



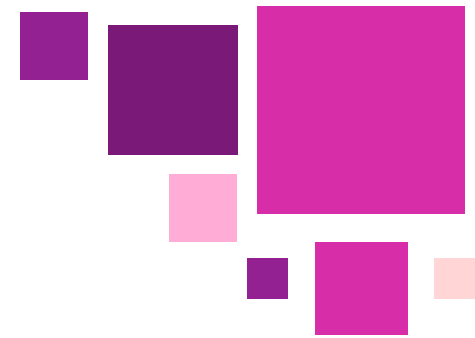
# UNIDAD 5

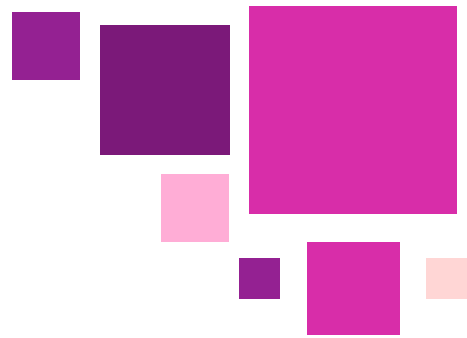
## Estudio financiero



# Contenido

- 5.1. Propuestas para la elaboración del estudio financiero.
- 5.2. Presupuesto de ingresos o presupuesto de ventas.
- 5.3. Presupuestos de inversión.
- 5.4. Estados financieros proforma.





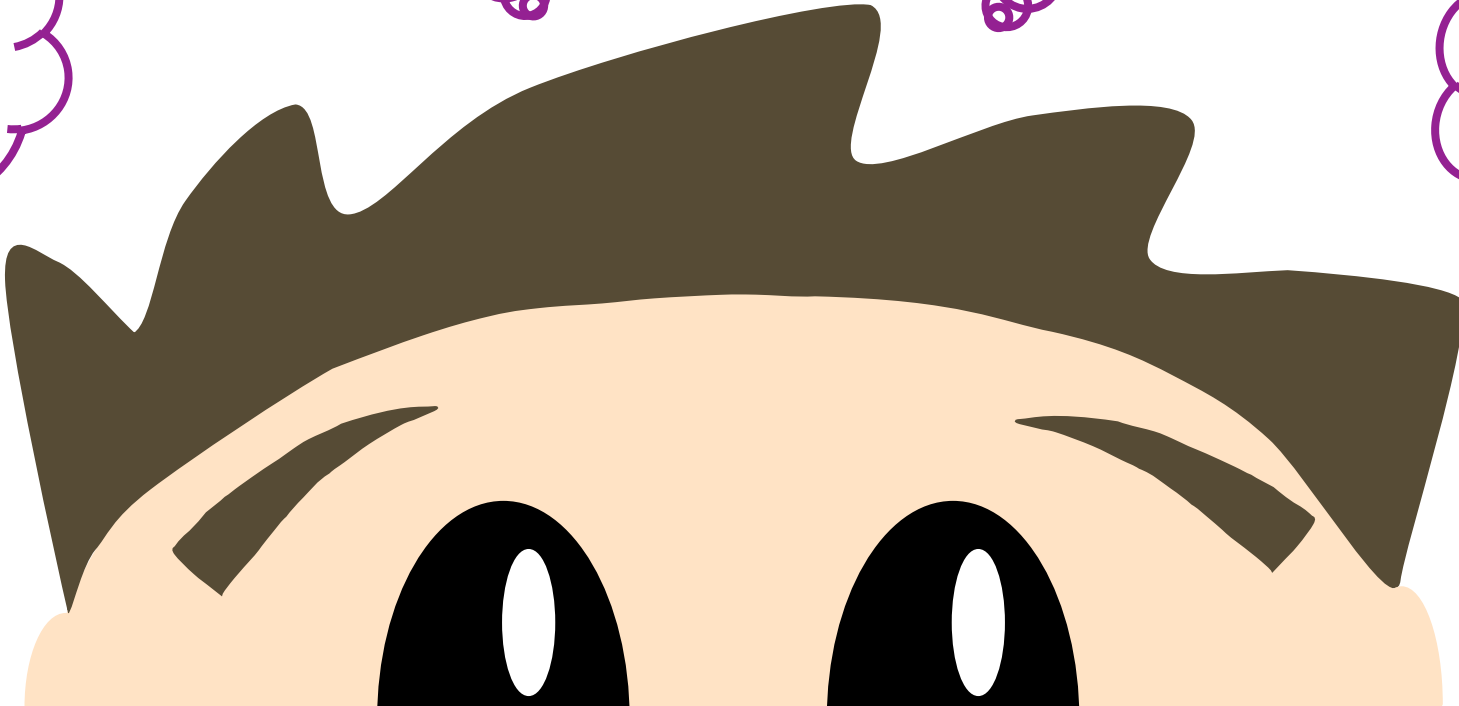
# Estudio financiero

¿Cuánto dinero necesito para arrancar mi negocio?

¿Cuánto voy a ganar?

