



UNAP



**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y DE NEGOCIOS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

EXAMEN DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

“PROYECTOS I”

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN**

PRESENTADO POR:

MARCELO ADRIANO RIOS TECCO

IQUITOS, PERÚ

2020

ACTA DE SUSTENTACION



UNAP

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y DE NEGOCIOS
FACEN

"COMITÉ CENTRAL DE GRADOS Y TÍTULOS"



ACTA DE EXAMEN DE SUFICIENCIA PROFESIONAL ACTUALIZACIÓN ACADÉMICA N°202-CCGYT-FACEN-UNAP-2020

En la ciudad de Iquitos, a los **21** días del mes de **diciembre** del 2020, a horas **04:00 p.m.** se ha constituido en la Plataforma: Zoom, el jurado designado mediante **Resolución Decanal N°1247-2020-FACEN-UNAP**, integrado por el **LIC.ADM. HUGO HENRY RUIZ VÁSQUEZ, Mg. (Presidente)**, **LIC.ADM. HUGO ORBE BARDALES (Miembro)** y el **LIC.ADM. OMAR ALAIN SALDAÑA ACOSTA (Miembro)**, para proceder al acto del Examen Oral de Suficiencia Profesional - Actualización Académica del Bachiller en Ciencias Administrativas **MARCELO ADRIANO RIOS TECCO**, tendiente a optar el Título Profesional de **LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN**.

De acuerdo a lo establecido en el Reglamento de Grados y Títulos y sustentado en la Ley N°30220, el jurado procedió al examen oral virtual sobre el tema: **"PROYECTOS I"**.

El acto académico virtual fue aperturado por el Presidente del Jurado, dándose lectura a la resolución que fija la realización del examen oral.

De inmediato procedió a invitar a la examinada a realizar una breve exposición sobre el tema del examen y posteriormente a los señores del jurado a formular las preguntas que crean convenientes relacionadas al acto. Luego de un amplio debate y a criterio del Presidente del Jurado, se dio por concluido el examen oral pasando el jurado a la evaluación y deliberación correspondiente en privado; concluyendo que la examinada ha sido: **APROBADO POR UNANIMIDAD**

El Jurado dio a conocer el resultado del examen en **ACTO PÚBLICO**, siendo las **6:00 p.m.** se dio por terminado el acto académico.


LIC.ADM. HUGO HENRY RUIZ VÁSQUEZ, Mg.
Presidente


LIC.ADM. HUGO ORBE BARDALES, Mg.
Miembro


LIC.ADM. OMAR ALAIN SALDAÑA ACOSTA
Miembro

Somos la Universidad licenciada más importante de la Amazonia del Perú, rumbo a la acreditación

Calle Nanay N°352-356- Distrito de Iquitos – Maynas – Loreto
<http://www.unapiquitos.edu.pe> - e-mail: facen@unapiquitos.edu.pe
Teléfonos: #065-234364 /065-243644 - Decanatura: #065-224342 / 944670264



MIEMBROS DE JURADO

TEMA: "PROYECTOS I"

MIEMBROS DEL JURADO



LIC.ADM. HUGO HENRY RUIZ VASQUEZ, Mg.
Presidente
CLAD-01972



LIC.ADM. HUGO ORBE BARDALES, Mg.
Miembro
CLAD-23774



LIC.ADM. OMAR ALAIN SALDAÑA ACOSTA
Miembro
CLAD-04187

RESULTADO DEL INFORME DE SIMILITUD

Reporte de similitud

NOMBRE DEL TRABAJO

FACEN_SUF PROF_RIOS TECCO.pdf

AUTOR

MARCELO ADRIANO RIOS TECCO

RECuento DE PALABRAS

8387 Words

RECuento DE CARACTERES

46339 Characters

RECuento DE PÁGINAS

37 Pages

TAMAÑO DEL ARCHIVO

819.5KB

FECHA DE ENTREGA

Jul 22, 2024 1:12 PM GMT-5

FECHA DEL INFORME

Jul 22, 2024 1:12 PM GMT-5

● 21% de similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base de datos.

- 21% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 2% Base de datos de trabajos entregados
- 0% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossref

● Excluir del Reporte de Similitud

- Material bibliográfico
- Coincidencia baja (menos de 10 palabras)

Resumen

INDICE

| | Pág. |
|---|-------------|
| PORTADA | 1 |
| ACTA DE SUSTENTACION | 2 |
| MIEMBROS DE JURADO | 3 |
| RESULTADO DEL INFORME DE SIMILITUD | 4 |
| INDICE | 5 |
| RESUMEN | 7 |
| INTRODUCCIÓN | 8 |
| CAPITULO I: PROYECTO DE INVERSIÓN | 9 |
| 1.1. Inversión | 9 |
| 1.2. Proyecto de inversión | 9 |
| 1.3. Objetivos de un proyecto de inversión | 10 |
| 1.4. Clasificación de los proyectos | 10 |
| 1.5. Requisitos que debe cumplir un proyecto | 11 |
| 1.6. Fases de un proyecto | 12 |
| 1.7. Etapas de un proyecto | 13 |
| 1.8. Costos y grados de incertidumbre en las etapas de un proyecto. | 16 |
| 1.9. Elementos componentes de un proyecto de inversión | 16 |
| 1.10. Términos de referencia de un estudio de pre inversión | 17 |
| CAPITULO II: FORMULACIÓN DE UN PROYECTO DE INVERSION | 18 |
| 2.1. Estudios de mercado | 18 |
| 2.2. Tamaño y localización del proyecto | 26 |
| 2.3. Ingeniería del proyecto (tecnología) | 30 |
| 2.4. Organización y marco legal | 31 |

| | |
|-------------------------------------|----|
| 2.5. Inversiones | 32 |
| 2.6. Financiamiento | 34 |
| 2.7. Ingreso y egresos del proyecto | 36 |
| 2.8. Estados financieros | 41 |
| CONCLUSIONES | 43 |
| BIBLIOGRAFIA | 44 |

RESUMEN

Proyecto: es una idea diseñada para proporcionar una solución creativa a un problema en particular a fin de satisfacer una demanda de una persona.

Proyecto de inversión: un plan técnico y financiero que pretende abordar un problema social utilizando una cantidad especificada de dinero y ciertos recursos humanos, materiales y tecnológicos se conoce como un proyecto de inversión. La viabilidad de este enfoque se ha establecido mediante una extensa investigación.

Determinar la rentabilidad económica y social de un proyecto de inversión es el objetivo primordial del proceso de evaluación, que también verifica que el proyecto puede satisfacer de forma segura, eficaz y eficiente una necesidad humana particular. Debe elegirse la mejor alternativa posible para justificar los recursos financieros asignados.

Fases de proyecto de inversión

Fase de pre inversión:

Abarca el proceso de realizar investigaciones y análisis para crear y evaluar el proyecto de inversión, lo que lo hace esencial para el éxito del proyecto. Las cuatro fases principales de este procedimiento son el concepto, el perfil, la prefactibilidad y la viabilidad.

Fase de inversión:

Esta lista de tareas y acciones cubre cada paso del proceso, desde la planificación del proyecto hasta la ejecución. Se divide en cuatro fases principales: aplicación, ejecución y montaje, estudio final y financiación.

INTRODUCCIÓN

Las iniciativas de inversión, ya sean en funcionamiento o en su infancia, permiten a los empresarios reducir los riesgos y contribuir al objetivo general de la empresa dependiendo de una recopilación de información metódicamente recogida. Los proyectos se están convirtiendo en un aliado inestimable para los propietarios de negocios que buscan lograr mejores resultados.

Un emprendedor, una idea de empresa, una evaluación de viabilidad y las finanzas son los cuatro componentes fundamentales que cada concepto de negocio necesita para ser implementado y prosperar. Este trabajo se centra en el uso de la tecnología para evaluar las posibilidades de inversión y aplicar ciertos conceptos y principios para permitir una toma de decisiones económicas bien informada. Además, ofrece los principios esenciales para formular y comprender el razonamiento detrás de la planificación y el avance de las iniciativas de inversión.

