

2. Capítulo II Marco Teórico Básico

2.1. Concepto de Proyecto de Inversión

Un proyecto de inversión viene a ser una idea de negocio que tiene un emprendedor, se determina su viabilidad a través de la evaluación de sus aspectos comerciales, técnicos, de gestión, legal, económicos, financieros y ambientales.

En el caso de una idea, previa a la toma de decisión se deberán realizar un conjunto de estudios, los cuales tienen por objeto determinar la viabilidad en función del nivel de rentabilidad esperado por los inversionistas.

Formular un proyecto de inversión consiste en poner en blanco y negro lo que originalmente fue una idea de negocio, documento al que se le denomina estudio de factibilidad.

En el estudio de factibilidad se analiza lo que originalmente fue la idea de negocio, y a partir de éste, el emprendedor podrá tomar la decisión de la conveniencia de realizar la inversión.

La inversión en los proyectos constituye un sacrificio que el inversionista realiza postergando su bienestar actual, con la esperanza de poder lograr un mayor bienestar o consumo en el futuro. También se le puede definir como una idea o un estudio pendiente de implementar.

2.2. Tipos de Evaluación

Existen dos formas generales de evaluar los proyectos de inversión, las que son: la evaluación empresarial, y la evaluación social.

Evaluación Social

Se aplica principalmente a los proyectos que promueve y/o ejecuta el Estado, siendo el objeto determinar el beneficio para la sociedad en su conjunto.

Evaluación Empresarial

En cambio, en la evaluación empresarial el enfoque es determinar el beneficio para el inversionista en particular. En el presente texto abordaremos este tipo de evaluación.

Gráfico 02 Tipos de Evaluación

- ❖ Empresarial
- ❖ Social

2.3. Clasificación de los Proyectos

Por el tipo de Accionariado:

Según tipo de inversionista

- Sector Público
- Sector Privado
- Internacionales
- Mixtos

Por Sectores Económicos:

Código CIIU

- Industria
- Minería
- Agricultura
- Pesca
- Construcción
- Servicios

Gráfico 03 Clasificación de los Proyectos

- ❖ Por el tipo de Accionariado
- ❖ Por Sectores Económicos
- ❖ Por el Tamaño
- ❖ Por Flujo de Caja
- ❖ Por Interdependencia

Por el Tamaño: De la Inversión Inicial

- Pequeños : hasta de \$ 20,000 (Artesanales)
- Medianos : hasta de \$ 200,000
- Grandes : mayores a \$ 200,000
- Megaproyectos : mayores a \$ 1'000,000

Por Flujo de Caja**Convencionales:**

Son aquellos que se caracterizan en que solamente en el momento inicial se realiza una inversión significativa, usualmente es el caso de los pequeños proyectos, que luego son microempresas.

No convencionales:

Son aquellos que se caracterizan en que se realizan inversiones significativas a lo largo de la vida útil del proyecto, es el caso de los proyectos medianos y grandes.

Por Interdependencia**Proyectos independientes:**

No tienen relación entre ellos. Se evalúan independientemente, por ejemplo: Ensamblaje de Computadoras y Elaboración de Miel de Abeja.

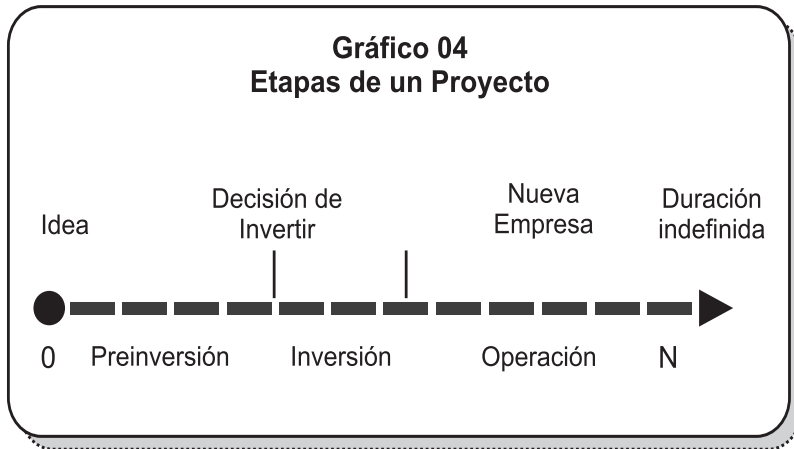
Proyectos complementarios:

No puede existir uno sin el otro. Se evalúan como si fueran uno solo (harina y aceite de pescado), por ejemplo: Irrigación Agrícola y Central Hidroeléctrica; Aceitunas rellenas y Aceite de Oliva.

Proyectos mutuamente excluyentes:

Alternativas para realizar un mismo proyecto. Se evalúan paralelamente, por ejemplo: Máquina A vs. Máquina B. El seleccionar uno, excluye al otro.

2.4. Etapas de un Proyecto



Etapa de Preinversión

Comienza con la idea y culmina con la decisión de invertir. En esta etapa se procede a evaluar el proyecto de inversión para determinar su factibilidad.

