

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS



“ANÁLISIS FINANCIERO EN LA ADQUISICIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO EN EL EXTRANJERO EN UNA EMPRESA DEL SECTOR INDUSTRIAL DE MEXICALI”.

PRESENTA:

CARLOS NEVAREZ RODRIGUEZ

**PARA OBTENER EL DIPLOMA DE:
ESPECIALIDAD EN DIRECCIÓN FINANCIERA**

DIRECTOR DE TESIS:

DR. ROBERTO BURGUEÑO ROMERO

Mexicali, Baja California;

Octubre de 2024

ÍNDICE

I. INTRODUCCIÓN.	5
1.1. ANTECEDENTES.	5
1.2. PREGUNTA.	6
1.3. OBJETIVOS GENERALES Y ESPECÍFICOS.	6
1.4. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.	7
1.5. JUSTIFICACIÓN.	8
II. MARCO REFERENCIAL.	8
2.1. IMPORTANCIA DE LOS MONTACARGAS EN LAS EMPRESAS.	9
III. METODOLOGÍA.	10
3.1. DEFINICIÓN DEL PROBLEMA.	10
IV. PLAN DE NEGOCIO.	10
4.1. RESUMEN EJECUTIVO.	10
4.2. ESTUDIO DE MERCADO.	11
4.2.1. MERCADO META Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO.	12
4.2.2. VENTAJA COMPETITIVA.	12
4.2.3. COMPETENCIA.	13
4.2.4. FACTORES INTERNOS Y EXTERNOS QUE APOYAN EL PROYECTO.	14
4.3. ANÁLISIS DE COSTOS.	15
4.3.1. INGRESOS.	15
4.3.2. EGRESOS.	17
4.3.3. ESTADO DE RESULTADOS.	22
RESULTADOS.	32
CONCLUSIONES.	33
BIBLIOGRAFÍA.	35
ANEXOS.	37

ÍNDICE DE CUADROS

<i>Cuadro 1. Análisis de competencia.....</i>	<i>13</i>
<i>Cuadro 2. Análisis FODA.....</i>	<i>14</i>
<i>Cuadro 3. Características de montacargas Hangcha</i>	<i>15</i>
<i>Cuadro 4. Características de montacargas CLARK.....</i>	<i>16</i>
<i>Cuadro 5. Costo de Mantenimiento para 250 horas</i>	<i>18</i>
<i>Cuadro 6. Costo de Mantenimiento para 500 horas</i>	<i>19</i>
<i>Cuadro 7. Costo de Mantenimiento para 1000 horas</i>	<i>19</i>
<i>Cuadro 8. Estado de resultados del montacargas Hangcha de 5000 libras gas lp.....</i>	<i>22</i>
<i>Cuadro 8.1. Estado de resultados del montacargas Hangcha de 5000 libras gas lp.....</i>	<i>22</i>
<i>Cuadro 8.2 Estado de resultados del montacargas Hangcha de 5000 libras gas lp.....</i>	<i>23</i>
<i>Cuadro 9. Estado de Resultado a 10 años del montacargas Hangcha.....</i>	<i>24</i>
<i>Cuadro 10. Estado de Resultado a 12 meses del montacargas Clark.....</i>	<i>25</i>
<i>Cuadro 10.1. Estado de Resultado a 12 meses del montacargas Clark.....</i>	<i>26</i>
<i>Cuadro 10.2. Estado de Resultado a 12 meses del montacargas Clark.....</i>	<i>26</i>
<i>Cuadro 11. Estado de Resultado a 10 años del montacargas Clark.....</i>	<i>27</i>
<i>Cuadro 12. Proyección Hangcha estados de resultados a 12 periodos / crédito bancario, arrendamiento financiero</i>	<i>28</i>
<i>Cuadro 13. Proyección Hangcha estados de resultados a 10 ejercicios / crédito bancario, arrendamiento financiero.</i>	<i>30</i>
<i>Cuadro 14. Proyección Clark estados de resultados a 12 periodos / crédito bancario, arrendamiento financiero.</i>	<i>31</i>
<i>Cuadro 15. Proyección Clark estados de resultados a 10 ejercicios / crédito bancario, arrendamiento financiero.</i>	<i>32</i>

ÍNDICE DE IMÁGENES

<i>Imagen 1. Datos de la adquisición de los montacargas, depreciación, tiempos de entrega y periodos de financiamiento.</i>	<i>39</i>
<i>Imagen 2. Montacargas Clark.</i>	<i>40</i>
<i>Imagen 3. de montacargas marca Hangcha.</i>	<i>41</i>

I. INTRODUCCIÓN.

La industria del manejo de materiales y los montacargas cumplen una función muy importante en la cadena de suministro de la industria de todo el planeta. El deseo de analizar una empresa que se dedique a este giro me fue de sumo interés ya que es un ámbito en el cual nunca me he estado relacionado y en el cual detecto muchas áreas de oportunidad en el aspecto financiero el cual impactara de una manera muy importante a la empresa. La mezcla de factores de clientes, productos, servicios, personal, fabricantes, gastos fijos, etc. Generan una mezcla esencial para realizar un proyecto atractivo el cual genere resultados objetivos y medibles.

1.1. Antecedentes.

La empresa montacargas BC inicia operaciones en el año 1992 en el municipio de Tecate baja california, dado a los requerimientos de servicio de montacargas en Mexicali y por recomendación de la empresa "Tecate" se traslada a la capital del estado. A través de los años la empresa se consolida otorgando el servicio de reparación y mantenimiento de montacargas a la industria mexicalense y su valle. Tras su éxito obtenido en el servicio técnico los clientes empiezan a solicitar el servicio de renta por lo que en la década del 2010 se empieza adquirir unidades para brindar el servicio de arrendamiento de montacargas a una dimensión acorde a la capacidad de inversión, cantidad clientes cautivos, así como la disponibilidad de equipos operables a un buen precio.

A mediados del año 2015 y gracias resultados positivos obtenidos, se logra la distribución de la marca Clark, la cual es una de las 10 marcas más reconocidas de los montacargas y el manejo de materiales. Gracias a ello y a la confianza de la fábrica se logró el crecimiento exponencial de la renta de montacargas la cual se convirtió en el producto más importante dentro del portafolio de servicio de la empresa, teniendo presencia en toda la baja california.

Durante el año 2020 y con la pandemia del COVID 19. La industria de los montacargas colapso por escasez de chips y suministros de refacciones, lo que

provocó que las entregas que se realizaban se prolongaron de cuatro a sesenta semanas, por lo que la empresa decide distribuir una marca que logre reducir los tiempos de entrega sin sacrificar la calidad ni el soporte de producto, en el año 2022 se realizaron negociaciones para distribuir la marca Hangcha la cual es una de las 10 marcas mas importantes a nivel mundial concretando la distribución en el ejercicio 2023.

1.2. Pregunta.

¿La adquisición de esta maquinaria de origen chino es viable financiera mente en comparación con la maquinaria de origen americano considerando los factores mencionados anteriormente?

1.3. Objetivos generales y específicos.

- -Analizar la calidad del producto ofrecido por cada proveedor. Esto puede incluir la evaluación de funcionamiento de los montacargas que ofrece uno con el otro. Investigación de la reputación de ambos productos en términos de satisfacción del cliente.
- -Evaluar la fiabilidad y puntualidad de los proveedores en cuanto a la fecha de entrega de la mercancía solicitada. Esto implica analizar su historial de cumplimiento de plazos, la eficiencia de sus procesos de producción y logística, y la disponibilidad de inventario para garantizar un suministro confiable y oportuno.
- -Comparar los precios de los productos ofrecidos por los proveedores. Esto implica analizar las cotizaciones y los términos comerciales de cada proveedor, considerando factores como el costo unitario, los descuentos

por volumen, los cargos adicionales y las condiciones de pago. El objetivo es determinar la opción más económica y rentable para la empresa.

- -Evaluar las opciones de financiamiento ofrecidas por los proveedores. Esto puede incluir la investigación de políticas de crédito, plazos de pago, opciones de financiamiento a largo plazo y cualquier beneficio adicional que los proveedores puedan ofrecer en términos de flexibilidad financiera.
- -Establecer un método de evaluación y selección de proveedores. Esto implica desarrollar una metodología para comparar y clasificar a los proveedores en función de los criterios establecidos. El objetivo de este método sería establecer un proceso objetivo para tomar decisiones sobre la selección de opciones que ofrece cada proveedor.

1.4. Planteamiento del problema.

La reciente pandemia de COVID-19 impacto severamente en el suministro de montacargas en la industria, después de un estudio a conciencia se determinó que los únicos proveedores con capacidad de suministrar equipos a nivel global eran los proveedores chinos por lo que se decidió investigar cual era la marca apropiada para cubrir las necesidades de nuestro negocio sin sacrificar la calidad, tiempos de entrega, ni el soporte post venta (servicio de mantenimiento, refacciones, etc.). Se determino que las 2 marcas chinas que cumplían con este perfil eran la marca Heli y Hangcha por lo que después de ardas negociaciones, visitas a conferencias relacionadas con industria de manejos y materiales, se determinó que la marca Hangcha era adecuada para nosotros. Basados en los siguientes puntos:

1. Disponibilidad. 14 semanas de entrega vs 60 semanas de los proveedores americanos y europeos.
2. Innovación: Hangcha es el principal fabricante con la tecnología de litio a nivel mundial.

3. Calidad de producto: Hangcha está teniendo un posicionamiento muy agresivo en los estados unidos con tecnología de litio y gas LP.
4. Suministro y logística de refacciones: a diferencia del proveedor chino Heli, Hangcha tiene almacenes en Los Ángeles California, Charlotte (Carolina del norte) y Pachuca (Hidalgo Mex).
5. Disponibilidad de ser distribuidores de la marca Hangcha.

La empresa tomo la decisión basada en tiempo de entrega, calidad de producto y soporte post venta. Dejando de lado el análisis financiero que permite identificar cuál será su retorno de inversión, sus costos, gastos de administración y venta y utilidades.

