

LOS ELEMENTOS DE EMPRENDIMIENTO – ESTUDIO DE FACTIBILIDAD



FBFS 056 - 4/22

Zac Smith, Agricultural Business Outreach Professional

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?**

1) Escoger un servicio o producto para vender (día 1)

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

a) ¿Qué compra la gente o qué desea comprar?

i) ¿qué clases de negocios tenemos ahora en nuestra comunidad?

ii) ¿qué productos o servicios necesita la gente? ¿Hay ya negocios que los suministren?

iii) ¿Cuáles son algunos productos o servicios que no se consiguen en su comunidad?

b) ¿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:
 - (a)** ¿Qué recursos tenemos?

- (b)** ¿Tenemos talentos locales especiales?

- (c)** ¿Cuáles los materiales disponibles localmente o fáciles de adquirir?

c) ¿Qué beneficios deseamos obtener?

- i)** Dinero
- ii)** Aumentar nuestro orgullo, autoestima
- iii)** Mejorar nuestra posición en la comunidad
- iv)** Aprender nuevas habilidades....
- v)**?

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.

2) Hacer un estudio del mercado (día 1)

a) Clientes

i) ¿quiénes son los clientes?

ii) ¿tenemos un producto que los clientes quieren?

iii) ¿dónde viven los clientes?

iv) ¿qué ingreso tienen?

v) ¿Querrán ellos todavía comprar el producto o servicio en un año o en dos?

b) Competencia

- i) ¿hay otros negocios produciendo lo que deseamos producir?

- ii) ¿hay una demanda de clientes suficientes para que haya otro negocio de esta clase?

- iii) ¿cuál es la calidad y diseño del producto de la competencia?

- iv) ¿Por qué alguien nos compraría a nosotros en vez de a los competidores?

c) Precio

- i) ¿Qué precio pagarán los clientes para comprar nuestro producto?

- ii) ¿cuál es el precio de la competencia?

d) Plaza o Lugar

i) ¿dónde irán los clientes para comprar nuestro producto?

ii) ¿Dónde están los establecimientos de la competencia?

iii) ¿Vamos a vender al por mayor o menor?

e) Promoción

i) ¿Cómo los clientes podrían saber sobre su producto o servicio?

ii) ¿Qué tipo de promoción usa la competencia?

iii) ¿Qué tipo de exhibición usaremos?

iv) ¿Qué tipo de exhibición usa la competencia?

v) ¿Qué tipo de empaque usa la competencia?

vi) ¿Qué tipo de empaque usaremos?

vii) ¿Cuáles características deben tener nuestras vendedoras?

f) Otros

i) ¿Cuándo compran los clientes este producto?

ii) ¿Con qué frecuencia y en qué cantidad?

iii) ¿Qué calidad?

3) Determinar cómo operará el negocio – (día 2)

a) ¿Qué sabemos?

i) ¿Qué sabemos ya sobre el negocio, particularmente sobre el proceso de producción?

ii) ¿Qué sucede en el proceso de producción, desde el principio hasta el fin?

iii) ¿Qué es lo que no sabemos sobre el negocio o de lo que no estamos seguros?

iv) ¿Qué recursos / suministros necesitamos y dónde los obtendremos? ¿Cuánto cuestan?

v) ¿Qué habilidades necesitamos tener y cómo aprenderlas?

vi) ¿Cuáles son los requisitos legales para operar un negocio? ¿Cómo podemos averiguarlos?

b) ¿Cómo Trabajaremos?

i) Producción:

(1) ¿Quién hará qué para hacer el producto o servicio?

(2) ¿Cuál será nuestro horario de producción?

ii) Finanzas: ¿Quién llevará las cuentas y cómo se compartirán las ganancias?

iii) Administración: ¿Quién ordenará los materiales, llenará los papeles necesarios, hará los contratos y otros?

4) Calcular las inversiones y costos del negocio (dia 2)

a) Materiales:

- i) ¿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?

- ii) ¿Cuál es el costo de las materias primas (los materiales que utilizamos para producir nuestros bienes o servicios)?

b) Transporte:

- i) ¿Qué tipo de transporte necesitamos para obtener suministros y vender su producto? ¿Cuánto cuesta?

c) Plaza o Lugar:

- i) ¿Dónde estará nuestro negocio? ¿Necesitamos alquilar un lugar?

- ii) ¿Necesitamos pagar electricidad, agua u otros recursos?

d) Socios / Trabajadores:

i) ¿Quién hará el trabajo?

ii) ¿Cuánto vale nuestro trabajo?

iii) ¿Necesitan contratar otros trabajadores?

e) Empaque:

i) ¿Requiere empaque el negocio?

ii) ¿De qué clase?

iii) ¿Cuánto cuesta este empaque?

f) Promoción:

i) ¿Cuáles son los costos para promocionar nuestro negocio?

g) Entrenamiento:

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

h) Otros Costos

- i) Impuestos, permiso de funcionamiento (SRI).....

5) Calcular el precio de nuestro producto (día 3)

- a) Calcular el total del costo de un producto. (Por ejemplo: ¿En una panadería, cuál es el costo de un pan?) Incluir todos los costos.

- b) Revisar el precio de la competencia.

- c) Escoger un precio justo para el cliente y un precio que tenga suficientes ganancias para el vendedor. “Costo más ganancia = precio”

- d) Contestar: ¿Cuál es nuestra meta de ventas por:

i) ¿Día?

ii) ¿Semana?

iii) ¿Mes?

iv) ¿Año?

6) Calcular la rentabilidad y decidir: “¿Es el negocio una buena idea?” (día 3)

A) Calcular las ganancias proyectadas para el negocio.

i) $VENTAS - MENOS - COSTOS = GANANCIAS$

ii) ¿Muestra el negocio una ganancia?

iii) ¿Constituye el negocio una buena idea en términos del dinero que nosotros podemos ganar?