¿Cuánto me costará la operación del negocio?

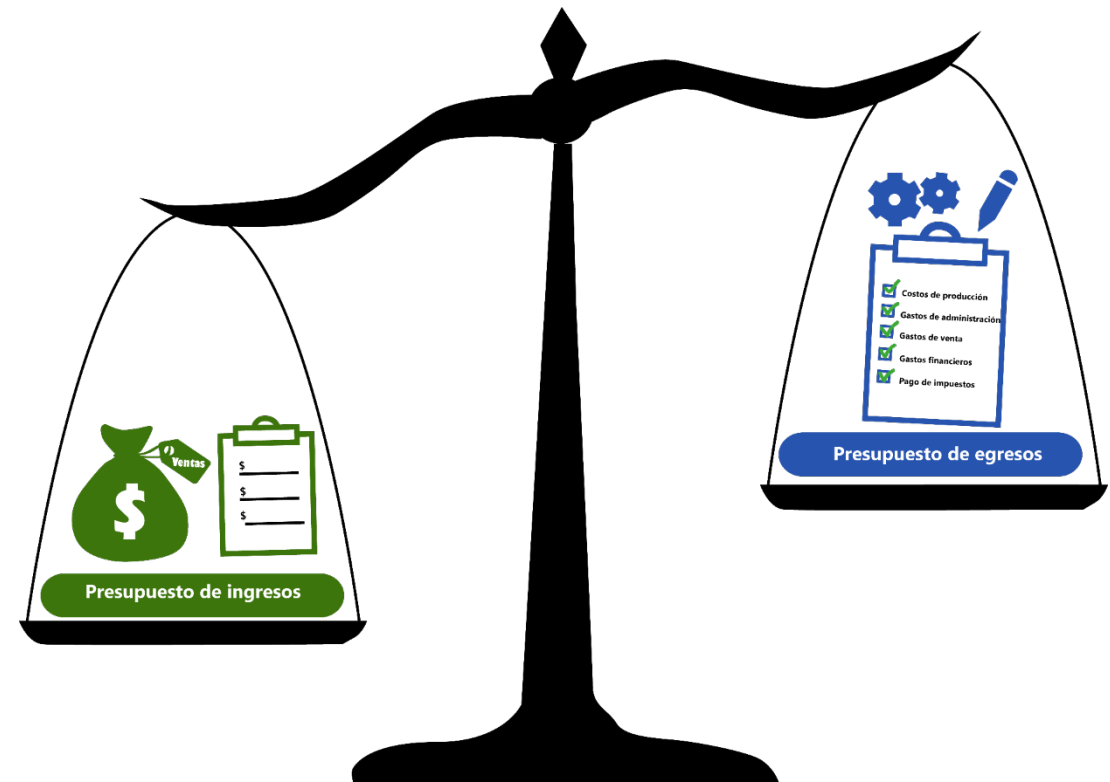
¿De cuánto estamos hablando?

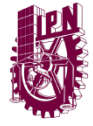


# 5.1. Propuestas para la elaboración del estudio financiero

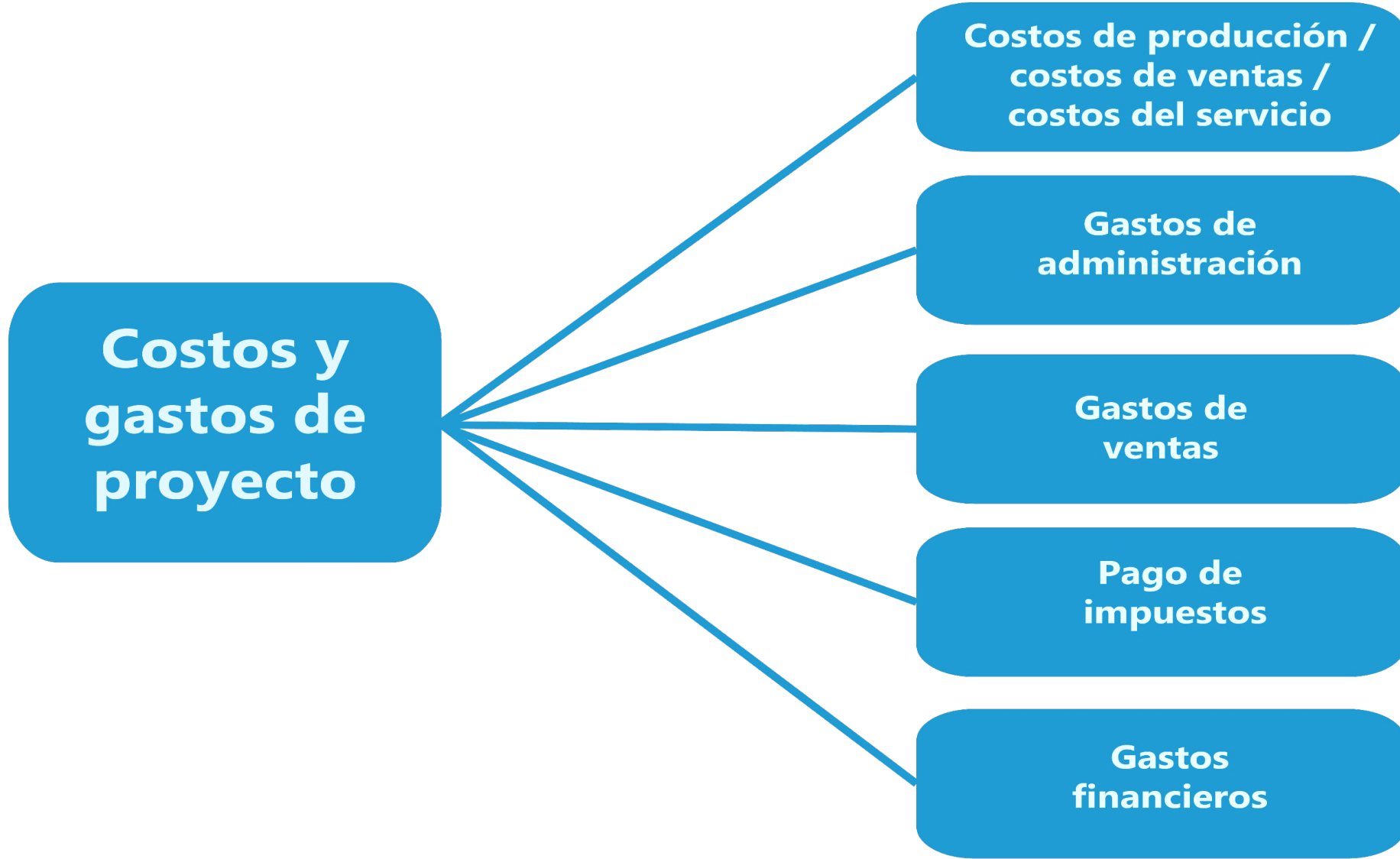
Un **presupuesto** es una estimación en términos monetarios tanto de los ingresos como de los egresos de una empresa.

