**APÉNDICE B.**

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD.-**

**1.** Todo documento de presentación deberá contener los siguientes elementos:

1. Portada.-
2. Índice numerado.-
3. Resumen ejecutivo.-
4. Desarrollo del proyecto en páginas numeradas.-
5. Conclusión y Recomendación.-

**2. ESTRUCTURA.-**

**2.1 Resumen ejecutivo.-**

**2.1.1** Descripción de la Idea del Proyecto, elaborando un breve análisis de los aspectos más importantes del mismo. El Objetivo del resumen es tener una visión general y sucinta del proyecto de manera a que se pueda comprender en una sola lectura en qué consiste el negocio. Describe el objetivo principal del Proyecto. Debe ser claro, concreto y detallado de forma tal que al final pueda medirse.-

**2.2 Aspectos generales.-**

**2.2.1** En el mismo se identifica la unidad ejecutora del proyecto o la empresa responsable en realizarlo, además se justifica el problema o la necesidad de ser atendida. También se realiza un análisis del medio macro socio económico donde el proyecto será desarrollado.-

**2.3 Identificación de la unidad ejecutora o empresa responsable del proyecto.-**

1. Razón Social.-
2. Autoridades de la firma, representante legal.-
3. Actividad Económica.-
4. Ubicación, domicilio legal de la empresa.-
5. Estructura Organizacional (Organigrama de la empresa).-
6. Responsable o profesional que preparó o realizó el proyecto, nombre y datos.-
   1. **Antecedentes y justificación del proyecto.-**
      1. **Planteamiento del Problema o Necesidad.** Destacar con precisión cuál es el problema o necesidad que conduce a la ejecución del proyecto.-
      2. **Antecedentes.** Describe en detalle todos los eventos o hechos históricos y vigentes relacionados con el problema o necesidad a resolver.-
      3. **Justificación del Proyecto.** Se sustenta teniendo como base el antecedente y la justificación del problema o necesidad. En este punto se describen las bondades del proyecto y como el mismo resolverá o cubrirá parcialmente el problema o necesidad mostrado anteriormente.-
      4. **Servicios a Ofrecer.**-
      5. **Costos y Financiamiento.** El costo total de la inversión, incluyendo el Tipo de cambio del mismo si se realizó en otra moneda. Como serán cubiertos los rubros de la inversión, gastos, adquisición de aeronaves.-
      6. **Plan Operacional.** Incluyendo las rutas, frecuencias y tarifas.-
      7. **Características de las aeronaves a utilizar.**-

**3. CRONOGRAMA DEL PROYECTO.-**

* 1. **Erogaciones.** del proceso de Certificación **(180 días)** indicando los costos por fases del proceso de certificación y descripción de costos de los seis primeros meses posteriores al inicio de las operaciones.-
  2. **Cronograma del Proyecto.** los pasos del proyecto y el tiempo aproximado de duración junto con los costos que acarrea.-

**4. MERCADO.-**

**4.1** Los análisis de la situación del sector deben estar elaborados conforme a fuentes de información, estas deben especificarse al final de los datos.-

**5. ANALISIS DE LA SITUACION DEL SECTOR.-**

* 1. **Población Objetivo, Clientes.** 
     1. Se describe y clasifica las características principales de la población objetivo (clientes) la cual se quiere alcanzar con este proyecto. Identificación, clasificación, distribución geográfica, capacidad de compra, cómo se llega a ellos, etc.-
  2. **Análisis de la demanda.**
     1. La existencia de una necesidad a satisfacer con el producto y/o servicio a ofrecer, refleja una oportunidad sobre la demanda potencial que debe cuantificarse a través de fuentes primarias y/o secundarias.-
     2. Se describe el comportamiento histórico de la demanda, su correspondiente análisis de la proyección, distribución geográfica de la demanda, y la recomendación de que parte del mercado va a ser cubierto con el desarrollo del proyecto.-

**5.3 Análisis de la oferta, Competencia.-**

**5.3.1** Se describe el comportamiento histórico de la oferta (la competencia), su correspondiente análisis de la proyección, la distribución geográfica de la oferta y las recomendaciones de necesarias al tema.-

