyectos que garanticen experiencia en la actividad a realiza.

3.2.3.4. Transparencia.

Documento	Objetivo
1. Registro personal	Define datos personales del solicitante y la acción a través de la cual se atenderá
2. Formatos de perfil del proyecto	Considera información económica, técnica y financiera para verificar su viabilidad
3. Formato de validación (tabla de ponderación)	Permite elaborar un predictamen, para verificar que los proyectos cumplen con las normas de elegibilidad y son técnicamente viables. Este procedimiento aumenta la confiabilidad en los criterios de selección.
4. Constancia de validación	Dictaminar y validar la financiación del proyecto, con base en la visita física al lugar donde se implantará el proyecto productivo y el análisis del perfil del proyecto.
5. Carta compromiso de socios participantes.	Garantizar el cumplimiento de los objetivos del proyecto, con la participación en corresponsabilidad de todos los socios.
6. Cuadro sinóptico (Relación de contratos de PIP)	Recabar información de precios de al menos tres cotizaciones para comparar técnicamente comparables para elegir la opción más económica.
7. Autorización de Acciones (AA)	Se inicia el proceso de liberación del recurso presupuestal para compra de bienes
8. Acta de Entrega	Se consigna la entrega de los bienes y se firma el acta
9. Cuestionarios de visita	Considerando el Manual de Procedimientos para la Adquisición y Entrega de Bienes y Materiales
10. Reporte de evaluación e impacto	El reporte deberá considerar los siguientes aspectos: Objetivos del proyecto. Impacto en la generación de empleo y los niveles de ingreso. Inversión. Impacto social

NOTA: Integrar y actualizar el expediente con la información referida en el presente apartado y tenerla disponible para su revisión, por las autoridades competentes.

3.2.4. Montos y características de los apoyos.

3.2.4.1. Importes.

Se otorgará maquinaria, equipo, herramienta y otros bienes de carácter similar en un esquema de comodato de acuerdo con el siguiente rango de presupuesto:

No. de socios	Monto (pesos M.N.)
1	25,000
2	50,000
3	75,000
4	100,000
5	125,000

Aún cuando el número de socios en el proyecto sea mayor de cinco miembros, el monto no rebasará los \$ 125,000.00

3.2.5. Causas de retención, suspensión o devolución.

3.2.5.1. Retención o suspensión.

La STPS procederá a retener o a suspender el suministro de recursos a los SEE, en los términos contemplados por los Lineamientos para Administrar los Recursos Presupuestales del Programa de Apoyo al Empleo.

En caso de que proceda alguna causal de retención, la DGE lo podrá comunicar telefónicamente o por escrito; si procede alguna causal de suspensión, la decisión de interrumpir el suministro de recursos se notificará de manera oficial. En ambas opciones, el suministro se reanudará en cuanto se subsanen las irregularidades que hubiesen motivado la retención o la suspensión.

3.2.6. Promoción y difusión.

Los SEE serán los responsables de diseñar e instrumentar la estrategia de promoción y difusión a través de los medios más adecuados para ello entre la población objetivo. En el marco de esta estrategia, se promoverán y difundirán los apoyos que contempla el programa de proyectos de inversión productiva y los requisitos que deben cumplir los interesados en recibir tales beneficios. Para esta acción, se podrán considerar en su caso las opiniones que emitan los comités estatales de capacitación y empleo.

Sin embargo, si la estrategia de promoción y difusión no fuese necesaria, se podrá omitir. Para tal efecto, el SEE tendrá que valorar si procede hacer una campaña de promoción en prensa y radio, o volanteo y perifoneo, o si el programa puede instrumentarse adecuadamente sólo mediante la captación de los solicitantes a ser beneficiados que afluyen normalmente a las oficinas del SEE.

3.2.7. Operación y ejecución.

3.2.7.1. Fases de aplicación.

Previo al comienzo de la ejecución del Programa, el SEE deberá elaborar, respecto de su entidad federativa, un diagnóstico que detecte las necesidades de la población que tiene interés por iniciar una actividad por cuenta propia, o bien que analice las necesidades que presenten productores en una situación crítica.

Fase 1 : Elaboración y aprobación de propuestas.

Atender a la población objetivo que demanda este apoyo.

Integrar y formular las propuestas de apoyo a Proyectos Productivos.

Los solicitantes presentarán al SEE la propuesta de proyecto productivo, así como sus necesidades.

El SEE seleccionará y validará las propuestas que se apeguen a las Reglas y Manual de Procedimientos correspondientes.

El SEE, a través del área responsable de Proyectos Productivos apoyará a los solicitantes para que éstos requirieran los formatos de Proyectos. En caso de que el proyecto sea evaluado como viable, se dictaminará su aprobación.

El SEE podrá solicitar la asesoría del Comité Estatal de Capacitación y Empleo (CECE), de considerarlo conveniente, con la finalidad de darle pertinencia y dirección a la aplicación de los recursos de los proyectos productivos.

Fase 2: Registro y liberación de recursos.

El SEE detona el proceso de adquisiciones mediante la localización de proveedores para integrar al menos tres cotizaciones técnicamente comparables y seleccionar la oferta más baja, de acuerdo con los requisitos del proceso de contratación de bienes del procedimiento de comparación de precios de al menos tres proveedores.

El SEE notifica a la DGE su previsión de recursos, a más tardar el día 25 de cada mes calendario, previo al mes de la ejecución del programa. La previsión se basará en la selección de las cotizaciones más económicas.

Posteriormente, el SEE realiza el registro de acciones para iniciar el proceso de liberación de recursos teniendo como límite el décimo día hábil del mes en el cual se otorgarán los apoyos.

La DGE recibe las propuestas de los proyectos mediante el formato (Cuadro Sinóptico) que recoge información de tres cotizaciones, la oferta ganadora, y número y fecha del contrato.

La DGE solicitará a la Coordinación Técnica de Proyectos con Organismos Financieros Internacionales (CTPOFI) de la STPS la gestión para que NAFIN registre las acciones y autorice los recursos correspondientes.

De haber objeciones por parte de NAFIN, la DGE notificará a los SEE en qué casos se requiere información adicional para atender las dudas de NAFIN.

El SEE procede a liberar recursos de los proyectos registrados por NAFIN.

Fase 3 : Entrega De Apoyos.

El SEE adquirirá y entregará los bienes en calidad de comodato luego de comprobar que el beneficiario o beneficiarios atienden adecuadamente el proyecto. El SEE firmará el acta con el o los representantes del proyecto, al momento de la entrega de los bienes.

Fase 4 : Seguimiento.

El SEE:

Verificará la ejecución del proyecto.

Evaluará las acciones del Programa.

Valorará la eficiencia y congruencia de los participantes en los procedimientos de las acciones emprendidas para apoyar proyectos productivos.

Dará seguimiento, asistencia técnica y capacitación mediante el SICAT, si esto es viable, o buscará opciones de capacitación para garantizar el éxito de los proyectos.

Determinará si los apoyos otorgados a los proyectos productivos contribuyeron a la solución de la problemática detectada.

En caso de que los beneficiarios originalmente considerados no cumplan con los objetivos del programa, procederá a la reasignación del equipo a otros beneficiarios que cumplan con los requisitos de elegibilidad señalados en el presente manual.

Otorgará, de manera definitiva, la propiedad de los bienes asignados en comodato, una vez transcurrido un plazo no mayor de seis meses y comprobada la correcta aplicación de los recursos y las reglas de operación, o en su caso, procederá a la recuperación de los mismos.

Fase 5: Control Y Vigilancia.

En el proceso de seguimiento al Programa, podrán participar: BID, contralorías, DGE, NAFIN, con el fin de:

Supervisar y vigilar el ejercicio de los recursos otorgados al SEE.

Verificar el proceso en las diferentes etapas del Programa.

Evaluar el impacto del apoyo otorgado.

3.2.8. Requisitos del proceso de contratación de bienes.

3.2.8.1. Comparación de al menos tres cotizaciones.

Este procedimiento es aplicable por montos hasta de 75,000.00 pesos, los cuales serán revisados de manera ex post por parte del BID. En caso de que alguna compra rebase este importe, se observará el contenido relativo del Presupuesto de Egresos de la Federación.

Requisitos mínimos:

Todas las adjudicaciones que sean financiables con recursos del BID, deberán contar con un mínimo de tres ofertas, las cuales deberán cumplir técnicamente, es decir, deberán ser técnicamente comparables y cumplir con los requerimientos mínimos, para poder llevar a cabo el procedimiento de comparación de tres cotizaciones.

En caso de que los proveedores invitados no tengan interés en participar en este proceso, se deberá buscar a otros proveedores para contar por lo menos con tres cotizaciones por escrito.

La adjudicación en un procedimiento de tres cotizaciones por escrito, siempre se adjudicará al que cotizó el precio más bajo, dado que las tres deben cumplir con los requerimientos mínimos.

Sólo se deberá adquirir maquinaria, equipos y herramientas producidos en países miembros del BID.

Las tres o más cotizaciones deberán ser presentadas por los proveedores en la misma fecha, y deberán incluir de manera desglosada y en caso de que proceda; servicios conexos, flete, transporte, instalación y/o capacitación. El SEE deberá indicar previamente si se requerirá alguno de estos servicios o bien que los proveedores los incluyan en sus cotizaciones cuando resulten indispensables para concretar el proyecto.

El SEE presentará una relación de contratos con la siguiente información:

Cuadro sinóptico firmado por el responsable del SEE y por el Director de Vinculación de Empleo de la DGE.

Componente (01, en el caso de proyectos productivos).

Nombre del proyecto.

Concepto del bien.

Proveedores participantes.

Proveedor adjudicado por oferta económica más baja.

Numero de contrato y pedido.

Monto del contrato con o sin IVA.

Fecha de firma del contrato.

Por otra parte, el SEE deberá determinar previamente si los equipos o maquinaria que comprenda el proyecto se adquirirán por lote completo o por partida.

3.2.9. Destino de los recursos.

Los recursos se destinarán a la población objetivo, a través de los SEE. Sólo se contemplan los bienes que sirven para transformar las materias primas y sufren depreciación: maquinaria, equipo, equipo auxiliar, adicionando todos los gastos asociados: impuestos, transportación, instalación, capacitación que sólo puede proporcionar el proveedor, almacenamiento, carga y descarga.

3.2.10. Derechos y obligaciones de los beneficiarios.

Derechos	Obligaciones
a. Recibir asesoría y asistencia que requiera el proyecto, de manera gratuita b. Recibir el bien solicitado, en comodato c. Recibir capacitación en formación productiva, en caso de ser necesario.	a. Proporcionar información verídica en los formatos correspondientes b. Acreditar la capacitación en materia de su proyecto que otorga el SNE. c. Determinar y justificar el uso del bien solicitado, en comodato, para el proyecto. d. Constituirse en la figura legal más conveniente. e. Cumplir con todos los compromisos establecidos en el acta de entrega y recepción de bienes. f. Asimismo, cumplir con lo establecido en la carta compromiso y en la normatividad del presente programa.

3.2.11. Formatos de registro.

- I. Registro Personal.
- II. Formato del perfil del Proyecto.
- III. Formato de Validación (Tabla de ponderación).
- IV. Constancia de validación.
- V. Carta compromiso de los participantes.
- VI. Cuadro sinóptico (relación de contratos de PIP)
- VII. Requerimientos mínimos de los bienes.
- VIII. Autorización de acciones.
- IX. Acta de entrega.
- X. Cuestionarios de evaluación
- XI. Reporte de evaluación e impacto.

Nota: los formatos VIII, IX, X y XI son diseñados de acuerdo a cada proyecto, una vez aprobado, por lo que no es posible presentarlos físicamente, ya que su presentación y reproducción es una facultad exclusiva del gobierno federal. El resto de los formatos serán llenados de una manera hipotética y presentados en el caso práctico.

3.2.11.1. Registro Personal.

El registro personal sustituye al denominado perfil del emprendedor, en virtud de que ambos consideran información semejante, y por considerar que el registro personal es un documento general para todos los programas del PAE. En todo caso, en el apartado de diagnóstico del registro personal y en el informe de la vista física de la constancia de validación se podría ampliar la información en torno a la viabilidad del solicitante.

3.2.11.2. Formato del Perfil del Proyecto.

3.2.11.2.1. Información básica.

Nombre del Proyecto.

Nombre de producto o servicio.

Dirección o ubicación del Proyecto.

Objetivo del Proyecto.

Nombre del representante del Proyecto.

Nombre de los participantes del Proyecto.

Tipo de Proyecto: (Marque con una "X")

Agropecuaria, silvícola y pesca	
Alimentos y bebidas	
Textiles y vestido	
Madera y sus productos	
Papel e imprenta	
Industria metálica básica	
Otras industrias manufactureras	
Construcción	
Electricidad, electrónica, gas y agua	
Comercio	
Servicios comunales, sociales y personales	
Otro	

3.2.11.2.2. Mercado o universo del proyecto.

Descripción de la oferta del producto o servicio:

¿Existen suficientes negocios de giro similar en el lugar donde se implantará el proyecto?; ¿Qué tan grande es el mercado que se pretende atender. Municipal, estatal, etc.? ; ¿Cómo califica la calidad, precio y cantidad de los bienes y servicio de sus competidores?

Descripción de la demanda:

¿Existen suficientes compradores? ¿Hacia qué tipo de persona está dirigida nuestra producción y/o servicio? ¿Los consumidores potenciales se encuentran insatisfechos en cuanto corresponde a cantidad, precio y calidad del producto?

¿Dónde se encuentran nuestros consumidores?

Comercialización

¿Actualmente, cuál es la forma de comercialización?

¿Qué acciones tomará para promover su producto y/o servicio?

3.2.11.2.3. Abasto de materia prima e insumos.

Materia prima (¿qué productos se necesitan transformar, moldear, introducir, incorporar para producir el bien que se pretende producir y/o comercializar?).

Fuentes de abasto (¿quién o quienes venden esas materias primas e insumos?).

Localización y frecuencia (¿en dónde se encuentran los proveedores y cada cuándo habrá que comprar la materia prima?).

Disponibilidad y precio (¿qué problemas existen para adquirir la materia prima y cómo se encuentra el nivel de precios?).

Calidad (¿qué calidad es requerida para obtener la calidad deseada en el producto?).

Transporte (¿se requiere transporte; se cuenta con él?, si no se cuenta con él, ¿cómo se resolverá esta necesidad?).

3.2.11.2.4. Aspecto técnico del proyecto.

Localización del proyecto (incluir un croquis de localización con vías de acceso y distancias a principales centros poblacionales).

Disponibilidad de infraestructura y servicios (agua, electricidad, drenaje, carreteras, servicios públicos, teléfono).

Distancia a los consumidores potenciales:

Capacidad instalada en caso de que el proyecto esté operando ¿Cuánto se puede producir, (respecto de la capacidad del proyecto en una unidad de tiempo?).

Capacidad instalada requerida en caso de que se trate de un proyecto nuevo.

Capacidad de operación

(¿Cuánto se produce o pretende producir realmente, respecto de la capacidad total de producción del proyecto en una unidad de tiempo?).

Rendimientos técnicos (¿qué cantidades se requieren de materias primas para producir una unidad de producto?).

Descripción detallada del proceso u operación:

Descripción y principales características técnicas de la maquinaria, herramientas y equipos que se requiere.

Necesidades de obra civil (¿qué se requiere para desarrollar el proyecto?), en su caso.

Necesidades de mano de obra y servicios:

Tiempo de construcción, instalación y ejecución (descripción detallada), en su caso.

3.2.11.2.5. Aspectos financieros.

Inversión necesaria (detallar las inversiones por realizar para el proyecto, así como sus costos) Inversión fija, inversión diferida y capital de trabajo:

Inversión fija: Inversión a largo plazo que se efectúa al inicio de la empresa, es tangible, depreciable (excepto terreno y bienes inmuebles) y no realizable.

Concepto	Existente en el proyecto	Requerimiento adicional
Construcción		
Maquinaria y equipo		
Terrenos		
Transporte		
Mobiliario		
Instalaciones		
Otros		

Inversión diferida: Gastos preoperativos, no tangibles y amortizables en el corto y largo plazo.

Concepto	Existente en el proyecto	Requerimiento adicional
Constitución		
Capacitación		
Montaje e instalación		
Puesta en marcha		
Seguros		
Intereses previos		
Otros		
Totales		

Capital de Trabajo: Recursos líquidos e inventarios para operar la empresa.

Concepto	Existente en el proyecto	Requerimiento adicional
Sueldos y salarios		
Materia prima		
Renta del local		
Pago de Servicios (Teléfono, energía eléctrica v agua)		
Gastos de publicidad		
Inventarios		
Otros		
Totales		

Nota: El Cálculo del capital de trabajo, puede ser semanal, mensual o anual:

Financiamiento:

Origen	Gastos de inversión		Capital de trabajo	Capacitación y asesoría
	Inversión fija	Inversión diferida		
Aportación de socios				
Créditos bancarios				
Aportaciones federales				
Aportaciones estatales				
Otros				
TOTAL				

Nota: Para calcular el porcentaje de aportación de los socios, se deberá calcular la participación porcentual de ésta aportación entre el financiamiento total del proyecto.

3.2.11.2.6. Organización.

Describa el organigrama (incluya nombres, cargos y funciones).

Mencione, en su caso, si su organización está legalmente constituida y bajo qué tipo de sociedad mercantil. De no ser éste el caso, o bien se trata de un proyecto de nueva creación, se deberá constituir legalmente asumiendo la figura empresarial más conveniente.

3.2.11.2.7. Beneficios Esperados (Rentabilidad Del Proyecto).

Concepto	0	1	2	3	4-8 (años, meses, etc.)
(Inversión inicial)					
Ingresos Ventas					
Costos y gastos					
Utilidades netas					
Utilidades acumuladas					

Nota: Para calcular la rentabilidad del proyecto, se divide la utilidad neta promedio entre la inversión total del proyecto. El resultado indica cuánto se gana de cada peso invertido.

3.2.11.2.8. Beneficios Económicos Y Sociales.

Impacto esperado en la generación de empleos directos y/o indirectos:

Impacto esperado en el nivel de ingresos de los participantes:

3.2.11.2.9. Comentarios Finales Y Observaciones.

Comentarios acerca de la organización y observaciones que sean importantes para la evaluación y el desarrollo del proyecto.

3.2.11.3.Formatos de validación (tabla de ponderación)

Formatos de validación y aprobación del proyecto (uso exclusivo por la STPS)

1. Formato de Validación:
2. Elementos de elegibilidad y potencial de los participantes.
3. Elementos de viabilidad del proyecto.
4. Elementos de rentabilidad del proyecto.
5. Constancia de validación.
6. Reporte físico del proyecto.
7. Dictamen de responsables de evaluación de proyectos productivos.
8. Carta compromiso de los participantes.
9. Relación de contratos PIP (cuadro sinóptico).
10. Requerimientos mínimos de los bienes.

III. Formato de validación (Tabla de ponderación)

NOMBRE DEL PROYECTO _____

UBICACIÓN DEL PROYECTO _____

TABLA DE PONDERACION

1. ELEMENTOS DE ELEGIBILIDAD Y POTENCIAL DE LOS PARTICIPANTES

1.1 Situación laboral de los solicitantes:

 Desempleados
Subempleados

 (puntaje 4)
2

1.2 Ubicación del proyecto:

 Altamente urbanizada
Medianamente urbanizada
Rural

 2
3
2

1.3. Experiencia laboral de los solicitantes en el ramo a desarrollar:

 Más de un año
Menos de un año
Sin experiencia

 4
2
0

1.4 Los solicitantes cuentan con algún tipo de capacitación relacionada con el proyecto:

 Sí
No

 4
0

1.5 Los solicitantes aportan al menos el 30% de la inversión total del proyecto:

 Sí
No

 4
0

1.6. Los participantes cuentan con experiencia en la operación de la maquinaria y equipo solicitado:

 Sí
No

 3
0

1.7. Los solicitantes presentaron toda la documentación requerida:

 Sí
No

 2
0

III. Formato de validación (Tabla de ponderación)

2. ELEMENTOS DE VIABILIDAD DEL PROYECTO

2.1. Se cumple técnicamente con la presentación del perfil del proyecto:

Sí	2	<input type="text"/>
No	0	<input type="text"/>

2.2. Se cumple con la viabilidad del mercado del proyecto:

Sí	2	<input type="text"/>
No	0	<input type="text"/>

2.3. No existen dificultades para proveerse de materias primas:

Sí	2	<input type="text"/>
No	0	<input type="text"/>

2.4. La maquinaria, equipo y herramientas solicitadas cumplen con las necesidades para la producción:

Sí	2	<input type="text"/>
No	0	<input type="text"/>

2.5. El lugar del establecimiento cuenta con condiciones físicas adecuadas para el desarrollo del proyecto.

Sí	2	<input type="text"/>
No	0	<input type="text"/>

2.6. El lugar de ubicación del proyecto existe disponibilidad de infraestructura y servicios.

Sí	2	<input type="text"/>
No	0	<input type="text"/>

2.7. Dada la capacidad instalada, se está en condiciones técnicas de responder a la demanda del producto o servicio.

Sí	2	<input type="text"/>
No	0	<input type="text"/>

2.8. El esquema organizativo es adecuado (puestos y funciones) en relación con las necesidades de la empresa,

Sí	2	<input type="text"/>
No	0	<input type="text"/>

2.9. El costo por empleo directo generado, es menor a \$15,000 por persona.

Menos de \$10,000.00	4	<input type="text"/>
Entre \$10,001 y \$14,900.00	2	<input type="text"/>
Entre 14,901 y 15,000.00	0	<input type="text"/>

III. Formato de validación (Tabla de ponderación)

IV.

