

Estudio de Factibilidad

TEMPUS





El desarrollo de un estudio de factibilidad consta en ver si la realización del proyecto software en cuestión es realizable y acompaña los objetivos de la organización donde se planea implementarlo, para realizar dicho estudio se debe analizar la situación de la organización como así todos sus recursos disponibles



Tabla de contenido

[Introducción 5](#_Toc257619289)

[Reconocimiento general del sistema 5](#_Toc257619290)

[Justificación del Proyecto 5](#_Toc257619291)

[Título del Proyecto 5](#_Toc257619292)

[Planteamiento del problema o necesidad 5](#_Toc257619293)

[Antecedentes 5](#_Toc257619294)

[Justificación del proyecto 5](#_Toc257619295)

[Descripción del proyecto 5](#_Toc257619296)

[Plan Estratégico y Objetivo del Proyecto 5](#_Toc257619297)

[Visión 5](#_Toc257619298)

[Misión 5](#_Toc257619299)

[Valores 5](#_Toc257619300)

[Objetivo del Proyecto 5](#_Toc257619301)

[Entorno Socioeconómico y Legal 5](#_Toc257619302)

[Entorno económica 5](#_Toc257619303)

[Entorno Legal 5](#_Toc257619304)

[Estudio de Mercado 5](#_Toc257619305)

[Demanda 5](#_Toc257619306)

[Población objetivo 5](#_Toc257619307)

[Análisis de la demanda 5](#_Toc257619308)

[Oferta 5](#_Toc257619309)

[Análisis de la oferta 5](#_Toc257619310)

[Comercialización 5](#_Toc257619311)

[Producto 5](#_Toc257619312)

[Precio y Volumen de Ventas 5](#_Toc257619313)

[Plaza 5](#_Toc257619314)

[Promoción y Publicidad 5](#_Toc257619315)

[Estudio Técnico 5](#_Toc257619316)

[Tamaño del Proyecto 5](#_Toc257619317)

[Organización 5](#_Toc257619318)

[Estructura de la organización 5](#_Toc257619319)

[Recurso humano 5](#_Toc257619320)

[Cronograma de trabajo 5](#_Toc257619321)

[Evaluación Financiera 5](#_Toc257619322)

[Inversión 5](#_Toc257619323)

[Ingresos y Gastos 5](#_Toc257619324)

[Financiamiento 5](#_Toc257619325)

[Estados Financieros Proyectados 5](#_Toc257619326)

[Flujo de Fondos Netos 5](#_Toc257619327)

[Beneficios esperados del proyecto 5](#_Toc257619328)

[Cuantificación de beneficios 5](#_Toc257619329)

Estudio de Factibilidad

Introducción

Reconocimiento general del sistema

[En este apartado se introduce el proyecto. En el mismo se justifica la existencia de un problema o necesidad que merece ser atendida y demostrar que el proyecto es una propuesta de solución viable. Además se realiza un análisis del medio macro socioeconómico donde el proyecto será desarrollado.]

Justificación del Proyecto

Título del Proyecto

[El título o nombre del proyecto debe ser representativo de la empresa que se quiere formar. Ejemplo “Sistema integral de gestión, para el manejo de consultorios odontológicos”. ]

Planteamiento del problema o necesidad

[Destacar con precisión cuál es el problema o la necesidad que conduce a la ejecución de un proyecto, a través del cual se resolverá el mismo. Ejemplo: Imposibilidad de gestionar pacientes en un consultorio odontológico. ]

Antecedentes

[Describe en detalle todos los eventos o hechos históricos y vigentes relacionados con el problema o necesidad a resolver. El mismo se redacta de forma tal que el lector tenga una amplia comprensión del problema. ]

Justificación del proyecto

[Se sustenta teniendo como base el antecedente y el planteamiento del problema o necesidad. En este punto se describe las bondades del proyecto y como el mismo resolverá o cubrirá parcial o totalmente el problema o necesidad mostrado anteriormente. ]

Descripción del proyecto

[Debe ser breve, clara y sencilla, que permita entender la magnitud del proyecto. Debe incluir costo, componentes, beneficiarios y otros aspectos relevantes. ]

Plan Estratégico y Objetivo del Proyecto

Visión

[Es el esbozo de qué queremos ser, la visión a mediano plazo de cómo queremos que se vea la empresa.]

Misión

[Describe que vamos hacer, parte del planteamiento del problema expuesto anteriormente.]

Valores

[Enuncia los fundamentos éticos, morales y de calidad bajo los cuales se regirá la empresa. Puede ser una lista de 3 a 5 valores. ]

* Valor 1
* Valor 2
* Valor3
* ….
* …….
* Valor n

Objetivo del Proyecto

[Describe el objetivo principal del proyecto. El mismo debe ser claro y concreto, detallado de forma tal que pueda medirse al final del proyecto (Debe cumplir con las siguientes cualidades: calidad, cantidad, tiempo y costo). ]

Entorno Socioeconómico y Legal

Entorno económica

[Evolución macro de la economía como primer punto y algunos detalles del sector económico al que pertenece el proyecto como un segundo punto. Debe ser apoyado con cuadros y gráficos estadísticos. (1 página de desarrollo máximo, más otras de cuadros y gráficos).]

Entorno Legal

[Describe cuales son las leyes y requerimientos para forma la empresa. Menciona las leyes que benefician o limitan al proyecto. (1 a 3 páginas). ]

Estudio de Mercado

[En esta sección se desarrolla un análisis de las variables competitivas del proyecto, describiendo la demanda (actual y futura), la oferta (la competencia), el precio y la comercialización del producto (plaza y promoción).]

Demanda

Población objetivo

[Se describe y clasifica las características principales de la población objetivo o nicho el cual se quiere alcanzar con la realización de este proyecto.]

