

Nombre de la alumna:

Virileyma Juárez González

Nombre del profesor:

Gerardo Garduño Ortega

Nombre del trabajo:

Súper nota

Materia:

Formulación y Evaluación de Proyectos

3er. Cuatrimestre Grupo "A"

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

El estudio de factibilidad es una condición para el éxito en la implantación de un proyecto, por lo que se debe tener en claro, lo que se desea alcanzar, es decir, preguntar “que”, lo cual verifica la factibilidad de que el proyecto pueda ser llevado a cabo por una empresa y cuál es la estructura, tanto legal, organizacional y financiera que se debe adoptar.



Las preguntas clave para un estudio de factibilidad son:

- ❖ ¿Qué? Es para definir el proyecto que se desea implementar.
- ❖ ¿Quién? Para saber que persona lo desarrollará o implementará.



- ❖ ¿Cuándo? y ¿Dónde? Con el propósito de saber en qué fecha y en qué lugar es conveniente iniciarlo, lo cual indica la factibilidad del

- ❖ ¿Cómo? Con el objeto de saber qué métodos, estrategias, o técnicas se van a emplear.



- ❖ ¿Cuánto? Con el fin de saber la cantidad que se invertirá, cuánto nos generará y en cuánto tiempo; esto representa la factibilidad financiera por realizar el proyecto.

- ❖ ¿Por qué? Para saber cuál es la razón por la que queremos o pensamos iniciar la operación.



SELECCIÓN DEL GERENTE DEL PROYECTO

1

Antecedentes y experiencia: Es con el propósito de saber en qué lugares ha trabajado y cuánta experiencia tiene, para tener una visión más amplia para asignarlo como responsable del proyecto.



2

Liderazgo y habilidad estratégica: es importante conocer si tiene la capacidad de motivar al personal al realizar las actividades en el momento necesario.

3

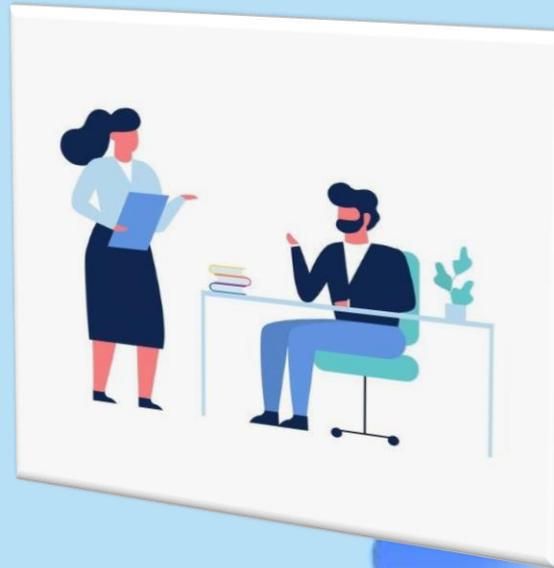
Habilidades técnicas: Son los que tienen los conocimientos apropiados para poder realizar el proyecto.

4

Competencia internacional/ habilidad de trato: Son los que se puede relacionar con las demás personas de manera respetuosa y con pensamiento ante un entorno global.

5

Capacidad gerencial comprobada: Que sea hábil en el proceso de tomar decisiones.



SELECCIÓN DEL EQUIPO PARA EL PROYECTO

Compromiso con la meta y su logro: Que esté comprometido con el objetivo que se pretende lograr para que realicen sus actividades oportunamente.



Capacidad para comunicar y compartir responsabilidad: Que tenga la habilidad para transmitir información suficiente y necesaria, y que sea capaz de delegar responsabilidades.

Flexibilidad: que se pueda adaptar rápidamente a los cambios previstos.



Competencia técnica: Que tenga los conocimientos adecuados.



Orientación a tareas: Que se enfoque en el cumplimiento de los objetivos establecidos.



Capacidad para comprender y trabajar bajo restricciones de recursos:
Que pueda adaptarse a laborar con los recursos proporcionados.

Emprendedor: Que tenga iniciativa o ideas que se las comunique a los supervisores o al responsable del proyecto.



Capacidad para trabajar con dos o más jefes: Que sepa identificar las prioridades cuando los dos le piden actividades a realizar y efectúe la que mayor beneficio le deje a la organización.



IDENTIFICACIÓN DEL PROYECTO DE INVERSIÓN

- ❖ **Experiencia propia:** Tener el conocimiento, juicio y criterio para guiar el proyecto.
- ❖ **Visitas de campo:** Ir personalmente al lugar donde se piensa realizar un negocio.
- ❖ **Estudios y diagnósticos regionales:** Tener una idea clara del lugar donde se realizará el proyecto, su ubicación y su competencia.
- ❖ **Diagnósticos operacionales:** Tener un bosquejo de lo que será el proceso de operación de la empresa.
- ❖ **Planes y programas:** Es tener objetivos establecidos y los procedimientos para lograrlos.



FUENTES PARA IDENTIFICAR EL PROYECTO DE INVERSIÓN

- ❖ **Satisfacer el mercado interno:** es detectar las necesidades de los habitantes de ciertas zonas que no están siendo atendidas.
- ❖ **Satisfacer el mercado externo:** es detectar las necesidades de lugares ajenos a la zona, región o país en la que se trabaja.
- ❖ **Aprovechar los recursos naturales:** hacer uso de los recursos que se tiene al alcance.
- ❖ **Dar valor agregado a la materia prima:** es proporcionarle mayor utilidad o beneficio a los productos semiterminados.
- ❖ **Agilizar y modernizar el proceso de comercialización y abasto:** Es hacer rápido y eficiente la distribución y venta de los productos y servicios.
- ❖ **Utilizar desperdicios o subproductos:** Es aprovechar el material de desecho para la elaboración de nuevos productos.
- ❖ **Aprovechar experimentos e investigaciones:** Es el desarrollo de los resultados obtenidos por las investigaciones realizadas.
- ❖ **Expandir o mejorar la producción:** Es aumentar la capacidad de producción o modificar el producto.
- ❖ **Elevar el nivel de bienestar social:** Es mejorar la calidad y estilo de vida de la sociedad.
- ❖ **Reactivar obras e instalaciones en desuso:** Es aprovechar la capacidad de producción que no se utilizaba para aumentar la eficiencia v productividad de la empresa.



BIBLIOGRAFIA

- ❖ Pacheco Coello, C. E. (2015). El proyecto de inversión como estrategia gerencial. México, D.F, Instituto Mexicano de Contadores Públicos. Recuperado de <https://elibro.net/es/ereader/uvm/116379?page=19>.
- ❖ Sangri Coral, A. (2015). Introducción a la mercadotecnia. México D.F, México: Grupo Editorial Patria. Recuperado de <https://elibro.net/es/ereader/uvm/39388?page=33>.
- ❖ Santesmases Mestre, M. (2015). Fundamentos de mercadotecnia. México D.F, México: Grupo Editorial Patria. Recuperado de <https://elibro.net/es/ereader/uvm/39413?page=346>.