

Módulo de Elaboración de proyectos de inversión



Contenido

1. ¿Qué es un proyecto de inversión?
2. Clasificación de los proyectos de inversión
3. ¿Cómo elaborar un proyecto de inversión?

¿Qué es un proyecto de inversión?

Qué es un Proyecto



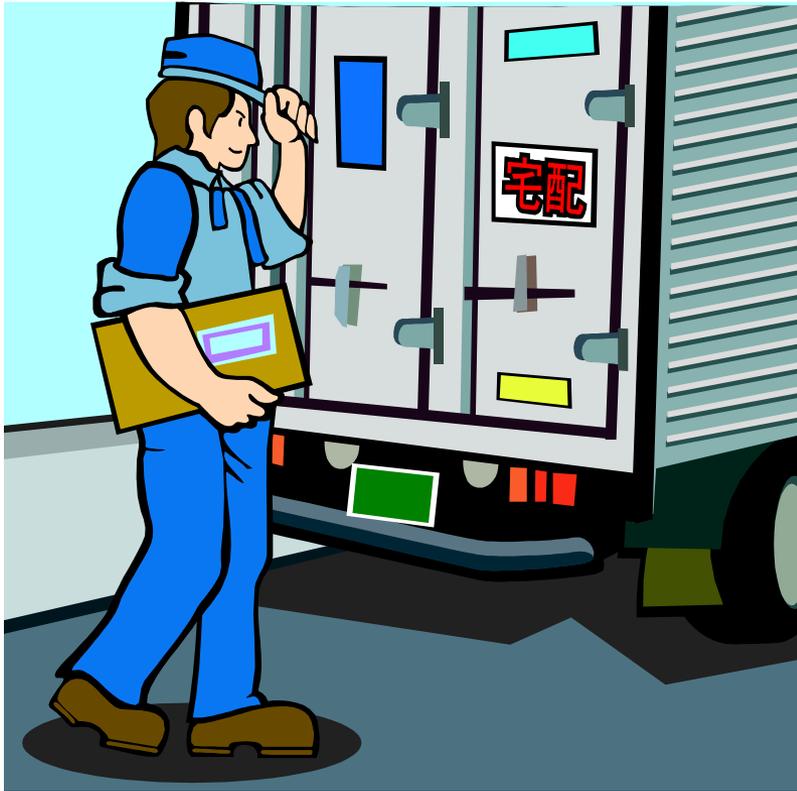
- Un PROYECTO es una idea que elaboro en un plan para realizarlo en el futuro.
- Por ejemplo: decidir que necesito comprar una camioneta, **ES HACER UN PROYECTO !!**

Qué es una Inversión

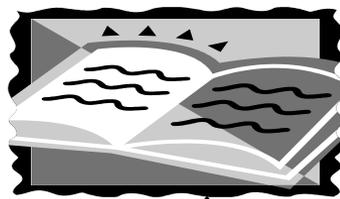


- Una inversión es un conjunto de recursos convertidos en un negocio para ganar dinero
- Por ejemplo: si la camioneta que compro es para distribuir mi producción a domicilio, **ES UNA INVERSIÓN!!**

Qué es un Proyecto de Inversión



- Un Proyecto de Inversión es un plan que pienso realizar en el futuro para hacer crecer mi negocio o para establecer uno nuevo.
- Por supuesto que todo esto con el fin de **GANAR DIENRO!!**



Capacitación, Estudios Técnicos



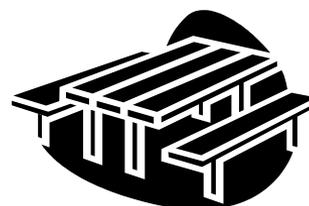
Vehículos



Maquinaria



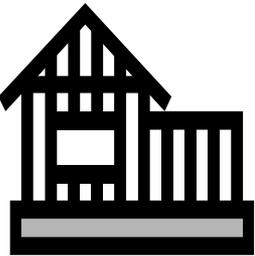
Terrenos



Muebles



Computadora



Local



Materia Prima



Clasificación de los proyectos de inversión

Clasificación de los Proyectos de Inversión

Hay cuatro categorías según el destino de la inversión.

TIPO DE LA INVERSION

1.- Inversión en
Capital de Trabajo

2. Inversión en
Activos Fijos

DESTINO DE LA INVERSION

- Inventarios
- Cartera (Financiación de cuentas por cobrar a clientes)

- Muebles y Enseres
- Maquinaria
- Vehículos
- Terrenos y Edificios

3.- Inversión en Gastos Preoperativos

```
graph LR; A[3.- Inversión en Gastos Preoperativos] --> B[Los gastos que hay que hacer antes de que el proyecto comience a producir, vender. Ej: investigación, estudios técnicos]; C[4.- Inversión Mixta] --> D[La combinación de por lo menos dos tipos de proyectos];
```

Los gastos que hay que hacer antes de que el proyecto comience a producir, vender. Ej: investigación, estudios técnicos

4.- Inversión Mixta

La combinación de por lo menos dos tipos de proyectos

Clasificación de los Proyectos de Inversión

1.- Las Inversiones en Capital de Trabajo

Capital de Trabajo es:
El dinero que la empresa tiene para pagar sus costos y gastos normales de funcionamiento

Ejemplo:

- Alquiler Pagos a proveedores
- Materia Prima Los servicio Públicos
- Los sueldos y salarios
- Otros

EL CAPITAL DE TRABAJO ES IGUAL:

ACTIVOS
CORRIENTES

Todo lo que tengo y que
pueden hacerse efectivo
en menos de un año

■ PASIVOS
CORRIENTES

Todos lo que debo a
menos de un año

CAPITAL DE
TRABAJO

Hay tres destinos de Inversión en Capital de Trabajo

1.1- Inversión en
Aumento de Inventarios:

Cuando invierto el dinero
en compra de mercancías
o materias primas, o en
aumentar las existencias
de productos

1.2 - Inversión en
Financiación de
cuentas por cobrar

Cuando invierto el dinero
para que funcione la
empresa, mientras recaudo
el dinero que me deben
mis clientes

1.3 - Inversión en Cancelación de Pasivos Caros

Cuando invierto el dinero
para reemplazar una deuda
con intereses muy altos
por otra de menor costo

Las inversiones en capital de trabajo deben estar muy bien justificadas.

Se justifican cuando la empresa necesita más liquidez (dinero circulante), para mantener sus niveles de ventas o bajar sus costos.

- **La inversión en aumento de inventario de materias primas o de mercancías se justifica:**

Cuando obtengo descuentos por pago de contado o por comprar al por mayor, o cuando quiero disminuir el efecto de una alza en los precios de mis compras.

