

ESTUDIO DE MERCADO										
				5	4	3	2	1	0	TOTAL
	ITEM	DESCRIPCION	VALOR	Plenamente	En alto grado	medio	Bajo	No cumple	No se desarrolla	Calculo Nota
PERFIL	Generalidades	Antecedentes del proyecto (de donde surge la idea, problema, oportunidad)	1%							00
	concepcion de la idea	Análisis del problema, necesidad, oportunidad * evaluación, valoracion de ideas (Análisis)	1%							00
		Marco Logico: Analisis de grupos de interes (Análisis)	1%							00
		Marco Logico: Arbol de problemas (Análisis)	2%							00
		Marco Logico: Arbol de objetivos (Análisis)	1%							00
		Marco Logico: Selección de la estrategia (Análisis)	1%							00
		Marco entorno	El desarrollo es aplicado y debidamente documentado con fuentes actuales y de calidad PESTEL	4%						
ESTUDIO SECTORIAL/ESTRATEGICO	sector	Las cifras, comportamiento y tendencias estan analizadas	4%							00
	subsector	Las cifras, comportamiento y tendencias estan analizadas	4%							00
	nucleo	El CIU y su caracterizacion esta bien desarrollada	1%							00
	Microentorno-Ambitos	El analisis del microentorno esta bien citado, analizado, documentado, referenciadas y permite sacar amenazas y oportunidades. PESTEL a nivel MICROENTORNO	4%							00
		FODA-alineado con el analisis PESTEL	4%							00
	Estrategia	MODELO CAME coherencia con los puntos anteriores y los cruzamientos estan bien realizados	5%							00
		Cientes- Demanda	Cuantificar la cantidad de bienes a vender o servicios a prestar por unidad de tiempo y estrategias para penetrar al mercado. Esto, según la estrategia del producto.	2%						
Estudio de mercado	Competidores- Oferta	Evaluar la competencia, sus cuotas de mercado y posesionarse frente a ella.	2%							00
	Producto/sevicio	Identificación del bien o del servicio (especificaciones técnicas y atributos físicos)	1%							00
		Descripción de las característica del B/S en función del mercado (usos, presentación, composición, subproductos, otros)	1%							00
		Tipo y ciclo de vida del producto	1%							00
		Normas técnicas nacionales e internacionales- licencias y patentes requeridas	1%							00
		Existencia o posibilidad de desarrollo de productos sustitutos o similares.	1%							00
		Componentes del precio del producto	1%							00
	Precio	Políticas de fijación de precios/Análisis histórico y actual de precios	1%							00
		Métodos para determinar el precio	1%							00
		Promoción y publicidad	Estrategias comerciales para introducir, masificar y mantener el producto (B/S)	1%						
	Proveedores	Estudio de materias primas	1%							00
		Determinación y calidad de las materias primas básicas	1%							00
		Estacionalidad, transporte, conservación, y almacenamiento de la materia prima	1%							00
		Normas y controles	1%							00
		Créditos a que tienen acceso con los proveedores	1%							00
		Comercializacion	Definición y selección de canales de distribución a emplear en el proyecto	1%						
	Márgenes de comercialización		1%							00
	Condiciones de venta y sistemas de crédito		1%							00
Sistema de publicidad y promoción	1%								00	
udio tecnico	Ingeniería del proyecto	Análisis de la capacidad de producción	1%							00
		Proceso de producción								00
		Descripción del proceso	1%							00
		Análisis de la tecnología	1%							00
		Descripción de la planta o espacios	1%							00
		Flujo grama de proceso productivo	4%							00
		Distribucion de la planta	3%							00
		Maquinaria y equipos -ESTRUCTURA DE COSTOS DE INVERSIÓN								00
		Descripción de la maquinaria y equipo requerido	1%							00
		Precios y condiciones de pago	1%							00
		Costos de nacionalización	1%							00
		Requerimientos de instalación y montaje	1%							00
		Edificios e instalaciones								00
		Obras Necesarias, instalaciones, infraestructura	1%							00
		Análisis de comprar, construir o otros metodos ejemplo leasing	1%							00
		ESTRUCTURA DE COSTOS DE OPERACIÓN								00
		Mano de obra (personal directamente vinculado a la producción)	2%							00
		Materia Prima e Insumos (costos directos y gastos indirectos de fabricación)	2%							00
		Gastos generales de administración (ventas, publicidad etc)	2%							00
		Calcular el costo estimado de prestar el servicio o fabricar el bien	5%							00
		Precio de venta	2%							00