



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE CHIAPAS



FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN CAMPUS I

**PROYECTOS DE INVERSIÓN PARA PEQUEÑAS EMPRESAS COMERCIALES,
PROPUESTA DE MODELO.**

TESIS

QUE PARA OBTENER EL GRADO DE:

MAESTRO EN ADMINISTRACIÓN CON TERMINAL EN FINANZAS

PRESENTA:

FANNY JARELLY HERNÁNDEZ RAMOS A161197

DIRECTOR DE TESIS

MTRO. GABRIEL VELÁZQUEZ CASTILLEJOS

TUXTLA GUTIÉRREZ CHIAPAS; OCTUBRE DE 2024.

COORDINACIÓN DE INVESTIGACIÓN Y POSGRADO

Tuxtla Gutiérrez, Chiapas; 19 de septiembre de 2024
Oficio No. D/CIP/TIP/311/2024.

ASUNTO: AUTORIZACIÓN DE EMPASTADO

C. FANNY JARELLY HERNÁNDEZ RAMOS
CANDIDATA AL GRADO DE MAESTRA EN ADMINISTRACIÓN
CON TERMINAL EN FINANZAS.
PRESENTE

Por este medio me permito informarle que se **AUTORIZA** la impresión de su tesis titulada: **PROYECTOS DE INVERSIÓN PARA PEQUEÑAS EMPRESAS COMERCIALES, PROPUESTA DE MODELO**. Toda vez que ha sido liberada según oficio sin número, de fecha mayo 04 de 2024, suscrito por el Mtro. Gabriel Velázquez Castillejos, Director de la tesis mencionada.

Cabe mencionar que se ha constatado que ha cumplido con los procedimientos administrativos y académicos relacionados con la modalidad de evaluación propuesta, conforme a lo dispuesto a la obtención de grado en el Estatuto Integral de la Universidad Autónoma de Chiapas, así como con el Plan de Estudios correspondiente.

Atentamente

"POR LA CONCIENCIA DE LA NECESIDAD DE SERVIR"



Dr. Hugo Adrián Pizaña Vidal
Encargado de la Coordinación

C.c.p. Archivo Minutario
*HAPV/ssg



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE CHIAPAS
FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN CAMPUS I
COORDINACIÓN DE INVESTIGACIÓN Y POSGRADO
UNACH





Código: FO-113-05-05

Revisión: 0

CARTA DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DE LA TESIS DE TÍTULO Y/O GRADO.

La alumna (s) o él alumno (s) Fanny Jarely Hernández Ramos, autora (s) o autor (es) de la tesis bajo el título de “proyectos de inversión para pequeñas empresas comerciales, propuesta de modelo” presentada y aprobada en el año 2024 como requisito para obtener el título o grado de maestro en administración con terminal en finanzas, autorizo licencia a la Dirección del Sistema de Bibliotecas Universidad Autónoma de Chiapas (SIBI- UNACH), para que realice la difusión de la creación intelectual mencionada, con fines académicos para su consulta, reproducción parcial y/o total, citando la fuente, que contribuya a la divulgación del conocimiento humanístico, científico, tecnológico y de innovación que se produce en la Universidad, mediante la visibilidad de su contenido de la siguiente manera:

- Consulta del trabajo de título o de grado a través de la Biblioteca Digital de Tesis (BIDITE) del Sistema de Bibliotecas de la Universidad Autónoma de Chiapas (SIBI- UNACH) que incluye tesis de pregrado de todos los programas educativos de la Universidad, así como de los posgrados no registrados ni reconocidos en el Programa Nacional de Posgrados de Calidad del CONACYT.
- En el caso de tratarse de tesis de maestría y/o doctorado de programas educativos que sí se encuentren registrados y reconocidos en el Programa Nacional de Posgrados de Calidad (PNPC) del Consejo Nacional de Humanidades, Ciencias y Tecnologías (CONAHCYT), podrán consultarse en el Repositorio Institucional de la Universidad Autónoma de Chiapas (RIUNACH).

Tuxtla Gutiérrez, Chiapas; a los 27 días del mes de septiembre del año 2024.

Fanny Jarely Hernández Ramos

Nombre y firma de la alumna (s) o él alumno (s)

Agradecimientos

A Dios por haberme guiado, y en su voluntad otorgarme la capacidad, el conocimiento la sabiduría y la actitud para culminar con éxito. Todo honor sea para él.

A mí querido esposo agradezco de corazón su apoyo incondicional, y por estar a mi lado durante este proceso, su motivación, paciencia y amor, me dieron la fuerza para concluir este logro.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I: PROBLEMATIZACIÓN	3
1.1 Planteamiento del problema.....	3
1.2. Objetivos de la Investigación.....	6
1.2.1. Objetivo general.....	6
1.2.2. Objetivos específicos	6
1.3. Justificación de la investigación	7
1.4. Delimitación espacial y temporal de la investigación	9
1.4.1. Delimitación espacial	9
1.4.2 Delimitación temporal	9
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO.	11
2.1. Análisis de las inversiones	11
2.1.1 Clasificación de las inversiones sobre un proyecto	12
2.2. Proyecto de inversión.....	14
2.2.1. Definición e importancia.....	14
2.2.2. Análisis de los proyectos	18
2.2.3 Tipos y clasificación de los proyectos	21
2.2.4. Etapas del ciclo de vida de un proyecto	25
2.2.4.1. Investigación preliminar y generación de la idea	30
2.2.4.2. Estudios de preinversión	33
2.2.4.2.1. Estudio de perfil	34
2.2.4.2.2 Estudio de prefactibilidad	36
2.2.4.2.3. Estudio de factibilidad	37
2.2.4.3. Inversión	39
2.2.4.4. Operación.....	40
2.3. Descripción del modelo de preparación y evaluación de proyectos de inversión.	41

2.3.1 Fundamentos teóricos del modelo de preparación y evaluación de proyectos de inversión	43
2.3.2 Componentes del modelo de preparación y evaluación de proyectos de inversión	45
2.3.2.1 Estudio de mercado	47
2.3.2.2. Estudio Técnico.....	48
2.3.2.3. Estudio organizacional – administrativo.....	50
2.3.2.4. Estudio Legal	51
2.3.2.5. Estudio financiero.....	52
2.3.2.6. Estudio del impacto ambiental.....	54
2.3.3. La construcción de los flujos de efectivo	56
2.3.3.1. Elementos que integran el flujo de efectivo	59
2.3.4. Horizonte de evaluación	60
2.3.5. Criterios de evaluación de proyectos	61
2.3.5.1. Valor Presente Neto	62
2.3.5.2. Tasa Interna de Retorno.....	64
2.3.5.3. Periodo de Recuperación	67
2.3.5.4. Razón Costo Beneficio	69
2.3.6. Costo de capital y análisis de riesgo	71
2.4. El financiamiento y su impacto en las empresas	72
2.4.1. Fuentes de financiamiento.....	73
2.4.2 Tipos de financiamiento	74
2.4.3. Crecimiento empresarial.	76
2.4.4. Competitividad e Innovación	78
2.4.5. Desarrollo Económico Local	80
CAPÍTULO III MARCO REFERENCIAL.....	82
3.1. Empresas comerciales	82

3.1.1 Definición de las pequeñas empresas comerciales.....	83
3.1.2. Importancia de las empresas comerciales	84
3.1.3. Clasificación de las empresas comerciales.....	85
3.2. Principales problemas que enfrentan las empresas comerciales al gestionar un financiamiento.	87
3.2.1. Situación de las empresas en México para gestionar un financiamiento.....	88
3.2.2. Situación de las pequeñas y medianas empresas en Chiapas.....	91
3.3. Aplicación del modelo de elaboración y evaluación de proyectos de inversión....	94
3.3.1 Proceso de aplicación del modelo de preparación y evaluación de proyectos de inversión.	95
3.3.2 Ventajas y limitaciones del modelo de preparación y evaluación de proyectos de inversión.	98
CAPÍTULO IV: MARCO METODOLÓGICO	101
4.1. Enfoque y tipo de investigación.....	101
4.2. Selección de las técnicas para la recolección de datos.	102
4.3. Diseño de las técnicas.	103
4.4. Procesamiento de la información.	106
4.5. Análisis e interpretación de la información.	107
CAPÍTULO V: MODELO PROPUESTO.....	109
5.1. Diseño del modelo de formulación y evaluación de proyectos.....	109
5.2. Conclusiones.....	124
Referencias.	126

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación tiene por objeto proponer un enfoque eficiente y eficaz que responda ante el dinámico panorama empresarial actual. Donde a través de dicho panorama las pequeñas empresas comerciales desempeñan un papel crucial tanto en el impulso económico, como en la generación de empleo. Por lo que, en este sentido, para que dichas empresas prosperen y alcancen su máximo potencial, es esencial que cuenten con un enfoque estratégico para la gestión de proyectos de inversión.

Es así que, en este contexto se propondrá un modelo integral diseñado específicamente para las pequeñas empresas comerciales, con el propósito de que sea capaz de aptarse a sus recursos y condiciones, buscando la forma de optimizar la toma de decisiones financieras, así como la promoción de la viabilidad a largo plazo. La generación de todo esto será a través de un análisis detallado de las características y desafíos únicos que enfrentan las pequeñas empresas comerciales, por lo que apegado a ello dicha propuesta de modelo buscare proporcionar un marco estructurado que guíe la planificación, ejecución, así como la evaluación de proyectos de inversión. Esto surgirá al incorporar prácticas de gestión de proyectos adaptadas a la escala y alcance de estas empresas, buscando que dentro de este escenario se pueda mejorar la eficiencia operativa, mitigar riesgos financieros y fomentar la innovación.

Por lo que en este enfoque holístico se buscará no solo maximizar el retorno de la inversión, sino también fortalecer la resiliencia empresarial ante un entorno empresarial cada vez más competitivo. Es así que, En última instancia, este modelo aspirará a ser una herramienta valiosa para las pequeñas empresas comerciales, proporcionándoles las herramientas necesarias para navegar con éxito por las complejidades del mundo de la inversión y contribuir al crecimiento sostenible de sus negocios.

Cabe destacar que el desarrollar un plan de inversión en las empresas pequeñas comerciales es esencial para evaluar tanto su sostenibilidad financiera, así como para optimizar sus rendimientos. Dado que este método organizado facilita la identificación de riesgos, la estimación de costos, el análisis de flujos de efectivo, y establece una base robusta para decisiones informadas, promoviendo el crecimiento y la rentabilidad de la empresa lo que se vuelve fundamental en el momento de atraer financiamiento externo, puesto que ofrece una comprensión clara de la planificación financiera y las perspectivas de rentabilidad del proyecto, siendo esenciales para la gestión y el éxito a largo plazo.

Por lo que en base a todo ello se desarrolló una serie de temas específicos a investigar para el respectivo análisis, mismas que se integran en la estructura de dicha tesis y que a continuación se presenta por medio de un resumen capitular.

Capítulo uno: Este capítulo se centra en establecer el marco del problema a investigar. Se aborda el planteamiento del problema, el cual expone la posición que justifica la investigación, luego se presentan los objetivos de la investigación, tanto generales como específicos, que orientaran al análisis investigativo. Seguido de esto, se justifica la relevancia de la investigación en el apartado de la justificación de la investigación, denotando la relevancia y el impacto de la delimitación espacial y temporal de la investigación.

Capítulo dos: En este capítulo se revisa la literatura relevante y se establecen las bases teóricas que sustentan la investigación. Se realiza un análisis de las inversiones y se describen los proyectos de inversión en un ambiente amplio. Se explora en detalle el modelo de preparación y evaluación de proyectos de inversión y su aplicación en el contexto del estudio. Además, se examina el financiamiento y su impacto en las empresas, proporcionando una visión integral de cómo el financiamiento influye en la sostenibilidad y crecimiento de las empresas.

Capítulo tres: Este capítulo describe el entorno y contexto específico de la investigación. Se examina el perfil y características de las empresas comerciales que son objeto de estudio. Se identifican y discuten los principales problemas que enfrentan estas empresas al gestionar un financiamiento, destacando los desafíos que pueden surgir en el proceso. Además, se presenta la aplicación del modelo de preparación y evaluación de proyectos de inversión, ejemplificando cómo se puede implementar este modelo en el contexto de las empresas comerciales.

Capítulo cuatro: Este capítulo detalla la metodología utilizada para llevar a cabo la investigación. Se define el enfoque y tipo de investigación adoptado, se justifica la selección de las técnicas para la recolección de datos, y se explica el diseño de las técnicas aplicadas en el estudio. Posteriormente, se describe el proceso de procesamiento de la información y se detalla cómo se analizó la información asegurando resultados válidos y confiables

Capítulo cinco: En este capítulo final, se presenta un diseño del modelo de formulación y evaluación de proyectos basado en los hallazgos de la investigación. Se exponen las conclusiones derivadas del estudio, resaltando los puntos clave que responden a los objetivos planteados inicialmente. Finalmente, se ofrecen recomendaciones prácticas para la aplicación del modelo y se sugieren investigaciones para mejorar la gestión financiera en las empresas comerciales.

CAPÍTULO I: PROBLEMATIZACIÓN

1.1 Planteamiento del problema

El financiamiento para las empresas es un proceso para obtener capital y lograr su desarrollo siempre y cuando sepan efectuarlo, para ello, las instituciones financieras proponen muchas formas de obtenerlo y estas a su vez se vuelven sustanciales en una empresa; justo como lo mencionan Studart y Stallings (2006) “el acceso al financiamiento es un aspecto fundamental del proceso de desarrollo” (p. 19). En ese orden de ideas se denota que la provisión y el reconocimiento de la eficacia y la eficiencia en el financiamiento se ha destacado como un elemento crucial para las empresas (Salloum y Vigier, 1997).

Para garantizar que las empresas con posibilidad de crecimiento puedan mejorar su competitividad, es crucial establecer una conexión positiva entre el financiamiento y el rendimiento de la empresa. En este sentido, se podría inferir que la falta de financiamiento en la empresa obstaculiza su capacidad de crecimiento. Ya que, en el análisis de las empresas, son relevantes las desventajas que pueden ocurrir al no contar con un financiamiento en el proceso de su desarrollo, dicho esto resultante de su magnitud, en la que tres aspectos pueden considerarse relevantes: dificultades por falta de recursos, colaboradores no aptos, e inadaptación tanto tecnológica como de los recursos financieros (Salloum y Vigier, 1997).

Las dificultades de la adquisición de financiamiento no solo hacen referencia a la situación en la que ciertas empresas no pueden acceder a financiamiento mediante el sistema financiero, y aun cuando esto no sucediera, no todos los proyectos serían financiados; debido a lo que afirman Salloum y Vigier (1997), las verdaderas complicaciones surgen cuando un proyecto factible y redituable, dada la tasa de rendimiento vigente, no se efectúa debido a irregularidades por parte de la empresa.

Por lo anterior Sapag (2011), afirma que durante el proceso de obtener un financiamiento, se puede seguir un enfoque sistemático para analizar proyectos, tanto para el establecimiento de nuevas empresas, como para la mejora de las existentes. De tal manera que el propósito fundamental es prevenir la utilización inadecuada de los elementos y, en otras palabras, contribuir a asignarlos de manera eficiente.

Hoy en día los proyectos de inversión no han dejado de ser utilizados como estrategia y un paso previo para obtener un financiamiento, a través del análisis e investigación; los cuáles en su desarrollo propician una alternativa de crecimiento a las empresas con el propósito de impulsarlas, expandirlas, o bien mejorarlas, ya que, con ello obtener una plusvalía, y a su vez un

beneficio tanto a la empresa, como a las instituciones financieras que los otorgan (Ruiz y Duarte, 2015).

En este marco de ideas, Fernández (2007), precisa que un proyecto de inversión se origina a partir de investigaciones que respaldan una propuesta, compuesta por un conjunto de acciones dedicadas a alcanzar objetivos determinados, a su vez busca generar beneficios adicionales para los inversionistas y, como consecuencia, también favorece a los grupos o poblaciones a los que se dirige.

Se puede señalar que en el desempeño de un proyecto de inversión se presentarán muchos elementos que si se cuenta con la capacidad y eficiencia resultara favorable en su desarrollo; si la empresa cuida el cumplir los lineamientos establecidos, cuenta con un grado de rentabilidad suficiente que pueda generar liquidez, así como la generación de ventas, o bien la capacidad de pago a quienes les financian, propiciará un aumento en su ciclo productivo así como en una viabilidad de su desarrollo y crecimiento. Ahora bien Flórez (2015), afirma que al tener en cuenta estos factores se podrá considerar aún más la viabilidad de iniciar un proyecto de inversión de forma correcta y factible, puesto que son aspectos indispensables para su realización, tomando en cuenta que contribuyen a la recopilación de datos e información para el proceso de elecciones, que sucederán a través de una correcta planeación, los cuales a su vez son planteados en un marco de desarrollo y análisis de inversiones, fundamentados mediante estrategias financieras y administrativas, que en algunos casos al no considerarlas se originan los problemas para obtener un financiamiento como empresarial.

El análisis de un proyecto de inversión necesita la indagación por beneficios, desde las preferencias de las unidades comerciales empresariales, las cuales son determinadas sobre los factores que influyen en el mercado, así como en los parámetros sociales y económicos del entorno donde se desenvuelve, donde el estímulo a la inversión, muchas veces se encuentra con la ausencia de iniciativa empresarial y el deseo de enfrentar el riesgo (Ruiz y Duarte 2015). En este orden de ideas Pimentel (2008), también refiere que este procedimiento tiene espacio en un contexto marcado por elementos económicos, políticos y sociales que impactan aquellas características específicas de los proyectos y la elección definitiva en los aspectos financieros en términos de aprobación (p. 9).

Es necesario tomar en cuenta que los proyectos de inversión demandan consideraciones específicas y procedimientos de trabajo distintos. Por lo que, al tomar decisiones ante estos

proyectos, es esencial contemplar la posibilidad de preservar las condiciones de funcionalidad existentes (Sapag, 2011).

Considerando este aspecto cabe mencionar que en la actualidad las empresas pequeñas específicamente del sector comercial, a menudo enfrentan desafíos y dificultades para obtener un financiamiento, de entre ellos precisamente es porque muchas veces carecen de conocimiento para implementar proyectos, así como de falta de estrategias y herramientas necesarias para cumplir con las especificaciones o bien en su caso para poder desarrollar un modelo sólido de formulación de proyectos de inversión, esencialmente por la falta de capacidad para planear específicamente en la gestión de sus tácticas y procedimientos, lo que muchas veces las abstiene a poder gestionar un correcto financiamiento.

De acuerdo a la Secretaría de Economía del Gobierno de México, el rezago en la innovación es un problema clave que frena el crecimiento económico de México. Esto se debe, entre otras razones, al acceso limitado al financiamiento, la escasa generación y absorción de conocimiento, la falta de conexión entre el sector educativo y productivo, la deficiente formación de habilidades en el personal, instituciones débiles para fomentar las inversiones en investigación y desarrollo, y la falta de confianza en el estado de derecho (Secretaría de Economía, 2018).

Por lo consiguiente en esta investigación se busca analizar la manera de como estructurar un modelo para formular proyectos de inversión que resulte aplicable a pequeñas empresas de giro comercial, todo con el propósito de abordar la pregunta central que guiara al estudio; ¿Cómo se puede construir un modelo para formular proyectos de inversión aplicable a pequeñas empresas comerciales que contribuya al logro de los objetivos organizacionales?

Lo anterior, con base a la consideración de que los proyectos de inversión cumplen una función crucial para el desarrollo que tienen las empresas, al propiciar su rentabilidad y su expansión a través de nuevas oportunidades que favorecen el crecimiento; de no ser así, se estaría manifestando la ausencia de planes eficientes en las áreas funcionales de la empresa, lo que complicará generar los resultados esperados al no estar en condiciones de gestionar un financiamiento.

Cabe resaltar que en México y en especial en el estado de Chiapas, las pequeñas empresas comerciales enfrentan desafíos significativos para acceder y gestionar eficientemente proyectos de inversión. Estos negocios suelen operar con recursos limitados, lo que restringe su capacidad para identificar, planificar y ejecutar proyectos de inversión que puedan impulsar su crecimiento y competitividad. La falta de un modelo estructurado y adaptado a las necesidades

específicas de estas empresas a menudo lleva a decisiones de inversión subóptimas, lo que incrementa el riesgo de fracaso y limita su desarrollo a largo plazo.

En Chiapas el acceso a modelos de evaluación de proyectos de inversión existentes suele estar orientado a grandes corporaciones o sectores específicos, dejando a las pequeñas empresas comerciales en una posición de desventaja. Estas empresas, a menudo gestionadas por sus propios dueños o por equipos con limitada experiencia financiera, requieren un enfoque simplificado pero robusto que les permita evaluar correctamente el retorno de la inversión, identificar fuentes de financiamiento adecuadas y gestionar riesgos de manera efectiva.

En este contexto, es por ello que surge la necesidad de desarrollar un modelo de proyectos de inversión adaptado a las características y limitaciones de las pequeñas empresas comerciales. Un modelo que no solo facilite la toma de decisiones informadas, sino que también proporcione herramientas prácticas para la implementación y seguimiento de inversiones, permitiendo a estas empresas maximizar su rentabilidad y sostenibilidad en un entorno competitivo.

Es así, que al hallar las respuestas a la interrogante central de dicho estudio, se tendrá como objetivo, proponer una alternativa de modelo para formular proyectos de inversión adaptado a las pequeñas empresas comerciales, que les permita alcanzar mejores condiciones al gestionar un financiamiento, y que contribuya al logro de sus objetivos abordando sus necesidades, proporcionando un marco accesible, práctico y adaptable, el cual puedan utilizar para mejorar su desempeño financiero y al mismo tiempo lograr un crecimiento sostenido.

Esto a su vez generará un trabajo profesional, para obtener el grado de Maestro en Administración con opción de terminal en finanzas.

1.2. Objetivos de la Investigación

1.2.1. Objetivo general

Esta investigación se plantea como objetivo general lo siguiente:

Proponer un modelo para formular proyectos de inversión aplicable a pequeñas empresas comerciales, que contribuya al logro de los objetivos organizacionales.

1.2.2. Objetivos específicos

A partir de ello surgen los siguientes objetivos específicos:

- Definir teóricamente los elementos que integran la formulación de un proyecto de inversión para una pequeña empresa de giro comercial.
- Identificar los principales desafíos y limitaciones que enfrentan las pequeñas empresas comerciales al formular proyectos de inversión y obtener financiamiento.
- Diseñar un modelo de formulación de proyectos de inversión adaptado a las particularidades de las pequeñas empresas comerciales.

1.3. Justificación de la investigación

Usualmente, las empresas comienzan a operar sin tener el capital necesario para garantizar su crecimiento. Obtener recursos, especialmente a través del financiamiento, representa un desafío constante para iniciar operaciones, emprender nuevos proyectos o simplemente mantenerse en el mercado. A pesar de la presencia de instituciones destinadas a respaldar este sector, es conocido que los empresarios rara vez pueden hacerse acreedores de un financiamiento (Torres et al., 2017).

Es por ello que para gestionar un financiamiento es preciso conocer las instituciones que las promueven indagando el proceso establecido para acceder al mismo, esto con el fin de desarrollarse y evolucionar como empresa, dado que al obtenerlo se estará en condiciones favorables para su sostenibilidad en el mercado y establecer un crecimiento empresarial. Así mismo Torres et al. (2017), sostienen que la escasez de recursos financieros adecuados para mantener en funcionamiento empresas en el aspecto comercial se convierte en uno de los primordiales desafíos que enfrenta este sector. Además, señalan que, aunque existen opciones de financiamiento en el sistema financiero nacional, en ocasiones los empresarios no las aprovechan debido a motivos como escasa difusión, falta de conocimiento sobre instituciones disponibles, falta de información, falta de interés, o carencia de historial crediticio sólido, estabilidad económica y garantías suficientes.

No obstante, al discutir sobre la obtención de fondos, nos enfrentamos a una de las diversas opciones disponibles, como es el caso de un proyecto de inversión, que se vincula a ser un plan que recibe capacidad económica con el fin de crear un producto o servicio capaz de satisfacer las necesidades humanas. Su relevancia radica en canalizar los excedentes de dinero en efectivo hacia bienes, servicios o ambos, con la expectativa de generar beneficios a largo plazo, considerando siempre los riesgos que podrían impactar la creación de valor y bienestar para aquellos que contribuyen con recursos financieros al proyecto (Serrano, 2020).

Como consecuencia los proyectos de inversión en la actualidad son fundamentales, ya que a través de este procedimiento se valoran de manera detallada y precisa los beneficios e inconvenientes de destinar recursos a una propuesta particular que se identifica como un área de oportunidad, donde a su vez se vuelve una estrategia para optimizar la utilización de recursos destinados por una institución financiera a una empresa. A partir de ello Wachowicz y James, (2010), afirman que la elección de un proyecto de inversión no modifica la situación operativa ni el riesgo empresarial según la percepción de los proveedores financieros. No obstante, la selección de una iniciativa de inversión puede incidir en una amenaza general para el negocio, lo que, a su vez, podría impactar en el rendimiento porcentual requerido por los propietarios o inversores.

Sin embargo, se enfrenta el problema de que a pesar de esta oportunidad de crecimiento muchas empresas no la plantean como alternativa y en algunos casos no procuran indagar las ventajas que trae consigo, o bien presentan dificultades en cuanto a su gestión ya sea por irregularidades financieras como administrativas, así como a la poca experiencia o conocimiento. Y es que, si bien menciona Serrano (2020), al enfocar el término proyecto a una inversión, implica la distribución de recursos financieros mediante un proceso de planificación con el objetivo de crear riqueza y al mismo tiempo satisfacer una necesidad humana. Por lo que, cuando se trata de proyectos de inversión, se refiere a un plan de actividades que se encuentran estrechamente vinculadas con la generación de riqueza.

Es esencial destacar que el correcto desarrollo de un plan de inversión determinará si las acciones a ejecutar pueden contribuir al progreso a mediano o largo plazo, tanto a nivel empresarial como en la economía global de un país. Este análisis se lleva a cabo mediante un proceso que implica diversos enfoques, con la participación de profesionales especializados en aspectos técnicos, financieros y de gestión (Wachowicz y James, 2010).

Por su parte Virreira (2020), menciona que el análisis y evaluación del proyecto sin financiamiento debe ser prioritaria al decidir si invertir en él o no, ya que esta evaluación determina si el proyecto logra la rentabilidad necesaria, independientemente de la fuente de financiamiento para la inversión.

Respecto a estas consideraciones, los problemas planteados en cuanto al desempeño de un proyecto de inversión pueden aclararse al analizar su planteamiento, lo cual es esencial para las empresas, mismas que se enfrentan a retos específicos en la gestión de proyectos. Aunque en este contexto cabe señalar que, en México y particularmente en el Estado de Chiapas, la

mayoría de los modelos de evaluación y gestión de proyectos están diseñados para grandes corporaciones, lo que dificulta la aplicación y planteamiento en las pequeñas empresas esencialmente en las comerciales, las cuales operan con recursos limitados y en un entorno de alta incertidumbre. Esto es debido a la falta de un enfoque que este adaptado a sus necesidades específicas, lo que no solo aumenta el riesgo de fracaso en los proyectos de inversión, sino que también limita su capacidad para aprovechar sus oportunidades de crecimiento.

Es por ello que esta investigación se justifica en la necesidad urgente de crear un modelo de proyectos de inversión que sea accesible y aplicable a las mismas. Al desarrollar un modelo que tome en cuenta las particularidades de estas empresas, se busca no solo facilitar la toma de decisiones informadas, sino también mejorar su rentabilidad y sostenibilidad.

Además, este modelo puede servir como una herramienta valiosa para los empresarios, consultores y entidades financieras que buscan apoyar el desarrollo de las pequeñas empresas, contribuyendo al fortalecimiento del sector y al crecimiento económico en general.

Por lo tanto, esta investigación no solo tiene relevancia teórica al contribuir al campo de los proyectos de inversión, sino también un impacto práctico significativo al proporcionar un recurso que pueda mejorar la gestión y el éxito de las pequeñas empresas comerciales.

1.4. Delimitación espacial y temporal de la investigación

1.4.1. Delimitación espacial

La delimitación espacial de esta tesis de investigación estaría centrada en las pequeñas empresas comerciales, sin especificar una ubicación geográfica particular, ya que la investigación se ha enfocado en recopilar información de diferentes referencias o fuentes de información a nivel global sobre proyectos de inversión para pequeñas empresas comerciales. El objetivo es diseñar un modelo de formulación de proyectos que pueda aplicarse a este tipo de empresas en cualquier lugar del estado de Chiapas e incluso de la República Mexicana, con el fin de facilitarles la obtención de financiamiento y promover su crecimiento y desarrollo.

1.4.2 Delimitación temporal

Este proyecto de investigación involucra la gestión de obtener de información bibliográfica y webgrafía relacionada con la teoría y la normatividad existente hasta el 2022, relacionada con el proceso para poder realizar un proyecto de inversión como una opción de financiamiento para las empresas comerciales. El mismo involucra el periodo de marzo a diciembre de 2023 y se

abordará de manera general las normas, estrategias, procesos, técnicas y procedimientos que abarca la investigación desde la teoría de la planeación financiera y administrativa, así mismo el modelo propuesto se delimitará al rubro de un financiamiento a través de un proyecto de inversión; para ello se consideran las políticas y normas de la Secretaría de Economía (SE) y la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) dadas a conocer hasta el 2023.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO.

2.1. Análisis de las inversiones

Invertir implica destinar recursos con la intención de conseguir rendimientos positivos a futuro, siendo esencial para ello que las ganancias generadas superen la cantidad invertida. La valoración de esta actividad se basa en la disparidad entre el valor presente de aquellos ingresos futuros como el pronóstico de gastos proyectados, derivando de los elementos disponibles o habilidades aplicadas. En resumen, invertir implica la ejecución de nuevos proyectos y la asignación de fondos de acuerdo con metas establecidas., mismos objetivos que deben ser analizados ya que aportarán los criterios determinantes para identificar, seleccionar y ejecutar proyectos de inversión capaces de desarrollar una estrategia (Pérez, 2013).

En tanto esta cuestión Ramírez y Cajigas (2004), indican que una vez que se tiene presente un proyecto en el cual se pretende gestionar una inversión, se deberá llevar a cabo un análisis en cuanto al entorno general de cada área tanto económico, político, social, demográfico cultural, jurídico, ambiental, así como el tecnológico, ya que esto será de utilidad para examinar si las estipulaciones obtenidas en el cada ámbito son adecuadas para ejecutar dicha inversión.

Del mismo modo Baca (2010), refiere que, para decidir sobre un proyecto, se es fundamental analizarlo desde diversas disciplinas académicas realizado por diversos expertos. No es factible delegar la determinación a una sola persona con un enfoque limitado, ni se debe analizar únicamente desde una perspectiva. Aunque no hay una metodología estricta para guiar las decisiones en proyectos debido a su diversidad, es crucial afirmar que las decisiones deben basarse en un análisis exhaustivo de antecedentes. Este análisis debe seguir una metodología lógica que considere cada aspecto que incide en el proyecto. A pesar de efectuar así un examen completo, invertir siempre conlleva riesgos, ya que el futuro es incierto y el dinero está siempre expuesto a riesgos.

Por su parte Coss (2005), especifica que, en el análisis de una inversión surgen dos desafíos. El primero se relaciona con una adaptación de ingresos futuros previstos según criterios económicos como el valor actual y la tasa de rentabilidad interna. El segundo implica comprender y evaluar la incertidumbre. Por lo tanto, al examinar una propuesta de inversión, es esencial incorporar la evaluación de variables que consideren el riesgo inherente. Esta práctica es recomendable, ya que una inversión relativamente segura con un rendimiento específico puede ser preferible a una inversión más arriesgada con un rendimiento mayor.

Cabe señalar que las sugerencias de oportunidades de inversión deben ser examinadas detenidamente para definir su rechazo o recepción estableciendo así la importancia relativa que tiene en los planes de táctica estratégica de una unidad de acción, ya que las equivocaciones realizadas en las elecciones relacionadas con la inversión, no exclusivamente tienden a tener efectos desfavorables en cuanto al resultado de las acciones empresariales, sino que además también ejercen influencia sobre la planificación de las compañías; lo que para ello el enfoque al analizar las inversiones debe ser de forma sistémica y multidimensional; sistémica, porque construyen el conjunto de acciones que delinear la estrategia empresarial, siendo multidimensional al ser evaluadas desde cuatro perspectivas distintas que son estratégica, financiera, de riesgo y económica (Ketelhöhn et al., 2004).

No obstante, la función de las inversiones tiene como objetivo implantar la estrategia conveniente para una empresa, lo que significará una clave para su éxito; para ello, es necesario gestionar un análisis económico que permita evaluar sus rendimientos o ganancias, su disponibilidad de activos y su nivel de peligro, para comprobar que la inversión genere más dinero del que absorba y que ese exceso sea suficiente para justificar el riesgo asociado (Pérez, 2013).

Conforme a lo anterior, es oportuno delimitar que para toda inversión que se requiera realizar en una empresa ya sea de creación o, de ampliación así como para desempeñar cualquier otro tipo actividad, siempre será necesario el llevar a cabo un análisis cuidadoso para determinar si es factible establecer si dicho proyecto de inversión elegido resulta viable para llevarlo a cabo o no, como también se podrá fijar la cantidad de recursos a disponer para que con seguridad se pueda obtener el rendimiento esperado; claro que para que esto suceda, habrá que valorar el plan de inversión a partir de la óptica financiera, ya que esta refleja en específico la posición patrimonial actual una entidad operativa.

2.1.1 Clasificación de las inversiones sobre un proyecto

De acuerdo a lo que menciona Virreira (2020), las inversiones se refieren a las cantidades de dinero que deben destinarse para concretar la iniciativa bajo una determinada valoración. Estas inversiones requeridas a fin de la ejecución de un proyecto, suelen categorizarse en tres grupos de tal manera como se expone en la figura 1.

Figura 1

Clasificación de las inversiones



Nota: esta figura muestra la variación entre las inversiones de acuerdo a su clasificación en base a Virreira, (2020, pp. 59-60).

Sin embargo, Morales y Morales (2009), menciona que las inversiones se categorizan de diversas maneras, dependiendo del criterio utilizado; de manera que se pueden conformar en base al tiempo, en base al mercado financiero, al ámbito de aplicación y de acuerdo a los rendimientos de la inversión.

En este aspecto Mondragon (2017), resalta que en los proyectos se encuentra la existencia de aportes financieros o bien inversiones y que estos se propician ya sea en ámbitos gubernamentales o empresariales. Estos aportes engloban la inversión en activos fijos, vinculados a la infraestructura física, así como inversiones diferidas ligadas a desembolsos previos, que se amortizan a lo largo del período operativo, y el capital de trabajo, evaluado según las necesidades a corto plazo. Asimismo, considera la evaluación operativa, la cual hace referencia a los ingresos, costos y gastos, que influyen en el proyecto y se determinan multiplicando la producción o servicio planificado por el precio de venta.

Ahora bien, se puede denotar que las inversiones son esenciales y determinantes, pues estas traen consigo el empleo de recursos que si bien sucede a futuro se proyectan a conseguir beneficios, independiente de cuál sea la inversión requerida, dicho esto, se considera que las inversiones son utilizadas con el propósito de atender las demandas de aquellas unidades de

acción de acuerdo con la clasificación donde se concibe, en las que se determina una renta monetaria, por lo que siempre será alcanzar siempre un máximo aprovechamiento de ellas.

2.2. Proyecto de inversión

2.2.1. Definición e importancia.

Actualmente, la importancia crucial que desempeñan las empresas comerciales en el ámbito de la sustentabilidad y sostenibilidad de las economías mundiales resulta innegable. Especialmente en contextos donde se evalúa el financiamiento mediante diferentes enfoques o modelos para el desempeño de las mismas como uno de los fundamentos esenciales para provocar su crecimiento. (Nuño De leon, 2012)

No obstante, el mercado mexicano ha tenido consecuencias en el acceso de financiamiento entre sus empresas, ya que muchos estudios han destacado que el problema se centra en el sistema financiero interno y la economía en las que se desarrollan las empresas por ello se ha mostrado interés en tres áreas específicas de estudio: primero en la crisis financiera; segundo, la conexión entre financiamiento y el desarrollo económico; y un tercer tema es el acceso al financiamiento (Stallings y Studart, 2006).

Por su parte señala Tokan, (2018) que la falta de financiamiento en una empresa comercial consiste muchas veces en que los financistas no comprenden al sector de negocio, que no tienen un historial bueno, consideran al sector de alto riesgo, o bien que hay falta de experiencia en sus áreas, falta de comprensión de requisitos, mala calificación crediticia, falta de perseverancia, planes de negocios incompletos, así como la falta de pruebas de capacidad de pago.

La decisión de impulsar el financiamiento en las empresas comerciales ya sea por medio de la inversión en proyectos, radica en la creciente importancia que han ido adquiriendo las empresas en condición de desarrollo, esto por coadyuvar a una mayor productividad los beneficios que representa su papel fundamental en la economía nacional. (Rosaz et al., 2011)

Derivado de lo anterior es necesario analizar cómo es que el financiamiento actúa en las pequeñas empresas comerciales, específicamente a través de los proyectos de inversión, para llegar al objetivo de formular un modelo que sea adaptable y gestionado en las mismas para su desarrollo; para ello habrá que definir lo que implica un proyecto de inversión, en el que existen diversas perspectivas como lo mencionan Hernández et al. (2008) al considerar que un proyecto de inversión se trata de un plan estratégico, el cual recibe una asignación específica de capital y recursos para generar un bien o servicio valioso; o bien consiste en una secuencia de planes

diseñados para optimizar una actividad ya sea financiera o dedicada a aspectos económicos, donde el objetivo es adquirir un producto o servicio en estado óptimo y con ello lograr una compensación.