1.5. Justificación.

La importancia de nuestra investigación radica en la necesidad de comprender cuál es el valor real de utilidad que la empresa obtiene de dos marcas concretas de montacargas. Este conocimiento es crítico, dada la naturaleza de operaciones del negocio, donde son arrendados y, al mismo tiempo, se han adquirido deuda con créditos que se pagan mensualmente con las rentas. Durante los años en los que se ha efectuado este tipo de operaciones, se ha creado una brecha de conocimiento. Aunque se conoce que el negocio sigue funcionando una vez que se paga la deuda de los equipos, no se sabe con precisión cuál es la rentabilidad real que proporciona cada unidad, la cual, como se ha mencionado previamente, variará con el tiempo, según la flota en específico. Por ello, nuestra investigación tiene el propósito de completar ausencia de conocimiento concreto sobre el tema y ofrecer decisiones basadas en datos para que la empresa maneje activos, fondos y el modelo mismo de negocio de manera más informada.

II. MARCO REFERENCIAL.

2.1. Importancia de los montacargas en las empresas.

Los montacargas son un equipo crítico en las operaciones de las empresas del sector industrial, maquiladoras y cualquier otra empresa que manipule materiales pesados. Juegan un papel vital en la economía de Mexicali, ya que son vitales para la producción, el comercio, la distribución y la agricultura. Fomentan el desarrollo y crecimiento urbano de la ciudad. Algunos de los puntos más importantes del uso de montacargas los siguientes:

Eficiencia al manipular materiales: en el ámbito industrial, donde se importan y exportan bienes, la rapidez y eficacia en mover los insumos es esencial ya que redundaría en que los tiempos de entrega sean óptimos y facilite mantener constantes la producción.

Manipular pesos: en la mayoría de las plantas manufactureras y maquiladoras, gran parte de los materiales son de peso pesado y de dimensiones que no se pueden cargar manualmente. De este modo, con montacargas se disminuye el riesgo de lesiones de los operarios y se agilizan los procesos de producción.

Espacio: en las áreas industriales, donde el espacio es limitado, poder almacenar los insumos a un nivel más elevado despeja piso otorga una disminución en accidentes/laborales. Además, se pueden aprovechar todos los espacios de los almacenes y patios de almacenamiento.

Logística: al ser un enclave logístico de esta ciudad fronteriza, la utilización de los montacargas posibilita la manipulación de una mayor diversidad de productos. Puede dar respuesta con celeridad y eficiencia a las variaciones en los mercados y en los flujos productivos y de distribución.

Seguridad en el manejo: los montacargas son implementos con sistemas de seguridad, pero para garantizar la integridad de los operarios, deben contar con adecuadas capacitaciones para el manejo seguro de montacargas. En general,

los montacargas desempeñan un rol vital para los procesos logísticos, para la eficiencia y la seguridad en lo que se dan en las empresas del sector industrial manufacturero y maquiladores en la ciudad de Mexicali, Baja California, México.

III. METODOLOGÍA.

3.1. Definición del problema.

A continuación, se presenta un análisis comparativo de montacargas para determinar la factibilidad y viabilidad de uso como activo para renta a los clientes del mercado de la Cd. de Mexicali, Baja California México a través de un plan de negocio.

IV. PLAN DE NEGOCIO.

4.1. Resumen ejecutivo.

En el desarrollo del presente estudio, se pretende comparar ambos modelos de montacargas, a través de un análisis de resultados de los ingresos y gastos a lo largo de 10 años. El objetivo será determinar qué unidad de montacargas produce más utilidades, asimismo, considerar la recuperación de la inversión de la misma, con diferente escenarios de financiamientos sea con el mismo proveedor o con crédito bancario logrando con el análisis determinar cómo varían los ingresos y gastos anuales de los montacargas lo que permitirá saber cuál de los dos es más rentable o eficiente en términos financieros. Los resultados esperados de la selección de montacargas será la recuperación de inversión, poca variabilidad de los gastos que impacten sin deteriorar la calidad del servicio proporcionado y la facilidad de adquirir el montacargas a largo plazo será el indicativo de su valor adquisitivo. El método que se consideró adecuado para realizar dicho análisis es un

estado de resultados, proyectándolo 10 años ya que esa es la vida útil que se considera como correcta de un montacargas.

Se estima que un montacargas dándole sus servicios de mantenimientos necesarios durante los primeros años en un escenario optimista no tienen por qué presentar fallas, sin embargo, para efectos de este estudio después del quinto año de uso consideramos aumentar los costos de las refacciones de cada unidad ya que comúnmente a partir de ese tiempo las unidades empiezan a despertar fallas más costosas.

4.2. Estudio de Mercado.

Realizaremos dos proyecciones por marca de montacargas, la primera será ver un año completo a detalle y la segunda por 10 años, para analizar la evolución de ingresos, egresos y utilidades a lo largo del tiempo.

El objetivo es determinar la rentabilidad de un montacargas durante ese período y cuándo se empieza a recuperar la inversión en las unidades. Hemos seleccionado un horizonte temporal de 10 años, dado que esa es la vida útil promedio que nuestras unidades pueden alcanzar sin mayores complicaciones, siempre y cuando reciban un mantenimiento adecuado y se encuentren en un entorno operativo favorable. Es importante mencionar que, en general, los contratos de servicio suelen firmarse por 5 años, ya que después de este período es probable que el equipo comience a presentar fallas más significativas, lo cual también será reflejado en nuestra proyección.

Además, compararemos dos tipos de financiamiento: el ofrecido por nuestros proveedores de Hangcha y Clark, y el de un arrendamiento financiero con un banco.

El propósito de esta comparación es determinar qué tipo de financiamiento se adapta mejor a las necesidades y características de nuestra empresa. Y por últimos consideraremos un incremento por inflación a través de los años para que el estudio sea más acertado.

A continuación, les detallare todos los conceptos que se van a incluir en el estudio y la explicación del motivo de cuál es su función.

4.2.1. Mercado meta y segmentación del mercado.

Nuestro mercado objetivo como empresa está compuesto principalmente por empresas maquiladoras y del sector agrícola. Ambos sectores tienen una alta tendencia a utilizar montacargas para operaciones internas y logísticas. Considerando esta condición, nuestro mercado objetivo como fabricantes se encuentra en un punto óptimo. Por un lado, las empresas maquiladoras tienen una alta demanda de montacargas debido a sus operaciones de ensamblaje y producción, entre otras. De igual forma, el sector agrícola requiere montacargas y equipo de manejo de materiales para labores internas tales como introducción y extracción de productos y/o insumos.

4.2.2. Ventaja competitiva.

- Los años de experiencia, en la industria de servicio y reparación de montacargas.
- La experiencia, capacitación y la poca rotación de personal técnico.
- Instalaciones, herramientas, acceso a manuales técnicos de fabricación.
- El prestigio y soporte de las marcas que distribuimos.
- La disponibilidad de equipo y refacciones.
- La visión de los socios y su capacidad de negociación.

4.2.3. Competencia.

Cuadro 1. Análisis de competencia.

EMPRESA	TIPO DE SERVICIOS	AÑOS EN EL MERCADO	FORTALEZAS	DEBILIDADES
TOYOTA LIFT	Venta de equipo nuevo * *renta mensual y de largo plazo equipo nuevo y usado Lp y eléctricos*servicios técnicos* prensado de llantas	25 años	La marca Técnicos locales. precios accesibles financiamiento	Exceso de confianza y soberbia
DOCK ARRENDADO RA	*Renta mensual y de largo plazo equipo y usado Lp servicios técnicos*	10 años	Al ser una empresa pequeña los dueños toman decisiones de precios arriesgadas	Limite en sus inversiones 3 clientes importantes como base
SIIL	Venta de equipo nuevo * *renta mensual y de largo plazo equipo nuevo y usado Lp y eléctricos*servicios técnicos* prensado de llantas	2 años	Penetración fuerte con el servicio técnico y la marca. planes agresivos de precios servicio técnico	dependencia matriz Tijuana
JAIME GUTIERREZ	*Renta mensual y de largo plazo equipo usado Lp y servicios técnicos*	8 años	al ser una empresa pequeña los dueños toman decisiones de precios arriesgadas equipos buenos y bien presentados	límite de inversión en equipos
VYC	*renta mensual usado Lp y eléctricos*servicios técnicos*	5 años	precios accesibles	límite de inversión equipos viejos
HANDLING SYSTEMS	venta de equipo nuevo * *renta mensual y de largo plazo equipo nuevo y usado Lp y eléctricos	5 años	precios atractivos para empresas binacionales a largo plazo	límite de negocios en México

	binacional*servicios técnicos*			
CROWN SAN DIEGO	venta de equipo nuevo * *renta mensual y de largo plazo equipo nuevo y usado Lp y eléctricos*servicios técnicos* servicio binacional	5 años	precios atractivos para empresas binacionales a largo plazo	límite de negocios en México
MONTACARGAS HOBBS	venta de equipo nuevo * *renta de largo plazo clientes binacionales equipo nuevo y usado Lp y eléctricos*servicios técnicos limitado	15 años	su fuerte son las marcas que manejan ,no renta a menos que sea largo plazo binacional, financiamiento	falta de visión de crecimiento
HERIBERTO BARBA	*renta mensual y de largo plazo equipo y usado Lp y eléctricos*servicios técnicos*	20 años	clientes cautivos precios accesibles	

Fuente: elaboración propia.

4.2.4. Factores internos y externos que apoyan el proyecto.

Cuadro 2. Análisis FODA.

FORTALEZAS	DEBILIDADES
Experiencia de la empresa a lo largo de los años y su equipo de trabajo. Así como también la calidad de servicio y de productos que brindamos a la industria.	-Falta de personal técnico para contratación que cuente con los conocimientos y habilidades para brindar nuestros servicios. un -Crecimiento desbordado sin análisis financiero a profundidad.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS

-Crecimiento de la empresa en otros estados más allá de baja california.	-La introducción de empresas de renombre en nuestro estado.
-Adquisición de nuevas distribuciones, productos y servicios relacionados con el manejo de materiales.	-Políticas gubernamentales que impacten en nuestra región, como aranceles, impuestos, leyes, etc.
-Apertura de sucursal para atender el sur de California.	

