

Uso del estándar de competencia EC0020 para la elaboración de un proyecto de inversión rural

M.L. López Roa¹, L. Contreras Vázquez², J.C. González Núñez³, E.R. Poblano Ojinaga⁴, y E.R. Pineda Armendáriz⁵

^{1,2,3} I. T. del Valle del Yaqui, ^{4,5} I. T. de la Laguna / Tecnológico Nacional de México
Av. Universidad 1200, Col. Xoco. Del. Benito Juárez. CP. 03330 Cd. de México.

* luisalopezroa@gmail.com

Área de participación: Investigación Educativa

Resumen

La elaboración de un proyecto de inversión para un Organismo del Sector Social de la Economía (OSSE) no es tarea fácil por la cantidad de información y el nivel de conocimiento requerido, siendo necesario contar con la asesoría de personal competente y con una guía. Este trabajo presenta el diseño de un proyecto de inversión de un OSSE tomando como guía el estándar de competencia EC0020 "Formulación del diseño de proyectos de inversión del sector rural" expedido por CONOCER. El EC0020 es utilizado como referente para la evaluación y certificación de las personas que se desempeñan en el diseño de proyectos de empresas rurales. El resultado fue un proyecto de inversión elaborado por personal del IT Valle del Yaqui, con un diseño que proporciona una mayor certeza en la ejecución del proyecto y muestra la viabilidad técnica y financiera para el cumplimiento de los objetivos de OSSE.

Palabras clave: Proyecto de inversión rural, Estándar de competencia, IT Valle del Yaqui

Abstract

The elaboration of an investment project for an Organism of the Social Sector of the Economy (OSSE) is not an easy task due to the amount of information and the level of knowledge required, being necessary to have the advice of competent personnel and/or with a guide. This paper presents the design of an investment project of a micro business (OSSE) taking as a guide the competence standard EC0020 "Formulation of the design of investment projects of the rural sector" issued by CONOCER. The EC0020 is used as a reference for the evaluation and certification of people who work in the design of rural business projects. The result was an investment project prepared by IT Valle del Yaqui staff, with a design that provides greater certainty in the execution of the project and shows the technical and financial feasibility for the fulfillment of OSSE objectives.

Keywords- Rural investment project, Competition standard, IT Valle del Yaqui

Introducción

El Consejo Nacional de Normalización y Certificación de Competencias Laborales (CONOCER) es una entidad paraestatal sectorizada de la Secretaría de Educación Pública que tiene un órgano de gobierno tripartita, cuyo propósito es brindar un instrumento para fortalecer la competitividad económica, capacidad de crecimiento y progreso social para beneficio de México, a través del Sistema Nacional de Competencias (SNC) de las personas (Centro Interamericano para el Desarrollo del Conocimiento en la Formación Profesional (CINTERFOR, 2017).

Siendo el SNC un Instrumento del Gobierno Federal que contribuye al fortalecimiento de las competencias de las personas, entendiendo por competencias a las actuaciones integrales para identificar, interpretar, argumentar y resolver problemas con idoneidad y compromiso ético, movilizándolo los diferentes saberes: ser, hacer y conocer (Tobón S., 2010; Tobón S. P., 2010³, citado en DGEST, 2013). Con relación a la Dirección Estratégica, esta se define como el arte y la ciencia de formular, implantar y evaluar las decisiones a través de las funciones que permitan a una empresa lograr sus objetivos (Gutiérrez, 2007).

Considerando, claro, la estrategia como la declaración de las misiones de la empresa, el establecimiento de objetivos a la luz de las fuerzas internas y externas, la formulación de políticas y estrategias específicas para

alcanzar los objetivos y asegurar su correcta implementación, de tal forma que los propósitos básicos de la organización sean alcanzados (Sierra, 2013). Por ello, se asevera que el proceso de dirección estratégica presenta tres etapas: formulación, implantación y evaluación.