- Presupuesto de costos de producción.
- Presupuesto de gastos de administración.
- Presupuesto de gastos de venta.
- Presupuesto de gastos financieros.
- Presupuesto de pago de impuestos.



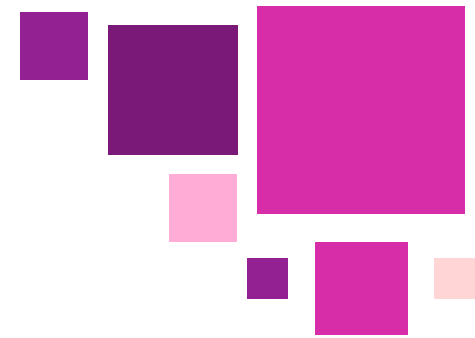
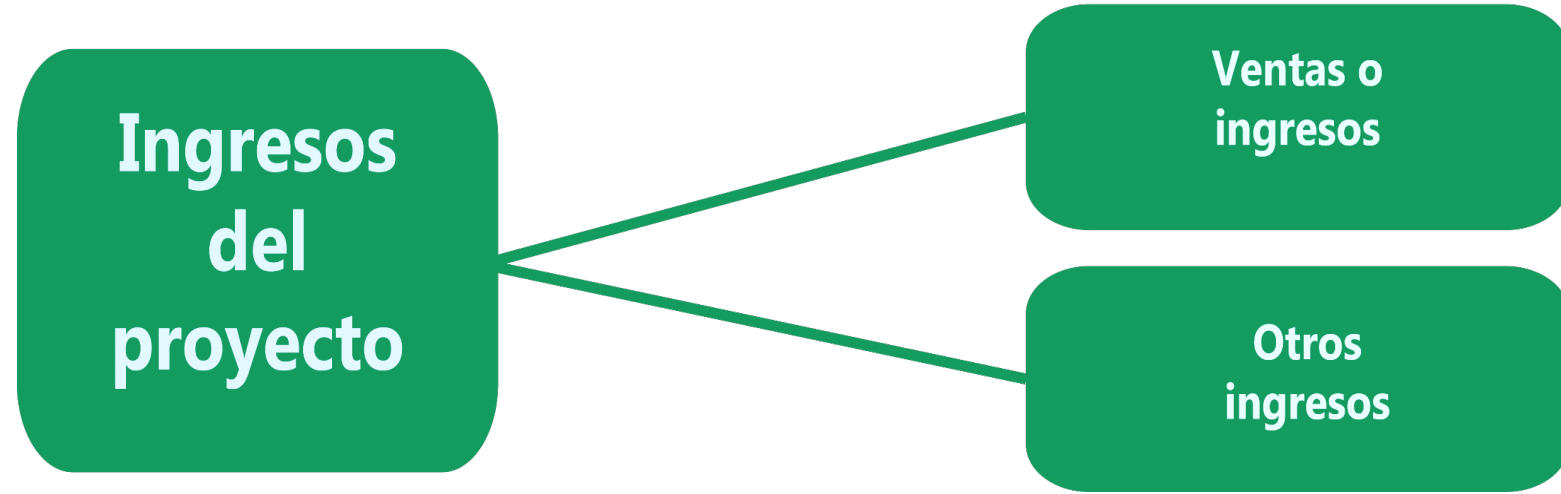


