

ESTUDIO ECONÓMICO



5.1 ESTRUCTURA DE LAS INVERSIONES Y PRESUPUESTO DE INVERSIÓN.

*¿Cuál es el monto de recursos requerido para iniciar el Proyecto?
¿Cuál será la aplicación de tales recursos financieros?*

Presupuestación de las inversiones

Esta actividad consiste en "cotizar" o indagar cuales son los costos o montos de capital para destinar a las inversiones.



Ejemplo, si para el proyecto se requiere un terreno, será necesario indagar cual es el costo del terreno por m², y calcular el precio del terreno en su totalidad. De igual manera si se va a utilizar una maquinaria se requiere investigar con algún proveedor de maquinaria los tipos de maquinas y cual es el costo de la que se usará.



Esta parte es de las más sensibles del proyecto ya que si se suponen las inversiones puede perderse el sentido original del proyecto.

Inversión inicial

La inversión inicial comprende la adquisición de todos los activos fijos o tangibles y diferidos o intangibles necesarios para iniciar las operaciones de la empresa, con excepción del capital de trabajo.

Se entiende por activo tangible que se puede tocar o fijo, los bienes propiedad de la empresa, como terrenos, edificios, maquinaria, equipo, mobiliario, vehículos de transporte, herramientas y otros.

Se les llama fijo porque la empresa no puede desprenderse fácilmente de él sin que ello ocasione problemas a sus actividades productivas.



Presupuestos de Inversiones y Reinversiones.

En consecuencia, el objetivo consiste en determinar, por tipo y monto, el flujo de inversión que el empresario o inversionista habrá de requerir para iniciar las operaciones de la empresa, para mantenerla en operación durante el tiempo que tenga previsto que ésta opere, así como para llevar a efecto el proceso de desinversión al finalizar el horizonte de planeación. .

CLASIFICACIÓN DE LAS INVERSIONES.

ELEMENTOS DEL PRESUPUESTO DE INVERSIONES

Inversión Fija	Inversión Diferida	Capital de Trabajo
Terreno, construcciones, maquinaria y equipos diversos, equipo de transporte, de cómputo, de oficina, laboratorios y demás equipos auxiliares.	Gastos de instalación, organización y constitución jurídica, patentes, estudios previos requeridos para pagos anticipados y en general todo gasto de preoperación ¹ .	Inventarios de materias primas y productos en proceso y terminados. Cuentas por cobrar y por pagar ² , dinero en efectivo para cubrir imprevistos.

¹ Es decir, todo gasto realizado antes de que el negocio inicie sus operaciones.

² Se refiere al pasivo de corto plazo derivado de la política de crédito que otorgan los proveedores. Es la contraparte de las cuentas por cobrar. Contablemente el Capital de Trabajo Neto se define como la diferencia de Activo Circulante y Pasivo Circulante.

CLASIFICACIÓN DE LAS INVERSIONES.

Cada tipo de proyecto requiere diferentes tipos de activos en función al giro del negocio

Por ejemplo, en los giros comerciales se advierte una menor proporción de activo fijo que en los giros industriales y turísticos. Y especialmente esto es cierto al compararlos con proyectos de infraestructura.



5.1.1 INVERSIÓN FIJA

Se refiere a todo tipo de activos cuya vida útil es mayor a un año, y cuya finalidad es proveer las condiciones necesarias para que la empresa lleve a cabo sus actividades. Los conceptos típicos de esta inversión son los siguientes:

Terreno, tanto para la instalación original del negocio, como para las previsiones de ampliación de planta.

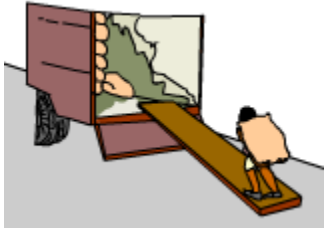


Obra civil o edificios, es decir, todas las construcciones e instalaciones requeridas por las principales funciones sustantivas del negocio (producción, administración y comercialización), así como para aquellas áreas de apoyo al proceso productivo, tales como: estacionamientos, jardinería, canchas deportivas, comedores industriales, etc.



Maquinaria y equipo requeridos para llevar a cabo el proceso productivo.





Maquinaria y equipo de transporte requeridos para realizar el desplazamiento o transporte de las materias primas, de los productos terminados, de los demás insumos, así como del personal ejecutivo u operativo.



Equipo de oficina: escritorios, máquinas de escribir y/o procesadores de textos, impresoras, cafeteras, vajillas y algunos elementos decorativos.

Equipo de cómputo requerido como una red de soporte general a la organización, o bien como equipos independientes requeridos por el proceso o por actividades administrativas, fabriles y de comercialización.



Equipo de telecomunicación (Télmex, Fax, Radio emisor y receptor, Teléfono, Sky Tel, Módem, etc.).



Equipo de manejo de materiales dentro de la planta, tales como levantadores frontales, traxcavos, tractores, carretillas, bandas transportadoras, etc.



5.1.2 INVERSIÓN DIFERIDA

Estas inversiones se realizan en bienes y servicios intangibles que son indispensables para la iniciación del proyecto. pero no intervienen directamente en la producción. Por ser intangibles, a diferencia de las inversiones fijas, están sujetas a amortización y se recuperan a largo plazo.



Los gastos de instalación, organización y constitución jurídica de la nueva entidad económica.

El pago de permisos o derechos requeridos por las diversas autoridades federales, estatales o municipales.

El pago de patentes, licencias o franquicias.



El pago de estudios previos tales como mecánica de suelos, topográficos, encuestas, investigaciones de mercado, estudios de pre-inversión, sobre la calidad del agua, etc.



Los gastos realizados por anticipado tales como pago de primas de seguros y rentas pagadas por anticipado.

El costo de oportunidad representado por los productos financieros que el promotor del Proyecto deja de obtener, por invertirlos en llevar a efecto la nueva entidad económica.

En caso de recurrir al apalancamiento financiero, se deberá calcular, además del costo de oportunidad citado, el monto de intereses pre-operativos generados por los diversos créditos obtenidos durante el período de instalación del proyecto.

