CAP
CONSULTORÍA
ASESORÍA
PROYECTOS

UNIVERSIDAD DE GUANAJUATO

IMPACTO FINANCIERO EN PROYECTOS EMPRENDEDORES

CP Y MA JUAN CARLOS FELIPE FLORIDO

OBJETIVO

- PROPORCIONAR A LOS PARTICIPANTES UNA HERRAMIENTA BÁSICA PARA EVALUAR UN PROYECTO EMPRENDEDOR CONOCIENDO SU IMPACTO ECONÓMICO Y QUE LES PERMITA DAR A CONOCER A TERCEROS INTERESADOS SU VIABILIDAD EN EL TRASCURSO DEL TIEMPO

EL ENTORNO ECONÓMICO

Economía

Microeconomía

Estudio de los fenómenos de mercado

Consumidor

Empresas

Mercado

Trabajadores

Macroeconomía

Suma de las unidades económicas en u tiempo y lugar

Empresas

Gobierno

Familias

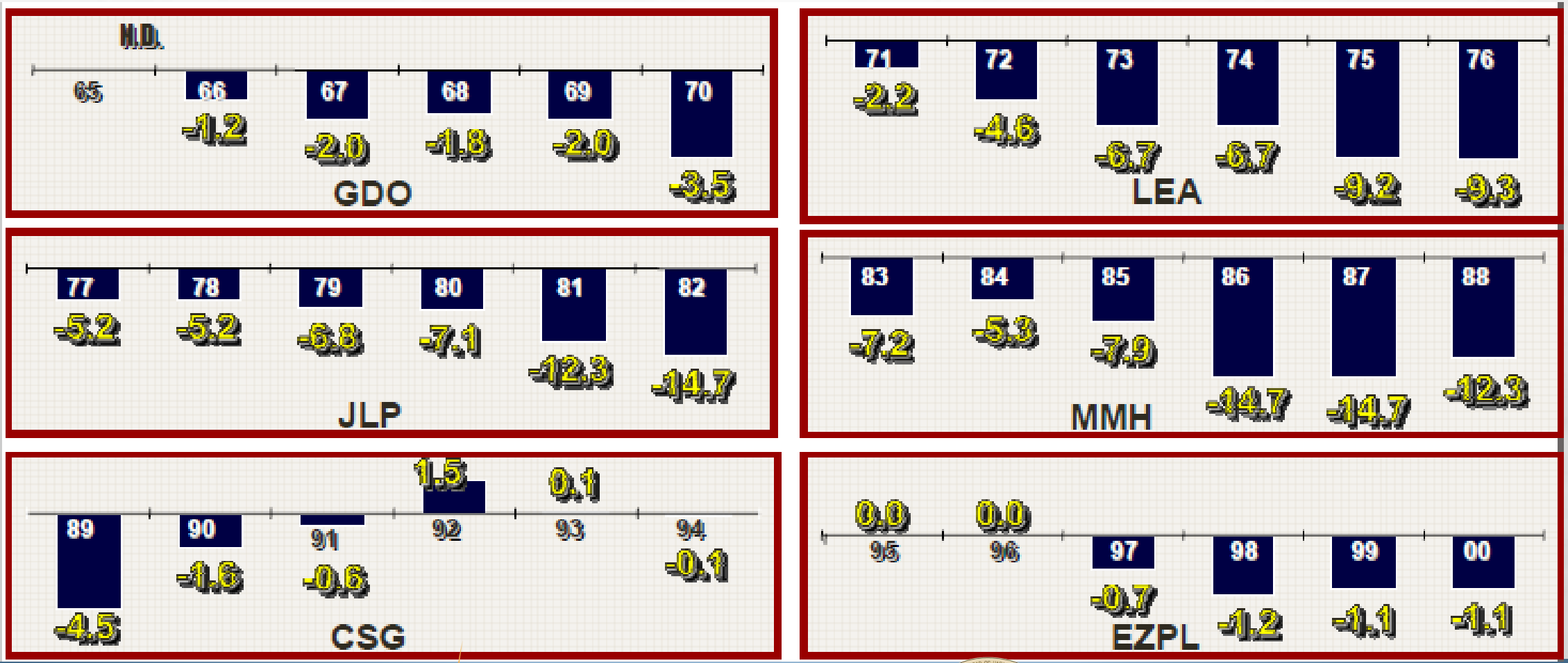
Entidades Financieras

Modelo Económico

¿QUÉ TENGO QUE SABER DE ECONOMÍA?

