**Proyecto de inversión**

Plan de negocios

Definición del negocio

Estudio de mercado

Estudio técnico

Evaluación

Lo primero a presentar es:

**Descripción de negocio:** Se van a poner todos los datos básicos del negocio, que se va a hacer, donde se va a ubicar, el producto, características, todo lo ligado a la idea de la definición del producto.

Definir cuál es la misión, la visión y los objetivos (A largo plazo)

**Estudio de mercado:** Se tienen que ver los elementos que forman un mercado, **demanda** (Persona que les vamos a vender), haciendo un análisis de los consumidores, para conocer a los clientes a quienes vamos a ofrecer nuestro producto, **oferta** Nosotros conocemos lo que ofrecemos, así que debemos estudiar la competencia, contra quien o quienes vamos a competir el mercado de nuestros productos, **precio** Corroborar el precio de mercado de las mochilas para establecer un precio base de lanzamiento (No costo de producción, precio de mercado) y **comercialización** Como se va a distribuir y la publicidad que se le va a dar, se pueden tener diferentes rutas de comercialización, el producto se puede vender directamente del productor al consumidor, productor, mayorista, consumidor es también otra de las rutas disponibles, productor, mayorista, menorista, consumidor es otra forma que puede tomar nuestra ruta (Más larga para que el producto circule por un mercado más amplio), productor, agente, mayorista, menorista, consumidor es la forma más larga que puede tomar nuestro producto, abarcando un mayor tamaño del mercado.

Apoyándonos de las fuentes primarias (Son más costosas, pero se tiene información directa del consumidor) y las fuentes secundarias (Todo lo escrito, lo que ya existe, libros, revistas, etc…)

**Estudio técnico:** Funcionamiento y operación de nuestro negocio, aquí lo primero en verse es que ya tenemos ubicado donde vamos a tener nuestro negocio, su tamaño y el tamaño del proceso de producción que tiene nuestra empresa (El proceso para la creación del producto)

**Proceso de producción:** Tenemos que ver cuál será el proceso para la creación de nuestro producto, así como la maquinaria y equipo necesario para realizar el trabajo

**Inversión inicial:** Activos fijos y los activos diferidos, así como el capital de trabajo, preguntarse el cuanto financiamiento se va a tener, una vez tenida la inversión, se deben calcular los costos de diferentes ámbitos.

Los **costos de producción** es todo lo relacionado con: Materia prima, mano de obra directa (La que va a hacer por ejemplo la mochila), mano de obra indirecta (Los que van a verificar que esté bien hecha la mochila), materiales indirectos (todos los materiales que se llegan a ocupar pero no forman parte del producto final), insumos.

**Costos de administración:** Todos los que organizan y administran las diversas partes de la empresa de forma administrativa.

**Costos de ventas**: Uno de los puntos más importantes es el marketing.

Incluye el precio de la publicidad, los viáticos de llevar el producto, etc…

**Costos financieros:** Nosotros solicitamos el financiamiento, los costos financieros son lo que vamos a pagar para devolver los recursos que se nos otorgaron

Toda esta información sirve para realizar los estados de resultados y el balance general o estado de situación financiera

El balance solo se hace solo 1 vez el primer año y el otro se hace de manera de proyección (aprox 3 años)

Con el valor presente neto y la tasa interna de retorno.

Evaluación:

**Plan de negocios 70%**

* Resumen ejecutivo
* Parte del mercado
* Aspectos técnicos, lo que se va a gastar, etc…

**Todo el estudio financiero 15%**

**Evaluación económica 15%**

**Fechas de entrega:**

* 8 de marzo la primer entrega **(Estudio de mercado)**
* 29 de marzo la segunda entrega **(Estudio técnico)**
* 8 de mayo la tercera entrega **(Parte Financiera)**
* 17 de mayo la cuarta y última entrega **(Entrega de todo el proyecto)**