

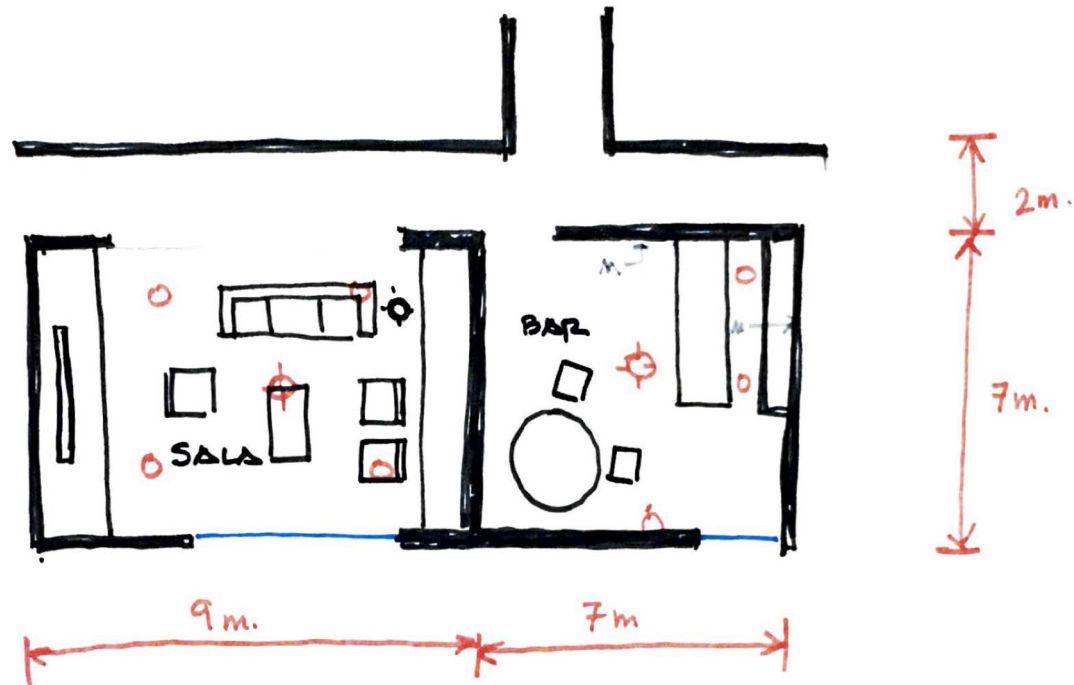
Semana 14

Ejercicios de Flujo de Efectivo en obra

Ejercicio inicial

Análisis de estimaciones

- Un cliente te ha contratado para el proyecto de remodelación de su bar y su sala.



Análisis de estimaciones

Los costos que le has encontrado son los siguientes:

Acabado piso A	\$400 / m ²
Acabado piso B	\$600 / m ²
Pintura	\$250 / m ²
Mosaicos en pared	\$200 / m ²
Luminarias	\$2,500 por salida
Lamparas	\$3,000 pesos por lámpara
Yeso en muros	\$200 / m ²
Plafón	\$400 / m ²
Zoclo	\$150 / m
Demoliciones	\$300 / m ²

Análisis de estimaciones

Los costos que le has encontrado son los siguientes:

Mueble de television	\$45,000 pesos	(con carpintero)
Librero	\$60,000 pesos	(con carpintero)
Barra de bar	\$85,000 pesos	(con carpintero)
Mesa de poker	\$18,000 pesos	(con carpintero)
Sillas de poker	\$1,200	por silla
Lampara de sala	\$16,000 pesos	
Set de sala para sala	\$120,000 pesos	
FrigoBar	\$45,000 pesos	
Cortinas para sala	\$24,000 pesos	
Cuadro para bar	\$14,000 pesos	
Televisión de 50 pulgadas	\$13,000 pesos	

Análisis de estimaciones

- El plan de trabajo es hacerlo en 12 semanas.
- El cliente prefiere hacer abonos quincenales
- Los precios no incluyen IVA (se debe agregar).
- Los precios no incluyen indirectos (8%)
- Los precios no incluyen utilidad (10%)
- El carpintero te puede dar un descuento del 15% en el precio de los muebles.
- El carpintero requiere un anticipo del 30% para iniciar.