EJEMPLO:

- **La inversión en aumento de productos se justifica:**

Cuando quiero aumentar las ventas,
Cuando voy a abrir nuevos mercados, ,
o cuando debo acumular para una temporada alta en ventas:

- **La inversión en financiación de cuentas por cobrar se justifica:**

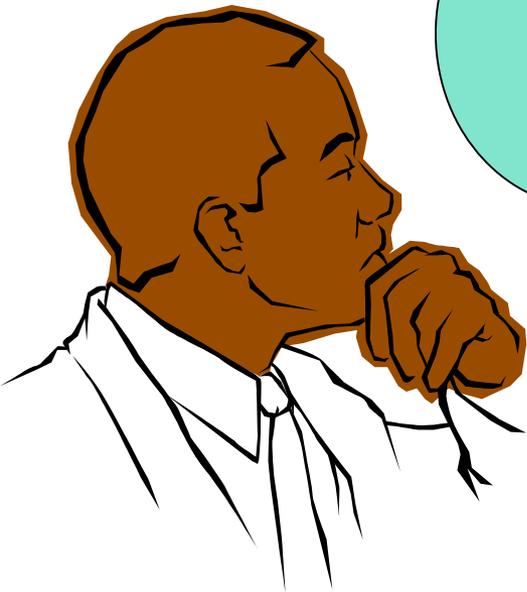
Cuando quiero incrementar las ventas en modalidad de crédito

EJEMPLO:

- **La inversión en pago de pasivos costosos se justifica:**

Cuando tengo deudas a un interés tan alto que disminuyen mis ganancias y pone en riesgo a la empresa.

Debo comparar los proyectos de inversión en capital de trabajo con otras posibles maneras de lograr los objetivos del proyecto. **EJEMPLO:** Cuando compro materias primas al por mayor, inmovilizo el dinero mientras vendo lo que voy a fabricar con ellas, entonces, la disminución en el costo de mis materiales debe ser mayor que lo que ese dinero me producirá en el banco a un interés



Clasificación de los Proyectos de Inversión

2.- Las Inversiones en Activos Fijos

Activos Fijos :
Son los elementos necesarios para el funcionamiento de la empresa, que no están a la venta

HAY 4 TIPOS DE ACTIVOS FIJOS

2.1 Muebles y Enseres

- Muebles en general
- Equipos de Oficina:
Teléfonos, Calculadora, Registradora, Escritorio, Estanterías, otros.

2.2 Maquinaria y Equipos

Todo lo necesario para la fabricación de los productos o para la prestación del servicio de la empresa:

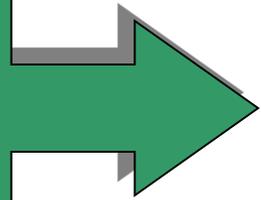
- Máquina de coser
- Herramientas
- Taladro
- Licuadora
- Horno
- Otros

2.3 Vehículos

Lo necesario para el transporte de las personas, o de la mercadería de la empresa:

- Bicicleta
- Carro
- Moto
- Camioneta

2.4 Terrenos y Edificios



Son necesarios para establecer una sede propia

ATENCIÓN:

Las inversiones en activos fijos son las más costosas y las que se recuperan más lento; por eso hay que analizar muy bien la conveniencia de su compra, antes de adquirirla.

Hay que comparar la compra con otras opciones antes de comprar una maquinaria nueva:

Reparo la que tengo,

Alquilo una

Compro una usada



| Efecto de los diferentes tipos de proyectos de inversión en las ventas y en los costos | | | |
|---|---------------------------------------|---|--|
| PROYECTO | VARIACIONES EN VENTAS Y COSTOS | COMPORTAMIENTO DE LAS VENTAS | COMPORTAMIENTO DE LOS COSTOS |
| CAPITAL DE TRABAJO | MATERIAS PRIMAS | No hay aumento inmediato de las ventas | Si se compra al por mayor disminuye el costo de las materias primas |
| | PRODUCTOS TERMINADOS | Aumentan las Ventas | Aumentan los costos |
| | FINANCIACION DE CUENTAS POR COBRAR | Aumentan las Ventas | Aumentan los costos |
| | PAGO DE PASIVOS COSTOSOS | No hay cambio en las ventas | Disminuyen los costos |
| ACTIVOS FIJOS | MAQUINARIA Y EQUIPO | Aumentan las ventas si se incrementa la capacidad de producción | Disminuyen los costos si aumenta la eficiencia en la producción |
| | CONSTRUCCIONES | Aumentan las ventas si se genera expansión de la empresa | Aumentan los costos |
| | VEHÍCULOS | Aumentan las ventas si se agiliza la producción y distribución de los productos | Pueden aumentar o disminuir los costos con relación a la situación anterior a la compra del vehículo |
| GASTO PREOPERATIVOS | | No hay cambio en las ventas | No hay cambios en los costos |

Clasificación de los Proyectos de Inversión

3.- Inversión en Gastos Preoperativos

Los gastos que hay que hacer antes de que el proyecto comience a producir, vender. Ej: investigación, estudios técnicos

Clasificación de los Proyectos de Inversión

4.- Inversión Mixta

Capital de Trabajo y
Activos Fijos

- Financiación de ctas. x cobrar
- Compra de Maquinaria

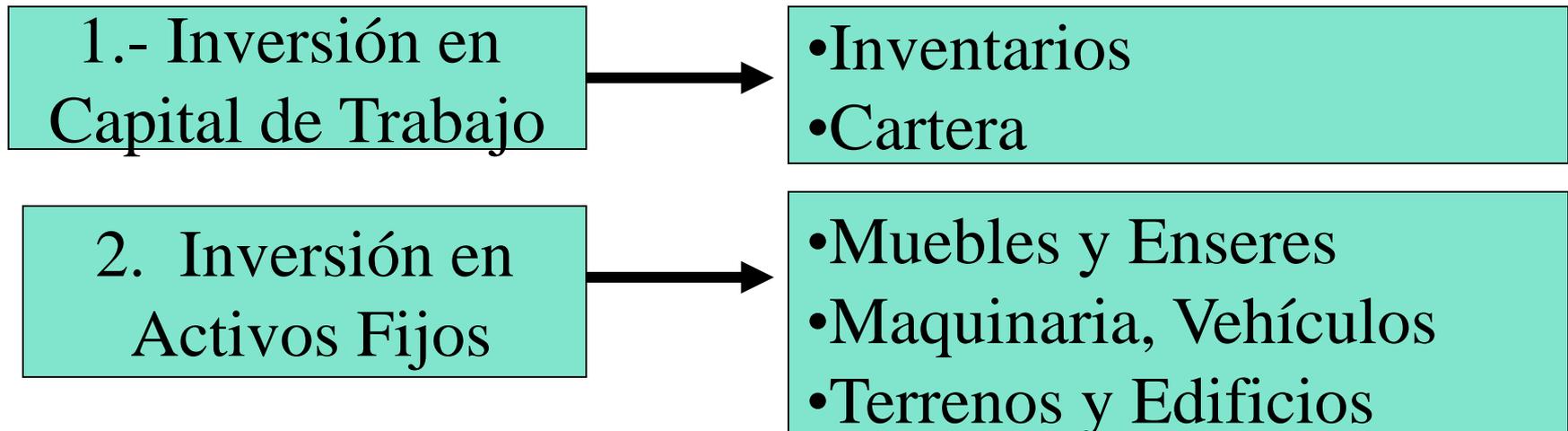
Activos Fijos y
Gastos Preoperativos

- Cpra. terreno y construcción
- Estudio de Mercado

RESUMEN

- Qué es un proyecto: idea en un plan para el futuro
- Qué es una Inversión: recursos convertidos en negocio
- Qué es un Proyecto de Inversión: Plan a futuro para hacer crecer mi negocio o establecer uno nuevo