La formulación de la estrategia incluye la creación de una visión y misión, identificación de las oportunidades y amenazas externas, determinación de fortalezas y debilidades, establecimiento de objetivos a largo plazo, creación de estrategias alternativas y elección de estrategias específicas a seguir (David, 2003).

Urbina (2013) menciona que un proyecto es la búsqueda de una solución inteligente al problema planteado, que tiende a resolver una necesidad humana. En consecuencia, podemos definir diferentes ideas, inversiones de diferentes montos, tecnología y metodologías con enfoques diferentes, pero todas ellas orientadas a satisfacer las necesidades del ser humano en todas sus facetas.

El diseño de nuevos proyectos de inversión debe promover que su ciclo de vida sea a largo plazo, por ello se han establecido criterios para su desarrollo, por ejemplo, el estándar de competencia EC0020 "Formulación del diseño de proyectos de inversión del sector rural", permite verificar que es elaborado con la eficacia requerida para lograr los objetivos (Pinto, García, Poblano & Meléndez; 2016), tal es el caso del grupo social "BioTiesto" en el Valle del Yaqui, Bácum, Sonora. El proyecto de inversión elaborado para esta empresa sigue las directrices del EC0020; como referente para el desarrollo de proyectos que cumplan con los elementos descritos en este artículo.

Metodología

Materiales

"Formulación del diseño de proyectos de inversión del sector rural" EC0020, dado que el propósito del mismo es servir como referente para la evaluación y certificación de las personas que se desempeñan en el diseño de proyectos de empresas rurales y, por lo tanto, deben de elaborar un proyecto de inversión cumpliendo los elementos que se indican en la figura 1.

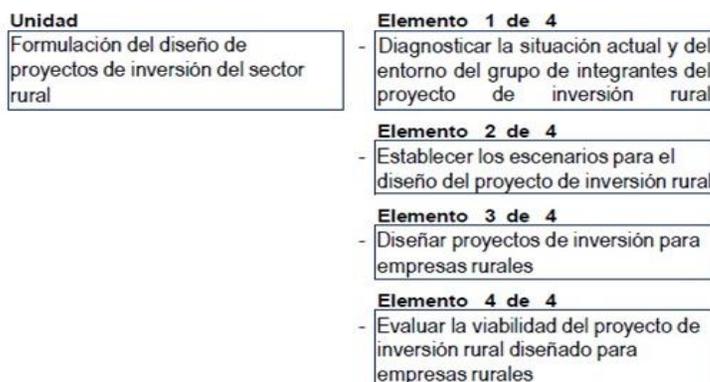


Figura 1. Perfil de la Norma Técnica de Competencia Laboral (NTCL) 0020

El estándar EC0020 consta de 4 elementos, y cada uno describe los criterios de evaluación que deben de cumplirse, los cuales son desempeños, productos, conocimientos y actitudes/hábitos/valores.

Método

El método a seguir en este trabajo consta de los siguientes pasos:

1. Formación del equipo de trabajo integrado por profesores del ITVY, responsables de la OSSE, y miembros de la OSSE.
2. Explicación del EC0020 a miembros de la OSSE.
3. Elaboración de la versión inicial (borrador) del proyecto de inversión con base en el Estándar de Competencia (EC).

4. Evaluación del proyecto de inversión utilizando los Instrumentos de evaluación del EC.
5. Corrección de no conformidades y revisión final del proyecto
6. Impresión de versión final del proyecto de inversión.

En el punto 3, parte importante del proceso de elaboración del proyecto de inversión es cumplir con los requisitos establecidos en el EC, dado que en el punto 4 es donde, por medio de una evaluación, se determina si el proyecto cumple o no con lo establecido en el EC, para lo cual, el líder del proyecto (profesor del ITVY) se apoya en listas de cotejo y guías de observación diseñadas con base a los criterios de calidad establecidos en el **EC.0020 “Formulación del diseño de proyectos de inversión del sector rural”**.