# Presupuesto de egresos





# Presupuesto de egresos





# Costos de producción



# Gastos de producción



## Gastos de administración

- ✓ Sueldos del personal (gerentes, contadores, asesores, empleados administrativos (asistentes, capturistas, oficinistas, etc.) cuyas actividades son las de dirección y administración de la empresa
- ✓ Prestaciones al personal (IMSS, SAR, INFONAVIT, entre otras) que garanticen la salud, la asistencia médica, los riesgos de trabajo, el seguro del retiro y la obtención de crédito para vivienda
- ✓ Uniformes del personal administrativo
- ✓ Rentas
- ✓ Gastos de mantenimiento del edificio
- ✓ Depreciación y gastos de mantenimiento de mobiliario y equipo de oficina.
- ✓ Gastos de papelería
- ✓ Gastos de teléfono
- ✓ Viáticos del personal administrativo
- ✓ Consumo de energía eléctrica de las oficinas



## Gastos de venta

✓	Investigación de mercados
✓	Sueldos del personal (jefes, promotores, vendedores, dependientes, choferes etc.) que están relacionadas directamente con la actividad de vender
✓	Comisiones o incentivos del personal que tenga relación directa con la actividad de vender
✓	Prestaciones al personal (IMSS, SAR, INFONAVIT, entre otras) que garanticen la salud, la asistencia médica, los riesgos de trabajo, el seguro del retiro y la obtención de crédito para vivienda
✓	Propaganda y publicidad
✓	Papelería y útiles de oficina
✓	Gastos de empaque, envío y entrega de las mercancías vendidas
✓	Rentas (puede ser una parte proporcional)
✓	Gastos de mantenimiento del edificio
✓	Depreciación del equipo de reparto y del mobiliario y equipo de oficina
✓	Gastos derivados de la utilización de los vehículos para el transporte y la venta de los productos
✓	Viático relacionado con la actividad de ventas
✓	Impresión de folletos y lista de precios, entre otros
✓	Uniformes del personal de ventas
✓	Pago por uso de la web para realizar promoción de productos o servicios

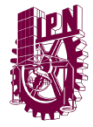
## Gastos financieros



## Impuestos







## 5.2. Presupuesto de ingresos o presupuesto de ventas

En ambos casos (ventas, ingresos) son el resultado de multiplicar el precio de cada uno de los productos o servicios por la cantidad que se estima vender.

PRESUPUESTO DE VENTAS DEL PRODUCTO "A"			
AÑO	PRECIO DE VENTA UNITARIO	VOLUMEN DE VENTAS	VENTAS ANUALES
2020	100	20,000	2,000,000
2021	110	21,000	2,310,000
2022	121	22,050	2,668050
2023	133.1	23,153	3,081,664.30
2024	146.41	24,310	3,559,227.10

**Nota:** se consideró un incremento del 10% en el precio de un año con respecto al anterior y de un 5% en el volumen de ventas de un año con respecto al anterior.



# Volumen de producción



# Volumen de ventas

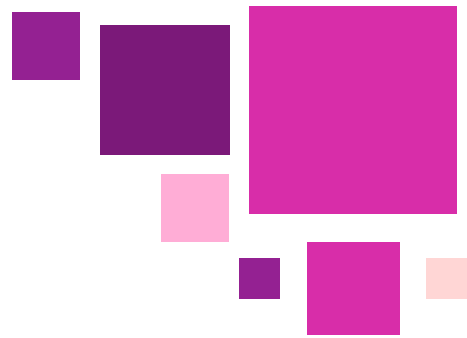
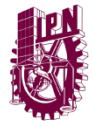