CLASIFICACION DE LOS PROYECTOS DE INVERSION



3.- Inversión en
Gastos Preoperativos



Gastos antes de que el
proyecto comience

4.- Inversión Mixta



Combinación de por lo
menos 2 tipos de proyectos

Capital de Trabajo es:

El dinero que la empresa tiene
para pagar sus costos y gastos
normales de funcionamiento



ACTIVO CORRIENTE
Todos lo que tengo y que
pueden hacerse efectivo
en menos de un año



PASIVO CORRIENTE
Todos lo que debo a
menos de un año

Hay tres destinos de inversión de capital de trabajo

- Aumento de Inventarios
- Financiación de cuentas por cobrar
- Cancelación de pasivos caros

Activos Fijos: son los elementos necesarios para el funcionamiento de la empresa que no están a la venta

Hay cuatro tipos de activos fijos

- Muebles y Enseres
- Maquinaria y equipos
- Vehículos
- Edificios y terrenos

EJERCICIO DE APLICACIÓN:

determinar en cada uno de sus negocios que tipo de inversiones han realizado

Como elaborar un plan de inversión

COMO ELABORAR UN PROYECTO DE INVERSIÓN



Todos los proyectos nacen de ideas:
Si quiero elaborar un proyecto para
mi empresa, debo pensar en todas
sus necesidades y cómo satisfacerlas.

...Pero las necesidades de mi empresa
pueden ser muchas y no puedo cubrirlas
todas al mismo tiempo; por eso tengo
que escoger la o las mejores ideas para
hacerlas **PROYECTOS**

Para elaborar un proyecto de inversión hay tres etapas

1.- PLANEACIÓN

Pienso en lo que voy a hacer,
analizo las opciones,
escojo las mejores,
tomo la decisión acertada
para realizar mi plan

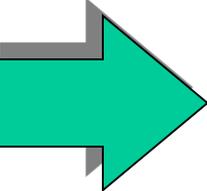
2.- EJECUCIÓN

Pongo en marcha
el proyecto planeado

3.- EVALUACIÓN

Al final, comparo los
resultados que obtuve vs. los
planeados al inicio. Veo
si fue bueno o no y por qué

1.- La Planeación



- 1.1 Escoger los proyectos
- 1.2 Análisis de los proyectos
- 1.3 La decisión Final

1.- La Planeación

• 1.1 Escoger los proyectos

Tomo todos los proyectos que tengo en mente y hago el siguiente análisis.

1.1 Escoger los proyectos

- a. Debe ser necesario para la empresa
- b. Debe estar de acuerdo con su actividad económica
- c. Debe ser factible
- d. Debe tener alta probabilidad de éxito
- e. Debe tomar en cuenta medidas del gobierno y respetar el medio

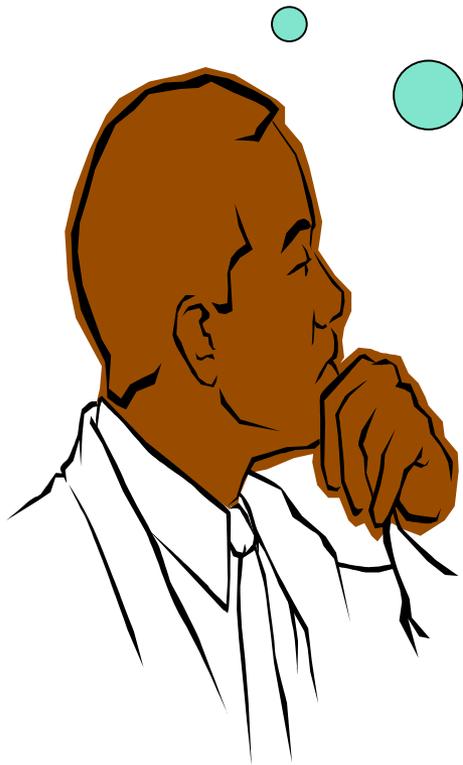
Necesario para la empresa
significa:

que solucione algún problema
que le impide progresar

Ejemplo:

Si quiero aumentar mis ventas
puedo hacer un proyecto para
entregar a domicilio y para
ello comprar un vehículo

A. El proyecto debe ser
necesario para la empresa



ATENCIÓN:

No debo confundir mis deseos personales
con las necesidades de la empresa

Debe pensarse **siempre** como
la empresa

B. El proyecto debe estar de acuerdo con la actividad económica

Significa tomar decisiones considerando los objetivos de la empresa, no tomar decisiones por impulso, por deseo.

Si se presenta una oportunidad de hacer un proyecto rentable, debo pensar en el impacto sobre las áreas financiera, comercial, personal, o de producción de la empresa



ATENCIÓN:

Puede pasar que un proyecto (diferente) a los objetivos de la empresa, resulte muy atractivo por la rentabilidad que ofrece, pero si sus riesgos son más elevados, debo analizarlo muy bien antes de tomarlo.

C. El proyecto debe ser factible

Significa que debe ser realista, es decir que esté de acuerdo con las posibilidades de la empresa y de los recursos que tengo para hacerlo

D. El proyecto debe tener una alta probabilidad de éxito

Significa que sus probabilidades de fracaso deben ser muy pequeñas. Si bien todo en la vida tiene un riesgo, las decisiones deben ser muy bien analizadas para tomarlas

Ejercicio de la Balanza

E. Debo tener en cuenta las medidas que tome el gobierno y respetar el medio

Significa tomar en cuenta las medidas económicas y las leyes de gobierno que pueden afectar a la empresa.

Y por otro lado debe ser respetuoso, considerado con el medio ambiente



ATENCIÓN:

Si Ecuador ingresa al TLC, cómo afectará o beneficiará a mi empresa, ingresará más competencia, más barata, etc.

Sabía Ud. que desde el año 2005 toda venta debe facturarse, no importa el monto?

Bueno...al final de esta primera parte, ya la cosa se vuelve más fácil...
Ahora ya se han reducido la cantidad de proyectos que tenía en mente; y he descartado varios de ellos porque eran muy riesgosos, o porque no eran factibles, o porque no concordaban con mis objetivos.