Fuente: elaboración propia.

4.3. Análisis de costos.

4.3.1. Ingresos.

En principio, determinaremos el monto que manejaremos mensualmente por cada montacargas de gas. Para este cálculo, utilizaremos el costo inicial de adquisición de la unidad, la duración del contrato con el cliente, la cantidad de horas diarias de uso previsto del cliente y el momento en que se planea liquidar el crédito del montacargas. Estos factores nos permitirán aterrizar un monto mensual que refleje de forma concreta los costos y condiciones del servicio ofrecido.

En el caso de los montacargas **Hangcha** se desglosa de la siguiente manera:

Cuadro 3. Características de montacargas Hangcha.

Montacargas HANGCHA 5000 LIBRAS GAS LP		
COSTO DLLS	15,639.28	
COSTO MN	281,507.00	45,041.12
FLETE	16,913.00	
GASTOS DE IMPORTACION	47,241.00	2,199.88
DEPRECIACION ACUM (10 AÑOS)	2,345.89	
TIEMPO DE ENTREGA	12 SEMANAS	
PERIODO DE FINANCIAMIENTO	18 MESES	
Total precio ya en Mexico	345,661.00	



Fuente: elaboración propia.

El costo del montacargas Hangcha es por la cantidad de 15,639.28 dólares, ya en moneda nacional estamos hablando de que el monto original de la inversión es por la cantidad de 281,507.00 considerando un tipo de cambio de 18.00 en todo el estudio. Así mismo cuenta con gastos de importación por la cantidad de 47,241.00. En los datos también agregue el monto mensual de lo que se va a depreciar al año considerando un tiempo de depreciación de 10 años (en ambos equipos) la experiencia nos ha llevado a manejar esa cantidad como el tiempo de vida real de un montacargas. Los tiempos de entrega de los montacargas Hangcha es de 12 semanas a partir de que se hace el pedido y el periodo de financiamiento que nuestro proveedor de Hangcha nos da de pago es de 18 meses.

Una vez analizando la información anterior consideramos que el monto en el monto en el que el montacargas se debe poner en renta con el cliente es por la cantidad de 1,400.00 dólares mensuales. El monto ya transformado en moneda nacional que se utilizara es por la cantidad de 25,200.00 moneda nacional.

En el caso de los montacargas **CLARK** se desglosa de la siguiente manera:

Cuadro 4. Características de montacargas CLARK.

Montacargas CLARK 5000 LIBRAS GAS LP	
COSTO DLLS	25,626.50
COSTO MN	461,277.00
FLETE	6,300.00
GASTOS DE IMPORTACION	76,804.00
TIEMPO DE ENTREGA	30 SEMANAS
PERIODO DE FINANCIAMIENTO	6 MESES
DEPRECIACION ACUM (10 AÑOS)	3,843.98
Total precio ya en Mexico	544,381.00



Fuente: elaboración propia.

El costo del montacargas Clark es por la cantidad de 25,626.50 dólares, en moneda nacional por la cantidad de 461,277.00. Sus gastos de importación son 76,804.00 pesos. Cuenta con un tiempo de entrega de 30 semanas. El periodo de pago que nos otorga nuestro proveedor de estos montacargas es por la cantidad de 6 meses. Antes de la pandemia también manejaron tiempos de entrega de 18 meses sin

embargo esto decidieron modificarlo a un menor tiempo. El proporcional del monto de depreciación mensual de esta unidad es por 3,843.98 pesos.

Recopilando toda la información anterior se determinó que el importe ideal para poner en renta con el cliente es por la cantidad de 1,600.00 en dólares y 28,800.00 en pesos.

De entrada, lo que se puede ver es que la renta del montacargas Hangcha es menor a la del montacargas Clark por 200.00 dólares. Es un punto a favor de los montacargas Hangcha. Lamentablemente para los montacargas Clark no se pueden poner a un importe mayor debido a que la competencia maneja precios todavía menores que los que se están mencionando para este estudio y al final lo que queremos llegar son a los resultados más cercanos a la realidad.

4.3.2. Egresos.

Es importante para el estudio el diferenciar un mantenimiento preventivo con uno correctivo.

El mantenimiento preventivo es un conjunto de actividades planificadas y regulares diseñadas para garantizar el buen funcionamiento y prolongar la vida útil del equipo. Y el mantenimiento correctivo consiste en las medidas tomadas para corregir cualquier problema o mal funcionamiento que ocurra cuando se use el equipo. Es contrario al mantenimiento preventivo que se realiza de manera programada para evitar futuros problemas, mientras que el correctivo se hace después de que se haya detectado un fallo.

En el caso de los egresos de los montacargas proviene prácticamente de los servicios de mantenimiento que se le estén dando, para efectos de este estudio

consideraremos un escenario optimista, lo quiere decir que únicamente se harán mantenimientos preventivos.

Existen 3 tipos de mantenimiento preventivo. El primero es el básico y se le denomina como servicio de mantenimiento 250 horas.

Cuadro 5. Costo de Mantenimiento para 250 horas.

250 HORAS					
Reemplazo	Cantidad	Costo		Total USD	TOTAL MXN
Aceite de motor	5	6		30.00	540.00
Filtro de motor					-
Filtro de aire					-
Grasa	1	6		6.00	108.00
WD40	1	10		10.00	180.00
					-
Gastos de traslado	1	10		10.00	180.00
Total				56.00	1,008.00

Fuente: elaboración propia.

Se conforma por los materiales: 5 aceites de motor, 1 grasa, 1 WD40 y gastos de traslado llegando a un total de 1,008.00 pesos. Esos son los conceptos más básicos que se le puedes aplicar a un montacargas. Se recomienda que se aplique una vez al mes ya que eso equivale aproximadamente al uso promedio que montacargas se le da considerando un uso diario de entre 8 a 9 horas de operación. Existen casos sobre todo en las maquilas donde tienes periodos de operación de hasta 14 y 16 horas. Sin embargo, para efectos de este estudio haremos una investigación para un cliente que le da un uso normal al montacargas. El segundo mantenimiento preventivo es el de 500 horas. Se desglosa de la siguiente manera.

Cuadro 6. Costo de Mantenimiento para 500 horas.

500 HORAS					
Reemplazo	Cantidad	Costo	Total USD	TOTAL MXN	
Aceite de motor	5	6.00	30.00	540.00	
Filtro de motor	1	7.11	7.11	127.93	
Filtro de aire	1	18.64	18.64	335.55	
Bujias	4	2.92	11.68	210.31	
Grasa	1	6.00	6.00	108.00	
WD40	1	10.00	10.00	180.00	
Gastos de traslado	1	10.00	10.00	180.00	
Total			93	1,682	

Fuente: elaboración propia.

Se conforma por 5 aceites de motor, 1 filtro de motor, 1 filtro de aire, 4 bujías, 1 grasa, 1 WD40 y otros gastos de traslado dando un total de 1,682.00 pesos. Este segundo mantenimiento se le agregan otros conceptos que en el primero no se estaban incluyendo. El último mantenimiento preventivo es el de 1000 horas. Y se aplica todo lo siguiente.

Cuadro 7. Costo de Mantenimiento para 1000 horas.

1000 HORAS					
Reemplazo	Cantidad	Costo	Total	TOTAL MXN	
Aceite de motor	5	6	30.00	540.00	
Filtro de motor	1	7.107	7.11	127.93	
Filtro de aire	1	18.6415	18.64	335.55	
Bujias	4	2.921	11.68	210.31	
Filtro de transmision	1	39.5715	39.57	712.29	
Aceite de transmision	15	6	90.00	1,620.00	
Grasa	1	12	12.00	216.00	
WD40	1	10	10.00	180.00	
Mano de obra	1	83	0.00	-	
Gastos de traslado	1	10	10.00	180.00	
Total			229	4,122	

Fuente: elaboración propia.

Es el mantenimiento más completo que se le puede aplicar a un mantenimiento preventivo. Los materiales que se le aplican 5 aceites de motor, 1 filtro de motor, 1 filtro de aire, 4 bujías, 1 filtro de transmisión, 15 aceites de transmisión, 1 grasa, 1 WD40 y los gastos de traslado. Dando un total de 4,122 pesos.

Si se respetan estos 3 mantenimientos en tiempo y forma el montacargas no debe presentar errores por lo menos los primeros 5 años sin ningún problema. Existen más tipos de mantenimiento preventivo pero que no aplican para este estudio ya que es otro tipo de combustión.

Todos los gastos anteriores son los que se conformaran en los estados de resultados proyectados como "Costo de ventas (Materiales)"

Otro concepto que también se agregara anualmente y es algo que se negocia con el cliente es el cambio de llantas. Por lo regular siempre negociamos 1 cambio de las 4 llantas al año siempre y cuando se le de un uso normal a la unidad. Dependiendo la superficie y tiempo de uso que le da el cliente al montacargas son las veces que tiene que cambiar de llantas el cliente. En nuestro caso considerando un escenario optimista únicamente realizaremos un solo cambio al año. En cuanto al valor de llantas se manejará el valor de 18,000.00 pesos para ambas unidades ya que se utilizan las mismas para ambas marcas. Este valor se verá reflejado en el último mes de la proyección de 12 periodos.

En el apartado de gastos de operación están conformados por gastos de administración y ventas, depreciación acumulada y nominas.

En el caso de los gastos administración y ventas se agregan conceptos como los gastos de importación que fueron mencionados con anterioridad en el apartado de ingresos, ese dato es importante para saber qué precio de renta que se le asignara al montacargas con el cliente sin embargo debe de considerar en el apartado de gastos de administración y de ventas. Únicamente se considerará una vez al

principio del primer periodo ya que únicamente se realiza este gasto al momento de la adquisición.