El libro está dividido en dos partes. La primera cubre las ideas fundamentales que son necesarias para comprender el trabajo y cómo planificar un proyecto de inversión. El desarrollo y la evaluación exhaustiva de un proyecto de inversión son los temas principales del segundo capítulo.

CAPITULO I: PROYECTO DE INVERSIÓN

CONCEPTOS BÁSICOS

1.1. Inversión

En pocas palabras, la inversión es el proceso de utilizar recursos como la tierra, el trabajo, el capital y las materias primas para producir bienes y/o servicios con la esperanza de ganar más dinero más tarde de lo que podría hacer si utilizara esos recursos ahora. Ese ejemplo, un propietario de empresa que pone dinero en una empresa rentable deja de usar algunos productos inmediatamente con la esperanza de ganar más dinero en el camino.

1.2. Proyecto de inversión

Dependiendo de los autores y los métodos utilizados, existen muchas definiciones de un proyecto de inversión. Aquí hay algunos ejemplos:

- a. Según el "Manual de Proyectos de Desarrollo Económico" se define como "el conjunto de antecedentes que permiten estimar las ventajas y desventajas económicas derivadas de la asignación de ciertos recursos de un país para la producción de determinados bienes y servicios" por las Naciones Unidas en su "Manual de Proyectos de Desarrollo Económico".
- b. Fernando Carvajal, en su libro define un proyecto de inversión como "El conjunto de estudios necesarios para aplicar la producción económica de un bien o servicio" en su libro "Compendio de Proyectos de Inversión".
- c. Según Simón Andrade E. "El conjunto de estudios o elementos de juicio que empiezan con la idea y terminan con el estudio final, que de las ventajas y desventajas estudiadas nos permite completar la producción de bienes y servicios" es lo que se quiere entender cuando se hace referencia a un proyecto de inversión. Tenemos la oportunidad de mantener más ingresos en el futuro que en el

presente gracias a la operacionalización del aparato de producción con los recursos disponibles.

- d. Los hermanos Sapag Chain, se describe como "la búsqueda de una solución inteligente al enfoque de un problema encaminado a resolver, entre muchos, una necesidad humana" en el libro "Preparación y Evaluación de Proyectos" por los autores.

1.3. Objetivos de un proyecto de inversión

Los objetivos más usuales de un proyecto de inversión son los siguientes:

- a. *Evaluar la factibilidad de una posible inversión*

Un inversionista debe decidir si proceder con un proyecto después de ver una oportunidad de invertir, es decir, si comprometer recursos para ello. El establecimiento de una nueva empresa, el crecimiento de una instalación ya existente o la diversificación de la producción de una empresa establecida son ejemplos de perspectivas de inversión privada. La evaluación de cada una de estas opciones implica tener en cuenta elementos como los beneficios proyectados, los riesgos asociados y la compatibilidad con los objetivos a largo plazo del inversor.

- b. *Sustentar la obtención de créditos*

Ejemplo de ello son todos los proyectos que presentan a las instituciones financieras con el fin de concretar financiamiento.

- c. *Interesar a posibles inversionistas*

- d. *Sustentar la obtención de beneficios fiscales*

1.4. Clasificación de los proyectos

No existe una clasificación definida de los proyectos de inversión; sin embargo, hacemos la siguiente clasificación:

- a. *Por la actividad económica*

- Agrícolas
- Industriales

- Mineros y de hidrocarburos
- Servicios
- Pesqueros
- Construcción

b. Por el tipo de inversión

- Empresa nueva
- Expansión de planta
- Adquisición de activos
- Alternativas de reemplazo
- Tecnología
- Mercado
 - Publicidad
 - Nuevos productos
 - Cambio de atributo
 - Canales de distribución

c. Por el tamaño

- Pequeños
- Medianos
- Grandes

1.5. Requisitos que debe cumplir un proyecto

Para garantizar que cumpla con éxito los objetivos y metas propuestos, cada proyecto de inversión debe cumplir tres requisitos esenciales. Coherencia, viabilidad y viabilidad son algunos de estos pre requisitos.

a. Coherencia

Cuando los objetivos, objetivos y características de un proyecto coinciden con los de las entidades nacionales, sectoriales, regionales o corporativas que lo están promoviendo o llevando a cabo, se considera coherente.

b. Viabilidad

La garantía de que el entorno en el que se pretende ejecutar el proyecto dispone de los recursos físicos y humanos necesarios para su ejecución se denomina requisito de viabilidad.

c. Factibilidad

La viabilidad es el criterio final que debe cumplir un proyecto antes de que pueda ejecutarse. Tras la conclusión de las investigaciones previas a la inversión necesarias para determinar la ejecución del proyecto, se lleva a cabo esta acción. La viabilidad sólo se puede determinar una vez concluidas estas investigaciones, en contraste con los criterios de coherencia y viabilidad, que se confirman antes de preparar el proyecto. Existen tres tipos de viabilidad: técnica, que determina si los procedimientos técnicos son apropiados y aplicables en situaciones particulares; económica, que determinan el retorno de la inversión del proyecto; y financiera, que define si los fondos necesarios para la ejecución del proyecto están disponibles.

1.6. Fases de un proyecto

En un proyecto se distinguen tres fases, las cuales son:

1.6.1 Pre inversión

Este capítulo trata de comprender el concepto del proyecto y evaluar todos los componentes importantes para decidir si proceder, aplazarlo o abandonarlo. Todo esto se registra en un estudio de viabilidad.

1.6.2 Ejecución o inversión

Esto incluye tomar decisiones y llegar a acuerdos sobre financiación, investigaciones exhaustivas, diseño organizativo, procedimientos de licitación competitivos, construcción de infraestructura, adquisición y instalación de equipo, pruebas y operaciones de lanzamiento.

1.6.3 Operación

Es el periodo de funcionamiento, en que se espera lograr realmente los objetivos y metas que dieron origen al proyecto.

1.7. Etapas de un proyecto

Las etapas que comúnmente debe pasar todo proyecto de inversión son las siguientes:

1.7.1 Identificación de la idea

Para decidir si aceptar o rechazar la propuesta en esta etapa temprana, se lleva a cabo un análisis preliminar para determinar la viabilidad general de la idea sobre la base de un conjunto mínimo de criterios. Los beneficios y gastos del proyecto se estiman sin tener en cuenta la financiación. Se investigan varios enfoques para abordar un problema o aprovechar una perspectiva comercial; formarán las ideas fundamentales de la empresa.

1.7.2 Estudio Preliminar o Perfil

La información disponible se utiliza para llevar a cabo este estudio, y no se necesita más financiación para trabajos sobre el terreno en profundidad o investigaciones de gabinete. Se centra en los elementos técnicos del proyecto y, desde el punto de vista económico, sólo mira los datos de mercado y las inversiones necesarias.

1.7.3 Estudio de Pre- Factibilidad.

El Estudio de Prefactibilidad, a menudo referido como el proyecto preliminar, es la recopilación de evaluaciones necesarias para garantizar que en esta etapa exista al menos una alternativa técnicamente y financieramente viable. En esta investigación se recogen los componentes esenciales necesarios para determinar si aceptar la idea para su desarrollo o rechazarla. (factibilidad).

La investigación Pre-Factibilidad confirma la existencia del mercado y elige las alternativas o alternativas basadas en su procedimiento tecnológico. La función principal de este estudio es servir como filtro,

permitiendo una elección importante entre muchas posibilidades que pueden resultar más eficazmente en el resultado previsto.

1.7.4 Estudio de Factibilidad.

El estudio de viabilidad, a menudo referido como el proyecto preliminar definitivo, es la última etapa de la fase previa a la inversión. Se presume que los proyectos que llegan a esta etapa han superado a otras etapas de la investigación que han contribuido a excluir posibilidades alternativas.