En general, todo gasto de tipo pre-operativo.



5.1.3 CAPITAL DE TRABAJO

"El objetivo primordial de la administración del capital de trabajo es manejar cada uno de los activos y pasivos corrientes de la empresa."

El capital de trabajo puede definirse como "la diferencia que se presenta entre los activos y los pasivos corrientes de la empresa".

Se puede decir que una empresa tiene un capital neto de trabajo cuando sus activos corrientes sean mayores que sus pasivos a corto plazo, esto conlleva a que si una entidad organizativa desea empezar alguna operación comercial o de producción debe manejar un mínimo de capital de trabajo que dependerá de la actividad de cada una.

Se le conoce como activo circulante.



"Entre más grande sea el monto del capital de trabajo que tenga una empresa, menos será el riesgo de que esta sea insolvente"

VARIABLES DEL CAPITAL DE TRABAJO



Naturaleza de la empresa: Es necesario ubicar la empresa en un contexto de desarrollo social y productivo, ya que el desarrollo de la administración financiera en cada una es de diferente tratamiento.

Capacidad de los activos: Las empresas siempre buscan por naturaleza depender de sus activos fijos en mayor proporción que de los corrientes para generar sus utilidades, ya que los primeros son los que en realidad generan ganancias operativas.

Costos de financiación: Las empresas obtienen recursos por medio de los pasivos corrientes y los fondos de largo plazo, en donde los primeros son más económicos que los segundos.



5.2 FUENTES Y ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO.

Entre las acciones emprendidas por el Gobierno Federal en este sentido, se han implementado dos programas fundamentales en los cuales, participan el Plan Nacional de Desarrollo y el Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo

Ambos programas involucran a instituciones y organismos públicos y privados, con el objeto de generar las condiciones que impulsen un desarrollo económico sustentable, basado en la generación de empleos bien remunerados que permitan el desarrollo individual de los mexicanos.

El Gobierno Federal a través de dos instituciones de fomento y de la Secretaría de Economía, otorga apoyos a las MIPYMES a través de diferentes programas.



- Programas de Financiamiento (NAFIN y BANCOMEXT)
- Programas de Financiamiento, Asesoría y Asistencia (Secretaría de economía)

La Banca de Desarrollo ha establecido programas específicos de apoyo a las PYMES y estos son:

INSTITUCIÓN	PROGRAMA	OBJETIVO	USUARIO	CONTACTO
BANCOMEXT	PYME Digital 250 (Capital de Trabajo) Más información.	Apoyo a empresas para canalizar créditos a fin de cubrir necesidades de capital de trabajo	Pequeñas y medianas empresas, tanto personas morales como físicas con actividad empresarial, que sean exportadores, proveedores de exportadores o que sustituyan importaciones y requieran capital de trabajo.	Portal: www.bancomext.com Centros y Subcentros Bancomext Horario de 9:00 a 14:00hrs. Y de 16:00 a 18:00hrs. De Lunes a Viernes. Teléfonos): 01(55) 5449-9000 Ext.9008 y 9009
	PYME Digital 250 (Equipamiento) Más información.	Financiamiento para la adquisición de maquinaria y equipo en apoyo a las empresas que buscan incrementar su capacidad de producción.	Pequeñas y medianas empresas, tanto personas morales como físicas con actividad empresarial, que sean exportadores, proveedores de exportadores o que sustituyan importaciones y adquirir maquinaria y equipo para incrementar su capacidad de producción.	Portal: www.bancomext.com Centros y Subcentros Bancomext Horario de 9:00 a 14:00hrs. Y de 16:00 a 18:00hrs. De Lunes a Viernes. Teléfonos): 01(55) 5449-9000 Ext.9008 y 9009
	PYME Digital 50 Más información.	Financiar las compras de materias primas; la producción; acopio; existencias de bienes terminados o semiterminados; la importación de insumos y la adquisición de otros servicios que se integran al costo directo de producción; así como las ventas de exporta	Empresas o personas físicas con actividad empresarial que sean exportadores directos o indirectos, proveedores de exportadores directos de bienes manufacturados, que para el caso de los sectores automotriz y electrónico podrán ser exportadores indirectos	Portal: www.bancomext.com Centros y Subcentros Bancomext Horario de 9:00 a 14:00hrs. Y de 16:00 a 18:00hrs. De Lunes a Viernes. Teléfonos): 01(55) 5449-9000 Ext.9008 y 9009

FOFOMI	Credi- Desarrollo FIFOMI (Desarrollo de Proveedores)	Brindar liquidez a las micro y pequeñas empresas proveedoras de grandes empresas mediante el descuento y pago oportuno de contra recibos, facturas, etc permitiendo a los proveedores el contar con capital de trabajo.	Introdutores de Mineral, Contratistas, Proveedores y/o clientes de empresas del sector minero y su sector productivo, Financiamiento de contra-recibos, contratos, órdenes de compra, licitaciones, contratos de obra y contratos de suministros.	www.fomentominero.gob.mx Puente de Tecamachalco n° 26, 1° piso Col. Lomas de Chapultepec, Delegación Miguel Hidalgo. C.P., 11000 Tel.5-520-09-61, 5-540-34-00 al 09 ext. 558 Cuenta con representaciones regionales en algunos Estados
FIRA	Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura.	Apoyo financiero mediante líneas de crédito a la Banca, a efecto de que, a su vez ésta conceda financiamiento a las empresas que participan en las redes productivas de los sectores rural y pesquero, para la realización de proyectos viables.	Personas físicas o morales constituidas en cualquiera de las diferentes figuras organizativas previstas en la legislación mexicana, Nivel 1: Socio Activo con ingreso neto anual hasta 1,000 veces el salario mínimo diario de la zona (vsmd), y hasta 160,000 UDIS de crédito. Aportan al menos 5% del monto total del proyecto. Nivel 2: Socio Activo con ingreso neto anual superior a 1,000 (VSMD), y/o más de 160,000 UDIS de crédito. Aportan como mínimo 20% del monto del proyecto.	www.fira.gob.mx PERIFÉRICO SUR NO 4300, COL. JARDINES DEL PEDREGAL, DELEGACIÓN COYOACÁN C.P.4500 Teléfono 01-5449 1900 Cuenta con representaciones regionales en cada Estado de la República.
SECRETARÍA DE ECONOMÍA	Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario.	Impulsar a las iniciativas productivas de los individuos y grupos sociales en condiciones de pobreza, mediante el fomento y promoción de un sistema de Microfinanciamiento.	Familias en escasos recursos y que solicitan participar en el programa de una Institución de Microcrédito.	www.economia.gob.mx Alfonso Reyes No. 30, Col. Hipódromo Condesa, C.P. 06140 en México, Distrito Federal. En el interior de la república deberán dirigirse a las Delegaciones Federales Regionales. Teléfono 01-800-410-2000 sin costo alguno.