Resultados y conclusión

Elemento 1 del Estándar de Competencia: Diagnosticar la situación actual y del entorno del grupo de integrantes del proyecto de inversión rural

- a) Diagnóstico de la situación actual y del entorno: se identifican los principales problemas a resolver para la construcción del proyecto de inversión con la participación activa del grupo de integrantes y define la misión y visión del proyecto.
- b) Identificación de fuerzas y debilidades de la organización y desarrollo de la Matriz de Evaluación del Factor Interno (MEFI).
- c) Identificación de oportunidades y amenazas para el desarrollo de la Matriz de Evaluación del Factor Externo (MEFE).
- d) Desarrollo de la matriz del perfil competitivo
- e) Presentación al OSSE del proyecto de inversión rural, la información obtenida en las sesiones de construcción del diagnóstico interno debilidades y fortalezas (ver Tabla 1), estableciendo actividades realizadas para la consecución del diagnóstico.

Elemento 2 del EC: Establecer los escenarios para el diseño proyecto de inversión rural

- a) Análisis estratégico del proyecto de inversión rural. Se identificaron las fortalezas y debilidades de la organización, así como las oportunidades y amenazas para elaborar el análisis FODA.

Las Oportunidades y Amenazas se determinan de diferentes ámbitos, económicos, sociales, tecnológicos, legales, etc. Las Fortalezas y Debilidades, representan los aspectos que se identifican para aprovechar y consolidar el proyecto y a la organización, además de aquellos que deben modificarse o eliminarse para reducir sus riesgos y fracasos, respectivamente.

Tabla 1. Análisis FODA

Factores Internos claves	Factores Externos claves
Fortalezas	Oportunidades
Conocimiento del negocio (experiencia laboral)	Incremento de ventas de macetas orgánicas
Experiencia en manejo de plántulas de viveros e	Políticas fiscales
Confianza y respeto entre los miembros de la sociedad	Incremento de la población
Manejo de tecnologías de información	Apoyo para inicio de negocios (INAES,
Debilidades	Equipo y maquinaria de alta tecnología
Falta de conocimientos de aspectos fiscales y contables	Amenazas / riesgos
Falta de conocimientos de aspectos de organización	Desempleo e inflación
Desconocimiento de normatividad de salubridad	Altas tasas de intereses (préstamos)
Desconocimiento de formas de publicidad	Normatividad ambiental
No contar con fuerza de ventas	Alto costo en equipo y maquinaria

Estrategias obtenidas de la aplicación de los instrumentos del diagnóstico

Con base en el análisis del diagnóstico interno y del entorno, el grupo de integrantes del proyecto determina y clasifica en orden de importancia las siguientes estrategias:

- a) Introducción de productos o servicios actuales en los Municipios de Bácum y Cajeme, en el sur del Estado de Sonora y localidades circunvecinas (Desarrollo del mercado)
- b) Búsqueda del aumento de la participación en el mercado de los productos o servicios actuales a través de importantes esfuerzos de mercadotecnia (Penetración en el mercado).
- c) Búsqueda del incremento de las ventas por medio del mejoramiento de los productos o servicios actuales Precio – Higiene - Disponibilidad (Desarrollo de productos).
- d) Obtención de apoyo económico por parte de INAES.

Escenario de la situación actual en el que se encuentra el grupo de integrantes

Los integrantes del grupo social son originarios del Valle del Yaqui, en el sur del Estado de Sonora y se dedican a actividades agropecuarias y a cuidados del hogar. El ingreso promedio de cada persona es de aproximadamente 2 salarios mínimos diarios, es decir, perciben un salario diario de \$ 176.72, sin embargo, el trabajo que realizan es de carácter temporal, teniendo temporadas de desempleo de forma constante.

