



IC522 Proyecto Final Integrador

Profesor Responsable: Dr. Ing. Javier E. Kolodziej

**Profesora Ayudante de Primera: Inga. Sonia Romina
Niezwida**

Integrantes 2024:

Dr. Ing. Sergio Eduardo Moya

Ing. Axel Alfredo Skrauba

Mi proyecto es
¿viable?

Voy a emprender...

Voy a invertir...
¿Cuándo recupero lo
invertido?



Unidad 2: Seguimiento de Proyectos

El análisis de los indicadores financieros sugiere que el proyecto es viable de ser realizado con:

Valor actual neto (VAN) positivo

Tasa interna de retorno (TIR) mayor que la tasa de rendimiento

mínima aceptable (TREMA).

$TIR > TREMA$ y $VPN > 0$
proyecto rentable para el inversionista



Resultados esperados

- Evaluar los costos y precio de venta
- Lograr determinar los indicadores financieros de su proyecto
- Concretar un análisis de sensibilidad



Costos y precio de venta

Paso 1: Retomar los costos previamente calculados (1°C)

Paso 2: Evaluar la posibilidad de incorporar costos teniendo en cuenta:

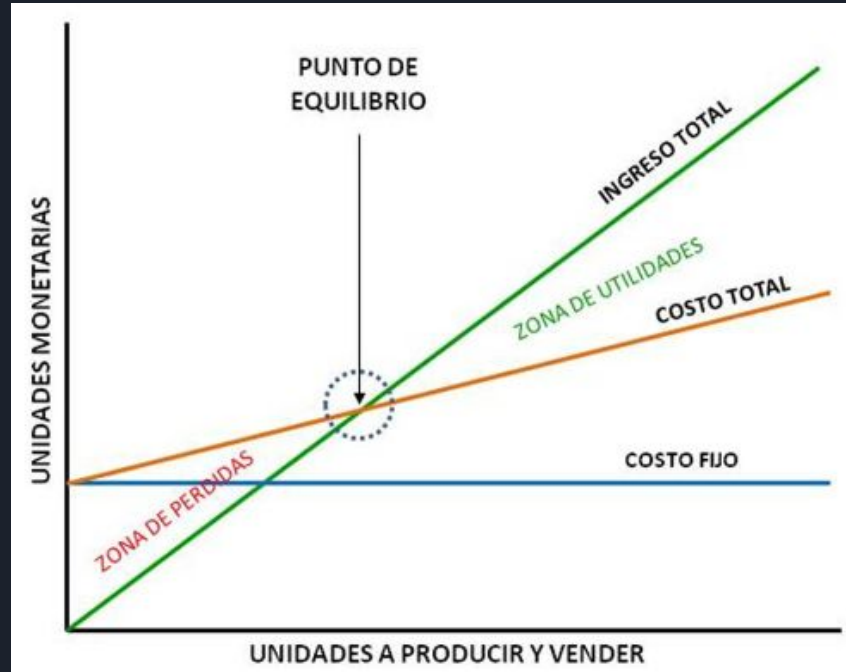
Costos Fijos

Costos Variables

¿Precio de venta?

Costos y precio de venta

Punto de equilibrio



Costo Total=Costos Fijos + (Costo Variable por Unidad × Cantidad Producida)

Precio de Venta=Costo Total por Unidad×(1+Margen de Beneficio) → definir

Actividad 1:

Una vez definido el precio de venta se podrá seguir con los siguientes ítems para la evaluación. En base a lo reunido, idealizamos:

Opción 1: Determina el horizonte de planeación de tu proyecto y precio de venta de tu producto. Para ello, puedes ayudarte con la estimación del punto de equilibrio entre costos vs unidades vendidas. Ver ejemplo de proyecto CNPELLETS SRL.

$$\text{Punto de equilibrio } (Q_e) = \frac{\text{costo fijo total } (cf)}{\text{precio de venta } (PV) - \text{costo variable unitario } (CV_u)}$$