FONDESO

<p>Programa de Financiamiento a la Micro y Pequeña Empresa.</p> <p>Más información.</p>	<p>Otorgar créditos a la población del D.F. para la formación, consolidación y permanencia de la micro y pequeña empresa, con el propósito de fortalecer las actividades productivas.</p>	<p>Grupos de menores ingresos en busca de generar un impulso y una reorganización de la actividad económica de la ciudad y el apoyo para la generación del autoempleo.</p>	<p>www.fondesofdf.gob.mx Oficinas de Microcréditos ubicadas en las Unidades Delegacionales de Servicio de Empleo ubicadas en las 16 Delegaciones Políticas. Oficina central ubicada en Amberes 54, Zona Rosa. Tels: 91-80-08-80 / 91-80-09-64 De lunes a viernes</p>
<p>Programa Fondo de Garantía.</p>	<p>Ser un instrumento financiero para fomentar proyectos con viabilidad técnica, y consolidar estos sectores productivos.</p>	<p>Dirigido a Pequeñas y Medianas Empresas de distintos sectores productivos.</p>	<p>www.fondesofdf.gob.mx Oficinas de Microcréditos ubicadas en las Unidades Delegacionales de Servicio de Empleo ubicadas en las 16 Delegaciones Políticas. Oficina central ubicada en Amberes 54, Zona Rosa. Tels: 91-80-08-80 / 91-80-09-64 De lunes a viernes</p>
<p>Programa de Microcrédito para el Autoempleo.</p>	<p>Fomentar los proyectos de negocios y autoempleo, mediante el otorgamiento de apoyos crediticios a grupos solidarios formados por 5 y hasta 15 personas, en donde el grupo solidario funge como el aval.</p>	<p>La población objetivo para este programa, es aquella que se ubica en las zonas de mayores índices de marginación y pobreza. Para determinar lo anterior se seleccionaron 866 Unidades Territoriales.</p>	<p>www.fondesofdf.gob.mx Oficinas de Microcréditos ubicadas en las Unidades Delegacionales de Servicio de Empleo ubicadas en las 16 Delegaciones Políticas. Oficina central ubicada en Amberes 54, Zona Rosa. Tels: 91-80-08-80 / 91-80-09-64 De lunes a viernes</p>

FONAES	Programa de Capital de Riesgo para Empresas Sociales.	Financiar la formación de capital social de las Empresas Sociales relacionadas con las Ramas de la Actividad Primaria, incluyendo su desarrollo hacia la Agricultura o Industria Extractiva de Proceso y de Transformación.	Grupos organizados de campesinos, ejidatarios, indígenas y grupos populares urbanos en situación de pobreza.	www.fonaes.gob.mx Calle Pascual Orozco No. 17. Col Prados del Sur, Tepepan, Xochimilco, C.P.0168, Mexico D.F. Teléfono(s): 55 55 59 59, 01 55 56 76 71 65 / 73 02 Cuenta con representaciones regionales en algunos Estados de la República
NAFINSA	Factoraje Electrónico.	Brinda liquidez para realizar oportunidades de negocios que se presenten.	Dirigido a personas morales y físicas con actividad empresarial	www.nafin.gob.mx Teléfono(s) 50 89 61 07 desde el D.F., del interior sin costo al 01 800 NAFINSA (01 800 623 4672) Horario lunes a viernes de 9:00 a 19:00 horas.
	CrediCadenas. <i>Más información.</i>	Satisfacer las necesidades de capital de trabajo para la operación de la empresa.	Dirigido a personas morales y físicas con actividad empresarial	www.nafin.gob.mx Teléfono(s) 50 89 61 07 desde el D.F., del interior sin costo al 01 800 NAFINSA (01 800 623 4672) Horario lunes a viernes de 9:00 a 19:00 horas.
	Anticipo a Pedidos y Contratos. <i>Más información.</i>	Financiar el capital de trabajo para la empresa desde el inicio de su ciclo productivo, hasta por el 50% del valor de sus pedidos.	Este programa está orientado para proveedores de entidades del sector público como: PEMEX, IMSS, CFE; y que tienen un contrato fincado, de tal manera que pueden obtener financiamiento para capital de trabajo desde el inicio de tu ciclo productivo, hasta	www.nafin.gob.mx Teléfono(s) 50 89 61 07 desde el D.F., del interior sin costo al 01 800 NAFINSA (01 800 623 4672) Horario lunes a viernes de 9:00 a 19:00 horas.