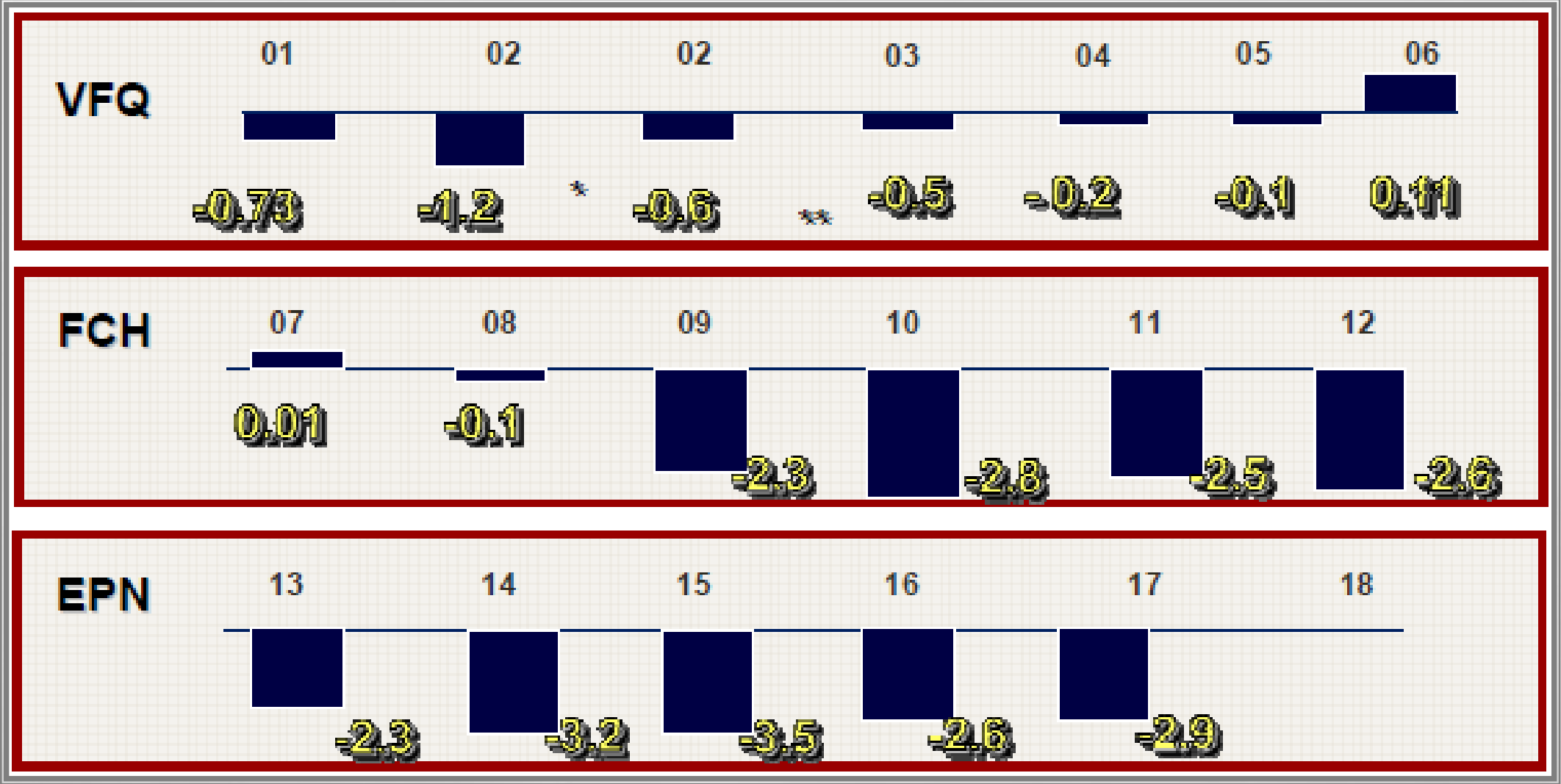
1.- Déficit publico

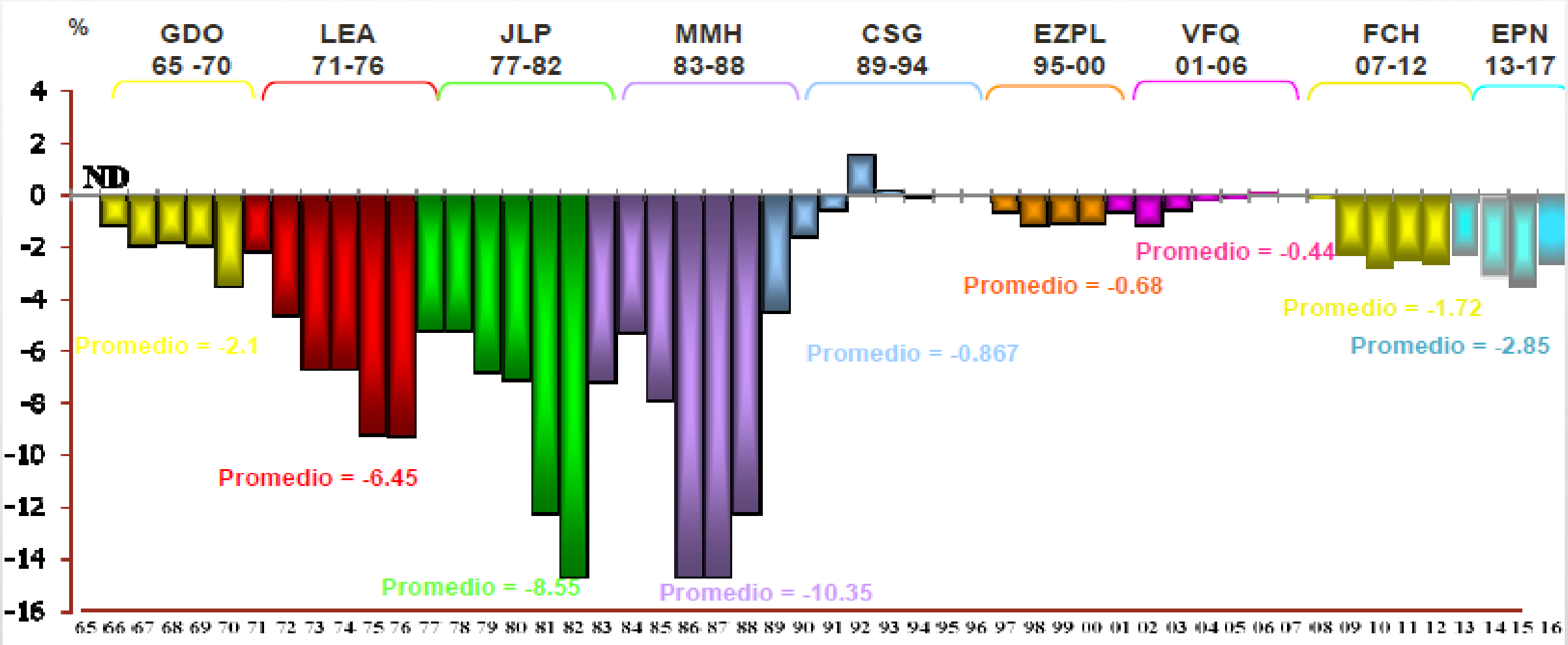
PRESIÓN DE LAS FINANZAS PUBLICAS



CAP CONSULTORÍA ASESORÍA PROYECTOS

UNIVERSIDAD DE GUANAJUATO


VFQ
01
02
02
03
04
05
06
-0.73
-1.2
*
-0.6
**
-0.5
-0.2
-0.1
0.11
FCH
07
08
09
10
11
12
0.01
-0.1
-2.3
-2.8
-2.5
-2.6
EPN
13
14
15
16
17
18
-2.3
-3.2
-3.5
-2.6
-2.9



FUENTE: Elaborado por GM y Asociados con información de El UNIVERSAL

CALIFICACIONES DE RIESGO

América Latina	Chile	México	Perú	Colombia	Uruguay	Brasil	Argentina	Venezuela
S&P	A+	BBB+	BBB+	BBB-	BBB	BB-	B+	SD
Fitch	A	BBB+	BBB+	BBB	BBB-	BB-	B	RD
Moody's	Aa3	A3	A3	Baa2	Baa2	Ba2	B2	C

BRICS	China	México	Sudáfrica	India	Rusia	Brasil
S&P	A+	BBB+	BB	BBB-	BBB-	BB-
Fitch	A+	BBB+	BB+	BBB-	BBB-	BB-
Moody's	A1	A3	Baa3	Baa2	Ba1	Ba2

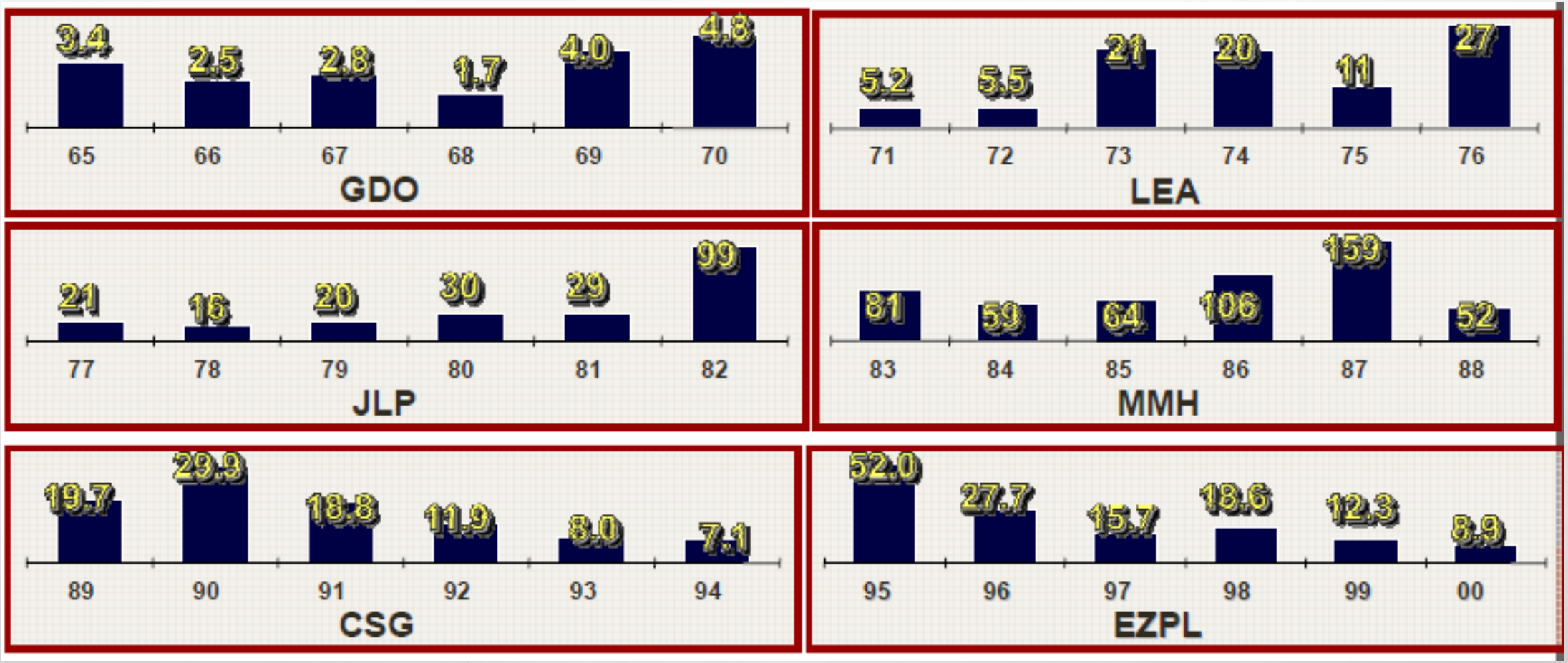
MIST	Corea	México	Indonesia	Turquía
S&P	AA	BBB+	BBB-	BB
Fitch	AA-	BBB+	BBB	BB+
Moody's	Aa2	A3	Baa2	Ba2

Principal	Alto Grado	Grado medio superior	Grado medio inferior	Grado de no inversión especulativo	Altamente especulativo	Riesgo Sustancial

¿QUÉ TENGO QUE SABER DE ECONOMÍA?