Cualquier elección de inversión debe tener en cuenta esta investigación, ya que constituye la base para los acreedores e inversores que financiarán la ejecución del plan. Debe prepararse de acuerdo con las normas preestablecidas, con el objetivo de proporcionar todos los detalles necesarios para que los financiadores potenciales puedan evaluarlo y acelerar la toma de decisiones para que el proyecto pueda concluirse rápidamente. El estudio de viabilidad debe ser un instrumento crucial también para la gestión de proyectos.

Desde una perspectiva económica, es imperativo que el estudio de viabilidad incluya una evaluación exhaustiva de la rentabilidad del proyecto en muchos escenarios, incluidos los estudios de sensibilidad para alcanzar este objetivo.

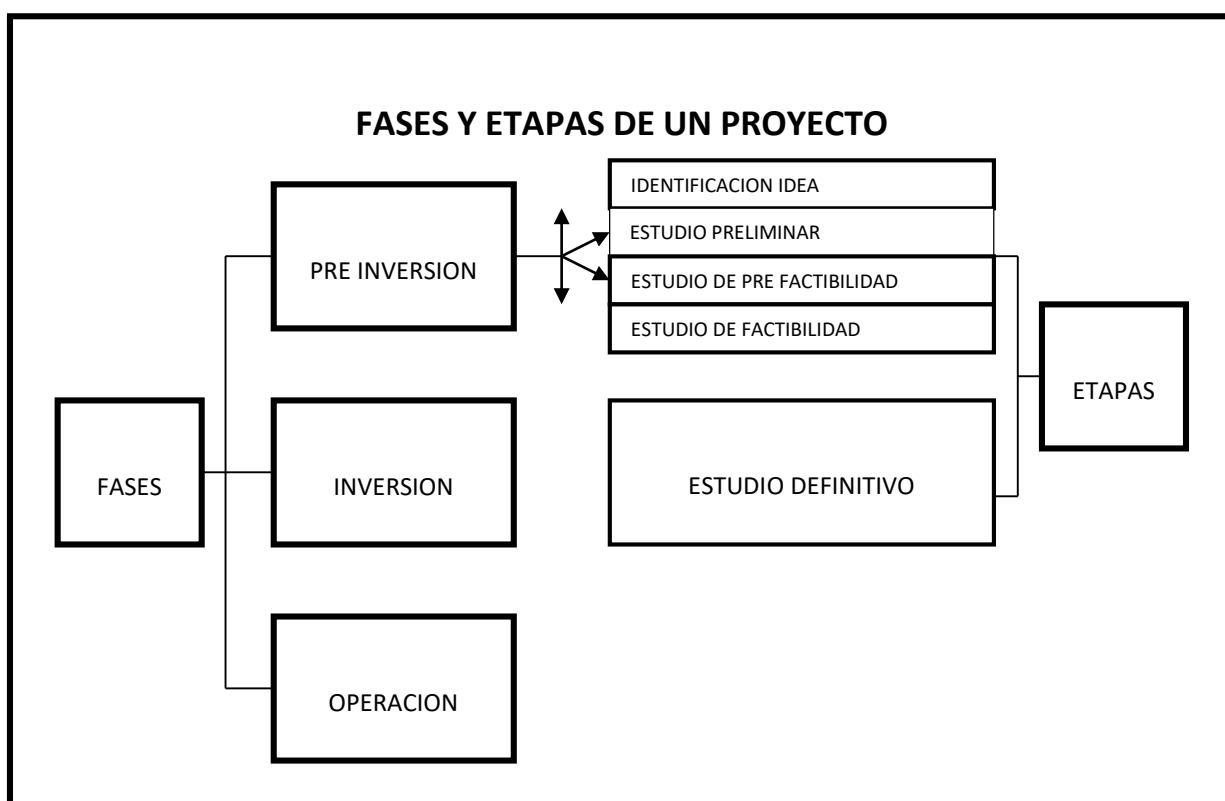
Técnicamente hablando, el estudio de viabilidad debe identificar la mejor opción para el proyecto y recopilar toda la información necesaria para decidir si aprobarlo, rechazarlo o aplazarlo.

1.7.5 Estudio Definitivo.

Una vez que el proyecto es aprobado en el nivel de viabilidad por la institución financiera y los inversores, se llevan a cabo los Estudios de Proyecto finales.

El Estudio Final corresponde a la fase de ejecución o inversión del proyecto mismo. Consiste en llevar a cabo los trabajos de diseño de ingeniería detallados necesarios cuando se haya confirmado la ejecución del proyecto.

En el caso de los proyectos agroindustriales, es crucial que los estudios finales abarquen los aspectos agronómicos relacionados con la materia prima que se utilizará en el proyecto, a fin de evitar problemas futuros.



1.8. Costos y grados de incertidumbre en las etapas de un proyecto.

En cada etapa de un proyecto, el objetivo principal es recopilar la mayor cantidad de datos pertinentes posible para ayudar en la toma de decisiones sobre la asignación de recursos.

Las ventajas del proyecto se definen más claramente y la ambigüedad en torno a la asignación de recursos disminuye cuando se examinan más componentes de juicio o se realiza un análisis en profundidad. Pero a medida que la investigación avanza a través de sus fases, se vuelve más exhaustiva y exige una mayor financiación.

1.9 Elementos componentes de un proyecto de inversión

Los elementos componentes de un proyecto de inversión que usualmente se distinguen en un estudio de Pre-factibilidad o Factibilidad son los siguientes:

- a. Aspectos generales
- b. Estudio de mercado
- c. Tamaño del Proyecto
- d. Localización del Proyecto
- e. Ingeniería del Proyecto
- f. Inversiones
- g. Financiamiento
- h. Organización y Marco Legal
- i. Presupuesto de Ingresos y Costos
- j. Estados Financieros Proyectados
- k. Evaluación del Proyecto.

Esta división del estudio en secciones es típica y sirve para arreglar claramente el contenido. A pesar de ello, varios estudios han dividido

el material del proyecto en tres categorías principales: financiera, técnica y económica.

1.10. Términos de referencia de un estudio de pre inversión

Las palabras de referencia se utilizan para describir en profundidad las partes componentes de un proyecto. Al redactar estas condiciones para un estudio previo a la inversión, el consultor del proyecto tendrá en cuenta la naturaleza del proyecto y el producto previsto.

Una serie de instituciones financieras que operan en el sistema financiero nacional han elaborado sus propios términos de referencia para servir de marco a los que sus clientes pueden utilizar al presentar solicitudes de financiación para estudios previos a la inversión.

CAPITULO II: FORMULACIÓN DE UN PROYECTO DE INVERSION

2.1 Estudios de mercado

2.1.1 Definición del estudio de mercado

Se trata de recopilar, documentar y analizar datos sobre cuestiones relacionadas con la promoción de bienes y servicios. En términos prácticos, esto implica la recopilación de información sobre el número y variedad de clientes, el producto mismo, las rutas de distribución, las motivaciones y comportamientos de los clientes, y la creación y prueba de conceptos de publicidad y promoción de ventas.

2.1.2 Objetivo del estudio de mercado

Los objetivos del estudio de mercado son los siguientes:

- Verifique que existe un requisito de mercado no cumplido.
- Descubra cuántas cosas diferentes personas estarían dispuestas a comprar en términos de cantidad.
- Determinar los métodos por los cuales las mercancías se entregan a los clientes.

2.1.3 Etapas de los Estudios de Mercado:

o Recopilación de Datos:

Es el primer paso de cualquier proyecto de investigación que conlleva la aplicación de las técnicas más adecuadas y conocidas para la recopilación de datos e información, utilizando modernos procedimientos técnicos y científicos, con el objetivo de realizar un análisis más fiable más adelante. La información que se recoge proviene de una variedad de fuentes, incluyendo la producción, el comercio internacional, los recursos naturales, la demografía y las estadísticas oficiales y oficiales.

La búsqueda de información de antecedentes depende de los objetivos del inversor, así como del tamaño y el tipo del proyecto.