3. ELEMENTOS DE RENTABILIDAD DEL PROYECTO

3.1. Los ingresos esperados representan por lo menos 2 salarios mínimos mensuales por socio.

Sí	4	<input type="text"/>
No	0	<input type="text"/>

3.2. Las utilidades esperadas en un período de 2 años de operación, permiten la recuperación de la inversión inicial del proyecto:

Sí	4	<input type="text"/>
No	0	<input type="text"/>

3.3. Los ingresos esperados por concepto de venta del producto representan más del 40% de los costos de producción:

Sí	4	<input type="text"/>
No	0	<input type="text"/>

3.4. La distribución y venta del producto al mayoreo y medio mayoreo es de más del 50%:

Sí	2	<input type="text"/>
No	0	<input type="text"/>

3.5. El proyecto considera, actualmente o en el mediano plazo, más de una alternativas de producto o servicio:

Sí	2	<input type="text"/>
No	0	<input type="text"/>

Puntaje Total

Predictamen

Para apoyar este predictamen y la aprobación del proyecto, la ponderación total deberá de ubicarse entre 40 y 60 puntos. No obstante, se confirmará su viabilidad en la visita física y posteriormente se consignará en la constancia de validación.

Comentarios finales:

Elaboro: Nombre, firma y cargo

IV. Constancia de Validación

SERVICIO ESTATAL DE EMPLEO DE _____

I. REPORTE FISICO DEL PROYECTO

Nombre del proyecto visitado:

Ubicación del proyecto:

Costo de la inversión fija solicitado:

Nombre y firma de los socios presentes :

Nombre	Firma

Fecha de realización

Reporte de la visita realizada por el SEE al lugar sede del Proyecto Productivo:

IV. Constancia de Validación

II. DICTAMEN DE RESPONSABLES DE EVALUACION DE PROYECTOS PRODUCTIVOS:

RESPONSABLES DE LA VALIDACIÓN

Responsable del SEE

Coordinador Técnico y/o Coordinador Operativo

Nombre y firma

Nombre y firma

Responsable de Proyectos Productivos

Responsable de la verificación física

Nombre y firma

Nombre y firma

Fecha de dictamen

Nota: El reporte físico tiene como objetivo verificar directamente las condiciones materiales y operativas planteadas en la propuesta del proyecto, así como verificar el grado de involucramiento de los participantes. Asimismo, el dictamen retoma los elementos del proyecto, así como de la visita física, para determinar la aprobación o la no viabilidad del proyecto.

V. Carta compromiso de los participantes

CARTA COMPROMISO

En la localidad de _____, municipio de _____ del estado _____ se suscribe la presente Carta Compromiso. Por una parte el C. _____ Responsable del Servicio Estatal de Empleo de _____ y por otra los C. _____ integrantes del proyecto productivo denominado _____. Ante el responsable de esta dependencia los integrantes del proyecto contraen los siguientes:

COMPROMISOS

- Que en relación con el Proyecto Productivo _____ se asienta de conformidad la gestión de los abajo firmantes ante el Servicio Estatal de Empleo para instrumentarlo con el siguiente objetivo _____
- Los participantes se comprometen a impulsar y consolidar el proyecto productivo, mediante su talento, experiencia, tiempo completo y recursos propios para lograr el objetivo señalado en el párrafo anterior
- Asimismo, manifiestan, estar de acuerdo y conocer la información contenida en el documento denominado Perfil del Proyecto, que reúne información económica, técnica, financiera y social para considerar el proyecto
- Están conscientes de que su proyecto será considerado para evaluación y en tal sentido esperan el dictamen que confirme o desapruebe la financiación del proyecto.
- Están de acuerdo en disfrutar de los beneficios del proyecto de forma equitativa y justa de tal manera que exista cooperación y cordialidad en los integrantes de proyecto productivo
- Impulsar la constitución de la figura legal más adecuada una vez iniciado el proyecto
- Están conscientes de que la entrega del equipo en comodato, en caso de autorizarse el financiamiento del proyecto, implica el retiro de los bienes de no emplearse con los compromisos precedentes o bien la asignación de la propiedad si se cumplen.
- Los integrantes del proyecto se comprometen a crear y/o consolidar empleos, según lo exija el desarrollo del proyecto. Los participantes están plenamente conscientes de que la creación y/o consolidación del empleo conforma el objetivo prioritario del proyecto de inversión productiva.

LOS INTEGRANTES DEL PROYECTO

Nombre

firma

_____	_____
_____	_____
_____	_____

EL RESPONSABLE DEL SERVICIO ESTATAL DE EMPLEO

VI. Cuadro sinóptico (relación de contratos de PIP)

RELACION DE PROYECTOS DE INVERSIÓN PRODUCTIVA
DEL SERVICIO ESTATAL DE EMPLEO DE _____

Fecha _____

Componente	Nombre del proyecto	Concepto y descripción del bien	Proveedores participantes	Proveedor adjudicado por oferta económica más baja*	No. de contrato y pedido	Monto del contrato sin IVA	Monto del contrato con IVA	Fecha de firma del contrato

*En todos los casos se adjudicó al proveedor que ofertó la cotización económica más baja.

Nota: En cada proyecto se deberá especificar previamente si la adjudicación se hará por partida o lote completo.

NOMBRE DEL RESPONSABLE DEL SERVICIO ESTATAL
DE EMPLEO

DIRECTOR VINCULACION DE EMPLEO DE LA
DIRECCION GENERAL DE EMPLEO

LIC. HERNAN ALDRETE VALENCIA

firma

firma

VII. Requerimientos mínimos de los bienes

Servicio Estatal de Empleo de

Fecha

Nombre del proveedor	Descripción del equipo o maquinaria	Requerimientos mínimos	Cumple con los requerimientos mínimos		Indicar por que cumple o por que no	Precio Unitario	Total	IVA	Total con IVA
			SI	NO					
		Capacidad							
		Tiempo de vida útil							
		Resistencia							
		Capacitación							
		Instalación							
		Transportación							
		Otros (mantenimiento, asistencia técnica, garantía, etc.)							
		Capacidad							
		Tiempo de vida útil							
		Resistencia							
		Capacitación							
		Instalación							
		Transportación							
		Otros (mantenimiento, asistencia técnica, garantía, etc.)							

1 Estos requerimientos son una guía, por lo cual el S.E.E. podría realizar las adecuaciones pertinentes al tipo de bien que se cotice.

2 Utilizar espacio adicional si se requiere.

Nota. Sombrear la empresa ganadora

NOMBRE Y FIRMA DEL RESPONSABLE DEL SEE

ELABORO, NOMBRE Y FIRMA

**Caso práctico:
Elaboración de un proyecto de
inversión para obtener un
financiamiento para establecer
una microempresa de servicios
publicitarios para universidades,
, a través del programa
gubernamental “PIP” de la
STPS y el SNE”.**

Caso práctico.

“Elaboración de proyecto de inversión para obtener un financiamiento para establecer una microempresa de servicios publicitarios para universidades, a través del programa gubernamental “PIP” de la STPS y el SNE”.

- **Antecedentes del caso.**
- **Antecedentes históricos de los servicios publicitarios.**

El nacimiento de la vida económica quizás en la Mesopotamia prehistórica, fue el principio de rudimentarios mercados, facilitando la especialización de la producción.

De ahí, que a partir de esos momentos fueran necesarias formas de comunicación (dando a conocer tanto a compradores como a vendedores, al igual como las características más elementales de los productos que iban a ser intercambiados).

Parece ser que con la existencia de pregoneros o voceadores en las primitivas civilizaciones ya existían los primeros anuncios orales y con ellos la primera idea creativa.

Era conocida la existencia de rótulos, (figuras alegóricas), que indicaban la situación de los primitivos establecimientos. Los ejemplos de formas de publicidad necesitaban, no obstante, de formas creativo-artesanal que contribuyeran a su existencia.

En el siglo XVI, Montaigne sugería la necesidad de crear el lugar donde pudieran acudir los que querían vender o comprar algo. Más tarde, ya en el siglo XVII Jacobo I otorgó permiso para establecer una agencia de “informes” para ayudar al comercio. La consolidación de la prensa contribuyó al auge de la publicidad. En 1704 el primer periódico aparecido en los EEUU contenía un anuncio dirigido a su público, ofreciéndose como medio publicitario, esta tendencia se consolidó cuando Benjamín Franklin en 1729 creó la Pennsylvania Gazette, (en su primer anuncio contenía el anuncio de un jabón).

Aparecieron las primeras agencias, 1865, G.P. Rowell estableciendo en Boston una agencia mayorista de espacio de periódicos, comprándolo en grandes cantidades a tarifas reducidas y revendiéndolo a sus clientes, con el consiguiente beneficio. Más tarde Carlton & Smith, además de otras agencias comenzaron a comprar la totalidad del espacio publicitario de determinados periódicos, asumiendo tanto la administración del espacio y el consiguiente riesgo. La realidad obligó a las agencias a proporcionar espacio en todos los medios disponibles, quedando claro que no podían limitar su acción a sólo una o varias publicaciones.

De esta forma se dirigió el papel de la agencia hacia una doble vertiente: a) ayudar al anunciante a preparar en la forma más experta posible su publicidad para lograr colocar su producto en el mercado en las mejores condiciones posibles; b) colocar la publicidad en los medios más adecuados, para lograr llegar al mayor número de consumidores potenciales al menor costo posible.

Aparecieron las primeras agencias, 1865, G.P. Rowell estableciendo en Boston una agencia mayorista de espacio de periódicos, comprándolo en grandes cantidades a tarifas reducidas y revendiéndolo a sus clientes, con el consiguiente beneficio. Más tarde Carlton & Smith, además de otras agencias comenzaron a comprar la totalidad del espacio publicitario de determinados periódicos, asumiendo tanto la administración del espacio y el consiguiente riesgo. La realidad obligó a las agencias a proporcionar espacio en todos los medios disponibles, quedando claro que no podían limitar su acción a sólo una o varias publicaciones.

Con todo esto comprobamos, que, la empresa moderna de publicidad había salido a la luz. La aportación tecnológica que puso a disposición de la publicidad los medios masivos como la radio, el cine, la televisión supuso un desarrollo cada vez más acelerado, convirtiéndose en uno de los sectores más importantes de las economías de los países occidentales que basan su sistema en el mercado.

•Antecedentes de la empresa EdPro.²⁹

Un grupo de 5 personas, busca asociarse para el establecimiento de una pequeña empresa, en Acapulco, Gro. Sin embargo, no cuentan con los recursos económicos suficientes para establecer y constituir formalmente la organización, por lo que me han encargado analizar las diferentes opciones para obtener un financiamiento adecuado.

Los socios son: Juan Ignacio Batani Alcaraz, Carlos Giovanni Guerrero Banuet, Saidy Marisol Álvarez Sosa, Cindy Giuliana Guerrero Banuet y Daniel Armando Gutiérrez Tielve.

A continuación se presenta una breve descripción de la microempresa que se desea establecer:

Nombre de la Empresa:

EdPro S.A. de CV.

Giro:

Servicios Integrales de Publicidad Universitaria, es decir, servicios publicitarios orientados exclusivamente a instituciones de nivel superior y las actividades que estas realicen.

Misión:

Satisfacer las expectativas de nuestros clientes, en forma creativa y competitiva, brindándoles el mejor servicio y calidad, aplicando los más altos conocimientos en los diferentes conceptos publicitarios de educación superior que manejamos, usando tecnología de punta y alianzas estratégicas con las mejores instituciones del país, para consolidarnos con un alto prestigio en el mercado.

²⁹ Microempresa utilizada para desarrollar el caso práctico.

Visión:

Consolidarnos como la empresa pionera y número uno de nuestra localidad, buscando siempre, el desarrollo y crecimiento de nuestra organización, en base a los siguientes puntos:

1. Desarrollar una organización de aprendizaje abierta e innovadora, que sea fuente de dinamismo e interés para nuestros compañeros.
2. Actuar demostrando nuestro constante compromiso de comprender, anticipar, y satisfacer las necesidades de nuestros clientes.
3. Proporcionar resultados operativos y financieros superiores a nuestros propietarios e inversionistas, a fin de obtener el crecimiento de nuestra empresa y desarrollo de nuestros servicios.
4. Extendernos a lo largo y ancho de la República Mexicana.
6. Convertirnos en un prestigioso y sólido corporativo, capaz de resistir las diferentes situaciones políticas, económicas y sociales.
7. Contribuir al desarrollo educacional y laboral del país.

Marco legal y fiscal:

Una vez que cuenten con los recursos, los socios desean registrar a la empresa como una sociedad Anónima, en base a las características y requisitos expresados en la Ley general de sociedades mercantiles.

Por consiguiente sus obligaciones fiscales serían aquellas que indique el Régimen general para las personas morales.

•Búsqueda de Financiamiento.

Una vez identificadas las necesidades de futura empresa, procedí a la búsqueda y análisis de las diversas opciones a través de las cuales, los socios podrían contar con los recursos necesarios y así constituir formalmente la entidad.

Después de analizar las opciones, los socios, encontraron una opción viable para sus necesidades. La STPS presenta un programa de apoyo a las personas interesadas en la creación de pymes denominado "proyecto de inversión productiva" (pip), a través del servicio nacional de empleo, en este caso a través del servicio estatal de empleo de Guerrero.

Este programa apoya solo la adquisición de activos fijos, por lo que se adapta perfectamente a las necesidades de los socios para adquirir el mobiliario y equipo necesarios para el establecimiento de su pequeña empresa. Este equipo es principalmente mobiliario para oficinas y equipos de comunicación, cómputo e impresión. Este financiamiento tiene como característica principal, que los bienes se reciben en comodato y que posteriormente a una evaluación del negocio, esos bienes son cedidos hacer ningún tipo de pago a la STPS. En caso de que la evaluación después de estos 6 meses fuese negativa, la STPS, solo retira los bienes que financió, sin cobrar ningún cargo, a excepción de que algún componente no funcionase adecuadamente por negligencia de los usuarios.

3.2. – Desarrollo del caso.

Como primer paso se recurrió a las oficinas locales del Servicio estatal de empleo, ubicadas en la Calle Laurel No. 3, Col. El Roble en Acapulco, Gro, para revisar junto a los orientadores, si el proyecto cumplía con los requisitos necesarios para realizar una solicitud formal de inscripción al programa.

Una vez revisada, de manera general, la propuesta de proyecto, se procedió a realizar formalmente la solicitud de inscripción al programa PIP, esta solicitud consiste en llenar algunos aspectos que considera de suma importancia la secretaría del trabajo, respecto al proyecto, para analizar con más profundidad si la viabilidad de permanencia, crecimiento y desarrollo es elevada.

A continuación se presenta a detalle la solicitud requerida por la STPS y el Servicio estatal de empleo de Guerrero, para la inscripción al programa PIP de esta pequeña empresa denominada **Edpro**³⁰:

REGISTRO PERSONAL DE LOS INTEGRANTES DE: EL PROYECTO.

NOMBRE: Saily Marisol Álvarez Sosa.
DOMICILIO: Calle Noria #9-B Col. Centro C.P. 39300
EDAD: 22 Años.
FECHA DE NACIMIENTO: 24 de Marzo de 1981.
TELEFONO: 483-42-56 /482-50-62.
NOMBRE DEL PADRE: Juan Rodolfo Álvarez Ayvar.
OFICIO: Director de La Academia de Policía y Tránsito Municipal.
Prof. De Defensa Personal.
NOMBRE DE LA MADRE: Maricela Sosa Anderson.
OFICIO: Estudiante.

ESTUDIOS:

PRIMARIA:

Manuel Ávila Camacho.
Costera Miguel Alemán.
1987-1993.
Certificado.

SECUNDARIA:

Instituto Victoria.
Calle: Zaragoza #21.
1993 – 1996.
Certificado.

NIVEL MEDIO SUPERIOR:

Colegio de Bachilleres #2
Ave. Farallón.
1996 – 1999.
Certificado.

LICENCIATURA:

Relaciones Públicas.
Centro Universitario Español.
Calle Durango y Michoacán # 121
Col. Progreso.
2002 – en curso.

³⁰ Micro empresa utilizada para desarrollar el caso práctico.

COMERCIAL U OTRAS:

CETEC

Modulo de Diseño por Computadora.
Av. Cuauhtémoc.
Mayo 2002 – Julio 2002
Reconocimiento.

Lang – Lab.

1er. Nivel de Inglés.
Calle Ruiz Massieu.
Mayo 2001- Agosto 2001
Diploma.

EXPERIENCIA LABORAL

Instructora de Defensa Personal
Club de Golf Acapulco.
Acapulco, Gro.
1999 - 2002.

Ejecutiva De Ventas
Ecomor Telcel, Distribuidor Autorizado.
Gran Plaza, Acapulco. Costera M. Alemán
Junio 1999 – Mayo 2000.

OTROS CURSOS Y SEMINARIOS:

"Merkado 2002"

Ciclo de conferencias de Mercadotecnia y Publicidad.
Y Ciclo de Talleres de Fotografía Digital y Dirección de Cinematografía.
Centro de Convenciones Acapulco.

"Diversos Seminarios de Defensa Personal."

Jeet Kune Do, Defensa Personal y otros sistemas de defensa.
Impartidos por el Sifu Richard Bustillo.
1993 – 2003.

"Feria Empresarial"

Elaboración y Creación de Proyecto Innovador.
"Academia de Defensa Personal Solo Para Mujeres"
2do. Lugar en Empresas de Servicio.
CUE 2003.

INFORMÁTICA:

Conocimientos Medios-Altos A Nivel Usuario:

- ⇒ Windows.
- ⇒ Paquetería de Office: Microsoft Word, Power Point, Excel.
- ⇒ Internet
- ⇒ Corel Draw, corel photo paint, etc.

NOMBRE: Juan Ignacio Batani Alcaraz.
DOMICILIO: Calle Morelia #36 Col. Progreso C.P. 39350.
EDAD: 23 Años.
FECHA DE NACIMIENTO: 26 de febrero de 1981.
TELÉFONO: 485-07-29.
NOMBRE DEL PADRE: Juan Batani.
OFICIO: Empleado municipal.
NOMBRE DE LA MADRE: Delia Alcaraz.
OFICIO: Coreógrafa.

ESTUDIOS:

PRIMARIA:

Instituto México.
Av. Niños Heroés # 217.
1987-1993.
Certificado.

SECUNDARIA:

Colegio Español.
Calle: Michoacán # 121.
1993 – 1996.
Certificado.

NIVEL MEDIO SUPERIOR:

Colegio Español.
Calle: Michoacán #121.
1996 – 1999.
Certificado.

LICENCIATURA:

Licenciatura en Sistemas Computacionales
Centro Universitario Español.
Calle Durango y Michoacán # 121
Col. Progreso.
2002 – en curso.

EXPERIENCIA LABORAL

Auxiliar Técnico en Sistemas Computacionales.
Oceanografía S.A. de C.V.
2001 - 2002.

OTROS CURSOS Y SEMINARIOS:

Telmex.
Capitación de tecnologías de comunicación.
Ciudad del Carmen, Campeche.
2002

"Feria Empresarial"

Elaboración y Creación de Proyecto Innovador.

"Servicios Integrales de Publicidad Universitaria"

1er. Lugar en Empresas de Servicio.

CUE 2003.

INFORMÁTICA:

Conocimientos Medios-Altos A Nivel Usuario:

- ⇒ Windows.
- ⇒ Paquetería de Office: Microsoft Word, Power Point, EXCEL.
- ⇒ Internet
- ⇒ Corel Draw, corel photo paint, etc.