Análisis de la demanda

[Se describe el comportamiento histórico de la demanda, su correspondiente análisis de la proyección, la distribución geográfica de la misma, y la recomendación que parte o porcentaje del mercado va ha ser cubierto con el desarrollo del proyecto.]

Oferta

Análisis de la oferta

[Describir el comportamiento histórico de la oferta (la competencia), su correspondiente análisis de la proyección, la distribución geográfica de la oferta y las recomendaciones necesarias al tema.]

Comercialización

Producto

[Desarrollo del producto o servicio en todas sus dimensiones. Se detalla desde su diseño físico hasta su desarrollo psicológico, mental y total. ]

Precio y Volumen de Ventas

[Estimación del volumen físico de ventas, tomando en consideración la capacidad de producción de la planta y el tamaño del segmento de mercado. Se realiza una consideración de los costos de producción del mismo, para luego determinar el precio. Finalmente, se debe desarrollar las estrategia de ventas donde de definen modalidades y condiciones de ventas. ]

Plaza

[Definición de los canales de distribución del producto, es decir, desde su fabricación hasta la venta al consumidor final.]

Promoción y Publicidad

[Estrategia de promoción y publicidad tanto en medios impresos, ferias, entre otros con su correspondiente presupuesto de implementación anual.]

Estudio Técnico

[Este sección se prepara con el propósito de suministrar y analizar la información valiosa para la decisión final de invertir o no en un proyecto en particular, tomando como referencia a donde, cuánto, cómo y con qué recursos contamos para desarrollar este nuevo producto software.]

Tamaño del Proyecto

[Definir a grandes rasgos el tamaño del producto de software que se piensa construir, especificando peso del código, potencia de procesamiento, capacidad máxima de almacenamiento, etc. De esta manera se establecerán los límites de dicho producto. ]

Organización

Estructura de la organización

[Se diseña la estructura organizacional con la cual se llevara la operación del proyecto. La misma debe ser diseñada sobre la base de las necesidades que la organización tiene. ]

Recurso humano

[Se deben definir los distintos roles de los actores involucrados en el proceso para la generación del nuevo producto software.]

Cronograma de trabajo

[Especificar un plan de trabajo para la ejecución del proyecto, es decir se debe planificar las acciones a seguir en forma secuencial y ordenada, distinguiendo tiempo y costo.]

Evaluación Financiera

[Este Sección comprende la inversión, la proyección de los ingresos y de los gastos. Se evaluara las fuentes de financiamiento que pueden obtenerse para el proyecto. Se realizara los estados financieros proyectados con los supuestos desarrollados y se analizara los criterios de evaluación financiera para determinar la rentabilidad del proyecto.]

Inversión

[Se detallada las inversiones del proyecto bajo la siguiente clasificación: activos fijos, activos nominales y capital de trabajo. De esta manera se podrá determinar el costo total de la inversión. Debe presentarse y explicarse un cuadro de costo de inversión. ]

Ingresos y Gastos

[Se determina la actividad por la cual se generara ingresos al negocio. De igual manera se detallaran los gastos de producción y operativos en que incurrirá el mismo. Para ambos se debe hacer una estimación de los montos anuales. ]

Financiamiento

[Se buscan las fuentes de financiamiento existes en el mercado para financiar el monto de la inversión. Posteriormente se realizan un análisis de las opciones (recursos propios, préstamos, otros) para determinar cuál es la que mejores condiciones presenta para el proyecto. Hay que justificar la alternativa recomendada. De considerarse la opción de financiamiento externo hay que preparar Servicio de la deuda. ]

Estados Financieros Proyectados

[Sobre la base de la información de inversión, ingresos y costos se podrá realizar los estados financieros proyectados: Estado de Resultados, Flujo de Efectivo y Balance General.]

Flujo de Fondos Netos

[Con la ayuda del flujo de fondos se podrá realizar un análisis de los criterios de evaluación financieros, para determinar la rentabilidad, sobre la base de:

* Valor Actual Neto (VAN)
* Tasa Interna de Retorno (TIR)
* Relación Beneficio/Costo

Beneficios esperados del proyecto

[Para identificar los beneficios es aconsejable detectar los problemas del sistema actual y los costos que representan. Si el sistema propuesto elimina el problema o reduce su costo, puede decirse que se tendrá un beneficio en la cantidad que en la actualidad representa dicho costo.

Beneficios tangibles: son de fácil cuantificación, generalmente están relacionados con la reducción de recursos o talento humano.

Beneficios intangibles: no son fácilmente cuantificables y están relacionados con elementos como el impacto sobre aspectos como Good Will o mejora en otros procesos de la organización.

Ejemplo de beneficios:

* Mejoras en la eficiencia del área bajo estudio.
* Reducción de personal.
* Reducción de futuras inversiones y costos.
* Disponibilidad del recurso humano.
* Mejoras en planeación, control y uso de recursos.
* Suministro oportuno de insumos para las operaciones.
* Cumplimiento de requerimientos gubernamentales.
* Toma acertada de decisiones.
* Disponibilidad de información apropiada.
* Aumento en la confiabilidad de la información.
* Mejor servicio al cliente externo e interno
* Logro de ventajas competitivas.
* Valor agregado a un producto de la compañía.

Cuantificación de beneficios

[Es necesario cuantificar ($) los beneficios cuantificables durante los años de VIDA ÚTIL del sistema. Requerimiento para el cálculo de la relación: Costo/Beneficio. ]

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Variable** | **Costo Sma. Actual (A)** | **Costo Sma. Propuesto (B)** | **Beneficio (A-B)** | **Vida Útil** | **Total** |
|  |  |  |  |  |  |