Los requisitos del estudio, los antecedentes del investigador y los criterios influyen en la cantidad de datos que se deben recoger. Cualquier investigación debe comenzar con una circunstancia particular, para la cual se estudia la condición actual, ya que es el resultado de una secuencia de ocurrencias anteriores, dada la finalidad del estudio de mercado. En este contexto, el análisis histórico tiene dos objetivos específicos: primero, recopilar datos estadísticos que puedan utilizarse para proyectar futuros regímenes de crecimiento o producción de las variables más importantes (oferta, precio, demanda, etc.); y segundo, evaluar los resultados de ciertas decisiones tomadas por otros participantes en el mercado y determinar los beneficios o desventajas resultantes de esas decisiones.

Será esencial para esta investigación comprender las empresas que están involucradas en el mercado, la composición y las tendencias de la demanda, y las características y cambios en la oferta de bienes comparables y alternativas que el proyecto generará.

○ *Métodos de Recopilación de Información:*

Existen 4 enfoques metodológicos diferentes en los estudios de mercado:

- Método Histórico.
- Método de Observación.
- Método Experimental.
- Método de Encuestas.

- *Análisis e Interpretación de Datos:*

Implica el uso de técnicas matemáticas y estadísticas para el procesamiento tecnológico y científico de los datos elegidos, tanto históricos como actuales. Esta fase de la investigación del mercado de proyectos es crítica porque da al evaluador del proyecto las herramientas que necesitan para identificar el mercado objetivo y crear estrategias que maximizarán las ventajas del proyecto en términos de precios, canales de marketing y competencia.

Para realizar los hallazgos recogidos y responder a las preguntas planteadas, el análisis y la interpretación de los datos tienen por objeto comparar y resumir las observaciones realizadas utilizando ciertos enfoques.

2.1.4 Análisis de la Demanda.

Se trata de analizar la demanda global de un producto o servicio a la luz de las variables que afectan a la cantidad necesaria y su rendimiento pasado en un período de tiempo dado.

Según esta investigación, las siguientes variables tienen un impacto directo en el comportamiento de la demanda: el costo del activo.

- El costo de los productos equivalentes.
- El costo de los productos relacionados.
- El ingreso accesible del consumidor.

- *Demanda y Precio del Bien X*

Se afirma que existe una relación inversa entre el precio y la cantidad deseada de bien X. Así, surge la siguiente regla de demanda: a un precio más bajo, se desea una mayor cantidad del bien X; a un mayor precio, se demanda una menor cantidad de la propiedad X. Esto indica que la cantidad requerida varía en proporción con el cambio en el precio del bien X.

- *Demanda y Precio de los Bienes sustitutos (Y)*

Se afirma que existe una relación inversa entre el precio y la cantidad deseada de bien X. Así, surge la siguiente regla de demanda: a un precio más bajo, se desea una mayor cantidad del bien X; a un mayor precio, se demanda una menor cantidad de la propiedad X. Esto indica que la cantidad requerida varía en proporción con el cambio en el precio del bien X.

- ***Demanda y Precio de Bienes complementarios***

Cuando dos activos son complementarios en su uso y disfrute, se dice que son activos complementarios. Debido a que estos productos están estrechamente relacionados, la demanda de su complemento disminuirá si el precio de uno de ellos aumenta.

- ***Demanda e Ingreso Disponible***

En este caso, la demanda fluctúa según el ingreso disponible del consumidor.

Proyección de la Demanda:

Es una técnica que utiliza datos pasados para predecir la demanda futura de un producto. Hay tres estrategias que se clasifican según la naturaleza de las variables que proyectan, como el precio, la oferta, la demanda, etc. en la investigación.

- ***Métodos subjetivos***

Cuando los enfoques cuantitativos basados en datos pasados son insuficientes o no pueden explicar el comportamiento futuro proyectado de variables específicas, los métodos subjetivos se vuelven críticos en la predicción del mercado. Una ilustración de esto es:

- a) Método Delphi.
- b) Método de Consenso de Panel.
- c) Método de Pronósticos Visionarios.

- ***Métodos Causales***

Los enfoques cuantitativos, en contraste con los subjetivos, utilizan datos cuantificados previos para predecir el mercado. Estas técnicas hacen suponer que las variables que han determinado históricamente el comportamiento de una o más variables de mercado permanecerán constantes.:

- a) *Regresión Lineal*: El enfoque más popular emplea el modelo cuadrado mínimo para encontrar la mejor línea de regresión que minimice las diferencias entre los valores estimados y reales de la variable dependiente. Esta estrategia es esencial para predecir cómo se comportarán los factores del mercado.

Existen dos modelos primarios: el Modelo de Regresión Múltiple, que hace predicciones usando dos o más variables independientes, y el modelo de regresión lineal simple, que realiza predicciones usando una única variable independiente.

En ambos escenarios, se requiere la toma de muestras para obtener los valores de la variable dependiente, a pesar de que se pueden asignar valores de las variables independientes.

- b) *Modelo de serie de tiempo*: El objetivo principal de los modelos de series de tiempo es medir los valores de una variable a lo largo del tiempo o a intervalos coherentemente espaciados. El objetivo de emplear datos pasados es detectar una tendencia para la variable prevista.

Este enfoque se emplea comúnmente en el examen de conjuntos de datos pasados que muestran fluctuaciones estacionales en las variables investigadas, afectadas por elementos como el clima (verano, vestido de invierno, etc.) y las costumbres. (tarjetas de navidad, visitas a panteones, etc.).

- c) *Promedios Móviles*: Al reconocer los impactos estacionales y otros factores que pueden conducir a fluctuaciones sistemáticas en el comportamiento de una variable, el análisis de series temporales tiene como objetivo comprender y predecir su

comportamiento. Es muy útil para estimar, por ejemplo, cuánta demanda habría para un activo determinado durante el año (primera, verano, otoño e invierno).

2.1.5 Análisis de la oferta

El volumen de materias primas que el proyecto pretende comercializar se describe tanto cualitativamente como cuantitativamente en el análisis de la oferta. Es esencial comprender la competencia y el mercado objetivo para definir y promover eficazmente la oferta del nuevo producto. En ocasiones puede ser necesario realizar investigaciones detalladas y analíticas sobre las variables que influyen en el comportamiento promedio de la oferta antes de decidir cuánto proporcionar.

La oferta de un proyecto se determina por las características del producto, la oferta hecha en el pasado, y las ofertas hechas por competidores u otros fabricantes. A esto se añade un análisis analítico que resume las variables que afectan directamente al suministro del producto y causan cambios en su volumen. Es vital analizar estos aspectos para lograrlo:

- *Oferta y Precio del Bien*
El precio de un bien afecta a su oferta, ya que determina cuándo puede ser vendido a los consumidores.
- *Oferta y Precio de Otros Bienes*
Analizar el suministro de un producto en comparación con el costo de los productos competidores con características comparables, como la utilidad o la satisfacción, es crucial.
- *Oferta y Precio de los factores de producción*
Esto indica que cuando un proyecto tiene la autoridad para elegir su propia oferta de un artículo, primero debe analizar el comportamiento de los precios de las entradas de producción más importantes a fin de determinar la cantidad de la oferta. Como

resultado, el volumen de suministro será directamente afectado por los cambios en los precios de estas variables.

Proyección de la Oferta

Las proyecciones de suministro se basan en hipótesis relativas al mantenimiento de la capacidad instalada y las tendencias oportunas asociadas con la oferta anterior de las empresas dominantes en el mercado en la industria. (competidores). Es difícil estimar el impacto de la oferta a lo largo del tiempo y predecir cómo responderán los competidores al lanzamiento de un nuevo producto. Esto podría estar influenciado por la compañía añadiendo más capacidad instalada, aumentando el costo de los ingresos de fabricación, o trayendo a nuevos rivales en un esfuerzo por capturar una parte considerable del mercado. (competitividad). Se emplean los mismos procedimientos para la proyección de la demanda si se pretende prever la oferta utilizando los métodos técnicos y estadísticos-socioeconómicos descritos anteriormente; la única diferencia es que las variables a analizar serán la oferta histórica y su evolución a lo largo del tiempo.