NOMBRE: Carlos Giovanni Guerrero Banuet.
DOMICILIO: Calle Jalisco #8 Col. Progreso C.P. 39350.
EDAD: 22 Años.
FECHA DE NACIMIENTO: 20 de septiembre de 1981.
TELEFONO: 485-22-66.
NOMBRE DEL PADRE: Carlos Guerrero Ayala.
OFICIO: Músico.
NOMBRE DE LA MADRE: Juliana Rosa Banuet Ríos.
OFICIO: Gerente.

ESTUDIOS:

PRIMARIA:

Colegio Español.
Av. Niños Heroés # 3.
1987-1993.
Certificado.

SECUNDARIA:

Colegio Español.
Calle: Michoacán # 121.
1993 – 1996.
Certificado.

NIVEL MEDIO SUPERIOR:

Colegio Español.
Calle: Michoacán #121.
1996 – 1999.
Certificado.

LICENCIATURA:

Licenciatura en Administración.
Centro Universitario Español.
Calle Durango y Michoacán # 121
Col. Progreso.
1999. – en curso.

EXPERIENCIA LABORAL

Promotor de Ventas.
Surticom S.A. de C.V.
2001 - 2002.

OTROS CURSOS Y SEMINARIOS:

Nafinsa.
Capitación para la creación de pequeñas y medianas empresas.
Acapulco, Gro.
2002

"Feria Empresarial"

Elaboración y Creación de Proyecto Innovador.

"Servicios Integrales de Publicidad Universitaria"

1er. Lugar en Empresas de Servicio.

CUE 2003.

INFORMÁTICA:

Conocimientos Medios-Altos A Nivel Usuario:

- ⇒ Windows.
- ⇒ Paquetería de Office: Microsoft Word, Power Point, Excel.
- ⇒ Internet
- ⇒ SAE, COI.

NOMBRE: Cindy Giuliana Guerrero Banuet.
DOMICILIO: Calle Jalisco #8 Col. Progreso C.P. 39350.
EDAD: 19 Años.
FECHA DE NACIMIENTO: 23 de julio de 1984.
TELEFONO: 485-22-66.
NOMBRE DEL PADRE: Carlos Guerrero Ayala.
OFICIO: Músico.
NOMBRE DE LA MADRE: Juliana Rosa Banuet Ríos.
OFICIO: Gerente.

ESTUDIOS:

PRIMARIA:

Colegio Español.
Av. Niños Heroés # 3.
1990-1996.
Certificado.

SECUNDARIA:

Colegio Español.
Calle: Michoacán # 121.
1996 – 1999.
Certificado.

NIVEL MEDIO SUPERIOR:

Colegio Español.
Calle: Michoacán #121.
1999 – 2002.
Certificado.

LICENCIATURA:

Licenciatura en Administración.
Centro Universitario Español.
Calle Durango y Michoacán # 121
Col. Progreso.
2002 – en curso.

EXPERIENCIA LABORAL

Servicio de cuidado de niños.
Particular
2001 - 2002.

OTROS CURSOS Y SEMINARIOS:

Nafinsa.
Capitación para la creación de pequeñas y medianas empresas.
Acapulco, Gro.
2002

"Feria Empresarial"

Elaboración y Creación de Proyecto Innovador.

"Servicios Integrales de Publicidad Universitaria"

1er. Lugar en Empresas de Servicio.

CUE 2003.

INFORMÁTICA:

Conocimientos Medios-Altos A Nivel Usuario:

- ⇒ Windows.
- ⇒ Paquetería de Office: Microsoft Word, Power Point, Excel.
- ⇒ Internet

NOMBRE: Daniel Armando Gutiérrez Tielve.
DOMICILIO: Calle Saltillo #33 Col. Progreso C.P. 39350.
EDAD: 22 años.
FECHA DE NACIMIENTO: 26 de Diciembre de 1981.
TELÉFONO: 486-03-58
NOMBRE DEL PADRE: Héctor Gutiérrez.
OFICIO: Técnico en refrigeración.
NOMBRE DE LA MADRE: Blanca Rosa Tielve.
OFICIO: Gerente.

ESTUDIOS:

PRIMARIA:

Colegio Español.
Av. Niños Heroés # 3.
1990-1996.
Certificado.

SECUNDARIA:

Colegio Español.
Calle: Michoacán # 121.
1996 – 1999.
Certificado.

NIVEL MEDIO SUPERIOR:

Colegio Español.
Calle: Michoacán #121.
1999 – 2002.
Certificado.

LICENCIATURA:

Licenciatura en Administración.
Centro Universitario Español.
Calle Durango y Michoacán # 121
Col. Progreso.
2002 – en curso.

EXPERIENCIA LABORAL

Servicio Técnico Especializado S.A. de C.V.
Técnico en refrigeración.
2001 - 2002.

OTROS CURSOS Y SEMINARIOS:

Nafinsa.
Capitación para la creación de pequeñas y medianas empresas.
Acapulco, Gro.
2002

"Feria Empresarial"

Elaboración y Creación de Proyecto Innovador.

"Servicios Integrales de Publicidad Universitaria"

1er. Lugar en Empresas de Servicio.

CUE 2003.

INFORMÁTICA:

Conocimientos Medios-Altos A Nivel Usuario:

- ⇒ Windows.
- ⇒ Paquetería de Office: Microsoft Word, Power Point, Excel.
- ⇒ Internet

Acapulco, Gro. a 4 de enero del 2003.

Ing. Arturo Carranza Martínez.

Dirección General del Servicio Estatal de Empleo.

P R E S E N T E.

Por medio de la presente pongo a su consideración el proyecto EdPro, para el fomento del empleo, que a continuación describo para poder obtener el financiamiento por \$90,433.00 (noventa mil cuatrocientos treinta y tres pesos 00/100 M.N.) para la compra de equipos.

En investigaciones que efectuamos en el mercado con respecto al servicio de publicitario para universidades, descubrimos que no hay ninguna institución que se dedique a este sector exclusivamente, lo cual nos da una importante posibilidad de captar este mercado.

Por esta razón, surge nuestra inquietud de establecer una oficina la cual será nuestro centro de operaciones, para el desarrollo de esta actividad.

Las cotizaciones que anexo al presente proyecto, son de los posibles proveedores del equipo necesario para comenzar a trabajar lo antes posible. También anexo una evaluación financiera del proyecto, la cual demuestra la rentabilidad del mismo.

En espera de poder ser uno de los proyectos seleccionados para el uso de los recursos que otorga el programa, y con el objetivo de establecer una muy cordial relación, quedo de usted para cualquier aclaración.

Carlos Giovanni Guerrero Banuet.

Representante del proyecto.

FORMATO DEL PERFIL DEL PROYECTO

• INFORMACIÓN BÁSICA

Nombre del Proyecto:

EdPro

Nombre de producto o servicio:

Servicios Integrales de Publicidad Universitaria

Dirección o ubicación del Proyecto:

Av. Cuauhtémoc # 28, Despacho # 106 1er. Piso, Edificio Espinalillo
Col. Centro C.P. 39300.

Objetivo del Proyecto:

Obtener los recursos para adquirir el equipo necesario para instalar nuestro Centro de Operaciones y desarrollar nuestro giro.

Formar una organización seria y profesional, capaz de llevar a cabo los procedimientos y cumplir los objetivos para los que fue creada, obteniendo como consecuencia el desarrollo y el crecimiento de la misma.

Contribuir al desarrollo de nuestra sociedad Mexicana, impulsando y aumentando los niveles de educación superior estimulando esta demanda a través de nuestro servicio publicitario, además de permitir que las clases medias y bajas tengan acceso a una mejor calidad de educación haciendo llegar a ellos la información necesaria, para ajustar sus posibilidades a una opción específica.

Recuperación de la inversión y generación de una tasa de utilidad considerable para la correcta operación de la organización.

Nombre del representante del Proyecto:

Carlos Giovanni Guerrero Banuet

Nombre de los participantes del Proyecto:

Juan Ignacio Batani Alcaraz
Carlos Giovanni Guerrero Banuet
Saidy Marisol Álvarez Sosa
Cindy Giuliana Guerrero Banuet
Daniel Armando Gutiérrez Tielve

Horizonte del Proyecto:

3 años.

Tipo de Proyecto: (Marque con una "X")

Agropecuaria, silvícola y pesca	
Alimentos y bebidas	
Textiles y vestido	
Madera y sus productos	
Papel e imprenta	
Industria metálica básica	
Otras industrias manufactureras	
Construcción	
Electricidad, electrónica, gas y agua	
Comercio	
Servicios comunales, sociales y personales	
Otro	X

• **MERCADO O UNIVERSO DE PROYECTO**

Descripción de la oferta del producto o servicio.

¿Existen negocios de giro similar en el lugar donde se implantará el proyecto?

En la ciudad de Acapulco no existe una empresa u organización que preste este tipo de servicios a las instituciones universitarias, a excepción de los servicios promocionales propios de las universidades por lo que la demanda se convierte en una franja de gran capacidad de explotación.

¿Qué tan grande es el mercado que se pretende atender? ¿Municipal, estatal, etc.?

La cantidad de demandantes que existen para este servicio, se dividen en seis principales instituciones universitarias privadas existentes en el municipio de Acapulco, y clientes potenciales de nuestros servicios, estas Universidades son:

1. Centro Universitario Español.
2. Universidad Americana de Acapulco.
3. Universidad Loyola del Pacifico.
4. Centro Universitario Hipócrates
5. Centro Universitario Grupo Sol.
6. Centro Universitario Justo Sierra.

En la etapa inicial se atenderá únicamente el mercado Municipal, en etapas posteriores atenderemos el mercado regional, estatal y posiblemente el nacional.

¿Cómo califica la calidad, precio, y cantidad de los bienes y servicio de sus competidores?

No se tiene conocimiento un competidor directo, por lo tanto declaramos que no existe competencia directa para nuestro servicio. La especialización hará que nuestro servicio será más eficiente que el servicio propio de las universidades.

Descripción de la demanda del producto o servicio.

¿Existen suficientes compradores?

Los demandantes de este servicio a nivel local asciende a seis instituciones Universitarias usuarios posibles, aproximadamente, posteriormente consideraremos los mercados estatales y nacionales.

¿Hacia que tipo de persona esta dirigida nuestra producción y/o servicio?

Hacia las Universidades Privadas del municipio que se interesen en llegar al mercado de los estudiantes de nivel medio superior y superior, estudiantes con carreras trunca, personas sin estudios de nivel superior que ya hayan cursado el bachillerato, padres de familia, tutores o responsables económicos del alumno, escuelas, entre otros.

¿Los consumidores potenciales se encuentran insatisfechos en cuanto corresponde a cantidad, precio y calidad del producto o servicio?

Al manejar un nuevo concepto de servicios, los usuarios no están acostumbrados a tenerlo de manera independiente a las universidades, por lo tanto las instituciones universitarias han identificado su necesidad o se encuentran insatisfechos de la falta de oferta de instituciones de esta clase.

¿Dónde se encuentran nuestros consumidores?

Nuestros consumidores potenciales, son las instituciones universitarias privadas que se encuentran en el municipio de Acapulco.

Comercialización.

¿Actualmente, cual es la forma de comercialización?

Al ser un nuevo servicio, la forma de comercialización establecida que usaremos para vender el servicio de publicidad integral a las instituciones de educación universitaria es la siguiente:

El agente que ofrece los servicios de nuestro grupo de trabajo, visitará las universidades para crear la cartera de clientes que deseen recibir los beneficios de nuestra actividad, por medio de una tarifa especial, de acuerdo al tipo de publicidad que necesite. El método de cobro, será a través de una cuota mensual. Así mismo los interesados particulares podrán presentarse a nuestras oficinas para solicitar de nuestros servicios o acudir a nuestros módulos de información.

Por lo tanto los canales de comercialización que participarán en este mercado serán:



¿Qué acciones tomará para promover su producto y/o servicio?

Los socios de esta empresa, promocionarán sus servicios a través de sus agentes de ventas, los cuales serán los que ofrezcan este servicio a las instituciones, por medio de presentaciones digitales y folletos informativos. Además se pondrá un rótulo en la fachada del local y se hará uso del servicio telefónico para la atención y promoción de clientes.

- **ABASTO DE MATERIA PRIMA E INSUMOS.**

Al ser un conjunto de servicios, nuestros insumos son tinta, papel, grapas, clips, fólder, toner para multifuncional, línea telefónica, plumas, lápices, luz, gasolina. Que podemos adquirir en las tiendas de equipo para oficina, gasolineras, TELMEX, CFE, etc. Todos los insumos tienen alta disponibilidad y sus precios son accesibles para la empresa.

Transporte.

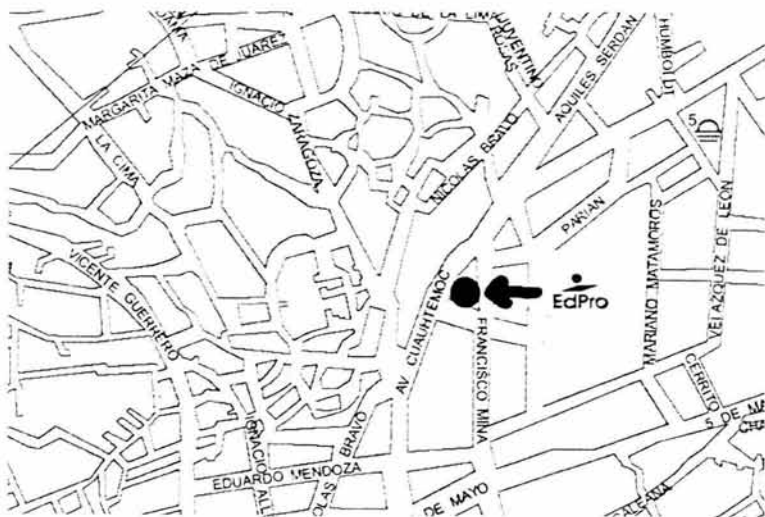
¿Se requiere transporte o ya se cuenta con el?

Para realizar este servicio se necesita transporte para acudir a los lugares de captación de clientes y prestación de nuestros servicios, se adquirió un vehículo marca Ford Escort 1995, para el desplazamiento necesario.

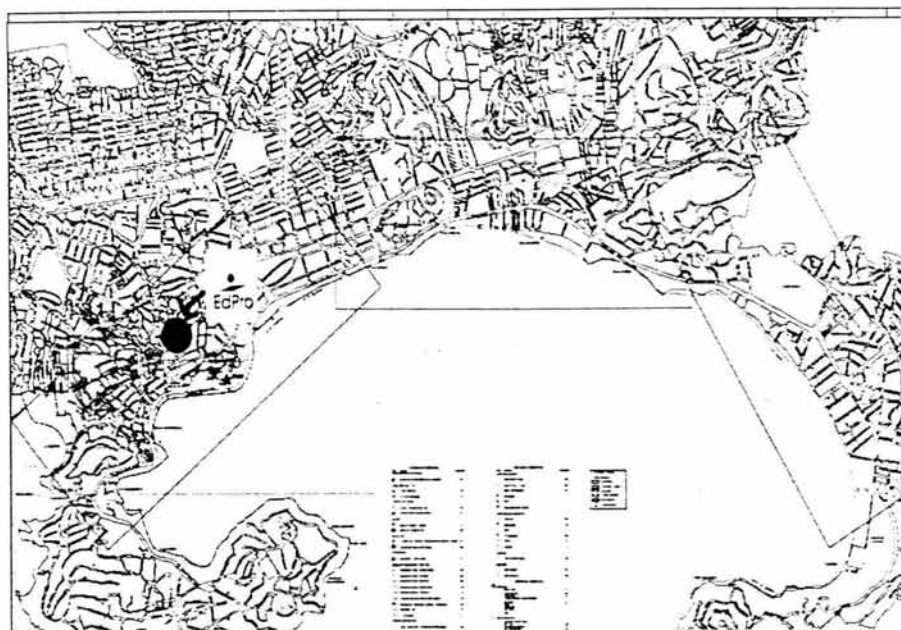
- **ASPECTO TÉCNICO DEL PROYECTO.**

Localización del proyecto.

Micro Localización.



Macro Localización.



Disponibilidad de infraestructura y servicios (agua, electricidad, drenaje, carreteras, servicios públicos, teléfono.)

El local donde se instalarán nuestras oficinas cuenta con agua, electricidad, drenaje, vías de acceso adecuadas, servicios públicos, pero aún no incluye teléfono, debido a que se encuentra en trámite de adquisición de la línea Telefónica.

Distancia a los consumidores potenciales.

La distancia de las oficinas con los usuarios del servicio de toda la ciudad es variable, debido a las diferentes ubicaciones de las universidades del municipio. La ubicación de nuestras oficinas es céntrica, por lo que tenemos facilidad para llegar a nuestros clientes potenciales.

Capacidad Instalada Requerida.

Se prestará el servicio de 10:00 AM a 19:00 PM, con todo el equipo requerido para la operación como: Computadoras, impresoras, Teléfono, el cual se detalla en la lista de equipo solicitada. Se cuenta con un local para oficina de 16 metros cuadrados, seccionado por divisiones de madera, lo cual nos permitirá tener el espacio necesario para el desarrollo de nuestras actividades. De acuerdo a la calendarización y el número de empleados con los que contamos nos es posible brindar nuestro servicio a las 6 instituciones necesarias.

Descripción detallada del proceso.

El proceso operativo en forma sintética comprende las siguientes etapas:

- a) **Preparación:** Se preparan las opciones publicitarias para ofrecerlos a nuestros clientes potenciales.
- b) **Venta:** Se dirige el agente a ofrecer los servicios a las escuelas y centros de estudio, o se recibe y se atiende al cliente en nuestra oficina, diseñando un plan de acuerdo a las necesidades de los clientes.
- c) **Actividades y formas publicitarias:** Estas pueden variar de acuerdo al plan escogido por los clientes, realizando las siguientes actividades como conferencias, visitas a las preparatorias, visitas guiadas a las universidades, cursos propedéuticos de las universidades, simulacros de exámenes de admisión, repartición de folletos, establecimiento de módulos de información.
- d) **Cierre:** Se ofrecen nuevamente los servicios, para un trato más personalizado o para clientes potenciales.

Descripción y principales características técnicas de la maquinaria, herramientas y equipos que se requiere.

Tipo de equipo	Características	Precio Unitario	Cant	Costo total
Computadora Notebook Hewlett Packard	Procesador Pentium 4 2.2ghz. RAM 512 MB. Disco Duro 40 GB Combo DVD/CDRW. Monitor 15 pulg.	\$ 21,299.00	1	\$ 21,299.00
Video proyector	Resol. 1024x769 Control Remoto Proyecc. 6 mts diagonal	\$ 18,999.00	1	\$ 18,999.00
Palm	PEG-SJ20	\$1,999.00	2	\$3,998.00
Multifuncional (scanner, fax, impresora, copiadora)	Impresión: 17ppm negro 12ppm color fax Modem 33.6 kpbs scanner 1200x2400dpi	\$4399.00	1	\$4399.00
Teléfono Inalámbrico	2.4 Ghz.	\$799.00	1	\$799.00
Reguladores	No break 350 VA UPS	\$649.00	3	\$1,947.00
Software	SP PYME PLUS profesional	\$1699.00	1	\$1699.00
Conjunto de muebles Ejecutivo	Color Madera Línea Cosmos	\$8,647.00	2	\$17,294.00
Conjunto secretarial	Color Madera	\$3,260.00	1	\$3,260.00
Sillón Ejecutivo	Asiento y Respaldo	\$999.00	2	\$1998.00
Silla	Secretarial c/ ajuste neumático	\$399.00	1	\$399.00
Silla	Visita Mod. OM 140	\$299.50	4	\$1,198.00
Pantalla con tripie	60x60	\$1,199.00	1	\$1,199.00
Maletín p/ notebook	K220	\$449.00	1	\$299.00
Tapete p/ Mouse	Azul con base gel	\$119.00	3	\$357.00
Computadora	S/M SLK Pentium 4 2.4 GHz. RAM 512 MB. Disco Duro 80 GB.	\$10,500.00	1	\$10,500.00
HUB	Switch 5 puertos	\$467.00	1	\$789.00
TOTAL			30	\$90,433.00

Necesidades de Obra Civil

¿Qué se requiere para desarrollar el proyecto?

Para poder operar el proyecto no será necesario construir obra civil.

¿Necesidades de mano de obra y servicios?

Los cinco socios de la empresa serán los que desarrollarán las diferentes actividades. En caso de ser necesario se contratará personal eventual para actividades complementarias que se realicen.

