


Universidad del sureste



Formulacion y Evaluacion  
De proyectos

*Cuadro sinoptico: Unidad III y IV*

Luis Manuel Correa Bautista

Agosto 2020

# Antecedentes y características de la oferta (unidad III)

**Demanda por el servicio**

la cantidad de bienes que los consumidores estarían dispuestas a consumir para cada precio

**relación inversa entre demanda y precio.**

- Cuando sube el precio, disminuye la demanda; y cuando baja el precio, se incrementa la demanda
- los bienes financieros no se comportan de la misma forma que los bienes destinados a satisfacer necesidades

**Oferta del producto**

**Los precios**

- El precio del producto es una de las cuatro variables del marketing.
- El precio es un concepto económico y supone el valor final al que el consumidor adquirirá el producto o servicio en un mercado concreto
- **fijar el precio de un producto:**
  - ❖ Coste del producto.
  - ❖ Identificar productos sustitutivos y complementarios para poder tomar su precio como referencia.
  - ❖ Cuestionamientos en relación con nuestro producto

**Segmentación del mercado**

método por el cual se dividen a los clientes potenciales en distintos grupos, permitiendo que las empresas envíen mensajes personalizados a las audiencias correctas.

**División por subcategorías**

- ❖ Comportamiento
- ❖ Ubicación
- ❖ Demografía
- ❖ Psicografía

**Comercialización, ventas y distribución**

- Una completa estrategia de distribución de productos intenta definir las variables de costo implicadas en tener tus productos desde la creación al consumo
- La comercialización es el conjunto de acciones y procedimientos para introducir eficazmente los productos en el sistema de distribución.

**Oportunidades y riesgos**

- riesgo es una situación que puede conducir a un daño
- una oportunidad puede conducir a una situación de ventaja
- La diferencia entre ambos conceptos se encuentra en los valores primarios de la organización, en sus fundamentos, en su forma de afrontar su desempeño y desarrollarse dentro de su sector.

**Elementos para crear una oferta irresistible**

```

    graph TD
      A[producto o servicio] --> B[Beneficios]
      B --> C[Promesas y experiencia]
      C --> D[bonus]
      D --> E[presión de tiempo]
      E --> F[precio reducido]
      F --> G[facilidades de pago]
      G --> H[garantía]
      H --> A
  
```

# FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTOS

## Estudio técnico, financiero y su evaluación (unidad IV)

### Localizacion

Es necesario atender a cuestiones logísticas o comerciales que aporten cosas positivas a nuestro negocio

- **Factores de localización industrial**  
Acceso a materias primas, mano de obra cualificada, comunicaciones o transporte y ayudas o beneficios fiscales
- **Factores de localización comercial**  
Coste del establecimiento, proximidad a la demanda, local visible, comunicaciones y actividades complementarias

### Especificaciones tecnicas

#### Y tecnologias

- La innovación tecnológica se refiere a la creación de un nuevo producto o servicio siempre dirigido a los consumidores
- Para que una empresa logre el éxito debe llevar a cabo cada cierto tiempo innovaciones tecnológicas que le permitan adaptarse a los nuevos tiempos y a las necesidades que van surgiendo en la sociedad.

### Proceso productivo

Un proceso de producción es el conjunto de actividades orientadas a la transformación de recursos o factores productivos en bienes y/o servicios.

1. Acopio/etapa analítica: las materias primas se utilizan en la fabricación.
2. Producción/etapa de síntesis: las materias se transforman en el producto real que la empresa produce a través de su montaje.
3. Procesamiento/etapa de acondicionamiento: la adecuación a las necesidades del cliente para un nuevo fin son las metas de esta fase, orientada hacia la comercialización propiamente dicha

### Instalaciones y

#### Obra civil

- ❖ Las instalaciones de una organización son el espacio físico y el lugar donde se desenvuelve y se lleva a cabo el proceso productivo de la misma
- ❖ El diseño y la distribución de las instalaciones son decisiones previamente analizadas y posteriormente seleccionadas, que permiten a la organización llegar a sus objetivos
- ❖ obras civiles se aplica a la construcción de las infraestructuras y estructuras que hacen posible el aprovechamiento y control del medio físico, natural y sus recursos, así como las comunicaciones.

