



Estudio de Factibilidad

Agenda

1. Introducción
2. Dinámica
3. Tema de Hoy: Estudio de Factibilidad
4. Definición de Factible y Estudio de Factibilidad *(5 minutos)*
5. La Importancia de un estudio de factibilidad *(5 minutos)*
6. Como hacer un estudio de factibilidad con actividad *(1 hora y 20 minutos)*
8. Despedida

Plan de Trabajo

Objetivos:

1. Conocer que es factible
2. Conocer la importancia de un estudio de factibilidad
3. Practicar haciendo un estudio de factibilidad

Materiales:

1. Copias de la agenda
2. Copias de los 5 pasos
3. Material para la Dinámica

1. Introducciones:

Preséntense dando sus nombres e informando que ustedes son universitarios de EEUU trabajando para Soluciones Comunitarias y digan lo alegre que son por tener la oportunidad de compartir con ellos.

Explique al grupo que a través de Soluciones Comunitarias van a hablar sobre El Estudio de Factibilidad y la importancia para su negocio u organización.

Pregunte el nombre y posición o trabajo de cada uno en la audiencia.

2. Dinámica:

Selecciona de la "List of Icebreakers"

3. Tema de Hoy:

Anuncie que el tema hoy es "**Estudio de factibilidad**"

Presente las definiciones de Factible:

El Presentador debe usar un pizarrón para escribir el vocabulario y puntos claves. O, entregue la hoja con la información de un Estudio de Factibilidad a los socios.

4. Definición de Factible y Estudio de Factibilidad:

Pregunte a los socios:

- ¿Qué significa factible?
Algo que se puede hacer o realizar.

Pregunte a los socios:

- ¿Qué es un Estudio de Factibilidad?

Un estudio de factibilidad es una **investigación**. Más específicamente, un estudio de factibilidad trata de determinar la rentabilidad de diferentes ideas o productos nuevos para un negocio u organización. Por ejemplo, un negocio quiere vender leche en su tienda por primera vez. Para ver si es un producto rentable o si el producto se va a vender, el negocio debe hacer un estudio de factibilidad.

5. Porqué es importante hacer un estudio de factibilidad

Pregunte a los socios:

- ¿Por qué es importante hacer un estudio de factibilidad para un nuevo producto?

Es importante hacer un estudio de factibilidad para ver si el producto o idea va a ser rentable. Antes de que un negocio invierta en producto, primero debe ver si la gente en el área va a comprar el producto de la tienda de ellos. Hay varias facturas por considerar: ¿A qué precio debe vender el producto? ¿Hay otras tiendas cercanas vendiendo el mismo producto? ¿Y a qué precio? ¿Hay gente que quiere comprar el producto? ¿Cuánto dinero necesita invertir para comprar el producto? ¿Qué trabajo necesita hacer para vender o publicar el producto? Para contestar estas preguntas, un negocio debe hacer un estudio de factibilidad.

6. Cómo hacer un Estudio de Factibilidad

Para hacer un Estudio de Factibilidad necesita que se investiguen los seis pasos siguientes:

Entregue las hojas con los cinco pasos para un estudio de factibilidad a los participantes. Pida a un socio que lea paso # 1.

1. Escoger un servicio o producto para vender

Hay cuatro cosas que necesitan considerar cuando se escoge una idea sobre un negocio.

- ¿Qué compra la gente o qué desea comprar?
 - ¿Qué clases de negocios tenemos ahora en nuestra comunidad?
 - ¿Qué productos o servicios necesita la gente? ¿Hay negocios que los suministren?
 - ¿Cuáles son algunos productos o servicios que no se consiguen en su comunidad?
- ¿Qué podemos hacer y cómo queremos trabajar?
 - Debemos pensar en la formación que ya tenemos o necesitamos y la clase de condiciones de trabajo que queremos.
 - Facilidad en la elaboración del producto.
- ¿Qué recursos tenemos?
 - ¿Tenemos talentos o habilidades especiales?
 - ¿Cuáles materiales son disponibles localmente o fáciles de adquirirlos?
- ¿Qué beneficios deseamos obtener?
 - Dinero
 - Aumentar nuestro orgullo, nuestra autoestima
 - Mejorar nuestra posición en la comunidad
 - Aprender nuevas habilidades.

Indique que formen cinco grupos. Entregue a cada grupo un papel y un marcador y pida que ellos hagan una "lluvia de ideas" de 20 productos o servicios como mínimo y lo escriban en el papel, en los próximos 3 minutos.

Después de 3 minutos, ellos necesitan pensar sobre los puntos importantes del paso #1 y seleccionar un producto o servicio por grupo y nombrar dos representantes que cuenten cual es su producto final y porqué lo seleccionaron.

Pida a un participante que lea el paso # 2.

2. Hacer un estudio de mercado.

Para averiguar si la gente comprará el producto o servicio hay que investigar algunos aspectos tales como:

- Clientes
 - ¿Quiénes son los clientes?
 - ¿Tenemos un producto que los clientes quieren?
 - ¿Dónde viven los clientes?
 - ¿Qué ingreso tienen?
 - ¿Querrán ellos todavía comprar el producto o servicio en un año o en dos?
- Competencia
 - ¿Hay otros negocios produciendo lo que deseamos producir?
 - ¿Hay una demanda de clientes suficientes para que haya otro negocio de esta clase?
 - ¿Cuál es la calidad y diseño del producto de la competencia?
 - ¿Por qué alguien nos compraría a nosotros en vez de a los competidores?
- Precio
 - ¿Qué precio pagarán los clientes por su producto?
 - ¿Cuál es el precio de la competencia?
- Plaza o Lugar
 - ¿Dónde irán los clientes para comprar nuestro producto?
 - ¿Dónde están los establecimientos de la competencia?
 - ¿Vamos a vender al por mayor o menor?
- Promoción
 - ¿Cómo los clientes podrían conocer sobre su producto o servicio?
 - ¿Qué tipo de promoción usa la competencia?
 - ¿Qué tipo de exhibición usaremos? ¿Qué tipo de exhibición usa la competencia?
 - ¿Qué tipo de empaque usaremos? ¿Qué tipo de empaque usa la competencia?
 - ¿Cuáles características deben tener nuestras vendedoras?

