

MARCO TEÓRICO

Al comenzar el análisis de cualquier fenómeno económico es conveniente ubicarlo dentro del campo de la economía. Esto servirá para comprender mejor el tema que se analizará y tener el sustento teórico para poder apoyar las ideas que se manejen en la investigación.

El tema de esta tesis profesional es un análisis de factibilidad para la comercialización del gas licuado de petróleo, que se ubica en la ciencia económica en una de sus dos grandes divisiones: la “microeconomía” o también llamada teoría de la empresa.

“La teoría microeconómica estudia el comportamiento económico de las unidades decisorias individuales, como son los consumidores, los propietarios de los recursos productivos y los empresarios.”¹

La microeconomía se ocupa del funcionamiento detallado del mecanismo del mercado. Estudia la forma en que la economía resuelve el qué, el como y el para quién producir, distribuir y consumir en cada mercado. Todo lo anteriormente señalado se envuelve dentro del sistema o modo de producción capitalista.

Cada uno de los agentes de la economía (consumidores, propietarios de los recursos productivos y empresarios) serán analizados con detenimiento en el análisis de factibilidad que se llevará a cabo, por lo que hay que mencionar la función de cada uno de ellos dentro del campo de la microeconomía.

Los consumidores son aquellos que mediante un ingreso demandan un bien o servicio. Los dueños de los recursos productivos son los que proporcionan los insumos que se necesitan para producir el conjunto de bienes que demandan las fuerzas de mercado. Finalmente están los empresarios que son los que organizan la producción y determinan en última instancia, la oferta de bienes y/o servicios del mercado.

Al señalar la función de estos agentes económicos se han mencionado algunos términos que será importante definir, ya que se señalarán con gran frecuencia en el desarrollo del análisis de factibilidad. Estos son:

“Mercado.- Es el lugar o conjunto de lugares donde los compradores y los vendedores compran y venden bienes, servicios y recursos.”²

¹ Dominick Salvatore. “Microeconomía”, 2ª, edición, Ed. Mc Graw-Hill; México, D.F. , 1987. P.1.

“Demanda.- Necesidad o deseo de adquirir un bien o servicio unida a las posibilidades de adquirirlo.”³

“Consumo.- Demanda efectiva actual que equivale al volumen total de transacciones de un producto o servicio a un precio determinado, dentro de un área, en un momento dado.”⁴

“Demanda potencial.- Volumen probable que alcanzaría la demanda real por el incremento normal a futuro ó bien si se modificarán ciertas condiciones del medio que la limitan.”⁵

“Oferta.- Cantidad de un bien que los productores están dispuestos a llevar al mercado de acuerdo con los precios que puedan alcanzar, y teniendo en cuenta su capacidad real de producción.”⁶

“Precio.- Valor de intercambio de los bienes y servicios que se establecen entre el comprador y el vendedor.”⁷

“ Bien público.- Mercancía cuyos beneficios pueden proporcionarse a todos los individuos (de un país o de una ciudad con un costo que no es mayor del necesario para proporcionárselos a una persona. Los beneficios del bien son indivisibles y no se puede excluir a ningún individuo. Por ejemplo, una medida de salud pública que erradique la viruela protege a todos y no solo a los que pagan las vacunas.”⁸

“Bien Privado.- Es aquella mercancía que si es consumida por una persona, no puede ser consumida por ninguna otra. Por ejemplo, el pan.”⁹

“Competencia Perfecta.- Situación del mercado en la que (1) el número de vendedores y compradores es muy grande; (2) los productos ofrecidos por los vendedores son homogéneos (o no pueden distinguirse). En esas condiciones, ninguna empresa puede influir en el precio de mercado y todas se enfrentan a una curva de demanda horizontal (o perfectamente elástica).”¹⁰

“Monopolio.- Estructura del mercado en la que una única empresa o industria ofrece una mercancía.”¹¹

“Concesión.- Son acciones destinadas a introducir una competencia por el mercado en situaciones donde no existe competencia en el mercado, es decir, monopolio natural. Es

2 Ing. Humberto Soto (et. al.). “La Formulación y Evaluación Técnico – Económica de Proyectos Industriales”. Editorial. Centro Nacional de Enseñanza Técnica Industrial (CENETI); México, D.F., 1978. p. 14

³ Ibidem.

