



## Guía 3 : Estudio de Factibilidad

### Definiciones Clave

**Producto** – un objeto o elemento que tu empresa creará (ej. Hortalizas) o comprará y revenderá (ej. Comida en una tienda)

**Servicio** – una actividad que realizas a cambio de un pago (Ej. lavado de autos o compañía de danza)

### Aprendizaje

### Realización de un Estudio de Factibilidad

Un **estudio de factibilidad** está diseñado para ayudarte a decidir si una idea de negocio podría realmente funcionar, teniendo en cuenta tu ubicación, tiempo y recursos. Aún si ya han completado un estudio de factibilidad, es importante realizarlo nuevamente si están considerando desarrollar su empresa o comenzar una nueva dado que el mercado puede haber cambiado.

De su evaluación de recursos, elijan las **dos mejores ideas de negocio**. Luego, para **cada una** de las ideas, pide a tus estudiantes que **respondan 'Sí' o 'No'** a las siguientes preguntas. Dependiendo si la idea es un **producto** o **servicio**, algunas preguntas no necesitarán ser respondidas. Revisa el ejemplo a continuación como referencia.

Preguntas de Factibilidad	Si	No	Si NO ¿Cómo pueden solucionarlo?
¿Considerarían la mayoría de los consumidores el producto/servicio <b>atractivo</b> o <b>útil</b> ?	X		
¿El producto es <b>fácil de almacenar, empaquetar y transportar</b> ?	X		
¿Tiene el producto una <b>larga vida útil</b> (es decir, no se gastará, consumirá o pasará de moda)?		X	<i>Cosecharemos las hortalizas el mismo día que las vendamos</i>
¿El producto es <b>seguro</b> para el uso/consumo de los clientes?	X		
¿El producto/servicio es de <b>fácil elaboración o suministro</b> ?	X		
¿Tienen acceso a los <b>materiales necesarios</b> para elaborarlo?	X		
¿El producto/servicio tendrá <b>demanda</b> durante todo el año?		X	<i>Rotaremos las hortalizas de acuerdo a las temporadas de cultivo</i>
¿El producto/servicio tendrá una <b>demanda repetida</b> (es decir, los clientes lo comprarán más de una vez)?	X		
¿Podrán vender este producto/servicio a un precio que cubra los costos de elaboración y <b>aún generar una ganancia</b> ?	X		
¿Tiene este producto/servicio <b>costos de elaboración bajos</b> ?	X		

Preguntas de Factibilidad	Si	No	Si NO, ¿Cómo pueden solucionarlo?
¿Podrían la mayoría de los estudiantes del equipo <b>participar</b> en la prestación del servicio/producto?	X		
La elaboración/venta de este producto, ¿Tiene realmente un <b>valor educativo</b> para los estudiantes?	X		
En general – ¿Parece una <b>buena idea de negocio</b> ?	X		

Si respondieron ‘No’ a alguna de las preguntas utilicen su **pensamiento crítico** para pensar en formas de adaptar la idea de negocio a fin de **superar esas barreras**. Si hay muchos ‘No’ que no logran superar, pueden regresar a la lista original de ideas de negocio y evaluar una de ellas con un nuevo Estudio de Factibilidad.

## Análisis de los Resultados del Estudio de Factibilidad

Si contestaron ‘Si’ o encontraron soluciones a todas las preguntas, entonces la idea de negocio es **factible** y ¡están listos para la **elección final** de la empresa escolar a poner en marcha! **Comparen los resultados de los dos estudios de factibilidad realizados**: ¿cuál de las ideas tiene más respuestas ‘Sí’, cuál será más rentable y cuál tendrá el mayor valor para tu equipo y comunidad?

## Revisión

Intenten responder estas preguntas para comprobar lo que han aprendido. Si no están seguros de las respuestas, revisen esta guía nuevamente antes de continuar.

1. ¿Cuál es la finalidad de realizar un estudio de factibilidad?
2. ¿Por qué es importante realizar un estudio de factibilidad, aun si están pensando desarrollar su empresa actual?
3. Si sus dos ideas favoritas parecen factibles, ¿Qué preguntas pueden hacer para tomar la mejor decisión?

## Actividades

Realicen estas actividades:

Completen en su plantilla Plata de Idea de Negocio: **Hecho** 

1	Completen el estudio de factibilidad y analicen los resultados a fin de identificar su ¡Idea de Negocio elegida!	Sección E: Lluvia de Ideas (Preguntas 4b y 5)	
---	--	---	--