Análisis de estimaciones

- El plan de trabajo es el siguiente.

[illegible]

Análisis de estimaciones

- EJERCICIO PARTE 1:

1. Determina el presupuesto del total del proyecto
2. ¿Cuánto le cobrarías a tu cliente por realizar el proyecto?
3. ¿Cuánto solicitarías como anticipo?
4. ¿Cuánto solicitarías de pagos por cada quincena?

Análisis de estimaciones

- EJERCICIO PARTE 2:

El cliente te contratará bajo el concepto de precios unitarios.

Si el proyecto sale de acuerdo a lo planeado:

Al finalizar la semana 5,

1. ¿Qué porcentaje de avance llevaríamos?
2. ¿Qué cantidad en \$ de avance llevaríamos?
3. ¿Cuánto nos habrá pagado el cliente para ese entonces?
4. ¿Cómo estaría el saldo del proyecto en ese momento?

Análisis de estimaciones

- EJERCICIO PARTE 3:

Al finalizar la semana 5:

1. El cliente decide que no le gustó ese piso y que desea comprar otro.
 2. El nuevo piso está al mismo precio del anterior.
 3. Se tendrá que demoler el piso que se había colocado y se retrasan las otras partidas de acuerdo a lo que se realizó.
-
- ¿Cuál es el nuevo presupuesto del proyecto?
 - ¿Cómo afectaría los pagos quincenales del cliente?
 - ¿Cuándo acabaríamos el proyecto?

Análisis de estimaciones

- EJERCICIO PARTE 4:

Siguiendo el nuevo plan del proyecto, al finalizar la semana 10

- ¿Qué porcentaje de avance llevaríamos a la fecha?
- ¿Cuánto le deberíamos cobrar al cliente por el avance?
- ¿Cuánto nos habrá pagado el cliente a la fecha?
- ¿Cuál sería el saldo del proyecto?

Análisis de estimaciones

- EJERCICIO PARTE 5:

Al iniciar la semana 11, el carpintero nos comenta que aún no termina los muebles. Que se gastó parte del dinero que se le dio en otro proyecto, y pide que se le abone otro 30%. Dice que se tardará 2 semanas más.

- ¿Cuál es el nuevo programa del proyecto?
- ¿Cuál es el porcentaje real de avance que lleva el proyecto?

Análisis de estimaciones

- EJERCICIO PARTE 6:

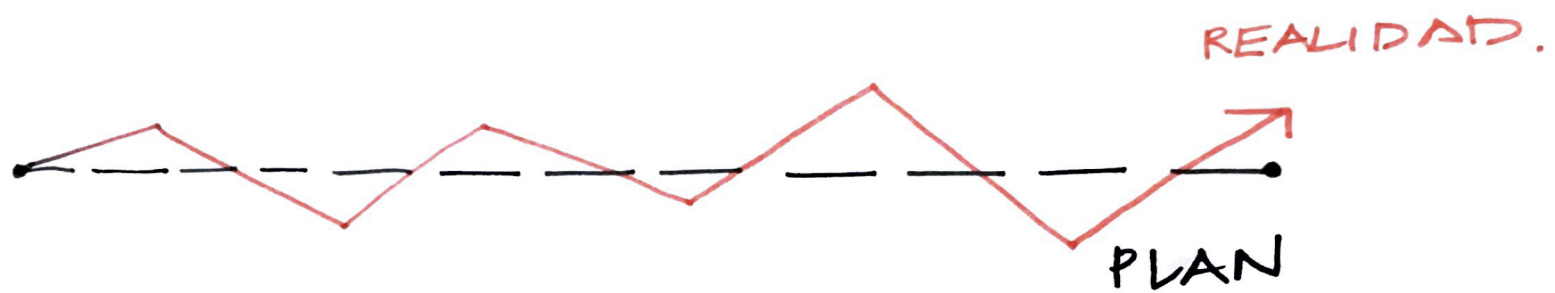
Por fin es el último día del proyecto, y el cliente ha quedado satisfecho con la remodelación. El cliente hace el último pago solicitado.

- ¿Cuánto avance llevaba el proyecto la semana anterior?
- ¿Qué porcentaje se avanzó la última semana?
- ¿A cuánto equivale en \$ ese avance?
- ¿Cuánto nos había pagado el cliente antes de la entrega y finiquito?