A lo largo de los diez años de la proyección, veremos reflejada la depreciación acumulada en los estados financieros. Un aspecto que con frecuencia pasa por alto el empresario al realizar sus cálculos es tomar en cuenta la depreciación, la cual es importante considerar, dado que representa el desgaste del equipo a lo largo del tiempo. La razón por la que hemos establecido este período de diez años radica en que, como mencioné anteriormente, ese es el plazo real en que estimamos la vida útil de un montacargas para efectos del negocio; es el lapso en el cual un montacargas podrá funcionar sin presentar fallas que afecten sustancialmente sus operaciones.

En relación con las nóminas, se estudió el promedio salarial de todos los trabajadores del área técnica, desde el personal técnico con mayor salario hasta el que obtiene menos. Luego, se estableció un promedio diario de salario, representado en 630.00 por pesos. Este monto se modificará con normalidad de acuerdo a la inflación.

En cuanto a los gastos de financiamiento, se harán dos proyecciones diferentes, un considerando el crédito que nuestros proveedores de montacargas nos ofrecen y el otro considerando el costo por arrendamiento financiero del crédito que el banco nos otorga.

Por último, hay otros dos conceptos que los empresarios suelen omitir al hacer sus cálculos: el ISR (Impuesto Sobre la Renta) proporcional y la PTU (Participación de los Trabajadores en las Utilidades) que deben pagarse sobre la utilidad. Ambos son de vital importancia para considerar, ya que como contribuyentes estamos obligados a cumplir con estas obligaciones fiscales. Por lo tanto, cada vez que se determine una utilidad, se realizarán los descuentos necesarios correspondientes a estas dos contribuciones.

4.3.3. Estado de Resultados.

Proyección Hangcha estados de resultados a 12 periodos / crédito proveedor.

Cuadro 8. Estado de resultados del montacargas Hangcha de 5000 libras gas lp.

MONTACARGAS DE BC, ESTADO DE RESULTADOS A 12 PERIODOS 2024 (HANGCHA 5000 LIBRAS GAS LP)															
INGRESOS	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL	%	
INGRESOS POR RENTAS	25,200	25,200	25,200	25,200	25,200	25,200	25,200	25,200	25,200	25,200	25,200	25,200	302,400	94%	
INGRESOS POR SERV MANTENIMIENTO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0%	
INGRESOS POR LLANTAS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	18,000	18,000	6%	
VENTAS NETAS	25,200	25,200	25,200	25,200	25,200	25,200	25,200	25,200	25,200	25,200	25,200	43,200	320,400	100%	
COSTO DE VENTAS (MATERIALES)	1,008	1,682	1,008	4,122	1,008	1,682	1,008	7,110	1,008	1,682	1,008	1,682	24,008	7%	
UTILIDAD BRUTA	24,192	23,518	24,192	21,078	24,192	23,518	24,192	18,090	24,192	23,518	24,192	41,518	296,392	93%	
GASTOS DE OPERACIÓN															
GASTOS DE ADMON	45,258	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	45,258	14%	
GASTOS DE VENTAS	35,809	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	35,809	11%	
DEPRECIACION ACUMULADA	2,346	2,346	2,346	2,346	2,346	2,346	2,346	2,346	2,346	2,346	2,346	2,346	28,151	9%	
NOMINAS	630	630	630	630	630	630	630	630	630	630	630	630	7,560	2%	
UTILIDAD ANTES DE FINANCIAMIENTO E-	59,851	20,542	21,216	18,102	21,216	20,542	21,216	15,114	21,216	20,542	21,216	38,542	179,615	56%	
FINANCIAMIENTO / PAGO CREDITO PRO	15,639	15,639	15,639	15,639	15,639	15,639	15,639	15,639	15,639	15,639	15,639	15,639	187,671	59%	
UTILIDAD ANTES DE ISR	-	75,490	4,903	5,577	2,463	5,577	4,903	5,577	-	526	5,577	4,903	5,577	22,903	-
ISR	-	-	1,471	1,673	739	1,673	1,471	1,673	-	158	1,673	1,471	1,673	6,871	-
PTU	-	-	490	558	246	558	490	558	-	53	558	490	558	2,290	-
UTILIDAD NETA	-	75,490	2,942	3,346	1,478	3,346	2,942	3,346	-	315	3,346	2,942	3,346	13,742	-
														35,030	-11%

Fuente: elaboración propia.

Estos son los resultados arrojados de la proyección de los montacargas Hangcha del primer año, considerando los 18 meses del crédito otorgado por nuestro proveedor de este montacargas.

Cuadro 8.1. Estado de resultados del montacargas Hangcha de 5000 libras gas lp.

INGRESOS	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL	%
INGRESOS POR RENTAS	25,200	25,200	25,200	25,200	25,200	25,200	25,200	25,200	25,200	25,200	25,200	25,200	302,400	94%
INGRESOS POR SERV MANTENIMIENTO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0%
INGRESOS POR LLANTAS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	18,000	18,000	6%
VENTAS NETAS	25,200	25,200	25,200	25,200	25,200	25,200	25,200	25,200	25,200	25,200	25,200	43,200	320,400	100%
COSTO DE VENTAS (MATERIALES)	1,008	1,682	1,008	4,122	1,008	1,682	1,008	7,110	1,008	1,682	1,008	1,682	24,008	7%
UTILIDAD BRUTA	24,192	23,518	24,192	21,078	24,192	23,518	24,192	18,090	24,192	23,518	24,192	41,518	296,392	93%

Fuente: elaboración propia.

Al analizar los ingresos anuales de este montacargas, podemos observar que si consideramos únicamente los ingresos generados por la actividad, obtenemos cifras favorables de utilidad bruta. Aunque la empresa asume los gastos de materiales para los servicios de mantenimiento preventivo de los equipos, aún obtenemos una utilidad del 93% en relación con el total de ingresos.

Cuadro 8.2 Estado de resultados del montacargas Hangcha de 5000 libras gas lp.

GASTOS DE OPERACIÓN																	
GASTOS DE ADMON	45,258	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	45,258	14%			
GASTOS DE VENTAS	35,809	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	35,809	11%			
DEPRECIACION ACUMULADA	2,346	2,346	2,346	2,346	2,346	2,346	2,346	2,346	2,346	2,346	2,346	2,346	28,151	9%			
NOMINAS	630	630	630	630	630	630	630	630	630	630	630	630	7,560	2%			
UTILIDAD ANTES DE FINANCIAMIENTO E-	59,851	20,542	21,216	18,102	21,216	20,542	21,216	15,114	21,216	20,542	21,216	38,542	179,615	56%			
FINANCIAMIENTO / PAGO CREDITO PRO	15,639	15,639	15,639	15,639	15,639	15,639	15,639	15,639	15,639	15,639	15,639	15,639	187,671	59%			
UTILIDAD ANTES DE ISR	-	75,490	4,903	5,577	2,463	5,577	4,903	5,577	-	526	5,577	4,903	5,577	22,903	-	8,057	-3%
ISR	-	-	1,471	1,673	739	1,673	1,471	1,673	-	158	1,673	1,471	1,673	6,871	-	20,230	-6%
PTU	-	-	490	558	246	558	490	558	-	53	558	490	558	2,290	-	6,743	-2%
UTILIDAD NETA	-	75,490	2,942	3,346	1,478	3,346	2,942	3,346	-	315	3,346	2,942	3,346	13,742	-	35,030	-11%

Fuente: elaboración propia.

La situación cambia cuando se aplican los gastos de operación, financiamiento y la deducción de impuestos. En el primer mes, experimentamos una pérdida mensual, lo cual era previsible, principalmente debido a los gastos de importación. Se puede observar la constancia de las mensualidades y los pagos a proveedores. Aquí quisiera destacar un punto: ¿Por qué estamos considerando el pago a proveedores en un estado de resultados si es un pago de pasivos? Sin embargo, estos pagos afectan el flujo mensual de cada montacargas, por lo que el empresario decidió incluir este concepto. En este caso, nos alejamos un poco de la contabilidad tradicional y nos centramos en la realidad: determinar la utilidad o, para los empresarios, cuánto dinero quedará al final del mes teniendo en cuenta todos estos conceptos.

Por último, destacar la pérdida neta del primer año, los egresos superan a los ingresos durante este primer año lo que quiere decir que no tenemos ganancia durante este primer año en los montacargas Hangcha. Lo cual no es malo debido a

que estamos esperando recuperar la inversión durante los próximos siguientes años. Proyección Hangcha estados de resultados a 10 ejercicios / crédito proveedor.

Cuadro 9. Estado de Resultado a 10 años del montacargas Hangcha.