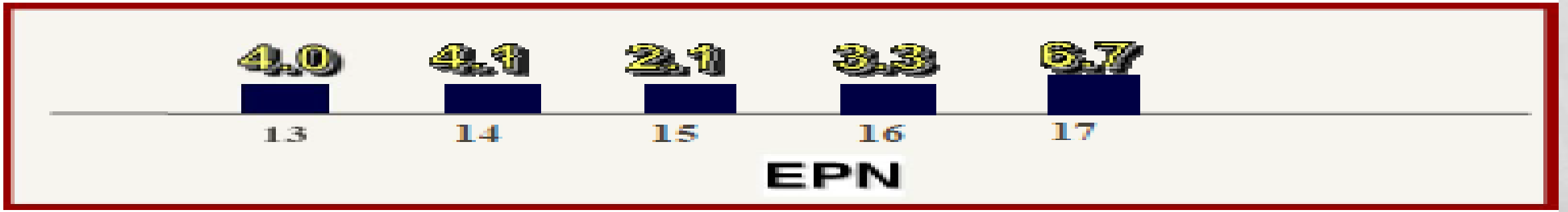
2.- Inflación

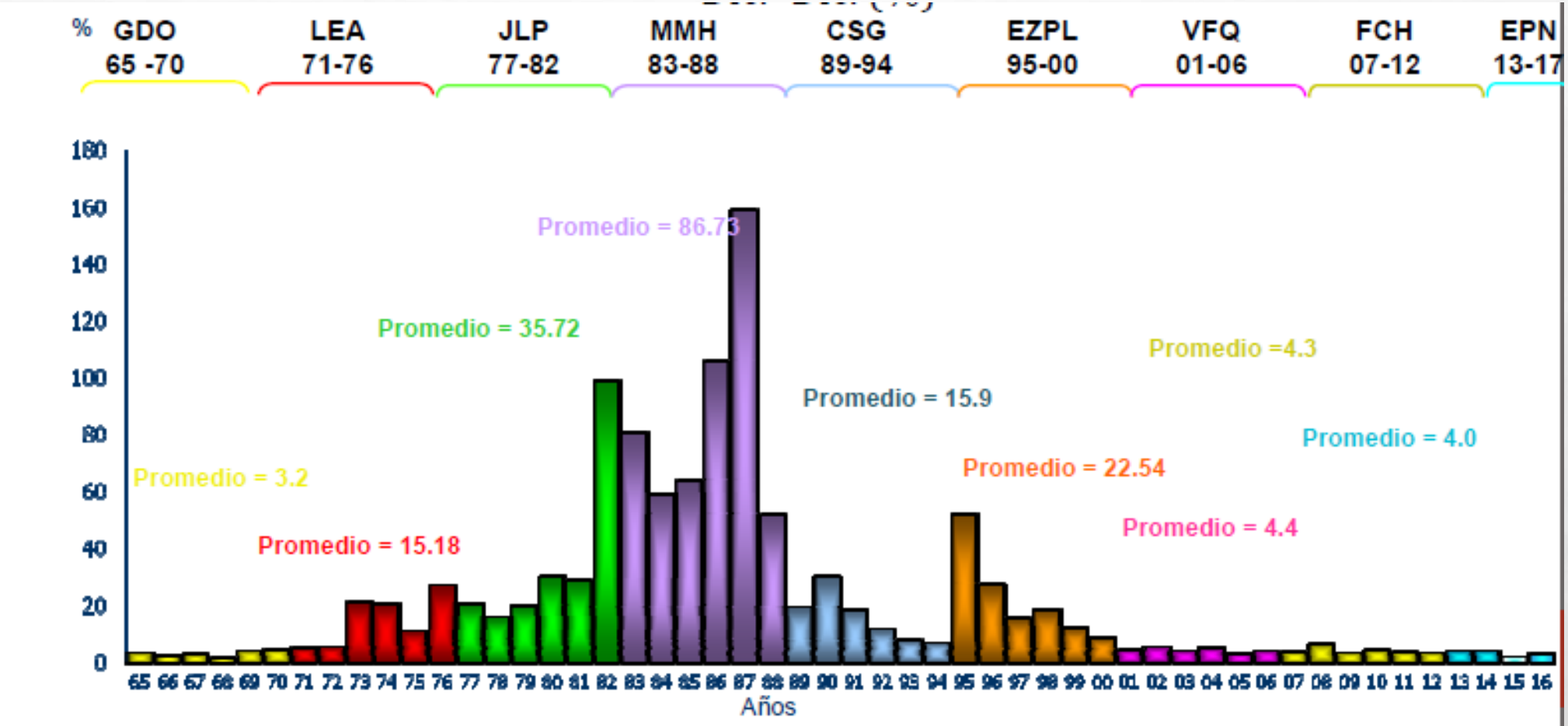
EL CONTROL INFLACIONARIO PRECIOS CONSUMIDOR



4.4
5.7
3.9
5.2
3.3
4.05
01
02
03
04
05
06
VFQ

3.8
6.5
3.6
4.4
3.8
3.6
07
08
09
10
11
12
FCH


4.0
4.1
2.1
3.3
6.7
13
14
15
16
17
EPN

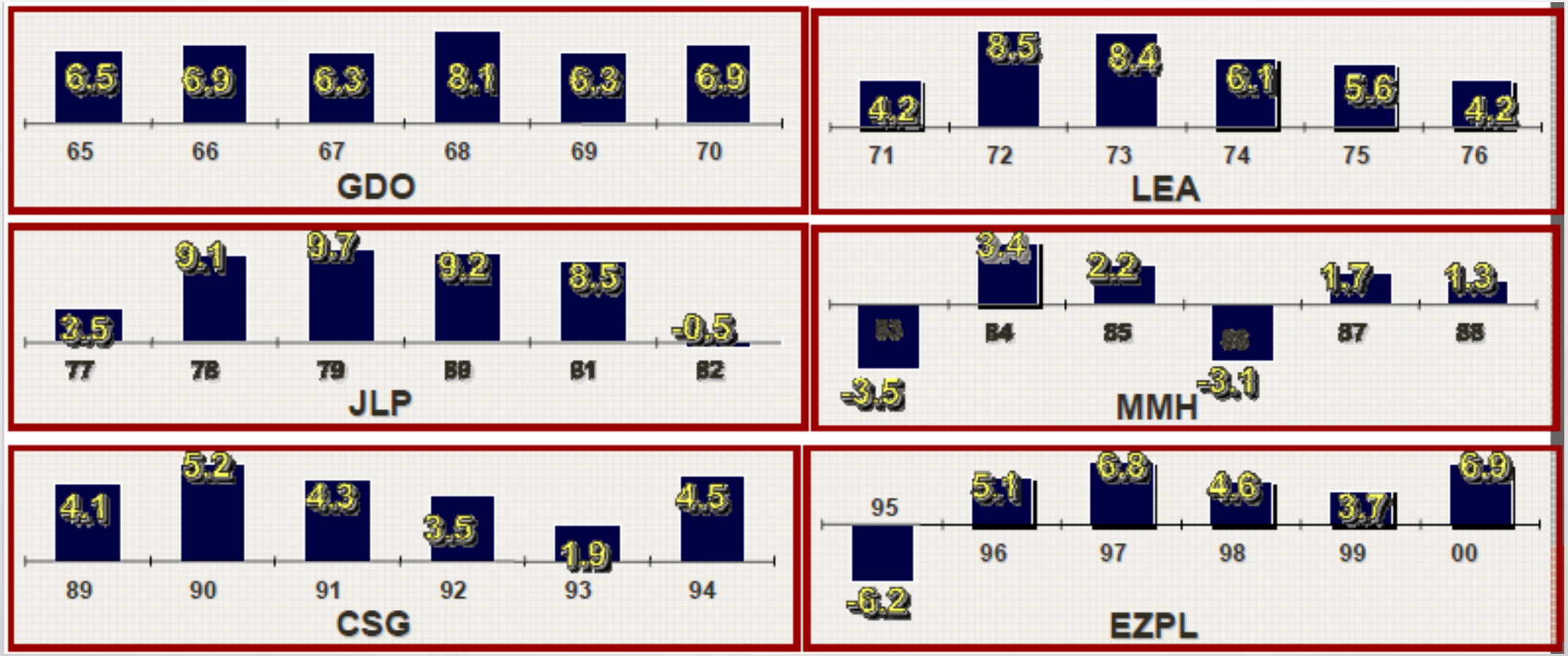


FUENTE: Elaborado por EyF Consultores y GM y Asociados con información de El UNIVERSAL y Banxico

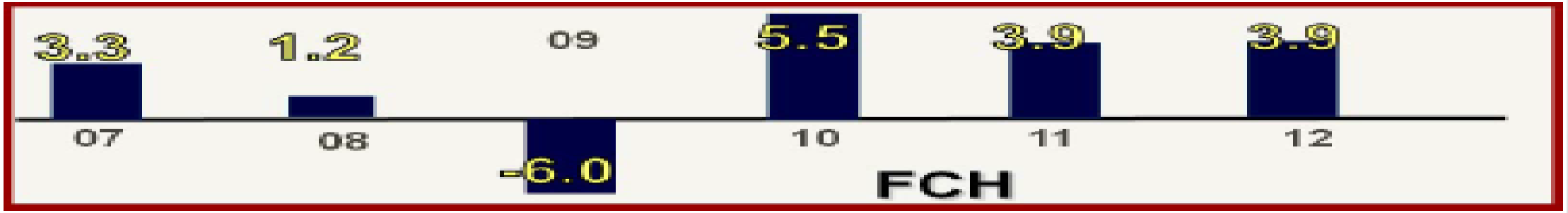
¿QUÉ TENGO QUE SABER DE ECONOMÍA?

