



Ensayo de Formulación de proyectos

DOCENTE:

MTRO. Andrés Alejandro Reyes Molina

MATERIA:

FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTOS

ALUMNA:

L.E. Andreyvi Ismene López Díaz

FECHA:

25/07/2020

Un proyecto de inversión podría definirse como un plan de una organización para utilizar recursos disponibles con el fin de lograr un rendimiento futuro. Generalmente, el rendimiento que se busca es económico.

Los proyectos de inversión pueden dividirse en diferentes tipos según qué criterios se tengan en cuenta. Una buena forma de dividirlos de forma genérica es siguiendo el criterio de cuál es su objetivo final. Así, podríamos separarlos en tres: de inversión privada, de inversión pública y de inversión social.

Proyectos de inversión privada Los proyectos de este tipo se refieren a aquellos cuyo único fin es rentabilizar la inversión de forma económica. Por este motivo su capital proviene de empresas y organizaciones del sector privado, que buscan poder recuperarlo y obtener un beneficio financiero futuro.

Los proyectos de inversión pública son gestionados por el estado, con fondos públicos. Por lo tanto, aquí el beneficio no es únicamente económico, sino también social: que puedan ser disfrutados por el mayor número de personas.

Los proyectos de inversión social son aquellos cuyo objetivo es únicamente generar un impacto positivo en la sociedad.

El fin de un proyecto de inversión es generar rentabilidad, riqueza y valor, en gran medida el éxito o fracaso de un proyecto depende de su evaluación, es decir la valoración de los recursos humanos, tecnológicos, materiales y financieros; es por ello la importancia de un proyecto bien estructurado y evaluado que indique la asignación correcta de los recursos, comparando el valor adquisitivo de la moneda futura y determinando el punto de equilibrio para conocer su rentabilidad.

Los siguientes puntos son esenciales para evaluar un proyecto:

1. **Inversión inicial.** Es el monto que se debe disponer para iniciar un negocio, dicho de otra manera, la cantidad de dinero con la que se conseguirán los recursos necesarios para mantener el funcionamiento del negocio, esperando el retorno de dinero suficiente en un periodo de tiempo determinado. Esta inversión inicial comprende activos costos y gastos.
2. **Ingresos estimados.** A través de un estudio de mercado o datos disponibles se podrá estimar las ventas e ingresos anuales tomando en cuenta la inflación y el crecimiento deseado.
3. **Costos fijos y variables.** Es importante considerar todos los costos fijos y variables necesarios que un proyecto debe enfrentar. Los costos variables son los directamente atribuidos al proceso de producción (materia prima, mano de obra directa, mantenimiento, empaques etc.)

4. El acto de financiamiento: Consiste en la obtención de fondos para crear y desarrollar un proyecto empresarial. Es importante considerar la capacidad de endeudamiento y riesgo de insolvencia; que la empresa tenga la que capacidad de hacer frente a los pagos periódicos sin comprometer su solvencia a corto plazo o pérdida de las garantías aportadas.

5. Utilidad y flujo de efectivo. La utilidad neta es la resultante de descontar de las utilidades obtenidas todos los costos y gastos La estimación con margen de error mínimo garantizará certeza en la utilidad neta ya que un proyecto no será exitoso si sus costos son altos y no es capaz de entregar una rentabilidad razonable.

6. Punto de equilibrio. Punto de equilibrio es aquel punto de la actividad en el cual los ingresos totales son exactamente equivalentes a los costos totales; es el punto de la actividad en el cual no existe utilidad, ni pérdida.

7. Evaluación financiera. Valor presente neto (VPN). El dinero en el futuro tiende a tener menos valor por el factor de la inflación pues reduce el poder adquisitivo. El valor presente neto es el valor equivalente al día de hoy el dinero de años futuros, el fin es comparar el valor de la inversión inicial (presente) con el rendimiento mínimo requerido (futuro).

La preinversión tiene como objetivo evaluar la conveniencia de realizar un Proyecto de Inversión Pública (PIP) en particular, es decir, exige contar con los estudios que sustenten que es socialmente rentable, sostenible y concordante con los lineamientos de política establecida por las autoridades correspondientes. Estos criterios sustentan su declaración de viabilidad, requisito indispensable para iniciar su ejecución.

Evaluación de inversiones es una colección de técnicas usadas para identificar cuan atractiva es la inversión. Sus goles son:

- Evaluar la viabilidad de lograr los objetivos.
- Apoyar la producción de un caso de negocio.