En este sentido, un proyecto de inversión se puede entender que como la agrupación de iniciativas que permiten incrementar la productividad en una entidad empresarial haciéndola más redituable y propiciar el incremento de sus utilidades, mediante el uso idóneo del capital asignado en un plazo justo; mismo que según Andía (2010), se distingue por ser una intervención con límites temporales específicos, que se incorpora como un servicio único dentro de un marco temporal y afecta a un entorno social, ya sea una población, organización o área geográfica definida, donde el proyecto ejercerá su influencia.

Cabe mencionar que un emprendedor individual implementa un plan de inversión en una empresa comercial con la finalidad de cumplir sus metas personales. Los beneficios esperados provienen de los ingresos generados por la comercialización de bienes, los cuales pueden ser productos o servicios. La inyección de capital abarca el conjunto de activos productivos necesarios para adquirir, construir o instalar las partes del proyecto y ponerlo en funcionamiento. (Fernández, 2007).

Referente a este marco, Pimentel (2008) afirma que se trata del diseño anticipado de una entidad operativa competente para concretar alguna faceta del progreso social o económico. Lo cual, desde una perspectiva económica, conlleva a plantear la fabricación de un producto, o la oferta de un servicio, utilizando técnicas específicas, con el objetivo de alcanzar un beneficio financiero o social definido.

No obstante, cabe señalar tres elementos que pueden afectar la formulación de un proyecto de inversión tal como lo describe Sapag (2011), donde el primero radica en la complicación para realizar predicciones exactas sobre beneficios y costos; el segundo implica la ausencia de participación del evaluador en la gestión del proyecto, demandando ajustes a estrategias no anticipadas; y el tercer desafío está vinculado a errores conceptuales de algunos evaluadores, los cuales pueden atribuirse a la falta de comprensión del marco teórico o limitaciones en la consideración de opciones metodológicas.

Derivado de ello, es importante destacar lo que menciona Fernández (2007) al gestionar un proyecto de inversión adecuadamente dirigido al área comercial y que sea aceptado, implica que el inversor obtenga ganancias a través de la comercialización de los artículos originados a partir del proyecto, reflejadas en el ingreso neto. La inversión, por otro lado, se compone de la

totalidad de los elementos empleados en la fabricación, como la planta, maquinaria, terrenos y capital de trabajo.

Sin embargo, a partir de este ámbito Morales y Morales (2009), mencionan que la determinación de aceptar o rechazar un proyecto de inversión implica evaluar características descriptivas y mediciones cuantitativas. El examen detallado abarca exploraciones, técnicas y administrativas y ecológicas de mercado, mientras que el análisis cuantitativo solo considera aspectos, tecnológicos y gerenciales en el ámbito de mercado, que después de todo son manifestados en un análisis de carácter financiero. Por lo que la determinación de poner en marcha un proyecto depende de la viabilidad y rentabilidad evaluada en cada criterio analizado en los estudios desempeñados.

De acuerdo a todo este marco de ideas Baca (2010), afirma que siempre que se requiera un bien o servicio debido a necesidades humanas, será necesario realizar inversiones, por lo cual no se invierte simplemente por el deseo de producir un artículo o la expectativa de obtener beneficios económicos, sino que un proyecto estructurado guiará las acciones necesarias, surgiendo así la necesidad de llevar a cabo proyectos.

A partir de las aproximaciones se puede decir que la clave para realizar una inversión inteligente radica en tener una sólida justificación, la cual se encuentra en un proyecto cuidadosamente estructurado y evaluado, donde dicho proyecto establece el rumbo a tomar, destacando la importancia de concebir iniciativas de inversión. Así que cuando haya una demanda humana de un producto o servicio, será necesario realizar inversiones, ya que llevar a cabo la acción es la única manera de generar un bien o servicio y es ahí donde el proyecto viene a ser una respuesta que busca la forma para aprovechar una oportunidad (Pacheco y Pérez, 2018).

Cabe señalar que un proyecto puede ser considerado como un componente esencial para llevar a cabo las políticas de desarrollo, que actúa de manera práctica y específica en el alcance de las metas; este proviene de reconocer y dar prioridad a las necesidades identificadas que se presentan dentro de una empresa, las cuales deben de gestionarse a través de una correcta preparación y formulación, para que con ello se busquen alternativas de financiamiento que se lleven a cabo a través de inversiones (Marie, 2004).

En este sentido se define el proyecto de inversión como un plan que, al recibir una cantidad específica de financiamiento y contar con diversos recursos, tiene la capacidad de

generar un producto o servicio beneficioso para las personas o la sociedad en su conjunto (Pacheco y Pérez, 2018).

Siguiendo este orden de ideas Baca (2010), lo define esencialmente como un diseño estratégico que al contar con una suma de dinero específica y diversos insumos, tiene la capacidad de generar un bien o servicio beneficioso para la humanidad o la sociedad. Por lo cual, la inversión se vuelve necesaria siempre que haya una demanda humana de dicho bien o servicio, ya que es la única manera de producirlo.

El autor (Baca, 2010) señala que es importante destacar que las inversiones no se realizan únicamente por el deseo de producir un artículo o con la expectativa de obtener ganancias; y es que actualmente una inversión sensata requiere una justificación respaldada por un proyecto bien diseñado y valorado, que sirva como guía para la ejecución. Esto subraya la importancia de gestionar y realizar proyectos.

Por su parte Pérez (2013), refiere que un proyecto de inversión implica adquirir varios activos con el fin de unirlos con un objetivo común y concreto. En este contexto, la separación de cualquiera de estos activos afectaría el alcance del propósito conjunto (p. 12).

En relación a ello Marie, (2004) menciona que un proyecto de inversión busca el desarrollo para quien lo ejecuta, así como aumentar de alguna forma su productividad o el mejoramiento de la calidad, dentro de un período de tiempo específico.

Respecto a este marco de ideas Morales y Morales (2009), precisan en esencia que los proyectos de inversión involucran la ejecución de análisis numéricos y la formulación de planes, que incluyen la proyección de cómo se asignarán los recursos financieros, humanos y materiales, con la intención de satisfacer las demandas individuales.

Ambos autores señalan que esta tarea se realiza tanto en entornos empresariales como en ámbitos gubernamentales o personales, siempre que las asignaciones de recursos posean ciertas características específicas, así como se analizan conforme a la figura 2.

Figura 2.

Características de un proyecto de inversión



Nota: se especifica aquellas características que definen esencialmente un plan de inversión en base a Morales y Morales (2009, p.9).

Sin embargo el estudio de los proyectos de inversión aplicados, ya sea el establecimiento de nuevas entidades operativas, o para mejoramiento dentro de ellas, se lleva a cabo en la actualidad, ya que uno de sus propósitos es prevenir el uso inadecuado de recursos, o bien colaborar en la asignación de recursos de manera efectiva, esto último con el fin de incorporar algún valor agregado a las empresas, mediante una transformación que apunte a una actualización fundamentada en su contexto, de la misma manera que se pueda exponer su sustento (Sapag, 2011). En este marco, se puede delimitar que los proyectos de inversión se conforman por distintas actividades, en los cuales se necesita emplear recursos económicos para llevar a cabo su realización de forma factible y viable. Estos se analizan y evalúan de forma cualitativa y cuantitativa para obtener datos determinantes que permitan valorar los beneficios que traerán consigo, así como sus desventajas, para considerar si es posible asignar dichos recursos. Todo este proceso es de gran relevancia en las entidades operativas dado que las posibilita generar oportunidades de crecimiento, así como la capacidad de potencializarse en diversas áreas en el mercado que se encuentran.

2.2.2. Análisis de los proyectos

Para este tema Carrillo et al. (2019), precisan que un proyecto implica un análisis técnico que examina los pros y contras de dedicar tiempo y recursos al desarrollo de una iniciativa específica. Para ello, se emplean técnicas de evaluación cualitativa y cuantitativa para evaluar la

posibilidad de ejecutar el proyecto en diversos aspectos, como el entorno macro, el mercado y la situación financiera.

Por su parte Córdoba (2011), especifica que la ejecución de proyectos con enfoque productivo impulsa el progreso en una zona geográfica determinada, por lo que las instituciones financieras a escala global y local se proponen asignar recursos para apoyar inversiones que fomenten la expansión económica y produzcan impactos positivos en la sociedad (p. 6)

Cabe destacar que comenzar un proyecto implica identificar posibilidades en cada desafío que surja en la empresa. Esto demanda la implementación de procesos constantes de generación de ideas, las cuales llevarán a considerar a probables aportes financieros, bien puede ser para desarrollar novedosos productos o prestación de servicios, o bien con miras a perfeccionar los existentes (León, 2007).

Sobre este enfoque Córdoba (2011), Indica que un proyecto no puede originarse únicamente a partir del deseo del inversionista; al elegir, es necesario considerar que la propuesta introductoria del plan satisfaga las metas de crecimiento nacional y posea ciertas características específicas; las cuales se muestran en la figura 3.

Figura 3

Características que intervienen en un proyecto



Nota: se especifican las características esenciales que se deben considerar en la selección de un proyecto en base a Córdoba (2011, p. 2).

Dicho de otra manera Córdoba (2011), especifica que los proyectos se consideran herramientas para intervenir en la sociedad y deben generar un cambio con respecto a la situación original. Por lo cual es esencial que establezcan objetivos concretos definidos por el impulsor del proyecto, lo que facilita la focalización de acciones, una mejor organización y el ahorro de recursos. Además, deben tener un límite de tiempo definido para favorecer la evaluación.

Es así que, la formulación del proyecto implica la clarificación de actividades necesarias para lograr los resultados deseados, donde la valoración de presupuesto es crucial para evaluar la idoneidad del proyecto en comparación con los beneficios. A su vez también se debe destacar la importancia de fomentar la separabilidad en subproyectos, ya que esto facilita la desición fundamentada en el estudio costo-beneficio, permitiendo así la ejecución solo de aquellos subproyectos efectivamente rentables, especialmente dado que la mayor parte de las iniciativas constan elementos subsidiarios del proyecto.

Es así que, dentro del desarrollo de un proyecto, la colaboración adquiere relevancia, ya que este recurso conduce a resultados positivos alineados con los objetivos establecidos. Después de definir la idea, los participantes pueden contribuir con diversas alternativas de solución, implicando un estudio detallado para evaluar la viabilidad y factibilidad.

Es crucial considerar las características clave de un proyecto, como su propósito, antecedentes, historia y otros proyectos similares, junto con un análisis exhaustivo del entorno externo. Se deben examinar los impactos en el contexto circundante social, cultural, monetario y político, así como la asignación de recursos, tiempo y costos, junto con la necesidad de una unidad ejecutora y personal con habilidades especializadas para un desarrollo y gestión efectivos del proyecto (Mondragon, 2017).

Los proyectos son estudios que enfatizan a través de un análisis la alternativa de percibir varias opciones, en la que a su vez se pueda identificar aquella opción que busque cumplir con los objetivos deseados, misma que proporcione los procedimientos viables para lograr lo previsto; sin dejar a un lado la consideración de buscar la resolución de problemas, así como la satisfacción de las necesidades; estos, son de significativa relevancia al momento de realizar elecciones en relación con la realización de una inversión, de tal forma que a través de ello se consiga que el riesgo sea mínimo y se propicie el aprovechamiento de los recursos.

2.2.3 Tipos y clasificación de los proyectos

Respecto a este tema Méndez (2020), precisa que existen diversas maneras de categorizar proyectos, como, por ejemplo: según su ubicación, por su tamaño, por su financiación los cuales pueden ser propios, crédito o combinación de ambos y se podrían clasificar adicionalmente según la prioridad; duración; riesgo; origen de los recursos financieros; ya sea públicos, privados o mixtos, entre otros aspectos.

Por lo que la elección de la tipología depende de las necesidades percibidas por las autoridades municipales, la comunidad o los responsables del proyecto, considerando la comodidad de consulta, la adaptabilidad del sistema de información, la organización entre las diversas instituciones, así como la simplicidad de actualización constante.

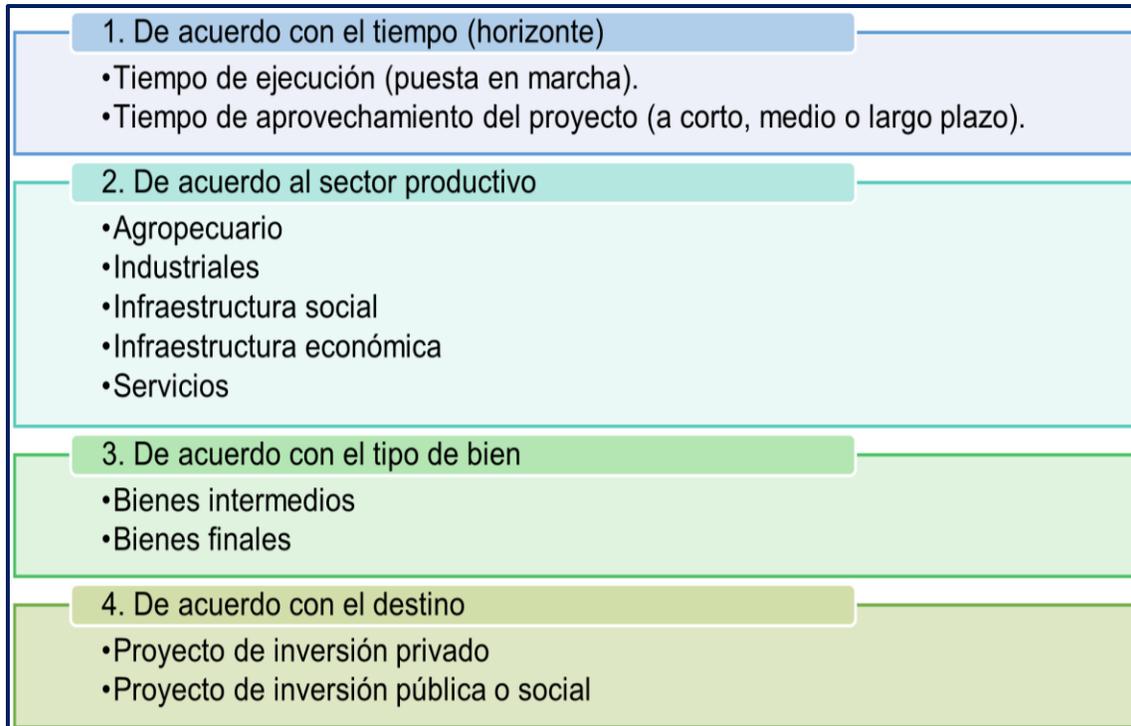
Para tal efecto Sapag (2011), menciona que la clasificación de proyectos se destaca en dos aspectos principales. El primero se basa en el propósito del estudio, estratégicamente categorizado según la rentabilidad del proyecto, la ganancia para el inversor y la capacidad de pago. La segunda parte se ajusta conforme al propósito del desembolso de fondos, dividiéndose en el establecimiento de una empresa novedosa y en proyectos enfocados a renovación, que incluyen acciones como outsourcing, ampliación, abandono, internalización y reemplazo.

Con precisión en este contexto Córdoba (2011), especifica que hay distintas categorías de proyectos, donde cada cual se enfoca particularmente a abordar distintas dificultades en el progreso, considerando los aspectos positivos y negativos de manera específica vinculada a ellos (p. 5).

Respecto a lo anterior cabe señalar la manera de cómo se catalogan los proyectos respecto a su tipología, así como se presenta en la figura 4 de a continuación.

Figura 4.

Tipos de proyectos



Nota: se especifica a detalle lo que conforma cada tipo de proyecto en base a Mondragon (2017, pp. 11-12).

Por otro lado, Ramírez y Cajigas (2004), mencionan en términos generales que se reconoce la presencia de dos categorías de proyectos: uno involucra inversiones parciales realizadas por empresas en funcionamiento, y el otro implica la creación o establecimiento de una empresa o la compra de una ya existente que es mayoritaria de una compañía competidora, o bien acciones realizadas por entidades legales o individuos.

A continuación, se presenta en la figura 5 otra perspectiva de cómo se clasifican los proyectos de inversión.

Figura 5

Clasificación de los proyectos de inversión

a) Según el sector económico <ul style="list-style-type: none">•Proyectos del sector primario•Proyectos del sector secundario•Proyectos del sector terciario
b) Según el punto de vista empresarial <ul style="list-style-type: none">•Proyectos de reemplazo, mantenimiento del negocio•Proyectos de reemplazo, reducción de costos•Expansión de los productos o mercados existentes•Expansión hacia nuevos productos o mercados•Proyectos de seguridad o ambientales•Otros
c) Según su dependencia o complementariedad <ul style="list-style-type: none">•Mutuamente excluyentes•Independientes•Dependientes
d) Según el sector de propiedad <ul style="list-style-type: none">•Sector privado•Sector público•Participación mixta
e) Según situaciones de mercado <ol style="list-style-type: none">1. Mercados de exportación2. Sustitución de importaciones3. Aumento de la demanda o demanda insatisfecha de bienes o servicios

Nota: se puede precisar aquellos factores que intervienen en la clasificación de los proyectos en base a Morales y Morales (2009, pp. 12-14).

Serrano (2020), menciona que categorizar los proyectos de inversión puede abordar distintos estándares, así como conceptos; no obstante, hace hincapié específicamente a dos premisas; donde el primer tipo de proyecto se centra en desarrollar una nueva propuesta empresarial para atender una demanda no satisfecha en el mercado.

En contraste con el segundo tipo implica expandir, actualizar o renovar un negocio ya existente, con la finalidad de mejorar su eficiencia operativa, reemplazar elementos obsoletos o recurrir a la externalización según sea requerido.

De acuerdo a Serrano (2020), especifica que dentro de la clasificación se encuentran los proyectos definidos según su dependencia o complementariedad, independientemente de si el proyecto busca iniciar un nuevo negocio, mejorar, actualizar o sustituir una empresa existente, se pueden categorizar conforme a lo que se visualiza en la imagen 6.

Figura 6.

Los proyectos de inversión según su dependencia o complementariedad.

Según su dependencia o complementariedad	
Mutuamente excluyentes entre sí	Las inversiones mutuamente excluyentes, son aquellas que corresponden a proyectos opcionales, donde aceptar uno impide que se haga el otro, o lo hace innecesario. Por ejemplo, cuando se piensa construir un edificio y sólo se tiene un terreno, la decisión que se tome sólo será una opción, sin tener alternativas de construir varias cosas, ya que únicamente se cuenta con un inmueble, el terreno.
Independientes entre si	Las inversiones independientes son las que se pueden realizar sin depender ni afectar o ser afectadas por otros proyectos; es decir, cuando la elección de un proyecto de inversión no depende de la realización del otro, por ejemplo, comprar equipo de cómputo, y comprar equipo de transporte, ambos son necesarios para la operación de la entidad, por lo cual pueden ser realizables, ya que son Independientes
Dependientes	Las inversiones dependientes son aquellas que para ser realizadas requieren de otra inversión. La realización de un proyecto requiere que se realice otro proyecto conjunto de inversión, como cuando se cambia la paquetería contable de una entidad, se requiere invertir en la capacitación del personal que operará el sistema.

Nota: se especifica la clasificación de un proyecto de inversión acorde a su dependencia y complementariedad en base a Serrano (2020, p.8).

Cabe mencionar que al clasificar los proyectos existen determinantes, los cuales se centran en dos grupos, el primero se enfoca en aquellos proyectos de inversión, que se encargan de obtener un aprovechamiento venidero. El segundo se centra en aquellos proyectos de inversión determinados en el área social, mismo que tienen como finalidad alcanzar un incremento en el beneficio de una comunidad específica. La distinción de cada uno es el cumplimiento de metas. Aunque cabe precisar que cada tipo de iniciativa aborda etapas singulares en su desenvolvimiento, se puede determinar las distintas fases que se denotan regularmente en un trabajo de búsqueda e investigación, independientemente cual sea su

naturaleza, y se puede delimitar que al fin de cuentas terminarán siendo fases de estructuración y desarrollo para un proyecto de inversión.

En esta situación se puede decir que no hay una clasificación o categorización de proyectos estandarizada; no obstante varios autores concluyen que las iniciativas de inversión deben ser consideradas de acuerdo a la taxonomía que toma en cuenta los proyectos que se dan de según el sector económico, el interés empresarial, la propiedad del proyecto y los beneficios que genera, el mercado al que se dirige, así como los que se vinculan de acuerdo con el organismo que aprueba el proyecto, todos esos sectores son esenciales para distinguir el factor determinante de cada proyecto, lo a su vez permite estimar la función del objeto de la inversión (Carrillo et al. 2019).

2.2.4. Etapas del ciclo de vida de un proyecto

Cada proyecto se conforma por ciclos los cuales se diferencian esencialmente ya sea mediante el dominio de la terminología por la ordenación temporal o la sucesión de determinadas actividades (Marie, 2004).

Para lo cual Fernández (2007), afirma que el inicio de ciclo de vida de un proyecto de inversión varía según el sector del que forme parte. Donde sí forma parte del ámbito privado, el ciclo comienza al identificar una necesidad que requiere solución o al reconocer una alternativa de inversión.

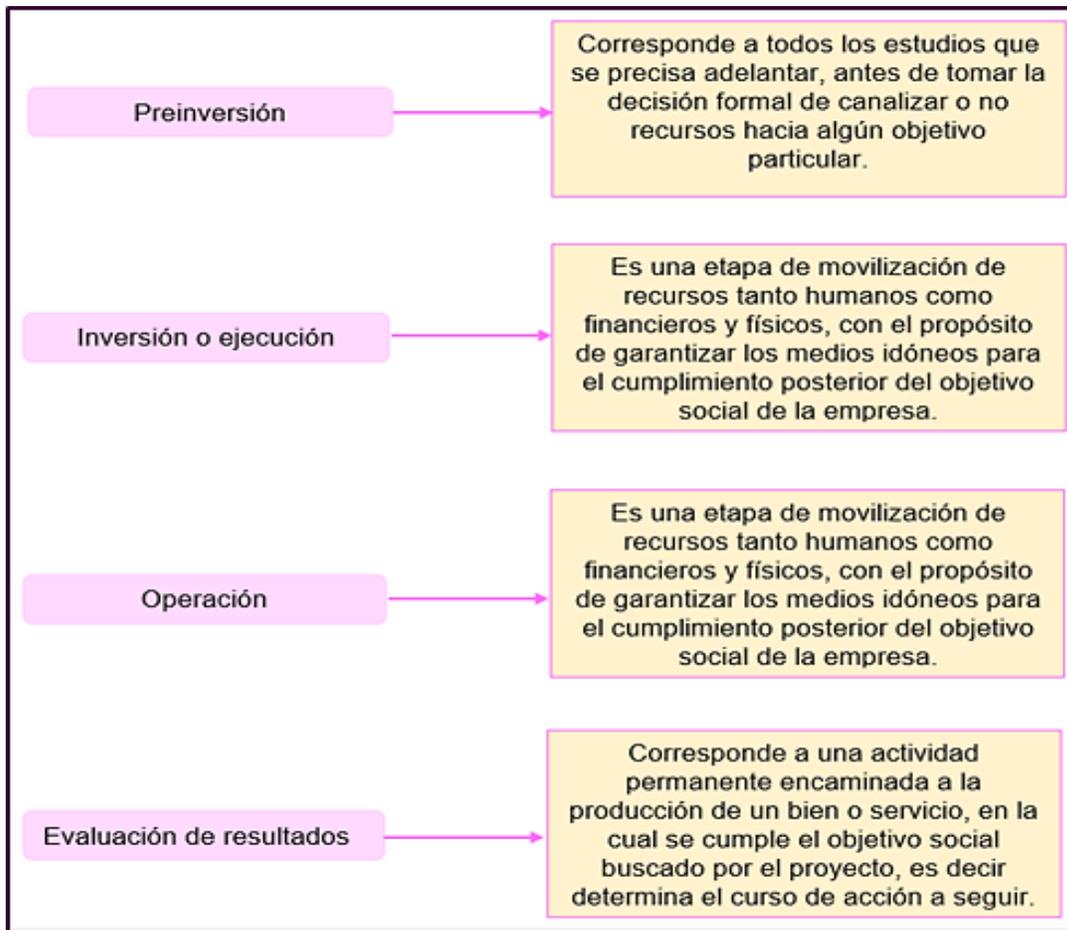
En contraste, para los proyectos del ámbito público, la fase evolutiva da inicio al identificar un problema que necesita ser abordado. Es esencial señalar que la trayectoria vital para un proyecto consta de un conjunto de fases que son preinversión, ejecución del proyecto, operación y evaluación de resultados.

Donde dichas etapas tienen la posibilidad de desglosarse en múltiples facetas, según la complejidad o magnitud del proyecto.

En esta situación Miranda (2005), conforma el proceso vital de un proyecto de la siguiente manera, tal como se puede visualizar en la siguiente figura 7.

Figura 7

Ciclo del proyecto



Nota: en cuanto a la figura se expresa las respectivas fases que se consideran en el ciclo del proyecto para lo cual se detalla cada una de ellas, en base a Miranda (2005, pp. 5-6).

En este sentido Córdoba (2011), indica que el proceso de desarrollo de un proyecto de inversión surge con la identificación de una dificultad surgido de una exigencia, con el fin de encontrar una respuesta consistente. Normalmente, los proyectos de inversión transitan a través de cuatro fases claves en su desarrollo donde la representación gráfica de ello se presenta en la figura 8.

Figura 8.

Estructura del ciclo de vida de un proyecto



Nota: se observa a detalle respecto a las etapas que contempla cada periodo del ciclo evolutivo de un proyecto en base a Córdoba (2011, pp. 9-14).

Lo que respecta al ciclo de vida o bien las etapas por las que atraviesa un proyecto, es elemental considerar lo que influye en el proceso de evaluación que se lleva a cabo. En este sentido, se pueden encontrar diferentes alternativas que tienen la misma duración, diferentes duraciones donde se puede reinvertir en la misma tecnología de forma continua, o diferentes duraciones en el que por lo menos una opción no se ajusta a la etapa de revisión (Córdoba, 2011).

Cabe mencionar que, en el procedimiento de la realización de cada ciclo, se deben tomar en cuenta aquellas alternativas viables y factibles, siendo así que dentro de estas se escoge aquella considerada la más atractiva, ya que esta pasará a formar parte del proyecto. Si bien es cierto cada etapa del ciclo tiene su motivo y fundamento, siempre podrá ser posible realizar una revisión detallada en el momento que lo justifique, en la que pueden interferir para su mejora, los colaboradores que en su inicio fueron involucrados desde la contribución al diseño, evaluación, así como su gestión.

Lo anterior, con el fin de elaborar nuevamente un proyecto, por lo que en este sentido solo se perfeccionarán aquellos pormenores que en algún punto del inicio se consideraron como correctos, pero que aún se pueden mejorar; esto a través de un seguimiento flexible que pueda afrontar la efectividad de cada proyecto.

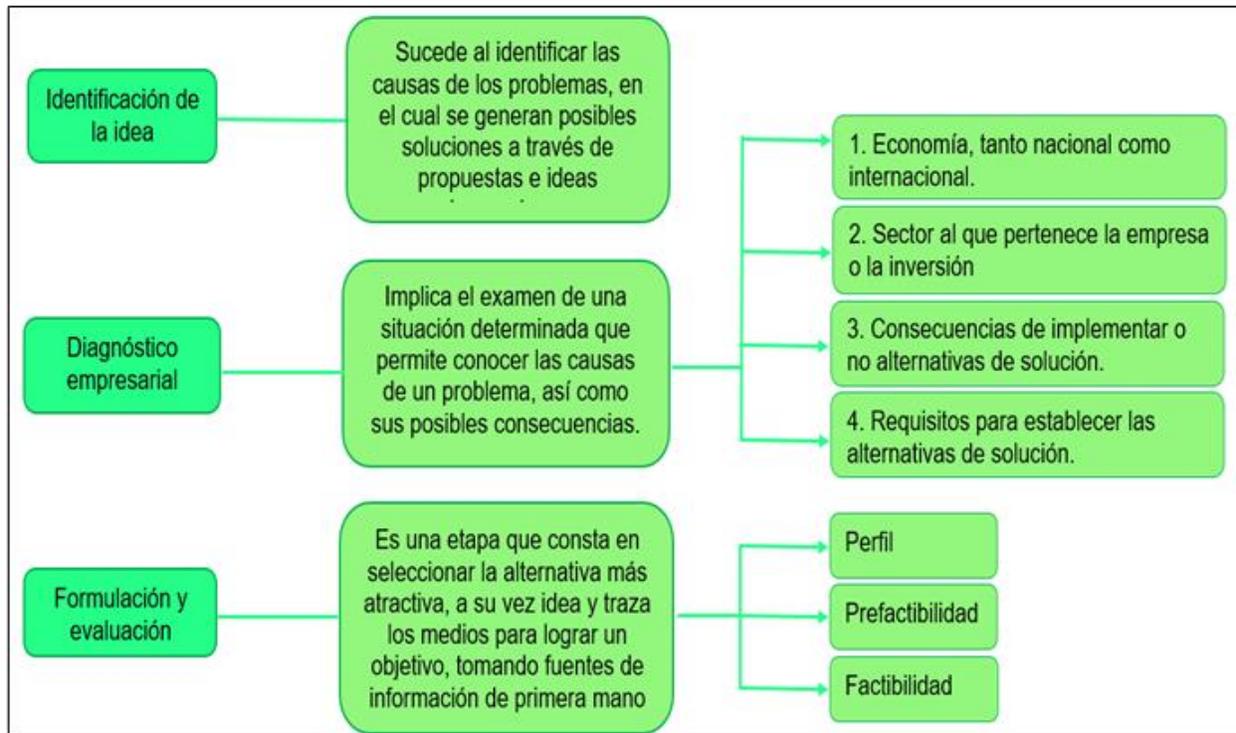
Es así que cada ciclo progresa en su etapa de desarrollo, la cual se enfoca y orienta a los objetivos ya fijados. Es importante recalcar siempre el seguimiento a fin de optimizar los resultados y estimar conforme va avanzando cada ciclo, esto para proporcionar la posibilidad de reconsiderar y cambiar lo necesario en cuanto al alcance de los objetivos en la medida de lo posible, de esta forma se va garantizando el alcance de los objetivos esperados, la generación del valor esperado, y la pertinencia de mejora en los ciclos de proyectos futuros.

Conforme a este marco Morales y Morales (2009), especifica que, en 1982, se emitió un manual por parte del Fondo Nacional de Estudios y Proyectos (FONEP), un fideicomiso de Nacional Financiera, que orienta a la creación y análisis de proyectos e introduce un enfoque que describe las fases o bien etapas que se deben considerar al desarrollar una iniciativa de inversión.

La creación de esta guía se fundamentó en la examinación de las operaciones utilizadas por diversas organizaciones nacionales e internacionales en relación con las diferentes fases de un proyecto de inversión, mismo que se aprecia en la figura 9.

Figura 9

Etapas de un proyecto



Nota: según las etapas se detallan distintos parámetros los cuales se plantean con precisión dentro de la estructura de un proyecto de inversión esto con base a Morales y Morales (2009, pp. 24-32).

Siguiendo este contexto Serrano (2020), enuncia que el desarrollo de la inversión comienza con la concepción de la idea, seguida por un examen y evaluación; posteriormente, en la fase de preinversión, se analiza la viabilidad económica a través de enfoques de perfil, prefactibilidad y factibilidad; luego continua la etapa de inversión, la cual implica la ejecución planificada del proyecto, utilizando los recursos económicos asignados en áreas y funciones de mercado, técnica, administrativa y financiera. La fase de operación lleva a cabo la implementación del proyecto convertido en un negocio o en mejoras, con la necesidad de un monitoreo constante. Finalmente, la supervisión y control garantizan el cumplimiento de las etapas según lo establecido.

Como bien sabemos, un proyecto de inversión se aprecia como un programa de acción, el cual requiere la distribución de los distintos recursos tanto capital humano, materiales,

tecnológico, así como capital financiero, ya sea para producir un bien o servicio, así como para el planteamiento de una modernización o la inclusión de nuevos proyectos. Sin embargo, en el progreso se deben desarrollar distintas etapas que hacen posible su funcionamiento y realización, desde una idea estratégica central que se lleva a cabo, hasta la etapa donde se realizan los ajustes que deben de ser adaptables, para que así el proyecto de inversión sea factible y viable durante su gestión.

Conforme a lo analizado por los autores, se precisa que en la elaboración de un plan de inversión es necesario clasificar las etapas, así como aquellos grados de análisis que determinen llevar a cabo previsiones en el momento de ejecutar una elección; Dado que las etapas de un proyecto de inversión son categorizadas acorde a una investigación preliminar, al análisis preliminar de inversión, al análisis de perfil, al estudio de prefactibilidad, así como al estudio de viabilidad, donde dichas etapas son consideradas el fundamento y sustento del plan de inversión.

2.2.4.1. Investigación preliminar y generación de la idea

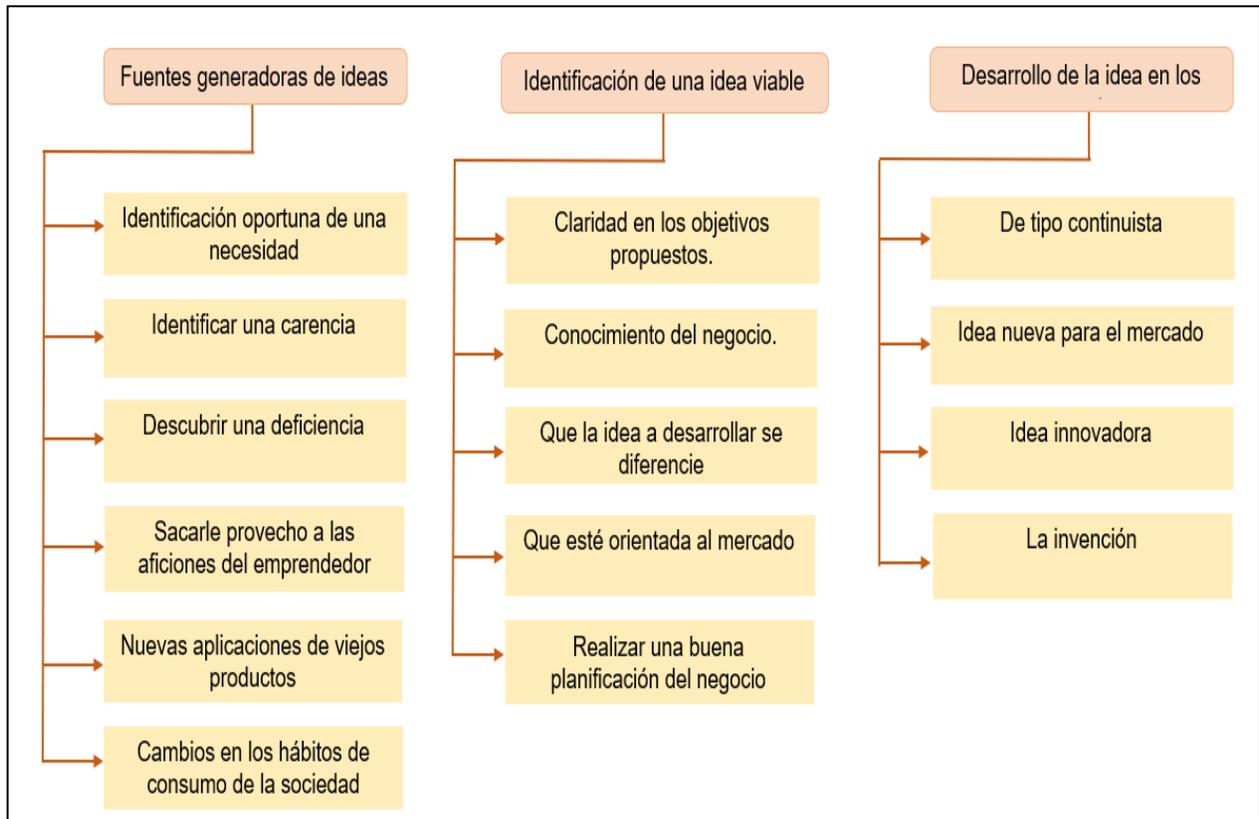
Para este contexto Fernández (2007), menciona que en esta fase, se resalta la importancia de identificar las causas y efectos para encontrar opciones de solución en la gestión de problemas empresariales. Se hace referencia a la etapa de generación de ideas, también llamada fase de iniciativa de proyecto, que busca aprovechar oportunidades de inversión. Se enfatiza la necesidad de realizar estudios previos para garantizar que una propuesta contribuya eficazmente a los objetivos de la empresa, ya sea para abordar problemas específicos o lograr crecimiento. Además, se presenta la técnica de árboles como un enfoque para identificar problemas y desarrollar soluciones, resaltando su aplicabilidad tanto en proyectos sociales como en el ámbito privado. Por lo que esta técnica implica analizar el problema, sus causas y efectos, transformándolos luego en objetivos, medios y fines.

Respecto al marco de generación de idea Flórez (2015), especifica que el emprendedor debe identificar un concepto empresarial seductor y determinar qué productos o servicios va a ofrecer. Este proceso implica observar el entorno empresarial, analizar las necesidades e intereses de los consumidores, establecer conexiones con individuos innovadores y buscar datos por medio de diferentes fuentes como medios informativos, organizaciones comerciales y entidades fomentadoras de negocios.