En la etapa de preinversión se trabaja en tres niveles: Perfil, Prefactibilidad y Factibilidad. Estos niveles se han clasificado por el nivel de profundidad y exactitud de los estudios.

Perfil

Se realiza el estudio de la idea con datos obtenidos de fuentes secundarias (estadísticas, estudios similares), para este nivel no se requiere demasiada información ni tampoco se exige que la calidad sea la mejor, razón por la cual el grado de incertidumbre es elevado, pero el costo de los estudios es mínimo.

Gráfico 05
Niveles de Profundidad y Exactitud

	Grado de Incertidumbre	Requerim. de Información	Validez de la Información	Costo de los Estudios
Perfil	↓ +	↓ -	↓ -	↓ -
Prefactibilidad	↓ -	↓ +	↓ +	↓ +
Factibilidad	↓ -	↓ +	↓ +	↓ +

Prefactibilidad

Si el proyecto logra ser viable a nivel de perfil se pasa a esta etapa, en la cual se obtiene información tanto de fuentes secundarias como de fuentes primarias (focus groups, entrevistas en profundidad, encuestas), lográndose mejorar significativamente la validez de la información, razón por la cual se disminuye el grado de incertidumbre, pero se eleva también significativamente el costo de los estudios.

Factibilidad

Si el proyecto logra ser viable a nivel pre factibilidad, entonces se pasa a este nivel que vendría a ser el definitivo, se caracteriza en que la validez de la información es la mayor posible, el grado de incertidumbre el menor posible, pero el costo de los estudios resulta ser el mayor de los tres niveles. A este nivel de estudio llegan los megaproyectos, pues tienen que contratar agencias especializadas para cada etapa, por ejemplo: para la investigación de mercados podría contratar a una agencia de investigación de mercados, para el estudio técnico podría contratar a un consorcio de ingenieros, para el estudio financiero contratarían a una empresa consultora.

Las Mypes (micro y pequeñas empresas) no llegan a este nivel por lo costoso

que son estos estudios, y además porque seguramente superarían el costo de las inversiones a realizar, no teniendo retorno. Para una Mype, el estudio a nivel de pre factibilidad es suficiente.

Etapa de Inversión

Comienza con la decisión de invertir y termina cuando se culminan todos los procesos para que el proyecto se constituya en una nueva empresa, es decir, cuando comienza a operar.

Etapa de Operación

Comienza cuando el proyecto comienza a operar como una nueva empresa, integrándose a competir en el mercado, y en teoría su duración es indefinida, sin embargo culmina cuando en algún momento del tiempo la empresa sea cerrada por alguna razón.

En esta etapa se empieza con ventas menores al principio, las cuales se van incrementando a través del tiempo hasta alcanzar su etapa de madurez.

2.5 Viabilidades a Considerar

La viabilidad de un proyecto de inversión se determina luego de evaluar las viabilidades específicas, que a continuación se presentan. Si alguna de éstas no es factible, entonces el proyecto no es viable.

A continuación se presentan las viabilidades que deben contrastarse en el estudio de factibilidad.

Viabilidad Comercial:

Determinar si existe mercado en un nivel suficiente para el proyecto.



Viabilidad Técnica:

Determinar si existe acceso al tipo de máquinas y equipos que el proyecto requiere.

Viabilidad Legal:

Determinar si se pueden obtener las licencias y permisos correspondientes.

Viabilidad de Gestión:

Determinar si se podrá contar con una gerencia y trabajadores adecuados.

Viabilidad Económica:

Determinar si el proyecto es viable.

Viabilidad Financiera:

Determinar si el proyecto es conveniente para los inversionistas.

Viabilidad Ambiental:

Determinar si el proyecto no causa contaminación ambiental, y en caso la genere, determinar los mecanismos para controlarla.

Estuvimos a punto de sucumbir, fueron momentos muy difíciles, un cliente nos sorprendió y perdimos gran parte de nuestro capital de trabajo. Logramos superar la crisis gracias al apoyo adicional que nos brindó Provide.

Ana Cacho

*Razón Social
Vivencial Tours S.A.C.*

*Ganadora 2do Concurso
“Crear para Crear”*

Ubicación: Lima

Actividad: Agencia de Turismo

www.provideperu.org



...no solo logramos hacer empresa con el Crear para Crear en una coyuntura donde el sistema financiero no apoyaba a las microempresas sino que nos dieron soporte, seguimiento y asesoría en todo el proceso de desarrollo de la misma, con sesiones prácticas y directas las cuales lograron una consolidación de conocimientos y experiencias, permitiéndonos mejorar nuestra productividad y rentabilidad al haber Identificado mejores proveedores y mejorado nuestra red de distribuidores

*Razón Social
El Mundo de Mama S.A.C.*

*Ganadora 2do Concurso
“Crear para Crear”*

Ubicación: Chiclayo

*Actividad: Comercialización
de ropa para mamá gestante.*

www.provideperu.org

