



¿Qué es un proyecto?

Los empresarios se caracterizan, fundamentalmente, por su constante búsqueda de oportunidades productivas. Por oportunidades productivas entendemos la utilización de los recursos económicos de que dispone un negocio, con objeto de producir un bien o prestar un servicio.

La principal característica de los recursos económicos es que son recursos escasos, es decir, son recursos cuya disponibilidad es limitada. Recursos económicos son, entre otros, el capital (dinero), la mano de obra, la tierra, la maquinaria, el tiempo y los conocimientos. Estos recursos, cuando se utilizan para la producción de un bien o la prestación de un servicio, se convierten en factores o medios de producción.

Al acto de comprometer recursos económicos para desarrollar oportunidades productivas, es decir, para realizar la producción de un bien o la prestación de un servicio, se le denomina inversión y; al proceso de asignar dichos recursos entre las diferentes alternativas de uso de los mismos, se le denomina toma de decisiones de inversión.

Debido a que un negocio dispone únicamente de una cantidad limitada de recursos para desarrollar oportunidades productivas, es muy importante, para el empresario o dueño de un negocio, el contar con una metodología que le permita optimizar el uso de sus recursos.

Un proyecto es un plan de acción para la utilización productiva de los recursos económicos de que dispone un negocio

Los proyectos son las unidades mínimas susceptibles de análisis financiero. Si bien el propósito de las técnicas de evaluación de negocios y proyectos *no* es el de ayudar al empresario a identificar oportunidades productivas, si pretenden proporcionarle una metodología para optimizar el uso de los recursos económicos de que dispone un negocio, a través de utilizar criterios específicos para medir el resultado económico asociado con el desarrollo de un determinado proyecto.

Al ser un plan o programa de acción, un proyecto debe indicar los medios necesarios para su realización, desde un punto de vista técnico, administrativo y legal. Por esta razón, antes de que un proyecto o negocio pueda ser analizado desde un punto de vista financiero, es necesario que el empresario desarrolle cuidadosamente, entre otros, los siguientes tipos de estudios o análisis:

Análisis técnico, análisis económico, análisis de mercados y análisis legal.

La realización de estos análisis o estudios permiten al empresario contar con los elementos mínimos indispensables de información para poder evaluar proyectos o negocios, desde el punto de vista financiero.

Generalmente, un negocio se conforma por n portafolio o conjunto de proyectos de inversión. De esta forma podemos afirmar que un negocio consiste de un número indeterminado de proyectos de inversión.

Como un negocio puede consistir únicamente de un solo proyecto de inversión, utilizamos el término negocio como sinónimo de proyecto. Sin embargo, es importante

Fundamentos de negocio
Finanzas > La mejor alternativa de inversión
(Evaluación de proyectos) > Elección de negocios y
proyectos con beneficio



siempre recordar, que un negocio normalmente consiste de más de un proyecto de inversión.

Los proyectos de inversión susceptibles de ser implementados por un empresario o dueño de un negocio pueden clasificarse de múltiples maneras. En función de la naturaleza de los proyectos, podemos distinguir, entre otros, los siguientes tipos:

1. Proyectos de reemplazo de activos fijos.
2. Proyectos de expansión del negocio:
 - Capacidad adicional en líneas de producto existentes.
 - Nueva capacidad en líneas de producto nuevas.
3. Otros:
 - Campañas de mercadotecnia.
 - Compra de equipo anticontaminante.
 - Adiciones al capital de trabajo.

En función de la relación que se establece entre los diferentes proyectos de inversión susceptibles de ser implementados por un empresario, podemos distinguir los siguientes tipos de proyectos.

1. Proyectos mutuamente excluyentes (únicamente es posible seleccionar el "mejor" proyecto).
2. Proyectos independientes-(es posible seleccionar varios proyectos).
3. Proyectos interdependientes:
 - Proyectos complementarios (seleccionar uno implica seleccionar otros).
 - Proyectos competitivos (sólo es posible seleccionar uno).

El comprometer recursos económicos en un negocio o proyecto implica un costo de oportunidad para el empresario o dueño del negocio, puesto que esos mismos recursos podrían ser consumidos o podrían ser utilizados para desarrollar oportunidades productivas alternas. Es por esta razón, que el empresario persigue un objetivo específico cada vez que toma decisiones de inversión.

¿Qué es beneficio?

Los empresarios realizan una búsqueda constante de oportunidades de inversión porque persiguen un objetivo. Desde un punto de vista financiero, el único objetivo relevante para el empresario, es la realización de un beneficio.