En la figura 10, se muestran elementos clave que se deben contemplar en el desarrollo de la etapa de generación de idea.

Figura 10

Aspectos a considerar en la gestión de la etapa de generación de idea.



Nota: respecto a cada aspecto presentado se detallan los factores que intervienen para poder desempeñar la fase de generación de idea con base a Flórez (2015, p. 3).

En consideración a ello, Castro (2017), especifica que es la fase conocida también como perfil de negocio, en la cual se proyecta la ventana de oportunidad para introducir un producto innovador, para lo cual muchas veces se lleva a cabo varias herramientas en la aportación de ideas, en este sentido, ha sido recomendable realizarla como proceso, ya que se inicia con la identificación de una necesidad y se sugieren alternativas de solución, ya sea en la proposición sugerencia o retroalimentación a fin de conseguir una idea de negocio más concreta y de manera real.

En tanto a la investigación preliminar Flórez (2015), determina que después de definir la idea del proyecto de inversión, se procede a identificar el plan de negocio. Momento que se vuelve crucial, ya que en él se deben precisar ciertos aspectos los cuales se detallan en la figura 11.

Figura 11.

Factores que forman parte de un plan de negocios



Nota: se puede identificar con determinación los aspectos que intervienen en la elaboración de un plan de negocios con base en Flórez (2015, p.6).

En la fase principal de investigación o del estudio, se emplea información secundaria en lugar de información primaria, ya que esta última tiende a ser más costosa y llevar más tiempo. La información recopilada dentro del proyecto de negocios, necesita permitir la realización de acuerdo con las especificaciones, adquisiciones de servicios de investigación a diversos escalones, como prefactibilidad o viabilidad. En función de los logros alcanzados dentro de la fase introductoria, se puede decidir seguir hacia adelante con la idea original, abandonarla por completo, posponerla temporalmente o recopilar más información para continuar con la etapa de prefactibilidad. Si no hay dudas sobre los beneficios financieros o relacionados con la sociedad, también es posible avanzar de manera inmediata a la configuración determinante para su realización su ejecución (Flórez, 2015).

La investigación preliminar, así como la generación de ideas son una fase fundamental y determinante en la concepción de los proyectos o plan de negocio. Ya que asegura que un proyecto esté bien fundamentado y responda ante las necesidades que se presenten. Esta etapa pretende comprender a profundidad y precisión un tema en específico, en el que busca identificar las oportunidades, determinar las necesidades y con ello indagar la forma de cómo generar ideas para así poder responder de manera más efectiva. Para ello es necesario llevar a cabo investigaciones, donde se recopilan datos, mismos que se analizan a través de las tendencias, que proceden a ser vistos en distintos enfoques. Frecuentemente este proceso conlleva al análisis bibliográfico existente, entrevistas, encuestas y al escrutinio de mercado. El objetivo tal cual es definir específicamente el alcance del proyecto, que determine su viabilidad, estableciendo los fundamentos que se fijan en su desarrollo.

2.2.4.2. Estudios de preinversión

Conforme a los análisis de preinversión Fernández (2007), especifica que dentro de este escenario se desarrolla el procedimiento de concepción y valoración la propuesta, un momento esencial para definir la viabilidad y así abordar una situación concreta o proporcionar una estructura a un pensamiento que podría constituir una posibilidad empresarial. Aunque esta etapa se puede dividir en diferentes segmentos seguidos, no siempre ciertos planes o proyectos debe contener todos esos aspectos. Algunos proyectos pueden almacenarse justo al concluir una etapa, durante que, en otros, las ventajas potenciales pueden fundamentar el desarrollo a una siguiente fase.

Acerca de ello Meza (2005), menciona que esta fase comprende todos los análisis necesarios previos a la toma de decisiones en cuanto a la inversión. Se conoce también como la formulación y evaluación del proyecto de inversión, que se lleva a cabo a nivel de perfil, anteproyecto o proyecto definitivo, dependiendo de la profundidad de los estudios y la calidad de la información recopilada. Durante esta etapa, se efectúan los estudios cruciales para decidir la ejecución o no del proyecto de inversión. La viabilidad de las ideas de inversión, así como la de los anteproyectos y proyectos definitivos, se determina mediante un proceso de dos etapas denominado formulación y evaluación. Al finalizar este proceso, solo se seleccionan las alternativas que cumplen con ciertos requisitos de rentabilidad, mientras que aquellas que no cumplen con estos parámetros son rechazadas o pospuestas para análisis futuros.

Por su parte Flórez (2015), expone que esta etapa implica la recopilación de todas las investigaciones requeridas para evaluar la factibilidad del proyecto y dirigir recursos hacia un

objetivo específico. Este ciclo abarca las fases de reconocimiento, selección, desarrollo y análisis de la iniciativa de inversión (p. 12).

La preinversión es un periodo crucial en el momento de organizar y desarrollar una iniciativa, ya sea para el entorno privado o bien público. Puesto que su principal objetivo es evaluar el beneficio al que conducirá una idea o proyecto antes de involucrar recursos que pudiesen ser significativos. En el transcurso de la etapa, se llevan a cabo análisis de factibilidad, análisis de mercado, evaluación de costos, determinando así las ventajas, desventajas, así como los riesgos y beneficios del proyecto. Así mismo, se determina si es conveniente gestionar y realizar inversiones adicionales en investigaciones o estudios antes de llegar a la etapa de inversión, por lo que en esta etapa es esencial tomar decisiones informadas y evitando de forma mínima los riesgos a la hora de ejecutar un proyecto.

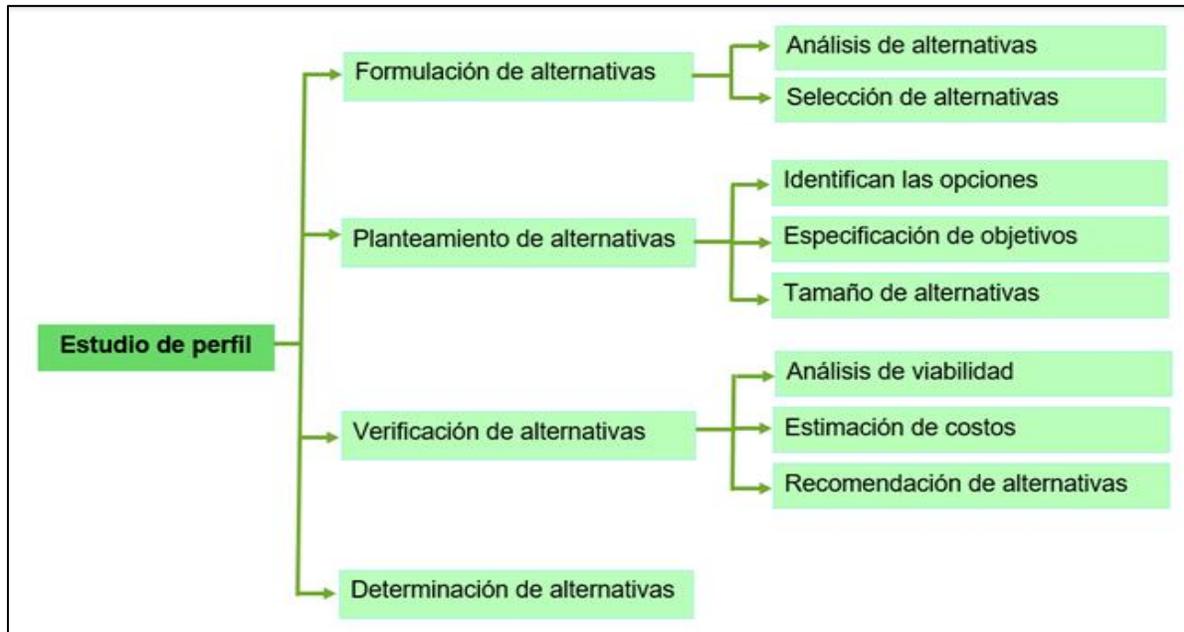
2.2.4.2.1. Estudio de perfil

Para la consideración del estudio de perfil Fernández (2007), determina que después de generar diversas propuestas de proyectos, es esencial analizar cada una para evaluar su viabilidad técnica y financiera. Este proceso facilita la identificación de la opción más prometedora y con mayores posibilidades de éxito, presentándola como la preferida. Debido a que las investigaciones en el ámbito de perfil generalmente se basan en datos de fuentes secundarias y son fundamentales, no se aconseja tomar elecciones en materia de inversión únicamente basadas en el desempeño obtenido. No obstante, los mencionados análisis, proveen una perspectiva transparente sobre si es valioso realizar investigaciones más detalladas, para respaldar el proyecto frente a los potenciales inversores o instituciones de financiamiento.

Respecto a este tema se argumenta la caracterización que respecta a un estudio de perfil de la manera como se demuestra en la figura 12.

Figura 12

Caracterización de un estudio de perfil



Nota: esta fase se distingue por el desarrollo de las variantes que propician su fundamento especificado con base a Marie (2004, pp. 28-29).

Desde las aportaciones de Meza (2005), se determina que el análisis de preinversión a nivel de perfil, tiende a recurrir a datos secundarios, en el que de tal manera se puedan estimar aspectos como inversiones, costos y beneficios preliminares sin realizar investigaciones de terreno. Se consultan fuentes secundarias como bibliotecas e institutos de investigación. Durante la formulación del plan, en esta faceta, es esencial examinar puntos claves como lo son: el estudio de mercado, tamaño, ubicación, tecnología, inversiones y marco institucional. Se evitan exploraciones detalladas y se fundamenta en datos fácilmente accesibles. Por lo que la ausencia de información no conlleva a la exclusión, sino a la necesidad de una mayor exploración en la siguiente fase del proyecto. Por lo cual, al finalizar se emiten conclusiones para decidir la idoneidad de avanzar al estudio de prefactibilidad o factibilidad, y en caso de inviabilidad, se puede llevar a cabo un nuevo análisis para desarrollar otra idea.

Un estudio de perfil en el contexto de un proyecto de inversión, es una evaluación inicial que busca precisar la factibilidad e idoneidad de gestionar una inversión. A su vez, en él se incurre en información importante sobre el proyecto, tal como determinar el objetivo, alcance, fijar

los costos estimados, así como delimitar posibles beneficios. De la misma manera, se procura un estudio de los distintos factores que son pertinentes en el proceso como el mercado, el entorno económico, así como la competencia. Comprendido de esa forma tomando en cuenta la definición de cada autor se puede determinar que el perfil del proyecto es una percepción de manera general donde su fin de tomar decisiones desde un principio, lo que propiciará determinar si se debe continuar con un estudio más detallado o simplemente así descartar la inversión.

2.2.4.2.2 Estudio de prefactibilidad

En este aspecto Fernández (2007), menciona que inmediatamente después de que se elige la opción que es más práctica y alcanzable, se avanza a una tercera instancia que conforma la preinversión, la cual implica profundizar en datos obtenidos derivado de las investigaciones iniciales del sector comercial, relativo a las finanzas, legal, tecnológico, consecuencias ecológicas, entre otros. En este periodo, es crucial actuar meticulosamente al determinar la promoción y demanda reales del proyecto en el mercado. Se precisa de manera más detallada el tamaño del proyecto y el capital necesario para su inicio. También se describe de manera precisa la posición del proyecto con base a diversos factores, los cuales se perfeccionan a través de las investigaciones del ámbito financiero en el cual se puede calcular en una amplia precisión la ganancia potencial del proyecto.

Tocante a ello es necesario destacar que en esta fase se necesita un examen minucioso de la propuesta, así como de la planificación del estudio sin dejar a un lado la precisión que debe existir en la definición de la metodología ya que esto permite el logro de las metas establecidas (Castro, 2017).

Por su parte Marie (2004), afirma que en este periodo, el propósito es progresar en el examen de las posibilidades identificadas, disminuyendo la incertidumbre y perfeccionando la calidad de la información con el fin de elegir la mejor alternativa. Se profundizan las investigaciones en áreas como el mercado, entorno multidimensional, aspectos técnicos, legales, administrativos, socioeconómicos y financieros para las opciones aprobadas previamente. El preparador busca consistencia en los estudios, evitando inclinarse hacia una opción en particular. Se llevan a cabo análisis más detallados en dimensiones complejas o inciertas, abordando incluso la declaración de efectos ambientales. La clasificación ambiental establece el alcance de futuras investigaciones. El equipo interdisciplinario examina todas las alternativas para determinar la más óptima antes de avanzar en la elaboración del proyecto, descartando aquellas que no resulten atractivas.

Flórez (2015), por su parte menciona que, en esta fase, se refinan los elementos relacionados con el mercado, la parte técnica, las finanzas, los aspectos institucionales, administrativos y medioambientales, que fueron desarrollados en la etapa anterior. Para ello, es fundamental destacar que las investigaciones en cuanto a la prefactibilidad, se emplean, o bien cumplen la función de ser una herramienta, para así llegar a un acuerdo de transacción con entidades del sector financiero o posibles inversores. Por lo que, en el trayecto de este proceso, es crucial realizar un examen de la variabilidad para evaluar cómo responde el proyecto frente a circunstancias económicas o bien sociales los cuales podrían incidir en su desarrollo. Además, es necesario tomar en cuenta diversas opciones de inversión en el plan de negocios, de manera que, tras su análisis, se pueda elegir la opción más viable.

En consecuencia, después de completar la fase de prefactibilidad, es crucial elegir la opción más adecuada y proceder a la próxima acción en la fase de desarrollo y análisis de factibilidad del plan de inversión, que incluye la investigación de viabilidad. También se puede pasar a la planificación final, para comenzar la programación de la implementación o decidir suspender la iniciativa provisionalmente o permanente, ya sea porque no cumple con las previsiones del empresario o bien carece de beneficios en comparación que respalden la realización (Flórez, 2015).

La prefactibilidad es una faceta de vital relevancia en la gestión y la valoración de proyectos. En esta fase se realizan investigaciones preliminares para precisar la posibilidad de que sea factible un proyecto antes de proceder a implementar recursos, que en caso contrario, podrían ser un riesgo significativo. Es por eso que, en esta fase se realiza un análisis para reconocer las distintas opciones, costos y beneficios, así como la evaluación de factores que podrían ser un riesgo, que se considera en el momento de ejecutar elecciones acerca del seguimiento de un proyecto. El propósito central de la prefactibilidad es propiciar un ahorro de tiempo y recursos en el momento que se descartan las ideas no favorables o que no traen consigo un beneficio evitando así el comprometerse en una inversión completa. Se puede precisar que la prefactibilidad es un paso esencial en el proceso de decidir, ya que esta colabora en la selección de proyectos buscando aquel proyecto que sea de éxito.

2.2.4.2.3. Estudio de factibilidad

Respecto a ello Fernández (2007), enfatiza que, en esta fase, se intensifica la investigación, buscando obtener información directamente de documentos originales; se registra la documentación de manera exhaustiva respecto al análisis de viabilidad, optimizando el manejo

de la información, estudios de sondeos, investigaciones demográficas, presupuestos para la adquisición de equipos, localización precisa con análisis de terrenos, repercusiones en términos legales frente a planes específicos referente a las construcciones y los egresos relacionados, investigaciones por efectos medioambientales, así como la delimitación de potenciales vías para obtener fondos y sus respectivos costos. En contraste con estudios alternativos, este tiene que ser decisivo en cuanto a la viabilidad en aspectos técnicos y económicos del proyecto, constituyendo así el informe definitivo que se presentará a las instituciones bancarias o de crédito con el propósito de ejecutar una evaluación y aprobación.

En este sentido Marie (2004), determina que la fase de factibilidad tiene como objetivo optar por ejecutar el proyecto y especificar los detalles técnicos, presentando un cronograma. Se profundiza en el análisis de la mejor opción mediante estudios de proyecto que involucran información primaria. La valoración de la viabilidad respecto a la opción elegida, se realiza por el grupo interdisciplinario. En esta fase avanzada, la reprobación del proyecto debe ser infrecuente, siempre y cuando las etapas iniciales se hayan completado satisfactoriamente. También se considera la opción de descartar la alternativa actual y reconsiderar alternativas analizadas durante la fase de prefactibilidad.

De manera que para tal efecto Flórez (2015), refiere que, en la evaluación de la viabilidad de un proyecto de inversión, se procura afinar la información para respaldar los indicadores de evaluación. La decisión de pasar de la fase preliminar al estudio de factibilidad recae en los interesados, ya que conlleva costos financieros y temporales significativos. El estudio de factibilidad aborda elementos esenciales como el mercado, tamaño, ubicación, ingeniería, modelo administrativo, inversiones necesarias, cronograma, costos operativos, ingresos, fuentes de financiación, compromisos de participación y criterios de evaluación. Este análisis puede llevar a descartar el proyecto si no es viable o mejorarlo mediante ajustes sugeridos por posibles fuentes de financiamiento.

Cabe destacar que la fase de factibilidad, no precisamente genera la seguridad de que el plan será viable, más bien, su proceso de elaboración da paso a eliminar gran parte de lo que se considera un riesgo, por lo tanto, las suposiciones o hipótesis darían pie a una alta probabilidad de lo que es correcto. Esta fase permite visualizar el rendimiento financiero del capital invertido sobre el proyecto, para que de esta forma se pueda precisar con mayor exactitud las posibles consecuencias económicas (Castro, 2017).

En cuanto a lo anterior, se puede precisar que la factibilidad es el periodo de juicio en la valoración y análisis de proyectos consecuente de la prefactibilidad. Durante esta fase, se realizan investigaciones detalladas a fin de decidir si un proyecto es viable o no, visualizado desde distintas perspectivas, en el cual incurren determinaciones desde el área financiera, legal, técnica, operativa y ambiental; realizando con ello un examen exhaustivo de los gastos y beneficios, los riesgos que pueda contraer, así como la capacidad de implementación. Su finalidad consiste en tomar una decisión que propicie la identificación sobre el proyecto en el aspecto de si debe llevarse a cabo o no.

En concreto, la factibilidad busca dar paso a conseguir una conclusión detallada sobre la factibilidad concreta de un proyecto para lo cual será esencial conseguir inversionistas, como el obtener un financiamiento que propicie la garantía y el éxito del mismo. Es decir, en la factibilidad se lleva a cabo la evaluación de manera minuciosa para definir si un proyecto es factible en todos los aspectos antes de realizar su ejecución.

2.2.4.3. Inversión

La fase de inversión implica llevar a cabo el proyecto una vez que se ha elegido el modelo a seguir. Durante esta etapa, se realizan todas las inversiones necesarias antes de poner en marcha el proyecto. Esto incluye la adquisición del terreno, la construcción de la planta y las oficinas, la compra e instalación de maquinaria, equipos y herramientas, la selección y gestión de sistemas operativos y administrativos, la contratación y capacitación del personal, y la operación inicial del negocio. Después de esta fase, es importante comparar y medir los resultados reales con los presupuestados para mejorar o corregir el desarrollo del proyecto y lograr que los resultados se alineen estrechamente con las proyecciones presupuesta iniciales. El control debe mantenerse durante toda la vida del proyecto para evaluar su desarrollo y rentabilidad en el tiempo. Se deben elaborar presupuestos y establecer un sistema de control presupuestario, asignando la delegación de responsabilidades a la dirección actual, para controlar esta etapa (Córdoba Padilla, 2011)

Sin embargo, de acuerdo a Sapag et. al (2014), las inversiones realizadas antes de iniciar el proyecto se pueden clasificar en tres categorías: inversiones en bienes físicos, inversiones en derechos adquiridos y servicios necesarios, y la inversión en recursos para la operación diaria del proyecto. Donde las inversiones en bienes físicos se refieren a aquellos activos tangibles utilizados en el proceso de producción o que apoyan la operación del proyecto. Por otro lado, las inversiones en activos intangibles incluyen los servicios o derechos necesarios para iniciar el proyecto. Por último, la inversión en capital de trabajo comprende los elementos requeridos, en

forma de activos circulantes, para mantener la operación normal del proyecto durante un ciclo productivo específico y para una dimensión y capacidad específicos

Por lo tanto, se precisa que la ejecución de un proyecto requiere garantizar la disponibilidad de recursos financieros necesarios para llevarlo a cabo. Estos recursos se dividen en dos categorías principales: los necesarios para establecer el proyecto y los necesarios para su funcionamiento continuo. El primer conjunto se conoce como capital fijo, mientras que el segundo se llama capital de trabajo. Determinar la cantidad de inversión necesaria para un proyecto implica principalmente considerar las inversiones fijas, que se adquieren durante la fase de instalación y se utilizan a lo largo de la vida útil del proyecto. Esto implica especificar y desglosar físicamente los elementos que integran la inversión, lo cual es determinado por análisis de ingeniería y evaluación de los costos de los activos en el momento de su adquisición (Pimentel, 2008).

En este sentido es importante destacar que, aunque la mayoría de las inversiones se deben realizar antes de iniciar el proyecto, puede haber inversiones necesarias durante su funcionamiento. Esto puede ser debido a la necesidad de reemplazar activos desgastados o aumentar la capacidad productiva para satisfacer la demanda prevista. Además, el capital de trabajo inicial puede variar durante la operación si se anticipan cambios en los niveles de actividad (Sapag y Sapag, 2008).

No obstante, la fase de inversión es esencial en un proceso de desarrollo y análisis de proyectos de inversión, porque es cuando se estipula la cantidad de fondos necesarios para ejecutar el proyecto. Ya que durante esta fase se examina la factibilidad económica y financiera del proyecto, teniendo en cuenta los gastos iniciales de inversión, como la compra de bienes de capital, equipamiento tecnológico, entre otros, así como los costos vinculados al inicio del proyecto. Además, esta etapa también examina las posibles fuentes de financiamiento y cómo se van a organizar para asegurar la sostenibilidad y rentabilidad del proyecto a largo plazo. En conclusión, la etapa de inversión es esencial para determinar la viabilidad financiera y la rentabilidad prevista del proyecto.

2.2.4.4. Operación

Durante la etapa de operación, la inversión previamente realizada está en marcha. Una vez en funcionamiento, el proyecto comienza a producir bienes o servicios para abordar el problema o satisfacer la necesidad que lo inició. El proyecto se establece formalmente mediante la creación de una entidad a cargo de su operación a largo plazo o transfiriendo esa

responsabilidad a una entidad existente. Conforme avanza la fase operativa, la gestión debe estar preparada para implementar cambios o mejoras que incrementen el rendimiento operativo del sistema. Además, surgen dos situaciones con el tiempo: la necesidad de expandir el sistema para incluir nuevos usuarios y la obsolescencia de los activos físicos, que requiere su restauración o reemplazo (Córdoba, 2011).

Cabe mencionar que a pesar de que comienza en la fase anterior con la implementación de las inversiones requeridas para iniciar el plan empresarial, en este punto es cuando la iniciativa deja de ser solo una idea para materializarse como una realidad concreta (Flórez, 2015).

Por lo que esta fase implica adquirir competencias y destrezas de gestión ya que es crucial para asegurar que el proyecto avance más allá de la etapa actual, permitiendo su crecimiento y desarrollo como se planificó inicialmente. Considerando la experiencia en diversos sectores confirma que no se trata simplemente de una fase aislada, sino de comprender y gestionar de manera integral todas las etapas del proyecto, con habilidades específicas en dirección, supervisión y seguimiento (Méndez, 2020).

Es importante destacar que durante la fase de operación, se llevan a cabo valoraciones tanto sumativas como formativas con el propósito de potenciar el rendimiento en futuras iniciativas, obtener conocimientos para tomar decisiones más acertadas, y analizar el impacto y la idoneidad del diseño inicial del plan de seguimiento y evaluación (Garzón et. al, 2019).

Por ello dentro de un esquema de evaluación y formulación de proyectos de inversión, La etapa de operación es de suma importancia, ya que es durante este periodo que se llevan a cabo las acciones previamente planeadas, produciendo los resultados deseados del proyecto. Durante esta fase, se supervisa el rendimiento del proyecto, se administra el uso de recursos y se aplican correcciones si es necesario. Una ejecución eficaz y eficiente asegura que el proyecto alcance sus metas y proporcione los rendimientos esperados para los inversionistas. Además, una gestión operativa adecuada puede incidir en la rentabilidad a largo plazo del proyecto.

2.3. Descripción del modelo de preparación y evaluación de proyectos de inversión

En este apartado es relevante señalar que la formulación y valoración de un plan de inversión, se utiliza como medio de resolución para determinar su viabilidad y ejecución, o en su defecto, su abandono. No obstante, es crucial tener en cuenta que una propuesta técnicamente elaborada debe funcionar como una guía para la gestión de decisiones, adicionalmente a que se utilice como una elección concluyente para determinar si es beneficioso, y descartarlo en el caso

de que no lo sea. Esto sucede debido a que existen situaciones en las que es requerido como estrategias de mercado, para mantener una presencia competitiva en él y potenciar la comercialización de otros productos (Flórez, 2015).

El crear o formular proyectos productivos está en la capacidad de cada persona, pero regularmente al formularse de manera general, carecen de una metodología correctamente estructurada, que de lo contrario, cuando estos se realizan acertadamente, dan paso a analizar los factores apropiados para especificar si es conveniente o inconveniente ejecutar un proyecto, estipulando que este puede ser de cualquier tipo de proyecto de desarrollo, ya sea fijado dentro del ámbito social, naturaleza cultural, índole deportiva o relativo al entorno ambiental; Aunque cabe resaltar que en las instituciones y empresas, es evidente la necesidad de promover y consolidar una cultura de gestión y ejecución de planes de inversión, ya que esto genera en ellas mejores niveles de competitividad (Méndez, 2020).

Conforme a la estructura de la elaboración y análisis de proyectos Córdoba (2011), plantea el comienzo de la *elección del plan*, el cual no puede originarse únicamente del propio deseo del inversor, dado que para ello es necesario considerar que la propuesta inicial satisfaga las metas respecto al progreso del país, o bien de los propietarios de las empresas, del dilema de aprovechar una oportunidad de negocio o bien, de resolver algún problema, entre otros aspectos.

Consecuente se continua la *descripción del plan*, el cual posibilita entender las características para resolver el dilema presentado al principio; después se procede con un estudio de mercado, en el que se pretende calcular la cifra de productos y servicios que la población tiene la posibilidad de obtener en un costo específico y considerando algunos otros aspectos. Posteriormente, prosigue la realización del estudio técnico, mismo que pretende contestar a las cuestiones esenciales de aquello a producir, y a su vez se diseña la función de producción óptima de un producto o servicio. Para ello se estima el diseño de la organización en la cual se tiene que consolidar las labores, con el fin de alcanzar las metas establecidas, y posteriormente, se examina el panorama económico, el cual facilita determinar los insumos necesarios y requeridos para el proyecto, las entradas y salidas que darán lugar y la forma de cubrir los costos; precedente a lo mencionado se realiza la valoración del proyecto, mismo que pretende analizar el proceso de transformación, y valorar su significado. De esta manera, se procede a llevar a cabo la implementación y valoración de los logros obtenidos, es decir un *programa de implementación*, en el cual se contemplan las acciones y tiempo estipulado (Córdoba, 2011).

En este contexto Lira (2013), afirma que el procedimiento para tomar decisiones, tanto a nivel individual como empresarial, implica asignar recursos limitados entre diversas soluciones que atienden una necesidad compartida. La valoración de proyectos, cuando se lleva a cabo de manera efectiva, posibilita determinar si un proyecto agrega o resta valor, siendo esencial en un entorno competitivo. Un proyecto, en esencia, representa una propuesta que satisface una necesidad y atraviesa etapas de preinversión, inversión, operación y liquidación. La evaluación se enfoca en la fase inicial, donde se decide la ejecución del proyecto. Durante la etapa de inversión, se realizan desembolsos para adquirir activos y establecer el capital necesario. La operación comienza cuando el proyecto proporciona bienes o servicios, y la liquidación se efectúa al finalizar la producción, vendiendo activos y recuperando el capital de trabajo.

Por otro lado, Baca (2010), menciona que a pesar de que cada análisis de inversión muestra atributos distintivos, el método aplicado es lo suficientemente flexible como para ajustarse a una variedad de proyectos. Puede aplicarse en situaciones como el establecimiento de una nueva planta, el desarrollo de un producto en una instalación ya presente, la expansión del potencial productivo, la apertura de filiales o bien la renovación de equipos obsoletos o con deficiente capacidad

El diseño y análisis de un proyecto, es un proceso fundamental en la planificación y ejecución de iniciativas empresariales del ámbito gubernamental o empresarial, al igual que de cualquier otro tipo, y la gestión de ello implica varios pasos, que se desarrollan a través de un proceso sistemático que implica analizar aspectos técnicos, financieros, ambientales y sociales para determinar la viabilidad y la rentabilidad de una iniciativa proyectada, y fijada antes de realizar su implementación, de tal modo que ayude a hacer elecciones convenientes y con ello se eviten riesgos.

2.3.1 Fundamentos teóricos del modelo de preparación y evaluación de proyectos de inversión

La preparación o formulación de un proyecto, consiste en llevar a cabo una serie de pasos y actividades para definir con claridad los objetivos, recursos necesarios, acciones a realizar y viabilidad del proyecto. Esto implica realizar un estudio de mercado, un análisis de la tecnología disponible, un estudio de los aspectos organizativos y financieros, entre otros; mientras que la evaluación de un proyecto implica identificar, cuantificar y valorar los costos y beneficios a lo largo de su vida útil o bien el horizonte de vida de ese proyecto. La principal dificultad suele radicar en cuantificar y valorar los beneficios, ya que los costos suelen ser más fáciles de establecer de manera precisa, principalmente cuando cuentas con la información técnica para la

inversión y los costos de operación o administración correspondientes. (Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Córdoba, s.f.)

El incremento en la manufactura de bienes y servicios que aporte al mejoramiento de la calidad de vida de una comunidad específica, permanece como un desafío continuo expuesto tanto para los dirigentes públicos como para los empresarios, ya que este determina un problema al buscar la manera de cómo satisfacer aquellas necesidades que se presentan en los diferentes sectores de un país determinado, en especial aquellos que se encuentran en desarrollo; todo con el objetivo de encontrar alternativas que permitan impulsar la economía del país, así como fomentar el avance y progreso relacionado con el aspecto financiero de las organizaciones comerciales. De tal manera que en consecuencia la formulación e implementación de proyectos económicos o proyectos de inversión, ha sido un método que ha ayudado en gran manera para lograr estos objetivos, así como una forma conveniente para subsistir ante un entorno creciente y globalizado (Pimentel, 2008).

Pero para el desarrollo de una iniciativa de inversión de cierta envergadura, se necesita de la participación de múltiples especialistas que se enfoquen a su realización, con el planteamiento de un modelo que conlleve estudios y etapas con diferentes grados de profundidad. Tal como la formulación y evaluación, en los cuales se permita distinguir los beneficios que traerá consigo dicho proyecto (Rodríguez, 2007).

Siguiendo este contexto Fernández (2010), menciona que por lo regular, cada que se inicia una actividad se cuenta con múltiples opciones para realizarla. Estas pueden ser aplicables a un contexto empresarial o bien personal y tienden a ser propuestas sobre un modelo vinculado a la formulación y evaluación de proyectos, mismo modelo que se utiliza para ayudar a determinar cuál es la mejor de ellas.

Para tal efecto, es pertinente mencionar que la formulación y preparación de proyectos se lleva a cabo utilizando un proceso especializado, el cual se pone en funcionamiento con el propósito de establecer el rendimiento técnico, así como el rendimiento en el ámbito económico, el cual se fija a través de un modelo antes previsto, en el que a su vez dicha formulación debe relacionarse estrechamente las evaluaciones; de modo que la resolución a la situación planteada sea posible (Fernández, 2010).

Cabe destacar que los enfoques de estudio utilizados durante las etapas del método, aplicado en un patrón de formulación y análisis de un proyecto de inversión, pueden ayudar en la identificación de aspectos, como: la detección de un rendimiento de mercadeo desfavorable,

gastos globales, ganancias generadas por el aporte de capital, así como otras variables; esto no suprimirá la importancia de decidir en un carácter individual. En otras palabras, el proceso de un marco estructurado para el diseño y evaluación de un proyecto de inversión no tomará la decisión por sí mismo, pero proporcionará una base sólida para decidir con conocimiento fundamentado y seguro con respecto al proyecto de inversión (Baca, 2010).

Los principios teóricos de un modelo de preparación y evaluación de proyecto de inversión son esenciales, ya que representan los conceptos subyacentes que respaldan la metodología utilizada para examinar y tomar decisiones acerca de los planes de inversión. Estos principios comprenden la identificación y estimación de oportunidades para la colocación de capital, ya que el meta del enfoque es optimizar el rendimiento económico de un proyecto asegurando su viabilidad y rentabilidad en todos los aspectos.

En particular, el modelo para la preparación y análisis de un proyecto de inversión se basa sobre la teoría financiera, el cual tiene como fin proporcionar la base necesaria que le permita tomar decisiones bien fundamentadas en la distribución de activos, siendo cruciales para valorar la viabilidad especialmente de las inversiones empresariales.

2.3.2 Componentes del modelo de preparación y evaluación de proyectos de inversión

En este apartado Sapag y Sapag (2008), señalan que el análisis del proyecto, procura contestar a la interrogante respecto a la veracidad de que pueda ser aconsejable llevar a cabo una inversión específica. La sugerencia solamente va a ser viable, si cuenta con la totalidad de los componentes requeridos en el proceso de elección. Mediante este propósito, el análisis de la factibilidad tiene que representar, con la mayor exactitud posible, los posibles resultados del proyecto en caso de su implementación, aunque definir de manera exacta la resolución final sea difícil. De esta manera, se calcularán las ganancias y gastos probables, permitiendo así su evaluación.

En este sentido Serrano (2020), afirma que los análisis esenciales que un proyecto debe tener en cuenta para evaluar su viabilidad incluyen un examen del mercado, una revisión técnica, un análisis administrativo y una evaluación financiera. (p. 12)

En este sentido Pimentel (2008), indica que es posible determinar que un proyecto debe contener ciertos factores, los cuales se analizan en la elaboración del plan y evaluación del mismo; tales factores son posibles visualizar en la siguiente figura.

Figura 13

Factores que contiene un proyecto

- 
- a) Análisis del Producto
 - b) Estudio del Mercado Nacional
 - c) Consideración sobre el Mercado Externo
 - d) Tamaño y Localización de la Unidad Productiva
 - e) Análisis de Ingeniería
 - f) Análisis de Inversión
 - g) Presupuesto de Ingresos y Gastos.
 - h) Consideración de Orden Económico - Financieras
 - i) Organización de la Empresa
 - j) Consideraciones finales.

Nota: se puede precisar de acuerdo a los incisos señalados las especificaciones necesarias y elementales que se integran en formulación de un proyecto con base a Pimentel (2008, p. 21).

En relación con ello Ledesma Martínez et.al. (2015), señala los elementos a tener en cuenta en la formulación de un modelo de iniciativa de inversión; tales componentes como la exploración de opciones, el análisis de la situación de mercado, el escrutinio de las oportunidades de mercadotecnia, el análisis de aspectos técnicos, la valoración de costo, el diagnóstico económico-financiero, y la revisión jurídico institucional.

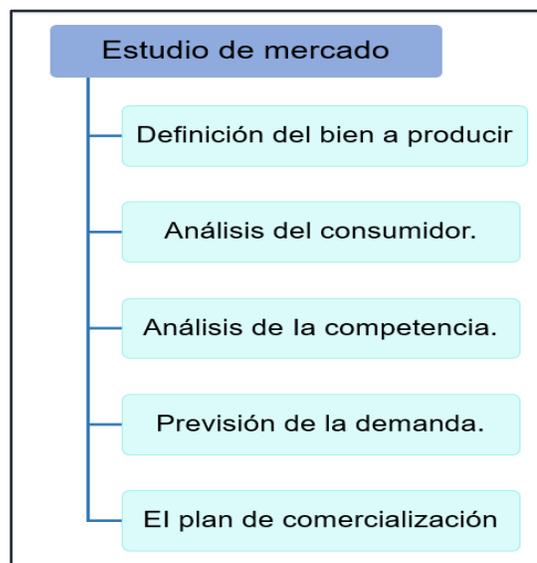
El proceso de elaboración y evaluación de proyectos de inversión, constituye un instrumento esencial sobre la inversión en proyectos. Sus componentes claves abarcan desde el diagnóstico de la situación, el escrutinio del mercado, el estudio de aspectos técnicos, el estudio de viabilidad financiera, el examen crítico de impacto ambiental y social, la evaluación de riesgos y en última instancia, la evaluación de viabilidad, hasta que culmina en la elaboración de un informe de proyecto. Este informe sintetiza todos los análisis y conclusiones, proporcionando un fundamento firme para la elección estratégica. Por lo cual se puede decir que estos componentes resultan fundamentales en el proceso decisional, ya que, en cierta medida, representan un enfoque metodológico que engloba el diseño estratégico, el análisis y la valoración de una iniciativa de inversión para determinar en cierta manera su viabilidad y rentabilidad.

2.3.2.1 Estudio de mercado

Rodríguez (2018), afirma que es un informe que presenta los hallazgos del análisis de la necesidad que un producto o prestación de servicios, respecto al mercado objetivo. Es de saber que el paso inicial para la formulación y evaluación de proyectos de inversión es dicho estudio. Por lo que al no haber una solicitud adecuada para los artículos del proyecto, se considera que cuenta con una falta de sustento económico. En la figura 14 ilustra los aspectos relevantes de una valoración de mercado, de acuerdo con lo mencionado anteriormente

Figura 14

Elementos contemplados en un estudio de mercado.



Nota: es posible precisar con cada aspecto señalado que un estudio de mercado debe obtener la información necesaria y el análisis correspondiente para su desarrollo basado en lo que especifica Rodríguez (2018, p. 27).