MONTACARGAS DE BC. ESTADO DE RESULTADOS A 12 PERIODOS 2024 (HANGCHA 5000 LIBRAS GAS LP)																				
	2024		2025		2026		2027		2028		2029		2030		2031		2032		2033	
	TOTAL	%	TOTAL	%	TOTAL	%	TOTAL	%	TOTAL	%	TOTAL	%	TOTAL	%	TOTAL	%	TOTAL	%	TOTAL	%
INGRESOS																				
INGRESOS POR RENTAS	302,400	94%	317,520	94%	333,396	94%	350,066	94%	367,569	94%	385,948	94%	405,245	94%	425,507	94%	446,783	94%	469,122	94%
INGRESOS POR SERV MANTENIMIENTO PREVENTIVO	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
INGRESOS POR LLANTAS	18,000	6%	18,900	6%	19,845	6%	20,837	6%	21,879	6%	22,973	6%	24,122	6%	25,328	6%	26,594	6%	27,924	6%
VENTAS NETAS	320,400	100%	336,420	100%	353,241	100%	370,903	100%	389,448	100%	408,921	100%	429,367	100%	450,835	100%	473,377	100%	497,046	100%
COSTO DE VENTAS (MATERIALES)	24,008	7%	25,208	7%	26,468	7%	27,792	7%	29,181	7%	30,618	9%	32,111	10%	33,652	12%	35,294	14%	37,046	17%
UTILIDAD BRUTA	296,392	93%	311,212	93%	326,773	93%	343,111	93%	360,267	93%	373,903	91%	387,345	90%	398,308	88%	407,719	86%	411,690	83%
GASTOS DE OPERACIÓN																				
GASTOS DE ADMÓN	45,258	14%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
GASTOS DE VENTAS	35,809	11%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
DEPRECIACION ACUMULADA	28,151	9%	28,151	8%	28,151	8%	28,151	8%	28,151	7%	28,151	7%	28,151	7%	28,151	6%	28,151	6%	28,151	6%
NOMINAS	7,560	2%	7,938	2%	8,335	2%	8,752	2%	9,189	2%	9,649	2%	10,131	2%	10,638	2%	11,170	2%	11,728	2%
UTILIDAD ANTES DE FINANCIAMIENTO E IMPUESTOS	179,615	56%	275,123	82%	290,287	82%	306,209	83%	322,927	83%	336,103	82%	349,063	81%	359,520	80%	368,398	78%	371,811	75%
COSTO DE FINANCIAMIENTO	187,671	59%	93,836	28%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
UTILIDAD ANTES DE ISR	- 8,057	-3%	181,287	54%	290,287	82%	306,209	83%	322,927	83%	336,103	82%	349,063	81%	359,520	80%	368,398	78%	371,811	75%
ISR	- 20,230	-6%	54,386	16%	87,086	25%	91,863	25%	96,878	25%	100,831	25%	104,719	24%	107,856	24%	110,519	23%	111,543	22%
PTU	- 6,743	-2%	18,129	5%	29,029	8%	30,621	8%	32,293	8%	33,610	8%	34,906	8%	35,952	8%	36,840	8%	37,181	7%
UTILIDAD NETA	- 35,030	-11%	108,772	32%	174,172	49%	183,725	50%	193,756	50%	201,662	49%	209,438	49%	215,712	48%	221,039	47%	223,087	45%
UTILIDAD NETA ACUMULADA EJERCICIO ANTERIORES	- 35,030		73,742		247,914		431,640		625,396		827,058		1,036,496		1,252,207		1,473,246		1,696,333	

Fuente: elaboración propia.

Estos son los resultados obtenidos por la proyección a 10 años del montacargas Hangcha, considerando los 18 meses de crédito que nos otorga nuestro proveedor de montacargas.

En primer lugar, es importante destacar que a partir del segundo año se termina de pagar por completo la unidad al proveedor. Sin embargo, las utilidades determinadas aún no alcanzan ni la mitad del costo del montacargas. A pesar de esto, ya se comienzan a observar números positivos desde este segundo año. Es crucial recordar que varios conceptos sufren un aumento debido a la inflación anual. Se consideró una inflación conservadora del 5% adicional por año, aunque sabemos que este porcentaje puede variar debido a factores económicos del país. Al ser un escenario optimista, se adoptó un criterio conservador.

A partir del cuarto año, ya se puede observar la recuperación del montacargas. Este equipo tuvo un costo de 281,507.00 pesos una vez puesto aquí en la ciudad de Mexicali, por lo que este importe se cubre y, además, se comienza a ver una ganancia. A partir del año 2028, se puede observar la ganancia del montacargas, alcanzando una

utilidad neta después de impuestos del 50% en comparación con el ingreso total de ese año. Esto demuestra que el montacargas Hangcha tiene un buen margen de utilidad. Se podría decir que el año 2028 representa el pico más alto de su utilidad, ya que a partir de los próximos años se esperan aumentos en los costos de materiales, dado que después del sexto año de vida del equipo, comúnmente comienza a presentar fallas más destacables.

En la última estancia de la vida útil del montacargas podemos ver que el montacargas generó utilidades durante todo este tiempo por la cantidad de 1,696,333.00 pesos lo que representa una ganancia de casi 5 veces lo que costó el montacargas. Proyección Clark estados de resultados a 12 periodos / crédito proveedor.

Cuadro 10. Estado de Resultado a 12 meses del montacargas Clark.

MONTACARGAS DE BC, ESTADO DE RESULTADOS A 12 PERIODOS 2024 (CLARK 5000 LIBRAS GAS LP)														
	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL	%
INGRESOS														
INGRESOS POR RENTAS	28,800	28,800	28,800	28,800	28,800	28,800	28,800	28,800	28,800	28,800	28,800	28,800	345,600	95%
INGRESOS POR SERV MANTENIMIENTO PR	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0%
INGRESOS POR LLANTAS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	18,000	18,000	5%
VENTAS NETAS	28,800	28,800	28,800	28,800	28,800	28,800	28,800	28,800	28,800	28,800	28,800	46,800	363,600	100%
COSTO DE VENTAS (MATERIALES)	1,008	1,682	1,008	4,122	1,008	1,682	1,008	7,110	1,008	1,682	1,008	1,682	24,008	7%
UTILIDAD BRUTA	27,792	27,118	27,792	24,678	27,792	27,118	27,792	21,690	27,792	27,118	27,792	45,118	339,592	93%
GASTOS DE OPERACIÓN														
GASTOS DE ADMON	52,382	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	52,382	14%
GASTOS DE VENTAS	37,022	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	37,022	10%
DEPRECIACION ACUMULADA	3,844	3,844	3,844	3,844	3,844	3,844	3,844	3,844	3,844	3,844	3,844	3,844	46,128	13%
NOMINAS	630	630	630	630	630	630	630	630	630	630	630	630	7,560	2%
UTILIDAD ANTES DE FINANCIAMIENTO E IM -	66,086	22,644	23,318	20,204	23,318	22,644	23,318	17,216	23,318	22,644	23,318	40,644	196,501	54%
FINANCIAMIENTO / PAGO CREDITO PROV	76,880	76,880	76,880	76,880	76,880	76,880	-	-	-	-	-	-	461,277	127%
UTILIDAD ANTES DE ISR	- 142,965	- 54,235	- 53,561	- 56,676	- 53,561	- 54,235	23,318	17,216	23,318	22,644	23,318	40,644	264,776	-73%
ISR	-	-	-	-	-	-	6,995	5,165	6,995	6,793	6,995	12,193	45,137	-12%
PTU	-	-	-	-	-	-	2,332	1,722	2,332	2,264	2,332	4,064	15,046	-4%
UTILIDAD NETA	- 142,965	- 54,235	- 53,561	- 56,676	- 53,561	- 54,235	13,991	10,329	13,991	13,587	13,991	24,387	324,960	-89%

Fuente: elaboración propia.

Estos son los resultados arrojados de la proyección de los montacargas CLARK del primer año, considerando los 6 meses del crédito otorgado por nuestro proveedor de este montacargas.

Cuadro 10.1. Estado de Resultado a 12 meses del montacargas Clark.

MONTACARGAS DE BC, ESTADO DE RESULTADOS A 12 PERIODOS 2024 (CLARK 5000 LIBRAS GAS LP)														
INGRESOS	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL	%
INGRESOS POR RENTAS	28,800	28,800	28,800	28,800	28,800	28,800	28,800	28,800	28,800	28,800	28,800	28,800	345,600	95%
INGRESOS POR SERV MANTENIMIENTO PR	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0%
INGRESOS POR LLANTAS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	18,000	18,000	5%
VENTAS NETAS	28,800	28,800	28,800	28,800	28,800	28,800	28,800	28,800	28,800	28,800	28,800	46,800	363,600	100%
COSTO DE VENTAS (MATERIALES)	1,008	1,682	1,008	4,122	1,008	1,682	1,008	7,110	1,008	1,682	1,008	1,682	24,008	7%
UTILIDAD BRUTA	27,792	27,118	27,792	24,678	27,792	27,118	27,792	21,690	27,792	27,118	27,792	45,118	339,592	93%

Fuente: elaboración propia.

Analizando los ingresos anuales de la unidad Clark, podemos darnos cuenta de que son superiores a la de los montacargas Hangcha. Sin embargo, el porcentaje de utilidad bruta es 93%, mismo porcentaje que la unidad Hangcha nos dio en el estado de resultados de 12 periodos.

Cuadro 10.2. Estado de Resultado a 12 meses del montacargas Clark.

GASTOS DE OPERACIÓN														
GASTOS DE ADMON	52,382	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	52,382	14%
GASTOS DE VENTAS	37,022	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	37,022	10%
DEPRECIACION ACUMULADA	3,844	3,844	3,844	3,844	3,844	3,844	3,844	3,844	3,844	3,844	3,844	3,844	46,128	13%
NOMINAS	630	630	630	630	630	630	630	630	630	630	630	630	7,560	2%
UTILIDAD ANTES DE FINANCIAMIENTO E IM -	66,086	22,644	23,318	20,204	23,318	22,644	23,318	17,216	23,318	22,644	23,318	40,644	196,501	54%
FINANCIAMIENTO / PAGO CREDITO PROV	76,880	76,880	76,880	76,880	76,880	76,880	-	-	-	-	-	-	461,277	127%
UTILIDAD ANTES DE ISR	- 142,965	- 54,235	- 53,561	- 56,676	- 53,561	- 54,235	23,318	17,216	23,318	22,644	23,318	40,644	264,776	-73%
ISR	-	-	-	-	-	-	6,995	5,165	6,995	6,793	6,995	12,193	45,137	-12%
PTU	-	-	-	-	-	-	2,332	1,722	2,332	2,264	2,332	4,064	15,046	-4%
UTILIDAD NETA	- 142,965	- 54,235	- 53,561	- 56,676	- 53,561	- 54,235	13,991	10,329	13,991	13,587	13,991	24,387	- 324,960	-89%

Fuente: elaboración propia.

Los gastos de operación y los descuentos de impuestos fiscales son áreas donde observamos un cambio significativo. En primer lugar, los gastos de operación son más elevados debido al mayor costo del montacargas. Respecto al descuento de financiamiento, solo se reflejará en el primer año, ya que el financiamiento otorgado

por el proveedor solo aplica durante los primeros 6 meses. Este hecho tiene un impacto financiero considerable, ya que, al tratarse de una única unidad, genera números rojos en este primer año. Hablamos de un 89% negativo en comparación con el total de ingresos anuales, lo que significa una pérdida neta anual. Esta pérdida se estimaba, dado que el crédito otorgado por el cliente nos limita considerablemente. Podríamos decir que este primer año es el que presenta la mayor cantidad de números rojos.