<p>Obra Pública.</p> <p>Más información.</p>	<p>Aportar los recursos necesarios para la operación de la empresa y así llevar a cabo sus contratos de obra pública.</p>	<p>Dirigido a contratistas del sector de la construcción.</p>	<p>www.nafin.gob.mx Teléfono(s) 50 89 61 07 desde el D.F., del interior sin costo al 01 800 NAFINSA (01 800 623 4672) Horario lunes a viernes de 9:00 a 19:00 horas.</p>
<p>Equipamiento (Adquisición de Maquinaria de EU).</p> <p>Más información.</p>	<p>Financiar la adquisición de maquinaria y equipo de E.U.</p>	<p>Personas físicas (con aval) y morales con actividad empresarial.</p>	<p>www.nafin.gob.mx Teléfono(s) 50 89 61 07 desde el D.F., del interior sin costo al 01 800 NAFINSA (01 800 623 4672) Horario lunes a viernes de 9:00 a 19:00 horas.</p>
<p>Credito PYME.</p> <p>Más información.</p>	<p>Programa conjunto con la Secretaria de Economía y Banco Santander Serfin, para impulsar el capital de trabajo o adquirir activo fijo para la empresa.</p>	<p>Dirigido a Pequeñas y Medianas Empresas de distintos sectores productivos.</p>	<p>www.nafin.gob.mx Teléfono(s) 50 89 61 07 desde el D.F., del interior sin costo al 01 800, NAFINSA (01 800 623 4672) Horario lunes a viernes de 9:00 a 19:00 horas.</p>
<p>Programa para la Modernización del Autotransporte.</p> <p>Más información.</p>	<p>Financiar a las pequeñas y medianas empresas para la adquisición de nuevos vehículos de carga y pasaje.</p>	<p>Transportistas: Personas físicas con actividad empresarial o empresas con experiencia en la actividad de autotransporte de carga y pasaje.</p>	<p>www.nafin.gob.mx Teléfono(s) 50 89 61 07 desde el D.F., del interior sin costo al 01 800 NAFINSA (01 800 623 4672) Horario lunes a viernes de 9:00 a 19:00 horas.</p>
<p>Construcción (Liquidez Electrónica).</p> <p>Más información.</p>	<p>Brinda liquidez al desarrollador de vivienda de interés social, a través del cobro anticipado de los créditos individualizados al trabajador por parte del Infonavit.</p>	<p>Micro, pequeñas y medianas empresas, del sector de la construcción. Desarrolladores del Infonavit que forman parte de la Cadena Productiva.</p>	<p>www.nafin.gob.mx Teléfono(s) 50 89 61 07 desde el D.F., del interior sin costo al 01 800 NAFINSA (01 800 623 4672) Horario lunes a viernes de 9:00 a 19:00 horas.</p>

La Banca Comercial o Banca Múltiple, por su parte, ofrece al sector de PYMES los siguientes programas:

INSTITUCIÓN	PROGRAMA	OBJETIVO	USUARIO	CONTACTO
BANAMEX	Crédito Revolvente Impulso Empresarial	Financiar a la Pequeña y Mediana Empresa en México para apoyar sus necesidades de capital de trabajo.	Personas Morales y Personas Físicas con Actividad Empresarial (PyMEs)	www.banamex.com.mx Para mayor información comuníquese a los teléfonos En la Cd. de México 12 26 88 67 Larga Distancia sin costo para el interior de la República 01 800 11 12 020
	Línea Automática Banamex Más información	Le permite renovar e incrementar inventarios, dar mantenimiento a las instalaciones de su negocio, realizar pagos urgentes a proveedores o cubrir cualquier otra necesidad.	Es una línea de crédito revolvente, que se otorga a negocios afiliados de Banamex para satisfacer sus necesidades de capital de trabajo.	www.banamex.com.mx Para mayor información comuníquese a los telefonos En la Cd. de México 22 26 62 10
	Crédito con Garantía Hipotecaria Impulso Empresarial Más información	Impulsar el Crecimiento de su Empresa, mediante un fácil acceso al crédito y acciones orientadas al desarrollo y atención de las necesidades de las PyMEs.	Dirigido a Pequeñas y Medianas Empresas.	www.banamex.com.mx Para mayor información comuníquese a los teléfonos En la Cd. de México 12 26 88 67 Larga Distancia sin costo para el interior de la República 01 800 11 12 020

BANORTE	<p>Agroactivo</p> <p>Más información</p>	<p>Apoyar al desarrollo de la micro, pequeña o mediana empresa con actividad industrial, comercial o de servicios.</p>	<p>Destinado a micro, pequeña y mediana empresa, así como personas físicas con actividad agroindustrial, agropecuaria, comercial y/o de servicios agropecuarios.</p>	<p>www.banorte.com.mx Para mayor información comuníquese a los teléfonos En la Cd. de México (55) 51 40 56 00, Monterrey (81) 81 56 96 00 Guadalajara (33) 36 69 90 00, Resto del País: 01-800-BANORTE (01-800-226-6783)</p>
	<p>Crediactivo</p> <p>Más información</p>	<p>Financiar a la pequeña y mediana empresa para tener liquidez inmediata y versatilidad para cubrir cualquier necesidad de tesorería.</p>	<p>Dirigido a la Micro, Pequeña y Mediana empresa, con actividad industrial, comercial o de servicios.</p>	<p>www.banorte.com.mx Para mayor información comuníquese a los teléfonos En la Cd. de México (55) 51 40 56 00, Monterrey (81) 81 56 96 00 Guadalajara (33) 36 69 90 00, Resto del País: 01-800-BANORTE (01-800-226-6783)</p>
BANCOMER	<p>Credipyme Clásico</p> <p>Más información</p>	<p>Cubrir necesidades de las empresas con productos de bajo riesgo, para Capital de Trabajo e Infraestructura.</p>	<p>Dirigido a Pequeñas Empresas y Personas Físicas con Actividad Empresarial.</p>	<p>www.bancomer.com.mx Grupo Financiero BBVA Bancomer Av. Universidad 1200 Col. Xoco 03339 México, D.F. Tel. 5624-1199 ó 01800-1122-999 Cuenta con representaciones en cada uno de los Estados de la República.</p>
	<p>Credipyme Productivo</p> <p>Más información</p>	<p>Cubrir necesidades transitorias de liquidez, que se obtiene mediante el respaldo de un depósito a la vista.</p>	<p>Dirigido a Pequeñas Empresas y Personas Físicas con Actividad Empresarial.</p>	<p>www.bancomer.com.mx Grupo Financiero BBVA Bancomer Av. Universidad 1200 Col. Xoco 03339 México, D.F. Tel. 5624-1199 ó 01800-1122-999 Cuenta con representaciones en cada uno de los Estados de la República.</p>
SANTANDERSERFIN	<p>Crédito Pyme</p> <p>Más información</p>	<p>Satisfacer las necesidades de capital de trabajo o adquisiciones de activo fijo.</p>	<p>Creado para la Pequeñas y Medianas Empresas.</p>	<p>www.santanderserfin.com.mx Para obtener más información, comunicarse a los Teléfonos 5169 43 00 en el DF o al 01800 501 0000 en el Interior de la República. E-mail: pymes@santander.com.mx</p>