El acceso a los medios de producción es muy limitado –principalmente en el Valle del Yaqui-, los integrantes del grupo no cuentan con terrenos, activos o algún otro medio o instrumento de producción, debido a que son personas de escasos recursos que rentan terrenos para la siembra de trigo y de esta manera obtienen el sustento para sus familias, prácticamente en actividades de autoconsumo.

Para fines de este proyecto, la OSSE ha llegado a un convenio para el uso del terreno durante los 10 años de vida del proyecto Macetas Orgánicas.

El crecimiento en la comercialización de macetas orgánicas se ve respaldado por el aumento de la conciencia social y ecológica tanto de las empresas como de la población en general que buscan reducir su huella de carbono y mejorar su economía. Esto es posible gracias a que las macetas que producen las OSSE de la región del Valle del Yaqui tienen un costo menor a las convencionales y reducen el uso de fertilizantes químicos al contener nutrientes que servirán a las plántulas de forma natural y segura (Murillo et al., 2018).

Asimismo, a manera de optimizar los recursos e insumos de la OSSE, se buscará incrementar el consumo de los productos de carne porcina mediante estrategias definidas, que le ofrecerán al consumidor potencial precio, calidad y disponibilidad del producto.

Escenario de tendencia

Crecimiento del 3 % de la población objetivo, con su respectivo impacto en el consumo de macetas orgánicas. Crecimiento en las ventas anuales de un 5 % mediante estrategias definidas para ofrecer productos de gran innovación: Buena calidad, precio competitivo y disponibilidad inmediata.

Escenario de la situación deseable del proyecto de inversión rural. Identificación de la idea del proyecto de inversión rural

La idea del Proyecto “Macetas Orgánicas” nace como una iniciativa de los integrantes del grupo para la generación de empleos y por la creciente necesidad económica de tener ingresos constantes para su propio beneficio y el de sus familias, quienes buscan esta oportunidad de inversión para garantizar bienestar social.

Se planea invertir en este proyecto para la producción y comercialización de los productos elaborados un total de \$ 432,000.00 pesos, con un pronóstico de ventas promedio de 36,000 macetas para el primer año, a un precio de venta de \$ 12.00 por pieza.

Elemento 3 del EC: Diseñar proyectos de inversión para empresas rurales

Estudio de los aspectos de Mercado de los Productos del proyecto de inversión rural

Características del producto y Servicios: Se ofrecerán macetas elaboradas a base de material orgánico biodegradable, libre de plástico y sustancias tóxicas que aportarán nutrientes naturales de origen animal a las diferentes plántulas de los viveros e invernaderos, lo cual convierte a este producto en la mejor opción para los productores al resolver la problemática de los altos índices de contaminación en el sector agrario por el mal manejo en el desecho de los plásticos.

Análisis del consumidor del producto y Servicios

Demanda: Las macetas orgánicas se comercializarán en las siguientes localidades: Ciudad Obregón (Cajeme): 405,000 habitantes, BÁCUM: 21,322 habitantes.

Tanto BÁCUM como Ciudad Obregón, están ubicadas en el estado de Sonora y son un mercado importante en la región para el comercio, se cuenta ya con varios prospectos de clientes que se han ido concretando incluso antes de producirlo, los clientes son agricultores y dueños de viveros, principalmente.

Los puntos de venta estarán ubicados en BÁCUM y Cajeme, en el sur del Estado de Sonora; las ventas al menudeo serán en el domicilio de la empresa, las ventas de mayoreo, a solicitud del cliente, la entrega se hará en el domicilio del cliente.

