Análisis de Coste-Beneficio para el Sitio Web de Paris Estilos

1. Costes Iniciales y Recurrentes

Costes de Desarrollo:

* Personal Informático: Supongamos que se contrata a un equipo de desarrollo (analistas, programadores, diseñadores) por un período de 3 meses. El coste estimado sería de 1,584,000 pesos.
* Software adicional: Si se requiere software adicional para el desarrollo (herramientas de diseño, licencias de desarrollo, etc.), el coste podría ser de 500,000 pesos.
* Hardware: Se necesitará un servidor o infraestructura en la nube para alojar el sitio web. El coste inicial podría ser de 500,000 pesos.
* Coste de consultoría: Si se contrata a un consultor externo para asesorar en el desarrollo, el coste podría ser de 200,000 pesos.

Costes Recurrentes:

* Mantenimiento del software: Un 15% del coste del software inicial. Si el software inicial cuesta 3,000,000 pesos, el mantenimiento anual sería de 450,000 pesos.
* Mantenimiento del hardware: Un 10% del coste del hardware inicial. Si el hardware inicial cuesta 500,000 pesos, el mantenimiento anual sería de 50,000 pesos.
* Costes de personal: Si se requiere personal adicional para la gestión del sitio web (por ejemplo, un administrador de sistemas), el coste anual podría ser de 1,000,000 pesos.

2. Beneficios Esperados

Beneficios Directos:

* Ahorro de tiempo en la gestión de citas: Si actualmente se dedican 2 personas a la gestión manual de citas, y se estima que el sistema automatizado ahorrará un 50% de su tiempo, el ahorro anual en salarios sería de 5,200,000 pesos.
* Incremento en ventas: Al ofrecer un sistema de reservas en línea, se espera un incremento en la captación de clientes. Supongamos un incremento del 10% en las ventas anuales, lo que podría generar un beneficio adicional de 3,900,000 pesos anuales.

Beneficios Indirectos:

* Mejora de la experiencia del cliente: Un sistema de reservas en línea mejorará la satisfacción del cliente, lo que podría traducirse en un aumento de la fidelización y recomendaciones. Esto no se cuantifica directamente, pero es un beneficio importante.

3. Análisis de Coste-Beneficio

A continuación, se presenta una tabla con el análisis de coste-beneficio para un período de 4 años:

| Año | 1 | 2 | 3 | 4 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Beneficio | 3,900,000 pesos | 5,200,000 pesos | 5,200,000 pesos | 5,200,000 pesos |
| Coste Hardware | 500,000 pesos | 50,000 pesos | 50,000 pesos | 50,000 pesos |
| Coste Software | 3,000,000 pesos | 450,000 pesos | 450,000 pesos | 450,000 pesos |
| Coste Personal Inf. | 1,584,000 pesos | - | - | - |
| Coste Usuario | 200,000 pesos | - | - | - |
| Total Costes | 5,284,000 pesos | 500,000 pesos | 500,000 pesos | 500,000 pesos |
| Beneficio Neto | -1,384,000 pesos | 4,700,000 pesos | 4,700,000 pesos | 4,700,000 pesos |
| Beneficio Neto Acumulado | -1,384,000 pesos | 3,316,000 pesos | 8,016,000 pesos | 12,716,000 pesos |

4. Conclusión

* Año 1: El primer año tiene un beneficio neto negativo debido a los costes iniciales de desarrollo y adquisición de hardware y software. Sin embargo, esto es normal en proyectos de este tipo, ya que los costes iniciales suelen ser altos.
* Años 2-4: A partir del segundo año, el proyecto comienza a generar beneficios netos positivos, con un beneficio neto acumulado de 12,716,000 pesos al final del cuarto año.

Viabilidad Económica: El proyecto es económicamente viable, ya que a partir del segundo año se recupera la inversión inicial y se generan beneficios netos positivos. Además, el beneficio neto acumulado al final del cuarto año es significativo, lo que justifica la inversión inicial.

Recomendaciones

* Optimización de costes: Se podría explorar la posibilidad de reducir costes iniciales utilizando soluciones de software de código abierto o infraestructura en la nube más económica.
* Incremento de beneficios: Se podrían implementar estrategias de marketing digital para aumentar el número de clientes y, por tanto, los beneficios esperados.