3.- PIB

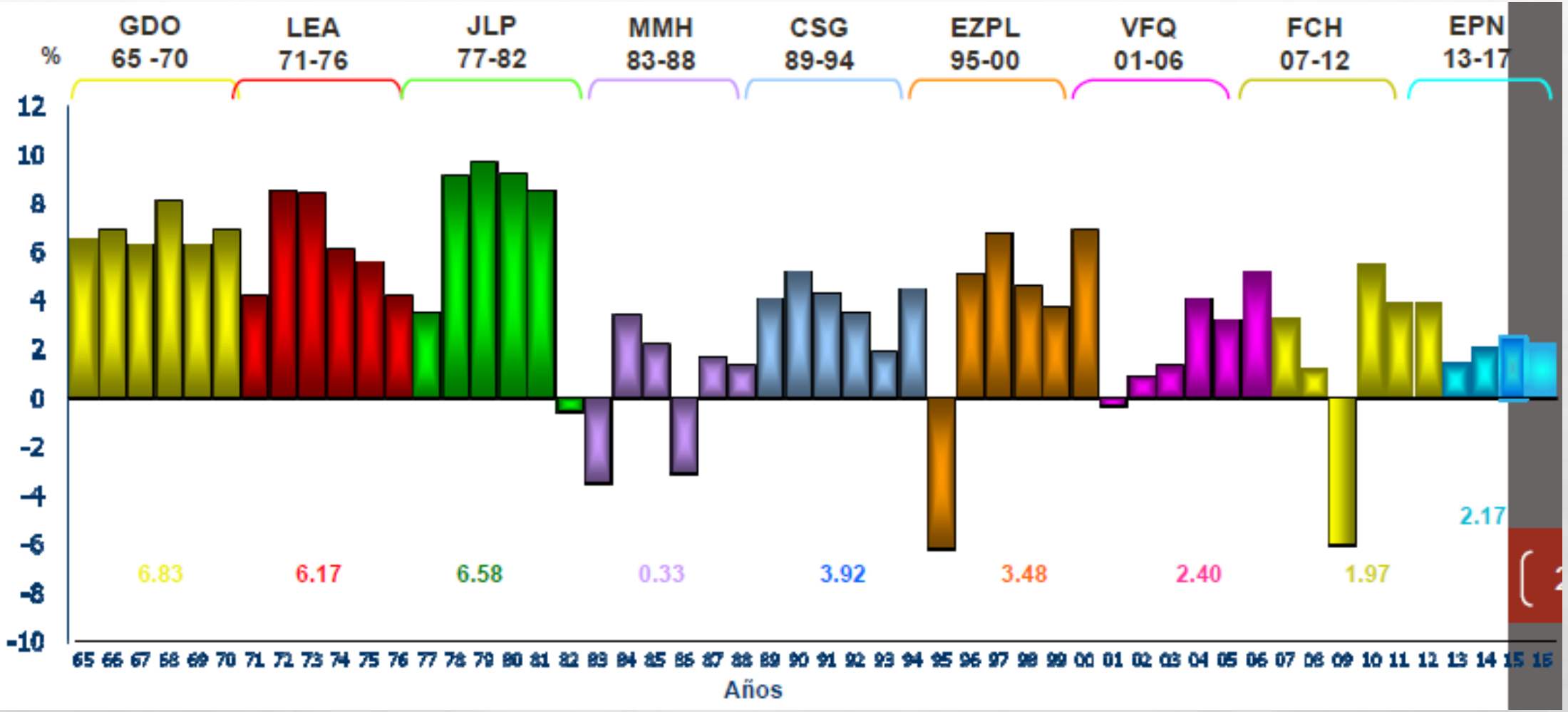
EL DESARROLLO DE LA ECONOMÍA PIB



01
0.9
1.3
4.2
2.8
4.8
-0.3
02
03
04
05
06
VFQ


3.3
1.2
09
5.5
3.9
3.9
07
08
-6.0
10
11
12
FCH

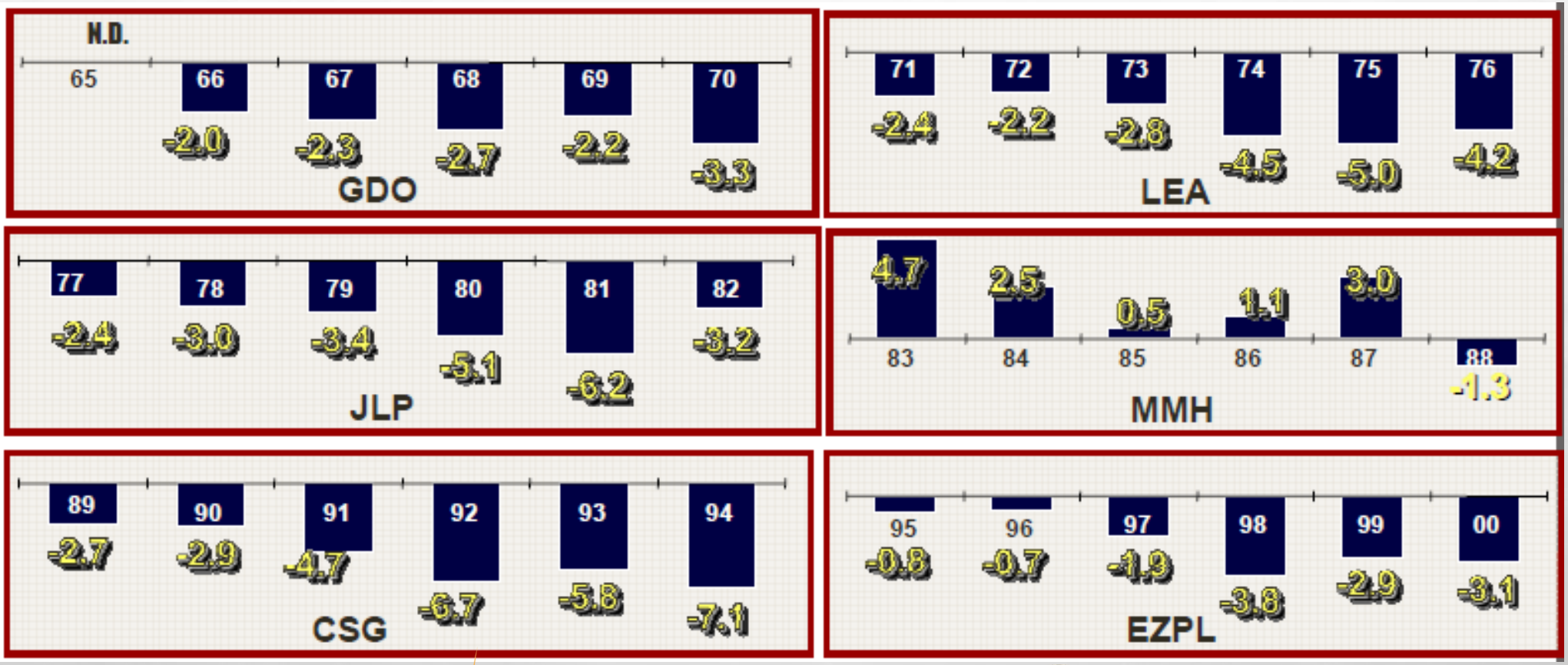
EPN
1.4
2.1
2.5
2.3
2.5
13
14
15
16
17

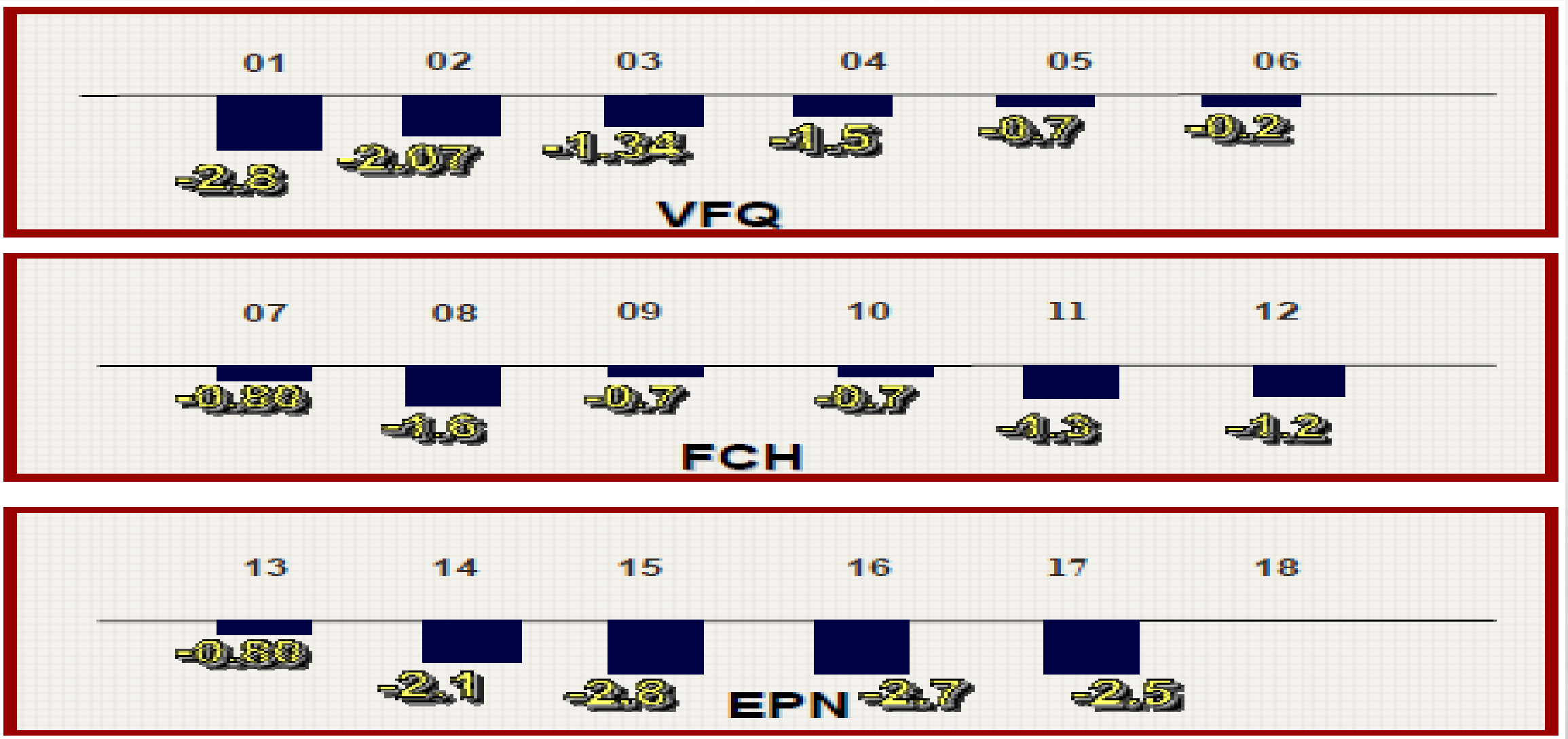

GDO
65 -70
LEA
71-76
JLP
77-82
MMH
83-88
CSG
89-94
EZPL
95-00
VFQ
01-06
FCH
07-12
EPN
13-17
%
12
10
8
6
4
2
0
-2
-4
-6
-8
-10
6.83
6.17
6.58
0.33
3.92
3.48
2.40
1.97
2.17
65 66 67 68 69 70 71 72 73 74 75 76 77 78 79 80 81 82 83 84 85 86 87 88 89 90 91 92 93 94 95 96 97 98 99 00 01 02 03 04 05 06 07 08 09 10 11 12 13 14 15 16
Años

¿QUÉ TENGO QUE SABER DE ECONOMÍA?

4.- Cuenta Corriente

PRESIÓN DE LA CUENTA CORRIENTE




01
02
03
04
05
06
-2.8
-2.07
-1.34
-1.5
-0.7
-0.2
VFQ
07
08
09
10
11
12
-0.80
-1.6
-0.7
-0.7
-1.3
-1.2
FCH
13
14
15
16
17
18
-0.80
-2.1
-2.8
-2.7
-2.5
EPN

Entorno Económico 1964 - 2017

	GDO 64-70	LEA 70-76	JLP 76-82	MMH 82-88	CSG 88-94	EZPL 94-00	VFQ 00-06	FCH 06-12	EPN 12-17
PIB México Promedio Anual	6.23%	5.95%	6.5%	0.34%	3.91%	3.51%	2.40%	3.34%	2.16%
Deuda Externa Pública (bruta)	4,262 MDD	19,600 MDD	58,874 MDD	81,003 MDD	85,837 MDD	85,528 MDD	55,211 MDD	124,834 MDD	200,910 MDD
Deuda Ext. / PIB	11.96%	29.02%	45.52%	44.76%	20.76%	14.81%	6.6%	10.77%	16.6%
Reservas Internacionales	743 MDD	1,578 MDD	1,772 MDD	6,851 MDD	12,470 MDD	32,164 MDD	69,542 MDD	163,117 MDD	173,516 MDD
Reservas / Deuda Externa	17%	8%	3%	9%	15%	38%	126%	130%	86.4%
Inflación Promedio Anual	2.76%	14.55%	31.53%	85.92%	15.87%	21.73%	4.53%	4.18%.	4.04%.
Devaluación % Sexenal	0%	77 %	217 %	3,159%	51 %	173%	17%	30.0%	68.9%
Tasa Real Promedio Anual	6.87%	(3.40)%	(3.53)%	(6.69)%	7.68%	5.36%	3.74%	3.33%	4.81%

19 Septiembre 2018

MENTALIDAD EXPORTADORA

México exporta el 12% de su producción de calzado

De ese 12%, el 73% lo exporta a EEUU

De ese 12%, el 63% lo exporta Guanajuato

Portada / Economía Y Finanzas /

Forbes Staff
septiembre 7, 2018 @ 8:46 am

Inflación acelera a 4.9% en agosto

En agosto de 2018, la inflación avanzó 0.58% en términos mensuales así como una tasa de inflación anual de 4.9%, superando el estimado de los analistas, de 4.85%.

AUMENTO PROMEDIO ANUAL DE 5.0%

Economía del Bajío, de las más fuertes del país

El conjunto de industrias manufactureras contribuye con 27.1% del PIB regional.

BAJÍO

Guanajuato cerrará el sexenio con un crecimiento económico de 6%: Márquez

- En seis años se habrán atraído al estado inversiones por 13 mil millones de dólares e instalado 300 nuevas empresas

OCDE sube previsión del PIB a 2.5%