En el contexto de un estudio del mercado Serrano (2020), menciona que aborda la evaluación integral de clientes, proveedores, competidores, estrategias de comercialización y estructuras de precios en el mercado. Se destaca la importancia de cuantificar tanto la oferta como la demanda, haciendo hincapié en la necesidad de examinar las tradiciones, gustos, valores y preferencias que afectan el comportamiento del consumidor. Este análisis de mercado es esencial para proporcionar indicadores sobre la aceptación o rechazo de un producto, considerando factores como la competencia. Además, desempeña un papel fundamental en el

desarrollo de una política de precios y en la selección de canales de comercialización para alcanzar a un público más amplio de posibles clientes.

El análisis del estudio de mercado se define como un repertorio de procedimientos valiosos para recabar datos sobre el entorno del proyecto, el cual aborda aspectos como la oferta y demanda. Por lo que implica la estimación del número de artículos que se pueden comercializar, las especificaciones y limitantes que deben cumplir, así como la tarifa que los posibles compradores tendrían la disposición a desembolsar. En otras palabras, la elaboración de un estudio de este tipo, habilita la posibilidad de poder precisar con determinado nivel la capacidad límite de la instalación, anticipar necesidades de expansión próximas y considerar un elemento relevante en la ubicación de las plantas fabriles adecuadas (Fernández, 2010).

La relevancia del estudio de mercado reside en proporcionar datos fundamentales a fin de que contribuya en una toma de decisiones respecto a cualquier iniciativa o emprendimiento. Este examen posibilita la comprensión de la demanda al distinguir y comprender las exigencias del mercado meta. Además, facilita el establecimiento de precios adecuados, teniendo en cuenta la disposición de los consumidores, y contribuye a la preparación de la producción para un manejo eficiente de los activos. Asimismo, desempeña un papel crucial en la determinación de una localización estratégica. En conjunto, se puede afirmar que el estudio de mercado resulta indispensable para minimizar riesgos, maximizar oportunidades y asegurar que un proyecto o negocio esté alineado con las expectativas y comportamientos del mercado.

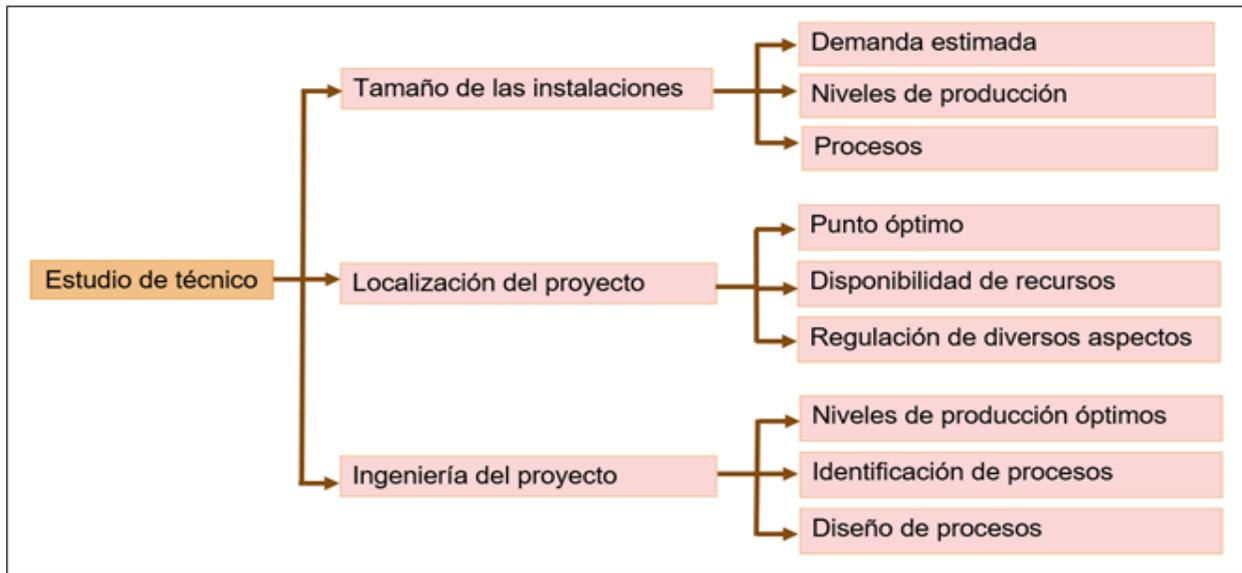
2.3.2.2. Estudio Técnico

Respecto al estudio técnico Fernández (2010), menciona que después de elaborar el estudio de mercado, el cual incluye detalles acerca del producto, como la cantidad esperada de demanda y las características esenciales para su aceptación, se procede como siguiente paso a un estudio o revisión en el ámbito técnico, el cual aborda la dimensión del plan, los tipos de procesos, los elementos de producción, la ubicación y la organización en una instalación apropiada para garantizar el progreso positivo y el desarrollo de la entidad comercial.

En torno a el estudio técnico Serrano (2020), expresa que es la valoración de la viabilidad física al elaborar un plan de inversión; que concretamente se enfoca en factores como: la dimensión de instalación, el sitio o ubicación, así como la ejecución de procedimientos los cuales se tienen que realizar para su operatividad. Para ello, en la figura 15 se demuestra a continuación dichos factores.

Figura 15

Factores que integran el estudio técnico



Nota: de acuerdo a cada factor que conforma dicho estudio se demuestran los respectivos aspectos en los que se fundamenta con base a Serrano (2020, p. 13).

Por su parte Rodríguez (2018), refiere que el estudio técnico abarca la elección de los factores productivos y la organización de la producción económica, incluyendo los requisitos de materiales primarios y suministros; donde su propósito fundamental, es dar a conocer la factibilidad del plan al justificar la elección de una favorable, la cual satisfaga las demandas del mercado, considerando las limitaciones de localización, recursos y tecnologías disponibles. La factibilidad en planes de inversión, requiere una sólida base para aquellos factores clave que la conforman como el escrutinio de materiales básicos, la magnitud del proyecto, la ubicación y el ciclo productivo.

Es importante considerar un análisis técnico en cualquier proyecto, ya que este es fundamental, dado que constituye el fundamento clave para su viabilidad y éxito. Al examinar los factores productivos, la organización de la actividad productiva y los requisitos indispensables como lo son los materiales primarios y suministros, el proceso de producción u operación, entre otros aspectos, se establece los elementos esenciales para demostrar la posibilidad de éxito de un proyecto. Además, al respaldar de manera sólida los factores que la componen, se toman decisiones informadas que optimizan la oferta al mercado considerando sus respectivas limitaciones. En concreto, el estudio técnico juega un rol esencial al garantizar la eficiencia y eficacia del proyecto.

2.3.2.3. Estudio organizacional – administrativo

Para este concepto Serrano (2020), especifica que tal estudio se compone esencialmente de tres aspectos: el primer lugar se centra en la planificación estratégica, la cual establece la dirección y propósito del proyecto de inversión; luego, basándose en estos parámetros, se determinan los roles y funciones necesarios para alcanzar los objetivos, los cuales se agregan a la estructura organizativa del proyecto; finalmente con el manejo del talento humano, el cual abarca la selección y desarrollo del capital intelectual, que emerge como una función crucial que puede influir en el fracaso o éxito del proyecto, ya que implica procesos como contratación, capacitación, evaluación, remuneración, gestión de relaciones laborales, cuidado de la salud como de seguridad, así como tanto aspectos de equidad.

Para el estudio organizacional Méndez (2020), detalla que se refiere a la disposición organizativa que se realiza a lo largo de la implementación operativa del proyecto. Esto implica tener en cuenta aspectos, como: la estructura jerárquica planificada con funciones asignadas a cada área, los niveles de toma de decisiones, las conexiones entre funciones, los deberes entre cada rol, las habilidades requeridas para el personal del proyecto y los costos asociados con la nómina.

Cardona (2018), menciona que es esencial detallar la estructura organizativa, abordando tanto los niveles administrativos como los que son operativos. A su vez se debe establecer una conexión entre los roles planificados y los empleados asignados a cada puesto. Además, de que se debe anticipar y especificar el estilo de gestión y liderazgo, lo cual es fundamental en el desempeño de un proyecto. Cabe mencionar que en este estudio, es crucial proponer modelos motivacionales que fomenten la contribución máxima de las personas en el proyecto. Dicho esto, se debe definir con claridad el modelo de gestión a implementar, ya que es esencial para cumplir las metas de la empresa, evitando así operar sin una dirección y fundamento claros.

El análisis organizacional y administrativo en un plan de inversión, se destaca por su relevancia al establecer la estructura esencial que sustenta el logro a largo plazo. Este proceso se fundamenta en aquellos elementos que son cruciales y que se tienen muy en cuenta, tales son: eficiencia operativa, gestión de recursos, toma de decisiones informada, motivación del personal, gestión del riesgo y alineación de objetivos. Concretando así que este estudio proporciona los cimientos necesarios para la puesta en marcha efectiva de un plan de inversión, promoviendo la optimización de recursos, una gestión eficaz y el cumplimiento de metas.

2.3.2.4. Estudio Legal

Un estudio legal está vinculado con la constitución jurídica de la organización. En este sentido, se debe considerar las ventajas y desventajas asociadas con la elección de los diferentes tipos de estructuras empresariales. Las empresas de naturaleza asociativa presentan particularidades que las distinguen en términos de membresía, distribución de excedentes, instancias directivas, recaudación fiscal, así como otras más.

Además, existen variaciones con las diversas estructuras legales como lo son sociedades anónimas, empresas de responsabilidad limitada, o bien entidades de economía mixta, entre otras. La elección entre estas opciones varía según los propósitos e intereses de aquellos responsables de la dirección del proyecto (Méndez, 2020).

Este estudio especifica la viabilidad legal y social para el establecimiento y funcionamiento del negocio. A su vez engloba aquellos permisos necesarios, la estructura empresarial a establecer, los protocolos para la formación de la entidad, así como los deberes fiscales, o bien en el ámbito laboral y comercial. También aborda las normas que deben regir el proyecto, la cual tiene que ser respetada a lo largo de su desarrollo y ejecución.

Por lo que entre las normativas del ámbito legal a cumplir se encuentran la constitución y certificación de la empresa, planificación a nivel territorial, vínculos de trabajo, consideraciones de salud, manejo del ambiente, obtención de licencias, acuerdos de compra y venta, otros (Cardona, 2018).

Se presenta en la figura 16 los principales aspectos que componen un estudio legal dentro de un proyecto.

Figura 16

Aspectos legales



Nota: de acuerdo a cada aspecto se precisa aclarar de manera contundente la categoría legal de que tendrá la entidad; también se requiere justificar la estructura empresarial con base a lo definido en el marco legal con base a Cardona (2018, p.44).

Por su parte Méndez (2020), menciona que este elemento dentro de un plan de inversión tiene la intención de proporcionar los datos requeridos para que con ello se pueda realizar la elección estratégica ya sea sobre el tipo de entidad legal que se formará y la estructura organizativa más apropiada para su operación

Dicho lo anterior el estudio legal en un proyecto de inversión resulta vital por diversas razones fundamentales, entre las que se incluyen la conformidad normativa, la implementación de una estructura jurídica apropiada, la salvaguarda de derechos, la gestión de riesgos legales, la elaboración de contratos y acuerdos, la obtención de permisos y licencias, así como la gestión laboral. Es fundamental destacar que este estudio en un proyecto es esencial, ya que tiene como fin garantizar su cumplimiento respecto a la legislación, proteger sus derechos, gestionar riesgos y establecer una base legal sólida que respalde su desarrollo y operación.

2.3.2.5. Estudio financiero

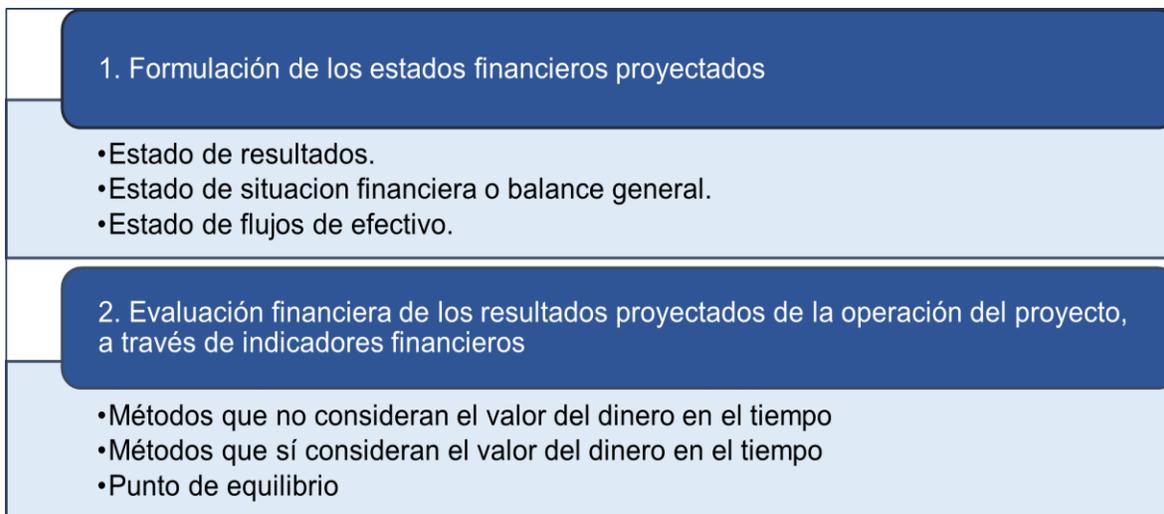
El objetivo general que corresponde a este estudio, se vincula a generar datos del ámbito financiero, el cual brinde detalles cuantitativos respecto a la inversión, ingresos, gastos, utilidades operativas del plan de inversión, niveles de inventario, recursos operativos, reducciones de valor, desgaste contable, salarios, entre otros aspectos. Su propósito es precisar la cantidad de aporte de capital, y movimientos financieros que generará el proyecto, siguiendo la configuración de la estructura coordinada de la fabricación y organización los cuales son propuesto a raíz del análisis de manufactura y gestión del proyecto, esto con el propósito de así de valorar su rendimiento financiero (Morales y Morales, 2009).

Para tal objeto Serrano (2020), precisa que el estudio financiero aborda el examen de los ingresos y gastos de un proyecto con la intención de establecer su rentabilidad. Los datos indispensables provienen de estudios de viabilidad anteriores, siendo esencial para el proceso evaluativo. Y aunque las métricas financieras se aplican principalmente en el estudio financiero con el objetivo de evaluar el rendimiento económico del proyecto, la revisión consta de tres etapas, comenzando por la: elaboración, organización y valoración del plan de inversión. Por lo que en la elaboración se asignan recursos, en la preparación se anticipan flujos de efectivo, y en la evaluación utiliza métricas económicas a fin de valorar el rendimiento financiero y respaldar decisiones de inversión.

Para este tema especifican Morales y Morales (2009), cada inversión busca generar un rendimiento, por lo que para ello es esencial calcular la cantidad invertida, de acuerdo a los movimientos generados por los ingresos y egresos previstos durante la implementación del proyecto. Este proceso se lleva a cabo mediante un análisis financiero, el cual consta de dos facetas mismas que se exhiben en la figura 17.

Figura 17

Etapas de un estudio financiero



Nota: en esta figura se denotan los criterios que componen cada etapa en el que fundamenta el estudio financiero en base a Morales y Morales (2009, p. 162).

El aspecto relacionado en cuanto al financiamiento de un proyecto está vinculado a cómo se aporta el capital, lo cual establecerá tanto la financiación como la organización social de la

compañía. Es importante destacar, que no tiene sentido realizar estudios detallados sobre el financiamiento hasta que se haya decidido realizar el proyecto. No obstante, en la elaboración inicial del proyecto, es crucial abordar los fundamentos esenciales relacionados con su posible financiamiento, ya que, en algunos casos, este aspecto puede ser determinante para la viabilidad del proyecto. Además, las necesidades de financiamiento pueden limitar el nivel o intensidad del proceso automatizado de la instalación proyectada, por tal motivo el estudio de financiamiento debe ser un componente crucial en la gestión del proyecto (Fernández, 2010).

Cabe resaltar que un estudio financiero en un proyecto, resulta ser fundamental para la evaluación de su viabilidad económica y sostenibilidad. A su vez ofrece información precisa y detallada sobre inversiones, flujos de efectivo y posibles ganancias. También facilita la revisión de la estructura de financiamiento, la evaluación de la rentabilidad. Dicho esto, se puede determinar que el estudio desempeña un papel fundamental en las elecciones estratégicas, ya que reduce riesgos, así como contribuye a una adecuada y efectiva planificación financiera, constituyéndose de tal forma como un componente esencial para garantizar el éxito.

2.3.2.6. Estudio del impacto ambiental

Este estudio aplicado en los proyectos, conlleva a realizar un conjunto de análisis de acuerdo a los requisitos legales actuales. Esto simplifica la toma de elecciones basada en las potenciales consecuencias que el proyecto podría generar respecto al ámbito ambiental, en el caso de ser aplicado.

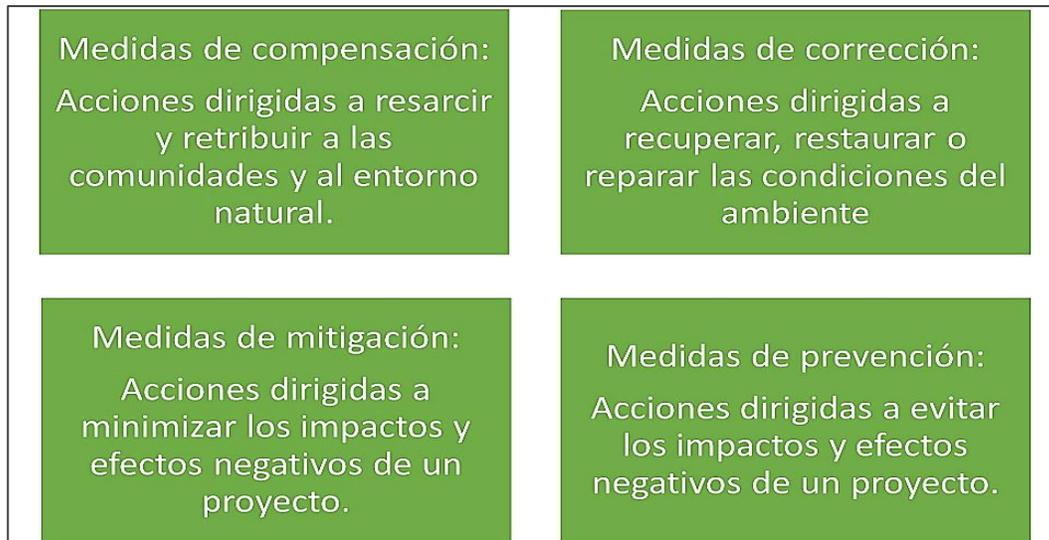
En este se toman en cuenta todos aquellos impactos ambientales en cualquier modificación, ya sea adversa o beneficiosa, total o parcial, tanto en los componentes bióticos, abióticos como en los socioeconómicos del sistema ambiental, los cuales puedan ser atribuidos en el desarrollo de un proyecto (Álvarez y Sánchez, 2014).

Respecto al ámbito de dicho estudio Cardona (2018), expresa que cada plan debe ser sustentable, de manera que sea factible desde la perspectiva económica, sin comprometer el entorno, incluyendo la calidad de vida, terrenos, recursos hídricos, atmósfera, biodiversidad, clima y otros aspectos (p. 46).

A continuación, se muestran las propuestas sobre los impactos relevantes en el estudio ambiental, en la figura 18.

Figura 18

Propuestas de impacto ambiental



Nota: la clave para abordar de manera precisa las medidas de gestión en un proyecto reside en la correcta identificación de las consecuencias en el medio ambiente que surgen durante su existencia esto en base a Álvarez y Sánchez (2014, p.189).

Morales y Morales (2009), especifican que el impacto en el medio ambiente, puede ser favorable o desfavorable, y este es atribuible a eventos naturales y la intervención humana. Usualmente, este efecto se genera por cambios en los sistemas ambientales, afectando su operación y relación de los organismos con su contexto ambiental, para lo cual se requiere un estudio que analice cada una de sus mediciones.

Por lo que en la figura 19 se muestran los criterios que incurren en la medición del impacto ambiental.

Figura 19

Criterios que determinan los efectos ambientales



Nota: para determinar los efectos ambientales sobre un proyecto es fundamental tener en cuenta la utilización de los criterios mencionados con base a Morales y Morales (2009, p. 137- 136).

Analizar el estudio del efecto en el medio ambiente sobre un plan de inversión, resulta esencial para así comprender de qué manera las actividades a realizar incidirán en el entorno natural. Dado que este estudio suministra información acerca de riesgos ambientales posibles, a su vez facilita una toma de decisiones informadas para que se puedan reducir aquellos impactos adversos; también con ello permite la sostenibilidad al tener en cuenta aspectos medioambientales durante la planificación y aplicación del proyecto. Asimismo, cabe mencionar la importancia de dicho estudio, ya que prevalece en el aumento debido a la creciente conciencia sobre la necesidad de mantener el medio ambiente y cumplir con las respectivas regulaciones impuestas por la ley.

2.3.3. La construcción de los flujos de efectivo

Morales y Morales (2009), mencionan que, desde la perspectiva financiera en los planes de inversión, estos flujos se determinan conforme a la totalidad de la ganancia neta más la

amortización y depreciación generada en el periodo. Para ello, cabe mencionar que es considerado en cualquier inversión, recobrar el monto inicial, mediante las utilidades obtenidas por aporte de capital.

Así, con ello las ganancias netas, sumadas a las depreciaciones y amortizaciones de forma anual y lo largo del periodo proyectado de la inversión, constituirán un componente esencial en el proyecto que tiene como propósito recuperarse el aspecto financiero. Por lo tanto, los datos necesarios que tienen como fin determinar los movimientos de efectivo netos se obtienen de los informes financieros estimados.

Por su parte Mondragon (2017), especifica que la finalidad del informe de flujo de efectivo es examinar la liquidez correspondiente a la empresa, así como del proyecto al documentar los ingresos y gastos de efectivo en el momento de su recepción o pago.

Este registro abarca todos los ingresos y gastos durante el período contable, determinando la cantidad necesaria de efectivo para las operaciones empresariales y asegurando el poder adquisitivo de dicho efectivo. Los componentes del estado de movimientos de efectivo abarcan ganancias mediante la comercialización con pago inmediato, restauración de deudas de transacciones anteriores, desembolsos para el reparto de ganancias, tasas de interés, activos de largo y breve plazo, así como gastos constantes y fluctuantes saldados en efectivo, resumiendo cualquier desembolso que afecte al movimiento de efectivo.

La estructuración de los flujos de efectivo se fundamenta en una composición común adaptable a diversos propósitos del escrutinio de proyectos (Ledesma et al., 2015, p.38). Enseguida, se indica en las ilustraciones la construcción de los tipos de flujo de efectivo con su respectiva estructura.

Figura 20

Tipo de flujo de efectivo de un proyecto en general

Flujo de caja del proyecto:	
+	Ingresos relacionados a impuestos
-	Egresos relacionados a impuestos
-	Gastos no desembolsables
=	Utilidad antes de impuesto
-	Impuesto
=	Utilidad después de impuestos
+	Ajustes por gastos no desembolsables
-	Egresos no relacionados a impuestos
+	Beneficios no relacionados a impuestos
=	Flujo de caja

Nota: se estructura de esa manera cuando se intenta calcular el rendimiento del capital aportado, la secuencia es recomendada en base a la autoría de Ledesma et al. (2015, p.38).

Figura 21

Titulo tipo de flujo de caja del capital propio

Flujo de caja del inversionista:	
+	Ingresos relacionados a impuestos
-	Egresos relacionados a impuestos
-	Gastos no desembolsables
-	Intereses del préstamo
=	Utilidad antes de impuesto
-	Impuesto
=	Utilidad después de impuestos
+	Ajustes por gastos no desembolsables
-	Egresos no relacionados a impuestos
+	Beneficios no relacionados a impuestos
+	Préstamo
-	Amortización de la deuda
=	Flujo de caja

Nota: se estructura de esa forma cuando se pretende que obtenga un beneficio el contribuyente de los fondos, mismo que se genera dentro la inversión y que respecta a su propio fondo en base a la autoría de Ledesma et al. (2015, p.38).

El desarrollo para la construcción de los flujos de efectivo es esencial, ya que brinda una perspectiva minuciosa de los movimientos financieros que hay que realizar, los cuales se conforman por ingresos y egresos de una empresa. Este estudio posibilita la evaluación de la liquidez, la eficiente gestión de los elementos, así como las elecciones estratégicas financieras fundamentadas proporcionando con ello una estabilidad económica. También, desempeña un papel fundamental en decisiones estratégicas, planificación presupuestaria y atracción de inversiones proporcionando así una adecuada salud financiera en la empresa.

2.3.3.1. Elementos que integran el flujo de efectivo

Fernández (2010), menciona que cada individuo o empresa experimenta entradas de dinero, que en su caso, corresponde a los ingresos, así como las salidas de dinero que son los egresos, los cuales son determinados por un periodo específico. Estas transacciones en un periodo forman un movimiento de efectivo. Cabe mencionar que en cualquier momento, el flujo neto de efectivo incluye desembolsos de capital, gastos operativos e ingresos por ventas. Lo que es crucial destacar, es dado que el flujo de efectivo generalmente ocurre en intervalos habituales y cambiantes inmerso en el intervalo de intereses, todas estas transacciones deben ocurrir al final del periodo establecido.

Cabe destacar que el cotejo de entradas y egresos de recursos líquidos en el flujo de caja, revela la liquidez que se dispone para satisfacer a los inversionistas, esto mediante la distribución de ganancias y cumplimiento de las obligaciones financieras al pagar el servicio de la deuda, en la cual también se aborda las inversiones estratégicas, fundamentales para aumentar los flujos de caja (Cardona, 2018).

El propósito de estas herramientas es planificar los requisitos de capital financiero relacionados con las actividades programadas, garantizando así la disponibilidad puntual de recursos para dichas actividades y previniendo retrasos que puedan ser causados u ocasionados por insuficiencia de financiamiento (Gárzon et al., 2019).

Para este tema Ledesma et al. (2015), mencionan que el objetivo principal de la estimación de flujos de efectivo, consiste en dar detalles acerca de los ingresos y desembolsos reales de una organización comercial a lo largo de una etapa contable, incluyendo las actividades de inversión y financiamiento del proyecto. El estado de flujo de efectivo pretende asistir a financiadores y proveedores de capital en la valoración de la destreza de la empresa; para generar flujos de efectivo positivos en el futuro, cumplir sus obligaciones, comprender las razones

detrás de las disparidades entre la utilidad neta y el flujo de efectivo neto, y resaltar transacciones de inversión y financiamiento que no involucren el uso de efectivo.

En la determinación de los flujos de efectivo se debe considerar su tipología los cuales se definen a continuación en la figura 22.

Figura 22

Tipos de flujos de efectivo



Nota: en cada tipo de flujo se precisa los aspectos que se consideran al efectuarlo con base a Ledesma et al. (2015, p 36).

Analizar la solidez económica en una empresa es esencial, por lo que esta sucede mediante el análisis del flujo de efectivo, el cual engloba aquellos elementos necesarios como lo son ingresos y gastos los cuales se determinan a través de un periodo específico. A su vez dicho análisis destaca la relevancia de los flujos positivos, asociados a ingresos, y los negativos, relacionados con gastos. Incluyendo los componentes clave como lo son los costos de inversión, operativos e ingresos por ventas, lo cuales proporcionan una perspectiva completa de la situación financiera. Es así que se puede precisar que el gestionar adecuadamente estos elementos aseguran la disponibilidad oportuna de recursos, previniendo retrasos por falta de financiamiento y contribuyendo al éxito financiero.

2.3.4. Horizonte de evaluación

Un aspecto fundamental en la preparación y evaluación de un proyecto es el horizonte de evaluación, el cual permite asegurar que éste se ejecute conforme a lo planeado en términos como recursos, rendimiento laboral, plazos y calidad, entre otros aspectos. En este contexto, el

horizonte de evaluación no solo posibilita la medición de las condiciones actuales o futuras del proyecto, sino que también habilita la toma de decisiones orientadas hacia la mejora continua (Gárzon et al., 2019).

A esto cabe resaltar lo que menciona Cardona (2018), “luego de analizar los diferentes elementos de mercado, técnicos y financieros, se debe evaluar el proyecto para determinar su viabilidad financiera”. (p. 54)

Por su parte Méndez (2020), menciona que el horizonte de la evaluación, que marca el cierre de un plan de prefactibilidad o viabilidad, resulta de la integración en el tiempo, de todos los aspectos anteriores, especialmente aquellos relacionados con la colocación de capital, captación de recursos y la estimación de ingresos y gastos. Esta etapa final proporciona a los participantes, respaldos institucionales, financiadores e incluso instituciones gubernamentales la capacidad de tomar decisiones sobre el consentimiento, ajuste, rechazo o postergación de los aportes de capital asociadas al proyecto. Es esencial tomar en consideración que la valoración se utiliza como un instrumento para la elección estratégica y no sustituye en ningún momento el criterio subjetivo, ni las variables externas como aspiraciones, intereses, metas individuales, identidad organizacional, así como otras opciones; esto es clasificado en cuatro clases principales las cuales son respecto a lo financiero, personal, económico, social y ecológico.

La relevancia de un horizonte de evaluación aplicado en un plan de inversión radica en la capacidad para definir el lapso en el que se examinarán los costos y beneficios. Un horizonte bien establecido posibilita la aprehensión de impactos a largo plazo al considerar variables como la depreciación de activos y las fluctuaciones del mercado. Por lo que este enfoque facilita la toma de decisiones informadas, especialmente en proyectos con beneficios a largo plazo, y así previniendo evaluaciones sesgadas a corto plazo.

2.3.5. Criterios de evaluación de proyectos

Para precisar Méndez (2020), refiere que la evaluación financiera resulta beneficiosa al calcular el rendimiento económico para un inversor respecto a una iniciativa, influyendo en la decisión de invertir según dicha rentabilidad. Este análisis compara los ingresos netos del proyecto con los potenciales en su mejor alternativa de uso de inversión. Además, en escenarios de limitaciones de capital, la valoración financiera facilita la comparación y clasificación de proyectos de inversión. Los tres parámetros fundamentales en los que se tienen que basar al realizar la valoración de un proyecto, los cuales son identificados como marcadores globales de evaluación, mismos que surgen de la colaboración de todos los elementos del proyecto,

destacando inversiones y la proyección de cada ingreso, así como los costos de operación, son el valor presente neto, la tasa interna de retorno, y la relación costo beneficio.

Respecto a este tema, mencionan Álvarez y Sánchez (2014): “un proyecto de inversión puede evaluarse financieramente mediante diferentes métodos, orientados algunos de ellos a determinar el riesgo que presentarán las inversiones realizadas en el proyecto” (p.350).

Cardona, (2018) precisa que dentro de las estrategias más sobresalientes para analizar económicamente un plan de inversión, se incluyen el Valor Actual Neto (VAN), la Tasa de Rendimiento Interno (TIR) y la Tasa verdadera de Rentabilidad (TVR) (p. 55).

Para este contexto Méndez (2020), especifica que la elección entre distintos criterios, generalmente se basa en los requisitos de los financiadores y en los beneficios financieros de las instituciones o participantes del proyecto. Al aplicar estos criterios, se examinan opciones mensurables en términos económicos, asignándoles beneficios y costos netos en forma de dinero. Estos montos pueden proyectarse hacia el futuro, introduciendo así un elemento de incertidumbre en las decisiones. Aunque el especialista del proyecto contribuye información desde una perspectiva económica y financiera, quienes deciden sobre la viabilidad del proyecto deben considerar otros factores, como técnicas de evaluación social y aspectos que no siempre pueden cuantificarse.

Potro lado Rodríguez (2018), menciona que existen diferentes enfoques con la finalidad de ejecutar la valoración de un proyecto de inversión en situaciones inciertas, los cuales se dividen en cinco métodos: de manera individual, diagrama de decisión, datos estadísticos, alternativas con certeza y tasa de rendimiento ponderado por riesgos (p. 71).

Los criterios de evaluación de proyectos son fundamentales, ya que ofrecen un enfoque objetivo y sistemático para examinar la posibilidad y el retorno de un plan. Facilitan la toma de decisiones informadas al contemplar aspectos clave como rentabilidad, riesgos, e impacto, desempeñando con ello una función esencial sobre la selección y gestión eficaz de un determinado proyecto.

2.3.5.1. Valor Presente Neto

Esta metodología es reconocida como la más apropiada para la evaluación, ya que emplea el costo de rendimiento requerido como porcentaje de reinversión, una posición más realista en comparación con la considerada por el porcentaje Interno de Retorno (TIR). Esta última supone que el rendimiento de los recursos disponibles equivale a la generada por el

proyecto, en contraste con la postura más realista del Valor Presente Neto (VPN). El factor determinante si es claro: se aprueba la propuesta si el VPN es mayor o igual a cero y se rechaza si es menor que cero (Cardona, 2018).

Rodríguez (2018), indica que se trata de la disparidad entre el valor presente de las entradas netas y el valor actual de los gastos. Si el Valor Presente Neto es igual o mayor a cero, se procede a aceptar la propuesta; en caso de que sea inferior a cero, se opta por rechazar el proyecto.

Figura 23

Formula del valor presente neto

$$\text{Fórmula: VPN} = \frac{F1}{(1+i)^1} + \frac{F2}{(1+i)^2} + \frac{F3}{(1+i)^3}$$

Nota: se presenta la estructura que conforma la ecuación del valor presente neto con base a Rodríguez (2018, p. 62).

Méndez (2020), por su parte refiere, que decidir sobre la viabilidad de un proyecto implica evaluar sus beneficios en comparación con otras opciones de inversión, teniendo en cuenta el costo de oportunidad. Al calcular el Valor Presente Neto (VPN), se presupone que los beneficios netos son reinvertidos a la tasa de interés de oportunidad, considerando la disparidad entre la inversión en el proyecto y el capital total disponible. El valor presente indica la cantidad que se debe invertir hoy para garantizar una cantidad futura de dinero.

Seguidamente, se presenta en la ilustración 24 el esquema descrito de los componentes que integran la formula del VPN.

Figura 24

Descripción de la fórmula del VPN

$$VPN(1) = \sum_{j=0}^j \frac{l_j}{(1+i)^j}$$

Donde, l_j : Suma en el período j
 i : Tasa de interés de descuento o tasa mínima aceptable
 j : Período

El valor presente neto es la diferencia entre el valor presente de los ingresos menos el valor presente de los egresos. Matemáticamente se puede expresar así:

$$VPN(i) = \sum_{j=0}^j \frac{l_j}{(1+i)^j} - \sum_{j=0}^j \frac{E_j}{(1+i)^j}$$

Nota: para poder entender la estructura de dicha fórmula es necesario precisar cada dato de acuerdo a lo especificado en cada componente con base a Méndez (2020, p.319).

El valor presente neto cumple una función crucial en la valoración financiera de un plan de inversión, ya que cuantifica la rentabilidad actual de una inversión, considerando la importancia del costo de oportunidad de los fondos. Al examinar los movimientos de efectivo próximos, el VPN contribuye a determinar si un proyecto resultará beneficioso o generará pérdidas. Su relevancia radica en proporcionar una medición clara de la rentabilidad financiera, facultando a los inversionistas poder tomar decisiones fundamentadas acerca de la viabilidad y conveniencia de una inversión. Un valor presente neto optimista señala que un plan puede generar rendimientos superiores a la tasa de descuento, lo que lo vuelve atractivo. Dicho esto, este factor resulta crucial para la evaluación de la rentabilidad y para efectuar elecciones adecuadas en la administración financiera de proyectos.

2.3.5.2. Tasa Interna de Retorno

Rodríguez (2018), define que representa la rentabilidad de un plan de inversión. En punto de vista matemático, es en el porcentaje de intereses en el cual el valor presente neto alcanza cero. Si la TIR llega a ser igual o mayor que al porcentaje de rendimiento exigida, se acepta la iniciativa; si es menor al porcentaje de rendimiento exigida, se declina. La fórmula de la TIR es similar a la del VPN, pero con la incógnita del porcentaje de interés (i), la que anula el valor presente neto de los movimientos de efectivo.

Seguidamente, se muestra en la imagen 25 un diseño de lo que respecta la ecuación de la tasa interna de retorno.

Figura 25

Formula de la tasa interna de retorno

$$\begin{aligned} \text{VPN} &= \frac{Fen}{(1+i)^n} - \text{Inversion inicial} \\ \text{TIR} &= \frac{Fen}{(1+i)^n} - \text{Inversion inicial} = 0 \\ \text{IVP} &= \frac{VPI}{VPE} \text{ o } 1 + \frac{VPN}{VPE} \\ \text{VANE} &= \text{VPN} \quad \times \quad \frac{i}{1-(1+i)^{-n}} \end{aligned}$$

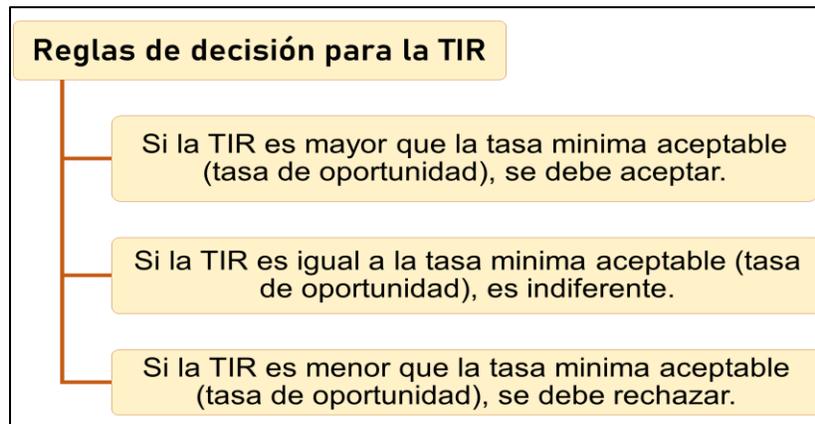
Nota: se presenta la estructura que conforma la formula de la tasa interna de retorno basado en Rodríguez (2018, p. 62).