⁴ Ibidem

⁵ Ibidem.

⁶ Ibidem.

⁷ Ibidem.

⁸ Samuelson Paul A. “Economía” Ed. McGraw-Hill, 13ª. Edición 1991 p.1126.

⁹ Ibidem.

¹⁰ Ibidem. P.1128

¹¹ Ibidem. P. 1143

decir, es una cesión de derechos de producción o distribución de bienes y servicios en el caso de existencia de monopolio.”

En los países desarrollados las alianzas estratégicas aparecen como una forma de organización Inter.-firma, mediante la cual las empresas logran objetivos comunes, muchas veces en menores períodos de tiempo en comparación con las formas jerárquicas y/o de mercado.

Una forma de organización industrial vía alianza estratégica, es de que su ventaja radica en que las empresas pueden tener acceso a una enorme variedad de recursos de forma rápida y flexible sin necesidad de adquirir o realizar inversiones fijas.

Las alianzas estratégicas no son ni transacciones de mercado ni operaciones de coordinación planeada como las organizaciones jerárquicas, son más bien una combinación de la dos formas de organización. Las alianzas estratégicas presentan rasgos de organización jerárquica, ya que las empresas pertenecientes a la alianza combinan sus recursos de manera planeada; al mismo tiempo pueden tener características propias de las relaciones puramente del mercado.

Entre las desventajas de establecer alianzas estratégicas están los altos costos de coordinación y la posible falta de control sobre los recursos estratégicos. Para que las alianzas estratégicas se lleven a cabo es necesario que los costos de coordinación sean más que compensados con los beneficios obtenidos por la alianza estratégica. En otras palabras, los beneficios que obtienen las empresas como resultados de las alianzas estratégicas, deben ser superaditivos, consecuencia de las sinergias que surgen de colaboración entre recursos humanos y activos complementarios.

Existen tres corrientes de análisis teóricos de las alianzas estratégicas presentan características distintivas respecto a otras formas de organización industrial:

- 1) Corriente teórica de la innovación tecnológica. Esta corriente teórica se enfoca a la creación, perfeccionamiento y desarrollo de innovaciones tecnológicas. A decir de Freeman “las alianzas estratégicas tienen como rasgo distintivo el ser emprendidas por las empresas con fines tecnológicos, es decir, las empresas socias pretenden

lograr mejoras tecnológicas en base a la combinación de los recursos de cada una de ellas.”¹²

- 2) Corriente teórica basada en etapas. La segunda corriente teórica define a la alianzas estratégicas en base a la etapa del proceso productivo en la que se desarrollan. Para esto se divide a los acuerdos según la fase en la que los socios busquen el objetivo. Uno de los más destacados exponentes de esta corriente es Chesnais, quien considera que “las diferentes formas que pueden adoptar una alianza estratégica depende del sector en el que se buscan mejoras y no en el sector al que pertenezcan las empresas que conforman la alianza”¹³ Chesnais divide a las alianzas de acuerdo a las etapas de todo el proceso productivo en la que se desarrolla sea en la etapa pre-competitiva o en la etapa competitiva.
- 3) Corriente teórica basada en la característica cooperativa. Aquí destaca Mody, quien juzga que las “alianzas estratégicas funcionan como una forma de organización cooperativa en las que las empresas combinan cualquiera de los distintos recursos de cada una de ellas; por lo que las alianzas estratégicas adoptan distintas clasificaciones.”¹⁴ Existen alianzas estratégicas dedicadas al mejoramiento tecnológico, organizativo y en algunos casos a la búsqueda de canales de distribución (a este tipo de alianzas se les conoce como alianzas de proveeduría y/o de mercado); como puede observarse esta definición de alianza estratégica engloba a las redes de proveeduría que son el tipo de alianzas estratégicas que esperamos encontrar en México.