EJERCICIO:

Identificación de relevancia de una opción



**1.- La
Planeación**

- 1.2 Análisis de los proyectos

1.- La Planeación

• 1.2 Análisis de los proyectos

Comprende los siguientes pasos:

- a. Estudio de Mercado
- b. Estudio Técnico
- c. Estudio Administrativo y Legal
- d. Análisis de riesgos
- e. Estudio Financiero

1.2 Análisis de los proyectos

A. El Estudio de Mercado

Necesito conocer:

Quién es mi mercado objetivo

Quién es mi competencia

Mezcla de Mercadeo

(Qué voy a vender, a cuánto, dónde y cómo voy a vender)

Quién es mi mercado Objetivo:

Debo aprender a conocerlos mejor para atenderlos mejor

- **Recuerdo los nombres de quienes más me compran:** Lista
- **Reúno información sobre ellos:** Son hombres o mujeres, cuántos años tienen, su ocupación, su estado civil, cuántos son de familia, qué es lo que más compran. **ojo:** esta información no debo sacarla en una sola entrevista, debo hacerlo con tino, poco a poco, cada vez que vengán a comprar
- **Analizo la información**

MI MERCADO OBJETIVO (distribuidora de productos masivos)

| CARACTERÍSTICA | | Nº CLIENTES | MAYORÍA |
|----------------|---------------|-------------|---------------|
| SEXO | Hombre | 8 | MUJERES |
| | Mujer | 12 | |
| EDAD | Menos de 20 | 5 | DE 31 A 40 |
| | De 21 a 30 | 4 | |
| | De 31 a 40 | 9 | |
| | Más de 41 | 2 | |
| OCUPACION | Independiente | | AMA DE CASA |
| | Profesional | 2 | |
| | Ama de casa | 10 | |
| | Estudiante | 3 | |
| | Otros | 5 | |
| ESTADO CIVIL | Soltero | 4 | CASADO |
| | Viudo | 1 | |
| | Casado | 8 | |
| | Unión Libre | 3 | |
| | Separado | 4 | |
| | | | |
| FAMILIA | Una Sola | 4 | DE 4 A 7 |
| | Pareja | 4 | |
| | Hasta cuatro | 3 | |
| | De 4 a 7 | 6 | |
| | Más de 7 | 3 | |
| | | | |
| QUÉ COMPRAN | Fideo | 10 | ARROZ Y LECHE |
| | Leche | 18 | |
| | Aceite | 5 | |
| | Fruta | 6 | |
| | Arroz | 20 | |



ATENCIÓN:

...Entonces sin descuidar al resto de mis clientes
atenderé a las amas de casa con
especial cuidado

Me preocuparé siempre por tener lo que ellas
más compran, les preguntaré qué más les
gustaría encontrar en mi empresa, tendré
productos nuevos para sus hijos,
puedo hacer combos, etc.

**En el caso de una empresa nueva, deberé hacer la misma
investigación, pero, preguntando a mis futuros clientes**

A. El Estudio de Mercado

Necesito conocer:

Quién es mi mercado objetivo

Quién es mi competencia

Mezcla de Mercadeo

(Qué voy a vender, a cuánto, dónde y cómo voy a vender)

Quién es mi Competencia:

Debo preocuparme por saber si hay más empresas como la mía, cuántas hay, dónde hay, qué ofrecen y cómo ofrecen.

Puedo hacer una encuesta a clientes de esa competencia para preguntarles por qué compran ahí, qué les haría cambiarse.

Hay que salir al mercado a averiguar, recoger la información, y analizarla. Sobre esa información sacar mis fortalezas y eliminar o reducir mis debilidades.

A. El Estudio de Mercado

Necesito conocer:

Quién es mi mercado objetivo

Quién es mi competencia

Mezcla de Mercadeo

(Qué voy a vender, a cuánto, dónde y cómo voy a vender)

La Mezcla del Mercado:

Qué vendo: Es el **Producto** que ofrezco, debe estar de acuerdo con lo que el mercado pide. (cómo lo quiere)

Á Cuánto: es el **Precio** al que vendo (justo y competitivo), puedo usar estrategia de precios (por volumen, por inicio, etc)

Dónde: la ubicación de mi local, si puedo distribuir a domicilio, cuidar mucho la atención a mis clientes.

Cómo: forma cómo se enteran mis clientes que estoy ahí, es **la Propaganda**. Informar las ventajas y servicios que ofrezco.

1.2 Análisis de los proyectos

- a. Estudio de Mercado
- b. **Estudio Técnico**
- c. . Estudio Administrativo y Legal
- d. Análisis de riesgos
- e. Estudio Financiero

El Estudio Técnico:

En este tema deben contestarse a varias preguntas y además elaborar un flujo de caja.

Preguntas:

El tamaño del local es adecuado para desarrollar el proyecto
Tengo suficientes y adecuadas máquinas y equipos para realizar el proyecto.

Tengo un proceso productivo adecuado

Tengo suficiente personal para que trabaje en todas las áreas

Si lo que tengo no es suficiente, entonces me pregunto:

Cuánto espacio más necesito en el local, cuántas personas más necesito para que trabajen, cuántas máquinas y equipos necesito, y de qué características, tienen garantía, etc.

1.2 Análisis de los proyectos

- a. Estudio de Mercado
- b. Estudio Técnico
- c. **Estudio Administrativo y Legal**
- d. Análisis de riesgos
- e. Estudio Financiero

El Estudio Administrativo y Legal:

Determino las medidas que debo tomar para organizar o reorganizar la empresa, y cumplir con las normas legales.

Administrativo:

Analizo el recurso humano que busco y que tengo, me pregunto cuántas personas necesito, qué habilidades deben tener, para definir en qué área les coloco, necesitan alguna capacitación adicional, cuánto les puedo pagar.

Legal:

Qué debo hacer para cumplir con las normas legales relacionadas con el proyecto: Conseguir permisos de funcionamiento, Registros, pago de impuestos, etc.

1.2 Análisis de los proyectos

- a. Estudio de Mercado
- b. Estudio Técnico
- c. Estudio Administrativo y Legal
- d. Análisis de los riesgos**
- e. Estudio Financiero

Toda actividad que emprendamos implica riesgo, debido a que no sabemos qué pasará en el futuro.

Podemos hacer previsiones para ver qué puede pasar

El analizar los riesgos implica imaginarme cuáles de las previsiones pueden ser falsas y qué tan graves pueden ser como para descartar o tomar el riesgo.

Debo imaginarme todos los escenarios posibles, de esta manera estaré preparado de mejor manera para afrontar algo inesperado y reducir el riesgo de mi inversión: Ej.: Suben las tasas de interés; sube el precio de la materia prima; la competencia saca mejor producto; clientes demoran en pagar, me roban, se incendia, etc.

Ejercicio:
Identificar riesgos de los negocios en el Puyo

1.2 Análisis de los proyectos

- a. Estudio de Mercado
- b. Estudio Técnico
- c. Estudio Administrativo y Legal
- d. Análisis de los riesgos
- e. Estudio Financiero del Proyecto**

El Estudio Financiero consiste en calcular el rendimiento económico del proyecto, conseguir el dinero para realizarlo y en manejarlo eficientemente (eficaz y efectivo)

Hay tres etapas:

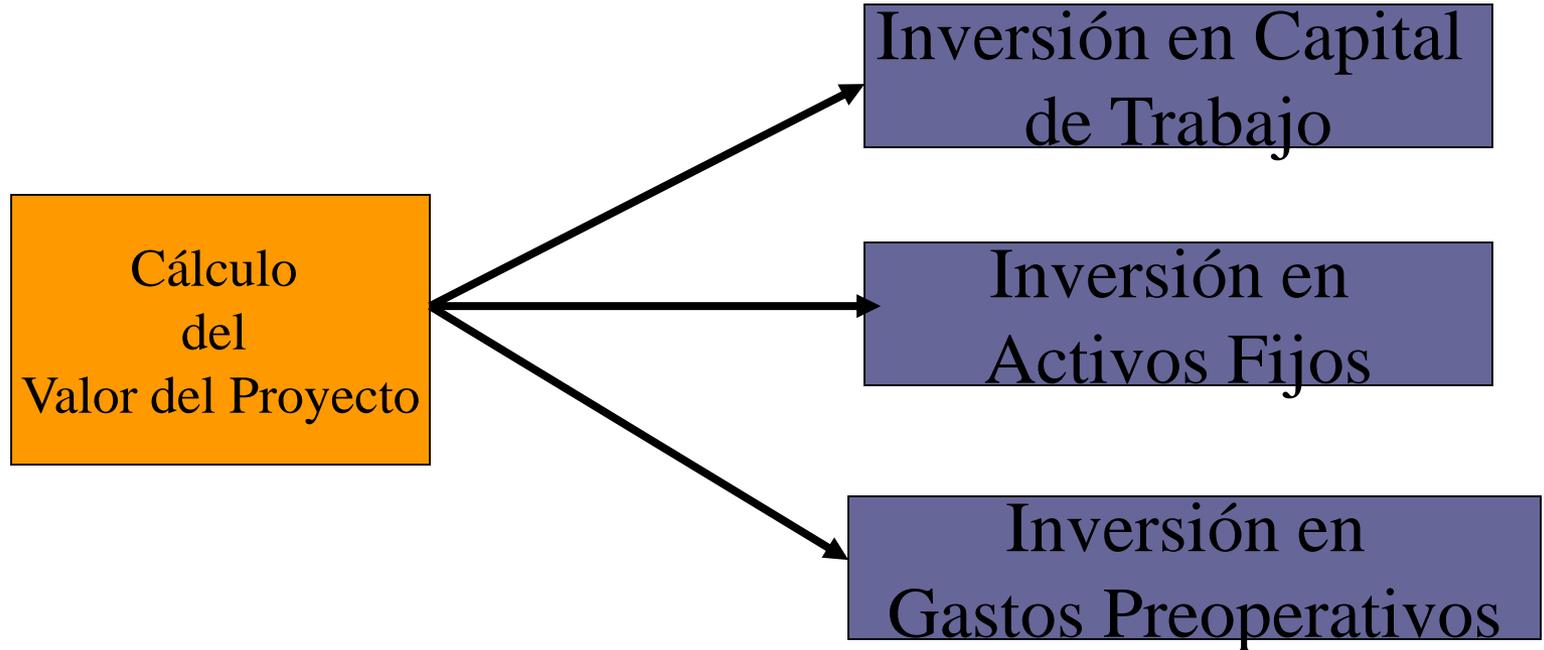
1.- Cálculo del Valor del Proyecto

2.- Cálculo del Efecto Mensual

3.- Estudio de las Fuentes de Financiamiento

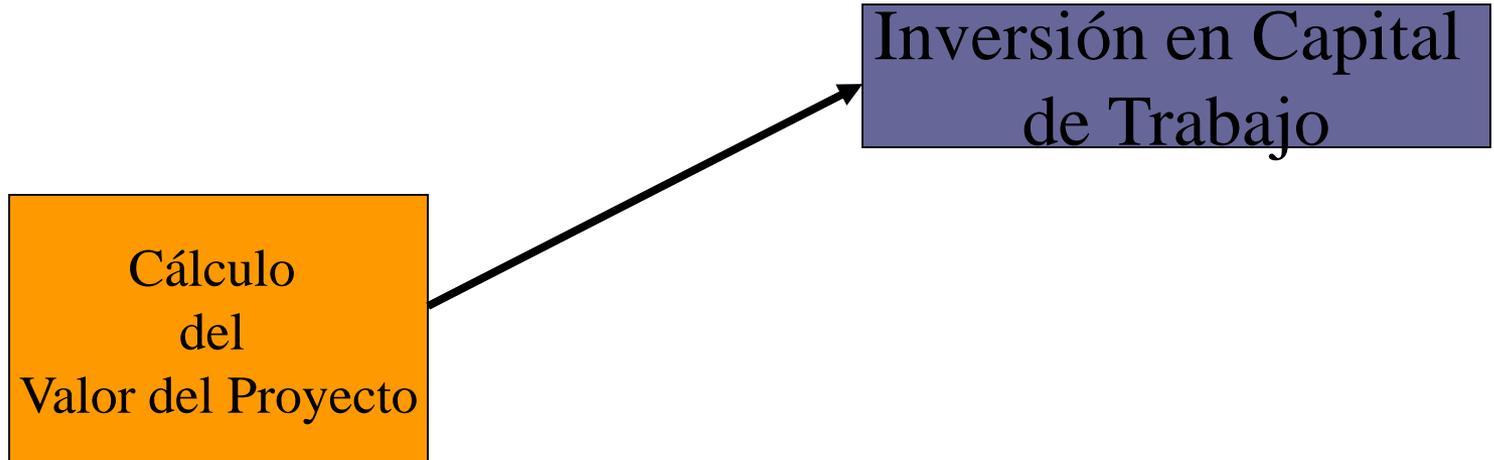
1.2 Análisis de los proyectos

- a. Estudio de Mercado
- b. Estudio Técnico
- c. Estudio Administrativo y Legal
- d. Análisis de los riesgos
- e. Estudio Financiero del Proyecto**