Por su parte Méndez (2020), explica la manera de cómo se evalúa el valor del dinero en el tiempo mediante la Tasa Interna de Rendimiento (TIR) en proyectos de inversión. A diferencia del Valor Presente Neto (VPN), que usa una tasa de descuento conocida, la TIR busca la tasa de interés que realiza que el valor presente sea a cero, indicando la rentabilidad que iguala el VPN. En resumen, la TIR ofrece una medida global de los beneficios de invertir en un proyecto cuando el VPN es cero.

De acuerdo a lo que menciona Méndez (2020), usualmente se resuelve la ecuación de manera convencional mediante ensayo y error, junto con el uso de tablas financieras. También, se simplifica este procedimiento mediante la aplicación de programas de calculadora o hojas electrónicas. La normativa que rige la decisión conforme al criterio de la tasa de rentabilidad interna se establece conforme a las pautas descritas en la figura 26.

Figura 26

Reglas para la tasa interna de retorno



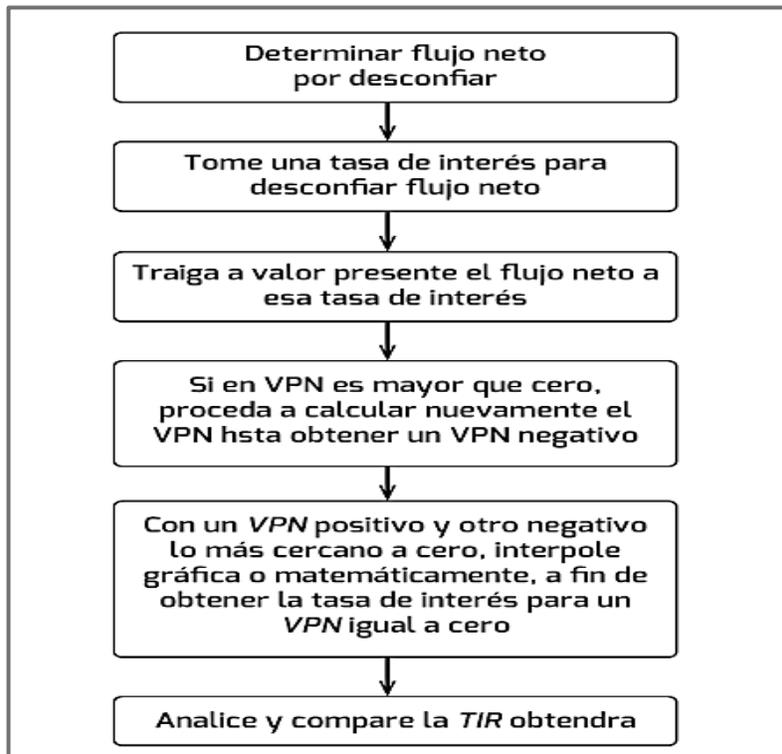
Nota: la norma concuerda en cuestión al valor presente neto en términos de su aplicación para la aceptación o rechazo de alternativas. Sin embargo, difiere en que la tasa de rentabilidad interna no se emplea a fin de clasificar alternativas, ya que su magnitud no garantiza que sea la opción óptima, con base a Méndez (2020, p. 323).

En cuanto a ello, desde la perspectiva de Cardona (2018), menciona que al evaluar el rendimiento de la colocación de capital, la Tasa de rentabilidad interna necesita ser igual o elevado al costo ponderado del capital empresarial para ser cuantitativamente adecuado. En el caso de ser inferior, descarta, puesto que no cumple con el rendimiento requerido respecto a los activos asignados. El proceso a mano de cálculo de la TIR implica un método de prueba iterativa, indagando un porcentaje que equipare el capital inicial con el valor actual de los movimientos de efectivo.

Los procedimientos básicos para implementar el criterio de la TIR son los indicados en la ilustración siguiente.

Figura 27

Aplicación de la tasa interna de retorno



Nota: son los pasos determinados para desarrollar la tasa interna de retorno y su adecuada gestión con base a Méndez (2020, p. 323).

La Tasa Interna de Retorno desempeña un papel crucial en la valoración de un proyecto al ser la tasa de rendimiento que anula el Valor Presente Neto. Su relevancia reside en la capacidad para valorar la viabilidad económica de un plan de inversión, siendo aceptable si excede el costo de financiamiento y rechazado si es esta por debajo. Aunque su cálculo implica ensayo y error, la TIR proporciona información valiosa sobre la rentabilidad y eficiencia de la inversión, facilitando a los inversionistas la elección estratégica fundamentada en los hallazgos obtenidos.

2.3.5.3. Periodo de Recuperación

Mediante la aplicación de esta técnica, se puede establecer el periodo necesario para recuperar el desembolso inicialmente después de deducciones, o bien sea, en cuanto tiempo los movimientos de efectivo alcanzarán el mismo valor que el monto de arranque (Morales y Morales,

2009). Para lo cual, la estructura de la ecuación que se emplea al determinar el plazo para recuperarlo se presenta en de manera clara en la figura 28.

Figura 28

Ecuación del periodo de recuperación

$$\text{T tiempo de recuperación} = \frac{\text{Inversión}}{\text{Flujo neto de efectivo}}$$

Nota: es considerado en este aspecto la división entre la inversión y el flujo neto de efectivo en base al autor Morales y Morales (2009, p. 182).

El concepto de tiempo de retorno de la inversión, se caracteriza como el lapso por el cual los ingresos producidos por la iniciativa permiten recuperar la inversión que se originó inicialmente. Aunque hay diversas formas de calcular este periodo, es esencial tener en cuenta aspectos como establecer el inicio del periodo desde el comienzo de las operaciones del proyecto, basarse en las utilidades netas generadas, a las que se agrega la depreciación para evitar el doble conteo inherente a la depreciación. Este enfoque implica que los ingresos del plan se consideran a través de los movimientos de efectivo (Rodríguez, 2007).

Para este método Morales y Morales (2009), describen que el usar la técnica del tiempo de retorno tiene ventajas notables, tales como: la capacidad de comparar proyectos de manera sencilla, puesto que son similares en cuanto a las entradas de efectivo consistentes; se requiere de operaciones elementales y de fácil captación, por lo que es usado frecuentemente como indicador; ayuda en la aproximación de intervalos temporales para la realización de proyectos. Cabe resaltar que tiene limitaciones al no tener en cuenta el valor temporal del dinero y enfocarse exclusivamente en el tiempo de recuperación, sin abordar la totalidad del proyecto.

Este indicador cobra relevancia al sincronizar la duración de las fases evolutivas de un proyecto junto a su periodo de retorno del capital, esto manifiesta que aunque el valor presente neto, la tasa interna de rendimiento o la tasa de rentabilidad mínima aceptable resulten favorables, la insuficiencia de tiempo para recuperarse puede llevar a dos posibles eventos: ya sea la falta de recuperación o la presencia de riesgos negativos que podrían terminar en el fracaso del proyecto y el desembolso no redituable (Pacheco y Pérez, 2018).

La importancia del método de periodo de recuperación, radica en su papel esencial que tiene como fin examinar la viabilidad en un plan de inversión, ya que dicho método determina la

duración necesaria para recuperar el capital inicial, mediante los movimientos de efectivo producidos, permitiendo a los inversionistas tomar decisiones fundamentadas al evaluar aspectos como riesgo, rentabilidad y duración del proyecto. Además, también ofrece una métrica clara de la eficiencia financiera a largo plazo.

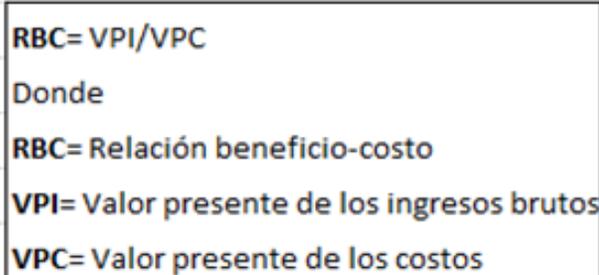
2.3.5.4. Razón Costo Beneficio

Este criterio valora el monto de flujos netos de efectivo restantes posteriormente de recuperar el porcentaje de intereses necesarios en un plan de inversión. Si los entradas y salidas de efectivo sobrepasan el aporte financiero, demuestran la tasa adicional de utilidad relacionado con el capital invertido actualizado. En cambio, si los movimientos de efectivo actuales se encuentran por debajo del capital invertido, indican una tasa de déficit en el capital por recuperar. Si existe un sobrante respecto a los movimientos de efectivo asociado al capital invertido, se considera como el beneficio adicional en términos porcentuales logrado con la inversión. Una cantidad adversa en la ecuación de costo beneficio, indica la tasa de capital no cubierto respecto a los movimientos netos de efectivo, representando así el costo no cubierto del capital invertido (Morales y Morales 2019).

En este aspecto Gárzon et al. (2019), expresan que calcular la proporción entre las ventajas y los gastos asociados a un proyecto es esencial para evaluar la relación costo-efectividad. (p.95). Para ello Méndez (2020), precisa que es necesario calcular el rendimiento de una iniciativa mediante el vinculo costo-beneficio, la cual se determina como un tercer indicador. Este cálculo implica llevar al valor actual los ingresos antes de deducciones e impuestos y dividirlos con el valor presente de los costos brutos, expresando de forma matematica este vinculo tal y como se presenta en la imagen 29.

Figura 29

Formula de la razon costo beneficio



RBC = VPI/VPC
Donde
RBC = Relación beneficio-costo
VPI = Valor presente de los ingresos brutos
VPC = Valor presente de los costos

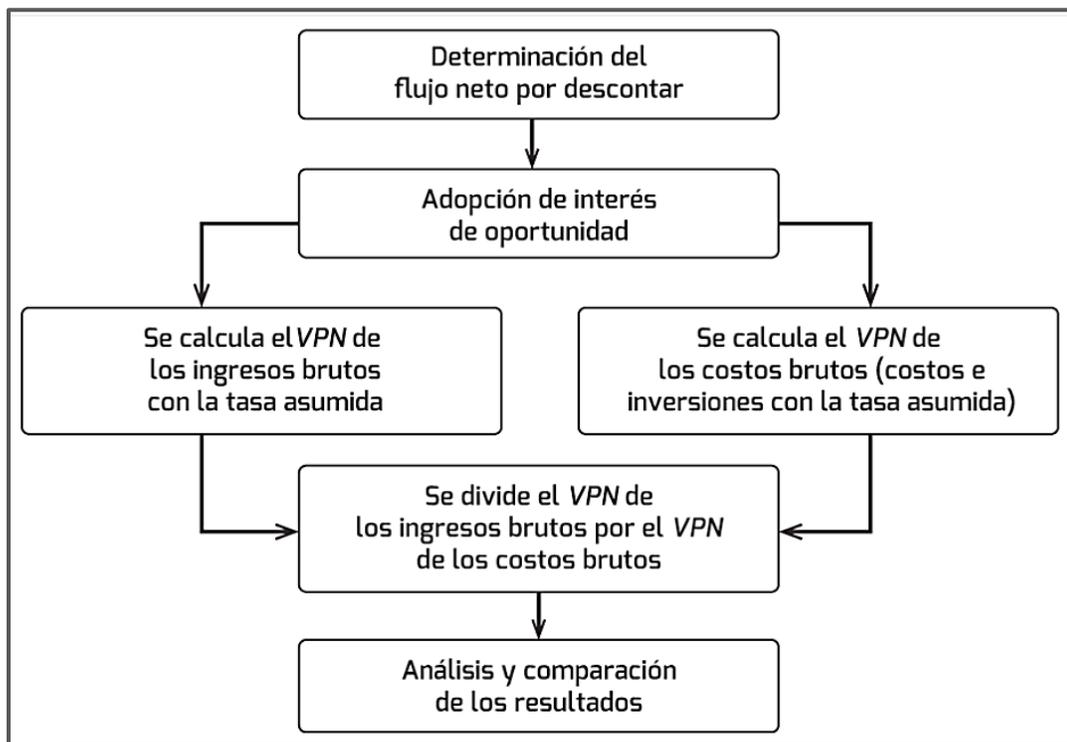
Nota: detallan aquellos aspectos precisos de lo que conforma la ecuacion de la razón costo beneficio con base a Méndez (2020, p. 327)

Respecto a este contexto Méndez (2020), afirma que el gasto total del proyecto abarca la inversión y los costos operativos. Debido a la sensibilidad a la clasificación de ingresos y gastos, se prefiere utilizar los ingresos netos por períodos. La Relación Beneficio-Costo (RBC), que es similar al Valor Presente Neto (VPN), se determina en función de la tasa de interés de oportunidad. Según la regla, si RBC mayor a 1, se aprueba el proyecto, indicando beneficios superiores a los costos; RBC menor a 1 lo descarta, señalando beneficios inferiores; RBC es igual a 1 indica indiferencia, donde los beneficios apenas contrarrestan el costo de oportunidad. Una RBC de 1 no significa ausencia de beneficios, sino una compensación justa en comparación con las alternativas de inversión.

Los procedimientos fundamentales para implementar parámetros se presentan seguidamente en la imagen 30.

Figura 30

Aplicación del beneficio-costos



Nota: en este esquema se precisa la estructura de la implementación de la razón costo beneficio en base a la autoría de Méndez (2020, p. 329).

Cabe mencionar que este enfoque de evaluación posibilita llevar al presente el gasto inicial del proyecto empresarial y contrastarlo con los costos previstos para su desarrollo. De esta manera, se puede determinar si hay un excedente de ganancias sobre los desembolsos o viceversa (Flórez, 2015).

La relevancia del indicador razón costo-beneficio se encuentra en su función esencial en la elección estratégica sobre los planes de inversión, al analizar su rendimiento mediante la comparación de costos y beneficios. Ofrece una medida objetiva para evaluar la eficiencia económica y social, simplificando la priorización de proyectos que generen mayores beneficios en comparación con sus costos. En resumen, este indicador facilita la evaluación y priorización de proyectos, contribuyendo a una asignación eficiente de recursos y maximizando el valor para la organización o comunidad implicada.

2.3.6. Costo de capital y análisis de riesgo

Morales y Morales (2009) precisan que se refiere a la inversión de fondos monetarios para utilizar recursos financieros provenientes de varios medios de financiación, siendo así que los primordiales métodos de financiación empresarial usados son los valores ordinarios, valores prioritarios, rendimiento de la deuda, así como los beneficios acumulados.

Donde en este aspecto el análisis de riesgo se considera como una situación que surge al realizar una inversión futura, respondiendo a la pregunta que comúnmente se plantea el inversionista, si invierto en este proyecto, ¿cuál es la probabilidad de no lograr las expectativas previstas en términos de rentabilidad o flujos netos prometidos en el futuro? (Álvarez y Sánchez, 2014).

En este aspecto Méndez (2020), precisa que la naturaleza de un proyecto se vincula intrínsecamente al riesgo e incertidumbre. El propósito al realizar el análisis en áreas como mercado, financiamiento, tecnología, organización y legalidad es obtener información fiable para reducir la incertidumbre al tomar decisiones sobre la viabilidad de una inversión. Sin embargo, es aconsejable, una vez completada la investigación de prefactibilidad o factibilidad, hay que evaluar las implicaciones que traen consigo los resultados financieros, debido a riesgos generados ya sea por modificaciones en las condiciones del entorno, como la incursión de nuevos contendientes, avances tecnológicos, aumento de la inseguridad en el entorno del proyecto, variaciones climáticas que afecten la oferta de las materias primas, así como factores políticos, lo que comúnmente queda fuera del alcance de los que gestionan el proyecto.

Cuando la ocurrencia de ciertos eventos no se conoce en detalle o con cierta exactitud, se precisa que existe riesgo o falta de conocimiento sobre su existencia. Por lo que, debido a ello, el riesgo se describe como la probabilidad de que ocurra una diferencia en las estimaciones previstas. En el ámbito de los proyectos de inversión, diversos eventos pueden o no materializarse de acuerdo con lo planificado durante la fase de elaboración de un proyecto. Estos sucesos son probables a ocurrir en los distintos análisis que conforman un plan de inversión, abarcando el escrutinio especializado, de mercado, análisis organizativo, así como el estudio relativo a las finanzas, y potencialmente afectando el éxito del proyecto (Morales y Morales, 2009).

Un costo de capital que refleja el gasto para financiar operaciones y proyectos, resulta fundamental al evaluar el rendimiento del capital invertido y tomar determinaciones informadas acerca de la financiación del proyecto. Un manejo apropiado de este aspecto, busca maximizar el rendimiento para los inversionistas. Al mismo tiempo, el análisis de riesgo, al identificar y valorar eventos desfavorables, posibilita la adopción de medidas preventivas y la planificación de estrategias de contingencia. Esto contribuye a reducir la incertidumbre y mejorar el proceso decisional. En conjunto, estas herramientas son esenciales para optimizar el manejo financiero y operativo de un proyecto de inversión, favoreciendo su viabilidad y éxito a largo plazo.

2.4. El financiamiento y su impacto en las empresas

La principal meta de cualquier empresa, consiste en promover el progreso económico y social al invertir de manera efectiva el capital en proyectos que generen el mayor retorno, logrando esto a través de una gestión financiera que pueda involucrar fuentes de financiamiento internas o externas (Palomino, 2009).

Los responsables de un proyecto generalmente, no cuentan con los medios necesarios para atender en su totalidad las necesidades de inversión. Incluso si tienen recursos propios, los inversionistas podrían preferir utilizar fuentes externas si estas benefician sus intereses, considerando los costos de oportunidad cuando se ofrecen líneas de crédito atractivas. Por lo que actualmente, hay diversas entidades financieras que, de acuerdo con la estructura de progreso escogida para el sector del proyecto, cumplen con objetivos y actividades establecidas (Méndez, 2020).

Cabe mencionar que las empresas buscan financiamiento principalmente para mantener un equilibrio financiero en sus operaciones. En este proceso, evalúan la posibilidad de obtener fondos de diversas fuentes y aunque el costo es un factor importante, al elegir una opción, deben

asegurarse de que sea beneficiosa para la empresa en términos de decisiones, plazos, montos, flexibilidad y aspectos legales (Moreno, 2021).

Por su parte Palomino (2009), menciona que es necesario resaltar la financiación como un componente esencial para mejorar el rendimiento y eficacia operativa de manera empresarial, especialmente como una vía que favorece la situación competitiva nacional y global. Además, es relevante señalar que en su gran mayoría, las empresas se perciben afectadas por el apoyo financiero para satisfacer sus requerimientos de efectivo y emprender nuevos proyectos. Deduciendo así que el financiamiento se refiere a los fondos proporcionados antes y durante el lanzamiento de un proyecto, propiciando con ello una alternativa de crecimiento para la empresa.

La viabilidad y desarrollo de las empresas dependen en gran manera de la financiación, ya que provee los recursos necesarios para operaciones diarias, inversiones y expansión. Un acceso eficiente a la financiación puede mejorar la liquidez, posibilitar la adquisición de activos y facilitar la investigación y desarrollo. No obstante, una gestión inapropiada puede resultar en deudas excesivas y riesgos financieros, afectando la estabilidad y viabilidad en un determinado plazo en la empresa. En conclusión, la gestión adecuada de la financiación resulta esencial para maximizar el desempeño y la sostenibilidad en una empresa.

2.4.1. Fuentes de financiamiento

Pérez (2016), destaca que una fuente de financiación siempre será la inyección de capital, ya sea interno o de manera externa a una entidad comercial, donde su finalidad es comenzar, expandir y proseguir una iniciativa empresarial. Lo que claramente consistirá en adquirir una serie de decisiones de distintos tipos; dichas decisiones deberán responder y satisfacer los requerimientos concretos para financiar, y buscará reducir los gastos asociados para obtenerlo. El objetivo en sí es encontrar la fuente o respaldo financiero que atienda los requerimientos de un proyecto a un costo asumible.

Es importante resaltar que se ha investigado detenidamente las fuentes de financiamiento, como un factor clave que impacta positivamente en la expansión, eficiencia y habilidad de progreso empresarial. Incluso, algunos gobiernos consideran proporcionar diversas fuentes de financiamiento a emprendedores y empresarios, como una medida para impulsar el crecimiento. En el contexto específico de México, respaldar financieramente proyectos empresariales se ha convertido en una estrategia destacada para estimular la generación de empleo (Lecuona, 2009).

En concreto, toda organización independientemente de ser pública o privada, necesita recursos económicos o bien capital para llevar a cabo sus operaciones actuales, expandirlas o iniciar nuevos proyectos que requieran inversión. En cualquier situación, se denomina fuentes de financiamiento a los métodos mediante los cuales individuos o entidades obtienen recursos financieros para sus operaciones, ya sea interna o externamente, a corto, mediano o largo plazo (Palomino, 2009).

En relación a lo anterior Regalado (2000), determina que obtener el respaldo financiero se presenta como uno de los desafíos más destacados para que las empresas, incluso las más innovadoras, puedan sobrevivir y expandirse, ya que esto les facilita la adquisición de los recursos necesarios para su pleno desarrollo.

Cabe señalar que hoy en día las pequeñas empresas son de esencial importancia en el ámbito económico, finanzas y empleo a escala de un país o región, tal caso se ha propiciado en los países caracterizados con menor grado de desarrollo, como lo es México. Y a pesar de ello, los propietarios de dichas empresas no han sido sujetos a las fuentes de financiamiento en muchas ocasiones, por lo que estos tienden a recurrir regularmente a la obtención créditos informales, fijando con ello una dependencia, lo cual sólo agrava su estabilidad económica y desarrollo (Conde, 2003). Esto se puede percibir en específico en los datos arrojados por la Encuesta Nacional sobre la Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, en la cual expresa el índice porcentual de empresas que cuentan con acceso a un financiamiento. Según el Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática [INEGI,2018], señala que de un 100% un 76.8% de las pymes no tienen acceso a una fuente de financiamiento, y un a 23.2% si cuenta con ello; como resultado de la falta de financiamiento ocurre la baja productividad y consolidación en las empresas antes mencionadas.

Con todo ello podemos denotar que las fuentes de financiamiento aplicadas en las empresas, traen consigo un desempeño y crecimiento, tanto en ellas como en el mercado en el que se proyectan, pero esto radica en la utilidad y funcionalidad con que la que se gestione y se lleve a cabo; se puede percibir que el acceso y asequibilidad a las vías de financiación por parte de las entidades, les permitirá generar un avance económico, así como un desarrollo importante que propicie su supervivencia ante un mercado global y competitivo.

2.4.2 Tipos de financiamiento

El financiamiento ha sido un tema de análisis para las empresas, dado que ofrece beneficios al desarrollo productivo; sin embargo depende del manejo que de él se haga para

aprovechar dichos beneficios; es por ello que muchos países lo han impulsado en gran manera, implementando estrategias que capten a las empresas, y estas sean capaces de adaptarse a los lineamientos, en la amplitud de los tipos de fuentes financiamientos, a los cuales pueden acudir y a los que se pueden ajustar conforme a sus necesidades, por lo que es preciso conocer su tipología y clasificación.

Mondragon (2017), especifica que tanto al ámbito público como privado, una financiación otorga capital en distintas categorías que permiten desarrollar proyectos empresariales; algunos de ellos son los fondos de coparticipación, fondos destinados a proyectos nacionales, e inclusive instituciones de colaboración internacional.

Pérez (2016), expone que las distintas fuentes de financiación disponibles en el mercado, siempre dependerá de la naturaleza pública o privada como de la persona jurídica u organismo que provee los fondos. Además, determina en la clasificación del financiamiento, qué cuando un emprendedor emplea sus propios recursos para iniciar su proyecto, o cuando una empresa utiliza los beneficios acumulados en años anteriores para llevar a cabo una expansión, hace alusión al empleo de sus propias provisiones. En contraste, al recurrir a una entidad financiera o a un organismo público o privado para obtener el capital necesario, se habla de la utilización de recursos ajenos. Por lo que, en el recinto de los recursos ajenos, la diferencia principal radica en el titular del mismo: si es una entidad cuya función es prestar fondos, como una entidad financiera, depósitos de ahorro o institución crediticia, se denomina financiación bancaria; mientras que, si el titular no es una entidad financiera, se determina como aquella financiación ajena no bancaria.

Rodríguez et al. (2014), detallan que hay dos maneras de categorizar los tipos de financiamiento. Una implica el autofinanciamiento o financiamiento interno, que se origina en las reservas de la empresa, incluyendo enriquecimiento, amortizaciones, provisiones y previsiones. Este tipo de financiamiento solo está disponible para entidades que ya operan en el ámbito comercial y se origina principalmente de los excedentes generados por las operaciones. Por otro lado, está el financiamiento externo, que se obtiene a través de recursos disponibles de distintas fuentes para préstamos, ya sea generados o tomados en un mercado de dinero o de activos. De manera global, el fondeo para la aportación inicial de una iniciativa, se realiza con perspectivas a mediano o largo plazo, y sus opciones incluyen préstamos o créditos bancarios, colocación de acciones estándar, emisión de acciones preferenciales o de aportación, colocación de bonos, arriendo con opción de compra, línea de créditos para respaldar bienes, así como bienes basados en alternativas, contratos a futuro, contratos a plazos y contrato de permuta financiera.

Por lo anterior, se puede determinar las fuentes de financiamiento que existen siempre tendrán como su propósito facilitar la obtención de recursos para las empresas, ya sea un financiamiento interno o externo, público o privado. No obstante a menudo algunas empresas no pueden tener entrada a estos tipos de financiamiento, esto a causa de que desconocen la metodología para obtenerlo, o les resulta complicado obtenerlo debido a la gestión de tramitación extensa, en algunas ocasiones, a pesar de asegurar el respaldo económico requerido, el problema surge cuando se emplea con un propósito distinto del que se estipuló, o en circunstancias alternas se vuelve tan oneroso que se torna una opción poco ventajosa para la empresa. Sin embargo, cualquier tipo de financiamiento adquirido no dejará ser una posibilidad más para su desarrollo.

2.4.3. Crecimiento empresarial.

El crecimiento empresarial es fundamental en la conducta de los propietarios de las empresas, comportamiento que ha sido analizado desde diversas perspectivas teóricas. Aunque estas perspectivas tienen orígenes y enfoques diversos, han convergido en un conocimiento acumulado que facilita la comprensión de las fuerzas impulsoras del crecimiento (Villar & Boronat, 2013, p. 55).

Dentro de lo mencionado, se precisan factores que son determinantes, competen e intervienen dentro del crecimiento de una empresa tal como se ilustra dentro de la imagen.

Figura 31

Factores determinantes del crecimiento



Nota: se pueden identificar los distintos grupos de factores determinantes del crecimiento empresarial los cuales se conforman por una estructura y una base que debe estar correctamente fundamentada en base a Villar & Boronat (2013, p. 57).

Las empresas de tamaño reducido y mediano confrontan desventajas competitivas y condiciones restrictivas para sobrevivir, debido a fallos en su estructura, como resultado de factores como la globalización, la rápida evolución tecnológica, la implementación de recientes tecnologías de datos e interacción, y la dificultad para obtener financiamiento externo. Estos aspectos debilitan a las pymes en contraste con las empresas de gran tamaño (Blázquez et al., 2006).

Se ha examinado minuciosamente que un aspecto esencial relacionado con los componentes que tienen impacto en la evolución de la empresa, es la disponibilidad de recursos financieros. Ya que este factor ejerce una influencia notable en el estado financiero de una empresa, y se ha concluido lógicamente que a medida que las restricciones para obtener recursos financieros disminuyen, el crecimiento organizacional de las empresas tiende a ser mayor (Villar & Boronat, 2013).

Otro de los aspectos a tomar en cuenta es que implementar adecuadamente técnicas de desarrollo en una empresa, puede beneficiarla al fomentar el crecimiento. Dado que, desde una perspectiva interna, se observa que esto facilita el desarrollo de habilidades básicas en los individuos, permitiéndoles ejecutar competencias laborales interpersonales que impulsan el progreso. Por lo que actualmente, se considera como prioritario contar con equipos comprometidos, responsables y profesionales orientados hacia el logro de objetivos organizacionales sincronizados, mismo que añade valor al crecimiento empresarial (Peña, 2019).

Por lo que elaborar un plan táctico para destacar en una determinada plaza o mercado, considerando diversos factores mediante una estrategia de expansión empresarial, representa un desafío aquel del cual no todas las compañías pueden enfrentarse. La constatación indica que son las empresas más pequeñas las que tienden a buscar un crecimiento significativo para superar restricciones organizativas y contribuir eficazmente a la generación de empleo. A pesar del interés creciente en el estudio de estas empresas en los últimos años, la falta de información verídica y corroborable ha obstaculizado la realización de trabajos empíricos que arrojen luz sobre las diversas situaciones y elementos que pueden afectar o potenciar su habilidad de crecimiento (Blázquez et al., 2006).

El desarrollo y expansión de una empresa son fundamentales para garantizar su supervivencia y éxito a largo plazo. Este proceso brinda oportunidades para incrementar los ingresos, ampliar la participación en el mercado, optimizar la eficiencia operativa y atraer talento. Además, el crecimiento empresarial puede aprovechar las eficiencias derivadas del aumento de la producción, incrementar la capacidad competitiva y contribuir al progreso económico. La falta de un crecimiento constante puede llevar a que las empresas se vuelvan obsoletas y enfrenten dificultades para ajustarse a las transformaciones de este contexto. En resumen, el desarrollo empresarial es esencial para la sostenibilidad y la prosperidad a largo plazo de una organización.

2.4.4. Competitividad e Innovación

La mejora constante en el ámbito empresarial está cercanamente vinculada a diversos procedimientos de administración, especialmente aquellos relacionados con la tecnología, la gestión administrativa y el manejo del conocimiento. Al referirse a los impulsores clave de la competitividad, es esencial mencionar la innovación, el capital humano, la calidad, la tecnología, el servicio, el conocimiento del mercado, la productividad, la influencia en el precio y el mercado, entre otros aspectos que deben evaluarse de manera integral para satisfacer la necesidad de alcanzar una mayor competitividad (Peña, 2019).

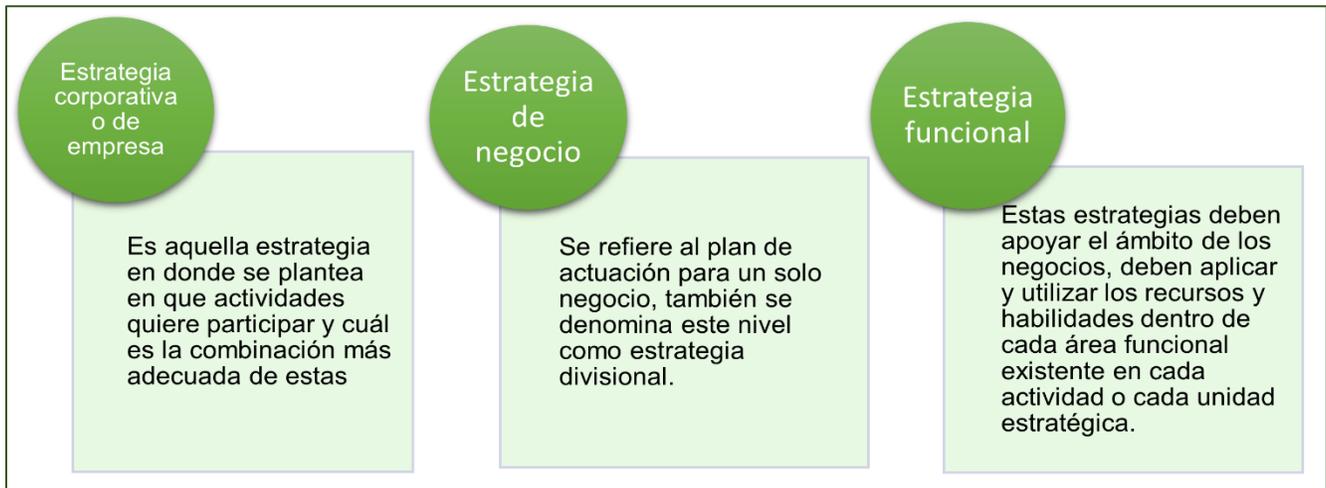
Dado a lo anterior es esencial destacar que, en un ambiente dinámico y cambiante, la capacidad de interactuar y aprender se transforma en un componente esencial para que las empresas sean capaces de sobrevivir. Debido a que estas empresas se ven afectadas por elementos desfavorables como recesiones económicas, falta de certeza, inestabilidad política, inseguridad, competencia e innovación, entre otros (Corona, 2021).

Es por tal motivo que Mondragon (2017), precisa que la sociedad se vuelve más adversa y las compañías más complicadas en un entorno donde la competencia crece constantemente en diversas áreas. En respuesta a esto, se emplean diversas estrategias que abarcan distintos niveles. Y es que cuando una compañía se enfoca en una única actividad y opera en un entorno estable, su atención se centra en un único nivel estratégico: la adquisición de habilidades de posicionamiento. Sin embargo, en el contexto actual, caracterizada por la constante transformación, se hace necesario reconocer la existencia de otros niveles estratégicos.

A continuación, se muestra los diferentes niveles de la estrategia representado en la siguiente figura

Figura 32

Niveles de la estrategia



Nota: se detalla el tipo de estrategia que distingue a una empresa entre la competitividad e innovación en base a Mondragon (2017, p.33).

Es importante destacar que el éxito en la innovación empresarial varía considerablemente por la destreza de la organización, sus líderes, empleados, recursos y estrategias para fomentar ambientes propicios para la innovación y el desarrollo, con el consecuente efecto en los beneficios futuros de la organización. No obstante, si las empresas carecen de un equipo de profesionales enfocado en dirigir procesos e implementar estrategias similares, no logran desarrollarse de manera que les brinde una ventaja competitiva en el futuro. En este punto, surge el desafío para las instituciones educativas, organismos gubernamentales, grupos profesionales y asociaciones empresariales de trabajar juntos para lograr metas compartidas, centrándose en la formación de individuos que adquieran habilidades propicias para la generación de productos innovadores (Peña, 2019).

Todas las empresas son organismos que están en constante cambio, los cuales deben adaptarse a factores como la innovación y la competitividad, dado que son esenciales en ellas, ya que estos elementos son capaces de afectar en la determinación que se mantenga la gama de productos actual, o explorar nuevos mercados en un proyecto, dado que representa la ruta y el método que una empresa elige para alcanzar sus metas comerciales, y a su vez busca organizar, estructurar situaciones y desafíos con el objetivo de reducir los riesgos asociados con su desarrollo (Mondragon, 2017).

La competitividad y la innovación cumplen una función crucial dentro del éxito para las entidades comerciales. La competitividad impulsa la eficiencia y productividad, lo que permite que la empresa se destaque en el mercado. Mientras tanto, la innovación garantiza la pertinencia a largo plazo al ajustarse a cambios y dar cumplimiento a las crecientes necesidades de los clientes. En conjunto, la competitividad y la innovación refuerzan la posición de una empresa en un contexto empresarial dinámico, promoviendo el crecimiento y la sostenibilidad.

2.4.5. Desarrollo Económico Local

El Desarrollo Económico Local se vincula estrechamente con el bienestar y nivel de vida, el cual se fundamenta en diversos indicadores como la disponibilidad a servicios, la disponibilidad de bienes, la infraestructura y los ingresos. Obtener información sobre estas dimensiones resulta desafiante, especialmente en países en desarrollo. Por ello es fundamental resaltar la relevancia que tiene el desarrollo económico en un país; y es que este alude al aumento anual de la renta per cápita, lo que se vuelve crucial para alcanzar niveles específicos de ingresos. Ya que, sin crecimiento, un país se estanca e incluso puede experimentar un declive en su calidad de vida, subrayando así la importancia que tiene la conexión intrínseca entre crecimiento y desarrollo (Giménez, 2017).

En este contexto cabe señalar que en México, el propósito del fondo nacional del emprendedor [FNE], la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, junto con el Fondo Pyme, es impulsar el crecimiento económico del país y sus localidades al fomentar la creación, respaldar la factibilidad, la eficiencia en la producción, así como la capacidad competitiva y sostenibilidad de la empresa. Es así que, para asegurar su implementación, se han establecido regulaciones a través de iniciativas, herramientas, estructuras y acciones que promuevan el progreso competitivo en las empresas. Y a su vez se han gestionado diversos fondos a fin de respaldar y fortalecer la habilidad de gestión y manufactura, mediante el desarrollo del conocimiento, la gestión, la creatividad tecnológica, la ciencia económica y la cultura empresarial. Esto contribuye a aumentar la participación, de las entidades particularmente las de menor tamaño como las pymes, en los mercados (Quintero et al., 2015).

Es por ello que al impulsar la formación y fortalecimiento de estas empresas emerge como una táctica efectiva, fortificar las estructuras productivas locales y estimular la acumulación de recursos materiales y humanos. Este proceso, a su vez, impulsa el progreso y desarrollo económico de las regiones (Ocegueda et al., 2022).