2.1.6 Análisis de los Precios

El volumen total de las ofertas de la empresa es la base para determinar y estimar el precio del producto y los subproductos que el proyecto pretende comercializar. El precio es el proceso de determinar o proyectar el precio de un producto en circunstancias similares a las del mercado.

Los precios se fijarán de acuerdo con la oferta y la demanda si el producto del proyecto tiene características similares a las de la competencia. En estas condiciones, los precios se modificarán de conformidad con las siguientes leyes: una caída en el precio resultará en un aumento de la cantidad requerida, y un aumento del precio causará una disminución en la cantidad comprada.

Las siguientes variables tienen el mayor impacto en la forma en que se determina el precio de los nuevos productos:

- El proceso mediante el cual una empresa fija sus precios.
- El proceso mediante el cual se forman los precios de mercado.
- El proceso mediante el cual la política gubernamental forma la formulación de precios.

El costo de las entradas de fabricación y el margen de utilidad necesario determinan cómo la empresa fija sus precios. Se examina la composición de precios de artículos similares (competencia) para determinar el precio de mercado. Esto establece un patrón al que debe adherirse cualquier precio fijo para seguir siendo competitivo. La política gubernamental establece que los impuestos, los obstáculos aduaneros, las subvenciones (para establecer un precio máximo de ciertas materias primas esenciales y beneficiar a los usuarios) y otras medidas pueden afectar a la fijación de precios.

2.1.7 Análisis de Comercialización

Determinar cómo se transmite el producto del proyecto al usuario final es el objetivo del estudio de marketing. La identificación de los numerosos mercados de influencia que el proyecto brindará es crucial para ello.

Conocer la demanda única y los flujos de marketing para cada almacén y tienda también es esencial. Es esencial analizar el trayecto de las mercancías y sus gastos de transporte. En determinadas situaciones, en particular con productos de alta tecnología, también es importante una investigación en profundidad.

Los técnicos deben tener en cuenta una serie de factores al evaluar la investigación de marketing, incluyendo redes de distribución, modos de transporte, almacenamiento, sistemas para refrigeración y conservación, diseño comercial de productos, soporte técnico, sistemas de ventas y publicidad.

Para algunos proyectos, una investigación de marketing es necesaria ya que garantiza la eficiencia de la tarea comercial y permite la entrega oportuna y rentable de uno o más artículos al cliente. Como resultado,

es esencial comprender las características del producto, sus ventajas pasadas y beneficios esperados, así como su rendimiento pasado y las diferentes estrategias de marketing.

2.2. Tamaño y localización del proyecto

2.2.1 Tamaño del proyecto

El establecimiento de la capacidad productiva del proyecto, así como la capacidad instalada de la planta, son componentes clave del análisis del tamaño del proyecto. El objetivo de esto es maximizar la cantidad de recursos escasos utilizados durante la vida útil del proyecto, es decir, los recursos y/o productos necesarios para que funcione con la máxima eficiencia.

Medición del Tamaño del Proyecto

Las variables usadas para medir el tamaño del Proyecto pueden ser de dos clases:

a) De Flujos

Estos son los que muestran cuántos componentes entran o salen del proceso de trabajo en un tiempo determinado. Una forma popular de evaluar el tamaño es mirar la cantidad de materia prima que se recibe en el transcurso de un año; esto se llama capacidad de procesamiento del proyecto. La cantidad de unidades de producto que un proyecto puede generar en una cantidad específica de tiempo, conocida como su capacidad de producción, es otra métrica de tamaño ampliamente utilizada.

b) De Existencia.

Estas son las que describen cuántas características específicas del proyecto, como el número de empleados, la capacidad de las herramientas esenciales, el tamaño de los talleres, etc., están presentes y permanecen así mientras el proyecto está funcionando con la máxima eficiencia.

Factores Condicionantes del Tamaño

a) *El Mercado.*

Es el elemento decisivo que determina la capacidad de colocación del producto y el rango de precios al que puede ofrecerse durante la duración del proyecto. Como tal, ofrece las reglas fundamentales para la escalación de los componentes relacionados con la producción. La estimación de la capacidad productiva se hace viable a partir de datos anteriores de oferta y demanda, y es esencial comprender el mercado competitivo y las oportunidades que presenta. La capacidad productiva de la propiedad aumentará en paralelo con la demanda de su cantidad.

b) *La Tecnología.*

Los componentes necesarios para la fabricación y su accesibilidad sirven como limitaciones de tamaño del proyecto, alterando o reduciendo el alcance establecido por las solicitudes de los consumidores. Por ejemplo, sólo una cantidad fija de materias primas será accesible a mediano y largo plazo, lo que podría hacer difícil justificar el aumento de la capacidad de procesamiento, incluso en los casos en que el mercado lo exija. En una vena similar, la disponibilidad del equipo establece los límites de la variación de tamaño del proyecto. La utilización de máquinas con diferentes capacidades de producción tendrá un impacto directo en la cantidad producida y el tamaño general del proyecto.

c) *La Localización.*

El costo del transporte de mano de obra, materias primas y bienes terminados determina el tamaño del proyecto. En caso de que existan otros lugares con ventajas comparables en otros aspectos, la que tenga una mayor concentración geográfica de la materia prima será la opción preferida. Esto se debe al hecho de que, en comparación con otras posibilidades, esta ubicación resultará en costos de transporte y suministro reducidos.

d) *La Financiación.*

Una cuestión importante que tiene un gran impacto en la determinación del tamaño de la planta es la disponibilidad de recursos financieros. Estos recursos permiten la ampliación de la capacidad instalada de la planta, así como de su capacidad productiva, independientemente de si proceden de fuentes internas o externas y están destinados a ser inversiones fijas o capital circulante. Como resultado, la financiación es un factor importante en la determinación del tamaño de la planta en cada proyecto, y tener suficiente dinero a mano asegura que los proyectos se completen a tiempo y se instalen.

2.2.2 Localización de Planta:

Al identificar y analizar las variables que influyen en la ubicación de una planta de proyecto, las técnicas de localización tienen como objetivo centrar los esfuerzos de investigación en el mejor sitio posible que minimice los costos asociados con el suministro y la distribución. Esto implica asegurarse de que los clientes (demanda) y las materias primas y las entradas de producción son fácilmente accesibles. Además, el lugar elegido debe ofrecer las circunstancias políticas, económicas, fiscales y sociales necesarias para el desarrollo adecuado del proyecto a lo largo de su vida productiva.

Los siguientes estándares forman parte del estudio de colocación de plantas:

- Territorio regional elegido tras un estudio de su ubicación.
- La selección de una ubicación precisa e ideal para la planta dentro del área.
- La elección de la mejor ubicación para la instalación de la planta dentro de la comunidad.

Factores de Localización

Hay varios elementos decisivos que afectan la ubicación de una fábrica en la esfera económica y social. Las siguientes condiciones deben manejarse bien para que la planta esté en una ubicación favorable:

- Cerca de los mercados.
- La accesibilidad de las entradas y los recursos primos.
- La disponibilidad de trabajo.
- La accesibilidad de los servicios esenciales.
- Gastos de viaje.
- Una infraestructura suficiente para la comunicación.
- Políticas de los gobiernos nacionales y regionales.
- La viabilidad de las inversiones y las finanzas.
- Viabilidad de la gestión de residuos.
- Acceso cómodo a combustibles y fuentes de energía.
- Las características demográficas de la población.

La entidad del proyecto determina en última instancia cómo se ejecutan estos y otros aspectos. Estas listas ofrecen sugerencias para elegir el lugar correcto para la planta.