Tiempo de construcción, instalación y ejecución.

Esta actividad se realizará en aproximadamente una semana, en hacer la limpieza, preparar las instalaciones eléctricas y comunicación, recepción y acomodo del mobiliario y equipo y la integración del personal en las funciones de la organización.

• ASPECTOS FINANCIEROS

Inversión necesaria (detallar las inversiones a realizar para el proyecto; así como sus costos)

La empresa requiere un financiamiento de \$ 90,433.00 (Noventa mil cuatrocientos treinta y tres pesos 00/100 M.N.), para la adquisición de equipo para el correcto funcionamiento del proyecto.

Inversión Fija:

Gastos preoperativos, no tangibles y amortizables en el corto y largo plazo.

Componente	Existente en el proyecto	Requerimiento
Construcción	-	-
Maquinaria y Equipo	*\$34,000.00	\$65,182.00
Terrenos	-	-
Transporte	*\$40,000.00	-
Mobiliario	-	\$25,046.00
Instalaciones	-	-
Otros	-	-

El equipo mencionado como existente en el proyecto, en el cuadro de Inversión Fija es el siguiente:

Concepto	Descripción	Precio
Computadora	Acer S Series Celeron 500 MHz 20 GB HDD 256 RAM CD-ROM 40 X	\$6,000.00
Computadora	HP pavilion 790k Pentium 4 2 GHz 80 GB HDD 1GB RAM DVD-Writer 100i DVD-ROM	\$18,000.00
Computadora Notebook	Compaq Presario Pentium III Mobile CPU 256 RAM	\$10,000.00
Automóvil	Ford Escort sedan 1995 5 ptas. Transmisión manual	\$40,000.00

*Total de Maquinaria y equipo existente.	*\$ 34,000.00
*Total de transporte existente.	*\$40,000.00

Inversión Diferida:

Gastos preoperativos, no tangibles y amortizables en el corto y largo plazo.

Componente	Existente en el proyecto	Requerimiento
Constitución	\$ 8,085.00	-
Capacitación	-	-
Montaje e Instalación	-	-
Puesta en Marcha	-	-
Seguros	-	-
Gastos de publicidad	\$1,000.00	-
Otros	-	-

Capital de Trabajo.

Recursos líquidos e inventarios para operar la empresa.

Concepto	Existente en el proyecto	Requerimiento Adicional
Sueldos y salarios	\$15,000.00	-
Materia Prima	-	-
Renta del Local	\$2,000.00	-
Pago de servicios (Teléfono, energía eléctrica y agua)	\$1050.00	-
Efectivo	\$5,000.00	-
Inventarios	-	-
Otros Combustible	\$600.00	-
Papelería	\$300.00	-
Totales	\$23,950.00	-

* Nota: El capital de trabajo esta calculado mensualmente.

Financiamiento.

ORIGEN	GASTOS DE INVERSION		CAPITAL DE TRABAJO	CAPACITACION Y ASESORIA
	Inversión Fija	Inversión Diferida		
			-	-
Aportación de socios.	\$74,000.00	\$ 9,085.00	\$23,950.00	-
Créditos bancarios.	-	-	-	-
Financiamiento STPS	\$90,433.00	-	-	-
Otros	-	-	-	-
Total	\$164,433.00	\$ 9,085.00	\$23,950.00	-

Nota: Además los socios aportaran dinero en efectivo por \$20,915.00 (veinte mil novecientos quince pesos 00/100 M.N.) mismo que depositarán en banco para las necesidades inmediatas de la empresa. Lo cual arroja una aportación de \$104,000.00 (ciento cuatro mil pesos 00/100 M.N.) en el financiamiento del proyecto.

Cuadro de inversión total del proyecto.

Concepto	Importe
Aportación de socios en inversión fija	\$ 74,000.00
Aportación socios en inversión diferida	\$ 9,085.00
Aportación socios en efectivo	\$ 20,915.00
Financiamiento de la STPS	\$ 90,433.00
Total de inversión en el proyecto	\$194,433.00

El porcentaje de aportación de los socios en el financiamiento del proyecto es del 53.5%.

Relación de Distribución de las utilidades entre los socios.

Nombre del Socio	No de acciones que posee.	Porcentaje de aportación y distribución de utilidades totales
Carlos Giovanni Guerrero B.	35	35%
Juan Ignacio Batani Alcaraz	35	35%
Saidy Marisol Álvarez Sosa	10	10%
Cindy Giuliana Guerrero B.	10	10%
Daniel Armando Gutiérrez T.	10	10%
TOTAL	100	100%

**Nota: Estos porcentajes expresan el monto de la aportación hecha por cada uno de los socios para la constitución de la empresa, sin tomar en cuenta el financiamiento de la STPS, así como el porcentaje de las utilidades netas que recibirá cada uno de ellos.*

El valor de cada acción es de \$1,040.00 (un mil cuarenta pesos M.N. 00/100).

d) ORGANIZACIÓN.

Describe el organigrama (incluya cargos y funciones).



- **Director general:** Responsable del funcionamiento adecuado de la organización. Tendrá a su cargo el control administrativo y la supervisión del área operativa de la organización.
- **Director de Operaciones:** Responsable del área operativa de la organización. Tendrá a su cargo el control del equipo, así como su mantenimiento, diseño de material de apoyo, instalaciones y equipo necesario para el funcionamiento de la organización.
- **Secretaria:** Tendrá a su cargo las funciones secretariales típicas, además de ser un asistente administrativo y brindará la atención a los clientes que lleguen a nuestra oficina.
- **Agente:** El agente es un subordinado directo del Director de Operaciones pero puede serlo también del Director General, cuando se le requiera. Dentro de sus funciones radican las ventas a domicilio, atención a clientes a domicilio, control de propagandistas y auxiliar en diversas actividades que se le solicite.
- **Auxiliar:** Este puesto también es controlado por el Jefe de Operaciones, pero también por el Director General, no guarda responsabilidades fijas, solo las que se le indiquen en el momento de ser requerido.

Los cinco socios realizarán las actividades propias de este proyecto, trabajando todas dentro del horario de las 9:00 a 19:00 hrs. Con sus respectivos descansos para tomar alimentos.

Este grupo de socios nombra como sus representantes al C. Carlos Giovanni Guerrero Banuet, para que realice las gestiones necesarias para este proyecto y estén al frente del mismo.

Por ser un nuevo proyecto, aún no se realizan los trámites de constitución, pero una vez entregado el financiamiento, los socios registran a la empresa como una sociedad anónima, de acuerdo a lo expresado en la Ley general de Sociedades Mercantiles, además sus obligaciones fiscales serán aquellas que dicte el Régimen General

e) BENEFICIOS ESPERADOS (RENTABILIDAD DEL PROYECTO).

Los ingresos estimados se basan en los siguientes datos:

No Universidades Clientes = 6.
Cuota mensual= \$8,000.00

En el mes de diciembre se cobrará un 26% del importe mensual por concepto de organización de eventos extraescolares, en los cuales todos los gastos corren por parte de la escuela.

Se estima un porcentaje de inflación del 5% anual, aplicada en los años dos y tres del proyecto.

Estimación de ingresos anuales por servicios publicitarios.

Presupuesto de ingresos EdPro S.A. de C.V.			
Mes / Año	2004-2005	2005-2006	2006-2007
Julio	\$48,000.00	\$50,400.00	\$53,100.00
Agosto	\$48,000.00	\$50,400.00	\$53,100.00
Septiembre	\$48,000.00	\$50,400.00	\$53,100.00
Octubre	\$48,000.00	\$50,400.00	\$53,100.00
Noviembre	\$48,000.00	\$50,400.00	\$53,100.00
Diciembre	\$60,500.00	\$63,525.00	\$66,885.00
Enero	\$48,000.00	\$50,400.00	\$53,100.00
Febrero	\$48,000.00	\$50,400.00	\$53,100.00
Marzo	\$48,000.00	\$50,400.00	\$53,100.00
Abril	\$48,000.00	\$50,400.00	\$53,100.00
Mayo	\$48,000.00	\$50,400.00	\$53,100.00
Junio	\$48,000.00	\$50,400.00	\$53,100.00
Total	\$588,500.00	\$617,925.00	\$650,985.00

Los egresos también tiene considerada una tasa de inflación del 5% a excepción de las cuotas del IMSS, RCV e INFONAVIT, ISR, PTU, el 2% sobre nóminas y las depreciaciones que para efectos del proyecto de inversión no seguirá el método fiscal, sino en el periodo de vida útil, que es de tres años, se depreciarán en su totalidad.

Por política de los socios, asignarán el 3% del importe de los ingresos como sus costos de ventas, los cuales comprenden gastos de transportación, alimentos y erogaciones adicionales de los mismos socios al momento de prestar el servicio vendido.

De acuerdo al artículo 14 de la Ley de ISR, no está obligados a declarar este impuesto aquellas personas morales que se encuentren en el primer año de sus operaciones, tal es el caso de nuestra empresa para el año 2004-2005.

Los impuestos se calcularon sobre una tasa del 33% sobre los ingresos netos anuales, sin tomar en cuenta las depreciaciones y sumando el importe de recuperación de activos fijos, dado que para efectos de evaluación de proyectos - de inversión la depreciación no es igual a los lineamientos del fisco.

Estimación de egresos anuales por servicios publicitarios.

Presupuesto de egresos 2004-2005. EdPro S.A de C.V.			
Concepto	2004-2005	2005-2006	2006-2007
Sueldos y prestaciones	\$ 184,000.00	\$ 196,875.00	\$ 206,718.75
Costo de ventas	\$ 17,655.00	\$ 18,537.75	\$ 19,529.55
IMSS	\$ 26,315.71	\$ 27,503.65	\$ 28,110.45
RCV, INFONAVIT	\$ 21,391.46	\$ 21,506.85	\$ 21,506.85
2% s/nóminas	\$ 3,600.00	\$ 3,780.00	\$ 3,969.00
Luz	\$ 4,200.00	\$ 4,410.00	\$ 4,632.00
Papelería	\$ 3,600.00	\$ 3,780.00	\$ 3,960.00
Renta	\$ 24,000.00	\$ 25,200.00	\$ 26,460.00
Combustible	\$ 7,200.00	\$ 7,560.00	\$ 7,938.00
Publicidad	\$ 12,000.00	\$ 12,600.00	\$ 13,230.00
Teléfono	\$ 6,000.00	\$ 6,300.00	\$ 6,612.00
Patrocinios	\$ 10,000.00	\$ 10,500.00	\$ 15,000.00
Deprec. Eq. Transporte	\$ 13,338.96	\$ 13,338.38	\$ 13,338.38
Deprec. Mob. Y Eq. Oficina	\$ 41,472.00	\$ 41,472.00	\$ 41,472.00
PTU	\$ 17,651.00	\$ 18,829.00	\$ 22,322.00
ISR	\$ -	\$ 62,135.00	\$ 73,665.00
Total	\$ 374,769.13	\$ 455,789.88	\$ 488,934.43

Cédulas de sueldos para los ejercicios del proyecto.

Cédula de sueldos para el ejercicio 2004-2005.

No. de empleados	5
Cuota Mensual	\$3,000.00
Aguinaldo en Dic.	\$ 800.00
Total anual	\$184,000.00

Cédula de sueldos para el ejercicio 2005-2006.

No. de empleados	5
Cuota Mensual	\$3,150.00
Aguinaldo en Dic.	\$ 1,575.00
Total anual	\$196,875.00

Cédula de sueldos para el ejercicio 2006-2007.

No. de empleados	5
Cuota Mensual	\$3,307.50
Aguinaldo en Dic.	\$ 1,652.75
Total anual	\$206,718.75

Estimación de impuestos para los ejercicios del proyecto de acuerdo la técnica general de evaluación de proyectos de inversión.

Cédula de impuestos para el ejercicio 2004-2005.

Concepto	Importe
Ingresos	\$ 588,500.00
Egresos	\$ 374,773.13
Ingresos Netos Anuales	\$ 213,726.87
(-)Depreciaciones	\$ 54,811.00
(+)Recuperación activos fijos	\$ -
Utilidad antes de impuestos	\$ 158,915.87
(-)ISR 33%	\$ -
(-)PTU 10%	\$ 17,651.00
Utilidad después de impuestos	\$ 141,264.87

Cédula de impuestos para el ejercicio 2005-2006.

Concepto	Importe
Ingresos	\$617,925.00
Egresos	\$393,363.63
Ingresos Netos Anuales	\$224,561.37
(-)Depreciaciones	\$ 54,811.00
(+)Recuperación activos fijos	\$ -
Utilidad antes de impuestos	\$169,750.37
(-)ISR 33%	\$ 62,135.00
(10%)PTU 10%	\$ 18,829.00
Utilidad después de impuestos	\$ 88,786.37

Cédula de impuestos para el ejercicio 2006-2007.

Concepto	Importe
Ingresos	\$650,985.00
Egresos	\$412,476.98
Ingresos Netos Anuales	\$238,508.02
(-)Depreciaciones	\$ 54,811.00
(+)Recuperación activos fijos	\$ 20,000.00
Utilidad antes de impuestos	\$203,697.02
(-)ISR 33%	\$ 73,665.00
(-)PTU 10%	\$ 22,322.00
Utilidad después de impuestos	\$107,710.02

Estado de resultados estimado para el proyecto.

Concepto	2005 parciales	2006 parciales	2007 parciales
Ingresos por servicios publicitarios	\$588,500.00	\$617,925.00	\$650,985.00
Costo de Ventas	<u>\$ 17,655.00</u>	<u>\$ 18,537.75</u>	<u>\$ 19,529.55</u>
Utilidad Bruta menos:	\$570,845.00	\$599,387.25	\$631,455.45
Gastos de ventas			
Renta del local	\$24,000.00	\$25,200.00	\$26,460.00
Depreciación de equipo de Transp.	\$13,338.96	\$13,338.96	\$13,338.96
Gasolina	\$ 7,200.00	\$ 7,560.00	\$ 7,938.00
Gastos publicitarios	\$12,000.00	\$12,600.00	\$13,230.00
Sueldos	<u>\$184,000.00</u>	<u>\$196,875.00</u>	<u>\$206,718.75</u>
Total gastos de ventas	\$240,538.96	\$255,573.96	\$267,685.71
Gastos de administración			
Papelería	\$ 3,600.00	\$ 3,780.00	\$ 3,960.00
Teléfono	\$ 6,000.00	\$ 6,300.00	\$ 6,612.00
Luz	\$ 4,200.00	\$ 4,410.00	\$ 4,632.00
Depreciación de equip. Oficina	<u>\$41,472.00</u>	<u>\$41,472.00</u>	<u>\$41,472.00</u>
Total Gastos de admón.	\$55,272.00	\$55,962.00	\$56,676.00
Total de Gastos de operación	\$295,810.96	\$311,535.96	\$324,361.71
Utilidad de operación	\$292,689.04	\$306,389.04	\$326,623.29
menos:			
Otros gastos patrocinios	<u>\$10,000.00</u>	<u>\$10,500.00</u>	<u>\$15,000.00</u>
Utilidad antes de impuestos	<u>\$282,689.04</u>	<u>\$295,889.04</u>	<u>\$311,623.29</u>
(+) Valor residual de activos			<u>\$20,000.00</u>
menos:			
Impuestos y cuotas obrero patronales			
ISR	\$ -	\$62,135.00	\$73,665.00
PTU	\$17,651.00	\$18,829.00	\$22,322.00
2% sobre nóminas	\$ 3,600.00	\$ 3,780.00	\$3,969.00
IMSS	\$26,315.71	\$27,503.65	\$28,110.45
INFONAVIT/RCV	<u>\$21,391.00</u>	<u>\$21,506.85</u>	<u>\$21,506.85</u>
Total de impuestos y cuotas	\$68,957.71	\$133,754.50	\$149,573.30
Utilidad Neta.	<u>\$196,076.33</u>	<u>\$143,596.76</u>	<u>\$162,520.44</u>

1. La rentabilidad del proyecto para el primer año es de \$.93 de utilidad por cada peso invertido.

2. BENEFICIOS ECONOMICOS Y SOCIALES.

Impacto Esperado en la Generación de Empleo directo y/o indirecto, así como el nivel de ingreso de los socios del Proyecto:

Con la realización de este proyecto se generarían 5 empleos permanentes y algunos empleos temporales, para los interesados en el mismo, gracias a ello se espera un nivel de ingreso favorable para que los trabajadores y socios puedan satisfacer sus necesidades elementales cómodamente.

Describe el cambio que se pretende alcanzar con la realización del proyecto, en términos de empleos generados e ingresos alcanzados:

Con la realización de este proyecto, se generarán 5 nuevos empleos, para gente joven que tiene problemas de desempleo durante y después de sus estudios superiores, además se espera un crecimiento elevado del mismo, lo que generará el aumento inmediato de la plantilla, contribuyendo a la disminución del desempleo del estado, y a mejorar los niveles de vida de nuestros colaboradores y sus familias.

3. COMENTARIOS FINALES Y OBSERVACIONES

Esta es la descripción detallada de nuestra organización, sus características y elementos, así como los datos necesarios para que nuestra innovadora empresa alcance los límites fijados y pueda expandirse con la rapidez precisa en este vertiginoso mundo actual. Por lo que me permito enlistar las observaciones pertinentes al respecto:

1. Determinamos que hay una perfecta identidad empresarial, es decir se goza de un perfecto entendimiento del concepto.
2. Buena fijación de objetivos.
3. Análisis del mercado.
4. Fijación de estrategias adecuadas para apertura.
5. Imagen Sólida, Juvenil y Moderna.
6. Estructura organizacional adecuada.
7. Factibilidad Elevada.
8. Desarrollo empresarial programado.
9. Excelentes relaciones internas y externas.
10. Empresa pionera.

Tenemos los conocimientos, el espíritu, la voluntad y la capacidad de desafiar este complejo reto, en busca de ser los ejecutivos y empresarios del mañana, pero por que no, del hoy. No es una tarea fácil, pero buscaremos siempre la mejor opción para nuestros compañeros y clientes, desarrollándonos como una institución ejemplar.

Este es un nuevo mundo globalizado, y la exigencia de estos tiempos genera nuevas necesidades, es por ello que atacar estos conceptos es para nosotros, de suma y vital importancia en el desarrollo de una sociedad moderna y competitiva.

Sin olvidar la esencia de la organización que es el servicio, me permito parafrasear una composición de R. Tagore:

*"DORMI Y SOÑE QUE LA VIDA ERA ALEGRIA,
DESPERTE Y VI QUE LA VIDA ERA SERVICIO,
SERVI Y DESCUBRI QUE EN EL SERVICIO SE ENCUENTRA
LA ALEGRIA".*

Anexos.

Cotizaciones Muebles



Acapulco, Gro. a 2 de Enero del 2004.

Sr. Giovanni Guerrero.
Proyecto de Inversión: EdPro
TEL.485-22-66
PRESENTE.

A continuación, nos es grato presentarle la siguiente cotización que nos solicito:

CANT	DESCRIPCION	PRECIO	IMPORTE*
1	CONJUNTO EJECUTIVO Línea COSMOS LATERAL DERECHO, COLOR AZUL ROYALGRIS.	8,647.00	8,647.00
1	CONJUNTO EJECUTIVO LÍNEA COSMOS LATERAL IZQUIERDO, COLOR AZUL ROYALGRIS.	8,647.00	8,647.00
2	SILLON EJECUTIVO MOD. OM 900 OFFICE MASTER.	999.00	1,998.00
4	SILLAS DE VISITA MOD. OM 140 TAPIZADA EN TELA.	299.5.00	1,198.00
1	CONJUNTO SECRETARIAL LINEA COSMOS.	3,260.00	3,260.00
1	SILLA SECRETARIAL MOD. OM150.	399.00	399.00

* Precios con IVA.

TOTAL \$24,149.00

En espera que la información sea de su agrado, quedo ante usted para cualquier duda o aclaración al respecto.

ATENTAMENTE



ELVIA SANCHEZ CARO

Andrés de Urdaneta # 1, Loc. 4,5y6. Fracc. Hornos, C.P. 39350
Tel-Fax: (744) 486 73 80 Acapulco, Gro.

**DISTRIBUIDORA Y COMERCIALIZADORA
INTEGRA EXPRESS, S.A. DE C.V.**

Servicios Integrales

Naucalpan de Juárez, Estado de México. a 2 de Enero del 2004.


Sr. Giovanni Guerrero.
Proyecto de Inversión: EdPro
TEL.485-22-66
PRESENTE.

