****

**LOS ELEMENTOS DE EMPRENDIMIENTO –**

***ESTUDIO DE FACTIBILIDAD***

Es mejor hacer un estudio de factibilidad antes de iniciar un negocio/servicio porque esta investigación puede ayudar a evitar que un negocio/servicio fracase, ayuda a las personas a conocer y disminuir los riesgos, y asegurar el valor del trabajo. Es una manera también, para investigar la “salud” de un negocio/servicio existente.

**Los seis pasos para un estudio de factibilidad:**

1. **Escoger un servicio o producto para vender**
2. **Hacer un estudio del mercado**
3. **Determinar cómo operará el negocio**
4. **Calcular las inversiones y costos del negocio**
5. **Calcular el precio de nuestro producto**
6. **Calcular la rentabilidad y decidir: ¿Es el negocio una buena idea?**
7. **Escoger un servicio o producto para vender (dia 1)**

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

* 1. **¿Qué compra la gente o qué desea comprar?**
     1. ¿qué clases de negocios tenemos ahora en nuestra comunidad?
     2. ¿qué productos o servicios necesita la gente? ¿Hay ya negocios que los suministren?
     3. ¿Cuáles son algunos productos o servicios que no se consiguen en su comunidad?
  2. **¿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.

* + - 1. Facilidad en la elaboración del producto:
         1. ¿Qué recursos tenemos?
         2. ¿Tenemos talentos locales especiales?
         3. ¿Cuáles los materiales disponibles localmente o fáciles de adquiriros?
  1. **¿Qué beneficios deseamos obtener?**
     1. Dinero
     2. Aumentar nuestro orgullo, autoestima
     3. Mejorar nuestra posición en la comunidad
     4. Aprender nuevas habilidades....
     5. **.....?**

**Conversar sobre todos los puntos mencionados. Pensar y sugerir ideas para hacer la lista de posibles negocios (“lluvia de ideas”). Discutir y escoger un negocio para analizarlo**.

1. **Hacer un estudio del mercado (dia 1)**
   1. **Clientes**
      1. ¿quiénes son los clientes?
      2. ¿tenemos un producto que los clientes quieren?
      3. ¿dónde viven los clientes?
      4. ¿qué ingreso tienen?
      5. ¿Querrán ellos todavía comprar el producto o servicio en un año o en dos?
   2. **Competencia**
      1. ¿hay otros negocios produciendo lo que deseamos producir?
      2. ¿hay una demanda de clientes suficientes para que haya otro negocio de esta clase?
      3. ¿cuál es la calidad y diseño del producto de la competencia?
      4. ¿Por qué alguien nos compraría a nosotros en vez de a los competidores?
   3. **Precio**
      1. ¿Qué precio pagarán los clientes para comprar nuestro producto?
      2. ¿cuál es el precio de la competencia?
   4. **Plaza o Lugar**
      1. ¿dónde irán los clientes para comprar nuestro producto?
      2. Dónde están los establecimientos de la competencia?
      3. ¿Vamos a vender al por mayor o menor?
   5. **Promoción**
      1. ¿Cómo los clientes podrían saber sobre su producto o servicio?
      2. ¿Qué tipo de promoción usa la competencia?
      3. ¿Qué tipo de exhibición usaremos?

* + 1. ¿Qué tipo de exhibición usa la competencia?
    2. ¿Qué tipo de empaque usa la competencia?
    3. ¿Qué tipo de empaque usaremos?

* + 1. ¿Cuáles características deben tener nuestras vendedoras?

* 1. **Otros**
     1. ¿Cuándo compran los clientes este producto?
     2. ¿Con qué frecuencia y en qué cantidad?
     3. ¿Qué calidad?

1. **Determinar cómo operará el negocio – (dia 2)**
   1. **¿Qué sabemos?**
      1. ¿Qué sabemos ya sobre el negocio, particularmente sobre el proceso de producción?

* + 1. ¿Qué sucede en el proceso de producción, desde el principio hasta el fin?
    2. ¿Qué es lo que no sabemos sobre el negocio o de lo que no estamos seguros?
    3. ¿Qué recursos / suministros necesitamos y dónde los obtendremos?¿Cuánto cuestan?
    4. ¿Qué habilidades necesitamos tener y cómo aprenderlas?
    5. ¿Cuáles son los requisitos legales para operar un negocio? ¿Cómo podemos averiguarlos?

* 1. **¿Cómo Trabajaremos?**
     1. Producción:
        1. ¿Quién hará qué para hacer el producto o servicio?
        2. ¿Cuál será nuestro horario de producción?
     2. Finanzas: ¿Quién llevará las cuentas y cómo se compartirán las ganancias?
     3. Administración: ¿Quién ordenará los materiales, llenará los papeles necesarios, hará los contratos y otros?

1. **Calcular las inversiones y costos del negocio (dia 2)**
   1. **Materiales:**
      1. ¿Cuál es el costo del capital (el conocimiento, dinero, herramientas y equipo utilizado para proporcionar un servicio o para fabricar un producto) para nuestro negocio?
      2. ¿Cuál es el costo de las materias primas (los materiales que utilizamos para producir nuestros bienes o servicios)?
   2. **Transporte:**
      1. ¿Qué tipo de transporte necesitamos para obtener suministros y vender su producto? ¿Cuánto cuesta?
   3. **Plaza o Lugar:**
      1. ¿Dónde estará nuestro negocio? ¿Necesitamos alquilar un lugar?
      2. ¿Necesitamos pagar electricidad, agua u otros recursos?
   4. **Socios / Trabajadores:**
      1. ¿Quién hará el trabajo?
      2. ¿Cuánto vale nuestro trabajo?
      3. ¿Necesitan contratar otros trabajadores?

* 1. **Empaque:**
     1. ¿Requiere empaque el negocio?

* + 1. ¿De qué clase?
    2. ¿Cuánto cuesta este empaque?

* 1. **Promoción:**
     1. ¿Cuáles son los costos para promocionar nuestro negocio?
  2. **Entrenamiento:**
     1. ¿Nuestro grupo necesita una habilidad especial para hacer nuestro producto?
  3. **Otros Costos**
     1. Impuestos, permiso de funcionamiento (SRI).........

1. **Calcular el precio de nuestro producto (dia 3)**
   1. Calcular el total del costo de un producto. (Por ejemplo: ¿En una panadería, cuál es el costo de un pan?) Incluir todos los costos.
   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. “Costo más ganancia = precio”
   4. Contestar: ¿Cuál es nuestra meta de ventas por:
      1. ¿Día?
      2. ¿Semana?
      3. ¿Mes?
      4. ¿Año?
2. **Calcular la rentabilidad y decidir: “¿Es el negocio una buena idea?” (dia 3)**
   1. Calcular las ganancias proyectadas para el negocio.
      1. VENTAS MENOS COSTOS = GANANCIAS
      2. ¿Muestra el negocio una ganancia?
      3. ¿Constituye el negocio una buena idea en términos del dinero que nosotros podemos ganar?