Ciudad de México. La Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico señaló que el crecimiento económico de México continuará siendo resiliente durante 2018 y 2019 al ubicarlo en 2.5 y 2.8 por ciento respectivamente debido a la incertidumbre que restringe la inversión privada.

CAP CONSULTORÍA ASESORÍA PROYECTOS

UNIVERSIDAD DE GUANAJUATO

MODELO DE NEGOCIOS

Que le vendemos

- **TIPOS DE CLIENTES:**
  - Satisfechos

Productos y servicios con un alto nivel de calidad

  - Insatisfechos

Productos y servicios

  - Sorprendidos

Emociones

CONCEPTOS BÁSICOS DE COSTOS

Elementos del costo

MATERIA PRIMA

Representan el punto de partida de la actividad manufacturera, porque constituyen los bienes sujetos a transformación. Comprende todos aquellos materiales en estado natural o elaborados por otras empresas, que a través de sucesivas transformaciones o combinaciones dan lugar a un nuevo y distinto producto. Los materiales previamente comprados y almacenados, se convierten en costo cuando son utilizados en la producción.

MANO DE OBRA

Representa el factor humano que interviene en la producción, sin el cual, por mecanizada que pudiera estar una industria, sería imposible la transformación. Esta formado por los sueldos y salarios pagados desde obreros u operarios hasta el Director de fabrica, pasando por el mas modesto de los mozos, que intervienen en forma directa e indirecta en la manufactura del producto. Todos ellos son necesarios para la realización de las actividades de la industria.

GASTOS DE FABRICACIÓN

No existe una definición que denote el tipo de costo que se analiza. Representa el tercer elemento del costo de producción y engloba erogaciones que no son materia prima ni mano de obra directa. Incluye gastos tales como:

- ❑Renta del edificio
- ❑Energía eléctrica
- ❑Todos los servicios fabriles, agua, calefacción, papelería, servicio telefónico y telegráfico, correos, transporte, etc.

PRÁCTICA

- OBJETIVO.-
- IDENTIFICAR LOS ELEMENTOS DEL COSTO, ASÍ COMO DIFERENCIARLOS DE LOS GASTOS
- TABLA PROPUESTA:

Materia Prima	
Mano de Obra directa	
Gastos Indirectos de fabricación	
Gastos de administración	
Gastos de Venta	

PRECIO DE VENTA

ESTRATEGIA QUE SIGUE LA EMPRESA

- ESTRATEGIA DE PENETRACIÓN O COMPETITIVIDAD EN COSTOS.- SE BUSCA VENDER MUCHAS UNIDADES O PRESTAR MUCHOS SERVICIOS A BAJO PRECIO. EN ESTE CASO EL MARGEN ES REDUCIDO Y LA ROTACIÓN ES ALTA.

- ESTRATEGIA DE DIFERENCIACIÓN EN BASE A CALIDAD.- SE PERSIGUE VENDER PRODUCTOS MUY EXCLUSIVOS Y DIFERENCIADOS, A ALTO PRECIO, AUN CUANDO NO SE ALCANCEN CIFRAS DE UNIDADES VENDIDAS MUY ALTAS. ASÍ, SE REGISTRA UN ALTO MARGEN Y UNA BAJA ROTACIÓN.