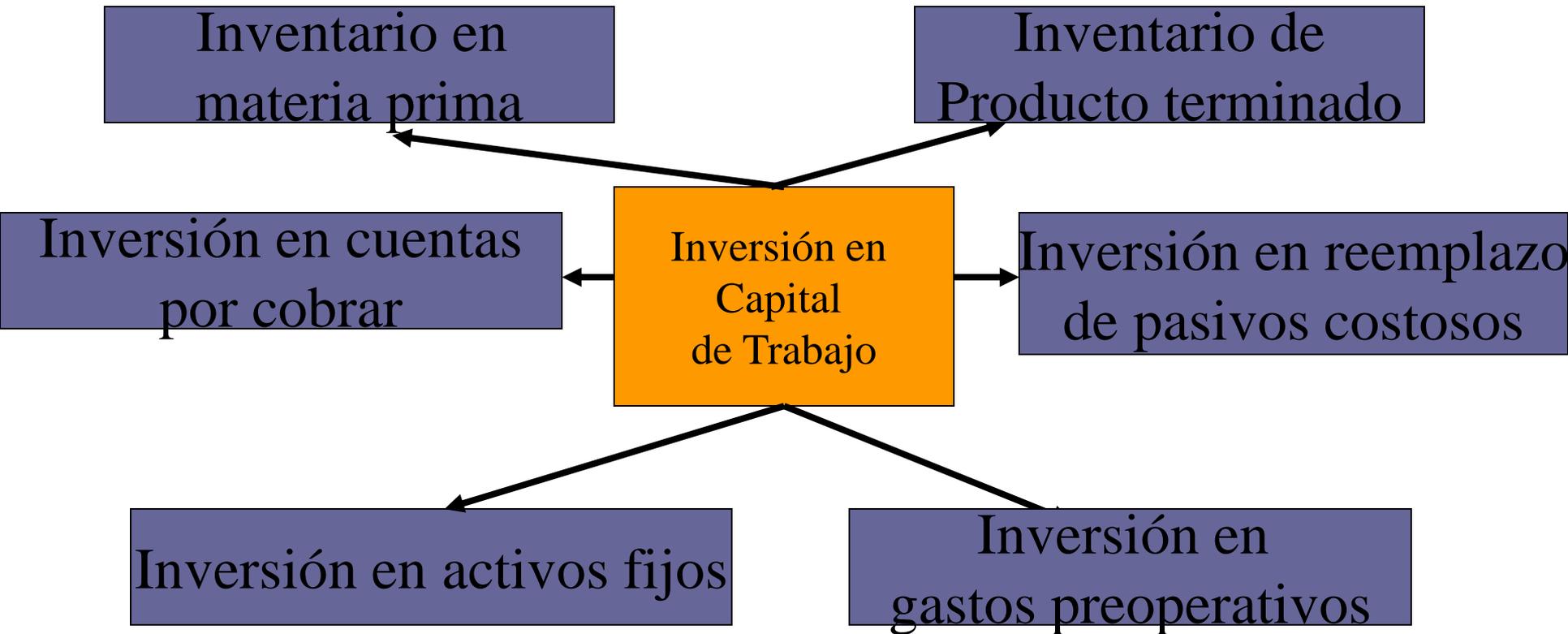
1.2 Análisis de los proyectos

- a. Estudio de Mercado
- b. Estudio Técnico
- c. Estudio Administrativo y Legal
- d. Análisis de los riesgos
- e. Estudio Financiero del Proyecto**



1.2 Análisis de los proyectos

- a. Estudio de Mercado
- b. Estudio Técnico
- c. Estudio Administrativo y Legal
- d. Análisis de los riesgos
- e. Estudio Financiero del Proyecto**



Es la suma de lo que cuestan todos los elementos necesarios para iniciar

1. Cálculo del Valor del Proyecto

Valor de los Proyectos de Inversión en Capital de Trabajo

1.- Valor de la Inversión en Materia Prima: El valor del proyecto es igual al costo de las materias primas que la empresa comprará Ej.:

Necesito 500 rollos de hilo para elaborar sacos

Cada rollo de hilo cuesta \$100

Por lo tanto el Valor del Proyecto es de:

$$\text{\$ } 100 \times 500 = 50.000$$

Por pago en efectivo tengo un descuento del 10%

$$\text{\$ } 90 \times 500 = 45.000 \quad \longrightarrow \quad \text{Nuevo Valor del Proyecto}$$

Valor de los Proyectos de Inversión en Capital de Trabajo

2.- Valor de la Inversión en Inventario de Producto Terminado:

Es igual al número de unidades adicionales para conformar el inventario requerido multiplicado por el costo total por unidad

Número de Unidades



Costo Total por Unidad

Inventario de 100 sacos

Cada saco cuesta \$30



VALOR DEL
PROYECTO

$$100 \times 30 \\ = 3.000$$

Valor de los Proyectos de Inversión en Capital de Trabajo

3.- Valor de la Inversión en Financiación de Cuentas por Cobrar:

Es igual al valor de las ventas mensuales a crédito
multiplicado por el número de meses de plazo promedio
que le doy al cliente

Valor de las ventas
mensuales a Crédito



Meses de Plazo

Venderé \$20.000

3 meses plazo



VALOR DEL
PROYECTO

20.000×3
 $= 60.000$

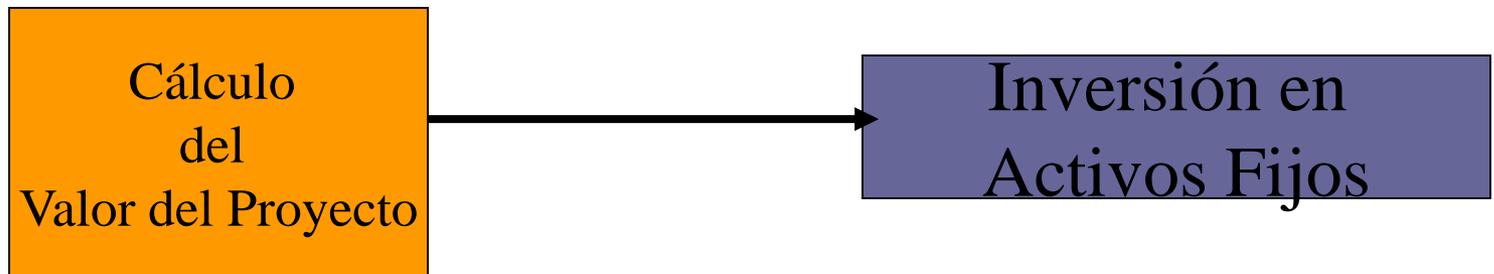
Valor de los Proyectos de Inversión en Capital de Trabajo

4.- Valor de la Inversión en Reemplazo de Pasivos Costosos:

Es igual al valor del pasivo que voy a reemplazar

1.2 Análisis de los proyectos

- a. Estudio de Mercado
- b. Estudio Técnico
- c. Estudio Administrativo y Legal
- d. Análisis de los riesgos
- e. Estudio Financiero del Proyecto**



Valor de los Proyectos de Inversión en **ACTIVOS FIJOS**

1.- Máquinas, Equipos, Muebles y Enseres

El valor del Proyecto es igual a la suma del costo de las máquinas, equipos o muebles y enseres, y la adecuación de los mismos más los gastos de transporte e instalación que sean necesarios.

2.- Vehículos

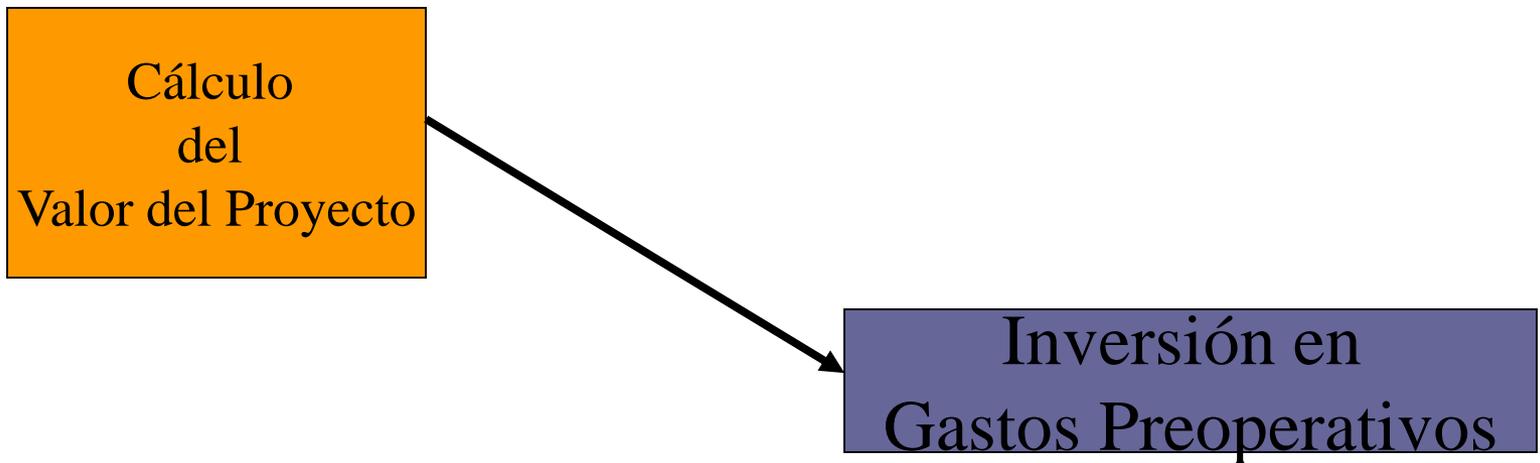
El valor del proyecto es igual al precio del vehículo o su adecuación