HSBC

<p>Crédito a Negocios</p> <p>Más información</p>	<p>Cubrir necesidades de capital de trabajo, resurtir inventarios, adquirir equipo de transporte, computo, mobiliario, maquinaria y equipo.</p>	<p>Personas Físicas y Morales con Actividad Empresarial.</p>	<p>www.hsbc.com.mx Para mayor información visite cualquier sucursal o comuníquese a la línea de Servicios Empresariales al 57 21 31 50 y del interior sin costo 01 800 504 8600</p>
<p>Crédito con Colateral</p> <p>Más información</p>	<p>Financiamiento destinado a cubrir necesidades de capital de trabajo transitorio, principalmente para apoyar el ciclo productivo de la empresa.</p>	<p>Personas Físicas y Morales con Actividad Empresarial.</p>	<p>www.hsbc.com.mx Para mayor información visite cualquier sucursal o comuníquese a la línea de Servicios Empresariales al 57 21 31 50 y del interior sin costo 01 800 504 8600</p>
<p>Crédito Cuenta Corriente</p> <p>Más información</p>	<p>Financiamiento que garantiza liquidez, destinado a cubrir necesidades eventuales de Tesorería y de Capital de Trabajo Transitorio.</p>	<p>Personas Físicas y Morales con Actividad Empresarial.</p>	<p>www.hsbc.com.mx Para mayor información visite cualquier sucursal o comuníquese a la línea de Servicios Empresariales al 57 21 31 50 y del interior sin costo 01 800 504 8600</p>
<p>Crédito Prendario</p> <p>Más información</p>	<p>Crédito para apoyar la compra de Insumos que puedan dejarse como garantía</p>	<p>Personas Físicas y Morales con Actividad Empresarial.</p>	<p>www.hsbc.com.mx Para mayor información visite cualquier sucursal o comuníquese a la línea de Servicios Empresariales al 57 21 31 50 y del interior sin costo 01 800 504 8600</p>
<p>Crédito Corriente para Servicio de Caja</p> <p>Más información</p>	<p>Crédito destinado a cubrir necesidades extraordinarias de Caja, es revolvente y se habilita mediante la expedición de cheques para cubrir posibles devoluciones.</p>	<p>Personas Físicas y Morales con Actividad Empresarial.</p>	<p>www.hsbc.com.mx Para mayor información visite cualquier sucursal o comuníquese a la línea de Servicios Empresariales al 57 21 31 50 y del interior sin costo 01 800 504 8600</p>

<p>Financiamiento Inmobiliario</p> <p>Más información</p>	<p>Crédito destinado a obtener los recursos necesarios para que se realicen los proyectos planeados.</p>	<p>Personas Físicas y Morales con Actividad Empresarial.</p>	<p>www.hsbc.com.mx Para mayor información visite cualquier sucursal o comuníquese a la línea de Servicios Empresariales al 57 21 31 50 y del interior sin costo 01 800 504 8600</p>
<p>Crédito Habilitación</p> <p>Más información</p>	<p>Crédito destinado a cubrir necesidades de insumos y gastos directos que se requieran para fomentar la productividad de la empresa.</p>	<p>Dirigido a la Micro, Pequeña y Mediana empresa, así como a personas físicas con actividad agroindustrial, agropecuaria, comercial y/o de servicios.</p>	<p>www.hsbc.com.mx Para mayor información visite cualquier sucursal o comuníquese a la línea de Servicios Empresariales al 57 21 31 50 y del interior sin costo 01 800 504 8600</p>
<p>Crédito a Proveedores</p> <p>Más información</p>	<p>Crédito a destinado hacer efectivas tus facturas por cobrar.</p>	<p>Personas Físicas y Morales con Actividad Empresarial.</p>	<p>www.hsbc.com.mx Para mayor información visite cualquier sucursal o comuníquese a la línea de Servicios Empresariales al 57 21 31 50 y del interior sin costo 01 800 504 8600</p>
<p>Equipo Industrial HSBC-Nafin Tasa Fija</p> <p>Más información</p>	<p>Este financiamiento es otorgado a las empresas de los giros comercial, industrial o de servicios para adquirir activo fijo nuevo (maquinaria o equipo), ya sea de procedencia nacional o de importación.</p>	<p>Dirigido a Pequeñas y Medianas Empresas de distintos sectores productivos.</p>	<p>www.hsbc.com.mx Para mayor información visite cualquier sucursal o comuníquese a la línea de Servicios Empresariales al 57 21 31 50 y del interior sin costo 01 800 504 8600</p>
<p>Crédito Simple Tasa Fija</p> <p>Más información</p>	<p>Crédito contractual a largo plazo destinado a fomentar el crecimiento de empresa.</p>	<p>Dirigido a Pequeñas y Medianas Empresas de distintos sectores productivos.</p>	<p>www.hsbc.com.mx Para mayor información visite cualquier sucursal o comuníquese a la línea de Servicios Empresariales al 57 21 31 50 y del interior sin costo 01 800 504 8600</p>
<p>Crédito Refaccionario Tasa Fija</p> <p>Más información</p>	<p>Es un crédito destinado a fortalecer o incrementar los activos fijos de empresas</p>	<p>Dirigido a la Micro, Pequeña y Mediana empresa, así como a personas físicas con actividad agroindustrial, agropecuaria, comercial y/o de servicios.</p>	<p>www.hsbc.com.mx Para mayor información visite cualquier sucursal o comuníquese a la línea de Servicios Empresariales al 57 21 31 50 y del interior sin costo 01 800 504 8600</p>

5.2.1 AMORTIZACIÓN.



Contablemente depreciación y amortización se consideran sinónimos. *"Es la disminución del valor de los bienes como consecuencia de determinadas causas". O "Una empresa está financiada cuando ha pedido capital en préstamo para cubrir cualesquiera de sus necesidades económicas."*

La amortización se clasifica en:

Amortización ordinaria: es la desvalorización sistemática del bien, determinada previamente por la empresa.