Las alianzas estratégicas son acuerdos formales y/o informales mediante los cuales distintas empresas combinan diferentes recursos complementarios para alcanzar objetivos comunes. Este tipo de acuerdos son formas de organización flexible, que no implica grandes inversiones fijas, ni derecho de propiedad de una empresa sobre su socio. Es necesario subrayar que las adquisiciones y las fusiones no son consideradas como acuerdos de cooperación, ya que representan la propiedad de parte de alguna empresa.

Las alianzas estratégicas no son ni transacciones de mercado ni operaciones de coordinación planeada, como las organizaciones jerárquicas, más bien son una combinación de las dos formas de organización; en las alianzas hay una coexistencia entre elementos de mercado y de coordinación planeada; la coordinación planeada implica que las

¹² Freeman C. “Networks of innovators: a síntesis of research issues Research policy No. 20 1991.

¹³ Chesnais Francois. “Technical Cooperation Agreement Between Firms”. Science and Technological Division, DSTI 1986.

¹⁴ Mody Ashoka. “Learning through alliance”. World Bank.

cantidades de bienes y/o servicios son cambiadas sin una referencia específica de sus precios. Las alianzas estratégicas presentan rasgos de organización jerárquica, ya que las empresas pertenecientes a la alianza combinan sus recursos de manera planeada; sin embargo, el que las empresas sean socias por el acuerdo cooperativo no significa necesariamente que dejen de competir entre ellas dentro del mercado. NO obstante, existen alianzas estratégicas que son establecidas en la etapa pre-competitiva, es decir, en los procesos destinados a la creación y diseño de procesos y productos, en donde las empresas cooperan con sus recursos, y no compiten en el mercado con el resultado obtenido del acuerdo.

Las empresas no necesitan renunciar a su identidad al establecer una alianza estratégica. Aunque los socios ya no negocian más uno con otro únicamente a través del mercado, cada empresa mantiene su identidad.

La flexibilidad de las alianzas estratégicas puede implicar comportamientos oportunistas de parte de alguna de las empresas, desde el momento en el que el acuerdo está basado en la confianza mutua, es decir, la existencia de ganancias potenciales puede generar conductas oportunistas. Por ello las empresas tratan de generar las condiciones para asegurar contra engaños latentes de parte del socio.

Los contratos establecidos en la alianza estratégica son inciertos, por lo que los convenios son incompletos y los derechos sobre los beneficios no están bien definidos (debido a la incertidumbre de objetivos y resultados), de aquí el mecanismo del “doble prisionero” funcione como un seguro contra comportamientos oportunistas del socio.

Debido a que en muchas ocasiones no existe la posesión e intercambio de acciones de la empresa, las alianzas estratégicas refuerzan el contrato a través de otros mecanismos. Uno de los cuales es el de “doble prisionero”, que a decir de Williamson “...la reciprocidad encierra la venta de productos especializados a la empresa B con la condición de que ésta recibe productos especializados provenientes de la empresa A. El argumento aquí es que la reciprocidad puede servir para equilibrar el riesgo de las partes, y por lo tanto reduce el incentivo de que un socio engañe al otro socio...”¹⁵

¹⁵ Williamson O.E. “Mercados y jerarquías”.

Es importante hacer notar que los acuerdos cooperativos son tomados entre del mismo estatus, es decir, no se especifica ninguna relación de autoridad. De aquí que ninguna de las empresas establece un papel dominante, tendiente a la supervisión del socio y de la relación cooperativa; las empresas socias deben establecer medidas conjuntas para evaluar, por ejemplo, la transferencia de información oportuna, con la finalidad de evitar mayores riesgos, con ello las empresas pueden monitorear los flujos recíprocos de información; sin embargo, los contratos de este tipo no consideran los incentivos o las medidas que prevengan el engaño u otras posibles rupturas de la relación.

La alianza es un acuerdo cooperativo y explícito entre dos o más empresas, generalmente pactado para largo plazo. Dicho acuerdo puede o no involucrar remuneraciones financieras; en el caso de que se incluyan, estas pueden ser pagadas en moneda, así como por algún bien o servicio.

Alternativamente las firmas pueden acordar el intercambio de información, otro bien o servicio, ambos son acuerdos cooperativos.