2.3. Ingeniería del proyecto (tecnología)

Definición

Es la colección de protocolos y herramientas que el proyecto utiliza para producir y comercializar bienes y servicios. El proceso de fabricación y la utilización económica de los recursos disponibles son posibles gracias a este conjunto de conocimientos técnicos y científicos.

Elegir una función de producción que permita la optimización de los recursos tanto financieros como reales es la tarea principal del estudio de ingeniería. Para ello es necesario analizar las diversas combinaciones de elementos productores tanto dentro como fuera de la planta.

Fases de la Ingeniería

- *Estudio Preliminar*

En la actualidad se entiende que la ingeniería de proyectos es una colección de datos secundarios, cuyo análisis determina la mejor manera de distribuir recursos limitados para la realización de investigaciones tecnológicas.

- *Pre-Factibilidad Técnica*

Estas investigaciones se llevan a cabo para complementar los conocimientos previos y garantizar la disponibilidad de una alternativa viable. Un proyecto puede abandonarse en este momento en lugar de pasar a las siguientes fases, lo que implicaría costos más intangibles.

- *Factibilidad Técnica*

Después de una evaluación financiera, la ejecución del proyecto se determina por el contenido de esta investigación.

2.4. Organización y marco legal

Estudio de la Organización del Proyecto

Para alcanzar los objetivos propuestos por el proyecto, los esfuerzos deben ser canalizados y los recursos disponibles gestionados de la manera más adecuada. Esto se logra a través del componente administrativo de la organización, que debe integrar tres variables básicas para su gestión: unidades organizativas; recursos humanos, materiales y financieros; y planes de trabajo.

El estudio de las variables organizativas durante la preparación de los proyectos es crucial, ya que la estructura adoptada para su ejecución y funcionamiento está asociada con los resultados de la inversión y los costos de funcionamiento que pueden determinar el retorno sobre la inversión.

Determinar el propósito y el alcance de cada trabajo dentro de la empresa es un requisito básico para el diseño de la estructura organizativa. Esto sugiere un marco jurídico e intelectual que establezca el comportamiento tanto de las partes como del todo, así como una estructura jerárquica con roles claramente definidos para cada componente. El proyecto requiere una administración, o un tipo de gobierno, para establecer esta estructura, ya que dirige todas las partes de la estructura organizativa hacia el logro de los objetivos.

Estudio del Marco Legal

Los proyectos que proceden de la actividad empresarial se incorporan a un marco jurídico particular que rige el entorno jurídico en el que los agentes económicos llevan a cabo sus operaciones. Cada proyecto objeto de evaluación debe tener su propio marco jurídico examinado minuciosamente a fin de que sea debidamente calificado para maximizar los retornos de la inversión.

Una vez que el proyecto se pone en marcha, se convierte en una entidad jurídica donde se entrelazan los contratos laborales, comerciales y otros y, al concordar simultáneamente y sucesivamente,

se generan las relaciones económicas que resultan en beneficios y pérdidas empresariales. El proyecto se inserta como una organización social y económica más de la nación.

Comprender las leyes que rigen los esfuerzos empresariales y económicos es crucial para la planificación eficiente de las empresas. Esto es significativo no sólo debido a las posibles consecuencias económicas del estudio jurídico, sino también porque es necesario comprender la legislación pertinente para asegurar que el proyecto se desarrolle sin problemas y con calendario.

Las leyes fiscales son una consideración que debe considerarse cuidadosamente ya que crean costes para el proyecto que son necesarios debido a las responsabilidades fiscales o pueden presentar posibilidades en lugares donde no hay limitaciones fiscales que promuevan la inversión.

Las normas generales que se aplican a todas las operaciones comerciales se establecen por las leyes que regulan el comportamiento de los agentes económicos.

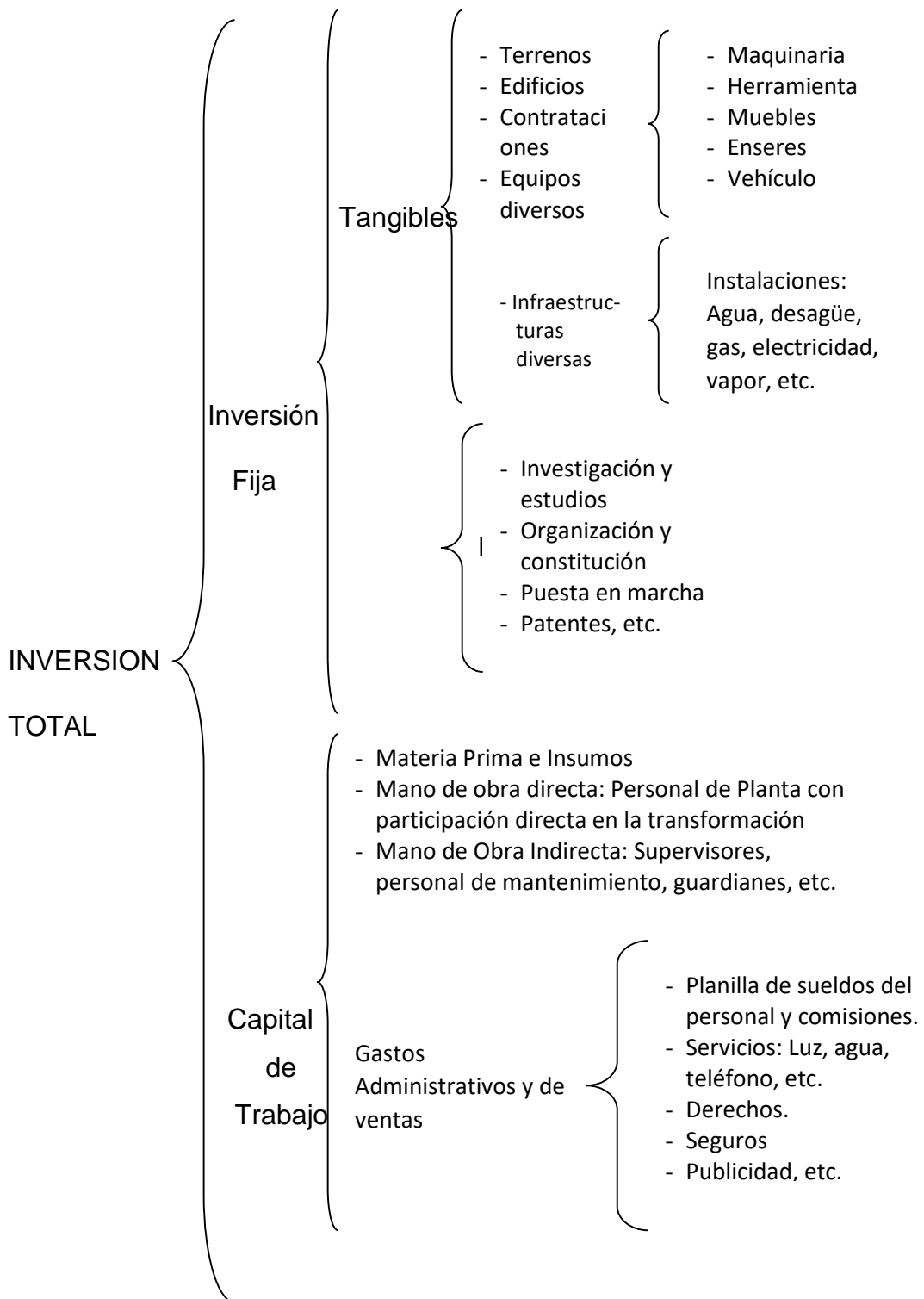
2.5. Inversiones

Definición

Las inversiones en proyectos incluyen todos los costos incurridos durante un determinado período de tiempo para obtener recursos o herramientas de producción particulares. Además, constituyen un porcentaje de los ingresos disponibles que se destinan a la adquisición de productos y servicios con el fin de ampliar los activos de la empresa.

Según esta definición, los recursos invertidos en un proyecto son aquellos que se utilizan para crear, producir, adquirir o fabricar capital y productos intermedios que son necesarios para que el proyecto comience la producción y comercialización de los bienes y servicios que está destinado a proporcionar.