Cuadro 11. Estado de Resultado a 10 años del montacargas Clark.

MONTACARGAS DE BC, ESTADO DE RESULTADOS A 12 PERIODOS 2024 (CLARK 5000 LIBRAS GAS LP)																			
	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033									
INGRESOS	TOTAL	%	%																
INGRESOS POR RENTAS	345,600	94%	95%	381,024	95%	400,075	95%	420,079	95%	441,083	95%	463,137	95%	486,294	95%	510,609	95%	536,139	95%
INGRESOS POR SERV MANTENIMIENTO PREVENTIVO	-	0%	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
INGRESOS POR LLANTAS	18,000	6%	5%	19,845	5%	20,837	5%	21,879	5%	22,973	5%	24,122	5%	25,328	5%	26,594	5%	27,924	5%
VENTAS NETAS	363,600	100%	100%	400,869	100%	420,912	100%	441,958	100%	464,056	100%	487,259	100%	511,622	100%	537,203	100%	564,063	100%
COSTO DE VENTAS (MATERIALES)	24,008	7%	7%	26,468	7%	27,792	7%	29,181	7%	30,477	8%	31,696	9%	32,857	12%	33,967	14%	35,027	18%
UTILIDAD BRUTA	339,592	93%	93%	374,401	93%	393,121	93%	412,777	93%	427,579	92%	441,663	91%	452,347	88%	460,146	86%	460,036	82%
GASTOS DE OPERACIÓN																			
GASTOS DE ADMON	52,382	14%	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
GASTOS DE VENTAS	37,022	11%	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
DEPRECIACION ACUMULADA	46,128	9%	7%	28,151	7%	28,151	7%	28,151	6%	28,151	6%	28,151	6%	28,151	6%	28,151	5%	28,151	5%
NOMINAS	7,560	2%	2%	7,938	2%	8,335	2%	8,752	2%	9,189	2%	9,649	2%	10,131	2%	10,638	2%	11,170	2%
UTILIDAD ANTES DE FINANCIAMIENTO E IMPUESTOS	196,501	56%	84%	337,915	84%	356,218	85%	375,436	85%	389,780	84%	403,381	83%	413,558	81%	420,825	78%	420,157	74%
COSTO DE FINANCIAMIENTO	461,277	127%	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
UTILIDAD ANTES DE ISR	-264,776	-3%	84%	337,915	84%	356,218	85%	375,436	85%	389,780	84%	403,381	83%	413,558	81%	420,825	78%	420,157	74%
ISR	-45,137	-6%	25%	101,374	25%	106,865	25%	112,631	25%	116,934	25%	121,014	25%	124,068	24%	126,248	24%	126,047	22%
PTU	-15,046	-2%	8%	33,791	8%	35,622	8%	37,544	8%	38,978	8%	40,338	8%	41,356	8%	42,083	8%	42,016	7%
UTILIDAD NETA	-324,960	89%	50%	202,749	51%	213,731	51%	225,262	51%	233,868	50%	242,028	50%	248,135	48%	252,495	47%	252,094	45%
UTILIDAD NETA ACUMULADA EJERCICIO ANTERIORES	-324,960		-132,670	70,079	283,810	509,072	742,940	984,968	1,233,103	1,485,598	1,737,692								

Fuente: elaboración propia.

Estos son los resultados obtenidos por la proyección a 10 años del montacargas Clark, considerando los 6 meses de crédito que nos otorga nuestro proveedor de montacargas.

El primer punto para destacar es que en el primer año se paga por completo la unidad, sin embargo, nos genera una pérdida neta que hasta el segundo año todavía se ve reflejada. A partir del tercer año se empiezan a ver las ganancias sin embargo no estamos ni cercas de recuperar la inversión. Es a partir del sexto año que se recupera en su totalidad la inversión, hay que recordar que el costo de esta unidad es por la cantidad de 461,277.00 pesos puesto aquí en México y así mismo se

empiezan a ver un remanente como ganancia. Sin embargo, ya al punto final, una vez transcurridos los 10 años de vida útil de esta unidad, podemos ver que llega a generar una utilidad por la cantidad representativa. Podemos hablar de que el montacargas a través de los años nos dio 3.19 veces el valor original de lo que nos costó.

Cuadro 12. Proyección Hangcha estados de resultados a 12 periodos / crédito bancario, arrendamiento financiero.

MONTACARGAS DE BC. ESTADO DE RESULTADOS A 12 PERIODOS 2024 (HANGCHA 5000 LIBRAS GAS LP)														
	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL	%
INGRESOS														
INGRESOS POR RENTAS	25,200	25,200	25,200	25,200	25,200	25,200	25,200	25,200	25,200	25,200	25,200	25,200	302,400	94%
INGRESOS POR SERV MANTENIMIENTO PREVENTIVO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0%
INGRESOS POR LLANTAS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	18,000	18,000	6%
VENTAS NETAS	25,200	25,200	25,200	25,200	25,200	25,200	25,200	25,200	25,200	25,200	25,200	43,200	320,400	100%
COSTO DE VENTAS (MATERIALES)	1,008	1,682	1,008	4,122	1,008	1,682	1,008	7,110	1,008	1,682	1,008	1,682	24,008	7%
UTILIDAD BRUTA	24,192	23,518	24,192	21,078	24,192	23,518	24,192	18,090	24,192	23,518	24,192	41,518	296,392	93%
GASTOS DE OPERACIÓN														
GASTOS DE ADMON	45,258	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	45,258	14%
GASTOS DE VENTAS	35,809	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	35,809	11%
DEPRECIACION ACUMULADA	2,346	2,346	2,346	2,346	2,346	2,346	2,346	2,346	2,346	2,346	2,346	2,346	28,151	9%
NOMINAS	630	630	630	630	630	630	630	630	630	630	630	630	7,560	2%
UTILIDAD ANTES DE FINANCIAMIENTO E IMPUESTOS	- 59,851	20,542	21,216	18,102	21,216	20,542	21,216	15,114	21,216	20,542	21,216	38,542	179,615	56%
FINANCIAMIENTO / PAGO CREDITO PROV	13,747	13,747	13,747	13,747	13,747	13,747	13,747	13,747	13,747	13,747	13,747	13,747	164,968	51%
UTILIDAD ANTES DE ISR	- 73,598	6,795	7,469	4,355	7,469	6,795	7,469	1,366	7,469	6,795	7,469	24,795	14,647	5%
ISR	-	2,039	2,241	1,306	2,241	2,039	2,241	410	2,241	2,039	2,241	7,439	26,474	-8%
PTU	-	680	747	435	747	680	747	137	747	680	747	2,480	8,825	-3%
UTILIDAD NETA	- 73,598	4,077	4,481	2,613	4,481	4,077	4,481	820	4,481	4,077	4,481	14,877	20,651	-6%

Fuente: elaboración propia.

Estos son los resultados arrojados de la proyección de los montacargas Hangcha del primer año, considerando los 36 meses del crédito otorgado por concepto de arrendamiento financiero.

Durante los primeros 36 meses de la proyección, se reflejará un monto constante en el apartado de financiamiento, que comprende los intereses y la amortización del crédito del equipo de montacargas. La dinámica es sencilla: el banco adquiere tu equipo y te proporciona el préstamo correspondiente. Aunque el equipo nunca se entrega físicamente al banco, legalmente está bajo su propiedad durante estos meses. Al concluir el contrato, simplemente te emiten una factura por un valor significativo como comprobante de que la unidad ya es tuya.

Otro de sus beneficios es que aprovechas el beneficio de estar deduciendo el pago de las mensualidades fiscalmente a diferencia del crédito con el proveedor que se registra como un activo fijo y el único gasto que se incluye es la depreciación que se va dando a lo largo de 48 meses fiscalmente hablando.

Existe un tema en la empresa y es que si adquieres un montacargas contablemente tu lo tienes que registrar como un activo fijo, entonces considerando que tus pagas el equipo en este caso el montacargas Hangcha con tu proveedores tú lo terminas de pagar en 18 meses, sin embargo, el total de tu deducción la terminas viendo reflejada cuando se termina de depreciar a lo largo de 48 meses. Entonces hay 30 meses de diferencia entre la fecha en la que lo terminaste de pagar con la fecha en la que lo terminas de depreciar. Lo anterior nos afecta en el aspecto financiero, ya que se tiene que pagar el crédito con el proveedor y no estas sacando ninguna utilidad por determinado periodo de tiempo. Es bien sabido que este caso, el negocio de la renta de los montacargas está en los montacargas que ya se terminaron de pagar o bien, que ya cumplieron con su periodo de 5 años donde por lo regular se está pagando un préstamo de ellos.

Regresando al tema de la proyección, podemos ver mejores números en cuanto a utilidad neta del ejercicio, si bien el primer año resultado perdida, sin embargo, el importe es pequeño, estamos hablando de un 6% comparándolos contra el total de ingresos en el año.

Cuadro 13.

Proyección Hangcha estados de resultados a 10 ejercicios / crédito bancario, arrendamiento financiero.