Tabla 2. Principales compradores

Producto	Principales compradores	Ubicación	Volumen	Periodicidad	Ingresos para el proyecto	Documento que sustenta la venta	Condiciones de pago
Maceta Modelo 1	Víctor Fuentes Ramos	BÁCUM, Sonora	9,000	Mensual	25 %	Carta de intención de compra	Efectivo
Maceta Modelo 2	Juana Domínguez Flores	Ciudad Obregón, Sonora	82,080	Anual	19 %	Carta de intención de compra	Efectivo
Maceta Modelo 3	Susana Dávila Ramos	Ciudad Obregón, Sonora	2,688	Semanal	32 %	Carta de intención de compra	Efectivo

Las macetas se venderán y se entregarán una vez finiquitado el pago o bien realizado el convenio de compra-venta. Los clientes potenciales corresponden al 10 % del total de la población de los Municipios de BÁCUM y Cajeme, en el sur del Estado de Sonora; la mayoría lo constituyen agricultores: en la actualidad, existe en las localidades una alta demanda diaria de este tipo de insumos, debido a que la agricultura es la actividad económica preponderante de la región. También son clientes potenciales alrededor del 1 % de la población que en algún mes del año demanda macetas para fiestas particulares y populares (Tabla 2).

El consumo de macetas por familia va en aumento, por ello prácticamente todas las semanas se demandarán estos productos orgánicos. Los agricultores por lo general sacrifican una parte de sus utilidades al trasplantar y correr el riesgo de que la planta muera; con la siembra en macetas orgánicas, este riesgo se ve erradicado.

Análisis de la competencia directa

a) **Principales competidores:** Al menos en el sur de Sonora que es el mercado meta a cubrir, no existe competencia directa del producto que se quiere comercializar (macetas orgánicas), empero, los proyectos que podrían tener mayor similitud por vender productos con el mismo nombre (macetas), son las que se muestran en la Tabla 3.

Tabla 3. Principales Competidores

Nombre	Producto	Precio de Venta	Condiciones de Venta	Otros Servicios	Calidad
ICAPSA	Macetas de PVC	35	Contado	Servicio a domicilio	Media
ORGAHUMUS	Macetas de PVC	42	Sistema de crédito	Ventas en línea	Alta

b) Ventajas sobre sus competidores: ofrece un producto único al ser biodegradable, a un 40 % del costo del competidor más económico y con un mayor nivel de calidad

Análisis de precios existencias y los propuestos: Actualmente no existe competencia directa para las macetas orgánicas que se comercializan a un costo menor (\$ 12), en comparación al de las macetas convencionales con un precio de \$ 30 por pieza.

Los precios se definen tomando en cuenta los precios de los costos directos e indirectos y aplicando nuestro margen de ganancia. El análisis de precios de la competencia nos indica que el precio es lo suficientemente atractivo para lograr la penetración en el mercado deseado.

Análisis de la comercialización de los productos y servicios: Los productos se venderán a crédito y de contado, se dará a crédito hasta 30 días para el caso de clientes conocidos, para nuevos clientes solo será de contado. La difusión se hará por medio de redes sociales, en conferencias con las asociaciones de productores del sur de Estado de Sonora, así como también a través carteles promocionales, haciendo hincapié que es un proyecto de macetas orgánicas apoyado por el INAES.

Se buscarán formas y alternativas de promoción del producto y del proyecto mediante uso de tecnologías actuales al alcance del bolsillo.

Programa de ventas: El programa de ventas anuales se muestra en la Tabla 4. Se contempla un programa de venta escalonado por mes, es decir, ir subiendo las ventas continuamente. Se contempla la producción continua, los primeros ingresos del proyecto serán por la venta directa y programa de ventas (cartas de intención de clientes), esto se verá reflejando entre el mes 5 y 6 del primer año.

Tabla 4. Resumen de ventas anuales proyectadas

Producto	Unidad de Medida	Precio Unitario	Unidades Anuales				
			1	2	3	4	5
Maceta	Pieza	\$ 12.00	432,000	456,000	480,000	504,000	528,000

Estudio Técnico del proyecto de inversión rural

Cálculo de la Capacidad Productiva y la selección de la tecnología de acuerdo al estudio de mercado: Se adquirirán 3 hectáreas para trabajo del proyecto. Se planea en su ubicación: área de proceso (100x100 metros), área de almacén (100x100) y 20 áreas (10x50). Con esta área se proyecta tener una capacidad de producir 29,150 macetas mensualmente y 349,800 anualmente, con una inversión de equipo de \$ 44,712.00. En Tabla 5 se muestra el programa de producción.