3.- Terrenos y Edificios

El valor del proyecto es igual al costo de los terrenos y edificios o al presupuesto de las construcciones

1.2 Análisis de los proyectos

- a. Estudio de Mercado
- b. Estudio Técnico
- c. Estudio Administrativo y Legal
- d. Análisis de los riesgos
- e. Estudio Financiero del Proyecto**



Valor de los Proyectos de Inversión en GASTOS PREOPERATIVOS

El valor del proyecto es igual a la suma de los gastos que la empresa debe hacer antes de generar utilidades

- Investigación y Desarrollo: estudios técnicos
- Gastos de Constitución y Legalización:
 - Constitución de Sociedades
 - Trámite de permisos - Registros
- Gastos de Inicio: mientras se realiza la primera venta:
 - Alquiler - Servicios
 - Sueldos y Salarios - Materia Prima
 - Otros

1.2 Análisis de los proyectos

- a. Estudio de Mercado
- b. Estudio Técnico
- c. Estudio Administrativo y Legal
- d. Análisis de los riesgos
- e. Estudio Financiero del Proyecto**

1.- Cálculo del Valor del Proyecto

2.- Cálculo del Efecto Mensual

3.- Estudio de las Fuentes de Financiamiento

1.2 Análisis de los proyectos

Estudio Financiero del Proyecto

1. Cálculo del Valor del Proyecto

2. Cálculo del Efecto Mensual

Es el resultado de su aplicación en el área financiera de la empresa, y comprende tres acciones:

2.- Cálculo del Efecto Mensual

Utilidad adicional mensual

Rentabilidad mensual

Tiempo en que recupero la inversión



2.- Calculo del Efecto Mensual

Utilidad adicional
mensual

Es igual al aumento de las ventas, más la disminución de los costos menos el aumento en los costos.

Es la ganancia mensual extra que la empresa espera obtener mediante la ejecución del proyecto

Aumento Mensual
de las Ventas



Disminución
Mensual de Costos



Aumento Mensual
de Costos



Utilidad Mensual
Adicional



ATENCIÓN:

Si el proyecto se financia con un préstamo, el monto de los intereses es parte del aumento de los costos

EJEMPLO:

Para elaborar sacos necesito mensualmente \$100.000

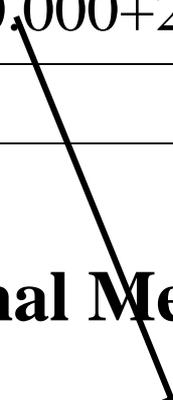
Semanalmente se compra esta materia prima.

El transporte cuesta \$1 dólar la ida y \$5 dólares el regreso.

Si compro al por mayor, una vez al mes, me hacen un descuento del 10% y me entregan a domicilio. Los intereses del préstamo para comprar al por mayor son \$755 mensuales.

Valor de Proyecto:

(Costo de Materia Prima+Transporte) - (Dscto. 10%+Transporte)

$$(100.000 + 24) - (10.000+24) = 90.000$$


Utilidad Adicional Mensual:

| | | |
|-------|------------------------|--------|
| | Aumento en Ventas: | 0 |
| + | Disminución en Costos: | 10.024 |
| - | Aumento en Costos: | 755 |
| <hr/> | | |

Utilidad Adicional Mensual: 9.269

2.- Calculo del Efecto Mensual

**Rentabilidad
mensual**

Es el porcentaje mensual de ganancia que da el proyecto, con relación al monto invertido inicialmente.

Para Calcularla divido la utilidad adicional mensual para el valor del proyecto y multiplico el resultado por 100

Utilidad Adicional Mensual

Valor del Proyecto

X 100

En el ejemplo anterior:

$$(9.269 / 90.000) X 100 = 10.29\% \quad \text{RENTABILIDAD MENSUAL}$$

2.- Calculo del Efecto Mensual

Tiempo en que
recupero la inversión

Es el número de meses que me demoro en recuperar la inversión con la utilidad adicional.
Para calcular divido: valor del proyecto por la utilidad adicional

$$\frac{\text{Valor del Proyecto}}{\text{Utilidad Adicional Mensual}} = \text{Tiempo de Recuperación de la Inversión}$$

En el ejemplo anterior:
 $(90.000 / 9.269) = 9.7$

La empresa tarda 9.7 meses en recuperar la inversión con la utilidad adicional

3.- Estudio de las Fuentes de Financiamiento

Son las posibles opciones que tengo para conseguir el dinero para realizar el proyecto. Hay tres fuentes:

FINANCIAMIENTO

INTERNA:

Cuando el dinero sale de la misma empresa Ej.:
Utilidades

M
I
X
T
A

EXTERNA:

Cuando se hace un préstamo
Ej.: Banco, Proveedores
Aportes de Capital
Amigos, familiares, etc.
NO AL CHULCO

QUÉ DEBO ANALIZAR PARA SOLICITAR UN CRÉDITO

Son dos
aspectos:

1.-Capacidad de pagar las cuotas (50%)

2.-Indice de endeudamiento inferior al 70%

1.- Capacidad de Pago

La empresa tiene capacidad de pago cuando la cuota mensual del préstamo es máximo el 50% de sus ingresos netos

Ejemplo: Por la venta de sacos la empresa tiene unos ingresos netos (ingresos menos egresos) de \$500, y las cuotas del préstamo son de \$230:

$230 / 500 = 46\%$, entonces sí puede hacer el préstamo

2.- Índice de Endeudamiento

Del último balance calculo:
Total de pasivos más préstamo, dividido para el total de activos más el préstamo, por 100

| | | |
|-----------------------------------|----------------|-----------------------------|
| Total Pasivos más Préstamo | X 100 = | Endeudamiento Futuro |
|-----------------------------------|----------------|-----------------------------|

Total Activos más Préstamo

En el ejemplo anterior: la empresa de sacos tiene Activos por 10.500, y sus pasivos son de 4.500. Necesita un préstamo de 6.000