La mayoría de las evaluaciones de inversión se basan en los flujos de efectivo, pero hay otros factores que pueden necesitar ser incluidos, tales como:

- Consideraciones legales - un proyecto que permite a una organización adaptarse a la nueva legislación puede ser obligatoria si la organización quiere continuar operando. Por lo tanto, una valoración basada en la rentabilidad de la inversión es menos apropiada.
- Impacto ambiental - los efectos del trabajo sobre el medio natural están cada vez más un factor a considerarse en una inversión. Evaluación del impacto ambiental de las obras de infraestructura se escribe en la legislación en muchas partes del mundo.

- Impacto social - para las organizaciones de caridad, retorno de la inversión puede ser medido en términos no financieros tales como 'calidad de vida' o incluso 'vidas salvadas'.
- Beneficios operacionales - éstos podrían incluir elementos menos tangibles como 'mayor satisfacción del cliente', 'levantar la moral del personal' o 'ventaja competitiva'.

Riesgo - todas las organizaciones están sujetas a los negocios y el riesgo operacional. Una decisión de inversión puede estar justificada, porque reduce el riesgo

La principal ventaja de hacer un estudio de viabilidad de un proyecto es el disfrutar de la oportunidad de atar todos los cabos antes de comprometerse en tiempo, dinero y recursos para una idea que puede no funcionar de la manera que se había planeado originalmente. Su aplicación evita graves inconvenientes como:

- Tener que aumentar el presupuesto en plena fase de ejecución.
- La mala imagen de la empresa y/o la pérdida de un cliente al no poder llevar a cabo lo acordado a causa de las limitaciones.
- Incurrir en problemas derivados de la entrega defectuosa o alejada de las condiciones de calidad y especificaciones definidas.

Etapas:

1. Investigación de los impulsores del negocio: en la mayoría de los casos, el proyecto está siendo impulsado por un problema en el negocio o aspecto a mejorar del que hay que tener una comprensión clara. En esta fase hay que descubrir por qué estos motivos subyacentes son importantes para la empresa y qué plazo máximo puede emplearse para resolver la cuestión que se ha de abordar. También es el momento de averiguar cuál puede ser el impacto para la empresa, caso de que el proyecto no termine como es esperado.

2. Confirmación de las soluciones alternativas: una vez que la misión del proyecto está clara, es necesario comprender qué soluciones alternativas quedan disponibles. Éstas deben ser realistas y proporcionar una cobertura eficaz al problema que se está tratando. Habrá que valorarlas una a una y rechazar las que no cumplan con estos requisitos.

3. Determinación de la viabilidad de cada solución: para ello tienen que garantizar que su aplicación permitiría la entrega a tiempo y dentro de presupuesto. Ésta es, sin duda, la parte más complicada del proceso de análisis de la viabilidad de un proyecto y, para minimizar el riesgo de errores se pueden aplicar distintos métodos, como:

- Investigación comparativa: consiste en comprobar la evolución y grado de satisfacción de otras compañías que han implementado las mismas soluciones que se está valorando aplicar al proyecto.
- Desarrollo de prototipos: esta alternativa propone identificar la parte de la solución que tiene el mayor riesgo para poder, en base a ella, crear una muestra, un prototipo, que permita, a pequeña escala, comprobar su viabilidad.
- Compartimentación temporal: este método se lleva a cabo al completar algunas de las tareas incluidas en el plan del proyecto y medir el tiempo necesario para su ejecución. Esta marca se ha de comparar con la previsión que se había hecho para comprobar el grado de precisión de la planificación.

4. Selección de la solución idónea: una vez se conoce el grado de viabilidad de cada solución alternativa propuesta, el siguiente paso es elegir la que se aplicará a la ejecución del proyecto. Esta decisión se ha de basar en tres aspectos:

- Facilidad de implementación.

Mínimo nivel de riesgo.

- Máxima confianza de entrega.

5. Reevaluación: es el momento de tomar la solución elegida y volver a evaluar su viabilidad en un nivel inferior. Para ello es preciso:

- Identificar todas las tareas o paquetes de trabajo que se necesitan para completar la solución.
- Contrastar las previsiones sobre la duración de cada tarea con los miembros del equipo de proyecto.
- Añadir todas las tareas y sus plazos al plan de proyecto.
- Comprobar si, todavía, se está en condiciones de entregar dentro del plazo máximo fijado.
- Documentar todos los resultados para cerrar el estudio de viabilidad completo.

El objetivo básico y principal de un plan de inversión es determinar cuál será el coste total de poner tu proyecto en marcha o, en su caso, de comenzar una nueva actividad.

El plan de inversión será la base para determinar la cuantía de recursos ajenos que necesitarás para iniciar tu proyecto. Es el punto de partida para indagar sobre las fuentes de financiación adecuadas para tu negocio.