## 5.3. Presupuestos de inversión

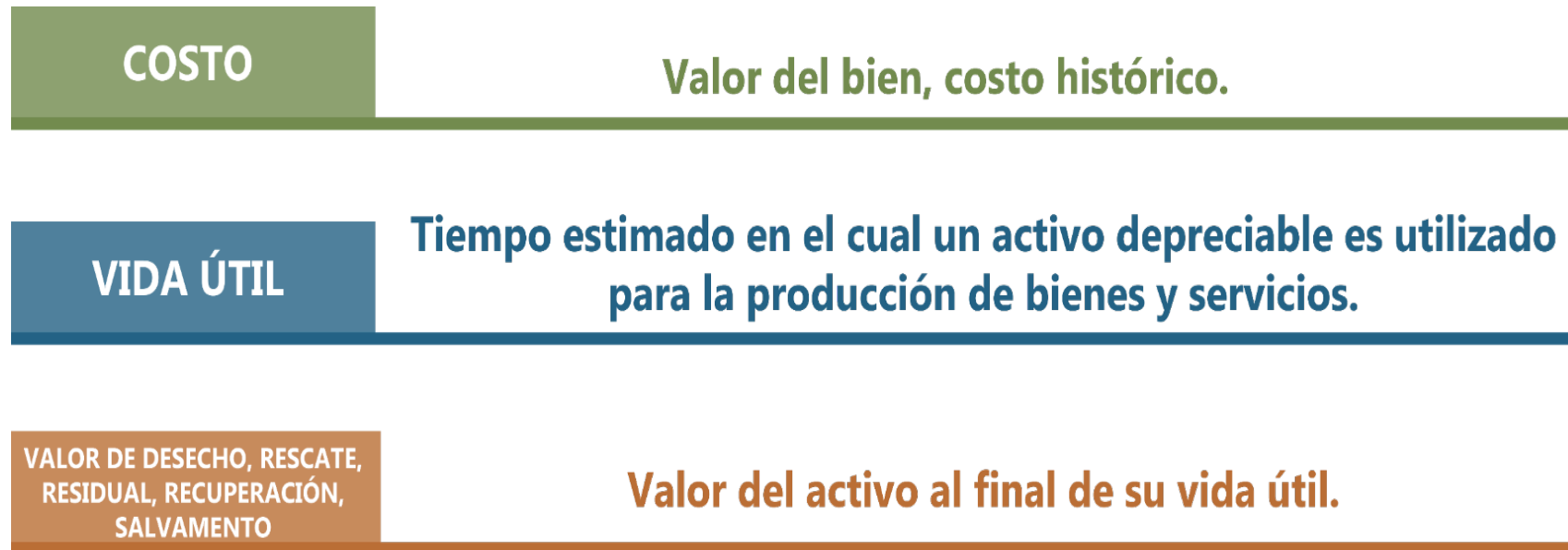
A esta cantidad total de dinero que se necesita para crear una empresa o mejorar una existente, se le llama monto de la INVERSIÓN y algunos rubros que contempla son:

- **Los trámites de constitución legal de la empresa**
- **La compra o renta del terreno y edificio**
- **Gastos para construir y/o acondicionar**
- **Adquisición de mobiliario y equipo**
- **Compra de maquinaria y equipo**
- **Gastos por contrataciones y capacitación de personal**
- **Capital de trabajo (para financiar la operación de la empresa mientras se reciben los ingresos derivados de las ventas)**



# Inversión fija

La principal característica de la inversión fija, a excepción de los terrenos, es que se DEPRECIA lo que significa que pierde valor por su uso y por el simple transcurso del tiempo.

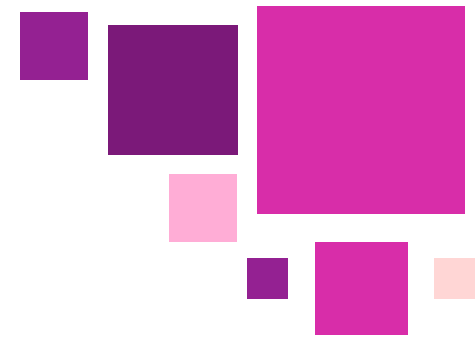




# Inversión fija

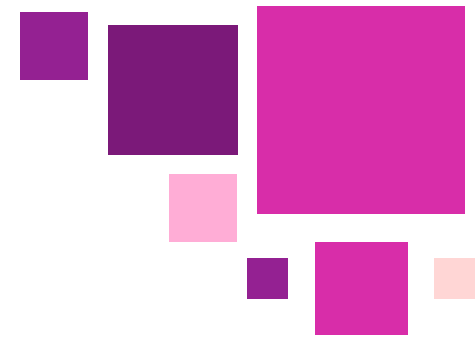
Porcentajes de depreciación (artículo 34 ley del ISR):

Propiedades, planta y equipo (NIF). Activo fijo (ley del ISR)	Máximo de depreciación anual	Años en los que se deprecia totalmente (si se aplican los % máximos)
Terrenos	No se deprecian	
Edificio (construcciones)	5%	20 años
Mobiliario y equipo de oficina	10%	10 años
Automóviles, camiones, montacargas, remolques, (equipo de transporte de entrega o reparto)	25%	4 años
Equipo de cómputo	30%	3, 4 años
Maquinaria y equipo (la depreciación está en función de la actividad o giro del negocio)	La ley especifica %, para lo que no se especifica se considera el 10%.	10 años





# Inversión diferida



- La principal característica de la inversión diferida es que se **AMORTIZA**. Por lo general, la cuota anual de amortización para los gastos de organización y de instalación es del 5% y 20% respectivamente.

