



Universidad Don Bosco

Dirección de Educación @ Distancia

## Estudio de factibilidad

El estudio de factibilidad es el análisis de la viabilidad del proyecto con énfasis en la parte económica-financiera y organizativa. Todo el estudio presentado a la DED debe ser una versión resumida que no debe pasar de cinco páginas y debe incluir los siguientes elementos:

- **Identificación o Aspectos generales:** Expresa los datos o elementos básicos que dan cuenta de que es el proyecto o en qué consiste el proyecto. Incluye:

Nombre del proyecto: debe ser breve y descriptivo

Responsable de ejecución: nombre y cargo de la persona o unidad responsable de la ejecución del proyecto.

Naturaleza del proyecto: es la tipificación de la naturaleza del proyecto, en este caso académico, o más específicamente de educación.

Otras unidades de gestión participantes: Debe mencionarse que otras unidades o instancias participarán en el proyecto y enunciar que tipo de participación o la modalidad de la misma (cooperación, convenio, subcontratación).

- **Descripción:** Brevemente debe suministrar la información sobre la naturaleza, dimensión y propósito del proyecto. La descripción también incluye:

La justificación del proyecto: expresa las razones de orden institucional, económico o académico. Se puede plantear a partir de una necesidad, problema u oportunidad con proyección institucional en búsqueda de los objetivos o la misión institucional.

El objetivo del proyecto: expresa la intencionalidad y el propósito del proyecto. Éste puede destacar la pertinencia académica o el fortalecimiento de algún aspecto de la misión institucional, el fortalecimiento de algún aspecto educativo con respecto al Plan de Desarrollo Institucional. Expresa el propósito del proyecto como resolver un problema, satisfacer una necesidad o identificar una oportunidad que se le presenta a la unidad de gestión.

- **Estudio de mercado:** Brevemente define, cuantifica y cualifica el segmento de la población al que van a ser destinados los servicios a ofrecer, y las correspondientes estrategias de mercadeo como base para el financiamiento del proyecto. Incluye:

Clientes o usuarios: Identificación, clasificación, distribución geográfica, capacidad de compra, cómo se llega a ellos, etc.

Valoración de la demanda: La existencia de una necesidad a satisfacer el servicio a ofrecer. Puede basarse en exigencias/tendencias institucionales, necesidades sentidas/supuestas, en fuentes primarias (mediante la aplicación de encuestas directas a los posibles usuarios) o en fuentes secundarias (textos, estadísticas del gobierno, libros, revistas, datos de la propia empresa, etc.).

Estrategias de mercadeo: Formas o acciones de promoción y publicidad del programa.

- **Estudio técnico:** Brevemente presenta la evaluación de los diversos aspectos referentes al funcionamiento y operatividad del proyecto, enfatizando los recursos e insumos requeridos, su disponibilidad, costo y características que conviene detallar y cuantificar. Estos recursos e insumos abarcan las instalaciones físicas, infraestructura tecnológica, equipos, materiales y recursos humanos.
- **Estudio económico-financiero:** Debe claramente establecer los costos de operación, ingresos, rentabilidad, origen o fuente de los recursos económicos, forma de financiamiento y balance general.