DECISIÓN DE INVERSIÓN

- **¿QUÉ ESPERO OBTENER CON MI INVERSIÓN?**

Resultados de la última subasta de valores gubernamentales

04/12/2018

Cetes a 28 días	7.95
Cetes a 91 días	8.24
Cetes a 182 días	8.48
Cetes a 336 días	8.67
Bonos tasa fija a 20 años	9.59
Udibonos a 30 años	4.60
Bondes D 5 años (sobretasa estimada)	0.18

Inflación en:

Oct 2018

Inflación medida por:	Mensual	Acumulada en el año	Anual
INPC índice general	0.52	3.22	4.90
INPC subyacente[1/]	0.31	2.94	3.73
INPC no subyacente	1.15	4.14	8.50

PENSANDO COMO UN EMPRENDEDOR

Tareas en nuestra vida

- Atraer Clientes
- Retenerlos
- Hacerlos crecer

FORMAS DE HACER CRECER UN NEGOCIO

1.-Aportaciones

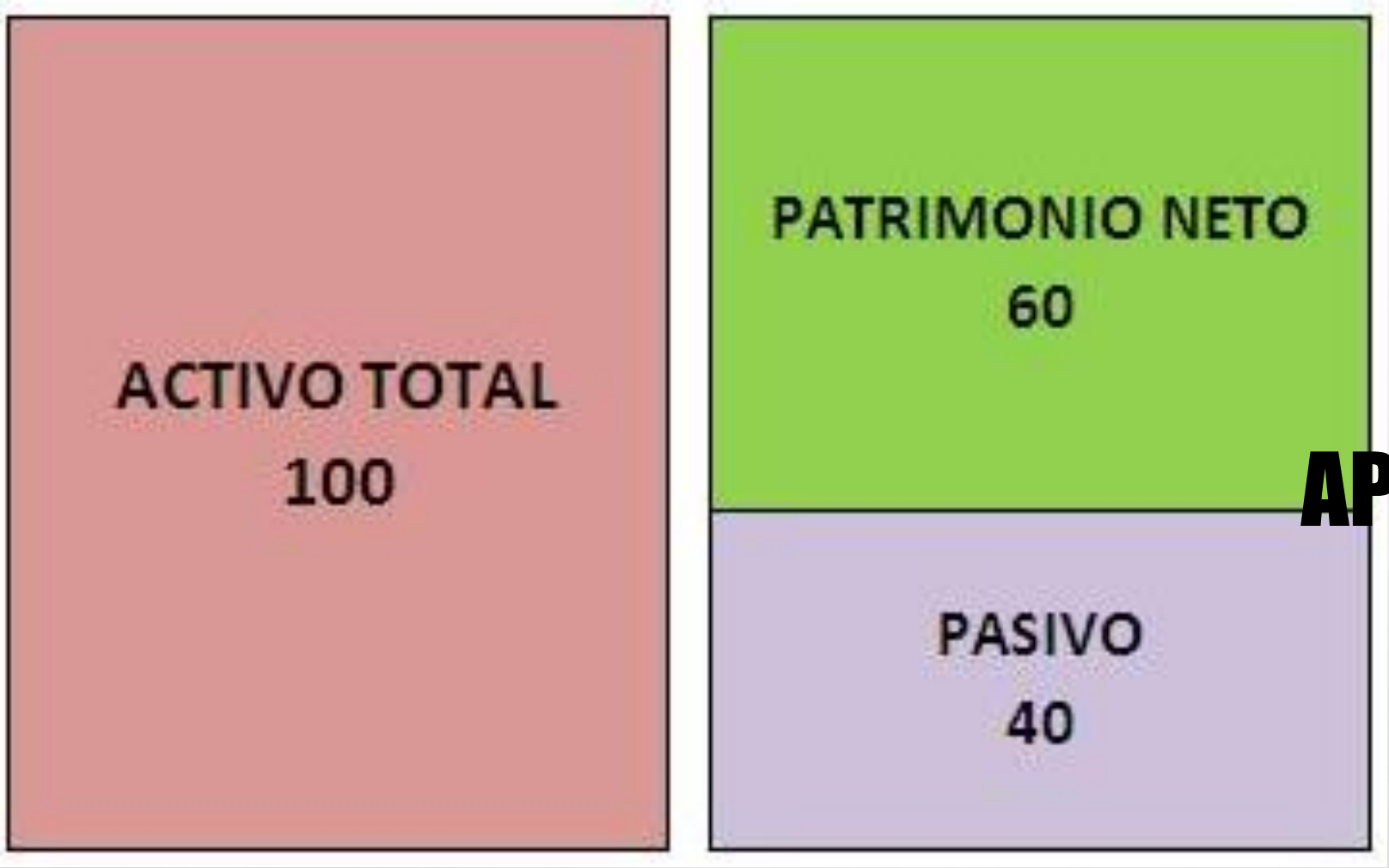
2.- Deuda buena

3.- Utilidades

CONCEPTOS GENERALES

- **BALANCE GENERAL**

- **ESTADO DE RESULTADOS**



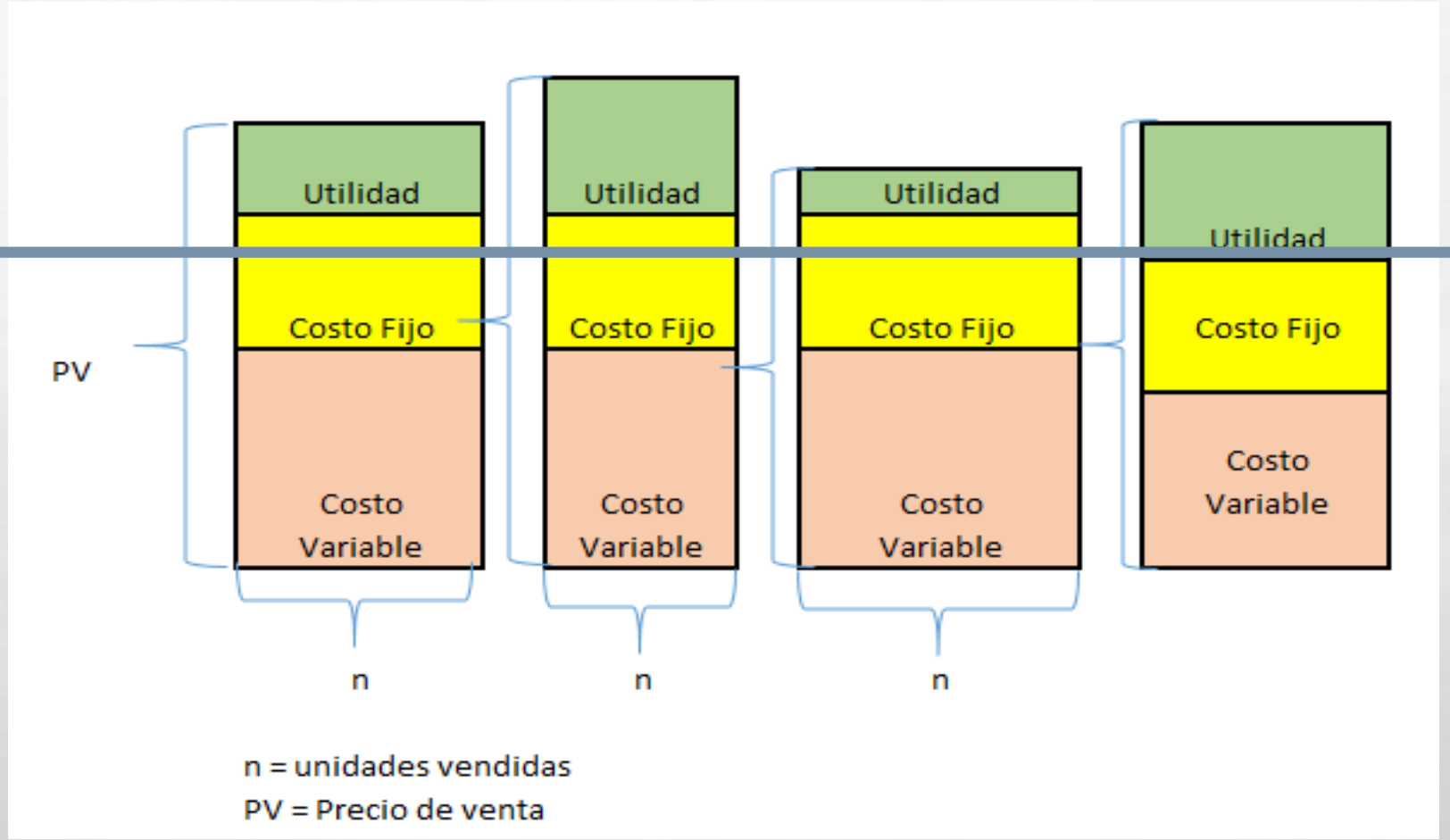
APALANCAMIENTO

DECIDIR LA ESTRUCTURA DE COSTOS

- POR EJEMPLO: UNA PYME PUEDE CONTRATAR A SUS PROPIOS TÉCNICOS INFORMÁTICOS INCURRIENDO EN UN COSTO FIJO MENSUAL, O BIEN, SUBCONTRATAR ESTE SERVICIO A UNA EMPRESA ESPECIALIZADA INCURRIENDO EN UN COSTO VARIABLE. AL DECIDIR SI INCURRIRÁS EN UN COSTO DE MANERA FIJA O VARIABLE, DEBES EVALUAR LAS VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE CADA ALTERNATIVA:

	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES
VENTAJAS	El costo no varía, por lo que si tu Pyme aumenta su actividad, el costo unitarios por producto o servicio va disminuy-endo, lo que se conoce como economías de escala.	Al variar con el nivel de actividad se reduce el riesgo de que tu Pyme tenga pérdidas, ya que los costos también disminuirán al disminuir las ventas.
DESVENTAJAS	Incurrirás en este costo aunque tu actividad sea muy reducida, lo que puede convertirse en una carga de costos importante, que sin los ingresos suficientes, te puede llevar a pérdidas.	Si la actividad aumento el costo también aumenta con lo que tu Pyme no se benefi-cia de las economías de escala.