### Insumos

Los insumos son objetos, materiales y recursos usados para producir un producto o servicio final.

#### Tipos

- ❖ Informáticos
- ❖ Médicos
- ❖ Para la salud
- ❖ Agrícolas
- ❖ Oficinas administrativas

### servicios

- son las actividades que intentan satisfacer las necesidades de los clientes
- Los servicios son lo mismo que un bien, pero de forma no material o intangible
- pueden ser administrados tanto desde el Estado, como desde los sectores privados
- los prestadores del servicio deben cumplir con lo pactado, que suele ser determinando mediante un contrato

### Recursos humanos

función y / o departamento del área de 'Gestión y administración de empresas' que organiza y maximiza el desempeño de los funcionarios, o capital humano, en una empresa u organización con el fin de aumentar su productividad se administra el recurso menos predecible y dinámico, donde una buena gestión de este genera un proceso en cadena

### Inversion fija

es la inversión en activos físicos tales como maquinaria, terrenos, edificios, instalaciones, vehículos o tecnología

- ❖ contabilidad, la inversión fija se refiere a "activos físicos durante un año o más.
- ❖ "inversión fija" puede ser algo ambigua, puede referirse al valor de un stock de activos fijos que se celebra en una fecha de balance, o el valor de un flujo de gastos en activos fijos a través de un intervalo de la contabilidad, como un año

### Inversion diferida

son aquellas que se realizan sobre la compra de servicios necesarios para la puesta en marcha del proyecto

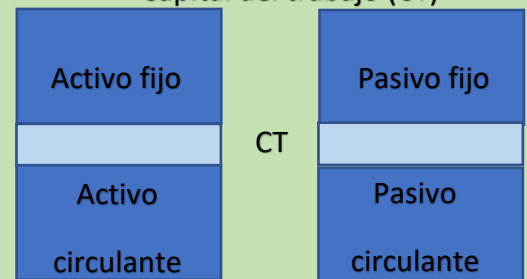
Tipos:

- ❖ Estudios Técnicos y Jurídicos
- ❖ Estudios Económicos y Ambientales
- ❖ Gastos de Organización y de Montaje
- ❖ Instalación, Pruebas y Puesta en Marcha
- ❖ Uso de Patentes y Licencia
- ❖ Capacitación y Gastos financieros

### Capital del trabajo

considera todos aquellos recursos que requiere una empresa para poder operar de forma continua

#### Capital del trabajo (CT)



activo

pasivo

$$CT = \text{Activo circulante} - \text{Pasivo circulante}$$

### Presupuesto de ingresos

#### Y gastos

- Un presupuesto es un documento que se desarrolla a partir de las previsiones de ingresos y egresos monetarios para un cierto periodo
- Los ingresos, se forman por los caudales que entran a las arcas de una empresa, una entidad o un sujeto
- un presupuesto de gastos permite visualizar con un alto nivel de exactitud el dinero que debe tener la empresa disponible para hacer frente a los egresos

### Costos y beneficios

La relación costo-beneficio es una herramienta financiera que compara el costo de un producto versus el beneficio que esta entrega para evaluar de forma efectiva la mejor decisión a tomar en términos de compra.

Para un análisis costo-beneficio, se debe tener conocimientos de mercado, de las necesidades y requerimientos del proyecto, y de los recursos disponibles para su aplicación antes de calcular su efectividad.

# Bibliografía

- Reyes, A. A. (Julio 2020), Formulación de proyectos (archivo PDF), recuperado de <https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/biblioteca/97f2e4691bff7fad1bd7d0f86b779acc.p>
- Cohen, E. y Martínez, R. (2004), Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos Sociales. CEPAL
- Véliz, C (2009), proyectos comunitarios e investigación cualitativa