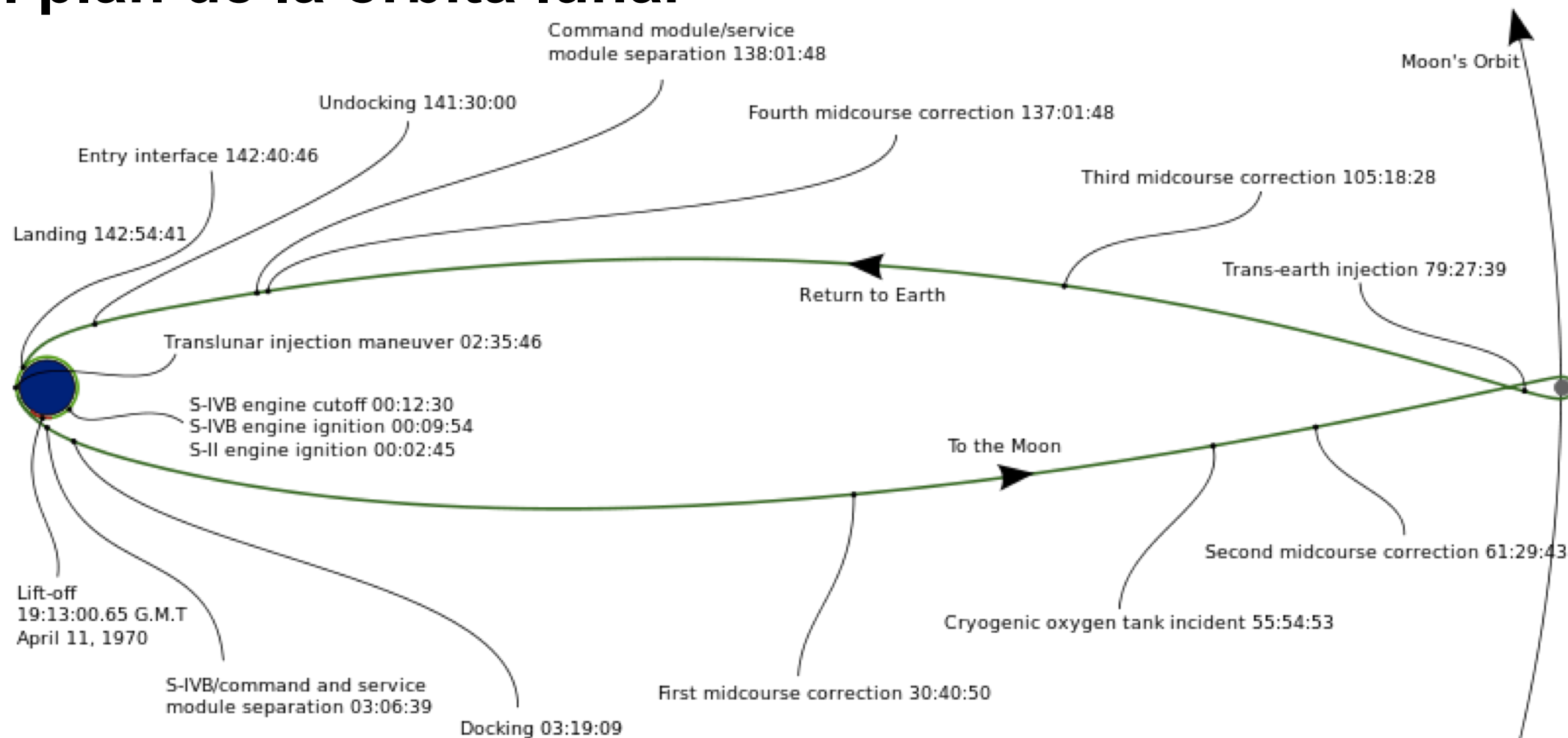
FINALMENTE:

- ¿De cuánto fue la utilidad del proyecto?

Causas de desviaciones de presupuesto



El plan de la orbita lunar



¿Por qué hacemos planes?

Why do we do plans anyway?

¿Por qué hacemos planes?