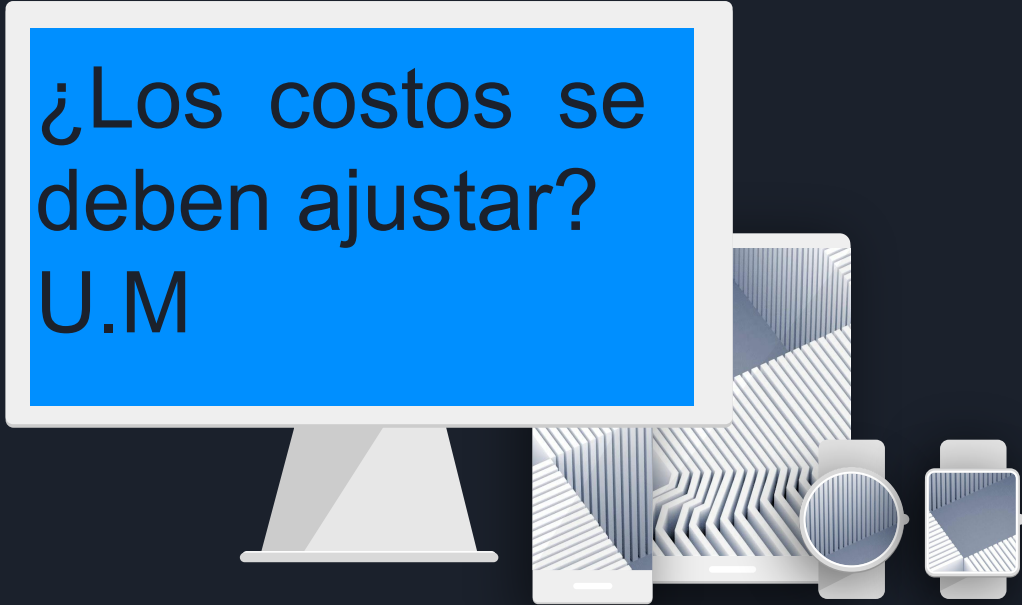
Actividad 1:

Opción 2: Puedes colocar un precio de venta representativo (que lo creas conveniente) y al final realizar un análisis de sensibilidad para evaluar parámetros de ganancias en función del precio de venta. Tener en cuenta que si eliges esta opción deberás plantear en hojas de cálculo para cambiar los parámetros y analizar su variación.



Preguntas frecuentes

El precio de
venta definido:
¿es definitivo?



¿Los costos se
deben ajustar?
U.M



Revisamos...





Flujo de caja

También conocido como flujo de efectivo, es el movimiento de efectivo hacia y desde un negocio o proyecto durante un período específico. Muestra cuánto efectivo está disponible para ser utilizado en operaciones, inversiones y financiamiento. El flujo podrá ser positivo: cuando hay ganancias o negativo: cuando hay pérdidas. Dentro del flujo de caja, se pueden distinguir 3 variantes de flujo de caja.

Flujo de Caja Neto=Flujo de Caja Operativo+Flujo de Caja de Inversión+Flujo de Caja de Financiamiento



Flujo de Caja Operativo:

- Representa el efectivo generado o utilizado en las operaciones diarias del negocio.
- Incluye ingresos por ventas, pagos a proveedores, salarios, y otros gastos operativos.

Flujo de Caja Operativo = Ingresos por Operaciones – Egresos Operativos



Flujo de Caja de Inversión:

- Refleja el efectivo utilizado en la compra o venta de activos a largo plazo como equipos, propiedades, y otras inversiones.
- Incluye desembolsos para la adquisición de activos y ingresos por la venta de activos.

Flujo de Caja de Inversión=Ingresos por Venta de Activos–Egresos por Compra de Activos



Flujo de Caja de Financiamiento:

- Muestra el efectivo recibido de fuentes de financiamiento externas o propias y el efectivo utilizado para pagar deudas.
- Incluye préstamos recibidos, emisión de acciones, pagos de deuda, y pagos de dividendos (el sueldo o dinero para cada accionista).

Flujo de Caja de Financiamiento = Ingresos por Financiamiento – Egresos por Financiamiento



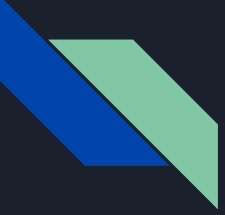
Actividad 2:

Crea una hoja de cálculo y realiza el flujo de caja de tu proyecto para un horizonte de planeación mínimo de 5 años. Tienes que tener en cuenta la inversión inicial (puede ser totalmente dinero de préstamo o bien un parcial propio y otro en préstamo, considera el interés de la cuota). Plantea de forma gráfica para visualizar el flujo de caja.



Revisamos...





¡Gracias!