ESTRUCTURA DE COSTOS



INTEGRACIÓN DE COSTOS FIJOS Y VARIABLES

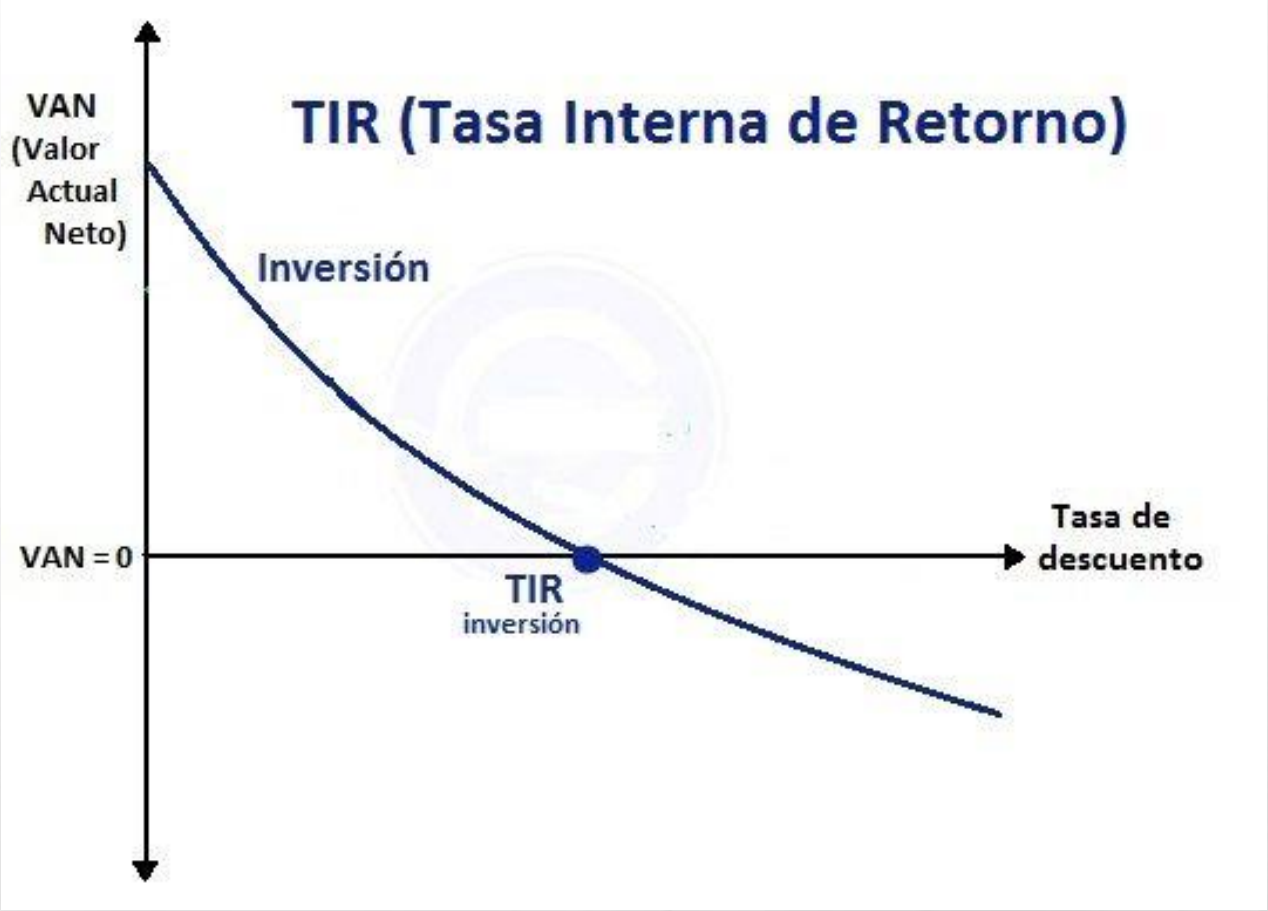
Producto	Costo fijo	Costo variable
Fabricación de calzado		
Fabricación de teléfonos		
Tratamiento de agua		
Despacho de capacitación y asesorías		

EVALUACIÓN DE PROYECTOS

TASA INTERNA DE RETORNO

- LA TASA DE RETORNO ES UN PORCENTAJE QUE INDICA EL RENDIMIENTO RELATIVO EN DIFERENTES USOS DE CAPITAL.

- LA TIR, ES EL MÉTODO MEJOR CONOCIDO Y MAS UTILIZADO. TAMBIÉN SE LE CONOCE COMO *EL MÉTODO DE TASA DE RETORNO VERDADERA* Y *EL MÉTODO DE FLUJO DE EFECTIVO DESCONTADO*.



TIR

- LA TASA INTERNA DE RETORNO O DE RENTABILIDAD (TIR), ES UN MÉTODO DE VALORACIÓN DE INVERSIONES QUE MIDE LA RENTABILIDAD DE LOS COBROS Y LOS PAGOS ACTUALIZADOS, GENERADOS POR UNA INVERSIÓN, EN TÉRMINOS RELATIVOS, ES DECIR EN PORCENTAJE.

$$-A+\frac{Q_1}{(1+r)}+\frac{Q_2}{(1+r)^2}+\ldots\ldots\ldots+\frac{Q_n}{(1+r)^n}=0$$

- SIENDO:
  - R = LA TASA DE RETORNO O TIR
  - A = DESEMBOLSO INICIAL
  - Q1, Q2, Q3… QN = FLUJOS NETOS DE CAJA DE CADA PERIODO

VAN

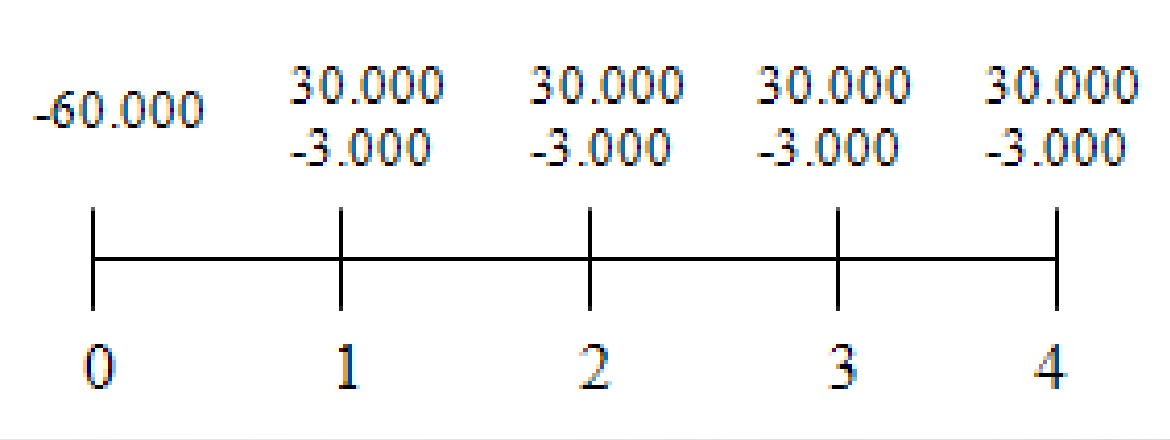
- EL VAN ES UN INDICADOR FINANCIERO QUE MIDE LOS FLUJOS DE LOS FUTUROS INGRESOS Y EGRESOS QUE TENDRÁ UN PROYECTO, PARA DETERMINAR, SI LUEGO DE DESCONTAR LA INVERSIÓN INICIAL, NOS QUEDARÍA ALGUNA GANANCIA. SI EL RESULTADO ES POSITIVO, EL PROYECTO ES VIABLE.

$$VAN = -\mathrm{A} + \frac{Q1}{(1+k)^1} + \frac{Q2}{(1+k)^2} + \cdots\ldots + \frac{Qn}{(1+k)^n}$$

- **VAN > 0 → EL PROYECTO ES RENTABLE.**
- **VAN = 0 → EL PROYECTO ES RENTABLE TAMBIÉN, PORQUE YA ESTÁ INCORPORADO GANANCIA DE LA TD.**
- **VAN < 0 → EL PROYECTO NO ES RENTABLE.**

EJERCICIO

- EJEMPLO: CONSIDEREMOS UNA PERSONA QUE VA A MONTAR UN NEGOCIO QUE NECESITA UNA INVERSIÓN INICIAL DE 60.000, Y QUE LUEGO VA A TENER UNOS GASTOS ANUALES DE MANTENIMIENTO DE 3.000 Y UNOS INGRESOS ANUALES DE 30.000, DURANTE 4 AÑOS. PARA FACILITAR LOS CÁLCULOS, SUPONGAMOS QUE LOS INGRESOS Y LOS GASTOS SE ESTABLECEN AL FINAL DEL AÑO. EL ESQUEMA DE FLUJOS SERÍA EL SIGUIENTE:



- PARA DETERMINAR LA TIR DE ESTE PROYECTO DE INVERSIÓN, TENEMOS QUE IR PROBANDO CON DISTINTOS TIPOS DE INTERÉS HASTA QUE LA SUMA FINANCIERA DE TODOS LOS CAPITALES SEA CERO, ES DECIR, IGUALAR EL VAN A CERO.

