 

INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

ESCUELA SUPERIOR DE CÓMPUTO

INGENIERÍA EN SISTEMAS COMPUTACIONALES

MATERIA: ADMINISTRACIÓN DE PROYECTOS

PROFESORA: CANCINO MOSQUEDA ODETTE BERENICE

PRESENTA:

RAMIREZ BENITEZ BRAYAN

GRUPO: 3CV11

MODELOS DE INVERSIÓN

CIUDAD DE MEXICO A 23 DE AGOSTO DE 2021

**El Precio**

Este modelo es conocido bajo la famosa frase “compro barato, vendo caro”. La idea básica es adquirir algo de valor, que pueda venderse a un precio mayor para así obtener una ganancia. Con esta estrategia de inversión debemos tener en claro qué ganamos al momento de entrar al negocio y no al momento de salir de él. Por ejemplo, si adquirimos un producto determinado a un precio menor al normal, estamos ganando apenas entramos al negocio. Ahora, la tarea consiste en encontrar un mercado a quién ofrecerle dicho producto. En este caso, lo ideal sería tener ese mercado preparado previamente.

Justamente, lo complicado en este modelo de inversión –al igual que toda inversión- es asegurar la salida. Por eso, la clave es tener siempre asegurada una estrategia de salida antes de ingresar al negocio. De nada sirve conseguir 1000 remeras a un precio inferior al habitual, si luego quedarán apiladas en algún rincón.

**Capital semilla**

La idea de este modelo es utilizar el dinero para potenciar un posible negocio: un emprendimiento. Con el aporte personal es factible obtener una porción del negocio y dependiendo del mismo, una participación en él.

En este modelo se destaca el factor “riesgo”, dado que, al estar invirtiendo en un emprendimiento, dependemos de variables como el tiempo, la capacidad de los emprendedores, la aceptación por parte del mercado y otras. Sin embargo, por encima de estos aspectos, es necesario ser conscientes de que, si bien la entrada al negocio puede ser simple, nuevamente, lo más complicado será salir de él. Para ello, existen tres alternativas:

• Recompra: Se da cuando el emprendedor logra cumplir su objetivo y compra la parte que el inversor posee. Por supuesto, el inversor gana gracias a que el negocio aumentó su valor y, por ende, el porcentaje que este que poseía.

• Vender a terceros: Otra opción es vender nuestra participación a otros inversores interesados en el negocio. La idea es hacerlo en algún momento en el que el negocio aumente su valor para obtener una ganancia.

Lo importante es definir la estrategia de salida, con el fin de no quedarse estancado en los momentos negativos de la empresa. Nuestro fin como inversores es disfrutar las buenas épocas y ser inteligentes para salir antes de que vengan los momentos complicados.

**Retener valor**

Con este modelo se busca básicamente retener algo que el día de mañana tendrá valor, ya que desde allí se generará la ganancia. Si bien a simple vista, llevar a cabo esta estrategia parece complicado, son cada vez son más los coleccionistas de arte, compradores de terrenos y otros inversores, que deciden operar bajo este modelo.

La clave en este caso es ser objetivos al retener valor, con el fin de obtener ganancias en el mediano o largo plazo. Además, es necesario tener en cuenta que ciertos objetos pueden deteriorarse, romperse o tener algún tipo de problema, ya sea desde un terreno hasta una obra de arte mal cuidada. Este modelo es lo más parecido a una apuesta, dado que se basa en la intuición que tenga el inversor más que en sus conocimientos.

**Crear valor**

No es del todo un modelo de inversión salvo en raras ocasiones. Incluso, en algunos casos podemos no estar invirtiendo, pero lo importante es aplicar el concepto. Como su nombre lo indica, el modelo se basa en crear valor, por algo propio que creamos o por la influencia de otras personas. Una clara forma de crear valor es unir dos partes y sacar un beneficio de allí.

En este modelo, se ponen en juego nuestras habilidades para generar relaciones con otras personas y nuestra capacidad de negociación. Si logramos que la estrategia de entrada consista en detectar oportunidades, la de salida se dará sin problemas (aunque sería importante analizar todas las posibilidades).

Por último, el riesgo de este modelo es que resulta complicado mantenerse demasiado tiempo en el medio, dado que las oportunidades pueden ser fugaces y terminar de repente, lo que implica buscar nuevamente otras alternativas.