MONTACARGAS DE BC. ESTADO DE RESULTADOS A 12 PERIODOS 2024 (HANGCHA 5000 LIBRAS GAS LP)																				
	2024		2025		2026		2027		2028		2029		2030		2031		2032		2033	
INGRESOS	TOTAL	%	%																	
INGRESOS POR RENTAS	302,400	94%	317,520	94%	333,396	94%	350,066	94%	367,569	94%	385,948	94%	405,245	94%	425,507	94%	446,783	94%	469,122	94%
INGRESOS POR SERV MANTENIMIENTO PREVENTIVO	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
INGRESOS POR LLANTAS	18,000	6%	18,900	6%	19,845	6%	20,837	6%	21,879	6%	22,973	6%	24,122	6%	25,328	6%	26,594	6%	27,924	6%
VENTAS NETAS	320,400	100%	336,420	100%	353,241	100%	370,903	100%	389,448	100%	408,921	100%	429,367	100%	450,835	100%	473,377	100%	497,046	100%
COSTO DE VENTAS (MATERIALES)	24,008	7%	25,208	7%	26,468	7%	27,792	7%	29,181	7%	30,618	9%	32,101	10%	33,626	12%	35,288	14%	37,088	17%
UTILIDAD BRUTA	296,392	93%	311,212	93%	326,773	93%	343,111	93%	360,267	93%	373,903	91%	387,345	90%	398,308	88%	407,719	86%	411,990	83%
GASTOS DE OPERACIÓN																				
GASTOS DE ADMON	45,258	14%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
GASTOS DE VENTAS	35,809	11%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
DEPRECIACION ACUMULADA	28,151	9%	28,151	8%	28,151	8%	28,151	8%	28,151	7%	28,151	7%	28,151	7%	28,151	6%	28,151	6%	28,151	6%
NOMINAS	7,560	2%	7,938	2%	8,335	2%	8,752	2%	9,189	2%	9,649	2%	10,131	2%	10,638	2%	11,170	2%	11,728	2%
UTILIDAD ANTES DE FINANCIAMIENTO E IMPUESTOS	179,615	56%	275,123	82%	290,287	82%	306,209	83%	322,927	83%	336,103	82%	349,063	81%	359,520	80%	368,398	78%	371,811	75%
COSTO DE FINANCIAMIENTO	164,968	59%	164,968	49%	164,968	47%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
UTILIDAD ANTES DE ISR	14,647	-3%	110,155	33%	125,319	35%	306,209	83%	322,927	83%	336,103	82%	349,063	81%	359,520	80%	368,398	78%	371,811	75%
ISR	- 26,474	-6%	33,047	10%	37,596	11%	91,863	25%	96,878	25%	100,831	25%	104,719	24%	107,856	24%	110,519	23%	111,543	22%
PTU	- 8,825	-2%	11,016	3%	12,532	4%	30,621	8%	32,293	8%	33,610	8%	34,906	8%	35,952	8%	36,840	8%	37,181	7%
UTILIDAD NETA	- 20,651	6%	66,093	20%	75,191	21%	183,725	50%	193,756	50%	201,662	49%	209,438	49%	215,712	48%	221,039	47%	223,087	45%
UTILIDAD NETA ACUMULADA EJERCICIO ANTERIORES	- 20,651		45,442		120,633		304,358		498,114		699,776		909,214		1,124,926		1,345,965		1,569,052	

Fuente: elaboración propia.

Estos son los resultados obtenidos por la proyección a 10 años del montacargas Hangcha, considerando los 36 meses de crédito por concepto de arrendamiento financiero.

Como primera observación, nos podemos dar cuenta que la ganancia existen desde el segundo año, sin embargo, es hasta el 4to año donde se ve la recuperación total de la inversión. El porcentaje de utilidad neta se mantiene entre el 50% lo que quiere decir que es constante y hasta los últimos años y debido al aumento del costo de las refacciones después del quinto año disminuye un poco el porcentaje de utilidad. Sin embargo, consideramos que al ver a detalle todos los conceptos de esta proyección presenta muy buenos resultados, a pesar de que el crédito de financiamiento por arrendamiento financiero abarca 3 años este no impacta tanto los primeros años. Realmente los ingresos son iguales a comparación de la primer proyección, lo que si cambia es como se van movimiento los egresos a través del tiempo. Si bien se paga un poco más de intereses y abono al capital a comparación

Cuadro 14.

de adquirirlo directamente con el proveedor, pero el arrendamiento financiero presenta mejores números en cuanto a liquidez.

Proyección Clark estados de resultados a 12 periodos / crédito bancario, arrendamiento financiero.

MONTACARGAS DE BC, ESTADO DE RESULTADOS A 12 PERIODOS 2024 (CLARK 5000 LIBRAS GAS LP)															
INGRESOS	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL	%	
INGRESOS POR RENTAS	28,800	28,800	28,800	28,800	28,800	28,800	28,800	28,800	28,800	28,800	28,800	28,800	345,600	95%	
INGRESOS POR SERV MANTENIMIENTO PREVENTIVO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0%	
INGRESOS POR LLANTAS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	18,000	18,000	5%	
VENTAS NETAS	28,800	28,800	28,800	28,800	28,800	28,800	28,800	28,800	28,800	28,800	28,800	46,800	363,600	100%	
COSTO DE VENTAS (MATERIALES)	1,008	1,682	1,008	4,122	1,008	1,682	1,008	7,110	1,008	1,682	1,008	1,682	24,008	7%	
UTILIDAD BRUTA	27,792	27,118	27,792	24,678	27,792	27,118	27,792	21,690	27,792	27,118	27,792	45,118	339,592	93%	
GASTOS DE OPERACIÓN															
GASTOS DE ADMON	52,382	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	52,382	14%	
GASTOS DE VENTAS	37,022	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	37,022	10%	
DEPRECIACION ACUMULADA	3,844	3,844	3,844	3,844	3,844	3,844	3,844	3,844	3,844	3,844	3,844	3,844	46,128	13%	
NOMINAS	630	630	630	630	630	630	630	630	630	630	630	630	7,560	2%	
UTILIDAD ANTES DE FINANCIAMIENTO E IMPUESTOS	- 66,086	22,644	23,318	20,204	23,318	22,644	23,318	17,216	23,318	22,644	23,318	40,644	196,501	54%	
FINANCIAMIENTO / PAGO CREDITO PROV	17,199	17,199	17,199	17,199	17,199	17,199	17,199	17,199	17,199	17,199	17,199	17,199	206,384	57%	
UTILIDAD ANTES DE ISR	- 83,285	5,446	6,119	3,005	6,119	5,446	6,119	17	6,119	5,446	6,119	23,446	- 9,883	-3%	
ISR	-	1,634	1,836	902	1,836	1,634	1,836	5	1,836	1,634	1,836	7,034	22,020	-6%	
PTU	-	545	612	301	612	545	612	2	612	545	612	2,345	7,340	-2%	
UTILIDAD NETA	- 83,285	3,267	3,672	1,803	3,672	3,267	3,672	10	3,672	3,267	3,672	14,067	- 39,244	-11%	

Fuente: elaboración propia.

Estos son los resultados arrojados de la proyección de los montacargas Clark del primer año, considerando los 36 meses del crédito otorgado por concepto de arrendamiento financiero.

En igualdad de condiciones, el equipo marca Clark presenta gran diferencia a comparación del Clark con 6 meses de crédito el proveedor. Tenemos una perdida sin embargo no es un monto de perdida tan elevado como el que mostramos con anterioridad de este montacargas. Los ingresos se mantienen y los egresos si cambian en el apartado de financiamiento por los próximos 36 meses.

Proyección Clark estados de resultados a 10 ejercicios / crédito bancario, arrendamiento financiero.

Cuadro 15.

MONTACARGAS DE BC, ESTADO DE RESULTADOS A 12 PERIODOS 2024 (CLARK 5000 LIBRAS GAS LP)																						
	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033												
INGRESOS	TOTAL	%	%				20%	20%	25%	25%	30%											
INGRESOS POR RENTAS	345,600	94%	362,880	95%	381,024	95%	400,075	95%	420,079	95%	441,083	95%	463,137	95%	486,294	95%	510,609	95%	536,139	95%		
INGRESOS POR SERV MANTENIMIENTO PREVENTIVO	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%		
INGRESOS POR LLANTAS	18,000	6%	18,900	5%	19,845	5%	20,837	5%	21,879	5%	22,973	5%	24,122	5%	25,328	5%	26,594	5%	27,924	5%		
VENTAS NETAS	363,600	100%	381,780	100%	400,869	100%	420,912	100%	441,958	100%	464,056	100%	487,259	100%	511,622	100%	537,203	100%	564,063	100%		
COSTO DE VENTAS (MATERIALES)	24,008	7%	25,208	7%	26,468	7%	27,792	7%	29,181	7%	30,647	8%	32,189	8%	33,811	9%	35,517	12%	37,307	14%	39,181	18%
UTILIDAD BRUTA	339,592	93%	356,572	93%	374,401	93%	393,121	93%	412,777	93%	432,409	92%	452,070	91%	471,811	88%	491,686	86%	511,782	82%	532,082	82%
GASTOS DE OPERACIÓN																						
GASTOS DE ADMON	52,382	14%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
GASTOS DE VENTAS	37,022	11%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
DEPRECIACION ACUMULADA	46,128	9%	28,151	7%	28,151	7%	28,151	7%	28,151	6%	28,151	6%	28,151	6%	28,151	6%	28,151	6%	28,151	5%	28,151	5%
NOMINAS	7,560	2%	7,938	2%	8,335	2%	8,752	2%	9,189	2%	9,649	2%	10,131	2%	10,638	2%	11,170	2%	11,728	2%	12,317	2%
UTILIDAD ANTES DE FINANCIAMIENTO E IMPUESTOS	196,501	56%	320,463	84%	337,915	84%	356,218	85%	375,436	85%	394,780	84%	414,381	83%	433,558	81%	452,825	78%	472,157	74%	491,574	74%
COSTO DE FINANCIAMIENTO	206,384	57%	206,384	54%	206,384	51%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
UTILIDAD ANTES DE ISR	- 9,883	-3%	114,099	30%	131,531	33%	356,218	85%	375,436	85%	394,780	84%	414,381	83%	433,558	81%	452,825	78%	472,157	74%	491,574	74%
ISR	- 22,020	-8%	34,230	9%	39,459	10%	106,865	25%	112,631	25%	116,934	25%	121,014	25%	124,068	24%	126,248	24%	126,047	22%	126,047	22%
PTU	- 7,340	-2%	11,410	3%	13,153	3%	35,622	8%	37,544	8%	38,978	8%	40,338	8%	41,356	8%	42,083	8%	42,016	7%	42,016	7%
UTILIDAD NETA	- 39,244	-11%	68,460	18%	78,919	20%	213,731	51%	225,262	51%	233,868	50%	242,028	50%	248,135	48%	252,495	47%	252,094	45%	252,094	45%
UTILIDAD NETA ACUMULADA EJERCICIO ANTERIORES	- 39,244		29,216	108,135	321,865	547,127	780,995	1,023,023	1,271,159	1,523,654	1,775,748											

Fuente: elaboración propia.