La venta de bienes o servicios no es un acuerdo cooperativo, pero cuando se comparan todos los insumos de un solo proveedor durante periodos largos de tiempo, si es un acuerdo cooperativo; ya que representa una relación preferencial que se considera como una red de proveeduría. Otra de las características esenciales de las alianzas, es que los acuerdos pueden ser hechos verbalmente, aunque la mayoría descansa en contratos escritos.

A diferencia de la organización empresarial, como el caso de las empresas multinacionales, las alianzas estratégicas no son organizaciones jerárquicas; están basadas en las inversiones extranjeras directas, que comprenden cooperaciones técnicas y científicas intra-grupo en laboratorios y empresas situadas en diferentes partes del mundo, pero las cuales pertenecen a la misma estructura corporativa internacional; lo mismo sucede con los flujos internacionales intra-grupo de tecnología, donde esta la transferencia a las plantas que conforman la corporación.

Las alianzas estratégicas encierran la colaboración en actividades muy específicas, donde la estimación de las aportaciones de cada socio es difícil de determinar, por lo cual se recurre a una equiparación parcial del valor mediante precios de cada uno de los activos involucrados; la alianza estratégica consiste en transacciones basadas en reciprocidad mas que en precios. Cada socio pregunta ¿qué te doy y qué me das a cambio?, posteriormente

lo evalúan sobre una escala para ver si son equivalentes. Algunas veces un conjunto de técnicas aportadas a la alianza son pegadas por una tecnología complementaria o alternativa, o a través de la provisión de activos intangibles como el acceso a la información de mercado, reputación, credibilidad, conocimiento táctico, etc.

“El análisis económico del comportamiento de las empresas de propiedad privada depende con frecuencia del supuesto de que el objetivo de los tomadores de decisiones es la maximización del beneficio, donde se define el beneficio con inclusión de los flujos financieros corrientes y futuros. Sin embargo, aunque es probable que la privatización haya hecho en efecto que los administradores otorgaran un peso mayor a las metas del beneficio, los cambios involucrados son más complejos que un cambio directo hacia la maximización del beneficio”.¹⁶

“Para las empresas de propiedad pública, la tarea de la supervisión de la actuación de los administradores se encarga al gobierno. En comparación con la propiedad privada, las diferencias obvias en las relaciones existentes entre los administradores y sus principales inmediatos derivan de estas consideraciones a) por lo común los propietarios no tratan de maximizar los beneficios; b) no hay en la empresa acciones ordinarias negociables en el mercado, de modo que no hay un mercado para el control corporativo, y c) no hay ningún equivalente directo de la restricción de la quiebra sobre la actuación financiera.”¹⁷

“Dado un gobierno maximizador del beneficio, y suponiendo por el momento que la supervisión de los administradores es de igual manera eficaz bajo ambos tipos de propiedad, es inmediatamente obvio que la propiedad pública tiene algunas ventajas potenciales sobre la alternativa privada, en particular da al gobierno adicionales instrumentos de política para corregir todas las desviaciones surgidas entre los rendimientos sociales y los rendimientos privados de las fallas de los mercados de bienes y de factores. Para citar sólo un ejemplo, los monopolistas maximizadores del beneficio podrían realizar diversas prácticas de negocios contrarias al interés público, y aunque pudieran limitarse tal comportamiento mediante las provisiones de la competencia o las políticas reguladoras, las complejidades de este tipo de ejercicio en las condiciones de la información asimétrica podrían hacer de la propiedad pública el marco preferido para la solución de los problemas.”¹⁸

¹⁶ Vickers, John y George Yarrow. “Un análisis económico de la privatización”. Ed. F.C.E México, 1991. P.23

¹⁷ Ibidem, p.44

¹⁸ Ibidem, p.46

“ A juzgar por los criterios del interés público se ha identificado cuatro fuentes potenciales de la inadecuación del marco de control de las industrias de propiedad pública: el desplazamiento de los objetivos sociales por los objetivos políticos; una preferencia por la intervención política directa en las decisiones de los administradores sobre una relación alejada que restringiría a los departamentos gubernamentales a la tarea de establecer apropiadas estructuras de incentivos para los administradores; ineficiencias internas en las burocracias y niveles bajos de la actividad burocrática. Las implicaciones de estos factores para la actuación de las empresas de propiedad pública variarán con los detalles institucionales precisos de diferentes marcos de control.”¹⁹