Amortización extraordinaria: es la desvalorización imprevista total o parcial del bien.

CAUSAS DE LA DEPRECIACIÓN



1.- la duración física del activo; se incluyen las causas por:

Agotamiento
Desgaste
Envejecimiento



2.- La duración económica del activo; se incluyen las causas por:

Explotación por tiempo limitado
Envejecimiento técnico
Envejecimiento económico



3.- La duración del activo según la contabilidad; se incluyen las causas por:

Consolidación

Política de dividendos

Políticas tributarias

Cálculo de la depreciación



Para poder calcular la depreciación hay que tener en cuenta:

El valor a depreciar

El valor de recupero

La vida útil

El método a aplicar



Valor a depreciar: Es básicamente el costo de adquisición, pero no se debe ignorar, el valor que el bien pueda tener para la empresa al dejar de ser útil en su actividad (nos referimos al posible valor de recupero).

El valor a depreciar surge de la siguiente operación:

$$\begin{array}{r} \text{Costo de adquisición del bien} \\ - \text{Valor de recupero estimado al finalizar el uso} \\ = \text{Valor a depreciar} \end{array}$$

Valor de recupero: Es la estimación del valor que el bien tendrá para la empresa una vez finalizada su utilización. Surgirá de la diferencia entre el precio de venta estimado y todas las erogaciones necesarias para retirar el bien de servicio.

Vida útil: Es la duración que se le asigna a un bien como elemento de provecho para la empresa.

Las bases utilizadas para la determinación de la vida útil son:



Tiempo : años

Capacidad de producción: producción total

La elección de la base dependerá de la característica del bien y del uso que se le dará.



5.3 PUNTO DE EQUILIBRIO

Punto de actividad (volumen de ventas) donde **los ingresos totales son iguales a los costos totales**, es decir, el punto de actividad **donde no existe utilidad ni pérdida.**



5.3.1 Punto de Equilibrio Simple

- Enfoque en que se examina el comportamiento de los costos, las utilidades y el volumen de producción, para predecir y planificar las utilidades (que las ventas sean iguales a los costos).
- Surge como un instrumento fundamental para la planeación de las utilidades, de la toma de decisiones y de la solución del problemas.

Ventajas:

- Permitir una primera simulación que permita saber a partir de qué cantidad de ventas se empezarán a obtener utilidades.
- Conocer la viabilidad de un proyecto, al saber si nuestra demanda supera nuestro punto de equilibrio.
- Ver a partir de qué nivel de ventas, puede ser recomendable cambiar un Costo Variable por un Costo Fijo o viceversa, por ejemplo, cambiar comisiones de ventas, por un sueldo fijo en un vendedor.
- Saber que número de unidades o ventas se debe realizar, para lograr cierta utilidad.

Desventajas:

- Para su cálculo no se considera la inversión inicial que da origen a los beneficios.
- Es difícil delimitar con exactitud si ciertos costos se clasifican como costos fijos o como costos variables. Cuando los CF sean menores se alcanzara mas rapido el PE.
- Es inflexible en el tiempo, el PE se calcula con unos costos dados, pero si estos cambian también lo hace el PE.

Pasos para hallar y analizar el punto de equilibrio

Definir costos

- En primer lugar debemos definir nuestros costos, lo usual es considerar como costos a todos los desembolsos, incluyendo los gastos de administración y de ventas, pero sin incluir los gastos financieros ni a los impuestos.
- Pero cuando se trata de un pequeño negocio, es preferible considerar como costos a todos los desembolsos totales de la empresa, incluyendo los gastos financieros y los impuestos.

2. Clasificar los costos en Costos Variables (CV) y en Costos Fijos (CF)

- Una vez que hemos determinados los costos que utilizaremos para hallar el punto de equilibrio, pasamos a clasificar o dividir éstos en Costos Variables y en Costos Fijos:
- * *Costos Variables*: son los costos que varían de acuerdo con los cambios en los niveles de actividad, están relacionados con el número de unidades vendidas, volumen de producción o número de servicios realizado, por ejemplo, materia prima, combustible, salario por horas, etc.
- * *Costos Fijos*: son costos que no están afectados por las variaciones en los niveles de actividad, por ejemplo, alquileres, depreciación, seguros, etc.

3. Hallar el costo variable unitario

- En tercer lugar determinamos el Costo Variable Unitario (Cvu), el cual se obtiene al dividir los Costos Variables totales entre el número de unidades producidas o vendidas (q).
- Es necesario hallar el Cvu pues son los costos que varían con la producción.

4. Aplicar la fórmula del punto de equilibrio

La fórmula para encontrar el punto de equilibrio es:

$$(P \times q) - (C_{vu} \times q) - CF = 0$$

PE(vol. ventas= costos fijos/(costos variables/volumen de ventas)