A continuación, nos es grato presentarle la siguiente cotización que nos solicito:

CANT	DESCRIPCION	PRECIO	IMPORTE
1	CONJUNTO EJECUTIVO Línea COSMOS LATERAL DERECHO, COLOR AZUL ROYALGRIS.	14,680.00	14,680.00
1	CONJUNTO EJECUTIVO LÍNEA COSMOS LATERAL IZQUIERDO, COLOR AZUL ROYALGRIS.	14,680.00	14,680.00
2	SILLON EJECUTIVO MOD. OM 900 OFFICE MASTER.	2,285.00	4,570.00
4	SILLAS DE VISITA MOD. OM 140 TAPIZADA EN TELA.	560.00	2,240.00
1	CONJUNTO SECRETARIAL LINEA COSMOS.	6,450.00	6,450.00
1	SILLA SECRETARIAL MOD. OM150.	650.00	650.00

SUBTOTAL \$41,030.00
IV A. \$ 6,154.50
TOTAL \$47,184.50

En espera que la información sea de su agrado, quedo ante usted para cualquier duda o aclaración al respecto.


Atentamente: Gloria Canchola Lopez
Ejecutivo de ventas

Hortensia No. 23. Jardines del Molinito Naucalpan, Edo. De México
C.P. 53530 Tel. 53 01 18 33.




Cuernavaca, Morelos, 2 de Enero del 2004.

Sr. Giovanni Guerrero.
Proyecto de Inversión: EdPro
TEL.485-22-66
PRESENTE.

A continuación, nos es grato presentarle la siguiente cotización que nos solicito:

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	TOTAL
1	CONJUNTO EJECUTIVO LÍNEA COSMOS LATERAL DERECHO, COLOR AZUL ROYALGRIS.	14,700.00	14,700.00
1	CONJUNTO EJECUTIVO LÍNEA COSMOS LATERAL IZQUIERDO, COLOR AZUL ROYALGRIS.	14,700.00	14,700.00
2	SILLON EJECUTIVO MOD. OM 900 OFFICE MASTER.	1,800.00	3600.00
4	SILLAS DE VISITA MOD. OM 140 TAPIZADA EN TELA.	485.00	1,940.00
1	CONJUNTO SECRETARIAL LINEA COSMOS.	3,320.00	3,320.00
1	SILLA SECRETARIAL MOD. OM150.	650.00	650.00
		SUBTOTAL	\$38,810.00
		IV A.	\$ 5,821.50
		TOTAL	\$44,631.50

AGRADECIENDO LA ATENCIÓN PRESTADA Y ESPERANDO UNA RESPUESTA FAVORABLE

P.A. 
FRANCISCO PORTALES MARTINEZ

Av. A. Obregón No. 903 L-1. Col. La Pradera. C.P. 62170. Cuernavaca, Mor.
Tel. 01(777)313-84-12 / 01(777)317-77-42.

Cotizaciones de Equipo y Cómputo

OFFICE DEPOT DE MÉXICO. S.A. DE C.V.

02/01/04
11:59:39

COTIZACION PARA NUESTRO ESTIMADO CLIENTE

Departamento de faxes.
No.Cliente 50712
No.Orden 003283029
Fecha: 2004/01/02
Cotización. Dirección: OFFICE DEPOT
C.P 09880

NO	CANTIDAD	DESCRIPCION	CANTIDAD	IMPORTE
2	29182	COMPUTADORA HP PAVILION 5427	1	21. 299.00
3	676	PANTALLA TRIPIE BLANCA 60x60	1	1.199.00
4	29081	VIDEOPROYECTOR HP VP- 6110	1	18,999.00
5	26993	MULTIFUNCION HP PSC 2210	1	4,399.00
6	22369	TELEFONO INALAM 2.4GZ MOTOROLA	1	799.00
7	26958	SOFTWARE EMPRESARIAL	1	1.699.00
8	25771	NO BREAK TRIPPLITE 350VA INTER	3	1.947.00
9	27853	TAPETE PARA MOUSE AZUL CON GEL	3	357.00
10	27031	MALETIN PARA COMPUTADORA	1	299.00
11	26898	SONY CLIE PEG-SJ20 16MB	1	1,999.00
12	26699	HUB 5 SWITCHS	1	789.00
13	26898	SON Y CLIE PEG-SJ20 16MB	1	1. 999.00

Total. 55,784.00

OFFICE DEPOT ACAPULCO.



PRODUCTOS Y SERVICIOS COMPUTACIONALES

ACAPULCO, GRO., 2 DE ENERO DE 2004.

SR. GIOVANNI GUERRERO.
PROYECTO DE INVERSIÓN: EDPRO
PRESENTE:

Descripción	Cantidad	Importe
ESCRITORIO PARA ESTUDIANTE	1	999.00
COMPUTADORA HP PAVILION 5427	1	24.299.00
PANTALLA TRIPIE BLANCA 60x60	1	1.500.00
VIDEOPROYECTOR HP VP-6110	1	21,000.00
MULTIFUNCION HP PSC 2210	1	5,000.00
TELEFONO INALAM 2.4GZ MOTOROLA	1	899.00
NO BREAK TRIPPLITE 350VA INTER	3	2,340.00
TAPETE PARA MOUSE AZUL CON GEL	3	500.00
MALETIN PARA COMPUTADORA	1	499.00
SONY CLIE PEG-SJ20 16MB	1	2,199.00
CHAROLA APILABLE 4 NIVELES NGO	2	178.00
SON Y CLIE PEG-SJ20	1	2.199.00

Total. \$60,112.00

ESTOS PRECIOS YA INCLUYEN IVA Y ESTAN SUJETOS A CAMBIO SIN PREVIO AVISO Y AL FACTOR DE DÓLAR A LA FECHA.

ME DESPIDO DE USTED ESPERANDO VERNOS FAVORECIDOS CON SU COMPRA.

ATENTAMENTE

GERARDO SOLIS PEREZ
VENTAS

URDANETA No. 1 LOCAL 10 ESO. CAP. MALA ESPINA TEL. 4 861255

OfficeMax

Acapulco, Gro. a 2 de Enero del 2004.

Sr. Giovanni Guerrero.

Proyecto de Inversión: EdPro.

PRESENTE.

A continuación, nos es grato presentarle la siguiente cotización que nos solicito:

Sec	No.Articulo	Descripción	Cantidad	Importe
1	2089	ESCRITORIO PARA ESTUDIANTE	1	1,150.00
2	1811	COMPUTADORA HP PAVILION 5427	1	24,000.00
3	67665	PANTALLA TRIPIE BLANCA 60x60	1	2,500.00
4	290252	VIDEOPROYECTOR HP VP-6110	1	23,000.00
5	26963	MULTIFUNCION HP PSC 2210	1	5,550.00
6	24674	TELEFONO INALAM 2.4GZ MOTOROLA	1	999.00
7	256589	NO BREAK TRIPPLITE 350VA INTER	3	2,490.00
8	29181	TAPETE PARA MOUSE AZUL CON GEL	3	550.00
9	140731	MALETIN PARA COMPUTADORA	1	599.00
10	5897	SONY CLIE PEG-SJ20 16MB	1	2,600.00
11	1592	CHAROLA APILABLE 4 NIVELES NGO	2	199.00
12	265877	SON Y CLIE PEG-SJ20 16MB	1	2,600.00

Total \$ 66,237.00

(sesenta y seis mil doscientos treinta y siete pesos 00/100 M.N.)

Ramiro Hernández González.

Ventas



PRODUCTOS Y SERVICIOS COMPUTACIONALES

ACAPULCO, GRO., 2 DE ENERO DE 2004.

SR. GIOVANNI GUERRERO.
PROYECTO DE INVERSIÓN: EDPRO
PRESENTE:

POR MEDIO DE LA PRESENTE ME PERMITO ENVIARLE A USTED LA
SIGUIENTE COTIZACION:

COMPUT ADORA INTEL PENTIUM IV 2.4 GHZ.
MOTHERBOARD INTEL 865.
TARJETA ACELERADORA DE VIDEO 32 MB.
PROCESADOR PENTIUM IV 2.4 GHZ.
MEMORIA DDR 256MB.
DISCO DURO 80 GB WESTERN DIGITAL 7200 RPM.
DRIVE 3.5".
CD RW 52X LITE ON.
GABINETE ATX 350 WATTS.
TECLADO y MOUSE PS2.
MONITOR 17" SAMSUNG.

TOTAL \$ 10,500.00

ESTOS PRECIOS YA INCLUYEN IVA Y ESTAN SUJETOS A CAMBIO SIN
PREVIO AVISO Y AL FACTOR DE DÓLAR A LA FECHA.

ME DESPIDO DE USTED ESPERANDO VERNOS FAVORECIDOS CON SU
COMPRA.

ATENTAMENTE

GERARDO SOLIS PEREZ
VENTAS

URDANETA No. 1 LOCAL 10 ESO. CAP. MALA ESPINA TEL. 4 861255.

COTIZACION PARA NUESTRO ESTIMADO CLIENTE

Departamento de faxes.
 No.Cliente 50712
 No.Orden 003283029
 Fecha: 2004/01/02
 Cotización. Dirección: OFFICE DEPOT
 C.P 09880

1	20268	COMPUT ADORA HP INTEL PENTIUM IV 2.4 GHZ. MOTHERBOARD INTEL 865. TARJETA ACELERADORA DE VIDEO 32 MB. PROCESADOR PENTIUM IV 2.4 GHZ. MEMORIA DDR 256MB. DISCO DURO 80 GB DRIVE 3.5". CD RW 52X GABINETE ATX. TECLADO y MOUSE PS2. MONITOR 17"	\$19,550.00
Total \$ 19,950.00			

OFFICE DEPOT ACAPULCO

OfficeMax

Acapulco, Gro. a 2 de Enero del 2004.

Sr. Giovanni Guerrero.

Proyecto de Inversión: EdPro.

P R E S E N T E.

A continuación, nos es grato presentarle la siguiente cotización que nos solicito

Cant.	No Articulo	Descripción	Importe
1	2578	COMPUT ADORA HP INTEL PENTIUM IV 2.4 GHZ. MOTHERBOARD INTEL 865. TARJETA ACELERADORA DE VIDEO 32 MB. PROCESADOR PENTIUM IV 2.4 GHZ. MEMORIA DDR 256MB. DISCO DURO 80 GB DRIVE 3.5". CD RW 52X GABINETE ATX. TECLADO y MOUSE PS2. MONITOR 17"	\$19,750.00

Total \$ 19,750.00

(Diecinueve mil setecientos cincuenta pesos 00/100 M.N.)

Ramiro Hernández González.

Ventas

Evaluación Financiera del Proyecto.

A continuación, se presentará una evaluación financiera del proyecto Edpro, a través de los principales métodos de evaluación de proyectos de inversión, los cuales son los siguientes:

1. Valor Presente Neto.
2. Periodo de Recuperación de la Inversión.
3. Tasa promedio de rendimiento.
4. Tasa interna de rendimiento.
5. Índice de rentabilidad.

Se toman como base los presupuestos de ingresos y egresos y el estado de resultados proyectado al final de la vida útil de proyecto, para poder realizar los cálculos mencionados.

Se anexa un estado de situación financiera al inicio de las operaciones de la misma, tomando en cuenta el financiamiento de la STPS a través del programa PIP.

Estado de situación financiera al 1 de julio del 2004. (Inicio operaciones).		
EdPro S.A. de CV.		
Activo	<i>parciales</i>	<i>totales</i>
Circulante		
Bancos	\$20,915.00	\$20,915.00
Fijo		
Mobiliario y equipo	\$124,433.00	
Equipo de transporte	\$40,000.00	\$164,433.00
Activo no circulante		
Gastos de organización	\$8,085.00	
Publicidad	\$1,000.00	\$9,085.00
Total activo		\$194,433.00
(-) Total Pasivo		\$0
(=) Capital		\$194,433.00

Presupuesto de ingresos.

Presupuesto de ingresos EdPro S.A. de C.V.			
Mes / Año	2004-2005	2005-2006	2006-2007
Julio	\$48,000.00	\$50,400.00	\$53,100.00
Agosto	\$48,000.00	\$50,400.00	\$53,100.00
Septiembre	\$48,000.00	\$50,400.00	\$53,100.00
Octubre	\$48,000.00	\$50,400.00	\$53,100.00
Noviembre	\$48,000.00	\$50,400.00	\$53,100.00
Diciembre	\$60,500.00	\$63,525.00	\$66,885.00
Enero	\$48,000.00	\$50,400.00	\$53,100.00
Febrero	\$48,000.00	\$50,400.00	\$53,100.00
Marzo	\$48,000.00	\$50,400.00	\$53,100.00
Abril	\$48,000.00	\$50,400.00	\$53,100.00
Mayo	\$48,000.00	\$50,400.00	\$53,100.00
Junio	\$48,000.00	\$50,400.00	\$53,100.00
Total	\$588,500.00	\$617,925.00	\$650,985.00

Presupuesto de egresos anualizado.

Presupuesto de egresos 2004-2005. EdPro S.A. de C.V.			
Concepto	2004-2005	2005-2006	2006-2007
Sueldos y prestaciones	\$ 184,000.00	\$ 196,875.00	\$ 206,718.75
Costo de ventas	\$ 17,655.00	\$ 18,537.75	\$ 19,529.55
IMSS	\$ 26,315.71	\$ 27,503.65	\$ 28,110.45
RCV, INFONAVIT	\$ 21,391.46	\$ 21,506.85	\$ 21,506.85
2% s/nóminas	\$ 3,600.00	\$ 3,780.00	\$ 3,969.00
Luz	\$ 4,200.00	\$ 4,410.00	\$ 4,632.00
Papelería	\$ 3,600.00	\$ 3,780.00	\$ 3,960.00
Renta	\$ 24,000.00	\$ 25,200.00	\$ 26,460.00
Combustible	\$ 7,200.00	\$ 7,560.00	\$ 7,938.00
Publicidad	\$ 12,000.00	\$ 12,600.00	\$ 13,230.00
Teléfono	\$ 6,000.00	\$ 6,300.00	\$ 6,612.00
Patrocinios	\$ 10,000.00	\$ 10,500.00	\$ 15,000.00
Deprec. Eq. Transporte	\$ 13,338.96	\$ 13,338.38	\$ 13,338.38
Deprec.Mob. Y Eq.Oficina	\$ 41,472.00	\$ 41,472.00	\$ 41,472.00
PTU	\$ 17,651.00	\$ 18,829.00	\$ 22,322.00
ISR	\$ -	\$ 62,135.00	\$ 73,665.00
Total	\$ 374,769.13	\$ 455,789.88	\$ 488,934.43

Presupuestos de egresos mensual.

Presupuesto de egresos 2004-2005.				
EdPro S.A. de C.V.				
Concepto	Julio	Agosto	Septiembre	
Costo de ventas	\$ 1,471.25	\$ 1,471.25	\$ 1,471.25	
Sueldos y prestaciones	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00	
IMSS	\$ 2,234.37	\$ 2,263.61	\$ 2,142.52	
RCV, INFONAVIT	\$ -	\$ 3,620.70	\$ -	
2% s/nóminas	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	
Luz	\$ 350.00	\$ 350.00	\$ 350.00	
Papelería	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	
Renta	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	
Combustible	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	
Publicidad	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	
Teléfono	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	
Patrocinios	\$ -	\$ -	\$ -	
Deprec. Eq. Transporte	\$ 1,111.58	\$ 1,111.58	\$ 1,111.58	
Deprec.Mob. Y Eq.Oficina	\$ 3,456.00	\$ 3,456.00	\$ 3,456.00	
PTU				
ISR	\$ -	\$ -	\$ -	
Total	\$ 26,851.95	\$ 30,501.89	\$ 26,760.10	

Concepto	Octubre	Noviembre	Diciembre	
Costo de ventas	\$ 1,471.25	\$ 1,471.25	\$ 1,471.25	
Sueldos y prestaciones	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00	\$ 19,000.00	
IMSS	\$ 2,267.70	\$ 2,190.51	\$ 2,190.50	
RCV, INFONAVIT	\$ 3,557.32	\$ -	\$ 3,548.39	
2% s/nóminas	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	
Luz	\$ 350.00	\$ 350.00	\$ 350.00	
Papelería	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	
Renta	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	
Combustible	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	
Publicidad	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	
Teléfono	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	
Patrocinios	\$ -	\$ -	\$ -	
Deprec. Eq. Transporte	\$ 1,111.58	\$ 1,111.58	\$ 1,111.58	
Deprec.Mob. Y Eq.Oficina	\$ 3,456.00	\$ 3,456.00	\$ 3,456.00	
PTU				
ISR	\$ -	\$ -	\$ -	
Total	\$ 30,442.60	\$ 26,808.09	\$ 34,356.47	

Concepto	Enero	Febrero	Marzo
Costo de ventas	\$ 1,471.25	\$ 1,471.25	\$ 1,471.25
Sueldos y prestaciones	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00
IMSS	\$ 2,133.00	\$ 2,089.50	\$ 2,013.30
RCV, INFONAVIT	\$ -	\$ 3,476.45	\$ -
2% s/nóminas	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00
Luz	\$ 350.00	\$ 350.00	\$ 350.00
Papelería	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00
Renta	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
Combustible	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00
Publicidad	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00
Teléfono	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00
Patrocinios	\$ -	\$ -	\$ -
Deprec. Eq.			
Transporte	\$ 1,111.58	\$ 1,111.58	\$ 1,111.58
Deprec.Mob. Y Eq.Oficina	\$ 3,456.00	\$ 3,456.00	\$ 3,456.00
PTU			
ISR	\$ -	\$ -	\$ -
Total	\$ 26,750.58	\$ 30,183.53	\$ 26,630.88

Concepto	Abril	Mayo	Junio
Costo de ventas	\$ 1,471.25	\$ 1,471.25	\$ 1,471.25
Sueldos y prestaciones	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00
IMSS	\$ 2,238.70	\$ 2,313.30	\$ 2,238.70
RCV, INFONAVIT	\$ 3,594.30	\$ -	\$ 3,594.30
2% s/nóminas	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00
Luz	\$ 350.00	\$ 350.00	\$ 350.00
Papelería	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00
Renta	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
Combustible	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00
Publicidad	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00
Teléfono	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00
Patrocinios	\$ -	\$ -	\$ 10,000.00
Deprec. Eq.			
Transporte	\$ 1,111.58	\$ 1,111.58	\$ 1,111.58
Deprec.Mob. Y Eq.Oficina	\$ 3,456.00	\$ 3,456.00	\$ 3,456.00
PTU			\$ 17,651.00
ISR	\$ -	\$ -	\$ -
Total	\$ 30,450.58	\$ 26,930.88	\$ 58,101.58

Presupuesto de egresos 2005-2006			
EdPro S.A.de C.V.			
Concepto	Julio	Agosto	Septiembre
Costo de ventas	\$ 1,544.83	\$ 1,544.83	\$ 1,544.83
Sueldos y prestaciones	\$ 15,750.00	\$ 15,750.00	\$ 15,750.00
IMSS	\$ 2,313.30	\$ 2,313.30	\$ 2,238.70
RCV, INFONAVIT	\$ -	\$ 3,653.20	\$ -
2% s/nóminas	\$ 315.00	\$ 315.00	\$ 315.00
Luz	\$ 367.50	\$ 367.50	\$ 367.50
Papelería	\$ 315.00	\$ 315.00	\$ 315.00
Renta	\$ 2,100.00	\$ 2,100.00	\$ 2,100.00
Combustible	\$ 630.00	\$ 630.00	\$ 630.00
Publicidad	\$ 1,050.00	\$ 1,050.00	\$ 1,050.00
Teléfono	\$ 525.00	\$ 525.00	\$ 525.00
Patrocinios	\$ -	\$ -	\$ -
Deprec. Eq. Transporte	\$ 1,111.00	\$ 1,111.58	\$ 1,111.58
Deprec.Mob. Y Eq.Oficina	\$ 3,456.00	\$ 3,456.00	\$ 3,456.00
PTU			
ISR	\$ 5,177.90	\$ 5,177.90	\$ 5,177.90
Total	\$ 33,110.70	\$ 36,764.48	\$ 33,036.68