Por ello es necesario mencionar que la prosperidad sostenible de una comunidad, se basa en el progreso económico de sus entidades locales. Por lo que, al promover la creación y expansión de dichas empresas, se generan oportunidades de empleo, se refuerza la infraestructura y se impulsa la actividad económica. Además, las empresas locales suelen reinvertir en la comunidad, creando un ciclo positivo de desarrollo que no solo beneficia la economía, sino que también fortalece la identidad y cohesión comunitaria, disminuyendo la dependencia de factores externos.

Enfatizando así, que la importancia del desarrollo económico a nivel local radica en su capacidad para estimular el avance de comunidades y localidades específicas. Al fomentar inversiones, crear empleos y mejorar el soporte de la estructura, mismo que aporta mejores condiciones a la población reduciendo la pobreza y fortalece la autonomía de esas zonas. Además, fomenta la diversificación económica, la sostenibilidad ambiental y la resistencia frente a crisis económicas a nivel global. Retomando así que el desarrollo económico local es fundamental para la edificación de sociedades imparciales y prósperas.

CAPÍTULO III MARCO REFERENCIAL

3.1. Empresas comerciales

Las empresas comerciales constituyen un eslabón básico en la economía de un país, puesto que en ellas se desarrolla un papel muy importante que buscan gestionar con eficiencia los factores económicos, esto es: la producción de productos y prestación de servicios, los cuales son aspectos indispensables para satisfacer necesidades en la demanda de la sociedad. Consolidadas como agentes económicos, se desarrollan a través de una estrategia o programa que actúa eficazmente con dichos factores eficientes, lo que propicia la fabricación de productos y oferta de servicios, con la intención de lograr metas específicas, poniendo énfasis en la rentabilidad empresarial (López et al., 2018).

En otros términos, las empresas comerciales tienen la función esencial de crear valor a través de sus procesos, en los cuales intervienen factores aptos para obtener productos que son capaces de satisfacer necesidades. En un sentido más amplio las empresas comerciales tienden a combinar factores económicos tales como beneficios, crecimiento, dominio del mercado, entre otros; los cuales se especifican claramente en aquellos objetivos que persiguen, que son precisados en: objetivos de rentabilidad, metas de expansión y posición competitiva, estabilidad e integración con el medio, así como de los objetos sociales (Soriano et al. 2012).

En este contexto, es posible precisar que la entidad comercial es una sociedad destinada a la realización de operaciones comerciales, como las transacciones, o servicios, todo con un fin lucrativo. Y es que el propósito básico compartido por las compañías es llevar a cabo una tarea que genera productos o bien sea la transformación, en la que a utilizando ciertos medios en que se quieren bienes o utilidades. Las cuales también con el fin de alcanzar sus metas, tienden a sincronizar ciertos elementos ya sean eficientes, económicos, de mercadotecnia; adicionalmente que tienen que disponer de personal, recursos físicos, y no tangibles (Antón y Garijo, 2011).

Precisando de esta manera, la entidad comercial es aquel elemento crucial en la cual a través de la estructura de unos elementos de comercio y bajo liderazgo, compromiso y gestión empresarial, su propósito es generar beneficios al manejar productos y servicios idóneos para cubrir los requerimientos humanos. Dichas empresas buscan maximizar las ganancias, limitando los costos de la actividad productiva, compra y venta (Gutiérrez, 2013).

Concretando, una empresa comercial en términos usuales, es una entidad que lleva a cabo el intercambio comercial. Estas empresas son intermediarios en la cadena de abastecimiento y tienden a tomar distintas estructuras, como bien pueden ser minoristas,

mayoristas, distribuidores, u otros. Su meta esencial es buscar ganancias económicas a través del desarrollo de dichas actividades, esto mediante la compra de productos a un precio, que posteriormente se usan para ser vendidos a un precio más elevado; es por ello que las empresas comerciales, contribuyen al funcionamiento económico, el cual permite la facilidad y la disponibilidad de una extensa gama de bienes como de servicios para los consumidores. En sí se puede determinar claramente, que una empresa comercial tiene como principal actividad la compra y ventas de bienes o mercancías. Y que estas actúan entre los fabricantes o proveedores, así como los consumidores, lo que les permite obtener ganancias al fijar un precio más alto diferenciado entre el costo con el que adquirieron la mercancía.

3.1.1 Definición de las pequeñas empresas comerciales

La definición de empresa es uniforme a nivel global, sin importar su tamaño o procedencia, debido a que en cualquier rincón del mundo, se puede describir a una empresa como una entidad económica y organizativa encargada de la producción, venta y prestación de servicios y la cual a través de la coordinación de diversos recursos como el capital y el trabajo, busca conseguir ganancias en el mercado, el cual a través de la toma de decisiones opta por desarrollarse en una actividad específicamente, ya sea a través de la fabricación, transacciones de productos, sea un bien o servicio. Es por eso que, en base a esa definición conceptual, se puede detallar que las pequeñas empresas comerciales son entidades económicas cuya labor se sustenta en la comercialización de productos terminados que evidentemente tiene como fin atender las demandas de la sociedad determinada (Flores, 2009).

Para ello, han tenido lugar considerables dedicaciones, todo con el fin de delimitar el concepto de lo que constituye este tipo de empresas, las cuales llegan a variar en cuanto a su dimensión. No obstante, se han empleado criterios que las determinan, tales como: la cantidad de personal, monto en ventas, así como su patrimonio. Sin embargo, aún se encuentra en discusión su explicación global o ampliamente reconocida, ya que los factores de ordenamiento basados en el tamaño suelen ser básicamente aleatorios, pues se incorporan con fines particulares (Longenecker et al., 2012).

Y es que como bien se pueden definir las pequeñas empresas comerciales constituyen un actor económico significativo, y su importancia se vuelve relevante desde un enfoque de trabajo y manufactura; no obstante, esto no asegura que dichas entidades comerciales puedan aportar de manera beneficiosa al progreso del país. Sin embargo, con el propósito de que ocurra, estas empresas tienen que promover la creación de puestos de trabajo duraderos y seguros, al tiempo que impulsan el desarrollo y divulgación de conocimientos innovadores. Y es que como

bien se sabe, en la actualidad su productividad ha tenido un efecto socialmente muy positivo en la distribución del ingreso, y su dinamismo ha contribuido a impulsar la competitividad en el país, permitiéndole alcanzar posiciones de liderazgo en el mercado comercial gracias a su nivel de flexibilidad (Villarán, 2007).

La Secretaría de Economía (SE, 2009), describe el concepto de las pequeñas empresas, mismas que constituyen un pilar crucial respecto a la situación económica de México, esto debido a su contribución de manera significativa de un índice al aumento anual del Producto Interno Bruto [PIB]; como aquellas entidades dedicadas al comercio, las cuales emplean entre 11 y 30 trabajadores y registran ingresos en ventas anuales que oscilan entre los 4.01 millones hasta los 100 millones de pesos, todo esto estipulado según el acuerdo que tiene por objeto establecer la estratificación bajo la cual se catalogan las empresas.

Precisando conforme a lo anterior, se puede decir que las pequeñas empresas comerciales, son negocios que operan en el sector comercial y por lo general, se definen en base a varios criterios que la conforman, como el número limitado o reducido de empleados; los ingresos anuales que se registran que deben ser acordes a su actividad específica, el valor de sus activos o patrimonio comercial; entre otros factores. Dado que las definiciones pueden variar según la región, por lo que es importante contemplar los criterios locales donde se desea definir una pequeña empresa comercial.

3.1.2. Importancia de las empresas comerciales

El propósito por el cual se establecen las entidades comerciales es económico, las cuales se desarrollan con el objetivo de obtener ganancias, con las que después se retribuyen a sus dueños. Sin embargo, las empresas comerciales han ido experimentando una transformación significativa a través de los años, para desarrollar aspectos y criterios respecto a la atención de las necesidades de las diversas personas, que generalmente difieren, considerando su residencia, la clase social, así como su patrimonio económico, entre otros aspectos. Las demandas esenciales están ahí presentes y dan origen a su conformación como unidad económica de generación de bienes o proveedor de servicios, que buscan la satisfacción de las mismas (Hernández, 2014).

Las empresas comerciales son importantes, ya que son aquellos entes que ofrecen productos a quienes los demandan, a través de un mercado que controla las tarifas, donde se efectúan transacciones de bienes como de servicios, a su vez también da lugar al reparto de activos y asignación de las riquezas correspondiente a sus integrantes. Todo ello, regido por una

serie de leyes y preceptos en su funcionamiento como agentes económicos. Por lo que las personas recurren a ellas, para satisfacer una serie de necesidades que dentro del principio de, la economía, les permiten ser satisfechas de la mejor manera posible, mediante la disposición de medios o recursos (Gutiérrez, 2013).

Por lo anterior, se puede determinar que las empresas comerciales, desempeñan un papel sustancial sustancial en la economía y estas son de gran importancia por varias razones, las cuales destacan que son entes que facilitan el acceso a productos y servicios, y actúan como intermediarios entre los proveedores, creando una amplia diversidad de productos y servicios disponibles para los clientes para cuando lo requieran.

En otro sentido las empresas comerciales son esenciales, puesto que suelen ser fuentes significativas de empleo, abriendo la posibilidad en cada una de sus áreas y funciones. Además de que fomentan la competencia, ya que entre empresas comerciales se puede conducir a una mejor calidad, que conlleven a precios más bajos para los consumidores dado que dentro de sus objetivos está el atraer clientes.

Es importante mencionar que contribuyen a la recaudación fiscal, lo que es fundamental para el desarrollo del país, y las funciones del gobierno; propician el desarrollo económico al estimular el consumo y la inversión en infraestructura y tecnología; generan innovación; buscan optimizar la eficacia y obtener la satisfacción el consumidor, mediante la oferta de la diversidad de opciones que proporcionan a los consumidores, buscando con todo ello cumplir con las aspiraciones y anhelos de ellos, mejorando su calidad de vida al proporcionar comodidad y accesibilidad, teniendo un papel vital en la vida cotidiana al proporcionar acceso a una diversidad de productos como de servicios.

3.1.3. Clasificación de las empresas comerciales

Las empresas comerciales son una realidad del entorno, que al examinarlas es posible saber cómo se clasifican, ya que se desarrollan acorde a su actividad económica, en la forma de operación en el mercado, según su dimensión, así como su forma jurídica. Existen varios procedimientos para agrupar a empresas comerciales, de tal manera que se define su nivel de subordinación, así como los criterios que las determinan (López et al., 2018).

Soriano et al. (2012) detallan que cuando se intenta definir una categorización, especialmente en un ámbito de complejidad como lo es la empresa, se pueden definir distintas clases que se centran según los parámetros de clasificación que se utilizan. Dicho esto se puede decir que las más habituales son: primero atendiendo a la esencia del proceso económico que

desarrollan; en esta clasificación se ubican a las entidades del sector terciario las cuales forman un grupo diverso dado que abarcan una diversidad de actividades, como por ejemplo las entidades comerciales; segundo de acuerdo a su magnitud se destacan empresas de gran envergadura, así como las de tamaño mediano y pequeño, grupos de empresas y multinacionales; tercero, según su estructura legal que puede ser una empresa unipersonal la cual es propiedad de un individuo, o bien una empresa con estructura societaria, poseído por una entidad empresarial, misma que tiene la capacidad de asumir varias configuraciones; cuarto, de acuerdo a la propiedad de sus recursos o capital: entidades de capital privado, empresas públicas o empresas de participación conjunta; quinto, de acuerdo con el campo de actuación: empresas a nivel municipal, territorial, nacional e internacional; sexto, de acuerdo con el nivel de avance técnico de la estructuración de la producción.

Aunque todas las entidades poseen rasgos similares, algunas no son idénticas y esto depende del factor que se utiliza al categorizarlas, estas varían según su tamaño, que pueden ser pequeñas, medianas, o grandes; otro criterio es por su actividad, ya sea del sector agrícola, del sector industrial, o del sector de servicios; también existe un criterio a considerar y es el ámbito donde operan las empresas a nivel local, territorial, nacional, y global; así como el criterio de tenencia, las cuales se conforman por privadas, públicas, o mixtas; y por último el criterio de forma jurídica individual o social (Antón y Garijo, 2011).

Existen numerosos factores de categorización que son posibles de emplear en las empresas, pero con respecto a su gestión, se consideran los aspectos económicos y los aspectos legales. En cuanto al ámbito económico se conforman por: la dimensión de la empresa, el ámbito en el que opera y el entorno de competencia a nivel geográfico; y los parámetros legales que considera son: la posesión de los activos y la estructura legal (Hernández, 2014).

La categorización de las empresas comerciales es fundamental, porque facilitan el proceso de decisión que les atribuye a los propietarios y gerentes al entender el tipo de empresa que tienen, a fin de tomar decisiones estratégicas más fundamentadas, considerando la expansión, la diversificación de productos, así como la inversión, entre otros. También permite visualizar la regulación y el cumplimiento al que se encuentra sujeta la empresa, conociendo los aspectos legales respecto su clasificación, lo que garantiza su correcto funcionamiento. A su vez proporciona un enfoque concreto del mercado al que se canaliza la empresa lo permite plantear estrategias concretas de marketing, como también identificar a las empresas rivales presentes en el mismo sector específico.

Cabe destacar que dentro de la clasificación de empresas, se puede recopilar información y cifras que brinden ayuda a los gobiernos y organizaciones a obtener información en las decisiones a nivel económico como político y posibilita obtener una evaluación de riesgos y oportunidades a aquellos inversores y prestamistas que buscan información que esté asociada con los diferentes tipos de empresas. Sin embargo, un punto esencial que se denota en la clasificación de las empresas es la planificación fiscal, ya que se puede delimitar el régimen al que tienen que estar sujetos. Precizando de esta forma, la clasificación de las empresas comerciales es una herramienta útil para gestionarlas, cumplir con sus respectivas regulaciones, así como tomar decisiones estratégicas que se ajusten a las demandas del mercado.

3.2. Principales problemas que enfrentan las empresas comerciales al gestionar un financiamiento.

Dentro de los aspectos que buscan las empresas su viabilidad y sustentabilidad, destaca la cantidad de exigencias que son interpuestas por el mercado de crédito, lo que deriva en una asfixia económica financiera al no cumplir dichas exigencias, provocando la disminución de operaciones de muchas entidades de características afines, y que no acceda a la financiación, aunque tengan el potencial de un crecimiento económico favorecedor y la capacidad de alcanzar una reactivación entre ellas, tal como se espera al tomar iniciativas de apoyo crediticio, programas de fortalecimiento empresarial, o financiamientos que se obtienen en distintos sectores y regiones, y su impacto positivo en las microempresas, pymes, cooperativas y grandes empresas (Bertossi, 2009).

La negativa de las fuentes de financiamiento en el análisis del otorgamiento de créditos a las entidades comerciales, suele suceder cuando no generan beneficios concretos, o bien rendimientos que ayuden a obtener ganancias significativas, que puedan reflejarse en su capacidad de pago y por ende se vean restringidas, ya que tendrán con un nivel bajo de activos líquidos, es decir, que su efectivo y valores negociables estarán por debajo de lo estimado (Palomino, 2009).

En relación a este contexto Bertossi, (2009) pronuncia que los distintos problemas que enfrentan las empresas comerciales al gestionar un financiamiento, se centra en ciertos factores, tal como la crisis generalizada de confianza, estructura organizacional familiar con diferencias internas que generan conflictos; o bien porque existen asuntos jurídicos sin resolución, con socios incompetentes, gastos no visibles o subyacentes prescindibles, los cuales tienen que enfrentarse al rápido avance de los cambios económicos actuales y la evolución continua, tanto de la innovación como la tecnología.

Se denota en gran porcentaje de las empresas, la postura de que les parece un poco exagerado el número de condiciones que tienen que ejecutar al hacer una solicitud de financiamiento, ya que les lleva mucho tiempo reunirlos. Lo cual dificulta la obtención oportuna de los recursos requeridos por parte de las empresas comerciales; otro problema que enfrentan ocasionalmente las empresas es el factor del perfil económico en el que se encuentran, dado que este debe de ser presentado al realizarse la solicitud de financiamiento, ya que realmente se constituye como el requisito más difícil de suministrar, así como la presentación de los informes financieros correspondientes a los últimos períodos, los cuales muchas veces no se presentan tal como se esperan obstaculizando el proceso, lo mismo que sucede con las declaraciones fiscales (Boscán et al., 2007).

Dentro de los principales obstáculos que las empresas comerciales tienen al gestionar su financiamiento, sobre todo, si son nuevas o tienen un historial crediticio débil; la dificultad en pagar los costos financieros, ya que el financiamiento conlleva frecuentemente montos de interés, tarifas y gastos financieros adicionales. Y esto incluso puede ser un inconveniente al tener factores agravantes cuando existe un problema de riesgo de endeudamiento, dado que una excesiva deuda puede incrementar el riesgo financiero de la empresa, lo cual puede ser contraproducente si no se administra adecuadamente.

Otros de los problemas al gestionar un financiamiento en las empresas comerciales, suele suceder cuando hay fluctuaciones de las tasas de interés, ya que estas son volátiles, lo que afecta los costos de endeudamiento y puede suponer un desafío para la planificación financiera. O bien, que los requisitos de garantía, que puede ser arriesgado si la empresa no llega a saldar sus deudas. Y no solo ello, hay que considerar la variabilidad en los flujos de efectivo dado que si estos son irregulares dificulta la gestión de pagos. Y como último factor que se puede considerar problema, es la competencia por el financiamiento puesto que ello dificulta la obtención del financiamiento necesario, especialmente en situaciones económicas adversas. Cabe mencionar que la gestión adecuada del financiamiento es esencial para afrontar estos desafíos y garantizar la estabilidad financiera de la empresa.

3.2.1. Situación de las empresas en México para gestionar un financiamiento

Los datos estadísticos disponibles del progreso, en cuanto al financiamiento empresarial en México, esencialmente de las pequeñas empresas, son limitados y escasos, aun cuando se tiene en cuenta la demanda apremiante por la que hoy en día tienen que subsistir, por lo cual es importante analizar las principales causales que muchas veces les impide implementar

estrategias elaboradas y suficientes con objetivo de lograr un crecimiento, en cuanto al financiamiento y de esta forma cubrir sus necesidades de desarrollo (Nuño de Leon, 2012).

Cabe destacar que la carencia de respaldo a las pequeñas entidades comerciales en el país, ha llevado a que estas enfrenten significativas dificultades para ingresar al mercado de manera efectiva y competitiva, lo que resulta en que la mayoría de ellas cierren en los primeros dos años de su establecimiento. Esto se debe a varias complicaciones que inciden en las pequeñas empresas en México, como la dificultad para acceder a financiamiento oportuno y competitivo, la limitada capacitación y fomento de competencias a nivel empresarial, la ausencia de programas de apoyo que faciliten la entrada al mercado internacional, y la carencia de datos acerca de los programas gubernamentales destinados a financiar proyectos para el desarrollo empresarial (Quintero et al., 2015).

Relativo a ello se señala que muchos emprendedores, se topan con el desafío común de cómo obtener financiamiento para su entidad operativa. Recientemente en estos años, en especial en México, descubrir fuentes de financiación a llegado a ser progresivamente complicado a raíz de los problemas económicos que se han experimentado. Por lo tanto, es esencial ejercer una disciplina y creatividad más elevadas si un aspirante a emprendedor desea establecer y hacer prosperar su empresa. Para empezar, es crucial que se comprenda los cuatro elementos fundamentales que determinan la manera de cómo se financia una empresa, los cuales se determinan por el poder adquisitivo de la entidad, la escala y nivel de desarrollo empresarial, su composición patrimonial, las elecciones individuales de sus dueños en cuanto a los beneficios y limitaciones de la deuda y sus recursos (Longenecker et al., 2012).

En este contexto, se puede inferir ciertos aspectos que son notables en el marco del financiamiento, como el hecho de que, mientras existan individuos con credenciales que les permitan evadir sus responsabilidades sin enfrentar consecuencias, la financiación institucional continuará siendo restringida, especialmente en el ámbito de las empresas pequeñas. Además, la desregulación efectiva de actividades que realizan las pequeñas entidades, así como la adaptación de los marcos fiscales y laborales son requerimientos fundamentales para contrarrestar el aumento de la informalidad y, a continuación, regularizar a miles de empresas que operan de manera total o parcial al margen de la legalidad. Esto se debe a que la informalidad representa un significativo obstáculo para acceder a financiamiento en México, dado que las empresas no pueden establecerse legalmente como candidatas a crédito (Lecuona, 2009).

Lecuona, (2009), también señala que el acto de generar un continuo crecimiento de almacén de datos pertinentes y confiables acerca de las pequeñas empresas, representan un elemento esencial, sin el cual sería imposible fortalecer el financiamiento en este sector. Esto sucede a través de la sincronización y trabajo continuo de las entidades de gobierno involucradas en el respaldo a las pequeñas empresas, junto con la cooperación del sector privado, ya que son factores cruciales para maximizar el impacto de los recursos limitados, destinados a financiar y fomentar el desarrollo de estas empresas. En esta perspectiva, es relevante destacar que la banca de desarrollo debe enfocarse en atender los sectores de actividad que no son abordados por las instituciones financieras privadas, al mismo tiempo que, en conjunto con otras herramientas de políticas públicas, contribuye a corregir las deficiencias del mercado que excluyen a las pequeñas empresas del sistema financiero privado.

Por otro lado, cabe mencionar que los analistas presentan aspectos principales de las causas, de debilidades internas que surgen dentro de la organización de las pequeñas empresas en México, que provocan dificultad al gestionar un financiamiento, tales como incidencias al momento de planear, dado a la carencia de perspectiva táctica integral, ausencia de personalidad moral, falta de diseño y desarrollo de proyectos de inversión o planes de negocios, serias carencias en la formulación de tácticas, lo que muchas veces proviene de una organización deficiente; por otro lado existen problemas en la administración como la ineptitud o inexperiencia en sector administrativo, contable o financiero, carencias en la gestión del talento humano y de evolución continua, así como deficientes sistemas en el proceso de decisión y formulación de planes estratégicos de solución; así también sin dejar de considerar los problemas para controlar, como el desconocimiento de los reportes financieros de la empresa, carencias en la manejo presupuestario y administrativo, así como el deficiente manejo de fondos, endeudamientos y solvencia (Nuño de Leon, 2012).

El entorno competitivo en el ámbito empresarial impone desafíos que requieren creatividad, innovación y estrategias de desarrollo por parte de sus propietarios. Este proceso a menudo implica la asignación de recursos, que a veces están comprometidos en actividades como el pago a proveedores, salarios de empleados o capital de trabajo. Sin embargo, en México, existen opciones de financiamiento disponibles a través de programas gubernamentales, instituciones financieras privadas, plataformas en línea y nuevas fuentes de financiamiento. Es importante destacar que estas alternativas pueden verse limitadas cuando las empresas carecen de un plan de negocios bien estructurado que delineé su dirección o cuando carecen de estrategias empresariales; estas limitaciones pueden indicar una falta de instrumentos

apropiados para el proceso de decisión y, en consecuencia, dificultar el cumplimiento de los requisitos necesarios al buscar un financiamiento (Rubalcava et al., 2016).

El contexto empresarial en México, en cuanto a la gestión de financiamiento varía según diversos factores sectoriales y económicos. Y para ello es importante precisar tanto las causas internas como las externas que afectan la gestión financiera. En términos generales, las empresas en México enfrentan desafíos para acceder a financiamiento a causa de regulaciones, falta de garantías y la inestabilidad económica. No obstante, para las empresas existen diversas alternativas, para obtener un financiamiento, como son: los préstamos bancarios, la inversión de capital privado, el financiamiento gubernamental, así como el mercado de valores. Pero para obtenerlo es esencial que las empresas desarrollen planes de negocio sólidos y satisfagan los criterios requeridos tanto financieros como regulatorios. Cabe mencionar que la colaboración con instituciones financieras y asesores especializados puede ser de ayuda durante la expansión y transformación de una empresa.

3.2.2. Situación de las pequeñas y medianas empresas en Chiapas

Las empresas de menor tamaño, tanto como las medianas cumplen una función crucial en el progreso, aspecto financiero de los países y aún en quienes se ubican en proceso de desarrollo, como México. En él existe un interés en fomentar su crecimiento, concretamente en regiones de evolución y consolidación, como lo es Chiapas. Por lo que, en esta zona geográfica, se están elaborando estrategias para apoyar su establecimiento, expansión y sostenibilidad, con el objetivo de convertirlas en motores de desarrollo que impulsen sus respectivas regiones (Rubalcava et al., 2016).

En el actual contexto económico y global del país, del estado de Chiapas, las pequeñas y medianas empresas se encuentran con desafíos inéditos, especialmente en sus primeras etapas. La falta de enfoque y resolución adecuados de estos desafíos pone a dichas empresas en riesgo de fracasar. Para evitar este peligro, es crucial que estas empresas reconozcan los elementos que conducen al éxito y tomen decisiones para diseñar estrategias que les permitan sobrevivir y crecer (Nuño de leon, 2012).

Lo cierto es que las empresas dependen mayormente de su habilidad para crear conexiones eficientes con su entorno. Por lo tanto, es esencial que implementen mecanismos de cooperación y colaboración con otras empresas, especialmente las pymes. Cuando esto ocurre, es altamente probable que alcancen niveles de producción que les permitan adoptar alternativas y estrategias más productivas, lo que aumenta su poder de negociación con proveedores,

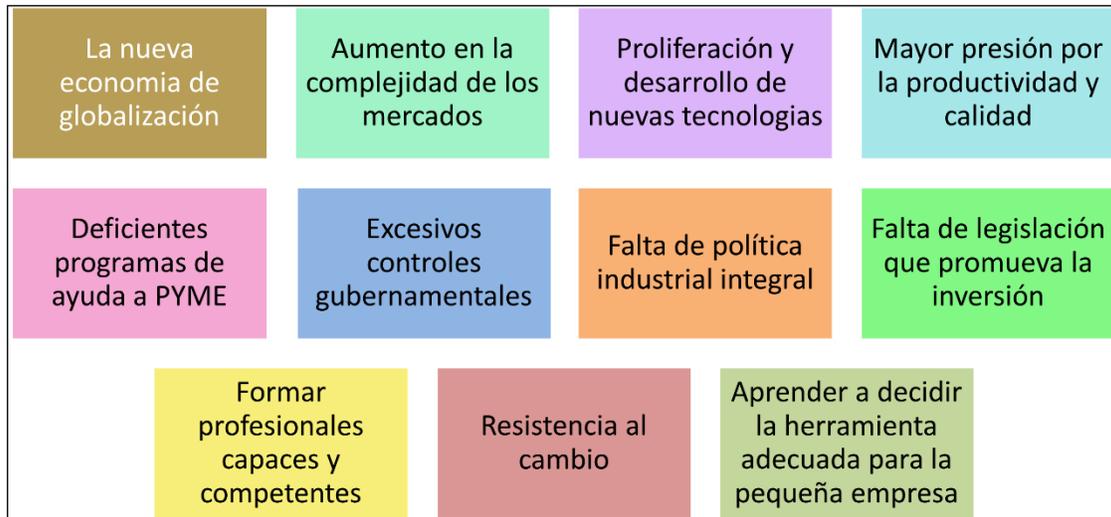
clientes y fuentes de financiamiento. Esto, a su vez, acelera su proceso de desarrollo. Ya que las redes de colaboración entre empresas fomentan la especialización, reducen las barreras de entrada y facilitan el crecimiento, promoviendo la difusión de nuevos conocimientos y estrategias competitivas que ayudan a las empresas a ajustarse a las modificaciones del mercado. Por lo que un marco institucional adecuado juega un papel fundamental al reducir el riesgo de conflictos o deficiencias en las acciones de las pymes en este contexto (Quintero et al., 2015).

Cabe mencionar que muchos propietarios de las empresas medianas, así como las de menor tamaño en el estado de Chiapas, luchan cada día por perseguir la calidad y excelencia máxima en sus relaciones de negocios y financiamiento, creando estrategias que les permitan generar un mayor crecimiento y alcanzar un máximo desarrollo. Aunque también existen propietarios que solo buscan generar utilidades sin tener una base estructurada, o bien una alternativa para subsistir ante los diversos problemas que cada día suceden y con más frecuencia, lo cual los conlleva a afectar la estabilidad con sus clientes y competidores, que por consiguiente, obtienen resultados no favorables (Longenecker et al., 2012).

Por su parte Nuño de Leon (2012), menciona que el desafío significativo para las pequeñas y medianas empresas, radica en su supervivencia en un contexto donde constantemente les exige enfrentarse diariamente con obstáculos. Esto implica la utilización de estrategias, recursos humanos, enfoques, prácticas y procedimiento; por lo que a partir de ello se detallan dichos desafíos en la ilustración de la figura 33.

Figura 33

Retos que enfrentan las pymes



Nota: enfrentar desafíos puede resultar arduo, pero ofrece la oportunidad de impulsar a los miembros de la empresa a actuar con agilidad, aprovechando eficazmente sus recursos y habilidades para enfrentarlos con determinación y así alcanzar resultados positivos en base a Nuño de Leon (2012, pp 41- 42).

En México, las entidades pequeñas o bien medianas, denotan una posibilidad de progreso para la población y un motor de avance tanto para el país como para las comunidades donde se establecen. Sin embargo, en Chiapas, México, estas empresas han enfrentado diversos obstáculos y oportunidades. Esto se debe a la diversidad cultural y geográfica del estado, lo que influye en la dinámica empresarial.

Entre los desafíos más destacados se encuentran: la limitación en el acceso a financiamiento, la deficiente infraestructura en algunas áreas de Chiapas, problemas de capacitación y una competencia desigual. No obstante, las pymes en Chiapas también disponen de oportunidades significativas, como los recursos naturales, el apoyo gubernamental, el comercio internacional y la economía local. En referencia a lo anterior, las pymes en Chiapas se enfrentan a desafíos considerables, pero al mismo tiempo tienen la posibilidad de aprovechar estos recursos para crecer y colaborar en el crecimiento económico de la zona, en sectores como la manufactura, servicios, comercios, agricultura, ganadería, pesca y finanzas.

3.3. Aplicación del modelo de elaboración y evaluación de proyectos de inversión.

La preparación y valoración son instrumentos que forman parte de un modelo, los cuales son utilizados preferentemente entre los actores económicos que están involucrados en cualquier fase de la distribución de recursos, del proyecto de inversión; dado que estos instrumentos son utilizados para implementar iniciativas y alternativas dentro del mismo, deben ser implementadas dentro de un proceso debidamente sincronizado, como componentes esenciales de dicho modelo (Córdoba, 2011).

Para tal efecto se especifica un proceso metodológico de alcances, donde se define claramente la posición de un modelo de preparación y evaluación implementado en un plan de inversión tal como se percibe dentro de la figura 34.

Figura 34

Alcances dentro de un plan de inversión



Nota: a través de la gestión de una iniciativa de inversión se puede denotar la aplicación del modelo de formulación y evaluación; en base a Córdoba (2011).

Referente a este apartado, refieren Sapag et. al. (2014), la necesidad de precisar y analizar diversas opciones de modelos de negocio, como esencial para planificar y evaluar un proyecto, dado que la carencia de una estrategia y un modelo definidos dificulta la trazabilidad y la evaluación. Por lo tanto, es imperativo identificar alternativas, las cuales dependerán en gran medida de la posición competitiva del administrador del proyecto. Por lo que, si la entidad que realiza el proyecto ostenta una posición dominante en la industria debido a la integración vertical,

una alta participación en el mercado o barreras significativas para la entrada, las condiciones para la ejecución del negocio variarán considerablemente. Analizar la relevancia de la participación en la unidad de negocio del cliente es crucial, ya que comprender los beneficios generados facilita la propuesta de modelos de negocio que benefician un proyecto.

En este mismo sentido, cabe mencionar que la preparación y evaluación de un plan de inversión es esencial para reducir riesgos y maximizar beneficios empresariales. No obstante, estas actividades por sí solas no garantizan la conexión con el entorno, la sostenibilidad, ni el cumplimiento de la misión social, aspectos cruciales para crear valor a largo plazo. Por lo tanto, es necesario una planificación que se enfoque en el análisis estratégico, que permita la alineación de un proyecto con el propósito y los objetivos empresariales, los cuales se dan a través del planteamiento de un modelo. De esta manera, se asegura la consideración del entorno como un elemento fundamental en la gestión de un modelo, especialmente en las fases preliminares de la preparación y evaluación del plan (Pacheco y Pérez, 2018).

El modelo de preparación y evaluación de un plan de inversión, hace alusión a un conjunto de pasos, etapas y herramientas que se emplean para así poder planificar, analizar, y prever la factibilidad de un proyecto a desarrollar. Su finalidad es determinar si dicho plan es financieramente sostenible, y si justifica los recursos a invertir, el cual se determina a través de un análisis detallado de aspectos como el mercado, aspectos técnicos, por medio del análisis financiero, evaluación de riesgos, entre algunos otros.

3.3.1 Proceso de aplicación del modelo de preparación y evaluación de proyectos de inversión.

Para tal efecto Sapag y Sapag (2008), determinan que un plan implica encontrar una respuesta ingeniosa a la presentación de una dificultad, con el objetivo de abordar, entre otros, un requerimiento humano independientemente del concepto que se quiera llevar a cabo, la inversión, el procedimiento o el factor tecnológico que se utilice, puesto que este siempre implica la exploración de propuestas coherentes dirigidas a satisfacer los requerimientos de las personas.

Tocante a ello Bataller (2016), especifica que es importante denotar que antes de comenzar el proceso de aplicación de un modelo de preparación y evaluación de un plan, es llevar a cabo una planificación adecuada. Esta planificación determinará las acciones que se deben realizar, quiénes serán los responsables, en qué momento tendrán lugar y qué recursos son requeridos para completar las tareas. A partir de esta planificación, se pueden identificar las

fases tales como la valoración de las metas del plan, detalle exhaustivo de las tareas del proyecto, estructuración de las labores, planificación del plan de inversión y preparación de los recursos necesarios para su aplicación.

En ese sentido Baca (2010), refiere que a pesar de que cada análisis de inversión posee características únicas, el procedimiento utilizado en cada caso, tiene la flexibilidad de adaptarse a los diversos proyectos. Las áreas generales donde el modelo puede implementarse, incluyen el establecimiento de una nueva planta, la creación de un nuevo producto en una planta que ya existe, la expansión de la producción de operación o la apertura de sedes, y la sustitución de maquinaria debido a desgastes o falta de capacidad.

En este contexto, cabe mencionar que uno de los aspectos críticos en la aplicación de un modelo de este tipo, se basa en la estimación, ya que ésta determina la precisión a la hora de su ejecución. La valoración puede sustentarse en información histórica o en el uso de herramientas actuales y disponibles, que proporcionan estimaciones más precisas que las que se obtienen desde la información histórica de la empresa. Y aunque no existe una metodología genérica definida, es posible seguir ciertas pautas para realizar estas estimaciones, como la identificación del proyecto, la presentación de las opciones técnicas y operativas, la estimación económica y el análisis de viabilidad económica. Esta metodología, no es la única posible y simplemente representa un esquema que ayuda a tomar decisiones sobre su ejecución (Bataller, 2016).

De manera objetiva Sapag et al. (2014), describen que el diseño de la estrategia en la aplicación de un modelo de preparación y evaluación de un proyecto de inversión, debe integrar sus respectivas fases y etapas, dado que la gran parte de los planes, se establecen fases y procesos de implementación, que se encuentran vinculados al fenómeno inherente de desarrollo y fortalecimiento. Por lo que cada fase y proceso se percibe como una base fundamental del proyecto, que deben de generar valor y una rentabilidad específica. Por tanto, si la situación no está clara respecto a las fases de desarrollo y fortalecimiento, no únicamente desde el punto de vista conceptual, sino de igual manera considerando el factor temporal, no se definirá con precisión qué aspectos serán evaluados. Sin embargo, se puede optar por valorar cada fase como un proyecto independiente en el tiempo adecuado o valorarlo integralmente a partir del principio, identificando inversiones, implicaciones y ventajas asociadas en la primera fase del plan.

Es importante señalar que, durante la realización de un modelo de formulación y evaluación de un plan de inversión, cada fase constituye una exploración detallada del concepto

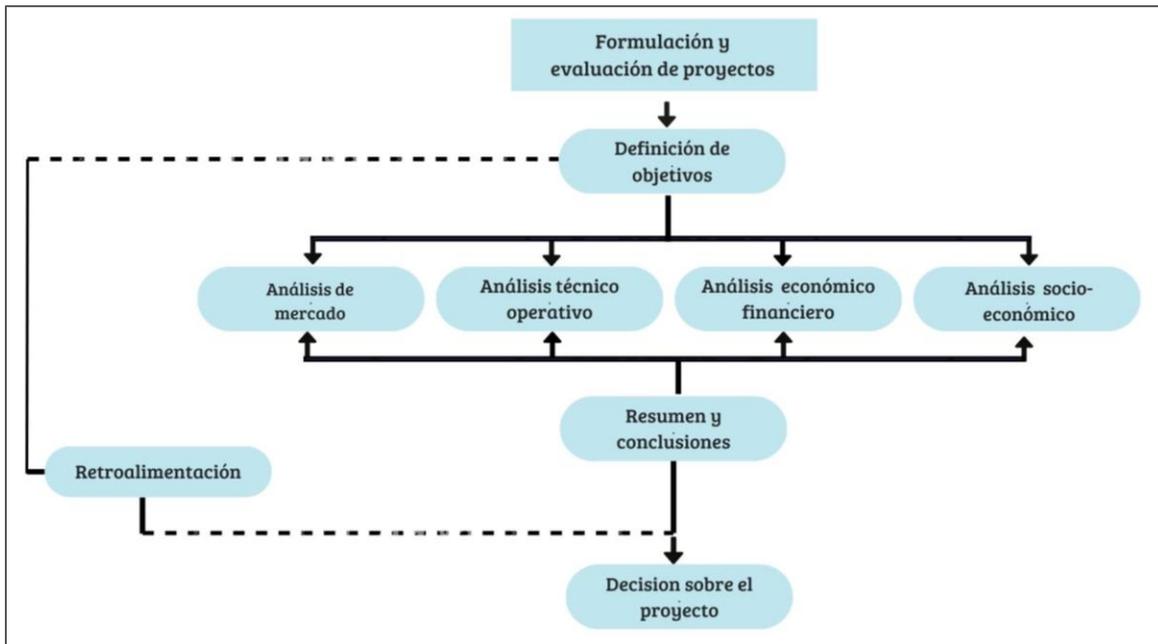
original, en la que no únicamente se aborda el conocimiento general, sino que también está vinculado con el estudio y la revisión específica. Donde la fase final implica la materialización del concepto, mediante la infraestructura tangible de la planta, la fabricación de un producto o servicio, o bien en última instancia, satisfacer la exigencia humana o comunitaria que originó el proyecto (Baca, 2010).