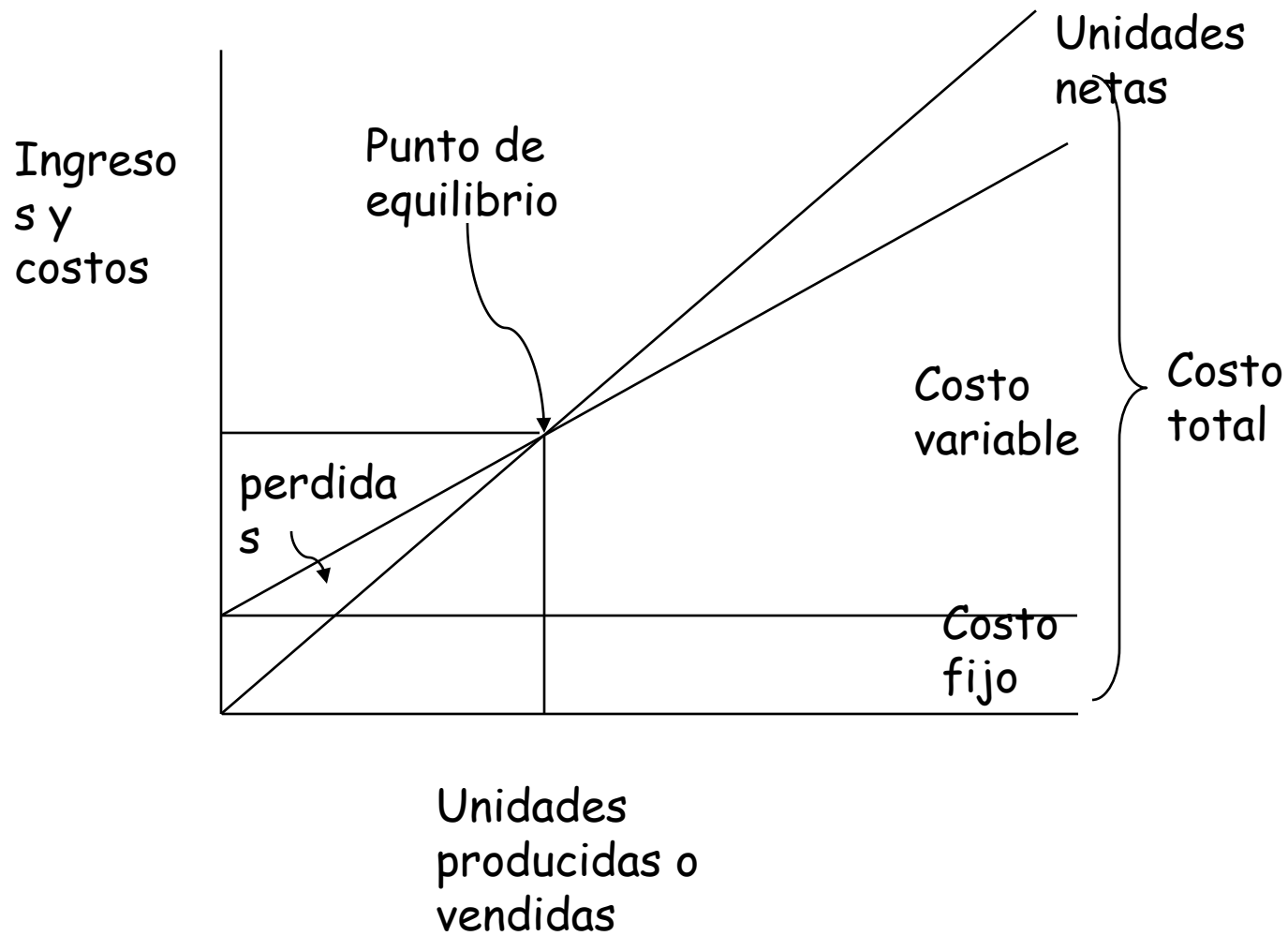
$$\text{Punto de Equilibrio} = CF / (1 - (C_{vu} / P * q))$$

Donde:

- **P**: precio de venta unitario.
- **q**: unidades del punto de equilibrio, es decir, unidades a vender de modo que los ingresos sean iguales a los costos.
- **Cvu**: costo variable unitario.
- **CF**: costos fijos.

5. Comprobar resultados

Una vez hallado el punto de equilibrio, pasamos a comprobar el resultado a través de la grafica y el Estado de Resultados.



6. Analizar el punto de equilibrio

- Y, por último, una vez hallado el punto de equilibrio y comprobado a través del Estado de Resultados, pasamos a analizarlo, por ejemplo, para saber cuánto necesitamos vender para alcanzar el punto de equilibrio, cuánto debemos vender para lograr una determinada utilidad, cuál sería nuestra utilidad si vendiéramos una determinada cantidad de productos, etc.

5.3.2 Punto de Equilibrio de Operación.

- El punto de equilibrio operativo se define como el nivel de ventas que requiere la empresa para cubrir todos los costos de operación de la empresa.