Desde un punto de vista financiero, entendemos por beneficio el grado de satisfacción que un inversionista o empresario logra al utilizar productivamente sus recursos económicos. Sin embargo, esta satisfacción es muy difícil de medir. No es posible decir que un empresario obtiene más satisfacción que otro al realizar una determinada inversión, puesto que el grado de satisfacción que ambos obtienen, es un concepto subjetivo. Aun si diseñáramos una escala de satisfacción, y pudiéramos afirmar que un inversionista logra, con la realización de un proyecto, un grado de satisfacción.

Este problema subjetivo se resuelve si suponemos que el grado o nivel de satisfacción que la realización de un proyecto le genera al empresario, está en función de la riqueza que el proyecto produce.

Desde este punto de vista, mayor riqueza significaría mayor satisfacción, es decir, el empresario obtiene un beneficio de la realización de un proyecto, únicamente si dicho proyecto incrementa la riqueza del empresario. En función de estos argumentos,

Fundamentos de negocio
Finanzas > La mejor alternativa de inversión
(Evaluación de proyectos) > Elección de negocios y
proyectos con beneficio



podemos concluir que, desde un punto de vista financiero, el objetivo del empresario es maximizar su riqueza.

Sin embargo, no hemos resuelto del todo el problema subjetivo, puesto que necesitamos definir una medida de riqueza. Así por ejemplo, es posible medir riqueza por el volumen de ventas (en unidades monetarias) que un negocio o proyecto puede generar. Otra forma en que es posible medir riqueza es a través de la utilidad neta, que aparece en la línea final del *estado de resultados* de un negocio. Sin embargo, desde un punto de vista financiero entendemos por riqueza la cantidad de dinero de que dispone el inversionista o empresario. Esta cantidad de dinero estará determinada por la diferencia entre las entradas y las salidas de dinero que a lo largo de la vida de operación de un negocio o proyecto se generen. A la diferencia entre las entradas y las salidas de dinero se le denomina flujo de efectivo. Por lo tanto, el objetivo del empresario es maximizar los flujos de efectivo que un proyecto o negocio genera, pues de esta forma maximizará su riqueza o cantidad de dinero disponible.

El empresario o potencial inversionista no está interesado en los flujos de efectivo que un negocio o proyecto haya generado en el pasado, sino en los flujos de efectivo que un negocio o proyecto puede generar a futuro, puesto que éstos serán los que quedarán disponibles para su consumo o reinversión.

De esta manera, podemos afirmar que el objetivo del empresario es maximizar los flujos de efectivo futuros que un negocio o proyecto generará.

El proceso de elección

En función de lo expresado en las secciones anteriores, sabemos que un proyecto es la unidad mínima de análisis desde un punto de vista financiero. Asimismo, sabemos que el empresario o inversionista tiene un objetivo específico al comprometer recursos para su utilización productiva en planes concretos de acción denominados proyectos, dicho objetivo es la obtención de un beneficio. Sabemos también que los beneficios de un proyecto se miden en función del valor presente de los flujos de efectivo futuros que un negocio o proyecto generarán.

Sin embargo, para poder utilizar lo que hemos aprendido, es necesario contar con un modelo de toma de decisiones de inversión que nos permita estandarizar criterios de selección de proyectos de inversión. Es decir, es necesario contar con un procedimiento estándar que nos permita seleccionar aquellos proyectos que maximicen el valor presente de los flujos de efectivo futuros que un negocio o proyecto generará.

El principal criterio que se utiliza para seleccionar negocios o proyectos de inversión es el criterio denominado rendimiento o rentabilidad. En su forma más simple, se le denomina rentabilidad o rendimiento de un proyecto al cambio porcentual entre la cantidad de dinero disponible para el empresario al término de la operación de un proyecto, y la cantidad de dinero disponible para la inversión al inicio del proyecto.

$$\text{Rentabilidad de un proyecto} = \frac{X_1 - X_0}{X_0} \times 100$$

Donde:

X0 = cantidad de dinero disponible para la inversión al inicio del proyecto

X1 = cantidad de dinero disponible para el empresario al final del proyecto

Conclusión

Fundamentos de negocio
Finanzas > La mejor alternativa de inversión
(Evaluación de proyectos) > Elección de negocios y
proyectos con beneficio



Los empresarios se encuentran en una búsqueda constante de negocios o proyectos de inversión que les permitan maximizar su riqueza o cantidad de dinero disponible, es decir, que maximicen el valor presente de los flujos de efectivo futuros que pueden recibir si utilizan sus recursos económicos disponibles en forma productiva.

El concepto de rentabilidad o rendimiento de una inversión es generalmente utilizado, en conjunción con la información que proporcionan los mercados financieros, como criterio general para seleccionar negocios y proyectos de inversión que permitan a los empresarios e inversionistas alcanzar su objetivo financiero.