Los requerimientos tecnológicos y de equipo son como se enuncian a continuación: Prensas y moldes de diferentes medidas, Tarimas para secado, Palas, Cucharas tipo albañil, Revolvedora, Trascabo y Herramientas menores.

Tabla 5. Programa de producción del producto / servicios

Semestre	Año 1		Año 2		Año 3		Año 4		Año 5	
	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2
Volumen de macetas	248,400	248,400	262,200	262,200	276,000	276,000	289,800	289,800	303,600	303,600

Estudio administrativo y organizacional del proyecto

Propuesta Administrativa. La descripción de Puestos incluye a los integrantes del grupo social que se asignan como trabajadores de confianza, lo que facilitará la organización y desarrollo administrativo dentro del proyecto.

La toma de decisiones se realiza a través de la participación de los integrantes del OSSE buscando mantener el negocio en las mejores condiciones y seguir creciendo en las ventas. El equipo consta de 7 puestos con funciones específicas para el buen desarrollo del trabajo: gerente general, encargado de ventas, encargado de finanzas, encargado de producción y calidad, así como tres obreros.

Estudio Financiero del proyecto: En este se especifica el programa de inversión fija, diferida y capital de trabajo de las OSSE, así como las fuentes de financiamiento a las que se solicitara apoyo para el desarrollo del proyecto y se establecen los flujos de efectivo, calculando los egresos e ingresos y se muestra el estado de resultados del Grupo.

Elemento 4 del EC: Evaluar la viabilidad del proyecto de inversión rural diseñado para empresa rurales

Evaluación financiera elaborada del proyecto: Se presentan los indicadores de rentabilidad de acuerdo con el valor actual neto y la tasa interna de retorno de la operación del proyecto de inversión.

Los indicadores financieros que arroja el proyecto son: TIR = 34.6 %, B/C = 1.04, con los cuales se decide que el proyecto muestra una factibilidad financiera y se acepta como viable por el OSSE.

Análisis de riesgo (Amenazas): Se elabora un análisis de los riesgos potenciales del proyecto, así como el impacto que tendrían en el desarrollo del mismo, además se establecen las alternativas y estrategias para buscar disminuir sus efectos (Ver Tabla 6).

Tabla 6. Riesgos, impactos probables y alternativas / estrategias para disminuir los riesgos

Factor / Fuerza externa	Riesgo / Amenaza	Impacto probable	Estrategia
Económicas	Desempleo e inflación	Ventas bajas	Realizar importantes esfuerzos de mercadotecnia
	Altas tasas de intereses (prestamos)	Nulo financiamiento	Obtención de apoyo económico por parte de INAES
Sociales, culturales, demográficas y ambientales	Normatividad ambiental	Dificultad para arranque de PI	Ofrecer productos buen Precio – Higiene – Disponibilidad
	Zona marginada	Ventas bajas	Realizar importantes esfuerzos de mercadotecnia
Tecnológica	Alto costo en equipo y		Obtención de apoyo económico por parte de INAES

El análisis del grupo pretende tener diferentes canales de promoción: 1) Realizar importantes esfuerzos de mercadotecnia, 2) Obtención de apoyo económico por parte de INAES y 3) Ofrecer productos buen Precio – Higiene – Disponibilidad.