**5.3.2** El comportamiento de los competidores actuales y potenciales, proporcionando una indicación directa e indirecta de sus intenciones, motivos, objetivos, estrategias actuales y sus capacidades para satisfacer con eficiencia las necesidades de parte o del total de consumidores actuales y potenciales que tendrá el proyecto.-

**6. FODA.-**

**6.1** Se pretende visualizar por una parte, lo referente al ambiente externo, tanto en los aspectos que se puedan aprovechar (oportunidades), como en los cuidados que deben tener (amenazas); por otra parte, desde el punto de vista interno a la organización, los puntos sólidos (fortalezas) y los más vulnerables por los competidores (debilidades), los cuales, de acuerdo a su peso ponderado, van a indicar en el caso de las oportunidades la probabilidad de éxito y en las amenazas la probabilidad de ocurrencia y, en matriz de fuerzas  y debilidades, el desempeño e importancia de cada uno de los factores evaluados.-

**7. COMERCIALIZACIÓN.-**

**7.1 Servicio.** Desarrollo del servicio en todas sus dimensiones.-

**7.2 Precio y Volumen de Ventas.** Estimación de las ventas teniendo en cuenta la capacidad de servicios a ofrecer y el tamaño del segmento del mercado. Se realiza una consideración de los costos de realización de los mismos, para luego determinar el precio. Finalmente se debe desarrollar la estrategia de ventas donde se definen modalidades y condiciones de ventas.-

**7.3 Estrategia de mercado.** Desarrollo de todas las estrategias a ser utilizadas por la empresa para poder captar el nicho elegido del mercado.-

**8.** **EVALUACIÓN ECONÓMICA-FINANCIERA.-**

**8.1** Comprende la inversión, la proyección de los ingresos y los gastos. Se evaluaran las fuentes de financiamiento, los estados financieros proyectados con los supuestos desarrollados y se analizarán los criterios de evaluación financiera y económica para determinar la rentabilidad del proyecto.-

**A. Plan de inversión.** Se detallarán las inversiones totales, instalaciones y equipos incluyendo fletes, seguros, imprevistos, capital de trabajo etc. De esta manera se podrá obtener el costo total de la inversión. Debe presentarse cuadro de presupuesto de inversión, por años de acuerdo a su incorporación.

* 1. **Inversión Fija Tangible.** Cronograma de inversiones (en meses, años, en base a su incorporación).-
  2. **Inversión Fija Intangible**.-
  3. **Capital de Trabajo o Capital Operativo**. necesario para la totalidad del proyecto. Capital operativo inicial, incorporación de capital operativo, fuente propia y/o externa.-

**B. Composición del capital de la empresa. Estudio técnico**

* 1. Instalaciones Físicas.-
  2. Maquinarias y Equipos.-
  3. Recursos Humanos.-
  4. Materias Primas.-
  5. Otros Recursos requeridos.-

**C. Presupuesto de ingresos y egresos.** Se detalla cómo se generaran los ingresos. De igual manera se detallarán los gastos en que se incurrirá.(combustibles e insumos, mano de obra, cargas sociales, impuestos, seguros, servicios aeroportuarios, gastos de mantenimiento, gastos administrativos, gastos de operación, mano de obra, etc). Presentar Cuadro de ingresos y egresos proyectados.-

**D**. **Plan financiero.-**

* 1. Balance proyectado.-
  2. Cuadro de Resultados Proyectados.-
  3. Flujo de Caja Proyectado.-
  4. Plan de Inversiones Proyectado.-
  5. Flujo de Usos y Fondos.-
  6. Servicio de la Deuda.-
  7. Principales Ratios y conclusiones.-

**E**. **Financiamiento.** Se describen las fuentes de financiamiento del proyecto (recursos propios, prestamos, otros). De considerarse la opción de financiamiento externo, preparar servicio de la deuda (tabla de amortización).-

**F. Evaluación económica.** Se deberá realizar un análisis de los criterios de evaluación financiera para determinar la rentabilidad sobre la base de:

1. Valor actual neto **(VAN).-**
2. Tasa Interna de retorno **(TIR).-**
3. Relación Costo Beneficio.-
4. Punto de equilibrio.-
5. Análisis de Sensibilidad.-

**CONCLUSIÓN.** Es importante incorporar al documento las consideraciones finales que permitan conocer las debilidades y fortalezas del estudio realizado demostrando la viabilidad del proyecto presentado.-

**\*\*\*\*\***