CLASIFICACION DE LA INVERSIÓN



2.6. **Financiamiento** **Definición**

La adquisición de recursos tangibles y monetarios es esencial para la ejecución y funcionamiento del proyecto. Determinar las fuentes y las circunstancias en las que se adquirirán los recursos necesarios para llevar a cabo el proyecto, así como el marco para los fines para los que se emplearán estos recursos, es el objetivo de esta sección de la investigación previa a la inversión. También se debe tener en cuenta la puntualidad de la adquisición y utilización de estos recursos, así como los efectos sobre el proyecto de las circunstancias que rodean su adquisición.

Las necesidades de recursos reales y financieros (financiamiento) del proyecto se organizan de acuerdo con las cantidades fijas de inversión y capital de trabajo, que se evalúan previamente y son esenciales para la ejecución y funcionamiento del proyecto.

2.6.1 Fuentes de Financiamiento: En términos generales, las fuentes de financiamiento pueden ser internas y externas.

a) *Fuentes Internas.* - El dinero generado por la ejecución del proyecto es de donde surgió la financiación interna inicial. Pero una gran parte de estos ingresos va hacia el pago de dividendos, impuestos, gastos operacionales y factores de producción. Los ingresos retenidos no distribuidos y los costos de depreciación y amortización de los activos intangibles constituyen las fuentes netas internas restantes.

Una de las ventajas de la financiación interna es que preserva la flexibilidad financiera. La falta de problemas con el reembolso del préstamo y los pagos de intereses.

Las siguientes son las desventajas: - Usted no es capaz de beneficiarse de la posibilidad de obtener préstamos a tasas de interés favorables.

b) *Fuentes Externas.* - Cuando los recursos financieros para un proyecto provienen de fuera del proyecto (muchos préstamos de

instituciones financieras o mercados de valores) y están relacionados con las actividades o operaciones de las empresas asociadas (contribución de los asociados), se consideran provenientes de fuentes externas.

2.6.2 Características (condiciones) de Financiamiento

El porcentaje de capital circulante e inversión fija que será financiado por financiación externa, o préstamos, se determina por estos factores. En la evaluación se tienen en cuenta las condiciones acordadas, como los importes de los préstamos, los calendarios de amortización, las tasas de interés y los horarios de pago (meses, trimestres, etc.) así como los períodos de gracia.

2.6.3 Estructura del Financiamiento

Por supuesto, el capital circulante y las inversiones fijas son partes importantes que necesitan dinero. Es importante evaluar la estructura de financiación, ya que dictará la proporción de capital circulante e inversión fija que se financiará con préstamos bancarios u otras fuentes, además de las contribuciones personales durante toda la ejecución del proyecto.

Plan de Financiamiento o Servicio de la Deuda

A menudo referido como un presupuesto financiero, este documento contiene una serie de pagos periódicos requeridos, o "cuotas", que el prestatario está obligado a cumplir. La amortización y los intereses constituyen estas dos contribuciones. La duración del tiempo en que el prestatario y el prestamista acuerdan reembolsar el préstamo de las instituciones financieras varía dependiendo del tipo de proyecto, el horizonte de planificación, las condiciones acordadas y el importe total del préstamo. Una evaluación exhaustiva de estos componentes es esencial para comprender todas las opciones y llegar a soluciones viables.

2.7. Ingreso y egresos del proyecto

2.7.1 Ingresos del Proyecto

El término "ingresos del proyecto" describe las cantidades estimadas de efectivo que se recibirán durante un período de tiempo determinado de la venta de artículos y subproductos. Basándose en la demanda esperada, estos ingresos se derivan directamente de las ventas. Otros ingresos, tales como ingresos financieros o inusuales de la venta de activos, basura, subproductos, y similares, existen además de estos que no están relacionados con las ventas. Es importante enumerar cada una de estas situaciones junto con los posibles tiempos en que pueden ocurrir.

Los detalles como los costos unitarios (excluido el IVA) y los volúmenes de producción, dependiendo de la capacidad instalada del proyecto, son cruciales cuando se trata de ingresos de ventas. Es crucial identificar la fuente de estos ingresos, o dónde proceden.

Se aconseja distinguir claramente los ingresos en función de su origen presentándolos de manera exhaustiva y distinta por fuente de ingresos. Esto hará que sea más fácil determinar qué área del proyecto genera más efectivo.

- a) Ingresos por Venta de Producto: estos son los beneficios que provienen de las ventas reales de productos del proyecto a lo largo de un período de tiempo dado. Estos ingresos de ventas se miden en muchas unidades de medida, como unidades vendidas, kilogramos y litros, y se documentan como efectivo recibido de la venta de bienes a un precio de mercado fijado.
- b) Ingresos por Ventas de Sub- Producto: ingresos procedentes de las ventas de subproductos del proyecto o de otras fuentes no relacionadas con el proyecto. Estos ingresos se generan en realidad por la venta de subproductos a precios de mercado, y se calculan por unidad. Estos subproductos son bienes procedentes de la transformación que pueden utilizarse de manera rentable.

2.7.2 Egresos del Proyecto

Es una buena idea distinguir entre las inversiones ya realizadas y las que se harán, así como averiguar cuánto o qué tipo de inversiones vendrán de banqueros, socios y otros inversores. Cada una de estas organizaciones proporcionará fondos destinados especialmente al capital circulante, los gastos previos a la operación y las inversiones en infraestructura tangible. (equipos, maquinaria y otros).

Los cálculos proyectados se refieren al valor monetario aproximado de los recursos naturales, financieros y humanos que se utilizarán a lo largo de las muchas fases del proyecto, incluida la planificación, construcción y operación de la planta de acuerdo con las exigencias de la tarea completada.

Los dos principales tipos de resultados de la inversión son el capital activo y la infraestructura física. Cada uno de estos grupos requiere un enfoque distinto al tratamiento y la gestión, uno que debe adaptarse a los objetivos y necesidades del proyecto.

La inversión en infraestructura física

El proceso de cuantificar una inversión en infraestructura física implica estimar el costo de las máquinas, herramientas y equipos necesarios para el proyecto. Esto se consigue mediante la solicitud de fondos y donaciones. Las máquinas y equipos usados se evalúan a precios de mercado para determinar su valor correcto.

La inversión en cambio de capital de trabajo

En la evaluación de proyectos, el capital operativo es más que sólo la brecha entre los activos corrientes y los pasivos corrientes; requiere un método más focalizado. Encontrar el "tiempo del ciclo productivo-comercial" -que abarca desde el momento de la adquisición de ingresos para la producción hasta la venta del producto- es el primer paso en el proceso. Esta es la cantidad de tiempo que debe establecerse para financiar el proceso completo de fabricación y venta.

También se deben identificar los componentes del capital de giro, que incluyen los gastos asociados con la producción, la fabricación, la distribución, la administración y las ventas. Las cuentas específicas de los activos corrientes también deben considerarse como cuentas que deben ser cobradas y pagadas según sea necesario para los pasivos corrientes.

Este enfoque detallado hace posible una gestión más precisa del capital circulante necesario para mantener las operaciones durante todo el proceso.

Los costos

Los costos deben categorizarse en función de lo que se está gastando. A continuación, se proporciona una categorización exhaustiva:

Los costos de fabricación directos: relacionados con la producción de bienes y/o servicios se denominan costos directos de fabricación. Esto incluye seguros, indemnizaciones, satisfacciones y otros gastos sociales asociados, además de los suministros directos de trabajo y de fabricación.

Costos de fabricación indirectas: Estos gastos no están directamente relacionados con el proceso de producción. Los sueldos de los conductores, los gerentes de producción, el personal de mantenimiento y el equipo de limpieza son algunos ejemplos. Además, incluyen los gastos de comunicaciones, seguros, gasolina, electricidad, piezas de repuesto y otros gastos relacionados con la producción que no están directamente relacionados con el producto acabado.