El modelo de preparación y evaluación planteado por Baca (2010), se aplica a un proyecto comenzando por la etapa de introducción y marco de desarrollo; en ella se requiere elaborar una breve reseña histórica del producto; procede el análisis de mercado, que corresponde a la fase inicial del estudio en concreto; continua el análisis técnico, abarca cuatro partes determinación del tamaño óptimo de la planta, ubicación optima, el diseño de plan y la revisión administrativa; el análisis económico-financiero, que es la anterior a la última fase, la cual organiza la información monetaria proporcionada por las fases previas y elabora informes detallados que sirvan como fundamento para la valoración en el aspecto económico; y prosigue *la evaluación económica* en el cual se detallan como se llevan a cabo los métodos en uso los cuales consideran el poder adquisitivo a lo largo del periodo, los que se comparan con métodos contables, demostrando su aplicación práctica; Y por último el análisis de riesgo que consta en anticipar la contingencia o un riesgo de quiebra a corto y mediano termino.

Por lo que, en la ilustración 35 se muestra un marco planteado de lo que concierne el proceso de aplicación del modelo de preparación y evaluación de un proyecto.

Figura 35

Estructura general del proceso de preparación y valoración de proyectos.



Nota: puede observarse las respectivas fases que componen un modelo de preparación y evaluación de un proyecto respecto al método para su aplicación, en base a la propiedad de Baca (2010).

La aplicación de dicho modelo, es un proceso que involucra la realización detallada, de un análisis exhaustivo. Dado que comienza desde el reconocimiento y explicación precisa de los propósitos del proyecto, seguido por la recopilación de información relevante y la realización de varias alternativas de ejecución. Posteriormente, estas alternativas son evaluadas mediante criterios financieros, económicos, técnicos y sociales con la intención de escoger la mejor alternativa que resulte viable y provechoso. Al final, se presenta un informe detallado que justifica el proyecto, se estiman costos y beneficios, y aborda posibles riesgos junto con medidas de implementación. Es destacable mencionar que la aplicación de este modelo facilita la elección informada al tomar una decisión acerca del plan de inversión.

3.3.2 Ventajas y limitaciones del modelo de preparación y evaluación de proyectos de inversión.

Conforme a Ledesma et al. (2015), refieren que cada proyecto surge debido a un requisito concreto y una posibilidad identificada. Estos requerimientos están vinculados a un contexto

geográfico específico, ya sea a nivel regional, municipal o provincial, lo que implica una conexión directa con un grupo de individuos interesados en abordar la dificultad. Este conjunto abarca tanto a los funcionarios públicos, con influencia en el avance o regresión del proyecto, como a aquellos que podrían experimentar consecuencias, positivas o negativas, directamente o bien indirectamente, a raíz de su implementación.

En este sentido Córdoba (2011), expresa que los receptores de un proyecto son aquellos particulares o colectivos que obtendrán las ventajas directas del mismo. Una inicial descripción de estos involucrados puede llevarse a cabo, considerando su integración en el modelo financiero resultante. Donde se puede ampliar la descripción incorporando otras variables, como el tipo de entidad, propósito de la operación, artículo destacado, tecnología utilizada, habilidad innovadora relacionada con la tecnología, inversión de capital y rendimiento productivo.

Cabe mencionar lo que refieren Sapag y Sapag (2008), que aunque es necesario realizar un análisis exhaustivo de los beneficios vinculados a la ejecución de cualquier decisión de inversión, la extensión del estudio estará sujeto a las recomendaciones específicas de cada proyecto. Por lo que, de forma general se deben llevar a cabo diversas investigaciones para valorar un proyecto, como los de posibilidad de éxito comercial, técnico, legal, organizativo, ambiental y económico en caso de un financiador privado, y en su aspecto socioeconómico, esto si se busca evaluar la manera en cómo incide en el marco nacional. Por lo general, el estudio de una inversión se enfoca en la sustentabilidad financiera, considerando los demás factores a modo de referencias. No obstante, todos los aspectos mencionados pueden influir de manera significativa en la concreción de un proyecto.

Siguiendo este contexto Hamilton (2005), sostiene que un proyecto de inversión puede avanzar con éxito, al cumplir con los requisitos especializados, jurídicos, organizativos, relacionados con el ambiente, económicos y comerciales, lo que resultará en beneficios que impulsarán el desarrollo y traerá consigo ventajas que favorecerán a la inversión.

Por lo que a través de la implementación de un modelo de formulación y valoración de proyectos, se puede desarrollar un procedimiento indispensable para minimizar cualquier riesgo de pérdida económica y respaldar las inversiones realizadas con fundamentos científicos sólidos, trayendo consigo una gran ventaja para el crecimiento y desarrollo (Córdoba , 2011).

El modelo de elaboración y evaluación de proyectos, conlleva ventajas al realizar el análisis del rendimiento financiero de un aporte de fondos, considerando los costos, ganancias y

riesgos asociados. A pesar de esto, presenta limitaciones y desafíos al prever con exactitud variables futuras y al subjetivismo al valorar aspectos no cuantificables económicamente.

CAPÍTULO IV: MARCO METODOLÓGICO

4.1. Enfoque y tipo de investigación.

Este proyecto de investigación se plantea desde una óptica cualitativa y se define como investigación documental, basado en lo planteado por Arias (2012), como aquella investigación que implica la exploración, recuperación, evaluación, valoración y explicación de información y datos complementarios, mismos que son recolectados y manejados en distintos documentos de referencia, como puede ser en versión impresa, multimedia o en formato digital. Al igual que en cualquier investigación, el objetivo de este enfoque es contribuir con nuevos conocimientos.

En torno a ello, es importante señalar que en el progreso de una investigación documental, se localizan procesos tales como el planteamiento del problema, establecimiento de los propósitos, desarrollo de un marco teórico, propuesta de hipótesis, método de investigación, interpretación de resultados y elaboración de conclusiones (Parraguez et al., 2017).

En este contexto, Hernández et al. (2014), detallan que en el ámbito de los métodos cualitativos, es posible generar preguntas e hipótesis en el proceso antes, durante o después de recopilar y analizar los datos. Estas acciones suelen emplearse inicialmente para identificar las preguntas de investigación más relevantes y luego mejorarlas, abordando así el tema de interés. El enfoque cualitativo abarca aspectos como la meta y los propósitos, los cuestionamientos de estudio, la fundamentación y viabilidad, al igual que un análisis de las insuficiencias en la comprensión del problema, y una definición preliminar del entorno.

Siguiendo el enfoque, esta investigación tiene un diseño no experimental y será un estudio transeccional. Y los principales procesos básicos utilizados para su investigación serán: examinar y valorar acontecimientos, formular conjeturas o conceptos a partir de la observación y evaluación, mostrar la validez de dichas conjeturas o ideas, analizarlas a través de pruebas, ajustarlas según las evidencias o el escrutinio, y sugerir nuevos hallazgos y valoraciones con el fin de aclarar, ajustar y respaldar las conjeturas y conceptos existentes, inclusive generando nuevas (Parraguez et al., 2017).

A su vez se desarrollará una revisión de contenido con tal explicar de manera concisa la información esencial de un documento. Esta aproximación conceptual se basa en exponer los objetivos y principios fundamentales para resumir documentos, junto con los criterios de evaluación. Se presentan los principales modelos de resúmenes mediante comparaciones con las estructuras textuales iniciales, utilizando ejemplos comentados. Se presta especial atención a los modelos derivados del procesamiento del lenguaje natural, sin dejar de lado los métodos

extractivos y los modelos cognitivos, ya que son fundamentales en cada proceso y la concepción de hallazgos mediante el estudio de contenido (Moreiro, 2022).

De acuerdo a los criterios antes señalados, se puede conceptualizar que la investigación se enfoca en un proceso dirigido a solucionar problemas, donde la orientación y el método utilizados, son influenciados de manera significativa por la perspectiva y la naturaleza de la investigación, dado que un enfoque determina la perspectiva teórica y conceptual, mientras que el tipo de investigación especifica la naturaleza y el propósito del estudio. Estos dos elementos son esenciales para asegurar la consistencia, validez y relevancia de la investigación, ya que afectan directamente la recopilación, escrutinio y explicación de datos, contribuyendo así a la calidad y el significado de resultados obtenidos.

4.2. Selección de las técnicas para la recolección de datos.

Después de establecer claramente el dilema de la investigación, la conjetura y la estructura del estudio, así como de elegir los sujetos del estudio adecuados, la próxima acción a seguir en el proceso al investigar implica planificar cómo se recogerán los datos. Esto incluye la selección de técnicas apropiadas, considerando el desafío, las propiedades y el método prevista. Sin duda, la obtención de datos del mundo real es crucial para abordar la cuestión de investigación propuesta (Monroy y Nava, 2018).

En este aspecto, en el método, se necesitan procedimientos que lo hagan funcional, y aquí es donde entran en juego las técnicas e instrumentos, ya que estos facilitan la ejecución de tareas como controlar, registrar, transformar o manipular una porción específica de la realidad (Baena, 2017).

Considerando lo mencionado anteriormente, se sostiene que las técnicas se convierten en soluciones para la pregunta ¿cómo hacer?, facilitando la implementación del método en el contexto correspondiente. Por lo que existen métodos específicos para diversas acciones humanas con el propósito de lograr metas definidas. Sin embargo, en el contexto del método científico, las técnicas son enfoques conscientes y reflexivos diseñados para respaldar dicho método (Ander, 1992).

Por su parte Tecla y Garza, (2010) señalan que las técnicas tienen un papel vital dentro de la investigación, al punto de que ellas describen el marco del proceso de la investigación. Sus características fundamentales radican en la formulación de pautas para organizar las fases de la investigación, proporcionar herramientas y métodos para recopilar datos, y desarrollar sistemas de clasificación.

En este sentido Monroy y Nava, (2018) afirman que las técnicas son maneras de realizar acciones con la finalidad de lograr un propósito en particular. Implican habilidades manuales, físicas o bien sean intelectuales, las cuales son empleadas en diversas áreas, y su elección depende de la rama científica específica, las teorías acerca de la realidad que se busca investigar, así como los valores y la perspectiva del investigador, es decir, su visión del mundo y su interpretación.

Enfatizando en este aspecto una de las técnicas aplicadas en este marco es la investigación documental, ya que es aplicada como una técnica fundamental para recabar información en un estudio (Baena, 2017). Por lo que en el proceso efectuar la recopilación de información para un estudio documental, se emplean principalmente tres categorías las cuales son las fichas bibliográficas, fichas hemerográficas y fichas de lectura (Arias, 2012).

Cabe precisar lo que describe Parraguez, (2017) y es que cuando se lleva a cabo una investigación, es necesario consultar múltiples fuentes, como especialistas con autoridad en el tema, bibliotecas físicas y virtuales, así como hemerotecas físicas y virtuales, para obtener información sobre libros, revistas científicas y otros recursos relevantes. Estos expertos pueden orientar sobre qué consultar, y las hemerotecas son esenciales para acceder a tesis, revistas científicas, anuarios y otras publicaciones periódicas.

La correcta elección de técnicas para obtener información es esencial en cualquier marco de investigación. Esta elección tiene un efecto directo en la calidad y confiabilidad de los datos recabados, lo que a su vez impacta en la validez de los resultados obtenidos. Además, es crucial que las técnicas seleccionadas estén en sintonía con los propósitos del estudio y propiedades de los datos que están buscando. Factores como la población de estudio, la logística viable y los recursos disponibles también desempeñan un papel importante en esta decisión. En última instancia, una cuidadosa consideración de las técnicas de recolección contribuye a la solidez y pertinencia del análisis.

4.3. Diseño de las técnicas.

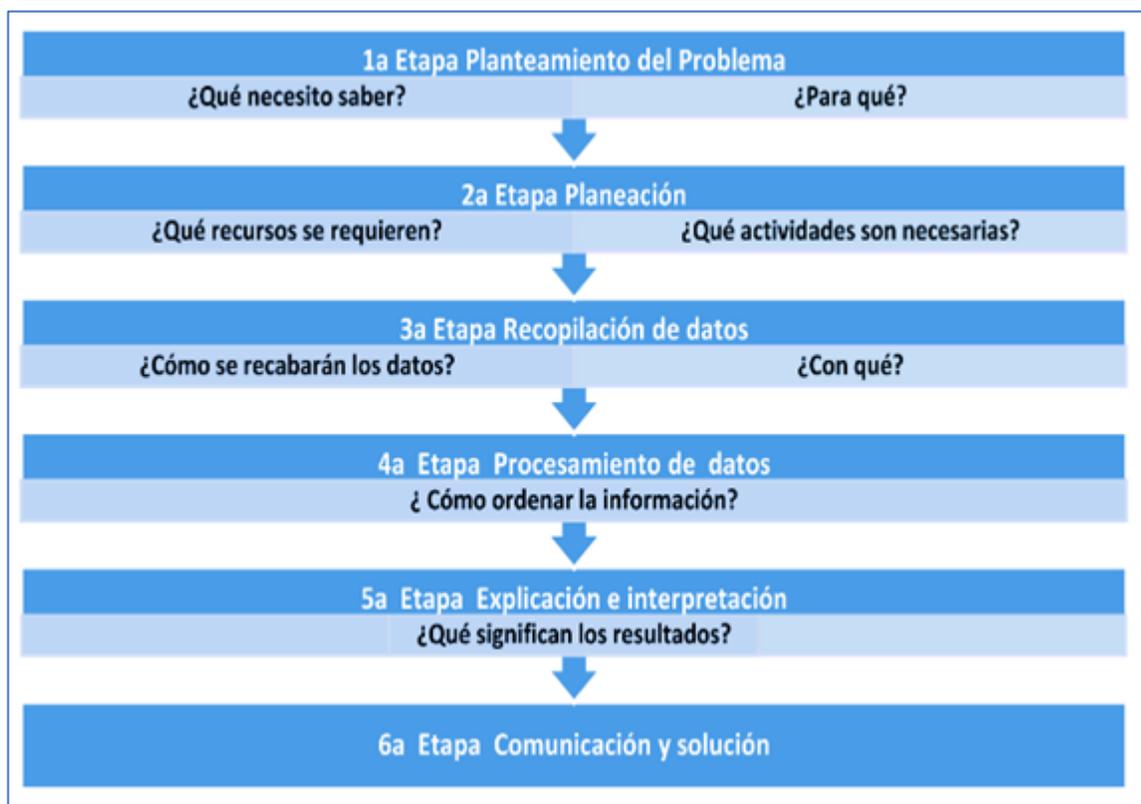
La investigación científica requiere la aplicación de técnicas esenciales que sirven como base estructural para organizar el proceso. Estas técnicas buscan lograr objetivos como la secuencia ordenada de las etapas investigativas, proporcionar herramientas para gestionar la información, supervisar los registros y guiar a la adquisición de conocimiento (Monroy y Nava, 2018).

En este mismo sentido, la técnica documental, como su nombre lo indica, implica explorar y examinar información contenida en documentos. Se lleva a cabo al inicio de la investigación, durante la inspección referencial y la perspectiva teórica de un dilema de estudio, así como en el desarrollo del fundamento conceptual y la estructuración de los datos antes elegidos. Estas prácticas nos orientan acerca de como, para qué, de qué manera, con que propósito, en que momento y lugar buscar, las cuales requieren de un enfoque sistemático para su evaluación y muestra. Algunas de estas técnicas incluyen la búsqueda en bibliografías, hemerotecas, videotecas y la utilización de formularios de estudios (Monroy y Nava, 2018).

Seguidamente dentro de la imagen se denotan los aspectos relacionados en cuanto al proceso de la técnica documental

Figura 36

Proceso de una técnica documental



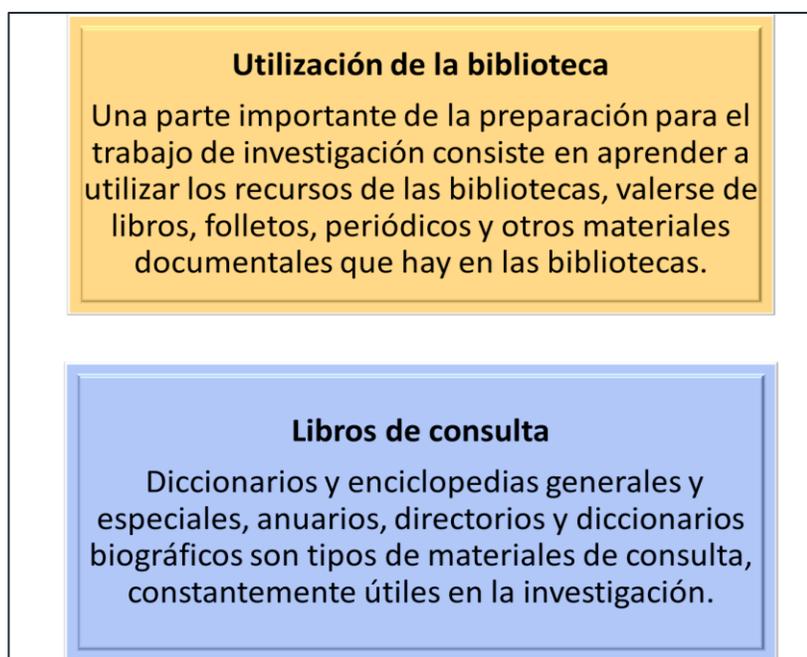
Nota: en el proceso visto, se identifica los componentes que integran la estructura de una técnica documental y su respectivo progreso basado por Monroy y Nava (2018).

La investigación documental implica buscar una respuesta precisa mediante la exploración de documentos (Baena, 2017). así, su meta consiste en identificar los fundamentos que se basan en la investigación, abordando desde las teorías que respaldarán la hipótesis hasta los antecedentes históricos, el contexto social y otros fenómenos vinculados al tema (Monroy y Nava, 2018).

En la ilustración 37 se muestran los elementos que sustentan la técnica de una investigación documental.

Figura 37

Elementos que fundamentan una investigación documental



Nota: los elementos antes señalados son los mismos que fundamentan la técnica permitiendo a sí su respectivo diseño en base a Baena (2017).

Los científicos que favorecen este método utilizando un enfoque cualitativo generan información descriptiva e interpretativa. En este caso, los resultados de sus observaciones y análisis no son cuantificables, careciendo así de una medida o magnitud específica (Monroy y Nava, 2018).

El establecimiento de técnicas en un contexto metodológico es esencial para el logro exitoso de cualquier iniciativa. Estas estrategias ofrecen un enfoque organizado para enfrentar

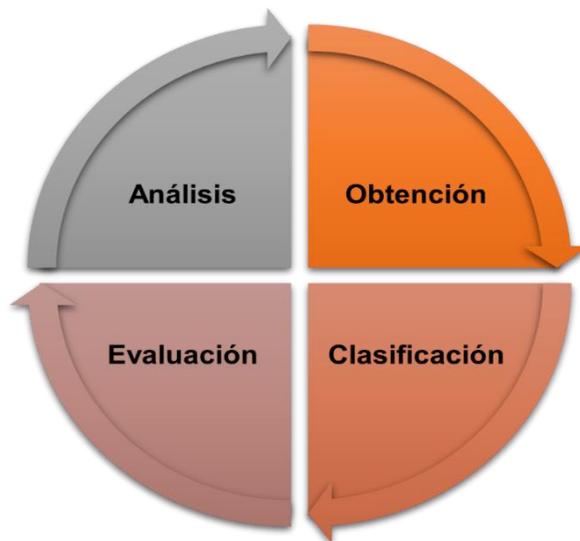
desafíos, perfeccionar procedimientos y alcanzar metas específicas. Un plan robusto asegura la efectividad, coherencia y excelencia en la realización de labores, facilitando así una aplicación más eficaz de la metodología. Además, simplifica la evaluación de logros y la identificación de áreas para mejoras, contribuyendo al desarrollo y perfeccionamiento constante del marco metodológico. En conclusión, la meticulosa planificación de técnicas dentro de un contexto metodológico fortalece la gestión eficiente de proyectos y la consecución de resultados exitosos.

4.4. Procesamiento de la información.

Mariscal (2009), menciona desde su perspectiva, que el proceso de la información abarca las acciones necesarias en un plan de trabajo, conforme a los requisitos de información respaldado por cuatro pasos fundamentales, mismos que se muestran en la siguiente ilustración.

Figura 38

El ciclo de la información



Nota: respecto a ello, se precisa que la adquisición de información se efectúa a través de técnicas del análisis documental u otras fuentes. Después, se clasifica la información y es crucial evaluarla antes de proceder al análisis correspondiente, en base a Mariscal (2009, p. 51).

Por su parte Arias (2012), define que este procedimiento consta de tres fases: la planificación, que implica la creación del plan o proyecto de investigación; la ejecución, que involucra realizar la investigación según el plan establecido; y la divulgación, que ocurre después de finalizar la indagación y elaborar el reporte definitivo, donde los hallazgos y reflexiones se

comunican a través de distintos medios, como artículos en materia científica, ponencias y sitios web.

Por lo anterior, es necesario mencionar que la correcta articulación de las fases en un procedimiento de estudio documental, implica tener en cuenta diversas etapas, las cuales inician con la búsqueda de fuentes impresas, seguido de la revisión preliminar de la documentación a la que se tiene acceso, la realización de un bosquejo inicial, la obtención de información mediante el análisis de lecturas y la elaboración de sinopsis, examinar e interpretar los datos recolectados en relación con el bosquejo inicial preliminar, el establecimiento final del esquema y la evolución de los capítulos, la redacción de apertura y resultados finales, junto con el examen y exposición de un reporte conclusivo (Arias, 2012).

El procesamiento de la información desempeña un papel fundamental en el enfoque metodológico, posibilitando el examen de datos, el reconocimiento de patrones y el proceso decisivo basados en la investigación. Este proceso, facilita la interpretación de resultados, fortalece la validez de los descubrimientos y respalda la elaboración de conclusiones robustas en una variedad de campos, que abarcan desde la ciencia hasta la gestión empresarial. En resumen, el procesamiento de la información potencia la eficacia y la excelencia de los métodos empleados en cualquier investigación o análisis.

4.5. Análisis e interpretación de la información.

En este enfoque Mariscal 2009, refiere que el análisis de la información constituye posiblemente la fase más crucial en el tratamiento de datos; por lo tanto, es fundamental comprender la amplitud de este concepto (p.121). En esta perspectiva, es necesario destacar que este método analiza y divide la información en componentes más diminutos que facilitan su entendimiento, representación y asimilación (Fresno, 2019).

Es fundamental resaltar que un examen analítico se mueve desde lo específico hacia lo abstracto, permitiendo la separación de las partes y relaciones esenciales de un conjunto mediante el uso de la abstracción. En este proceso de estudio intensivo, una hipótesis, aunque no tenga forma material, representa relaciones entre fenómenos materiales, siendo en esencia un elemento concreto del pensamiento (Mariscal, 2009). A su vez este enfoque, examina e interpreta los hallazgos significativos de su estudio como base para formular conclusiones abarcadoras. Por lo que incorpora en su informe de investigación las conclusiones alcanzadas para abordar la problemática identificada en su contexto (Guerrero, 2015).

Cabe señalar que, en la planificación de una investigación resulta crucial especificar minuciosamente el enfoque para analizar los datos y justificar la elección realizada. El análisis propuesto debe alinearse conforme a los propósitos y las conjeturas del estudio. Por lo tanto, se recomienda simplificar la planificación del análisis de la información mediante la definición clara de metas, explicando de manera precisa qué método se adoptará y la razón detrás de su selección para la metodología de los datos (Fresno, 2019).

En el análisis de los datos, los hallazgos muestran de manera precisa y certera los conceptos característicos y representativos presentes en el documento. Finalmente, se logra una descripción sustancial que comunica un mensaje a través de una expresión completa, formativa y descriptiva del documento completamente realizado (Moreiro, 2022).

El escrutinio y detalle de la información mediante el enfoque metodológico son esenciales para adquirir percepciones relevantes, tomar decisiones fundamentadas y verificar los resultados. Esto posibilita obtener una comprensión profunda de los datos, eleva el estándar de la investigación y fortalece la credibilidad de los descubrimientos al adherirse a procedimientos estructurados y validados.

CAPÍTULO V: MODELO PROPUESTO

5.1. Diseño del modelo de formulación y evaluación de proyectos.

La presente investigación, se efectúa con una delimitación específica, enfocado en aquellas empresas de tamaño pequeño, dedicadas al sector comercial, por lo que se tuvo que recurrir al proceso de análisis y revisión teórica de los principales componentes, factores que repercuten, limitantes, estudios, informes del panorama actualizado de las entidades de este tipo, llevadas cabo a través de consultas de fuentes bibliográficas y fuentes electrónicas. Por lo que en base ello, se analizan a través de las siguientes tablas, aspectos que son importantes tener presentes al momento de realizar una propuesta de modelo, para así formular y evaluar proyectos de inversión.

Tabla 1

Principales limitantes y debilidades que repercuten a las pequeñas empresas comerciales

Barreras mentales	Surge cuando en la empresa se enfrenta temor y por ende una pérdida control sobre lo proyectado, debido a los obstáculos y limitaciones que existe en la mente de los empleados, directivos o equipo de trabajo lo que puede llevar al fracaso (Brojt, 2010).
Globalización	La nueva era global puede beneficiar o afectar a las empresas pequeñas de acuerdo a la manera en cómo lo afronten, ya que si se encuentran preparadas podrán ser una fuente fundamental de innovación tecnológica y empresarial, poseedoras de creatividad en el manejo de los costos y de la formación de valor agregado (Levy Dabbah, 2009).
Resistencia al cambio	La estructura y flexibilidad de los negocios está moldeada por la dinámica de los factores implementados para resistir al cambio, más sin embargo si existe aversión hacia los cambios propuestos por parte del equipo de trabajo, provocara perdidas de oportunidades de crecimiento (Levy Dabbah, 2009).
Falta de innovación y desarrollo	Si una empresa no está preparada para transformar lo que ofrece y la forma en que crea y distribuye lo que ofrece, así como mantener el cambio en un contexto de incertidumbre creciente, no se puede garantizar su supervivencia (Levy Dabbah, 2009).
Falta de control en las finanzas	Radica en la falta de contribución a los resultados financieros, ya que debido a la carencia de control no existe una sincronía con los objetivos preestablecidos. Cabe señalar que la empresa a través del control de los recursos, colabora con el uso más eficiente de éstos generando mayores rentabilidades (Aguilar et. al, 2016).
Falta de estrategias de marketing para ampliar el mercado.	El no tener acceso a un mercado, integrado y en expansión, propiciara la falta de comercialización con libertad (Levy Dabbah, 2009).

Nota: se precisan a manera general los principales factores relevantes que impiden el desarrollo de un modelo de formulación y evaluación de iniciativas de inversión dentro de las pequeñas empresas comerciales.

Tabla 2

Comparativa teórica de los diferentes autores, sobre la concepción de un modelo para formular y evaluar proyectos de inversión.

Autores	(Carrillo et. al 2019)	(Córdoba, 2011)	(Gárzon et. al 2019)	(Nassir, 2011)	(Puentes, 2011)
Conceptualización de un modelo de preparación y evaluación de proyectos de inversión	<ul style="list-style-type: none"> -Promueve la implementación, ampliación y el fortalecimiento de las pymes de a fin de que el riesgo se minimice y se optimicen los recursos. -Reduce el empirismo y el riesgo de cierre en la empresa. -Aplica técnicas de evaluación cualitativa y cuantitativa que determinan la factibilidad del proyecto en el entorno. 	<ul style="list-style-type: none"> -Constituye un aspecto fundamental para el desarrollo de una región, a través del cual las instituciones financieras tienen como objetivo destinar recursos para la financiación de un proyecto de inversión que contribuye al crecimiento económico y beneficios de una empresa. -Se reduce a la estructura fundamentada de proyectos que prometan el logro de los objetivos establecidos. 	<ul style="list-style-type: none"> -Requiere de un conjunto de experiencias y habilidades por profesionales. -Consta de la aplicación de conocimientos, habilidades, herramientas y técnicas a las actividades del proyecto. -Se logra mediante la aplicación e integración de procesos de dirección de proyectos identificados para el proyecto. -La realización se da mediante la planificación, delegación, seguimiento y control de todas las partes del proyecto. 	<ul style="list-style-type: none"> -Se centra en la recopilación, creación y sistematización de información que permita identificar ideas de negocios y medir cuantitativamente los costos y beneficios de un eventual emprendimiento comercial. - Utiliza y técnicas de predicción y análisis, sistematiza la información para que satisfaga los requerimientos de todos los agentes económicos. 	<ul style="list-style-type: none"> -Se considera en un contexto y área específica, con las particularidades del sector donde su finalidad es solucionar un problemas. -Permite planificar y organizar el trabajo en función a las necesidades y posibilidades de la organización, el tiempo y los recursos. -Permite indicar las actividades que se realizarán, establecer plazos de ejecución para cada acción, definir el presupuesto necesario, y nombrar responsables de cada acción. -Permite realizar el seguimiento necesario a todas las actividades y evaluar la gestión.
Aspectos que conforman un modelo de preparación y evaluación proyectos de inversión	<ul style="list-style-type: none"> -Antecedentes y presentación del problema -Programas y proyectos relacionados -Objetivo y descripción del proyecto -Soluciones y servicios para desarrollar -Impactos esperados -Beneficiarios -Plazo de ejecución -Costo y financiamiento -Declaración de aportes en efectivo 	<ul style="list-style-type: none"> - Identificación del proyecto -Formulación y evaluación ex-ante -Planificación operativa - Ejecución, monitoreo y evaluación -Evaluación ex-post y de impacto 	<ul style="list-style-type: none"> -Caso de negocio, -Fase de iniciación -Fase de pre inversión -Fase de inversión -Fase de operación -Fase de evaluación expost. 	<ul style="list-style-type: none"> -Generación de la idea -Los estudios de preinversión -La inversión -puesta en marcha -operación 	<ul style="list-style-type: none"> -El diagnóstico -Objetivos -Justificación -Antecedentes -Políticas y normas gubernamentales
Gestión para su desarrollo	Idea del proyecto	Identificación	Identificación y Análisis de la situación inicial	Identificación de la idea	Identificación de la idea
Estudios que integran un modelo de preparación y evaluación de proyectos de inversión	<ul style="list-style-type: none"> -Estudio de mercados -Estudios administrativo -Estudio financiero -Gestión mediante indicadores -Estudio político -Estudio económico -Estudio social -Estudio tecnológico -Estudio Ambiental 	<ul style="list-style-type: none"> -Estudio de mercado -Estudio técnico -Estudio de la organización -Estudio legal -Marco financiero -Evaluación financiera -Evaluación económica -Evaluación social -Evaluación ambiental 	<ul style="list-style-type: none"> -Estudio de legal -Estudio de mercado -Estudio técnico -Estudios ambientales -Estudio institucional y organizacional -Estudio de riesgos -Estudio comunicativo -Estudio financiero 	<ul style="list-style-type: none"> -Estudio técnico -Estudio legal -Estudio económico y ambiental -Estudio de gestión -Estudio político 	<ul style="list-style-type: none"> -Estudio de mercados -Estudio técnico -Estudios administrativos -Estudio financiero -Estudio de evaluación financiera
Operación después de estudios dentro de un modelo	<ul style="list-style-type: none"> -Ejecución -Evaluación de resultados -Toma de decisiones 	<ul style="list-style-type: none"> -Ejecución -Evaluación de resultados -Toma de decisiones 	<ul style="list-style-type: none"> -Ejecución -Evaluación -Toma de decisiones 	<ul style="list-style-type: none"> -Ejecución -Evaluación de resultados -Toma de decisiones 	<ul style="list-style-type: none"> -Evaluación -Ejecución -Toma de decisiones

Nota: se pueden ver el enfoque que plantean los distintos autores para la estructurar de un modelo de proyecto de inversión, en el cual se ejecutan las respectivas evaluaciones de estudios para con ello llevar a cabo una correcta toma de decisión.

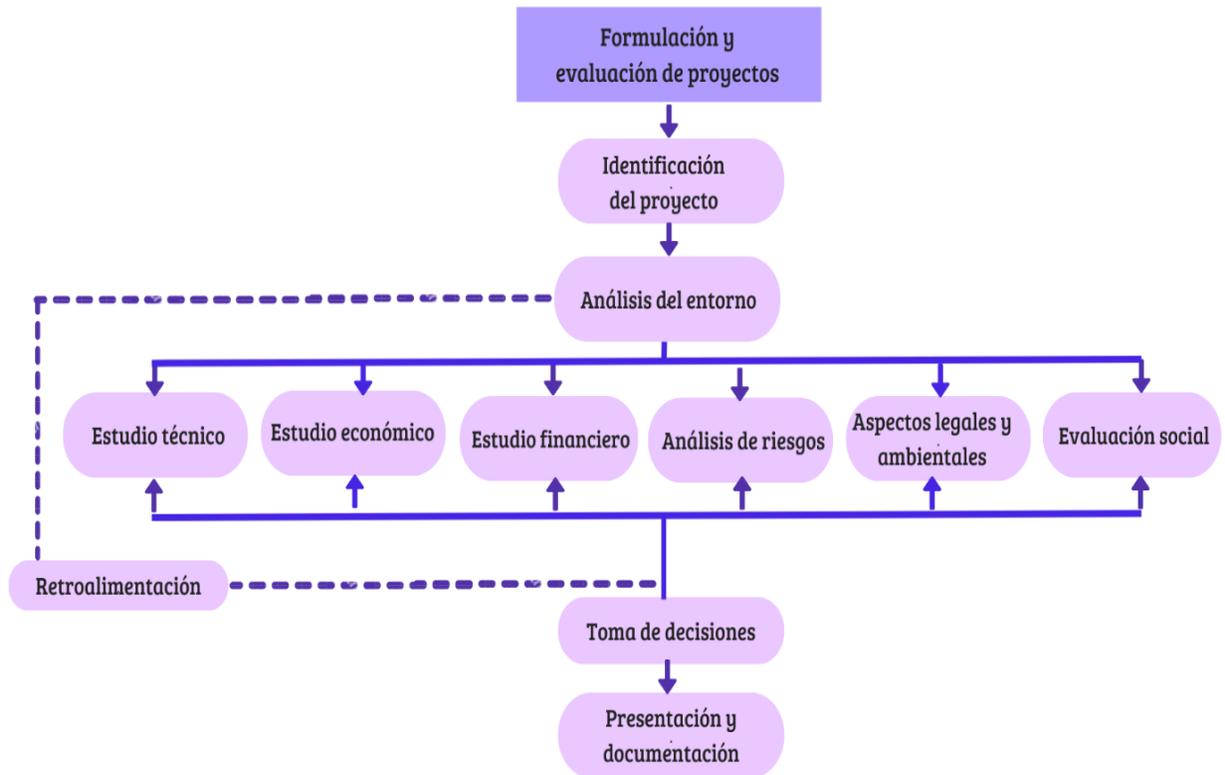
La importancia de la concepción de diversos autores sobre un modelo de preparación y evaluación de proyectos de inversión radica en su capacidad para proporcionar orientación y estructura a los emprendedores y empresarios. Estos modelos ofrecen herramientas y metodologías específicas que permiten identificar oportunidades de inversión, evaluar su viabilidad financiera y riesgos asociados, así como planificar su ejecución de manera eficiente.

Es así que al integrar los diferentes enfoques y perspectivas, se propone un modelo que puede adaptarse mejor a las necesidades y características particulares de las pequeñas empresas comerciales, todo con el fin de ayudar a maximizar sus posibilidades de éxito y minimizar sus riesgos financieros, brindando las herramientas y conocimiento necesario que les permita tomar decisiones informadas, fundamentadas, y estratégicas en el ámbito de la inversión. Esto sucede al ofrecer pautas claras y procesos estandarizados, que les permita facilitar la comunicación con inversionistas, instituciones financieras y otras partes interesadas, lo que puede ser crucial para asegurar el apoyo necesario para llevar a cabo un proyecto de inversión.

Conforme a lo anterior, se genera la siguiente propuesta de modelo para la formular proyectos de inversión, la cual se puede visualizar en el siguiente esquema.

Figura 39

Modelo para formular proyectos de inversión aplicable a pequeñas empresas comerciales



Nota: este modelo proporciona una estructura para la formulación de planes de inversión, ayudando a las pequeñas empresas comerciales a tomar decisiones informadas y a maximizar su éxito financiero tomado con base en Baca (2010).