La demanda abarca una amplia gama de bienes y servicios que pueden ser adquiridos a precios de mercado, bien sea por un consumidor específico o por el

conjunto total de consumidores en un determinado lugar, a fin de satisfacer sus necesidades y deseos.

Existen cinco tipos de determinantes que hacen posible un aumento o una disminución de la demanda:

1. Precio: De los bienes y servicios, es inversamente proporcional a la demanda. Imagínese que cuando el precio de un Smartphone de última generación sube de precio. Cuando antes su precio de venta era 100 unidades monetarias y ahora son 150 unidades monetarias, habrá menos gente que querrá o podrá comprarlo.

2. Oferta: La disposición de los bienes y servicios, expresada en la existencia de la empresa que ofrece el servicio y en qué cantidad. Imagínese que en un mercado en el que ha habido un terremoto y la cosecha de un producto agrícola se ha echado a perder. En esta nueva situación, al haber menos cantidad de ese producto en el mercado el precio subirá porque habrá gente dispuesta a pagar un precio superior.

3. Lugar: Espacio físico o virtual donde estos bienes son ofrecidos. Siempre hay un coste de transporte atribuible al precio de venta de ese producto y, que es directamente proporcional a la forma o método de transporte utilizado.

4. La capacidad de pago del demandante: En este punto la situación o poder de negociación es clave a la hora de fijar un precio al bien o servicio en cuestión.

5. Deseos y necesidades: Tanto básicas como secundarias. En este sentido, imagínese que usted tiene una necesidad imperiosa de comprar un producto en una zona geográfica donde no se comercializa, necesario para el desarrollo de su vida cotidiana.

La oferta es la cantidad de bienes y servicios que diversas organizaciones, instituciones, personas o empresas están dispuestas a poner a la venta, es decir, en el mercado, en un lugar determinado y a un precio dado, bien por el interés del oferente o por la determinación pura de la economía.

TIPO DE MERCADO

Esta primera clasificación diferencia a los mercados en función de las características propias del bien que se intercambia en el mismo, el cual puede ser perecedero, duradero, industrial o un servicio.

* Mercado de bienes perecederos. Los bienes perecederos son aquellos artículos cuyo uso hace que se destruyan en un periodo concreto de tiempo. Este tipo de mercado engloba, por tanto, a los potenciales compradores de unos bienes que por sus características dejan de ser útiles en un breve plazo de tiempo, como por ejemplo los productos alimenticios o los combustibles.

* Mercado de bienes duraderos. En este caso, y al contrario que los anteriores, este tipo de bienes permiten un uso continuado de los mismos antes de que se

destruyan, como por ejemplo un automóvil, un electrodoméstico o una prenda de vestir.

* Mercado de bienes industriales. Los bienes industriales son aquellos que se incorporan al proceso productivo de las empresas, es decir, que se utilizan para producir otros bienes, como la materia prima y los productos manufacturados. A ellos se unen los bienes de capital y los suministros y servicios utilizados en el proceso de producción.

* Mercado de servicios. A diferencia de los bienes, los servicios tienen una naturaleza intangible y no son susceptibles de ser fabricados, sino que se prestan, como por ejemplo la sanidad, la educación, el transporte o la justicia.

Un estudio de mercado es el proceso mediante el cual realizamos la recolección y análisis de información que sirve para identificar las características de un mercado y comprender cómo funciona. Este proceso es vital para mantenerse al día con las tendencias, las expectativas y necesidades de los clientes, los cambios en la dinámica de la industria, etc.

Ventajas de un estudio de mercado

- Conocer las contribuciones de los empleados a la organización.
- Recibir retroalimentación de las personas que laboran en la empresa, referente a los desafíos que enfrentan para realizar su trabajo.
- Reforzar el buen desempeño en la empresa.
- Promover el reconocimiento a empleados y la buena comunicación en el trabajo.
- Motivar y crear un sentido de compromiso de los trabajadores con la compañía.

REFERENCIAS

COHEN, E Y MARTÍNEZ, R. (2004). MANUAL DE FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS SOCIALES. CEPAL. • VÉLIZ, C (2009). PROYECTOS COMUNITARIOS E INVESTIGACIÓN CUALITATIVA.

DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN, (2013). LINEAMIENTOS PARA LA ELABORACIÓN Y PRESENTACIÓN DE LOS ANÁLISIS COSTO Y BENEFICIO DE LOS PROGRAMAS Y PROYECTOS DE INVERSIÓN.

FONTAINE, ERNESTO, (2008). EVALUACIÓN SOCIAL DE PROYECTOS, 13ª ED. PEARSON EDUCACIÓN DE MÉXICO.