Análisis de sustentabilidad del proyecto. Normatividad y Medio ambiente; Se establecerán las unidades porcícolas al menos 500 metros alejados de cualquier asentamiento humano como lo exige el ayuntamiento municipal. Se da seguimiento a la norma NOM-054-ZOO-1996/1998-06-08 “Establecimiento de cuarentenas para animales y sus productos” en su apartado “Medidas de bioseguridad” que hace referencia a las unidades de producción en las que técnicamente se justifique la aplicación de medidas de bioseguridad, a fin de evitar la diseminación de enfermedades tanto hacia el interior de las unidades como al exterior de las mismas.

Por lo tanto, la realización del proyecto no generara impactos negativos al ambiente de la zona, además los residuos de animales se transformarán y usaran como materia prima del producto final (macetas), así como

efectos a la flora y micro fauna, ya que no se tendrán que talar árboles para la construcción, ni alterar la estructura del suelo y a la micro fauna del subsuelo.

Trabajo a futuro

Los resultados obtenidos en este trabajo proponen la elaboración de una guía o lineamiento para el diseño de un proyecto de inversión en una empresa del sector rural, detallando los pasos a seguir desde su diagnóstico hasta la evaluación de la viabilidad del proyecto, con un énfasis especial en el análisis financiero y en los cálculos de indicadores de rendimiento y de viabilidad. La elaboración de la guía, que atenderá todos estos aspectos, así como su aplicación en casos reales, se pretende sean presentados en congresos o coloquios futuros.

Conclusión

El uso de un método con base en el EC0020, contribuye a facilitar el diseño de un proyecto de inversión, al generar la información necesaria y relevante para alcanzar los objetivos, facilita la identificación de los diferentes escenarios que se presentan para determinar el análisis FODA y la identificación de diferentes estrategias de alto impacto que aseguren la implementación exitosa del proyecto.

Las proyecciones de producción, ventas y financieras muestran una clara idea de la viabilidad técnica y financiera en el cumplimiento de los objetivos de OSSE, y proporciona una mayor certeza en la ejecución del proyecto.

Agradecimientos

Un especial agradecimiento al **M. C. Pedro Alberto Haro Ramírez**, Director del IT Valle del Yaqui, así como al Dr. Rafael García Martínez, Exdirector, por su visión y liderazgo en la realización de este proyecto, parte del programa de fortalecimiento académico.

Referencias

1. David, F. R. (2003). *Conceptos de Administración Estratégica* (9a. ed.). México: Pearson Educación.
2. DGEST, (2013). *Proyectos integradores para el desarrollo de competencias profesionales del SNIT*. Dirección General de Educación Superior Tecnológica. S.E.P. Octubre 2013. México D.F.
3. Estándar de competencia EC0020 "Formulación del diseño de proyectos de inversión del sector rural" CONOCER. www.conocer.gob.mx
4. Gil Flores, J; (2007). La evaluación de competencias laborales. *Educación XX1*, () 83-106. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=70601006>
5. Gutiérrez, R. C. (2007). The UAAAN-HECHAG MODEL, as a proposal for strategic management of agribusiness. *Revista mexicana de agronegocios*, XI, 12. Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/141/14102012.pdf>
6. Murillo Valle, A., López Roa, M. L., Reyes Valenzuela, R., López Dyck, L., & López Modesto, J. E. (2018). La Lombriz Produce: Caso empresarial alineado al Estándar de Competencia EC0020. *Academia Journals*, 10(1).
7. Pinto Santos J.A., Poblano Ojinaga E.R., García Meléndez G. y Meléndez Gurza F.J. (2016). Elaboración de un Proyecto de Inversión de un OSSE de la Laguna de Coahuila, basado en el EC0020 del CONOCER. *Academia Journal Ciudad Juárez, Investigación Interdisciplinaria*, Tomo II.
8. Sierra, E. R. C. (2013). El concepto de estrategia como fundamento de la planeación estratégica. *Pensamiento y gestión*, (35), 30.
9. Urbina, G. B. (2013). *Evaluación de Proyectos* (7a. ed.). Mexico: McGRAW-Hill Interamericana Editores, S.A. de C.V.