“Es importante subrayar el hecho obvio de que la privatización –la transferencia de la propiedad- y la liberalización –la liberalización de las fuerzas competitivas- son lógicamente conceptos muy distintos. La propiedad pública no implica el monopolio estatal, la propiedad privada no involucra la competencia. Sin embargo, la privatización y la liberalización se identifican con frecuencia en el debate de las políticas económicas y en la percepción pública. La presentación política de las políticas de privatización ha destacado la estimulación de las fuerzas competitivas, y la privatización de compañías estatales se ha visto acompañada en efecto de algunas medidas de liberalización importantes. Aunque no hay ninguna conexión lógica entre la empresa pública y la ausencia de competencia, hay varias razones prácticas por las que ambas cosas a menudo van de la mano.”²⁰

“Primero, la propiedad pública es una de las soluciones principales para los problemas derivados de las fallas del mercado que surgen en las industrias donde la competencia es imposible o inconveniente, o donde existen grandes externalidades.”²¹

“Otra conexión posible entre la empresa pública y el monopolio se relaciona con los intereses y la influencia de los administradores del sector público y los funcionarios públicos pertinentes.”²²

“Un argumento esgrimido a menudo para restringir la entrada a industrias dotadas de economías de escala es el hecho de que la entrada conduce a la duplicación inconveniente de los costos fijos, y que es mejor tener pocas empresas grandes (o incluso una sola) que

¹⁹ Ibidem, p.53

²⁰ Ibidem, p.66

²¹ Ibidem

²² Ibidem, p.67

muchas empresas pequeñas. Sin embargo, el problema es que el poder de mercado es mayor cuando hay menos empresas, y el comportamiento monopolístico empeora la eficiencia de la asignación. El dilema existente entre la eficiencia de la asignación y las economías de escala es fundamental para muchos problemas de la política de la competencia (por ejemplo, las fusiones). Pueden formularse dos interrogantes acerca del dilema: primero ¿Cuál número de empresas maximiza el bienestar social?, segundo, ¿Conduce la libre entrada a la existencia de un número demasiado pequeño o demasiado grande de empresas en el equilibrio del mercado?”²³

“La propiedad pública y la competencia son por completo compatibles entre sí. En efecto, se cree que a menudo sería conveniente una confrontación de las empresas públicas con las fuerzas competitivas, aunque no este ocurriendo la privatización.”²⁴

“Hay varias razones por las que las fuerzas competitivas podrían mejorar la actuación de la industria cuando existe la empresa pública. Primero, podría aumentar la eficiencia interna por el efecto disciplinante de las amenazas de competencia sobre los administradores de empresas públicas. Se ha afirmado que el mayor de todos los beneficios del monopolio es la vida tranquila, y en tal caso habrá un argumento en contra del monopolio público. Este argumento es especialmente fuerte si los mecanismos de regulación de la empresa pública –ya sean explícitos o implícitos- tienen grandes deficiencias, como lo sugieren las investigaciones empíricas y teóricas.”²⁵

“Otra ventaja de la creación de una posibilidad de competencia con una empresa pública dominante es el surgimiento de oportunidades de innovación. Las empresas rivales podrían tener un incentivo para la introducción de nuevos productos o procesos en algunas partes del mercado de la empresa pública, cuyo incentivo estaría ausente para la empresa pública, la que quizá ni siquiera hubiese considerado tal posibilidad. A su vez, esto actúa como un aguijón para que la empresa pública sea más innovadora, lo que nos lleva de regreso al punto citado en el párrafo anterior.”²⁶

²³ Ibidem, p.69

²⁴ Ibidem, p.73

²⁵ Ibidem

²⁶ Ibidem

Estos conceptos serán de gran ayuda para una mejor comprensión del tema, ya que, el análisis de factibilidad no solamente va dirigido al estudio de la economía y la administración, sino que también al lector en general y en particular al inversionista.