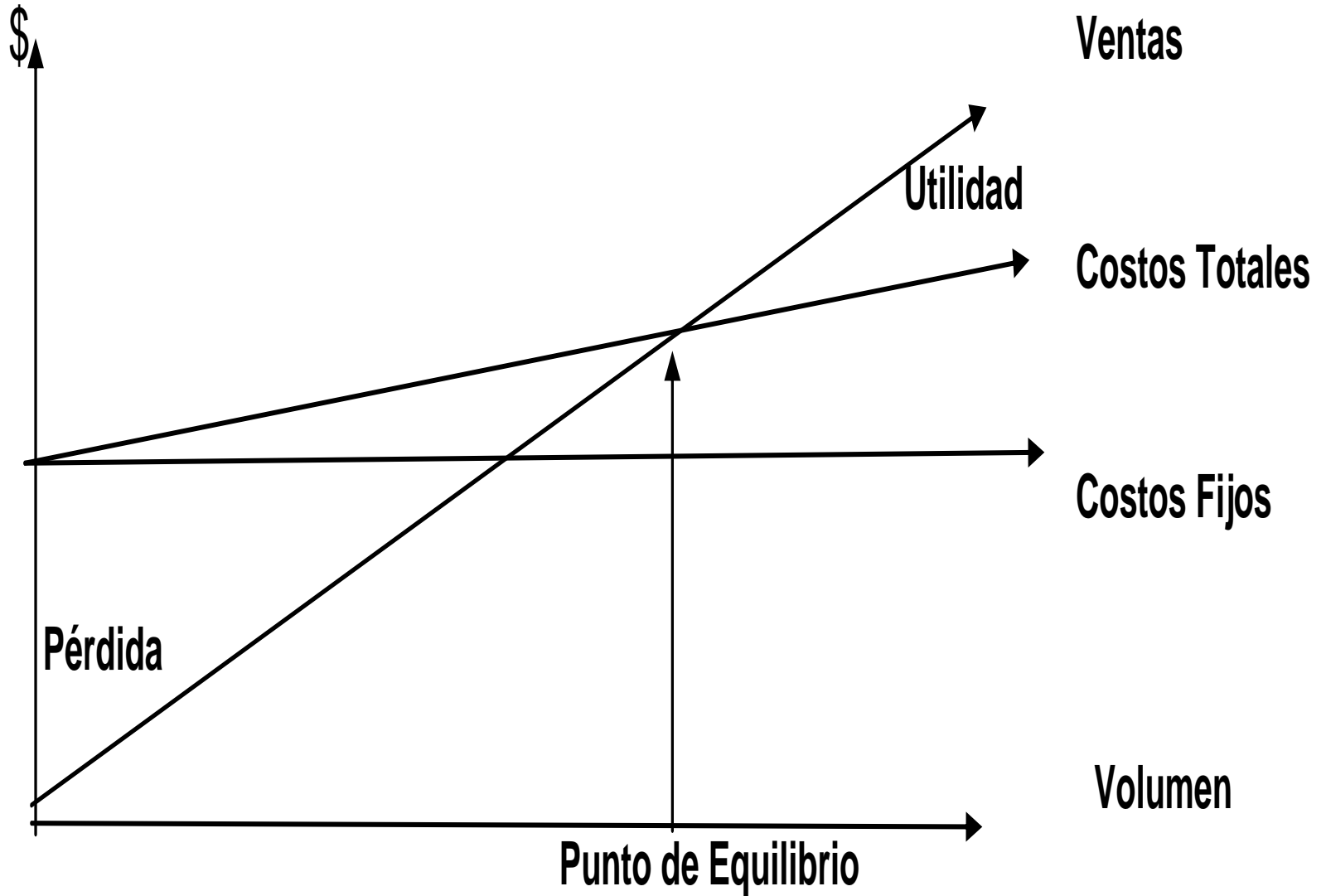
- En este punto las utilidades antes de intereses e impuestos en cero ($UAI = 0$). Por lo tanto para calcular el Punto de Equilibrio Operativo es necesario separa los costos variables totales (CVT) y los gastos fijos. Los primeros están en función de las ventas y los segundos en función del tiempo.

- Como se observara a continuación el punto de equilibrio operativo cambia como consecuencia de las variables que lo forman: **“gastos fijo, precio de ventas del producto y costos variables de producción”**

- **Elementos de cálculo de punto de equilibrio de operación.**
- **V = Ingreso total.** Proveniente de las ventas, que es el resultado de multiplicar el precio del producto por la cantidad de unidades producidas.
- **P = Es el precio unitario.** De terminado por: materias primas, sueldos y salarios, intereses al capital, dividendos a la organización, publicidad, impuestos al gobierno y además por las fuerzas del mercado (oferta y demanda).

- **Q = Representa la cantidad producida y vendida.**
- **GF =** Son los gastos fijos y representan todas las erogaciones en que incurre una empresa y que son independientes del monto de la producción. Es decir, los gastos se hacen aunque no se produzca. Por ejemplo: sueldos, renta, teléfono etc.
- **CVT =** Costos Variables Totales. (Costos directos de producción) y representan las erogaciones en que incurre una empresa y que dependen del nivel de producción, si no se produce no se hacen estos gastos y son el resultado de multiplicar el costo unitario por la cantidad producida. Ejemplo: materia prima, salarios y todos los insumos o elementos que interviene en la producción.
- **Cu =** Costo unitario. Es decir lo que cuesta producir una cantidad para calcularlo se divide el costo variable total entre el numero de unidades producidas.

Gráfica del punto de equilibrio



PUNTO DE EQUILIBRIO FINANCIERO

el punto de equilibrio financiero puede adaptarse con el fin de determinar las ventas necesarias para alcanzar un importe de beneficios.

EJEMPLO

- Una empresa que proporciona los cambios de aceite para los autom6vil (DMC).
- **LOS GASTOS FIJOS Y VARIABLES.**
- **Gastos variables:** los elementos siguientes se identificaron como gastos variables.
- - Aceite de motor: \$ 5,00
- - Filtro de aceite: \$ 3,00
- - Grasa, l6quido para limpia parabrisas: \$ 0,50
- - Suministros: \$ 0,20 \$
- - Servicio: \$ 0,30
- Total de los gastos variables por coche: \$ 9,00

Gastos fijos.

- - Salario, impuestos y ventajas \$ 1200
- - Alquiler de servicios públicos para el edificio: \$ 700,00
- - Amortización, gastos de oficina y profesión, formación, otros: \$ 500,00
- Total de los gastos fijos por semana: \$ 2,400

Las rentas o las ventas

- es el importe ganado por el servicio de coches. El precio al cliente es de \$ 24,00 para efectuar el cambio de aceite. Por este precio, la empresa cambia el filtro de aceite, añade fluidos, añade aire a los neumáticos y hace la inspección del motor y las correas.

El margen de los beneficios

- El margen = Volumen de negocios - Gastos variables.
- El margen de los beneficios por unidad (por coche) se define del siguiente modo:
Margen de beneficios por unidad =
Volumen de negocios por unidad - Gastos variables por unidad.
- El margen por coche = Volumen de negocios por coche - gastos variables por coche.
- El margen por coche = \$ 24,00 - \$ 9,00 .
- El margen por coche = **\$ 15,00**

- El margen de los beneficios por coche permite saber cuánto son los gastos variables para cada coche y así ver que cada coche debe proporcionar \$ 15.00 con el fin de pagar los gastos fijos de \$ 2,400.00 por semana. Cuando los \$ 2,400.00 de gastos fijos semanales son pagados, entonces DMC hará un beneficio de \$ 15.00 por coche.

El punto de equilibrio financiero por unidad

- Punto de equilibrio financiero por coches por semana =
Gastos fijos por semana \div margen de beneficios por coche.
- Punto de equilibrio financiero por coches por semana =
2400,00 \$ por semana \div 15,00 \$ por coche.
- Punto de equilibrio financiero por coches/autos por semana =
160 autos por semana.