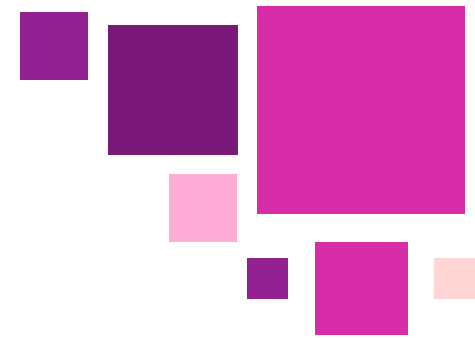
La inversión diferida comprende los desembolsos que se hacen por concepto de:

- **Licencias, permisos y gastos notariales para la constitución legal de la empresa (gastos de organización)**
- **Licencias de software**
- **Remodelaciones y acondicionamiento de las instalaciones (gastos de instalación)**
- **Estrategias de publicidad y promoción**
- **Patentes**
- **Franquicias**
- **Seguros**



# Inversión diferida

- **Capacitación al personal previa a la puesta en marcha del proyecto**
- **Contrataciones**
- **Licencias, permisos y gastos notariales para la constitución legal de la empresa (gastos de organización)**
- **Papelería**
- **Depósito de renta**
- **Renta**
- **Renta pagada por anticipado**





# Capital de trabajo

Particularmente en el plan de inversión el capital de trabajo, es el capital necesario para financiar la operación de la empresa mientras se reciben los ingresos derivados de las ventas y se compone de:



**Efectivo (para hacer frente a pequeños costos y gastos que vayan surgiendo e inclusive para pagar sueldos y salarios del tiempo en el que no se están recibiendo ingresos por ventas o éstos son insuficientes)**



**Inversiones a corto plazo**

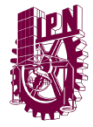


**Cartera o cuentas por cobrar**



**Inventarios**

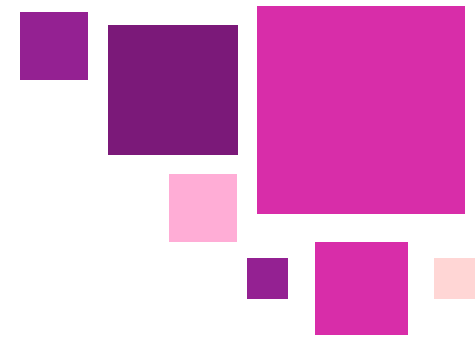




# Capital de trabajo

Contablemente el capital de trabajo es la diferencia entre el activo circulante y pasivo:

$$\text{ACTIVO CIRCULANTE} - \text{PASIVO CIRCULANTE} = \text{CAPITAL DE TRABAJO}$$



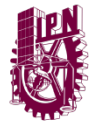


## 5.4. Estados financieros proforma

Los estados financieros proforma son estados financieros estimados, pronosticados o proyectados. Los estados financieros proyectados son utilizados con frecuencia para el análisis de crédito; adicionalmente, pueden tener una serie de usos:

- a** Análisis de crecimiento interno y externo
- b** Inscripción de títulos en el mercado de valores
- c** Estudio de presupuestación de inversiones en bienes de capital
- d** Determinación de necesidades de financiamiento
- e** Valuación de la entidad económica
- f** Planeación estratégica
- g** Análisis de desinversión (venta de activo fijo)

**NOTA:** Los estados financieros proforma se realizan con base en los presupuestos.



# Balance general de apertura (inicial)

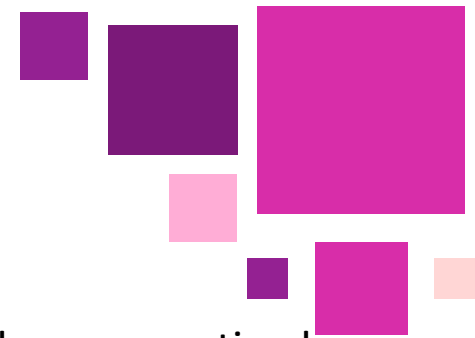
El balance inicial es el que se hace al momento de iniciar una empresa o un negocio, en este documento financiero se registran los activos (bienes y derechos de la empresa), los pasivos (deudas y obligaciones) y el capital contable (patrimonio con que se constituye e inician operaciones).

El Pavo de Yucatán, S.A  
Estado de situación financiera al \_\_\_\_\_ de 20XX

<b>ACTIVO</b>		<b>PASIVO</b>	
<b>Circulante</b>		<b>No circulante</b>	
Efectivo	5,000	Préstamo bancario	405,000 405,000
Inventario	<u>35,000</u> 40,000		
<b>No circulante</b>		<b>CAPITAL CONTABLE</b>	
Mobiliario y equipo	15,000	Capital social	40,000 <u>40,000</u>
Equipo de producción	40,000		
Equipo de reparto	<u>350,000</u> <u>405,000</u>	Suma el pasivo más	
Suma el activo	<u>445,000</u>	capital contable	<u>445,000</u>



# Balance general proforma



El estado de situación financiera o balance general proforma es un estado estimado, proyectado o pronosticado a una (s) fecha(s) determinada(s).

