

UDS

NOMBRE DEL ALUMNO:

JHONATAN MEZA GONZALEZ

NOMBRE DEL MAESTRO:

REYNALDO FRANCISCO MANUEL GALLEGOS

NOMBRE DE LA MATERIA:

EVALUACIÓN DE PROYECTOS DE INVERSIÓN

UNIDAD:

2

CUATRIMESTRE:

9

CARRERA:

ADMINISTRACION Y ESTRATEGIAS DE NEGOCIOS.

SELECCIÓN Y DEFINICIÓN DEL PROYECTO

Generación y análisis de la idea del proyecto. Concepción de la idea

El primer elemento a considerar, para formar parte de una empresa de éxito, está en lo creativo de la idea que le da origen. Las oportunidades están en cualquier parte. Solo hay que saber buscarlas. Las ideas pueden aparecer de distintas fuentes:



Factores que influyen en la inserción laboral:



De la misma empresa. Claro, esta es la fuente principal, “se debe partir por casa”, una muy buena práctica que hacen algunas compañías es dejar que sus empleados dediquen parte de su tiempo a desarrollar y crear nuevas ideas.

Consumidores. Establecer canales de comunicación con los consumidores, obteniendo una realimentación (feedback) con sus sugerencias permite obtener ideas de los mismos que comparan nuestro producto

Competidores. Conocido como benchmarking, siempre hay que estar atento de que están haciendo nuestros competidores, que nuevas tecnologías está utilizando, esto permite a la empresa como mínimo copiar las buenas prácticas.

Proveedores y Distribuidores. Los proveedores conocen las nuevas materias y tecnologías disponibles, lo cual presta mucha ayuda al momento de crear o modificar productos, y los distribuidores conocen el mercado pueden saber cuándo se requiere un nuevo producto, están mucho más cerca de los clientes



clasificación



Se deberá realizar la clasificación de las diversas propuestas por orden de categorías y eligiendo el conjunto más atractivo posible dentro de los recursos de la empresa. La confrontación de las listas es el procedimiento más adecuado para sistematizar las evaluaciones del producto durante esta etapa, ya que permite producir puntuaciones numéricas o calificaciones de las diversas proposiciones del producto.

recabar la mayor cantidad de información posible de cada una de las ideas.

Esto ayuda a tener un mayor panorama de cada una de las ideas seleccionadas, para elegir alguna de ellas a partir de diferentes criterios y factores. Una idea atractiva debe desarrollarse para convertirla en un concepto del producto. Es importante distinguir entre idea, concepto e imagen de un producto. La idea de un producto es la sugerencia de un posible producto de ofrecer al mercado.



2.2. Perfil del proyecto



Un perfil de proyecto es una descripción simplificada de un proyecto. Además de definir el propósito y la pertenencia del proyecto, presenta un primer estimado de las actividades requeridas y de la inversión total que se necesitará, así como de los costos operativos anuales, y, en el caso de proyectos destinados a la generación de ingresos, del ingreso anual.

SELECCIÓN Y DEFINICIÓN DEL PROYECTO

El perfil de proyecto cumple varios propósitos importantes. Éstos se analizan a continuación de manera breve.

- El perfil de proyecto
- El perfil evita que se desperdicien esfuerzos en la preparación detallada de proyectos incoherentes
- La participación de los miembros del grupo en la preparación y evaluación del perfil es una etapa importante en el proceso de apropiación del proyecto específico.
- El perfil contribuye a un proceso de implementación más exitoso



Parte 1: Antecedentes:



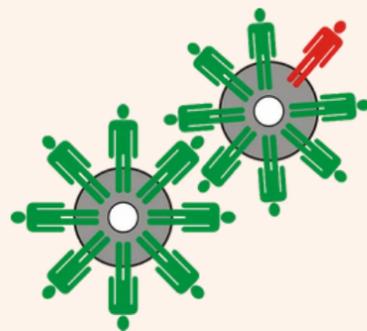
Esta sección presenta información general acerca de los solicitantes, la ubicación del proyecto y sus características. Además, presenta un resumen breve de los objetivos y de la justificación de la inversión, incluyendo la demanda potencial del producto o servicio que será el resultado del proyecto cuando éste esté en operación.

Parte 2: Inversión:

- En esta sección los solicitantes deben hacer una lista de los distintos elementos que se deberán obtener (que el grupo deba comprar o suplir) para que la inversión tenga lugar.

Parte 3: Costos operativos e ingresos por actividad:

- Esta sección describe los ingresos y los costos que resultan directamente de las actividades del proyecto y que cambian según la escala de la actividad (es decir, mientras mayor sea la actividad, mayores serán los costos e ingresos).



Parte 4: Costos generales y de mantenimiento:

Estos pueden incluir gastos como: contratar a un administrador, una enfermera, u otro empleado; operar un vehículo; impuestos locales o prediales; o gastos de oficina.

Parte 5a: Estimado preliminar y de viabilidad

(únicamente para los proyectos dirigidos a la generación de ingresos). En esta sección se realizan los cálculos simples requeridos para hacer un estimado preliminar de la viabilidad del proyecto.



2.3. La planificación y los proyectos

Los proyectos están integrados al proceso de Planificación que consiste en la toma de decisiones anticipadas de lo que debe ser hecho para alcanzar lo que se desea en el futuro. Los Proyectos son instrumentos de la Planificación. Hay proyectos de vida, sociales, políticos, históricos, expresan escenarios futuros y tienen distintos métodos de evaluación. Para el caso de nuestro texto, los proyectos se refieren a operaciones de inversión, que consumen recursos y generan beneficios durante un período de tiempo. Se constituyen en los instrumentos de la planificación económica más cercano a la realidad.



Un proyecto corresponde a un conjunto de informaciones internas y externas a la empresa que permite estimar las ventajas y desventajas económicas futuras que se generan al destinar recursos para producir un producto o un servicio. Por lo tanto, el producto económico obtenido debe superar el valor de los insumos consumidos.

SELECCIÓN Y DEFINICIÓN DEL PROYECTO

2.4. Selección del proyecto

El proyecto no puede surgir de la simple voluntad del inversionista; en su selección se debe tener en cuenta que el plan preliminar propuesto cumpla con los objetivos de desarrollo del país y que además sea:



- Coherente a nivel conceptual y relevante para las necesidades y capacidades nacionales.
 - Técnicamente racional.
 - Atrayente para los beneficiarios futuros.
 - Realizable a nivel operativo y de gestión, e institucionalmente sostenible.
 - Viable financiera y económicamente.
 - Sostenible para el medio ambiente.
 - Jurídicamente factible.
-