Concepto	Octubre	Noviembre	Diciembre
Costo de ventas	\$ 1,544.83	\$ 1,544.83	\$ 1,544.83
Sueldos y prestaciones	\$ 15,750.00	\$ 15,750.00	\$ 23,625.00
IMSS	\$ 2,313.30	\$ 2,238.70	\$ 2,313.30
RCV, INFONAVIT	\$ 3,594.30	\$ -	\$ 3,594.30
2% s/nóminas	\$ 315.00	\$ 315.00	\$ 315.00
Luz	\$ 367.50	\$ 367.50	\$ 367.50
Papelería	\$ 315.00	\$ 315.00	\$ 315.00
Renta	\$ 2,100.00	\$ 2,100.00	\$ 2,100.00
Combustible	\$ 630.00	\$ 630.00	\$ 630.00
Publicidad	\$ 1,050.00	\$ 1,050.00	\$ 1,050.00
Teléfono	\$ 525.00	\$ 525.00	\$ 525.00
Patrocinios	\$ -	\$ -	\$ -
Deprec. Eq. Transporte	\$ 1,111.58	\$ 1,111.58	\$ 1,111.58
Deprec.Mob. Y Eq.Oficina	\$ 3,456.00	\$ 3,456.00	\$ 3,456.00
PTU			
ISR	\$ 5,177.90	\$ 5,177.90	\$ 5,177.90
Total	\$ 36,705.58	\$ 33,036.68	\$ 44,580.58

Concepto	Enero	Febrero	Marzo
Costo de ventas	\$ 1,544.83	\$ 1,544.83	\$ 1,544.83
Sueldos y prestaciones	\$ 15,750.00	\$ 15,750.00	\$ 15,750.00
IMSS	\$ 2,358.90	\$ 2,130.65	\$ 2,358.90
RCV, INFONAVIT	\$ -	\$ 3,476.45	\$ -
2% s/nóminas	\$ 315.00	\$ 315.00	\$ 315.00
Luz	\$ 367.50	\$ 367.50	\$ 367.50
Papelería	\$ 315.00	\$ 315.00	\$ 315.00
Renta	\$ 2,100.00	\$ 2,100.00	\$ 2,100.00
Combustible	\$ 630.00	\$ 630.00	\$ 630.00
Publicidad	\$ 1,050.00	\$ 1,050.00	\$ 1,050.00
Teléfono	\$ 525.00	\$ 525.00	\$ 525.00
Patrocinios	\$ -	\$ -	\$ -
Deprec. Eq. Transporte	\$ 1,111.58	\$ 1,111.58	\$ 1,111.58
Deprec.Mob. Y Eq.Oficina	\$ 3,456.00	\$ 3,456.00	\$ 3,456.00
PTU			
ISR	\$ 5,177.90	\$ 5,177.90	\$ 5,177.90
Total	\$ 33,156.88	\$ 36,405.08	\$ 33,156.88

Concepto	Abril	Mayo	Junio
Costo de ventas	\$ 1,544.83	\$ 1,544.83	\$ 1,544.83
Sueldos y prestaciones	\$ 15,750.00	\$ 15,750.00	\$ 15,750.00
IMSS	\$ 2,282.85	\$ 2,358.90	\$ 2,282.85
RCV, INFONAVIT	\$ 3,594.30	\$ -	\$ 3,594.30
2% s/nóminas	\$ 315.00	\$ 315.00	\$ 315.00
Luz	\$ 367.50	\$ 367.50	\$ 367.50
Papelería	\$ 315.00	\$ 315.00	\$ 315.00
Renta	\$ 2,100.00	\$ 2,100.00	\$ 2,100.00
Combustible	\$ 630.00	\$ 630.00	\$ 630.00
Publicidad	\$ 1,050.00	\$ 1,050.00	\$ 1,050.00
Teléfono	\$ 525.00	\$ 525.00	\$ 525.00
Patrocinios	\$ -	\$ -	\$ 10,500.00
Deprec. Eq. Transporte	\$ 1,111.58	\$ 1,111.58	\$ 1,111.58
Deprec.Mob. Y Eq.Oficina	\$ 3,456.00	\$ 3,456.00	\$ 3,456.00
PTU			\$ 18,829.00
ISR	\$ 5,177.90	\$ 5,177.90	\$ 5,177.90
Total	\$ 36,675.13	\$ 33,156.88	\$ 66,004.13

Presupuesto de egresos 2006-2007

EdPro S.A. de C.V.

Concepto	Julio	Agosto	Septiembre
Costo de ventas	\$ 1,627.46	\$ 1,627.46	\$ 1,627.46
Sueldos y prestaciones	\$ 16,537.50	\$ 16,537.50	\$ 16,537.50
IMSS	\$ 2,358.90	\$ 2,358.90	\$ 2,282.85
RCV, INFONAVIT	\$ -	\$ 3,653.20	\$ -
2% s/nóminas	\$ 330.75	\$ 330.75	\$ 330.75
Luz	\$ 386.00	\$ 386.00	\$ 386.00
Papelería	\$ 330.00	\$ 330.00	\$ 330.00
Renta	\$ 2,205.00	\$ 2,205.00	\$ 2,205.00
Combustible	\$ 661.50	\$ 661.50	\$ 661.50
Publicidad	\$ 1,102.50	\$ 1,102.50	\$ 1,102.50
Teléfono	\$ 551.00	\$ 551.00	\$ 551.00
Patrocinios	\$ -	\$ -	\$ -
Deprec. Eq. Transporte	\$ 1,111.00	\$ 1,111.58	\$ 1,111.58
Deprec.Mob. Y Eq.Oficina	\$ 3,456.00	\$ 3,456.00	\$ 3,456.00
PTU			
ISR	\$ 6,138.75	\$ 6,138.75	\$ 6,138.75
Total	\$ 35,168.90	\$ 38,822.68	\$ 35,093.43

Concepto	Octubre	Noviembre	Diciembre
Costo de ventas	\$ 1,627.46	\$ 1,627.46	\$ 1,627.46
Sueldos y prestaciones	\$ 16,537.50	\$ 16,537.50	\$ 24,806.25
IMSS	\$ 2,358.90	\$ 2,282.85	\$ 2,358.90
RCV, INFONAVIT	\$ 3,594.30	\$ -	\$ 3,594.30
2% s/nóminas	\$ 330.75	\$ 330.75	\$ 330.75
Luz	\$ 386.00	\$ 386.00	\$ 386.00
Papelería	\$ 330.00	\$ 330.00	\$ 330.00
Renta	\$ 2,205.00	\$ 2,205.00	\$ 2,205.00
Combustible	\$ 661.50	\$ 661.50	\$ 661.50
Publicidad	\$ 1,102.50	\$ 1,102.50	\$ 1,102.50
Teléfono	\$ 551.00	\$ 551.00	\$ 551.00
Patrocinios	\$ -	\$ -	\$ -
Deprec. Eq. Transporte	\$ 1,111.58	\$ 1,111.58	\$ 1,111.58
Deprec.Mob. Y Eq.Oficina	\$ 3,456.00	\$ 3,456.00	\$ 3,456.00
PTU			
ISR	\$ 6,138.75	\$ 6,138.75	\$ 6,138.75
Total	\$ 38,763.78	\$ 35,093.43	\$ 47,032.53

Concepto	Enero	Febrero	Marzo
Costo de ventas	\$ 1,627.46	\$ 1,627.46	\$ 1,627.46
Sueldos y prestaciones	\$ 16,537.50	\$ 16,537.50	\$ 16,537.50
IMSS	\$ 2,404.45	\$ 2,171.85	\$ 2,404.50
RCV, INFONAVIT	\$ -	\$ 3,476.45	\$ -
2% s/nóminas	\$ 330.75	\$ 330.75	\$ 330.75
Luz	\$ 386.00	\$ 386.00	\$ 386.00
Papelería	\$ 330.00	\$ 330.00	\$ 330.00
Renta	\$ 2,205.00	\$ 2,205.00	\$ 2,205.00
Combustible	\$ 661.50	\$ 661.50	\$ 661.50
Publicidad	\$ 1,102.50	\$ 1,102.50	\$ 1,102.50
Teléfono	\$ 551.00	\$ 551.00	\$ 551.00
Patrocinios	\$ -	\$ -	\$ -
Deprec. Eq. Transporte	\$ 1,111.58	\$ 1,111.58	\$ 1,111.58
Deprec.Mob. Y Eq.Oficina	\$ 3,456.00	\$ 3,456.00	\$ 3,456.00
PTU			
ISR	\$ 6,138.75	\$ 6,138.75	\$ 6,138.75
Total	\$ 35,215.03	\$ 38,458.88	\$ 35,215.08

Concepto	Abril	Mayo	Junio
Costo de ventas	\$ 1,627.46	\$ 1,627.46	\$ 1,627.46
Sueldos y prestaciones	\$ 16,537.50	\$ 16,537.50	\$ 16,537.50
IMSS	\$ 2,396.95	\$ 2,404.45	\$ 2,326.95
RCV, INFONAVIT	\$ 3,594.30	\$ -	\$ 3,594.30
2% s/nóminas	\$ 330.75	\$ 330.75	\$ 330.75
Luz	\$ 386.00	\$ 386.00	\$ 386.00
Papelería	\$ 330.00	\$ 330.00	\$ 330.00
Renta	\$ 2,205.00	\$ 2,205.00	\$ 2,205.00
Combustible	\$ 661.50	\$ 661.50	\$ 661.50
Publicidad	\$ 1,102.50	\$ 1,102.50	\$ 1,102.50
Teléfono	\$ 551.00	\$ 551.00	\$ 551.00
Patrocinios	\$ -	\$ -	\$ 15,000.00
Deprec. Eq. Transporte	\$ 1,111.58	\$ 1,111.58	\$ 1,111.58
Deprec.Mob. Y Eq.Oficina	\$ 3,456.00	\$ 3,456.00	\$ 3,456.00
PTU			\$ 22,322.00
ISR	\$ 6,138.75	\$ 6,138.75	\$ 6,138.75
Total	\$ 38,801.83	\$ 35,215.03	\$ 76,053.83

Valor Presente Neto.

Cálculo de Valor Presente Neto para ejercicios 2005-2006-2007				
EdPro S.A. de C.V.				
Tasa descuento 40%				
Concepto	2005	2006	2007	Total
Ingresos	\$588,500.00	\$617,925.00	\$650,985.00	\$1,857,410.00
Egresos	\$374,773.13	\$393,363.63	\$412,476.98	\$1,180,613.74
Ingresos Netos Anuales	\$213,726.87	\$224,561.37	\$238,508.02	\$ 676,796.26
(-)Depreciaciones	\$54,811.00	\$ 54,811.00	\$ 54,811.00	\$164,433.00
(+)Recuperación activos fijos	\$-	\$ -	\$ 20,000.00	\$ 20,000.00
Utilidad antes de impuestos	\$158,915.87	\$169,750.37	\$203,697.02	\$532,363.26
(-)ISR 33%	\$ -	\$ 62,135.00	\$ 73,665.00	\$ 135,800.00
PTU 10%	\$17,651.00	\$ 18,829.00	\$ 22,322.00	\$58,802.00
Utilidad después de impuestos	\$141,264.87	\$ 88,786.37	\$107,710.02	\$ 337,761.26
(+)Depreciaciones	\$ 54,811.00	\$ 54,811.00	\$ 54,811.00	\$164,433.00
Flujo Neto Efectivo	\$196,075.87	\$143,597.37	\$162,521.02	\$ 502,194.26
Factor Descuento 40%	0.7143	0.5102	0.3644	
Valor Presente de los F.N.E.	\$140,056.99	\$ 73,263.38	\$59,222.66	\$ 272,543.03
Valor presente ingresos	\$272,543.03			
Valor presente egresos	\$194,433.00			
V.P. Neto	\$78,110.03			

El valor presente neto de este proyecto es positivo, con un importe de \$78,110.00, con una tasa de descuento del 40%.

Periodo de Recuperación de la Inversión.

Cálculo del periodo de recuperación de la inversión EdPro S.A. de C.V.		
Año	V.P de Flujo Neto de Efectivo	Importe acum.
2005	\$140,056.99	\$140,056.99
2006	\$73,263.38	\$213,320.37
2007	\$59,222.66	\$272,543.03

$PRI = \frac{\text{Valor total de inversión}}{\text{Importe acum. que rebasa la inversión}}$		(No. Año que rebasa la inversión)
$PRI = \frac{\$194,433.00}{\$213,320.70} (2) = 1.82291733$		
años	1	1 año
meses	.8229 * 12 = 9.8748	9 meses
días	.8748*30= 26.244	26 días

La inversión inicial del proyecto, que tiene un importe de \$194,433.00 se recuperará en 1 año, nueve meses y 26 días.

Tasa Promedio de Rendimiento.

Cálculo de la tasa promedio de rendimiento EdPro S.A. de C.V.			
Tasa promedio de rendimiento =		$\frac{\text{Utilidades Promedio}}{\text{Inversión}}$	
Utilidades Promedio =		$\frac{\text{Suma utilidades anuales}}{\text{Años}}$	
UP =	$\frac{\$337,761.26}{3}$	\$112,587.09	
TPR=	$\frac{112,587.09}{194,433.00}$	0.58	58%

Este proyecto posee una tasa promedio de rendimiento del 58%

Índice de Rentabilidad.

Cálculo de índice de rentabilidad EdPro S.A. de C.V.	
BC=	$\frac{\text{Valor Presente de los Ingresos}}{\text{Valor Presente de la inversión inicial}}$
BC=	$\frac{\$272,543.03}{\$194,433.00}$
BC =	1.401732371

La posibilidad de cubrir las salidas de efectivo es de 1.4017 veces con las entradas que generará el proyecto.

Tasa interna de retorno.

Cálculo de la Tasa interna de Retorno (TIR) EdPro S.A. de C.V.				
Factor descuento 40%				
Concepto	2005	2006	2007	Total
Flujo Neto Efectivo	\$196,075.87	\$143,597.37	\$162,521.02	\$502,194.26
Factor Descuento 40%	0.7143	0.5102	0.3644	
Valor Presente de los F.N.E.	\$140,056.99	\$ 73,263.38	\$59,222.66	\$272,543.03
Valor presente ingresos				\$272,543.03
Valor presente egresos				\$194,433.00
V.P. Neto				\$ 78,110.03
Factor Descuento 73%				
Concepto	2005	2006	2007	Total
Flujo Neto Efectivo	\$196,075.87	\$143,597.37	\$162,521.02	\$502,194.26
Factor Descuento 73%	0.578	0.3341	0.1931	
Valor Presente de los F.N.E.	\$113,331.85	\$47,975.88	\$ 31,382.81	\$192,690.54
Valor presente ingresos				\$192,690.54
Valor presente egresos				\$194,433.00
V.P. Neto				-\$1,742.46
Factor Descuento 72%				
Concepto	2005	2006	2007	Total
Flujo Neto Efectivo	\$196,075.87	\$143,597.37	\$162,521.02	\$502,194.26
Factor Descuento 84%	0.5814	0.338	0.1965	
Valor Presente de los F.N.E.	\$113,998.51	\$ 48,535.91	\$31,935.38	\$194,469.80
Valor presente ingresos				\$194,469.80
Valor presente egresos				\$194,433.00
V.P. Neto				\$36.80

Polarizando:

$$TIR = i_1 + \left\{ (i_2 - i_1) \frac{(VPN_1)}{iVPN_{1t} + iVPN_{2t}} \right\}$$

$$TIR = 72 + \left\{ (73 - 72) \frac{36.8}{36.80 + 1,742.46} \right\}$$

$$TIR = 72.02068$$

La TIR para este proyecto es de 72.0207

Comprobación de la TIR.

Factor Descuento 72.0207%				
Concepto	2005	2006	2007	Total
Flujo Neto Efectivo	\$196,075.87	\$143,597.37	\$162,521.02	\$502,194.26
Factor Descuento 72.0207%	0.5813	0.3379	0.1964	
Valor Presente de los F.N.E.	\$113,978.90	\$48,521.55	\$31,919.13	\$194,419.58
Valor presente ingresos				\$194,419.58
Valor presente egresos				\$194,433.00
V.P. Neto				-\$13.42

La tasa interna de rendimiento para este proyecto de inversión es de 72.0207%.

Interpretación de los resultados de la evaluación financiera.

Al analizar los resultados de la evaluación financiera podemos señalar lo siguiente:

El valor presente del proyecto es positivo, debido a que los ingresos y flujos netos de efectivo son suficientes para cubrir los egresos generados por el mismo. De acuerdo a la técnica general de evaluación a través del método de valor presente, la cual nos indica que si el importe del valor presente es positivo, será viable, el proyecto cumple con esta condición.

El periodo de recuperación de la inversión nos indica el tiempo en el que se recuperará el importe total de la inversión. En el caso de este proyecto, la recuperación de la inversión se lleva a cabo en 1 año, 9 meses y 26 días, es decir un poco mas de la mitad de la vida útil del proyecto la cual es de tres años, mismo tiempo que los socios fijaron de límite para recuperar su inversión. Considero que es un plazo adecuado, por lo tanto el proyecto cumple con la viabilidad que califica este método.

La tasa promedio de rendimiento que expresa los rendimientos sobre la inversión es del 58%, lo cual nos indica que por cada peso de inversión la empresa generará .58 centavos de utilidad. De acuerdo a lo señalado en la técnica general de evaluación a través de este método, esta tasa nos muestra que el proyecto es aceptable, debido a que es mayor al importe de la TREMA fijada por los socios en 40%.

La TIR para este proyecto de inversión es de 72.0206%, lo cual nos indica que el proyecto es aceptable, puesto que es mayor que la TREMA requerida por los socios.

El método de índice de rentabilidad nos indica que la empresa esta en posibilidad de cubrir las salidas 1.4017 veces, con las entradas que generará el proyecto. La técnica de evaluación a través de este método, indica que los importes superiores a 1, expresan que el proyecto es aceptable.

Por lo anterior, podemos concluir que el proyecto ha sido evaluado a través de los métodos que consideran el valor del dinero en el tiempo, tal es el caso del método de valor presente, tasa interna de rendimiento y el índice de rentabilidad; y con los métodos que no consideran el valor del dinero en el tiempo, como la tasa promedio de rendimiento y el periodo de recuperación de la inversión.

De acuerdo a las técnicas de evaluación generales a través del uso de los métodos ya señalados, el proyecto cumple con las condiciones financieras necesarias para ser declarado como una propuesta aceptable.

III. Formato de validación (Tabla de ponderación)

NOMBRE DEL PROYECTO EDPRO.

UBICACIÓN DEL PROYECTO Av. Cuauhtemoc No. 28-106 Col. Centro.

TABLA DE PONDERACION

1. ELEMENTOS DE ELEGIBILIDAD Y POTENCIAL DE LOS PARTICIPANTES

1.1 Situación laboral de los solicitantes:

Desempleados	(puntaje 4)	<input checked="" type="checkbox"/>
Subempleados	2	<input type="checkbox"/>

1.2 Ubicación del proyecto:

Altamente urbanizada	2	<input checked="" type="checkbox"/>
Medianamente urbanizada	3	<input type="checkbox"/>
Rural	2	<input type="checkbox"/>

1.3. Experiencia laboral de los solicitantes en el ramo a desarrollar:

Más de un año	4	<input type="checkbox"/>
Menos de un año	2	<input checked="" type="checkbox"/>
Sin experiencia	0	<input type="checkbox"/>

1.4 Los solicitantes cuentan con algún tipo de capacitación relacionada con el proyecto:

Sí	4	<input checked="" type="checkbox"/>
No	0	<input type="checkbox"/>

1.5 Los solicitantes aportan al menos el 30% de la inversión total del proyecto:

Sí	4	<input checked="" type="checkbox"/>
No	0	<input type="checkbox"/>

1.6. Los participantes cuentan con experiencia en la operación de la maquinaria y equipo solicitado:

Sí	3	<input checked="" type="checkbox"/>
No	0	<input type="checkbox"/>

1.7. Los solicitantes presentaron toda la documentación requerida:

Sí	2	<input checked="" type="checkbox"/>
No	0	<input type="checkbox"/>

III. Formato de validación (Tabla de ponderación)

2. ELEMENTOS DE VIABILIDAD DEL PROYECTO

2.1. Se cumple técnicamente con la presentación del perfil del proyecto:

Sí	2	<input checked="" type="checkbox"/>
No	0	<input type="checkbox"/>

2.2. Se cumple con la viabilidad del mercado del proyecto:

Sí	2	<input checked="" type="checkbox"/>
No	0	<input type="checkbox"/>

2.3. No existen dificultades para proveerse de materias primas:

Sí	2	<input checked="" type="checkbox"/>
No	0	<input type="checkbox"/>

2.4. La maquinaria, equipo y herramientas solicitadas cumplen con las necesidades para la producción:

Sí	2	<input checked="" type="checkbox"/>
No	0	<input type="checkbox"/>

2.5. El lugar del establecimiento cuenta con condiciones físicas adecuadas para el desarrollo del proyecto.

Sí	2	<input checked="" type="checkbox"/>
No	0	<input type="checkbox"/>

2.6. El lugar de ubicación del proyecto existe disponibilidad de infraestructura y servicios.

Sí	2	<input checked="" type="checkbox"/>
No	0	<input type="checkbox"/>

2.7. Dada la capacidad instalada, se está en condiciones técnicas de responder a la demanda del producto o servicio.

Sí	2	<input checked="" type="checkbox"/>
No	0	<input type="checkbox"/>

2.8. El esquema organizativo es adecuado (puestos y funciones) en relación con las necesidades de la empresa,

Sí	2	<input checked="" type="checkbox"/>
No	0	<input type="checkbox"/>

2.9. El costo por empleo directo generado, es menor a \$15,000 por persona.

Menos de \$10,000.00	4	<input type="checkbox"/>
Entre \$10,001 y \$14,900.00	2	<input type="checkbox"/>
Entre 14,901 y 15,000.00	0	<input checked="" type="checkbox"/>

III. Formato de validación (Tabla de ponderación)

IV.