- VAN = 0

Año	Ingresos	Gastos	Valor neto (I-G)	Valor en 0 del valor neto con el tipo de interés:				
				5%	10%	20%	25%	28,49%
0	0	60.000	-60.000	-60.000	-60.000	-60.000	-60.000	-60.000
1	30.000	3.000	27.000	25.714	24.545	22.500	21.600	21.013
2	30.000	3.000	27.000	24.490	22.314	18.750	17.280	16.354
3	30.000	3.000	27.000	23.324	20.285	15.625	13.824	12.728
4	30.000	3.000	27.000	22.213	18.441	13.021	11.059	9.905
SUMA TOTAL				35.741	25.586	9.896	3.763	0

EJEMPLO

- UN PROYECTO DE UNA INVERSIÓN DE 12,000 Y UNA TASA DE DESCUENTO (TD) DE 14%:
-

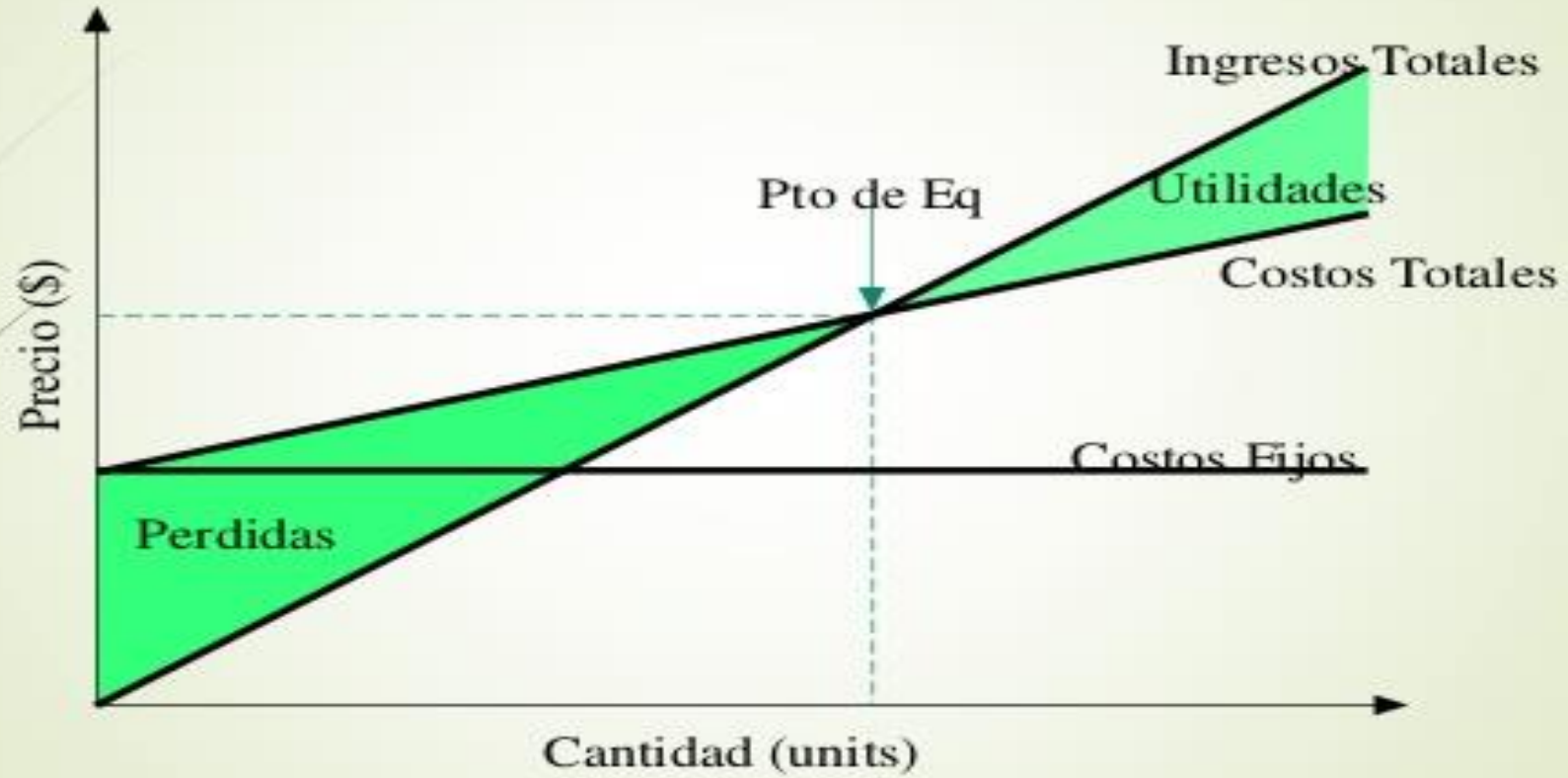
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flujo de caja neto	**4,000**	**4,000**	**4,000**	**4,000**	**5,000**

EJERCICIO

- UN COMERCIANTE DISPONE DE 10,000. CON EL OBJETO DE OBTENER LA MÁXIMA RENTABILIDAD, TIENE QUE DECIDIR ENTRE DOS POSIBILIDADES:
  - PARTICIPAR EN OTROS COMERCIOS EN LA APERTURA DE UNA SUCURSAL DE VENTA EN UN NUEVO CENTRO COMERCIAL, LO QUE LE SUPONE UN DESEMBOLSO INICIAL DE 10,000 Y UNOS FLUJOS DE CAJA DE 4,650 Y 7,000 RESPECTIVAMENTE.
  - INVERTIR LOS 10,000 DURANTE DOS AÑOS EN UN FONDO DE INVERSIÓN, CON UNA RENTABILIDAD DEL 8%. ¿QUÉ ALTERNATIVA ELEGIRÍA?

- UN FABRICANTE DE AUTOMÓVILES ESTÁ ANALIZANDO LA POSIBILIDAD DE INSTALAR UNA NUEVA PLANTA DE PRODUCCIÓN. SE LE PLANTEAN DOS OPCIONES:
- OPCIÓN 1: LOCALIZARSE EN MADRID. ESTO LE SUPONE UN DESEMBOLSO INICIAL DE 1,000,000, GENERÁNDOSE UNOS FLUJOS DE CAJA DE 550,000 Y DE 625,000 EN EL PRIMER Y SEGUNDO AÑO RESPECTIVAMENTE.
- OPCIÓN 2: LOCALIZARSE EN BARCELONA. ESTO LE SUPONE UN DESEMBOLSO INICIAL DE 800,000, GENERÁNDOSE UNOS FLUJOS DE CAJA DE 250,000 Y DE 700,000 EN EL PRIMER Y SEGUNDO AÑO RESPECTIVAMENTE. EL COSTE DE CAPITAL ES EN AMBOS CASOS DEL 10%. DETERMINA EL VAN DE CADA UNA DE LAS INVERSIONES Y, EN BASE A ESTE CRITERIO, EXPLICA QUÉ OPCIÓN ELEGIRÁ Y POR QUÉ.

Análisis de Punto de Equilibrio



BIBLIOGRAFÍA

- BANCO DE MÉXICO. (01 DE AGOSTO DE 2017). *BANCO DE MÉXICO*. RECUPERADO EL 01 DE AGOSTO DE 2017, DE HTTP://WWW.BANXICO.ORG.MX/DIVULGACION/POLITICA-MONETARIA-E-INFLACION/POLITICA-MONETARIA-INFLACION.HTML#DEFINICIONDEINFLACION
- MANKIW, G. (2016). *PRINCIPIOS DE ECONOMÍA.* MÉXICO DF: THOMSON.
- VILLALOBOS, J. L. (2012). *MATEMÁTICAS FINANCIERAS.* CIUDAD DE MÉXICO: PEARSON.
- L. BLANK,& A. TARQUIN; INGENIERIA ECONOMICA. EDITORIAL MCGRAWHILL, MÉJICO, 6TA EDICIÓN, 2006.

Gracias por su atención

Juan Carlos F Florido
jcflorido@gmail.com
www.capbajio.mx