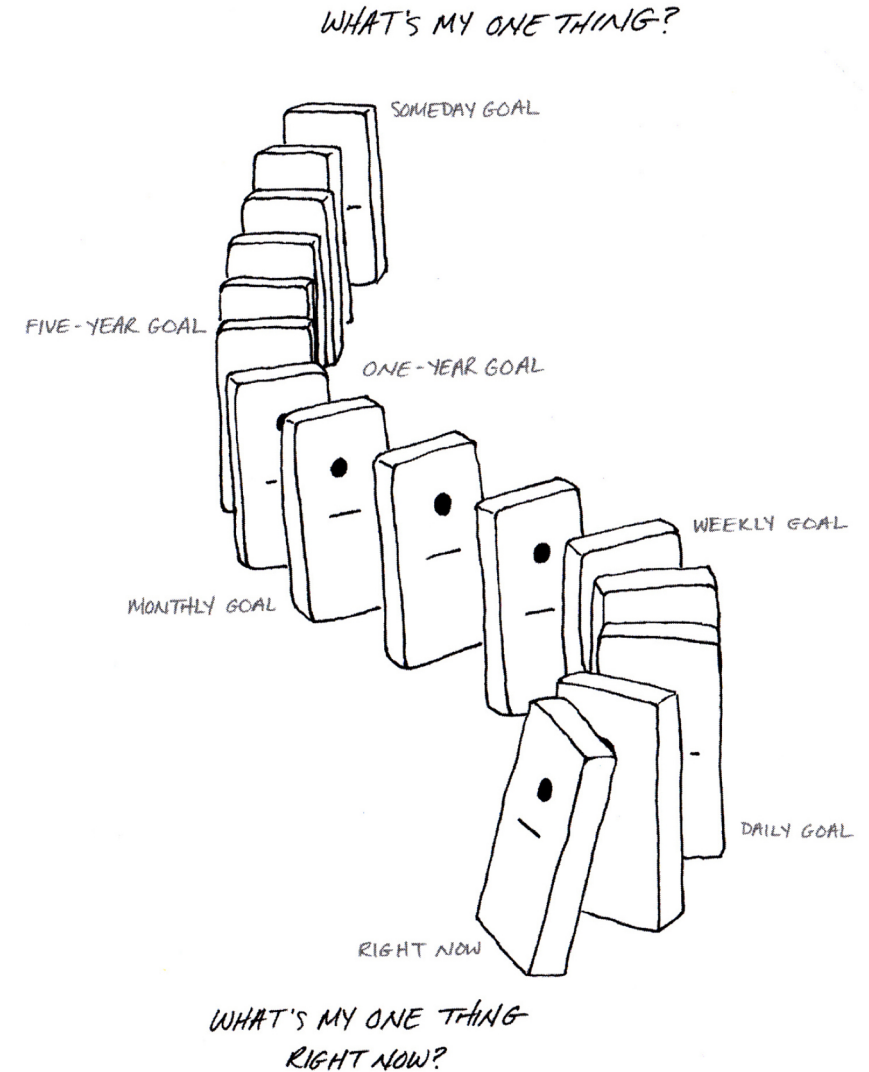
To be present in the moment.

To ease our choices.

Planeando al presente

Realiza el siguiente ejercicio:

- Piensa en un sueño que te gustaría lograr en el futuro
- ¿Qué debiste haber logrado en cinco años para tratar de alcanzarlo?
- ¿Qué debiste haber logrado en un año para haber logrado eso?
- ¿Qué debiste haber logrado este mes para haber logrado eso?
- ¿Qué debiste haber logrado esta semana para haber logrado eso?
- ¿Qué debí de haber logrado hoy?



The one thing – Gary Keller

¿Por qué se sale de control un presupuesto en construcción?

- Ejercicio de Brain Storming

¿Por qué se sale de control un presupuesto?

- Presupuesto incompleto
- Costos no analizados
- Precios desactualizados
- Cambios por parte del cliente
- Errores de ejecución
- Imprevistos en obra
- Errores de comunicación
- Malos controles
- Robos

¿Por qué se extiende en tiempos un proyecto?

- Ejercicio de Brain Storming

¿Por qué se extiende en tiempos un proyecto?

- Falta de decisión
- Falta de planes, planeación incompleta
- Mala proyección, mal plan
- Mala organización
- Mala disciplina
- Falta de recursos (dinero, personal)
- Indisponibilidad de maquinaria o personal
- Inexperiencia del personal
- Elementos fuera de control
- Errores de comunicación