3. ELEMENTOS DE RENTABILIDAD DEL PROYECTO

3.1. Los ingresos esperados representan por lo menos 2 salarios mínimos mensuales por socio.

Si	4	<input checked="" type="checkbox"/>
No	0	<input type="checkbox"/>

3.2. Las utilidades esperadas en un periodo de 2 años de operación, permiten la recuperación de la inversión inicial del proyecto:

Si	4	<input checked="" type="checkbox"/>
No	0	<input type="checkbox"/>

3.3. Los ingresos esperados por concepto de venta del producto representan más del 40% de los costos de producción:

Si	4	<input checked="" type="checkbox"/>
No	0	<input type="checkbox"/>

3.4. La distribución y venta del producto al mayoreo y medio mayoreo es de más del 50%.

Si	2	<input type="checkbox"/>
No	0	<input checked="" type="checkbox"/>

3.5. El proyecto considera , actualmente o en el mediano plazo, más de una alternativas de producto o servicio:

Si	2	<input checked="" type="checkbox"/>
No	0	<input type="checkbox"/>

Puntaje Total

Predictamen

Para apoyar este predictamen y la aprobación del proyecto, la ponderación total deberá de ubicarse entre 40 y 60 puntos. No obstante, se confirmará su viabilidad en la visita física y posteriormente se consignará en la constancia de validación.

Comentarios finales:

El proyecto ha sido aprobado.

Elaboro: Nombre, firma y cargo

Augusto de la B.

IV. Constancia de Validación

SERVICIO ESTATAL DE EMPLEO DE Guerrero.

I. REPORTE FISICO DEL PROYECTO

Nombre del proyecto visitado:

EDPRO.


Ubicación del proyecto:

Av. Cuauhtemoc No. 28-106 Col. Centro.

Costo de la inversión fija solicitado:

\$90,433.00

Nombre y firma de los socios presentes :

Nombre	Firma
Carlos Giovanni Guerrero Banuet.	

Fecha de realización

22-Marzo-2004.

Reporte de la visita realizada por el SEE al lugar sede del Proyecto Productivo:

El proyecto y el lugar destinado para su establecimiento, cumple con los lineamientos marcados en la solicitud del mismo. Todo esta en orden, por lo que cumple con el dictamen aprobatorio de este reporte.

IV. Constancia de Validación

II. DICTAMEN DE RESPONSABLES DE EVALUACION DE PROYECTOS PRODUCTIVOS:

Despues de la evaluacion realizada al proyecto, se determina que cumple con todos los requisitos fijados por esta dependencia para otorgar el apoyo, por lo tanto el dictamen oficial es de solicitud de proyecto aprobada.

RESPONSABLES DE LA VALIDACIÓN

Responsable del SEE

Lic. José Luis Alcaraz.

Nombre y firma

Coordinador Técnico y/o Coordinador Operativo

Ing. Ricardo Soto.

Nombre y firma

Responsable de Proyectos Productivos

Lic. Juan Eusebio Mendez.

Nombre y firma

Responsable de la verificación física

Ing. Rodolfo Aguilar Sanchez.

Nombre y firma

Fecha de dictamen
24-marzo-2004.

Nota: El reporte físico tiene como objetivo verificar directamente las condiciones materiales y operativas planteadas en la propuesta del proyecto, así como verificar el grado de involucramiento de los participantes. Asimismo, el dictamen retoma los elementos del proyecto, así como de la visita física, para determinar la aprobación o la no viabilidad del proyecto.

V. Carta compromiso de los participantes

CARTA COMPROMISO

En la localidad de Acapulco, municipio de Acapulco del estado Guerrero se suscribe la presente Carta Compromiso. Por una parte el c Jose Luis Alcaraz Responsable del Servicio Estatal de Empleo de Guerrero y por otra los c Giovanni Guerrero, Juan Batani, Saidy Alvarez, Cindy Guerrero, Daniel Gutierrez integrantes del proyecto productivo denominado Edpro. Ante el responsable de esta dependencia los integrantes del proyecto contraen los siguientes

COMPROMISOS

- Que en relación con el Proyecto Productivo Edpro se asienta de conformidad la gestión de los abajo firmantes, ante el Servicio Estatal de Empleo para instrumentarlo con el siguiente objetivo establecer y consolidar la empresa.
- Los participantes se comprometen a impulsar y consolidar el proyecto productivo, mediante su talento, experiencia, tiempo completo y recursos propios para lograr el objetivo señalado en el párrafo anterior.
- Asimismo, manifiestan, estar de acuerdo y conocer la información contenida en el documento denominado Perfil del Proyecto, que reúne información económica, técnica, financiera y social para considerar el proyecto.
- Están conscientes de que su proyecto será considerado para evaluación y en tal sentido esperan el dictamen que confirme o desapruébe la financiación del proyecto.
- Están de acuerdo en disfrutar de los beneficios del proyecto de forma equitativa y justa de tal manera que exista cooperación y cordialidad en los integrantes de proyecto productivo.
- Impulsar la constitución de la figura legal más adecuada una vez iniciado el proyecto.
- Están conscientes de que la entrega del equipo en comodato, en caso de autorizarse el financiamiento del proyecto, implica el retiro de los bienes de no emplearse con los compromisos precedentes o bien la asignación de la propiedad si se cumplen.
- Los integrantes del proyecto se comprometen a crear y/o consolidar empleos, según lo exija el desarrollo del proyecto. Los participantes están plenamente conscientes de que la creación y/o consolidación del empleo conforma el objetivo prioritario del proyecto de inversión productiva.

LOS INTEGRANTES DEL PROYECTO

Nombre	firma
<u>Giovanni Guerrero.</u>	<u>[Firma]</u>
<u>Juan Batani.</u>	<u>[Firma]</u>
<u>Saidy Alvarez.</u>	<u>[Firma]</u>
<u>Cindy Guerrero.</u>	<u>[Firma]</u>
<u>Daniel Gutierrez.</u>	<u>[Firma]</u>

EL RESPONSABLE DEL SERVICIO ESTATAL DE EMPLEO

Lic. Jose L. Alcaraz. [Firma]

VI. Cuadro sinóptico (relación de contratos de PIP)

RELACION DE PROYECTOS DE INVERSIÓN PRODUCTIVA
DEL SERVICIO ESTATAL DE EMPLEO DE Guerrero

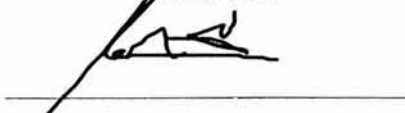
Fecha **26-Marzo-2004.**

Componente	Nombre del proyecto	Concepto y descripción del bien	Proveedores participantes	Proveedor adjudicado por oferta económica más baja*	No. de contrato y pedido	Monto del contrato sin IVA	Monto del contrato con IVA	Fecha de firma del contrato
Mobiliario	EdPro	Muebles de oficina	spazio Forta DCSE	Spazio	14185	\$20,516.00	\$24,149.00	23-mar-04
Equipo Computo	EdPro	Equipo de Computo	Office Depot Macrost	Office Depot	152280	\$47,416.40	\$55,784.00	24-mar-04
Computadora	EdPro	Computadora	Office Depot Macrost	Macrost	141920	\$8,925.00	\$10,500.00	25-mar-04

*En todos los casos se adjudicó al proveedor que ofertó la cotización económica más baja.

Nota: En cada proyecto se deberá especificar previamente si la adjudicación se hará por partida o lote completo.

NOMBRE DEL RESPONSABLE DEL SERVICIO ESTATAL
DE EMPLEO



DIRECTOR VINCULACION DE EMPLEO DE LA
DIRECCION GENERAL DE EMPLEO

LIC. HERNAN ALDRETE VALENCIA



VII. Requerimientos mínimos de los bienes

 Servicio Estatal de Empleo de **Guerrero**

 Fecha **30-marzo-2004**

Nombre del proveedor	Descripción del equipo o maquinaria	Requerimientos mínimos	Cumple con los requerimientos mínimos		Indicar por qué cumple o por qué no	Precio Unitario	Total	IVA	Total con IVA
			SI	NO					
Spazio	Sillon Ejecutivo Mod. OM900	Capacidad	x						
		Tiempo de vida útil	x		5 años	850.00	1,700.00	300.00	2,000.00
		Resistencia	x		Calidad en Materiales				
		Capacitación							
		Instalación				Incluida			
		Transportación	x						
Office Depot	Video proyector hp vp-6110	Otros (mantenimiento, asistencia técnica, garantía, etc.)	x		Garantía				
		Capacidad	x		1024x769 pix	18,520.00	18,520.00	2,779.00	21,299.00
		Tiempo de vida útil	x		5 años				
		Resistencia	x						
		Capacitación							
		Instalación							
Macrosoft	Computadora Pentium IV 2.4ghz memoria 256 mb DD 40 GB Monitor 17" Teclado ,Mouse	Transportación							
		Otros (mantenimiento, asistencia técnica, garantía, etc.)	x		Garantía				
		Capacidad	x		2.4 ghz	8,330.00	8,330.00	1,249.50	9,580.00
		Tiempo de vida útil	x		3 años				
		Resistencia	x		Calidad en partes software				
		Capacitación							
Macrosoft	Computadora Pentium IV 2.4ghz memoria 256 mb DD 40 GB Monitor 17" Teclado ,Mouse	Instalación	x						
		Transportación							
		Otros (mantenimiento, asistencia técnica, garantía, etc.)	x		Asist. Tec. Garantía				

1 Estos requerimientos son una guía, por lo cual el SFE podría realizar las adecuaciones pertinentes al tipo de bien que se cotice.

2 Utilizar espacio adicional si se requiere.

Nota: Sombrear la empresa ganadora.

162


 NOMBRE Y FIRMA DEL RESPONSABLE DEL SEE


 Lic. Juan Gonzalez
 ELABORO, NOMBRE Y FIRMA

3.3. - Observaciones y recomendaciones.

Una vez realizado y analizado me permito realizar las siguientes observaciones acerca del proyecto:

- a) El programa sólo financia mobiliario o equipo para la realización del producto o servicio, el cual otorga en comodato durante un plazo de 6 meses máximo para evaluación final del proyecto para la transferencia de propiedad de los bienes.
- b) La aprobación y evaluación depende única y exclusivamente de la STPS y el SNE.
- c) El trámite desde su iniciación hasta la entrega de recursos puede tener un plazo que oscila entre 3 meses hasta un año.
- d) Una vez aprobada la evaluación de transferencia de los bienes los bienes se entregan a los socios de la empresa y estos desarrollarán sus labores independientes totalmente a la STPS, pero siendo observados por un plazo no determinado para revisar el cumplimiento del compromiso adquirido.
- e) El rechazo de una solicitud de proyectos de inversión puede ser por:
 - a. Falta de viabilidad en el proyecto.
 - b. No cumple con los requerimientos necesarios.
 - c. Falta o errores de información.
 - d. Cambio de reglamento del programa (antes de entregar la solicitud)

Para los casos a y b, la solicitud del mismo proyecto no podrá volverse a presentar a la STPS, para los casos c y d si se podrá presentar nuevamente el proyecto.

- f) La evaluación de aprobación de transferencia de los bienes, una vez pasado el periodo de comodato puede ser por:
 - a. Fracaso económico del proyecto.
 - b. Falta de organización interna entre los participantes.
 - c. Negligencia o mal uso de los bienes cedidos en comodato.
 - d. Falta de requerimientos expresados en la solicitud.
 - e. Incumplimiento del compromiso firmado con la STPS y el SEE.
 - f. Problemas presupuestales de la STPS.

En el caso f, el suministro de los recursos o la continuación de la evaluación se reanudará una vez solucionadas los problemas y controversias.

3.4. – Comentarios del caso práctico.

De acuerdo a la información y a la investigación presentada en este trabajo de investigación podemos comentar lo siguiente:

El uso de este proyecto representa una oportunidad importante, para los socios de esta empresa, ya que presenta las siguientes ventajas que las demás fuentes posibles de financiamiento no presentan:

1. El financiamiento está catalogado como una inversión no recuperable para la STPS, por lo tanto no hay deuda por el mismo, una vez aprobado el proyecto.
2. No es necesario un historial financiero.
3. Fomenta el desarrollo de la microempresa.
4. Una vez transferidos los bienes, forman parte del capital de la empresa.
5. Elaboración de un proyecto de inversión completo.

El proyecto de inversión productiva de la STPS y el SNE, si es una opción viable para establecer esta microempresa de servicios publicitarios para universidades denominada Edpro, ya que cumple con todos los requisitos marcados por el reglamento del programa.

Posteriormente, al plazo de evaluación, los socios tendrán financiado su proyecto, constituirán su empresten la figura legal mencionada, realizarán sus actividades de manera independiente y podrán buscar su diversificación, crecimiento y desarrollo a través de otras fuentes de financiamiento, que convengan a la organización.

Conclusiones.

Una vez terminado el trabajo de investigación y de acuerdo a la información obtenida y presentada durante su desarrollo podemos concluir lo siguiente:

Este trabajo aporta la solución al planteamiento del problema del mismo, a través de la realización del caso práctico de la empresa denominada EdPro, el cual presenta resultados favorables para su viabilidad y realización.

Cumple con el objetivo general del mismo, pues presenta claramente como establecer esta empresa a través del Programa Gubernamental de la STPS y el SNE, proyectos de Inversión Productiva, reuniendo los requisitos y la información solicitada para ser un proyecto aprobado.

Los objetivos secundarios planteados son realizados en este trabajo de investigación, ya que explica los mecanismos de operación, plasma los conceptos administrativos, contables y financieros que dan un panorama general, sirve de guía para los posibles usuarios y, es una herramienta de orientación y ejemplificación para las autoridades de la STPS y el SNE. Además, nos muestra el concepto de PYME y su importancia y desarrollo en el país, así como las diferentes clasificaciones, según las dependencias y organismos especializados, lo cual permite ubicar mejor en su contexto a los empresarios.

La realización del estudio de mercado, el estudio técnico y la evaluación financiera mostró que el proyecto tiene viabilidad, de acuerdo a lo señalado por la técnica general de evaluación de proyectos de inversión.

Esta investigación es una nueva fuente de consulta y marco de referencia para la realización de estudios posteriores en el tema, y puede ser utilizada por estudiantes, catedráticos e investigadores.

Por lo tanto concluyó que este trabajo de investigación cumple con los objetivos para los que fue realizado.

Glosario de términos.

Acción (share): Título-valor que representa una de las partes iguales en que se divide en capital social de la empresa. Sirve para acreditar y transmitir la calidad de los derechos del socio; su importe representa el límite de la obligación que contrae el accionista ante tercero y la empresa misma.

Acciones comunes (common stocks): Son aquellas que tienen voz y voto y derecho a percibir dividendos después de las acciones preferentes.

Acciones preferentes (blue chips): Acciones con derecho a percibir utilidades de la compañía, antes que las comunes. Si la compañía se liquida, tienen prioridad sobre éstas en el reembolso del capital. Comúnmente tienen un dividendo fijo y acumulativo, y su derecho a voto está limitado a ciertos aspectos.

Accionista (shareholder): Es el propietario de una o varias acciones de una empresa constituida en sociedad anónima o en comandita por acciones. También se emplea para designar la participación en una asociación o en una sociedad regida por normas distintas de las que se aplican a las sociedades mercantiles.

Acreedor (creditor): Persona moral o física a la que se le debe una suma de dinero. Toda persona que en un negocio entrega valores, efectos, mercancías, derechos o bienes de cualquier clase y no recibe en cambio, sino la promesa de pago o crédito que establezca o aumente su saldo a favor.

Activo (asset): Término contable con el cual se designan los valores que posee una persona, asociación o empresa. Normalmente en los negocios, tales activos están en la forma de terreno, planta, inventarios de equipo, gastos pagados con anticipación, efectivo, cuentas por cobrar, etc.

Activo fijo (fixed asset): Son los bienes físicos duraderos empleados en la producción de mercancías y en la prestación de servicios. Estos activos pueden ser de consumo, de trabajo, de inversiones permanentes legales y económicos.

Activo financiero (finance asset): Son los valores realizables, oro, dinero y créditos contra terceros que pertenecen a un agente económico. También es otra forma de denominar a los activos monetarios, los cuales se caracterizan por estar expresados y ser representativos de moneda corriente actual. Su monto se fija por contrato u otra forma y originan a sus tenedores aumento o disminución en el poder de compra, según tengan o no una redeviabilidad por encima de la inflación.

Activo real (real asset): Es un activo tangible, como una máquina, un terreno o un edificio. Los activos reales son utilizados para generar recursos y, por lo mismo, producen cambios en la situación financiera de la compañía que los posee.

Agropecuario: Que tiene relación con la agricultura y la ganadería.

Ahorro (saving): Exceso de los ingresos corrientes con respecto a los egresos o gastos corrientes. Resultado de la elección entre el consumo y abstención del consumo ejercido por empresa e individuos. Diferencia entre la suma de egresos y suma de consumos.

Analista (analyst): Profesional que se dedica a estudiar los valores o los mercados de valores o ambas cosas. Ellos analizan la información de la empresa y hacen una conclusión acerca del futuro de la misma, especialmente en sus ganancias futuras, y producen un juicio acerca de si un título debe ser comprado, vendido o conservado.

Arrendar: Ceder o adquirir por precio el goce o aprovechamiento temporal de cosas, obras o servicios.

Asiento Contable (accounting record): Movimiento en el debe o el haber y que se registra en alguna cuenta del balance general, con el propósito de asentar y verificar posteriormente.

Autonomía: Potestad que dentro de un Estado tienen municipios, provincias, regiones u otras entidades, para regirse mediante normas y órganos de gobierno propios. Condición de quien, para ciertas cosas, no depende de nadie.

Balanza de comprobación (trial balance): Es un estado que se formula periódicamente, por lo general al fin de cada mes, para comprobar que la totalidad de los cargos es igual que la totalidad de los abonos hechos en los libros durante cierto periodo. La balanza casi siempre contiene los siguientes datos: Folios de las cuentas, nombre de las cuentas, saldos deudores y acreedores debidamente clasificados, sumas de saldos, las cuales deben ser iguales entre sí.

Capital: Suma de las cantidades entregadas por los accionistas de una sociedad anónima para su constitución.

Capital de trabajo (working capital): Es el excedente de activo circulante sobre el pasivo circulante, es decir, representa el importe del activo circulante que no ha sido suministrado por los acreedores a corto plazo, y representa un índice de estabilidad financiera o margen de protección para los acreedores actuales.

Capital social (capital stock): Está representado por el número de acciones emitidas multiplicadas por el valor nominal de estas.

Casa de Bolsa (stock brokerage): Intermediario autorizado legalmente para actuar como representante de sus clientes en la compraventa de valores en el mercado de valores.

Comodato (comodate contract): Contrato mediante el cual se extiende una garantía prendaria adicional sobre un mueble.

Contabilidad (accounting): Es una técnica que establece las normas y procedimientos para registrar, cuantificar, analizar e interpretar los hechos económicos que afectan el patrimonio de las entidades.

Corredor público (public broker): Mediador en el otorgamiento de los contratos mercantiles; perito legal y funcionario de fe pública; desempeña sus funciones de manera independiente y autónoma. Los corredores se dividen en las siguientes categorías: de cambio, de mercancías, de seguros, de transportes, de mar.

Costo (cost): El conjunto de esfuerzos y recursos que se han invertido para producir un satisfactor; es lo que se sacrifica por haber elegido cierta alternativa.

Cotización (quotation): Precio resultado de la oferta y la demanda de un título en la bolsa de valores. Lista de precios de una serie de bienes, por los cuales hay que pagar ese precio fijado para poder adquirirlos.