Con base en el esquema anterior, y de acuerdo al marco teórico y análisis comparativo, a continuación, se presenta los detalles específicos a considerar para así implementar la propuesta de modelo de proyectos de inversión a pequeñas empresas comerciales.

1. Identificación del proyecto:

- Presentación clara del proyecto.
- Objetivos específicos y metas a alcanzar.
- Justificación del proyecto en relación con las demandas del mercado y la empresa.

2. Análisis del entorno:

- Estudio del mercado objetivo.
- Análisis de las competencias.
- Detección de oportunidades y amenazas.

3. Estudio técnico:

- Descripción detallada de los procesos y operaciones.
- Requerimientos de recursos (materiales, tecnológicos, humanos).
- Cronograma de ejecución.

4. Estudio económico:

- Costos de inversión (adquisición de activos, construcción, etc.).
- Costos operativos (materiales, mano de obra, servicios).
- Proyección de ingresos y flujo de caja.

5. Estudio financiero:

- Evaluación de fuentes de financiamiento.
- Planeación de ingresos y egresos a largo plazo.
- Tasa interna de retorno (TIR) y valor actual neto (VAN).

6. Análisis de riesgos:

- Identificación de posibles riesgos.
- Evaluación de impacto y probabilidad.
- Estrategias de mitigación.

7. Aspectos legales y ambientales:

- Cumplimiento de normativas y regulaciones.
- Impacto ambiental y medidas de mitigación.

8. Evaluación social:

- Beneficios sociales del proyecto.
- Contribución a la comunidad local.
- Aspectos éticos y responsabilidad social.

9. Toma de decisiones:

- Análisis integral de los datos recopilados.
- Evaluación de la viabilidad y rentabilidad del proyecto.

10. Presentación y documentación:

- Elaboración de un informe detallado.
- Exposición de resultados a posibles inversionistas o entidades financieras.

Ahora bien, algunos elementos relevantes que se deben tomar en cuenta e incluir ya que son esenciales y podrían ser superados a través de un modelo de formulación y evaluación de proyectos, abordado desde las debilidades de las pequeñas empresas comerciales, son:

1. Capacitación y desarrollo del personal: este elemento puede ser considerado tanto en la etapa de estudio técnico, donde se evalúan las necesidades de recursos humanos, como en la etapa de implementación, donde se ejecutan programas de capacitación.

Dado que la falta de habilidades o conocimientos específicos en el equipo puede ser una debilidad, y un proyecto que incluya cursos de formación y crecimiento del equipo puede ayudar a superar esta limitación. En él se pueden retomar varios aspectos detallados para abordar adecuadamente las demandas de las empresas pequeñas que son comerciales, desde:

- *La identificación de necesidades de capacitación:* que requiere realizar una valoración de destrezas y competencias que se presentan en el personal para detectar aspectos que se pueden mejorar y áreas con necesidad de formación en particular.
- *Diseño de programas de capacitación:* implica diseñar cursos de formación que se ajusten a las necesidades detectadas, que contemplen tanto elementos técnicos asociados al trabajo, como habilidades blandas, por ejemplo, comunicación efectiva, trabajo en equipo, liderazgo.
- *Implementación de la capacitación:* requiere organizar sesiones de capacitación internas o externas, talleres, cursos en línea u otras actividades formativas para

brindar a los trabajadores las competencias y saberes fundamentales para desempeñarse eficazmente en cada una de sus responsabilidades.

- *Seguimiento y evaluación:* implica llevar a cabo un monitoreo del rendimiento de los trabajadores después de la capacitación para evaluar su efectividad y verificar si se ha logrado cada uno de los propósitos de formación esperados. Esto puede representar la realización de evaluaciones periódicas del desempeño, entrevistas de retroalimentación o encuestas de satisfacción del personal.
- *Desarrollo profesional y crecimiento personal:* implica promover posibilidades de crecimiento laboral y desarrollo individual para los trabajadores, promoviendo acciones de mentoría, asignación de proyectos desafiantes, cursos de educación continua o cursos de liderazgo.
- *Integración de la cultura organizacional:* requiere incorporar la capacitación en la filosofía empresarial para asegurar que los trabajadores actúen en sintonía con el propósito y proyección de la organización, y se sientan comprometidos con su éxito a largo plazo.

Implementar estos aspectos en los cursos de formación y desarrollo del equipo de una empresa pequeña, puede propiciar el fortalecimiento, la capacidad de su equipo, mejorar el clima laboral, a su vez mejorar la eficiencia y posicionamiento competitivo

2. Tecnología y digitalización: esto se puede abordar en la etapa de estudio técnico y análisis de riesgos, donde se evalúan las tecnologías necesarias para la implementación del proyecto y se consideran los riesgos asociados a la adopción de nuevas tecnologías.

Muchas pequeñas empresas carecen de tecnología adecuada o no aprovechan las herramientas digitales disponibles. Un proyecto que incorpore la implementación de tecnología adecuada y estrategias de digitalización puede mejorar la eficiencia y competitividad. Por lo que algunos aspectos que podrían retomarse para ello son:

- *Evaluación de tecnologías existentes:* realizar un análisis exhaustivo de las tecnologías actualmente utilizadas en la entidad para detectar posibles mejoras y actualizaciones potenciales o implementaciones de nuevas soluciones tecnológicas.
- *Selección de herramientas digitales adecuadas:* identificar y seleccionar herramientas digitales y software que sean adecuados para las necesidades específicas de la organización, utilizando una plataforma de control empresarial, software de

contabilidad, plataformas de comercio electrónico, herramientas de análisis de datos, entre otros.

- *Sincronización de sistemas*: consiste en garantizar la fusión fluida de cada sistema tecnológico, utilizado en diferentes áreas de la empresa para optimizar la interacción, transferencia de la información entre departamentos y mejorar la eficiencia operativa.
- *Adiestramiento en tecnología*: proporcionar un adiestramiento adecuado al personal para garantizar que estén familiarizados y sean competentes en el uso de las nuevas tecnologías implementadas, lo cual incluye la capacitación en el uso de software específico y el desarrollo de habilidades digitales.
- *Protección de datos*: aplicar medidas de protección de datos robustos con el fin de resguardar la información sensible de la organización y de los consumidores contra posibles ataques informáticos, como incursiones maliciosas, o brechas de seguridad.
- *Optimización de procesos*: implica utilizar herramientas de automatización y optimizar operaciones empresariales, lo que podría incluir el despliegue de sistemas de la administración de stock, herramientas de para optimizar relaciones con los clientes, sistemas de gestión de proyectos, entre otros, para optimizar el rendimiento y disminuir los gastos operacionales.
- *Tácticas de comercialización digital*: desarrollar estrategias digitales de comercialización que resulten eficaces, para difundir los productos o servicios de la empresa en línea, lo que puede incluir la creación o mejoramiento de una página web, el manejo de plataformas sociales, la promoción mediante email, la publicidad en línea, entre otros.

Al abordar estas particularidades en la tecnología y digitalización, las pequeñas empresas pueden mejorar su habilidad para ajustarse a un contexto empresarial cada vez más digitalizado y aprovechar las oportunidades que ofrece la tecnología para crecer y prosperar en el mercado.

3. Marketing y estrategias de ventas: este aspecto se incorpora principalmente en el estudio económico y financiero, donde se analizan las estrategias de comercialización y ventas para analizar la posibilidad económica del proyecto.

Una falta de estrategia de marketing efectiva puede ser una debilidad en muchas pequeñas empresas. Un proyecto que incluya el análisis de mercado, elaboración de estrategias de mercadotecnia, así como una implementación de técnicas de ventas puede mejorar el posicionamiento en el mercado. Por lo que para ello podrían retomarse aspectos para la mejora competitiva y crecimiento, tales como:

- *Análisis de mercado:* conlleva a ejecutar estudios de mercado para entender las demandas, gustos y conducta de los consumidores, así como examinar a los competidores y las tendencias o patrones de consumo.
- *Segmentación de mercado:* clasificar el mercado en subdivisiones homogéneas con el fin de ejecutar estrategias de marketing y ventas específicas a cada grupo de clientes.
- *Establecimiento de una marca:* establecer una marca que sea distintiva y capaz de proyectar los principios y filosofía de la empresa, a fin de resonar con el público objetivo. Esto abarca la creación de un logotipo, diseño de materiales de mercadotecnia, y establecimiento de una voz y tono de comunicación coherentes.
- *Estrategia de contenido:* desarrollar una estrategia de contenido relevante y atractiva para involucrar a los clientes potenciales y construir relaciones sólidas con ellos utilizando distintos medios, blogs, plataformas sociales, videos, infografías, entre otros.
- *Canales de distribución:* determinar los medios de comercialización más eficaces para así alcanzar a más consumidores, por medio de ventas directas, tiendas minoristas, comercio electrónico, marketplaces en línea u otros medios.
- *Estrategias promocionales:* diseñar y ejecutar campañas promocionales y de publicidad efectivas para incrementar la notoriedad de la marca, suscitar atención en los productos o servicios, y promover la interacción con los clientes.
- *Fomentar relaciones con los clientes:* implementar sistemas y herramientas para gestionar eficazmente las relaciones con los clientes, recopilar datos sobre sus interacciones y preferencias, y proporcionar un servicio ajustado a sus requerimientos.
- *Monitoreo y estudio de resultados:* llevar a cabo un seguimiento continuo de las estrategias de marketing y ventas implementadas para evaluar su efectividad, descubrir oportunidades en las que se pueda mejorar y refinar las estrategias de acuerdo a las necesidades. Esto puede incluir un análisis de métricas clave, como tasas de participación, retorno de la inversión, y participación en el mercado.

Contemplar estos aspectos puede mejorar la capacidad para llegar a un público objetivo, aumentar las ventas y desarrollar vínculos duraderos con cada cliente, lo que permitirá crecer y prosperar en el mercado.

4. Finanzas y control de recursos financieros: este se incluye dentro del estudio financiero, donde se analizan los componentes financieros del plan, como la inversión inicial, los flujos de efectivo y la rentabilidad.

La gestión inadecuada de las finanzas es otra debilidad común en las pequeñas empresas. Un proyecto que aborde la mejora en la gestión financiera, incluyendo la realización de partidas presupuestarias, supervisión de costes, y búsqueda de fuentes de financiamiento puede fortalecer la viabilidad financiera del negocio. Por lo que algunos aspectos que podrían retomarse para mejorar la salud financiera de las pequeñas empresas comerciales son:

- *Elaboración de partidas presupuestarias:* elaborar estimaciones pormenorizadas de costos que obtengan cálculos aproximados de los ingresos y egresos para planificar y controlar el flujo de efectivo de la empresa.
- *Control de gastos:* detectar y gestionar los costos operativos y de producción para maximizar el rendimiento financiero y maximizar los márgenes de beneficio.
- *Estudio de la rentabilidad:* efectuar revisiones regulares de la rentabilidad para valorar el rendimiento financiero en la empresa y así adoptar elecciones informadas acerca de la asignación de recursos.
- *Gestión del capital circulante:* implica gestionar de manera efectiva los activos y pasivos a corto plazo de la entidad, almacenamiento, deudas pendientes de pago y por saldar, para sostener una estabilidad saludable de liquidez.
- *Evaluación de inversiones:* evaluar cuidadosamente las oportunidades de inversión y realizar elecciones fundamentadas acerca de la distribución de recursos para proyectos que generen retornos positivos y contribuyan al crecimiento sostenido de la empresa.
- *Planificación financiera sostenida:* desarrollar planes financieros a largo alcance que incluyan enfoques y propósitos claros, así como tácticas para alcanzarlos, como la expansión del negocio, la diversificación de productos, o la entrada a nuevos mercados.
- *Control de riesgos financieros:* reconocer y manejar las amenazas económicas que enfrenta la entidad, como variaciones en las tasas de cambio, volatilidad de precios de materias primas, o cambios en las condiciones económicas, para minimizar su impacto en la estabilidad financiera.
- *Obtención de financiamiento:* explorar diferentes fuentes de inversión disponibles, como financiamiento bancario, capital privado, inversión riesgosa, o programas de

subsidios gubernamentales, y elegir la alternativa más apropiada para los requerimientos de la empresa.

- *Conformidad normativa en materia fiscal:* asegurar que se cumplan todas las responsabilidades tanto normativas como regulatorias aplicables para prevenir penalizaciones de aspecto legal y así sostener la reputación y credibilidad de la empresa.

Al abordar estos aspectos en las finanzas y gestión financiera, las pequeñas empresas pueden mejorar su capacidad para administrar eficazmente sus recursos financieros, optimizar el rendimiento y asegurar su durabilidad en un entorno empresarial competitivo.

5. Innovación y desarrollo de productos o servicios: este aspecto puede ser parte del análisis del entorno y del estudio técnico, donde se evalúan corrientes del mercado y la demanda de los consumidores para desarrollar productos o servicios innovadores.

La falta de innovación puede limitar la expansión y competencia de una entidad. Un proyecto que fomente la creatividad y progreso de recientes lanzamientos puede abrir nuevas oportunidades de mercado y propiciara que la organización se destaque entre los competidores. Por lo que algunos aspectos que podrían retomarse para impulsar el crecimiento y la competitividad son:

- *Investigación y análisis de mercado:* llevar a cabo estudios de mercado exhaustivos para detectar oportunidades no cubiertas, necesidades no satisfechas y tendencias emergentes que puedan inspirar nuevas ideas de productos o servicios.
- *Generación de ideas:* fomentar un ambiente creativo y colaborativo donde los empleados puedan contribuir con ideas innovadoras para el desarrollo de productos o servicios que aborden los requerimientos del espacio económico y diferencien a la empresa de la competencia.
- *Demostraciones experimentales:* desarrollar demostraciones preliminares para verificar la posibilidad en aspectos técnicos y comerciales de implementar nuevas ideas, previas a una inversión significativa.
- *Desarrollo de productos/servicios:* utilizar procesos de desarrollo ágiles y flexibles para diseñar, crear y refinar productos o servicios que satisfagan los requerimientos del cliente, al tiempo que se mantienen al tanto de las corrientes de mercado y de las nuevas tecnologías.

- *Integración de retroalimentación del cliente:* incorporar la retroalimentación del cliente a lo largo de la etapa de crecimiento de los productos o servicios, para asegurar el cumplimiento de sus requerimientos y expectativas, y así identificar oportunidades de mejora continua.
- *Preservación de la propiedad intelectual:* evaluar la viabilidad de patentar o proteger mediante derechos de autor los productos o servicios innovadores para evitar la competencia y asegurar un factor competitivo capaz de sostenerse en el mercado.
- *Estrategias de comercialización:* desarrollar estrategias de comercialización efectivas para lanzar y promocionar recientes ofertas, lo que incluye la detección de clientes potenciales, la diferenciación de la marca, y la selección de canales de distribución adecuados.
- *Seguimiento y mejora continua:* realizar un seguimiento del desempeño de las nuevas ofertas lanzadas al mercado y recopilar datos sobre su aceptación, satisfacción del cliente y rendimiento financiero, para detectar los aspectos a mejorar y desarrollo futuro.

La consideración de estos aspectos puede generar un valor agregado, mantenerse relevantes en un mercado en constante cambio y satisfacer las exigencias de sus clientes, lo que les permitirá diferenciarse y crecer de manera sostenible.

6. Gestión del riesgo empresarial: se considera en la evaluación de riesgos, donde se reconocen y valoran los riesgos vinculados al plan y se crean tácticas para reducirlos.

Muchas pequeñas empresas enfrentan riesgos operativos, financieros y legales. Un proyecto que incluya un análisis detallado de riesgos y estrategias para gestionarlos puede potenciar la habilidad de la entidad para anticipar y responder a situaciones adversas. Por lo que algunas particularidades que podrían retomarse para proteger los intereses de las pequeñas empresas comerciales y mejorar su capacidad para anticipar y responder a situaciones adversas son:

- *Identificación de amenazas:* realizar un análisis detallado de las amenazas de manera interna y externa que se enfrentan en la empresa, abarcando amenazas de funcionamiento, financieros, legales, tecnológicos, ambientales y reputacionales.
- *Evaluación de riesgos:* estimar la posibilidad de aparición y efecto potencial de cada amenaza detectada para priorizarlos y desarrollar estrategias de gestión adecuadas.
- *Elaboración de tácticas para reducir riesgos:* diseñar y poner en práctica medidas preventivas y de mitigación para disminuir las posibilidades de un evento negativo de

las amenazas detectadas, lo que puede incluir la implementación de controles internos, políticas y procedimientos, diversificación de activos, y seguros.

- *Planificación de contingencias:* elaborar planes de contingencia detallados para dar una respuesta eficiente a eventos críticos o crisis, como desastres naturales, fallas de tecnología, problemas financieros, litigios legales, o cambios repentinos en el mercado.
- *Control y supervisión:* fijar un sistema de supervisión continua para controlar los cambios de los riesgos identificados y medir el rendimiento de las acciones de control aplicadas, lo que puede implicar la realización de revisiones periódicas, análisis de tendencias y reportes de incidencias.
- *Manejo de amenazas externas:* evaluar y controlar las amenazas externas que repercutan, como cambios en la regulación gubernamental, variaciones económicas, cambios en las condiciones del mercado, o eventos geopolíticos.
- *Entorno de manejo de riesgos:* promover un ambiente de trabajo que reconozca la gestión preventiva de riesgos y promueva la intervención de todos los trabajadores en la identificación, evaluación y mitigación de amenazas en los ámbitos de los cuales son responsables
- *Capacitación y sensibilización:* proporcionar capacitación y sensibilización adecuadas al personal sobre los riesgos empresariales, así como tácticas efectivas para manejar riesgos garantizando su comprensión y colaboración en la puesta en práctica de métodos de mitigación.

Al poner en práctica estos elementos se podría minimizar la exposición a riesgos potenciales, proteger sus activos y recursos, así como mejorar su capacidad para mantener la estabilidad y la continuidad operativa en un contexto empresarial que tiende a ser complicado y cambiante.

7. Alianzas estratégicas: esto puede ser parte de la identificación del proyecto y la evaluación del entorno, donde se analizan las posibles alianzas con otras empresas o instituciones que puedan beneficiar al proyecto.

Esto permitirá colaborar con otras empresas para aprovechar recursos y capacidades complementarias y superar las debilidades individuales. Las que se pueden incorporar a un modelo incluyen:

- *Colaboración con proveedores:* forjar vínculos firmes con proveedores de confianza que puedan ofrecer productos y servicios de excelencia, tarifas competitivos y tiempos de entrega flexibles, lo que ayuda a mitigar debilidades en la cadena de suministro.
- *Asociaciones con instituciones financieras:* trabajar con entidades financieras para acceder a financiamiento adecuado, obtener líneas de crédito flexibles y asesoramiento financiero, lo que puede superar las debilidades en la gestión financiera y la liquidez.
- *Alianzas con empresas tecnológicas:* colaborar con empresas especializadas en tecnología para implementar soluciones digitales, plataforma de administración empresarial, herramientas para ventas en línea y soluciones de análisis de información, lo que ayuda a superar debilidades en la eficiencia operativa y la innovación tecnológica.
- *Redes de colaboración empresarial:* participar en redes de empresas locales o regionales, comercio u otras asociaciones empresariales para compartir conocimientos, mejores prácticas y oportunidades de negocio, lo que puede contrarrestar las debilidades en la visibilidad del mercado y la expansión comercial.
- *Alianzas con instituciones educativas:* establecer alianzas con instituciones educativas o centros de investigación para acceder a talento joven, cursos de formación especializados y posibilidades de investigación y progreso, lo que ayuda a superar las debilidades en la creatividad y evolución de los productos.
- *Cooperación con empresas complementarias:* colaborar con empresas que ofrecen productos o servicios complementarios para crear sinergias y aprovechar economías de escala, lo que puede compensar debilidades en la variación de productos y crecimiento de mercado.
- *Colaboración con organismos gubernamentales:* trabajar con entidades gubernamentales locales o regionales para acceder a programas de apoyo empresarial, incentivos fiscales, asesoramiento regulatorio y oportunidades de financiamiento público, lo que puede ayudar a superar las debilidades en el cumplimiento normativo y la gestión administrativa.

Estas alianzas pueden aportar recursos, conocimientos y redes que fortalezcan a un plan de inversión y aumenten sus posibilidades de ejecutarlo exitosamente.

8. Evaluación continua y ajuste de estrategias: este aspecto se integra a lo largo de todo el proceso, desde la identificación del proyecto hasta la implementación y la evaluación final, donde se realizan ajustes de acuerdo los resultados y el contexto del entorno.

Establecer mecanismos para monitorear el avance y adaptar el plan de acuerdo a lo requerido para así abordar nuevas debilidades que surjan. Por lo que algunos detalles específicos que se pueden incorporar son:

- *Indicadores de rendimiento:* son esenciales para evaluar el avance del plan en áreas como ventas, rentabilidad, eficiencia operativa, satisfacción del cliente, entre otros.
- *Monitoreo regular:* adaptar un sistema de seguimiento periódico para recolectar información y métricas significativas que permitan evaluar el rendimiento del proyecto en concordancia con los propósitos establecidos.
- *Comparación:* comparar el rendimiento del proyecto con competidores similares para localizar puntos de fortaleza y debilidad e implementar acciones correctivas.
- *Revisiones periódicas:* realizar evaluaciones regulares de la estrategia planificada y los presupuestos para ajustarlos según sea necesario en respuesta a las modificaciones del contexto empresarial o en la ejecución del proyecto.
- *Retroalimentación del cliente y del equipo:* obtener regularmente retroalimentación del cliente y de los colaboradores internos para detectar oportunidades de perfeccionamiento y ajustar las estrategias en consecuencia.
- *Estudios de riesgo y eventualidades:* analizar continuamente los peligros vinculados al proyecto y elaborar estrategias de contingencia para reducir su impacto en caso de que ocurran.
- *Flexibilidad y adaptabilidad:* mantener una actitud flexible y ajustarse ágilmente a las fluctuaciones del mercado o del entorno empresarial, ajustando las estrategias según sea necesario para maximizar el éxito del proyecto.
- *Comunicación eficiente:* fomentar un diálogo continuo y claro entre los miembros del equipo y todos los actores involucrados, para garantizar que todos estén en sintonía de acuerdo a los metas del plan y así puedan contribuir con ideas y soluciones.

Al integrar estas prácticas de evaluación continua y ajuste de estrategias en el modelo de proyectos de inversión, la empresa puede mejorar su capacidad para ajustarse a los cambios en las condiciones del mercado y aumentar las posibilidades de éxito del proyecto a largo plazo.

5.2. Conclusiones.

En la era actual, las pequeñas empresas comerciales ejecutan una función vital en la economía, sin embargo, estas se enfrentan a diversos desafíos para conseguir un desarrollo a través del financiamiento, mediante la formulación y gestión de proyectos de inversión. Dichos desafíos van desde las restricciones financieras, obstáculos a fin de así obtener financiamiento, carencia de experiencia en el desarrollo de proyectos y suministros limitados para llevar a cabo los estudios y análisis exhaustivos.

Además, la incertidumbre y la competencia en el mercado pueden complicar la planificación de los mismos, así como las variaciones económicas, dado que pueden impactar en el rendimiento y factibilidad de los proyectos. No obstante, cabe señalar que, para enfrentar dichos retos, dependerá de la capacidad que tienen estas empresas para superar los obstáculos; capacidad que se basa en cuanto su habilidad para adaptarse, buscar orientación externa y aprovechar al máximo sus recursos disponibles.

Por lo que esta investigación se orientó a explorar y analizar de manera teórica las propiedades y particularidades que así convienen atender para desarrollar y establecer una propuesta de una formulación y evaluación integral de proyectos; contemplando, la elaboración de un modelo específico que se adapte a las pequeñas empresas comerciales, considerando su importancia, factores que las determinan, necesidades, así como los desafíos que enfrentan. De acuerdo al contexto del objeto de estudio, existe mayor probabilidad de tener éxito en el desarrollo empresarial, al obtener un financiamiento mediante la aplicación de un modelo apropiado de formulación y evaluación de un plan de inversión.

Cabe señalar que la importancia de adaptar un modelo estratégico, radica y se argumenta en la necesidad de ajustarse a las dimensiones y recursos limitados de las pequeñas empresas; explorando así un enfoque personalizado que permita aumentar la eficiencia y la solides económica de las inversiones.

Dicho modelo es planteado desde la contextualización de las mismas, el cual analiza primeramente el papel vital que tienen, en la creación de empleos y la estimulación económica que influye tanto en las entidades federativas, y localidad. A su vez destaca las limitaciones financieras y operativas a las que se enfrentan en comparación con las grandes corporaciones.

Es así que los elementos clave del modelo propuesto, detallan los componentes esenciales que conforman un proyecto, tales como el análisis de viabilidad financiera simplificado, evaluación de riesgos específicos y estrategias de mitigación adaptadas a las

pequeñas empresas. A su vez dicho modelo aplica incentivos tanto fiscales como financieros los cuales puedan motivar a las empresas a implementarlo, y no solo ello, sino que también impulsa confianza en los inversores, lo que propicia mejorar la accesibilidad a un financiamiento. Puesto que la implementación del modelo de preparación y evaluación del proyecto de inversión, traerá consigo una visión optimista del impacto potencial en el desarrollo económico y el progreso del entorno donde se desempeñe.

Referencias.

- Álvarez C. A.; Sánchez Z., B., (2014). Formulación y evaluación de proyectos agrarios. Ecoe. Colombia.
- Aguilar, J.; Ramírez, N.; Mungaray, A. (2016). Economía del emprendimiento y las pequeñas empresas en México. Miguel Ángel Porrúa. Ciudad de Mexico.
- Ander, E., E. (1992). Reflexiones en torno a los métodos del trabajo social. El ateneo. Argentina.
- Andia, V., W. (2010). Proyectos de inversión: un enfoque diferente de análisis. Industrial data. Lima, Perú,
- Antón, J., J; Garijo de Miguel, S. (2011). Empresa y administración. Macmillan Iberia, S. A. España.
- Arias, F., G. (2012). El proyecto de investigación Introducción a la metodología científica. 6ta edición. Episteme. Caracas
- Baca U., G. (2001). Evaluación de proyectos 6ª edición. Mcgraw-hill. Mexico, D.F.
- Baena, P., G. (2017). Metodología de la investigación 3 edición. Patria. D.F, México
- Bataller, A. (2016). La gestión de proyectos. Uoc. Barcelona
- Bertossi, R. (2009). Financiamiento de pequeñas y medianas empresas. Argentina: El cid editor puntas.
- Blázquez, S., F.; Dorta V., J.; Verona, M., M. (2006). Factores del crecimiento empresarial. Especial referencia a las pequeñas y medianas empresas. Innovar revista de ciencias administrativas y sociales.
- Boscán, M.; Romero, J.; Sandra, M. (2007). Fuentes de financiamiento utilizadas por las empresas productoras de derivados lácteos del estado Zulia. Revista de ciencias sociales universidad del Zulia, 15.
- Brojt, D. (2010) La empresa con destino: cómo y por qué profesionalizar una empresa pequeña o mediana. Buenos Aires. Argentina.
- Cardona G., J. (2018). Formulación y evaluación de proyectos. Ediciones Unaula. Medellín, Colombia.

Carrillo, R., D.; Vega, F., V.; Navas, A., S. (2019). Formulación y evaluación de proyectos de inversión. Jurídica del Ecuador. Ecuador.

Castro, F., H. (2017). Proyectos de inversión 1, 2, 3: de la teoría a la práctica: Una guía para los no expertos. Vol. 1 edición del autor. Colombia.

Conde, B., C. (2003). Aportes. Revista mexicana de estudios sobre la Cuenca del Pacífico, 85.

Córdoba, P., M. (2011). Formulación y evaluación de proyectos. Ecoe. Bogotá

Corona, T., L. (2021). Emprendimientos, financiamiento y legislación. Universidad Nacional Autónoma México Facultad de economía Miguel Ángel Porrúa. México.

Coss, B., R. (2005). Análisis y evaluación de proyectos de inversión. Limusa. Mexico

Espinoza, S., F. (2007). Los proyectos de inversión y el ciclo de vida. En F. E. Saúl, los proyectos de inversión. Tecnológica de Costa Rica. Costa Rica

Fernández, L., G. (2010). Formulación y evaluación de proyectos de inversión. Instituto Politécnico Nacional. Mexico

Flores, J., I.; Hernández O., I.; Flores, J., R. (2009). Pequeñas y medianas empresas caracterización general de las pymes e importancia de la capacitación. XIII Congreso Internacional de la Investigación en Ciencias Administrativas.

Flórez, J., A. (2015). Proyectos de inversión para las pyme. Ecoe. Bogotá.

Fresno, C., C. (2019). Metodología de la investigación: así de fácil. Ciudad Educativa. Córdoba

Gárzon, A., D.; Sarmiento, R., J.; Gutierrez, J., Ó. (2019). Formulación y evaluación de proyectos de ingeniería. Uptc. Tunja, Colombia

Giménez, E., G. (2017). Introducción al crecimiento económico y desarrollo. Pirámide. Mexico.

Guerrero, D., G. (2015). Metodología de la investigación. Patria. México D.F.

Gutiérrez, A., Ó. (2013). Fundamentos de administración de empresas. Pirámide (Grupo Anaya, S. A.). Madrid.

Hamilton, W., M. (2005). Formulación y evaluación de proyectos tecnológicos empresariales aplicados. Convenio Andres Bello. Colombia.

Hernández, H., A.; Hernández V., A.; Hernández S., A. (2008). Formulación y evaluación de proyectos de inversión. Cengage learning. México

Hernández, O., M. (2014). Administración de empresas. Piramide grupo Anaya S.A. Madrid.

Hernández, S., R.; Fernández, C., C.; Baptista, L., M. (2014). Metodología de la investigación. McGraw Hill. México D.F.

INEGI. (2018). Encuesta nacional sobre productividad y competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas. (ENAPROCE) 2018. <https://www.inegi.org.mx/programas/enaproce/2018/>

Ketelhöhn E., W.; Nicolás M., J.; Luis Montiel, E. (2004). Inversiones. Norma. Bogotá, Colombia.

Lecuona, V., R. (2009). El financiamiento a las Pymes en México: La experiencia reciente. Economía UNAM vol.6 no.17.

Ledesma, M., Z.; Penichet, C., M.; Pons, G., R.; Díaz G; Barrios, C., G.; Suárez, G., M.; González, M., P. (2015). Manual para la formulación y evaluación de proyectos de inversión con criterio económico. Feiloo. Cuba.

León, C. (2007). Evaluación de inversiones: un enfoque privado y social. Universidad Católica. Perú: Chiclayo.

Levy, S. (2009) La era microglobal: la revolución de las pequeñas empresas. Plaza y Valdés. Mexico D.F.

Lira, B., P. (2013). Evaluación de proyectos de inversión herramientas financieras para analizar la creación de valor. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas S.A. C. Lima, Perú.

Longenecker, J. G., Palich, L., E.; Petty, J., W.; Hoy, F. (2012). Administración de pequeñas empresas. Cengage learning. Estado de México.

López, C., G.; Mata, V., M.; Becerra, L., F.; Cabrera, C., H., A. (2018). Planificación de empresas. Universo Sur. Ecuador.

Marie, M., K. (2004). Evaluación financiera de proyectos de inversión. Uniandes Alfaomega Colombiana. Bogota, Colombia.

Mariscal, M. (2009). Manual de proceso de la información. Miguel Ángel Porrúa. México D.F.

Méndez L., R. (2020). Formulación y evaluación de proyectos: Enfoque para emprendedores. Ecoe. Bogotá

Meza, O., J. (2005). Financiera de proyectos. Ecoe. Colombia

Miranda, M., J. (2005). Gestión de Proyectos. MMEditores. Bogota, Colombia.

Mondragon, P., D. (2017). Formulación y Evaluación de. Bogotá D.C.,: Fondo editorial Areandino.

Monroy, M., M.; Nava, S., N. (2018). Metodología de la investigación. Éxodo. México, D.F

Morales, C., J.; Morales, C., A.; Siade, A., J.(2009). Proyectos de inversión. Evaluación y formulación. The McGraw-Hill Companies, Inc. México, D. F.

Moreiro, G., J. (2022). El contenido de los documentos textuales: su análisis y representación mediante el lenguaje natural. Ediciones Trea. Gijón

Moreno, C., T. (2021). El financiamiento en el ciclo de vida de los negocios. Ril editores. Santiago

Nassir, S., C.(2011). Proyectos de inversión Formulación y evaluación, Segunda edición. Pearson Educación. Chile.

Nuño de Leon, P. (2012). Administración de pequeñas empresas. Red tercer milenio s.c. Estado de México.

Ocegueda, H., J.; Ramírez, A., N.; Varela LL., R. (2022). Estudios sobre el desarrollo económico de México. Universidad Autónoma de Baja California : Miguel Ángel Porrúa. México

Pacheco, C., C. y Pérez, B., G.(2018). El proyecto de inversión como estrategia gerencial. Instituto Mexicano de contadores publicos. Ciudad de Mexico.

Palacio, S., I. (2010). Guia practica para la identificacion, formulacion y evaluacion de proyectos. Universidad del Rosario. Colombia,

Palomino, N. (2009). Financiamiento interno de las empresas. El cid editor puntas. Argentina.

Parraguez, C., S.; Chunga, C., G.; Flore C., M., y Romero, C., R.(2017). El estudio y la investigación documental: estrategias metodológicas y herramientas TIC. Chiclayo, Perú.

Peña, L., C. (2019). El emprendimiento social y la innovación como motor del crecimiento empresarial. Corporación Universitaria Minuto de Dios. Bogotá.

Pérez, C., V. (2013). El análisis de inversiones en la empresa. Esic. Madrid

Pérez De Las Peñas, Á. (2016). Fuentes de financiación. Esic. Madrid

Pimentel, E. (2008). Formulación y evaluación de proyecto de inversión aspectos teóricos y prácticos. independently published. Reino unido.

Puentes, G., A. (2011) Formulación y evaluación de proyectos agropecuarios.Ecoe Ediciones. Bogotá, Colombia.

Quintero, S., M.; Padilla, L., S. y López, G., L. (2015). Las micro pequeñas y medianas empresas en el desarrollo económico, cultural, y tecnológico de México. Miguel Ángel porrúa. Estado de México.

Ramírez, E., y Cajigas R., M.(2004). Proyectos de inversión competitivo, formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión con Visión Emprendedora Estratégica. Cep. Colombia.

Regalado Hernández, R. (2000). Las Mipymes en Latinoamérica. Juan Carlos Martínez Coll.

Rodríguez, A., F. (2018). Formulación y evaluación de proyectos de inversión: una propuesta metodológica. Instituto Mexicano de Contadores Públicos. México, D.F.

Rodríguez, C., V.; Bao, G., R. y Cardenas, L., L. (2014). Formulación y Evaluación de Proyectos. Limusa Grupo Noriega. México, D.F.

Rodríguez, M., G. (2007). Formulación y evaluación financiera y social de proyectos de inversión. Universidad de La Habana. La Habana.

Rosaz, B., P.; Bonifaz, J. y Guerra, G., G. (2011). El financiamiento de la infraestructura: : Propuestas para el desarrollo sostenible de una politica sectorial. Aecid. Santiago de Chile.

Rubalcava, D., V.; Ramírez de León, J., A. y Azuela, F., J. (2016). Las pymes en México: avances y perspectivas. fomento editorial universidad autónoma de tamaulipas. Ciudad de México.

Ruiz, T., M. y Duarte, T. (2015). Los proyectos de desarrollo: la inversión pública y la inversión privada. Facultad de Ciencias de la Educación, Facultad de Ingeniería Industrial, Universidad Tecnológica de Pereira. Pereira Colombia.

Salloum, C., D. y Vigier, H., P. (1997). Los problemas del financiamiento de la pequeña y mediana empresa la relacion bancos pymes. estudios economicos.

Sapag, C., N.; Sapag, C., R. y Sapag, P., J. (2014). Preparación y evaluación de proyectos sexta edición. mcgraw-hill/interamericana. México, d.f.

Sapag, C., N. y Sapag, C., R. (2008). Preparación y evaluación de proyectos. Colombia: Mc graw hill.

- Serrano, F., G.(2020). Proyectos de inversion. Patria. Ciudad de Mexico.
- Soriano, LI, J.; García, P., M.; Torrents, A., J. y Viscarri, C., J. (2012). Economía de la empresa. Upcgrau. Barcelona
- Stallings, B. y Studart, R. (2006). Financiamiento para el desarrollo América Latina desde una perspectiva comparada. The Brookings Institution. Santiago de Chile.
- Studart, R., y Stallings, B. (2006). Financiamiento para el desarrollo América Latina desde una perspectivaS. Cepal. Santiago de Chile.
- Tecla, J., A. y Garza R., A.(2010). Teoría, métodos y técnicas en la investigación social 13ª Ediciones del Taller. México.
- Tokan, B. (2018). Los secretos del financiamiento empresarial. Kindle. Mexico.
- Torres, A.; Guerrero, F. y Paradas, M. (2017). Financiamiento utilizado por las pequeñas y medianas empresas ferreteras. Cicag. Venezuela.
- Villar, L., A. y Boronat, N., M. (2013). Los factores de crecimiento de las empresas innovadoras y de base tecnológica de la Comunidad Valenciana. Castelló de la Plana. España.
- Villarán, F. (2007). El mundo de la pequeña empresa. Mincetur. Perú.
- Virreira, A., M. (2020). Evaluación financiera de proyectos de inversión métodos y aplicaciones. Ursa Dip. Bolivia.
- Wachowicz, Jr., J. y James C., V.(2010). Fundamentos de Administración Financiera Decimotercera edición. Pearson educación. México.