La teoría microeconómica estudia y dedica especial atención a los tópicos anteriores. Así tenemos la teoría de la demanda del consumidor, la teoría de la producción, los costos de producción, el análisis de las formas de mercado y los precios existentes dentro de la economía.

Todos estos aspectos integran la teoría empresarial, bagaje teórico que respaldara el análisis de factibilidad que se presenta.

Asimismo dicho análisis se apoyará en la aplicación de los instrumentos matemático-estadísticos que servirán para dar una mayor coherencia y una mejor interpretación a la información obtenida durante la investigación.

Importancia del Análisis de Factibilidad.

Una vez ubicado el análisis dentro de la ciencia económica, es necesario señalar su importancia dentro de la economía mexicana. Así habrá que mencionar las ventajas que pudiera traer la instalación de una planta envasadora de Gas L.P. sólo en camiones-pipas para su comercialización únicamente en tanques estacionarios, con las características que se detallan en el capítulo 3 de la presente tesis, tanto al país en el largo plazo como a nivel regional en el corto y mediano plazos.

“En primer término los estudios y análisis que tienen como objetivo llevar a cabo un proyecto de inversión se insertan en el marco de planeación del desarrollo de un país, en este caso México.”²⁷

Así tenemos lo siguiente:

EL PLAN NACIONAL DE DESARROLLO.
LOS PROGRAMAS SECTORIALES.
LOS PLANES ESTATALES DE DESARROLLO.
EL ANALISIS DE PREINVERSIÓN.
LA FORMULACION DE PROYECTOS.
LA EVALUACIÓN DE PROYECTOS.

²⁷ Juan Gallardo Cervantes. “Apuntes y Notas sobre Formulación y Evaluación de Proyectos”. Editorial. Facultad de Economía, UNAM, México, D.F. P.2.

En segundo término, la importancia de un proyecto de inversión reside en su contribución al desarrollo económico y social del país y de la región donde se ubique la planta; es decir, repercute en las metas de desarrollo del país en cuestión.

El proyecto propuesto puede contribuir en la economía nacional como un polo de desarrollo que colabore a incrementar aunque sea en forma mínima algunos de los indicadores económicos del país, como los siguientes:

- Crecimiento del PIB por habitante.
- Generación de empleos.
- Generación de valor agregado.
- Elevación de los niveles de consumo del gas en tanque estacionario.
- Y en términos generales, generación de actividad económica para el país y región en que se ejecutará el proyecto.

Cabe destacar que el presente proyecto si lograra en el largo plazo, a nivel nacional su objetivo fundamental: contribuir a fomentar paulatinamente de manera más eficiente y eficaz la comercialización del Gas L.P. para consumo doméstico, residencial y comercial en tanque estacionario y no en cilindros portátiles, sería cualitativamente un reflejo del desarrollo económico del país.

Para finalizar, se ubicarán los bienes analizados en el presente análisis de factibilidad (gas licuado y gas natural) dentro de la estructura económica de México:

- 1.- SECTOR ECONOMICO: Secundario ó Industrial.
- 2.- RAMA PRODUCTIVA: Industria Petrolera (Ind. Extractiva/ Ind. de energéticos).
- 3.- GRUPO DE ACT. ECON.: Extracción de petróleo y gas.
- 4.- CLASE DE ACT. ECON.: Refinación y separación de gases.
- 5.- PRODUCTO(S): Gas Natural y Gas Licuado de Petróleo (Gas L.P.).

MARCO DE REFERENCIA

En esta parte se señalará la utilidad de la metodología para realizar estudios y análisis acerca de proyectos de inversión. Iniciemos mencionando que es un proyecto industrial y su finalidad:

“Se denomina proyecto industrial al conjunto de elementos técnicos, económicos, financieros y de organización que permiten visualizar las ventajas y desventajas económicas de la adquisición, construcción y operación de una planta industrial.”²⁸

En la elaboración de los estudios y/o análisis de factibilidad para llevar a cabo un proyecto de inversión, se ha hecho necesaria una metodología que oriente al formulador y evaluador de proyectos para realizar investigaciones con mayor exactitud y precisión.