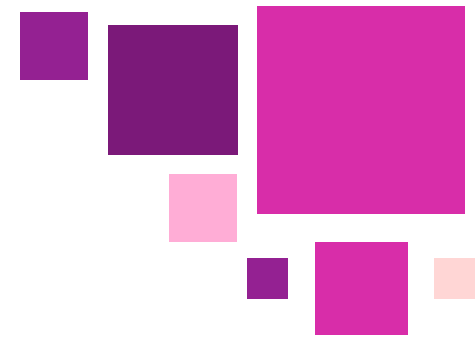
Para preparar el estado de situación financiera proforma deberás basarte en:

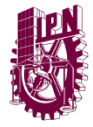
- a) Un estado de situación financiera previo (podría ser el balance inicial); pero por ejemplo, si vas a proyectar el balance del año 2020 deberás basarte en el del 2019, si proyectas el del 2021 deberás basarte en el del 2020 y así sucesivamente.
- b) El presupuesto de compras de inventario (recuerda que el inventario final de un periodo es el inventario inicial del siguiente periodo)
- c) El presupuesto de adquisiciones de inmuebles, planta y equipo (activos fijos)
- d) El presupuesto de depreciación del activo fijo
- e) El presupuesto de cuentas por cobrar (cuenta de clientes)



# Balance general proforma

- f** El presupuesto de cuentas por pagar (proveedores, acreedores)
- g** El presupuesto de flujo de efectivo (el saldo de este documento será el saldo de la cuenta de caja y bancos)
- h** Las utilidades estimadas (este dato se obtiene del estado de resultados proforma)
- i** Los planes en cuanto aumento o disminución de capital social





# Estado de resultados proforma

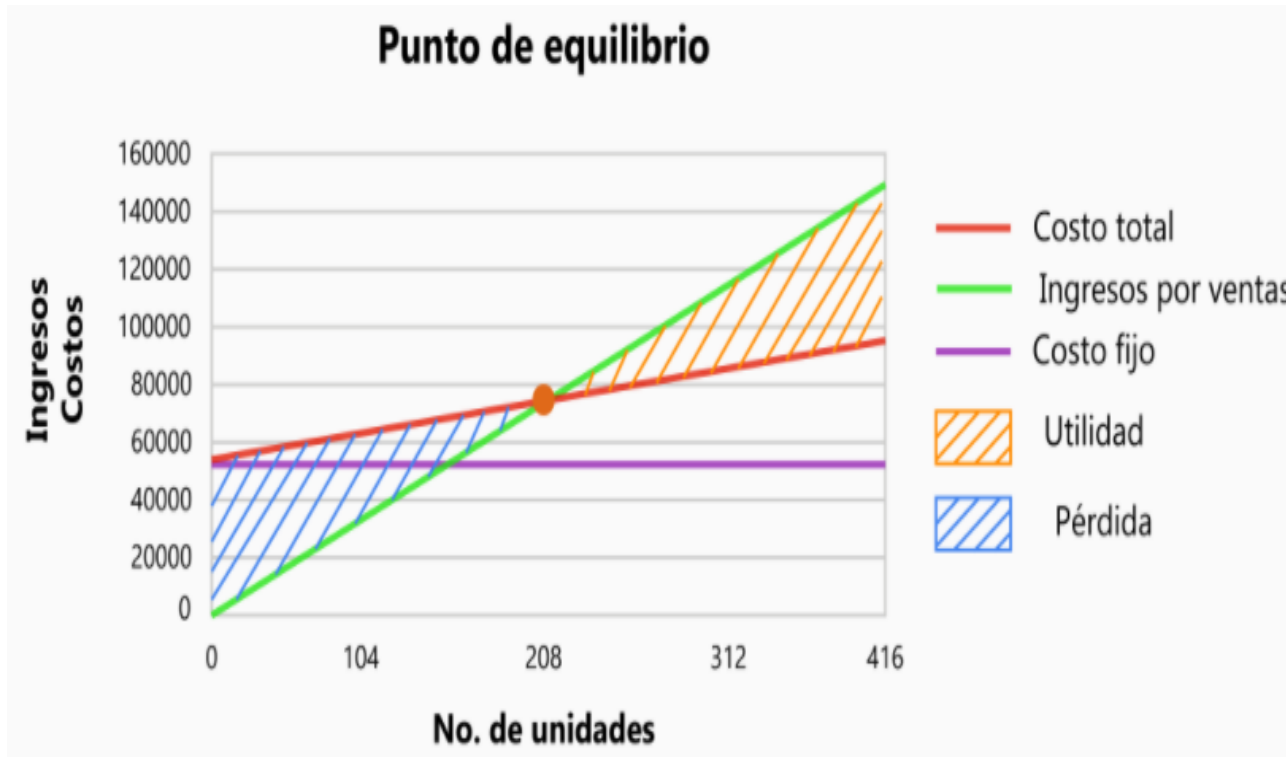
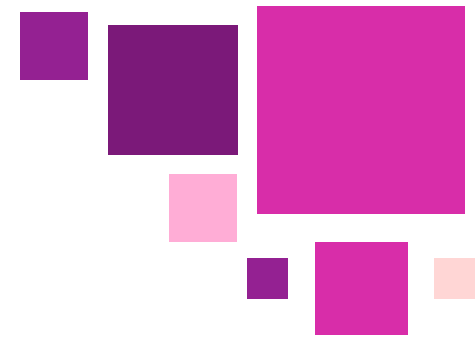
Para realizar un estado de resultados proforma se necesitan los pronósticos de ventas, además de las siguientes:

<b>Presupuesto de costo de ventas, costo de producción o costo del servicio, según sea el caso</b>
<b>Presupuesto de gastos de producción (si los hubiera)</b>
<b>Presupuesto de gastos de operación o gastos generales (gastos de venta, gastos de administración, otros gastos)</b>
<b>Presupuesto de gastos financieros</b>
<b>Presupuesto de pago de impuestos</b>

Existen diferentes métodos estadísticos (series de tiempo y regresión) e incluso software como: forecast pro, wizard pro y sales up, por mencionar algunos, que apoyan en la realización de pronósticos de ventas.