$(4.500 + 6000 / 10.500 + 6.000) \times 100 = 64\%$ **Puede Endeudarse**

| INSTITUCION | NTO DE PRESTA | PLAZO | TASA | COMISION | GARANTIA | ESTABILIDAD | REQUISITOS | TIEMPO | OBSERVACION |
|---------------------------------------|--|--------------|-------|----------------------------------|--|--|---|--|---|
| ENTIDADES DEL SISTEMA FINANCIERO | | | | | | | | | |
| Credife | \$300 - \$2000 | 8 meses | 14% | 8,8% flat + 1% Solca | mayor de 21 años, con estabilidad e ingresos iguales o mejores a los | experiencia de 1 año como propietario , mínimo 6 meses en el mismo local | Cédula, Recibos de servicios básicos, refe. comerciales o facturas, papeleta de votación. | 3 días | No Encaje, no negocio nuevos |
| Bco. Solidario | \$200 - \$50,000 | 12 meses | 14.6% | 15% flat + 1% Solca | puede ser el negocio, o personal, en montos grandes con hipoteca | 6 meses de iniciado el negocio | Cédula, Recibos de servicios básicos, ref. comerciales o facturas, papeleta de votación. Si es con prenda industrial: certif. de Registro Mercantil, proforma de maquinaria. Si es Hipotecario: Escritura | 3 días | No Encaje, no negocio nuevos |
| Soc.Fin.Ecuatorial: | | | | | | | | | |
| Credito Microempresarial Sin Hipoteca | hasta 80% de inversión hecha en el negocio | 18 meses | 14.6% | 0,86% mensual = 15.5% + 1% Solca | Personal, prendaria o hipotecaria | un año de funcionamiento ininterrumpido | no necesita tener cuenta abierta | 6 a 8 días para visita, luego 48 horas para desembolso | pagos semanales, quincenales o mensuales. Entregan el 70% de lo prendado o hipotecado |
| Credito Microempresarial Con Hipoteca | hasta 80% de inversión hecha en negocio | 24 meses | 14.6% | 0,60% mensual = 14.4% + 1% Solca | | | | | |
| Crédito Pequeña Empresa | hasta 80% de inversión hecha en negocio | 48 meses | 14.6% | 7,5% una vez + 1% Solca | | | | | |
| Bco. Centro Mundo | \$100 - \$500 | 3 a 12 meses | 14.6% | 11% + 1% Solca | No necesita garante | NO APLICA: créditos de consumo | Cédula, Recibos de servicios básicos, refe. comerciales o facturas, papeleta de votación. | 5 días | Solo prestamos de consumo |
| CODESARROLLO | hasta \$ 8000 | 24 meses | 14.6% | 0.5% por año + 1% Solca | personal o hipotecaria | 6 meses de iniciado el negocio | Abrir cuenta, depósito de encaje hasta 3 semanas antes del crédito | 5 días | 12,5% de encaje. Cálculo Sobre SalDOS |
| CACPECO | sin límite (evaluación de capacidad de pago) | 12 meses | 14.6% | 5% | prendaria / personal / hipotecaria / Quirografario | si a negocios nuevos | | 8 días | 12,5% de encaje. Cálculo Sobre SalDOS |

OTRAS ENTIDADES

| INSTITUCION | MONTO DE PRESTAMO | PLAZO | TASA | COMISION | GARANTIA | ESTABILIDAD | REQUISITOS | TIEMPO | OBSERVACION |
|-------------|-------------------|-------|------|----------|----------|-------------|------------|--------|-------------|
|-------------|-------------------|-------|------|----------|----------|-------------|------------|--------|-------------|

ENTIDADES DEL SISTEMA FINANCIERO

| | | | | | | | | | |
|-------------------------------|---|----------|-------|---|---|--------------------------------|-----------------------------|-------------------------------|--|
| Ayuda en Acción | \$ 100 - \$500 | 12 meses | 9% | 0 | personal | de acuerdo a c/bco. comunal | | N/D | No encaje. Calculo Sobre Saldos |
| FINCA | \$ 300 | 4 meses | 14,6% | dependien do del grado de ayuda requerido | personal | si a negocios nuevos | | 8 días | 10% de encaje. Cálculo Sobre Saldos |
| Jardín Azuayo | información entregan solo personalmente | | | | | | | | |
| FEPP | no realiza créditos | | | | | | | | |
| Casa Campesina Cayambe | información entregan solamente a través de la comuna a la que | | 12,5% | 0% | personal solidaria de la comunidad | | | 5 días | Cálculo sobre saldos |
| FED | información entregan solo personalmente | | | | | | | | |
| FODEMI | hasta 6.000 | 24 meses | 14,6% | 5% gastos + 2.5% desgravamen, + 10% fondo de | Para \$6.000 hipoteca propia o prestada | 6 meses de iniciado el negocio | facturas de últimos 6 meses | 72 horas, 15 para hipotecario | cuenta abierta. El Fondo de Garantía lo puedo retirar al final |

1.3 TOMA DE DECISIONES

- Una vez realizado el estudio completo de todos mis proyectos, tengo que analizarlos en conjunto.
- Compararlos
- Tomar la mejor decisión

TOMA DE DECISIONES

del análisis de los proyectos tenemos:

| |
|-----------|
| PROYECTO: |
|-----------|

| |
|-------|
| FECHA |
|-------|

| | |
|------------------------------|--|
| ANALISIS DEL PROYECTO | |
|------------------------------|--|

| | |
|---------------------------|------------------------|
| Estudio de Mercado | Estudio Técnico |
|---------------------------|------------------------|

| | |
|--|--|
| | |
|--|--|

| | |
|--|--|
| | |
|--|--|

| | |
|--|--|
| | |
|--|--|

| | |
|--|--|
| | |
|--|--|

| | |
|---------------------------------------|--------------------------------|
| Estudio Administrativo y Legal | Análisis de los Riesgos |
|---------------------------------------|--------------------------------|

| | |
|--|--|
| | |
|--|--|

| | |
|--|--|
| | |
|--|--|

| | |
|--|--|
| | |
|--|--|

| | |
|--|--|
| | |
|--|--|

| |
|----------------------------|
| Estudio Financiero: |
|----------------------------|

| |
|-------------------|
| Tipo de Proyecto: |
|-------------------|

| |
|-----------------------|
| Destino del Proyecto: |
|-----------------------|

| |
|---------------------|
| Valor del Proyecto: |
|---------------------|

| |
|------------------------|
| Utilidad del Proyecto: |
|------------------------|

| |
|---------------------------|
| Rentabilidad del Proyecto |
|---------------------------|

| |
|-------------------------|
| Tiempo de Recuperación: |
|-------------------------|

Para elaborar un proyecto de inversión hay tres etapas

1.- PLANEACIÓN

Pienso en lo que voy a hacer,
analizo las opciones,
escojo las mejores,
tomo la decisión acertada
para realizar mi plan

2.- EJECUCIÓN

Pongo en marcha
el proyecto planeado

En la ejecución debo monitorear todo el tiempo el avance de mi Proyecto. Cuidar que los pasos que doy, las decisiones que tomo siempre esten orientadas a los objetivos planteados al inicio.

Procurar no salirme de lo presupuestado, no gastar en otras cosas

Para elaborar un proyecto de inversión hay tres etapas

1.- PLANEACIÓN

Pienso en lo que voy a hacer,
analizo las opciones,
escojo las mejores,
tomo la decisión acertada
para realizar mi plan

2.- EJECUCIÓN

Pongo en marcha
el proyecto planeado

3.- EVALUACIÓN

Al final, comparo los
resultados que obtuve vs. los
planeados al inicio. Veo
si fue bueno o no y por qué