El desarrollo económico de los países exige una planeación de todas aquellas actividades económicas que se van a llevar a cabo, por lo que es un requisito indispensable realizar análisis ó estudios previos o ex ante para la puesta en marcha de una empresa.

“De esta forma surge la necesidad de introducir eficiencia a las empresas, no solo una vez que éstas ya operan, sino desde su concepción y formulación, para evitar deficiencias que acarreen fuertes erogaciones para su corrección y que impiden el buen funcionamiento de las empresas a lo largo de su existencia.”²⁹

Muchas empresas que no se planean y no efectúan análisis previos antes de su puesta en marcha, sufren posteriormente problemas que los llevan hasta en algunos casos a la quiebra.

Por otra parte las malas decisiones y la inadecuada planeación de empresas, es debido a la ausencia de un buen análisis de mercado, de comercialización, técnico, económico y financiero que trae como consecuencia los siguientes problemas:

- 1.- Una ineficaz planeación de la producción.
- 2.- Una inadecuada selección de los equipos de producción y una utilización de tecnologías e instalaciones incorrectas.

²⁸ Ing. Humberto Soto (et. al.). P.7

²⁹ Ibidem.

3.- Una inadecuada localización de las plantas, lo que da lugar a que muchas de ellas se instalen en áreas de gran concentración industrial, o por el contrario en áreas despobladas y que no cuentan con los suficientes servicios requeridos.

4.- El mal uso de los recursos financieros, que se refleja en inversiones excesivas o innecesarias o por el contrario en reducidas inversiones.

Debido a lo anterior, surge la utilidad de los métodos y técnicas para la formulación y evaluación de proyectos. Que ayudará a capacitar y orientar al profesionista, ya sea economista, administrador ó ingeniero para que realicen estudios y análisis con precisión, para que esta labor traiga finalmente como consecuencia que las nuevas empresas estén fuertes y bien estructuradas desde sus cimientos.

Asimismo la utilidad de estos métodos y técnicas se refleja en períodos de crisis, cuando las economías enfrentan graves y fuertes desequilibrios económicos y financieros, y resulta de especial importancia contar con mecanismos capaces de lograr la optimización de los esfuerzos de los diversos sectores de la sociedad.

“En este sentido cobra una significación especial la formulación y evaluación de proyectos, ya que a través del empleo de sus técnicas es posible proporcionar a los inversionistas, tanto privados como del sector público y del sector social, algunos de los elementos técnicos y económicos necesarios para identificar aquellos proyectos que además de ser redituables, sean acordes con los requerimientos específicos del país.”³⁰

Entonces la metodología también es de gran utilidad para ofrecer al inversionista la mejor alternativa de inversión, y poder colocar su capital con mayor seguridad y con la certeza de obtener utilidades en el menor tiempo posible.

En resumen, se puede decir que son tres los aspectos por los cuales resulta útil la aplicación de los métodos y técnicas para formular y evaluar proyectos de inversión:

- 1.- Para una mejor planeación de la empresa.
- 2.- Para llevar a cabo estudios y / o análisis de factibilidad más correctos y certeros.
- 3.- Para ofrecer una mejor alternativa al inversionista.

³⁰ Fondo Nacional de Estudios y Proyectos (FONEP). “Guía para la Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión”. México, D.F., 1986. P. 10.

La elaboración de un proyecto comprende tres etapas: la identificación del proyecto, la formulación y la evaluación.

“Cada una de estas tres etapas comprende estudios que se realizan a distintos niveles; es decir, prefactibilidad, factibilidad, preinversión, inversión. A su vez cada una de estas fases va acompañada de una evaluación que permite tomar la decisión de suspender o continuar el proyecto y asignar, en su caso, recursos económicos cada vez mayores para estudio, diseño y construcción de la planta.”³¹

El tema de esta tesis profesional, es fundamentalmente un análisis de factibilidad mercadológica y de comercialización mostrando también los aspectos más importantes que comprende la formulación (mercadotécnicos-comerciales, técnicos, legales-administrativos y económico-financieros) y la evaluación de proyectos de inversión.

³¹ Ing. Humberto Soto (et. al.). P.7