# Análisis de punto de equilibrio de operación



- Es una herramienta de análisis y control financiero que muestra la relación entre el volumen de ventas y la rentabilidad operativa.
- El punto de equilibrio operativo se encuentra cuando los ingresos generados a partir de las ventas son iguales a los costos operativos totales ( $I = C.T$ ).
- Al calcular el punto de equilibrio operativo, estamos estimando cuántas unidades se necesitan producir y vender para no ganar y tampoco perder.



# Análisis de punto de equilibrio de operación

## Conceptos básicos

### Costo variable (C.V):

Son aquellos que varían en proporción directa con el nivel de producción y ventas; por ejemplo: la materia prima, pago por el trabajo a destajo, comisiones que se pagan a los vendedores por unidad vendida.

### Costo variable unitario (C.V.U):

Es el costo variable de producir y vender una unidad

### Costo variable total (C.V.T):

Es el costo variable de producir y vender "Q" número de unidades

### Costo fijo (C.F):

Son los costos constantes, no están en función del nivel de producción y ventas; es decir, se generan haya o no producción y ventas. Algunos ejemplos son: depreciación de la maquinaria, sueldos y salarios fijos, renta, etc.

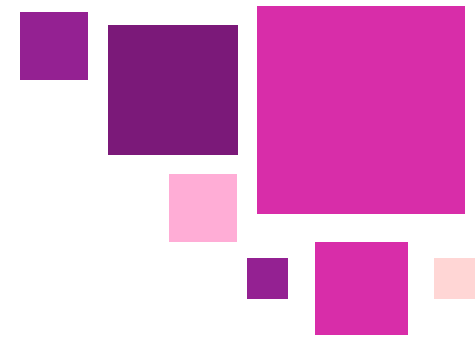
### Costo total (C.T):

Es la suma de los costos fijos más el costo variable total; es decir:

$$C.T = C.F + C.V.U (Q)$$

### Ingresos o ventas:

Se calcula multiplicando el número de unidades vendidas por su precio unitario.







# Análisis de punto de equilibrio de operación

Fórmulas para calcular el punto de equilibrio en número de unidades (cantidad de productos o de servicios):

$$\text{P.E en número de unidades} = \frac{\text{C.F}}{\text{M.C}}$$

Fórmulas para calcular el punto de equilibrio en unidades monetarias (dinero):

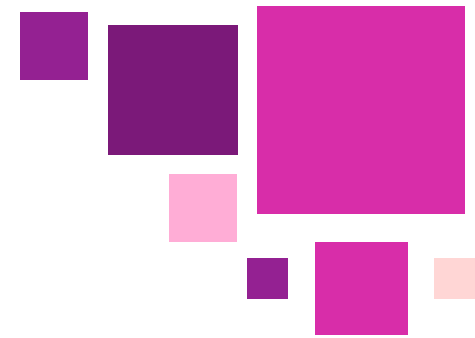
$$\text{P.E en ingresos totales} = \frac{\text{C.F}}{1 - \frac{\text{C.V.U}}{\text{P.V.U}}}$$

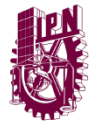
Otra forma más sencilla de obtener el punto de equilibrio en unidades monetarias (dinero) es:

$$\text{P.E en ingresos totales} = (\text{P.E en uds}) \text{ P.V.U}$$

## Donde:

- C.F. = Costos fijos
- M.C. = margen de contribución, que se obtiene así:  $\text{P.V.U} - \text{C.V.U}$
- P.V.U. = Precio de venta unitario
- C.V.U. = Costo de venta unitario





# Referencias

- Baca, G. (2006). *Evaluación de proyectos*. México: Mc Graw Hill, 5ta. Edición.
- Gitman, Laurence J. (2003). *Administración Financiera*. México: Pearson. décima edición.
- González, J. (2009). *Manual de fórmulas financieras*. México: Alfaomega, 1ra. Edición.
- Ley del Impuesto Sobre la Renta (ISR) 2017
- Murcia, J; *et al* (2010). *PROYECTOS, formulación y criterios de evaluación*. México: Alfaomega
- Sapag, N. (2007). *Proyectos de inversión formulación y evaluación*. México: Pearson
- Johnson, R.W., y Melicher, R.W. (2005). *Administración Financiera*. México: CECSA, 5a edición.