Crédito (credit): Operación de préstamo de recursos financieros por confianza y análisis a un sujeto o empresa disponible contra una promesa de pago.

Decisión (decisión): Elegir entre dos o más opciones la que se crea más adecuada para alcanzar algún objetivo.

Decisión de inversión (investment decisión): Decisiones que se toman en la administración para potenciar los beneficios futuros; se controlan a través de un presupuesto de capitales y se tomará en cuenta el riesgo, la liquidez y el rendimiento.

Deuda (debt.): Suma de dinero, bienes o servicios que una persona u organización debe a otra.

Dinero (money): Cualquier medio de cambio generalmente aceptado para el pago de bienes y servicios y la amortización de deudas. El dinero también sirve como medida del valor para tasar el precio económico relativo de los distintos bienes y servicios.

Dividendo: Pago que se hace a los accionistas con cargo a las utilidades obtenidas por la empresa, y cuyo importe es decretado por la asamblea general ordinaria de accionistas, para ser distribuido a prorrata entre el número de acciones en circulación.

Economía (economics): Estudio de la manera en que los hombres y la sociedad, utilizan los recursos escasos, para obtener diferentes bienes y servicios y distribuirlos para su consumo entre las diversas personas o grupos que conforman la sociedad.

Egreso (disbursements): Desembolsos o salidas de dinero, aún cuando no constituyan gastos que afecten las pérdidas o ganancias. En contabilidad fiscal son los pagos que se hacen con cargo al presupuesto de egresos.

Ejercicio (fiscal year): Periodo al fin del cual deben clausurarse los libros de contabilidad, ya sea por disposición legal o por mandato del estatuto jurídico de la empresa. El ejercicio normal es de 12 meses, que pueden coincidir o no con el año natural. Periodo comprendido entre 2 balances generales.

Empresa pública: Son aquellas entidades en las que existe una participación mayoritaria o minoritaria del estado.

Estratificación: Clasificar u organizar un conjunto de elementos que, con determinados caracteres comunes, se ha integrado con otros conjuntos previos o posteriores para la formación de una entidad o productos históricos, de una lengua

Excedente: Cantidad de mercancías o dinero que sobrepasa las previsiones de producción o de demanda

Financiamiento: Aportar el dinero necesario para una empresa. Sufragar los gastos de una actividad, de una obra, etc.

Financiero: Perteneciente o relativo a la Hacienda pública, a las cuestiones bancarias y bursátiles o a los grandes negocios mercantiles. Persona versada en la teoría o en la práctica de estas mismas materias.

Flujo de fondos (cash flow): Es la utilidad de deducir los impuestos, más los gastos que no implican erogaciones de efectivo, como la depreciación.

Fondos: Generalmente se define como efectivo, aunque, muchos analistas tratan los fondos como capital de trabajo (activos a corto plazo con menos obligaciones corrientes).

Fuentes de financiamiento externas (external financing sources): Obtención de beneficios a través de un costo mediante el aprovechamiento de dinero ajeno, que puede ser de personas físicas ajenas a la empresa o de instituciones de crédito. Pueden ser a corto o largo plazo y comprometen nuestro patrimonio, por lo que el pasivo crece, además estas fuentes tienen un costo por su uso.

Fuentes de financiamiento internas (internal financing sources): Son fuentes autogeneradoras de crédito, se obtienen en una forma espontánea. Se clasifican en: crédito comercial (obtenido de proveedores); gastos acumulados (retención de pago de seguro social, empleados, ISR, teléfono, luz); retención de las utilidades; aumento del capital; renta o venta de activos fijos; emisión de acciones; expansión por fusión; expansión por consolidación; formación de reservas por depreciación y amortización de activos.

Ganancias: Son utilidades brutas o netas, después de deducir los impuestos, que obtienen las empresas; es la diferencia entre los ingresos y gastos contables.

Generación de empleo: La creación del empleo depende del volumen de inversión, si la propensión del consumo permanece inalterada, y ésta, a su vez depende de un tipo bajo de interés y una elevada eficacia marginal del capital.

Gestión: Acción y efecto de gestionar. Acción y efecto de administrar. Hacer diligencias conducentes al logro de un negocio o de un deseo cualquiera.

Institución de crédito (credit institution): Son aquellas empresas constituidas bajo la forma asociativa, cuya principal actividad está dirigida a captar capitales ociosos, dándoles colocación útil, así como facilitar las operaciones de pago y las negociaciones con valores (acciones y obligaciones). Las instituciones de crédito, por su propiedad, se clasifican en nacionales, privadas y mixtas. A su vez dichas instituciones pueden ser de siete tipos: instituciones de depósito, instituciones de ahorro, financieras, hipotecarias, fiduciarias, de capitalización, de banca múltiple.

Intercambio: Acción y efecto de intercambiar. Reciprocidad e igualdad de consideraciones y servicios entre entidades o corporaciones análogas de diversos países o del mismo país.

Interés (interest rate): Renta o ganancia del capital financiero que se obtiene por cobrar o pagar los depósitos bancarios, de algún proyecto o de alguna deuda. Se dice que el interés es el precio del capital.

Inversión (investment): Se define como las erogaciones que se llevan a cabo con la esperanza de obtener posteriormente una utilidad.

Largo plazo (lung-run): Se define como el tiempo necesario para que una empresa varíe las cantidades de todos sus factores; normalmente es mayor de tres años.

Liquidez (liquidity): Capacidad de una empresa para cubrir en forma oportuna sus obligaciones a corto plazo. Capacidad de un mercado para convertir títulos-valor fácil y rápidamente en dinero, sin causar quebranto.

Magnitud: Tamaño de un cuerpo. Grandeza, excelencia o importancia de algo.

Manufacturera: Perteneciente o relativo a la manufactura. Obra hecha a mano o con auxilio de máquina. Lugar donde se fabrica.

Mercado: Tiene varios significados como son "trato entre un comprador y un vendedor"; también se llama mercado al "lugar donde se efectúan numerosas transacciones". Por extensión recibe el nombre de mercado el conjunto de condiciones características de la producción, los intercambios y el consumo de un producto.

Mercantil: Perteneciente o relativo al mercader, a la mercancía o al comercio.

Métodos para la evaluación de un proyecto (Project appraisal methods): Son los medios a través de los cuales se evalúa la bondad de los proyectos de inversión. Entre los más comunes están: periodo de recuperación de la inversión, propuestas excluyentes y dependientes, relación beneficio-costos, tasa interna de retorno, valor presente neto, valor terminal o futuro.

Montos (amounts): Los montos se refieren a cada compromiso de préstamo. En el caso de los créditos, los montos representan compromisos brutos, según el anuncio hecho, contraídos por los prestamistas en el momento de la firma o conclusión de las negociaciones, y no reflejan la medida en que los préstamos se hayan desembolsado realmente ni la medida en que se han reembolsado o utilizado para otros fines. En cuanto a los bonos, los montos representan el total anunciado en la fecha de emisión.

Negocio: Ocupación, quehacer o trabajo. Dependencia, pretensión, tratado o agencia. Aquello que es objeto o materia de una ocupación lucrativa o de interés. Acción y efecto de negociar. Utilidad o interés que se logra en lo que se trata, comercia o pretende. Local en que se negocia o comercia.

Obligación(debt, obligation, debenture, liability, lien): Es un título de crédito, comúnmente al portador, emitido por una sociedad anónima, que representa una fracción de crédito con cargo al emisor, reditúa una tasa de interés fija, y está sujeta a amortización, mediante sorteo o al vencimiento fijo. Por su garantía las obligaciones pueden ser: hipotecarias, prendarias, fiduciarias y quirografarias.

Operación: Acción y efecto de operar. Ejecución de algo. Negociación o contrato sobre valores o mercaderías. Conjunto de reglas que permiten, partiendo de una o varias cantidades o expresiones, llamadas datos, obtener otras cantidades o expresiones llamadas resultados.

Organigrama (chart): Esquema de administración que muestra las interrelaciones de mando de una empresa u organización. Estos organigramas pueden representarse por medio de líneas, por funciones y por una combinación de estas.

Organismos descentralizados: Son entidades que dependen por completo administrativamente del presupuesto del Estado.

Pago (payment): Satisfacción de una deuda en un sistema monetario. Su importancia se deriva de sus consecuencias con respecto al dinero y al crédito. Existen pagos al contado y diferido.

Papel Comercial (commercial paper): Los papeles comerciales son pagarés a corto plazo emitidos por algunas compañías financieras o grandes organizaciones industriales; éstos pueden venderse, bien directamente o a través de intermediarios, en contrapartida de la entrega de mercancía, de la ejecución de trabajos o de la prestación de servicios comerciales. Las tasas sobre los papeles comerciales son ligeramente más altas que las tasas sobre las obligaciones de tesorería, y aproximadamente iguales a las tasas disponibles para las aceptaciones bancarias. Muchos documentos únicamente se venden por grandes importes. Promesa de pago no garantizado que las grandes sociedades anónimas emiten a favor de los inversionistas. La cantidad mínima a estos valores es generalmente de \$25,000.

Pasivo: Deudas de una empresa bajo la forma de derechos financieros sobre los activos.

Pasivo Circulante: Son débitos de financiamiento o préstamos obtenidos a corto plazo por la adquisición de mercancías, materias primas, servicios, etc.

Pasivo Fijo (fixed liabilities): Están constituidos por préstamos recibidos a largo plazo, por lo que son deudas financieras o débitos de financiamiento. Estos préstamos se reciben casi siempre en dinero.

Periodo contable: Lapso de tiempo en el que se registran las operaciones de una entidad en los libros contables. Generalmente es un año, aunque puede también mensual, esto dependerá de las necesidades de la entidad.

Persona Física: Negocio propiedad de un solo individuo. Esta persona no paga impuestos corporativos sobre ingresos, pero tiene una responsabilidad ilimitada por las deudas y obligaciones del negocio.

Persona Moral: Se denomina así a las sociedades constituidas por un mínimo de 2 personas físicas.

Plazo (tenor): Periodo que transcurre entre el inicio y la terminación de un contrato; término que se da para pagar o satisfacer una cosa.

Política Económica: Es la rama de la Economía que sistematiza objetivos y la mecánica de su realización de tal forma que las políticas sean racionales y compatibles con el sistema socioeconómico en el que se vive. Para que la política económica de corto plazo sea consistente, debe reunir dos condiciones: que los fines sean compatibles y las metas homogéneas.

Precio (Prize): Valor monetario que se le da aun título en sus operaciones de compraventa.

Préstamo (loan): Acto de entregar u obtener dinero u otra cosa, para que por algún tiempo se tenga uso de ello, con la obligación de restituir igual cantidad o la cosa misma.

Presupuestación: Proceso de investigación de lo que se está realizando y comparación de resultados de los datos presupuestales correspondientes para verificar logros o remediar diferencias. También se le llama control presupuestal.

Presupuesto de capital (capital budget): El presupuesto de capital se considera como sinónimo de inversiones a largo plazo. Las inversiones que se estudian en el presupuesto de capital pueden incluir activos fijos, activos intangibles o incluso inversiones permanentes en el capital de trabajo (activo circulante). En general, el presupuesto de capital se refiere al hecho de que el dinero que se haya de invertir es escaso, y debe presupuestarse entre alternativas de inversión competitivas. El presupuesto de capital incluye tres áreas básicas de estudio: determinación del tamaño óptimo de la empresa, determinar en que invertir y determinación de fuentes de financiamiento.

Promotor: Que promueve algo, haciendo las diligencias conducentes para su logro.

Pronosticar: Es emitir un enunciado sobre lo que es probable que ocurra en el futuro, basándose en análisis y en consideraciones de juicio, cuyo propósito es obtener conocimiento sobre eventos inciertos que son importantes en la toma de decisiones presentes.

Pronóstico: Estimación anticipada del valor de una variable.

Proveedor (trade accounts payable; suppliers): Las cuentas a favor de los acreedores por concepto de servicios o de compras en cuenta abierta, en el curso normal de los negocios resultantes de la adquisición de mercancías, materias primas, refacciones, etc. No deben incluirse bajo este rubro las cuentas a favor de directores, funcionarios y empleados. Los saldos a cargo de proveedores deben presentarse en el balance general en el capítulo de cuentas por cobrar.

Proyecto (Project): Planta y disposición que se forma para la realización de un tratado, o para la ejecución de algo de importancia, Designio o pensamiento de ejecutar algo, Conjunto de escritos, cálculos y dibujos que se hacen para dar idea de cómo ha de ser y lo que ha de costar una obra, Primer esquema o plan de cualquier trabajo que se hace a veces como prueba antes de darle la forma definitiva.

Proyecto de inversión (investment Project): Es el conjunto de ideas y elementos que se integran para la realización de una empresa sin que esta se haya llevado a cabo; tiene por objetivo evaluar a priori la bondad de la inversión, así como su factibilidad económica. Estos proyectos generalmente están encaminados a la adquisición de maquinaria, equipo, instalaciones, etc.

Recurso (resource): Elementos de entrada de un sistema que pueden mejorar el desempeño.

Recursos Financieros (finance resources): Son todas aquellas fuentes de fondeo que permiten a una persona, empresa, banco o gobierno allegarse fondos ajenos para un determinado propósito de consumo o reinversión. Estos recursos pueden ser endeudamiento a través de pagarés, letras de cambio, cheques fechados, aceptaciones, bonos, obligaciones y emisión de acciones.

Régimen fiscal: Es aquel al cual se sujetan personas físicas o morales, con el fin de declarar impuestos y su situación fiscal. Puede ser completo o simplificado para pequeñas y microempresas.

Reinvertir (reinvestment): Colocar las ganancias nuevamente originadas por ventas o ganancias bancarias, en las cuentas de operación del negocio o al adquirir otros activos.

Rendimiento (yield): Es el producto o utilidad que se obtiene de algo.

Rentabilidad (rentability): Es una emisión de bonos en función del tipo de interés, el precio de la oferta y la vida del bono. Negocio que posee la capacidad de otorgar una renta remuneradora importante para el propietario.

Riesgo (risk): Es la posibilidad de perder en una inversión determinada. Suele asociarse con la incertidumbre, aunque no es necesariamente malo, ya que a medida que aumenta el riesgo se logra un premio importante.

Riqueza: Abundancia de bienes y cosas preciosas. Abundancia de cualidades o atributos excelentes. Abundancia relativa de cualquier cosa.

Significativo: Que tiene importancia por representar o significar algo.

Sistema: Conjunto de partes interdependientes que procesa los elementos de entrada en elementos de salida. Conjunto de reglas o principios sobre una materia racionalmente enlazados entre sí

Sistema financiero mexicano: Instituciones que captan, administran, norman y regulan el ahorro, el crédito, las inversiones y los préstamos. Normativas: SHCP, Banxico, Nafin, CNBV, Secretaría de Economía, etc. Intermediarios financieros: Bancos, casas de bolsa, afores, seguros, casas de cambio, uniones de crédito, factoraje, etc.

Sociedad: Forma de organización de negocios, en la cual dos o más copropietarios forman una empresa. Puede ser sociedad limitada o general.

Sociedad anónima (corporation): Es aquella forma de organización de una empresa colectiva que constituye un capital por emisión de acciones registradas. Se le debe agregar a la razón social la las palabras "sociedad anónima" o su abreviatura S.A.

Sociedad general: Forma de organización de negocios en la cual todos los socios convienen en prestar alguna parte del trabajo y del efectivo y en compartir las utilidades y pérdidas. Cada socio es responsable de las deudas de la asociación.

Sociedad limitada: Forma de organización de negocios que permite que las deudas de algunos asociados sean limitadas por la cantidad de efectivo aportada a la asociación.

Solvencia: Carencia de deudas o capacidad de una persona u empresa para cumplir con sus compromisos de pago de las mismas.

Sueldo (wage): Pago de honorarios por los servicios de los empleados administrativos de una empresa. A diferencia de los salarios que se le pagana a los obreros de cuello azul, los sueldo remunera a empleados de cuello blanco.

Tasa: Tributo que se impone al disfrute de ciertos servicios o al ejercicio de ciertas actividades.

Tasa de interés: Precio que se paga por solicitar fondos en préstamo. Es la tasa de intercambio entre el consumo actual y el consumo futuro, o el precio del dinero actual, en términos del dinero futuro.

Títulos de crédito: Son los documentos emitidos por algún particular o institución bancaria a favor de alguna persona física o moral al que se otorga un derecho literal y autónomo que en ellos se incorpora y que están destinados a circular en mercados bancarios, bursátiles, monetarios y de capitales de acuerdo con endosos. Los más usuales son la aceptación, letra de cambio, pagaré, cheques, acciones, bonos de prendas, obligaciones, cartas de crédito y certificados de depósito.

Transacción: Acción y efecto de transigir. Trato, convenio, negocio.

Traslapar: Cubrir total o parcialmente algo con otra cosa.

Trueque (barter): Comercio por intercambio de un producto o servicio por otro a una tasa fija al momento de hacer la transacción.

Valor (value): Grado de utilidad o aptitud de las cosas, para satisfacer las necesidades o proporcionar bienestar o deleite. Cualidad de las cosas, en virtud de la cual se da por poseerlas cierta suma de dinero o equivalente. Rédito, fruto o producto de una hacienda, estado o empleo. Títulos representativos o anotaciones en cuenta de participación en sociedades, de cantidades prestadas, de mercaderías, de depósitos y de fondos monetarios, futuros, opciones, etc., que son objeto de operaciones mercantiles.

Venta: Contrato en virtud del cual se transfiere a dominio ajeno una cosa propia por el precio pactado.

Bibliografía.

1. Barandiarán Rafael,
"Diccionario de Términos Financieros" (5ª Edición)
Editorial Trillas. 2000.
2. Bateman S. Thomas, Snell A. Scott,
"Administración, una ventaja competitiva" (4ª Edición)
Editorial Mc Graw Hill, México. 2003.
3. Del Río González Cristóbal.
"El presupuesto" (9ª Edición)
Editorial ECAFSA Thomson Learning. México. 2000.
4. Fischer Laura, Espejo Jorge,
"Mercadotecnia". (3ª Edición).
Editorial Mc Graw Hill, México. 2004.
5. Gitman J. Lawrence.
"Administración Financiera Básica" (3ª Edición)
Editorial Harla. México. 1996.
6. Hellriegel Dan, Slocum W. John.
"Administración" (7ª Edición)
Editorial Internacional Thomson Editores. México. 1998
7. Hernández Sampieri Roberto, Fernández Collado Carlos, Baptista Lucio
Pilar,
"Metodología de la Investigación." (3ª Edición.)
Editorial Mc Graw Hill, México. 2003.
8. Hernández y Rodríguez Sergio.
"Introducción a la Administración, un enfoque teórico-práctico" (1ª Edición).
Editorial Mc Graw Hill. México. 1994.
9. IMCP, boletín B-1, México, 1991. Pág. 102.
10. Ochoa Setter Guadalupe.
"Administración Financiera" (1ª Edición)
Editorial Mc Graw Hill. México. 2002.

11. Parra Rivera Jaime Christopher.
"Estudio de la factibilidad de utilizar un crédito de NAFIN denominado crédito PYME para la adquisición de un plotter"
Trabajo de seminario para obtener el título de Lic. En contaduría.
Facultad de Contaduría. Centro Universitario Español.
Acapulco, Guerrero, 2002.
12. Ramírez Padilla David Noel.
"Contabilidad Administrativa" (5ª Edición)
Editorial Mc Graw Hill (1997).
13. Rodríguez Valencia Joaquín.
"Administración de pequeñas y mediana empresas" (5ª Edición)
Editorial Thomson, México. 2002.
14. Ross Stephen, Westerfield Randolph, Jaffe Jeffrey,
"Finanzas Corporativas" (5a Edición)
Editorial Mc Graw Hill, México. 2000.
15. Schermerhorn R. John.
"Administración" (1ª Edición en español)
Editorial Limusa Wiley. México. 2003.
16. "Secretaría del Trabajo y previsión social. Servicio nacional de empleo"
Manual de procedimientos del programa de apoyo al empleo.
Capítulo 2 "Proyectos de inversión productiva".
Consultas Electrónicas y de páginas Web.
17. Biblioteca de Consulta Microsoft® Encarta® 2004. © 1993-2003 Microsoft Corporation. Reservados todos los derechos.
18. www.contactopyme.gob.mx 22/ Abril /2004.
19. www.stps.gob.mx 24/Abril/2004
20. www.stps.gob.mx/apoyo_empleo.html 24/ Abril/2004.
21. www.stps.gob.mx/03_sub_capacita/01_dge/proyectos.html 25/Abril/2004