Explique qué tal vez hay otras preguntas. Por ejemplo: ¿Cuándo compran los clientes este producto? ¿Con qué frecuencia y en qué cantidad? ¿Qué calidad? Etc.

Pide a los grupos que tomen 15 minutos y que discursen y contesten las preguntas en relación de su producto.

Pida a un socio que lea paso # 3.

3. Calcular las inversiones y costos del negocio.

Identificar todos los gastos involucrados en el producto nuevo. Por ejemplo:

Materiales:

¿Cuál es el costo del capital (el conocimiento, dinero, herramientas y equipo utilizado para proporcionar un servicio o para fabricar un producto) para nuestro producto?

Transporte:

- ¿Es el transporte necesario para obtener suministros y vender nuestro producto?
- ¿Cuánto cuesta? ¿Qué tipo?

Plaza o Lugar

- ¿Dónde podemos vender el producto?
- ¿Necesitamos alquilar un lugar?
- ¿Necesitamos pagar electricidad, agua u otros recursos?

Socios / Trabajadores:

- ¿Quién hará el trabajo?
- ¿Cuánto vale nuestro trabajo?
- ¿Necesitamos contratar otros trabajadores?

Empaque:

- ¿Requiere empaque el producto? ¿De qué clase?
- ¿Cuánto cuesta ese empaque?

Promoción:

- ¿Cuáles son los costos para promocionar nuestro producto?

Entrenamiento:

- ¿Nuestro grupo necesita una habilidad especial para hacer nuestro producto?

Pide a los grupos que tomen 15 minutos y que discursen y contesten las preguntas en relación de su producto.

Pida a un socio que lea paso # 4.

4. Calcular el precio de nuestro producto.

Antes de escoger un precio para nuestro producto:

- Calcular el total del costo de un producto. (Por ejemplo: ¿En una panadería, cuál es el costo de un pan?) Incluir todos los costos.
- Revisar el precio de la competencia.
- Escoger un precio justo para el cliente y un precio que tenga suficientes ganancias para el vendedor. Costo + ganancia = precio
- Contestar: ¿Cuál es nuestra meta de ventas por:
 - ¿Día?
 - ¿Semana?
 - ¿Mes?
 - ¿Año?

Pide a los grupos que tomen 15 minutos y que discursen y contesten las preguntas en relación de su producto.

Pida a un socio que lea paso # 5

5. Calcular la rentabilidad y decidir: ¿Es el negocio una Buena idea?

- Calcular las ganancias proyectadas para el negocio.

Ventas menos Costos = Ganancias

¿Muestra el Negocio una ganancia?

¿Debe incluir este producto en su negocio? ¿Vamos a ganar mas dinero?

Pide a los grupos que tomen 15 minutos y que discursen y contesten las preguntas en relación de su producto.

Después, cada grupo necesita presentar su producto y dar las razones porque el producto es factible o no.

7. Despedida:

Contestar cualquier duda o pregunta que la audiencia tenga.

Agradezca por la oportunidad de estar con ellos y por su participación.

8. Material

Estudio de Factibilidad: Un estudio de factibilidad es una **investigación**. Más específicamente, un estudio de factibilidad trata de determinar la rentabilidad de diferentes ideas o productos nuevos para un negocio u organización.

Paso #1:

Escoger un servicio o producto para vender

Hay cuatro cosas que necesitan considerar cuando se escoge una idea sobre un negocio

1. ¿Qué compra la gente o qué desea comprar?
2. ¿Qué podemos hacer y cómo queremos trabajar?
3. ¿Qué recursos tenemos?
4. ¿Qué beneficios deseamos obtener?

Paso #2

Hacer un estudio de mercado.

Para averiguar si la gente comprará el producto o servicio hay que investigar algunos aspectos tales como:

1. Clientes
2. Competencia
3. Precio
4. Plaza o Lugar
5. Promoción

Paso #3

Calcular las inversiones y costos del negocio.

Identificar todos los gastos involucrados en nuestro negocio. Por ejemplo:

1. Materiales
2. Transporte
3. Plaza o Lugar
4. Socios / Trabajadores
5. Empaque
6. Promoción
7. Entrenamiento

Paso #4

Calcular el precio de nuestro producto.

Antes de escoger un precio para nuestro producto:

1. Calcular el total del costo de un producto.
2. Revisar el precio de la competencia.

3. Escoger un precio justo para el cliente y un precio que tenga suficientes ganancias para el vendedor. $\text{Costo} + \text{Ganancia} = \text{Precio}$
4. Contestar: ¿Cuál es nuestra meta de ventas por:
 - ¿Día?
 - ¿Semana?
 - ¿Mes?
 - ¿Año?

Paso #5

Calcular la rentabilidad y decidir: ¿Es el negocio una Buena idea?

Calcular las ganancias proyectadas para el negocio.