Estos son los resultados obtenidos por la proyección a 10 años del montacargas Hangcha, considerando los 36 meses de crédito que nos otorga nuestro proveedor de montacargas.

Algo que positivo que podemos observar es que a partir del segundo año ya empiezan a existir ganancias, pero es hasta el quinto año donde se ve reflejada la recuperación de la inversión del montacargas. Después del cuarto año se empieza a ver un porcentaje constante de utilidad neta del 50% aproximadamente. Se puede ver una gran diferencia en cuanto a número sobre todos los primeros años. Se considera que al final las utilidades son parecidas, pero al principio es más cómoda la ganancia y la recuperación de lo que se invirtió.

RESULTADOS

Crédito de proveedores. Una vez analizada la información de ambos montacargas en cuanto al crédito de proveedores nos podemos percatar que obviamente hay una gran diferencia en cuanto a los periodos de entrega y financiamiento. En este

aspecto tiene bastantes puntos más a favor los montacargas marca Clark porque de inicio te dan 18 meses de crédito, lo que nos permite como empresas mejor agilidad de pagos, si bien los montacargas Clark antes de la pandemia manejaban los mismos meses de crédito, posteriormente de la pandemia decidieron disminuir el periodo de pago a 6 meses. Los ingresos de los montacargas Clark son superiores que los de los montacargas Hangcha en un año sin embargo en la situación financiera en la que te dejan la marca Clark si es desfavorable para la empresa.

Para efectos de este punto destacan más los montacargas de Hangcha por generar una perdida menor en el primer año. En la proyección a 10 ejercicios también la marca china es superior debido a que el periodo de recuperación es de 4 años cuando el montacargas sobre un periodo de recuperación de 6 años. Los porcentajes de utilidad a lo largo de los 10 años es similar, ambos andan rodando entre los 45% a 51% de utilidad neta.

Considerando todo lo anterior considero que obtener montacargas Hangcha por medio de crédito del proveedor es más atractiva que la marca Clark.

Crédito por arrendamiento financiero. Considerando el arrendamiento financiero la comparativa similar, ya que ambos presentan porcentajes de utilidad similares. El periodo de recuperación de la inversión si es más rápida por parte de Hangcha ya que tiene menor costo, pero a la larga se cobra más de rentas de montacargas Clark, los equipos americanos mayor conocidos aquí en la localidad, destacan por ser un equipo de muy buena calidad y cambio los montacargas chinos apenas están entrando en el mercado aquí en México, sin embargo en la ciudad de Mexicali somos de las empresas pioneras que están poniéndolos en renta aquí en la ciudad. En los últimos años de los equipos manejan casi el mismo porcentaje de utilidad que gira entre los 45 a 50 por ciento. Ambos equipos son atractivos bajo este esquema. Al final se obtiene más ganancias del equipo Clark.

CONCLUSIONES

Es importante saber en qué condiciones se encuentra la empresa para saber que opción elegir. En el caso de la opción de crédito con el proveedor es necesario contar con flujo para poder cubrir esa deuda a corto plazo, cuando vimos los resultados o los números que arrojaba esta proyección en ambos inicia de una manera negativa para la empresa. El detalle es que en este caso con el montacargas Hangcha era superior en varios aspectos, como lo es el costo inicial de montacargas, periodo de entrega, los gastos de operación son mayores, el tiempo de crédito que el proveedor otorga, en lo financiero que se recupera más rápido la inversión dentro de los primeros 4 años y a lo largo es un equipo que mantiene buena calidad con el cliente. Ambos alcanzan porcentajes de utilidad similares a largo plazo, sin embargo, el montacargas Clark genera mayores ingresos. Sería ver cuál es el porcentaje de utilidad que en ese momento se decía obtener a largo plazo por cada equipo. En esta ocasión solo se está evaluando un solo montacargas, pero puede ser el supuesto donde se compren varios del mismo montacargas y ahí sería un resultado favorable para los Hangcha, ya que tienen menor costo inicial.

Otro punto importante para considerar es si realmente vale la pena cambiar de marca de equipos en renta con nuestros clientes, porque al final nuestros clientes están satisfechos con los equipos que les rentamos, como se había mencionado a lo largo del estudio, los equipos Clark cuentan con una serie de características más detalladas, para el servicio que venimos ofreciendo no existiría mucho cambio empezar a poner equipos de marca Hangcha. Sin embargo, después de ver los resultados uno se puede dar cuenta que los montacargas chinos tienen muy buenos números en los primeros ejercicios. En conclusión, considero que los equipo marca Hangcha son una buena opción ya que los números los respaldan. Son más accesibles de adquirir y manejan buenos porcentajes de utilidad a largo plazo.

En cuanto a la comparativa de las proyecciones por crédito bancario, la situación en ambos casos es similar, son detallitos lo que pudieran variar para elegir un montacargas sobre el otro. Por ejemplo, los gastos de importación y el costo inicial del montacargas Clark es superior al del montacargas Hangcha, pero al final del

análisis nos pudimos percatar de que los equipos americanos generan mayor ingreso a la larga.

Si tuviéramos que elegir una de todas las opciones que vimos en las proyecciones, nos inclinaríamos por utilizar Hangcha pero con arrendamiento financiero. En ese caso, fue donde financieramente la empresa se veía mejor, obteniendo ganancias desde el segundo año y aprovechando el beneficio fiscal de deducir completamente los pagos de amortización e intereses del crédito. Además, presenta un periodo de recuperación de la inversión a partir del quinto año y unas utilidades representativas a lo largo de 10 años. Sin duda alguna, esta debe ser la mejor opción que nosotros, como empresa, y basándonos en las condiciones del negocio, podríamos elegir. Esto traerá un beneficio económico significativo para la empresa Montacargas BC.

BIBLIOGRAFÍA

Devendra. (2023, diciembre 5). Elevate your material handling efficiency with CLARK material handling. CLARK Material Handling Company.
<https://www.clarkmhc.com/>

ONTACARGAS HANGCHA México - Combustión Interna. (2014, septiembre 10).
Montacargashangcha.mx; MONTACARGAS HANGCHA . mx.
<https://montacargashangcha.mx/>

Robles Montaña, M. F., Andrade Paco, J., & Garcia Moreno, I. (2020). Metodología Dinamica Para Aprendizaje del Analisis Financiero. Editorial Academica Espanola.

Bernstein, L. A. (1995). Analisis de estados financieros. Houghton Mifflin Harcourt P.

Villarroel C, E. (2017). Analisis de Estados Financieros. Createspace Independent Publishing Platform.

Osier, D. (2014). Los montacargas / forklifts. PowerKids Press.

Warren, C., & Reeve, J. (2011). Contabilidad Financiera. Cengage Learning Editores.

Amat, O. (1998). Supuestos de analisis de estados financieros. Gestion 2000.

Olson, G. (2020). Contabilidad Financiera Hecha Simple: La guía definitiva para empresarios principiantes. Aprende en modo fácil cómo funcionan los estados financieros y la contabilidad. Create Your Reality.

Objetivos y Conceptos Basicos de Los Estados Financieros. (1989). United Nations.

ANEXOS

Anexo 1

Tablas de costos de servicio de mantenimiento por horas

250 HORAS				
Reemplazo	Cantidad	Costo	Total USD	TOTAL MXN
Aceite de motor	5	6	30.00	540.00
Filtro de motor				-
Filtro de aire				-
Grasa	1	6	6.00	108.00
WD40	1	10	10.00	180.00
Gastos de traslado	1	10	10.00	180.00
Total			56.00	1,008.00

500 HORAS				
Reemplazo	Cantidad	Costo	Total USD	TOTAL MXN
Aceite de motor	5	6.00	30.00	540.00
Filtro de motor	1	7.11	7.11	127.93
Filtro de aire	1	18.64	18.64	335.55
Bujias	4	2.92	11.68	210.31
Grasa	1	6.00	6.00	108.00
WD40	1	10.00	10.00	180.00
Gastos de traslado	1	10.00	10.00	180.00
Total			93	1,682

1000 HORAS				
Reemplazo	Cantidad	Costo	Total	TOTAL MXN
Aceite de motor	5	6	30.00	540.00
Filtro de motor	1	7.107	7.11	127.93
Filtro de aire	1	18.6415	18.64	335.55
Bujias	4	2.921	11.68	210.31
Filtro de transmision	1	39.5715	39.57	712.29
Aceite de transmision	15	6	90.00	1,620.00
Grasa	1	12	12.00	216.00
WD40	1	10	10.00	180.00
Mano de obra	1	83	0.00	-
Gastos de traslado	1	10	10.00	180.00
Total			229	4,122

Anexo 2

Imagen 1. Datos de la adquisición de los montacargas, depreciación, tiempos de entrega y periodos de financiamiento.

Montacargas HANGCHA 5000 LIBRAS GAS LP

COSTO DLLS	15,639.28	
COSTO MN	281,507.00	45,041.12
FLETE	16,913.00	
GASTOS DE IMPORTACION	47,241.00	2,199.88
DEPRECIACION ACUM (10 AÑOS)	2,345.89	
TIEMPO DE ENTREGA	12 SEMANAS	
PERIODO DE FINANCIAMIENTO	18 MESES	
Total precio ya en Mexico	345,661.00	



Montacargas CLARK 5000 LIBRAS GAS LP

COSTO DLLS	25,626.50	
COSTO MN	461,277.00	
FLETE	6,300.00	
GASTOS DE IMPORTACION	76,804.00	
TIEMPO DE ENTREGA	30 SEMANAS	
PERIODO DE FINANCIAMIENTO	6 MESES	
DEPRECIACION ACUM (10 AÑOS)	3,843.98	
Total precio ya en Mexico	544,381.00	



Anexo 3

Imagen 2. Montacargas Clark.



Anexo 4

Imagen 3. de montacargas marca Hangcha.