Costos de ventas: Los gastos asociados con la promoción de productos se conocen como gastos de venta. Estos incluyen gastos de publicidad, embalaje de productos, envío, almacenamiento y otros gastos directamente relacionados con la venta de los bienes. Los salarios de ventas, comisiones y otras formas de compensación también están incluidos.

Costos de administracion: Estos gastos están relacionados con las tareas administrativas y de gestión de la empresa. Estos consisten en la remuneración del personal administrativo, el alquiler, los servicios públicos, los costos del equipo de oficina, la depreciación de los activos, el uso de la energía, los gastos de limpieza y otros gastos administrativos necesarios para el funcionamiento de la empresa.

Los impuestos aportaciones y contribuciones

Los impuestos sobre la renta se muestran en la declaración de ganancias y pérdidas y deben ser tratados de manera diferente a otros gastos. El flujo de efectivo mostrará el resultado de estos impuestos.

La compensación total prevista para cada empleado puede incluir las contribuciones pagadas por el empleador, así como las que haya realizado el empleado.

Un impuesto sobre el consumo que se aplica a los clientes es el impuesto general sobre las ventas. Ni el proyecto ni el flujo de efectivo son directamente afectados por este impuesto. Sin embargo, para financiar la recuperación del crédito fiscal relacionado con las compras del proyecto, es imperativo que se tenga en cuenta el impuesto general sobre las ventas al calcular el capital operativo.

Gastos Financieros:

Se trata de reservas monetarias destinadas a reembolsar de manera consistente los intereses sobre los préstamos concedidos a organizaciones financieras nacionales o extranjeras. Estos pagos periódicos recurrentes, que cubren tanto el reembolso del préstamo como los intereses asociados, se realizan en relación con la deuda a intervalos predeterminados.

Deducciones por Depreciación y Amortización de Intangibles

La depreciación es el término utilizado en la economía para describir cómo el valor de un activo de capital físico disminuye con el tiempo como resultado del desgaste y la obsolescencia.

Los Cargos por Depreciación

En general, las cantidades que se deducen regularmente del superávit de producción para compensar la depreciación de bienes de capital tangibles se estiman anualmente. Este procedimiento se utiliza para garantizar el uso efectivo de los activos fijos durante un período de tiempo determinado y para representar la depreciación progresiva de esos activos como resultado del desgaste y la obsolescencia que experimentan durante su vida útil.

La Amortización de Intangible:

Se trata de cuentas debidas del superávit de producción que tienen por objeto reembolsar el costo de los activos intangibles que se compraron al comienzo del proyecto en un marco de tiempo tradicional. Entre los servicios importantes necesarios durante el período previo a la inversión y la ejecución del proyecto figuran inversiones en forma de estudios e investigaciones, procedimientos jurídicos, estudios de ingeniería antes de la instalación de la planta, organización y establecimiento de la empresa. Es esencial recordar que estos activos intangibles no se deprecian realmente; a diferencia de los activos físicos, no deprecian con el tiempo. No obstante, se amortizan anualmente, de manera similar a la depreciación de activos fijos, para equilibrar su costo con la vida útil proyectada del proyecto.

2.8. Estados financieros

2.8.1 Estado de Situación Financiera

Los estados financieros son aquellos que muestran los derechos y obligaciones financieros de un proyecto o organización en un momento determinado. Los derechos y activos de la entidad se representan por sus activos, mientras que sus responsabilidades con terceros se muestran por sus pasivos.

Es una expresión financiera cuantitativa que ilustra la relación entre los recursos de la empresa que pertenecen a sus propietarios, sus pasivos que debe a otras partes, y sus activos que posee en cualquier momento.

Aunque puede crearse de acuerdo con necesidades especiales, el estado financiero no se considera muy relevante en el contexto de la evaluación de proyectos. Su explicación tiene en cuenta los elementos fundamentales y está organizada en tres grandes secciones: propiedad (lo que la empresa posee), pasivos (lo que la firma debe a otras partes), y activos (que deben los dueños de la empresa).

2.8.2 Estado de Resultados

La Declaración de Resultados, que muestra el desempeño de las actividades de una empresa durante un determinado período de tiempo, es un documento financiero crucial en un proyecto de inversión. Esta etapa muestra la cantidad de utilidad o beneficio que el proyecto puede proporcionar para cada ejercicio a lo largo de su vida productiva. Es esencial que la información que proporciona sea correcta y precisa para que sea fiable y útil en la evaluación de los resultados esperados en términos de ganancias, pérdidas y ventajas.

2.8.3 Flujo de Caja

El flujo de efectivo es una herramienta importante de evaluación de proyectos ya que mide la viabilidad del plan de la empresa, incluso si no es técnicamente un estado financiero. proporcionar información importante para ayudar en la adopción de decisiones, en lugar del estado de los resultados, lo que sugiere la utilidad dentro de un plazo dado.

Los ingresos de la inversión, el capital previo a la operación y el capital circulante, que cubre la adquisición de activos tangibles, y los pagos previstos para el proyecto son los cinco componentes principales del flujo de efectivo.

- Ingresos operacionales y resultados del proyecto, tales como ventas, financiación, gastos de fabricación e impuestos, desde el inicio y la finalización del proyecto.
- La alineación de estos ingresos y salidos con las entradas y salidas de dinero real.
- El valor residual o salvavidas del proyecto.
- Términos y condiciones de la fuente de financiación utilizada.

Es imperativo que estos productos e ingresos se evalúen a lo largo de períodos de tiempo consistentes. Si el horizonte de planificación es corto, también es necesario evaluar el valor de liquidación del activo.

CONCLUSIONES

- Tomar decisiones financieras y económicas sabias para iniciar una nueva empresa o ampliar una existente es facilitado por un proyecto de inversión. Estar bien informado es esencial para tomar decisiones sabias. Las mejores decisiones son las tomadas después de reunir suficiente información y considerar todas las opciones y escenarios que puedan tener un impacto en el crecimiento de la idea y los posibles resultados.
- Las iniciativas de inversión generan riqueza porque pueden aprovechar las posibilidades económicas y obtener beneficios futuros invirtiendo ahora, respaldadas por estudios que garantizan su viabilidad. Un proyecto de inversión es también una herramienta útil para atraer colaboradores, financieros e inversores.
- Las frases de referencia del estudio previo a la inversión deben ser creadas por el consultor del proyecto teniendo en cuenta la naturaleza del proyecto y el bien o servicio previsto. Esto le permitirá comprender plenamente cada componente del proyecto.
- Al desarrollar proyectos de inversión, las estimaciones de los resultados esperados de una elección actual se hacen utilizando suposiciones y factores que son generalmente previsibles. Dada la incertidumbre que rodea al futuro, es imperativo no sólo predecirlo sino también "inventarlo". Esto implica elegir invertir en el aquí y ahora y buscar las estrategias, oportunidades o condiciones que hacen que esa elección sea ventajosa y económica.

BIBLIOGRAFIA

BELTRAN, Arlette y Hanny Cueva. (1996) Ejercicios de Evaluación Privada de Proyectos. Universidad del Pacífico. Apuntes de Estudio, Lima.

KAFKA KIENER, Folke. (1993) Evaluación estratégica de proyectos de inversión. Segunda edición, Biblioteca Universitaria, Universidad del Pacífico. Lima

SANCHEZ YABAR, Guido (1996) "Como iniciar una Empresa de Éxito. Cuarta edición, SYSA I&F, Lima.

SANCHEZ YABAR, Guido (1996) "Como preparar planes de negocios y perfiles de inversión. Primera edición, SYSA I&F, Lima.

SAPAG CHAIN, Nasir y Reynaldo Spag Chain. (1999), Preparación y evaluación de Proyectos. Segunda edición, McGraw Hill, México.

SAPAG CHAIN, Nasir (1993) Criterios de evaluación de proyectos. Cómo medir la rentabilidad de las inversiones. Serie McGraw – Hill de Management, Madrid.