**PLAN DE NEGOCIOS**

1. **DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO**
   1. Descripción del problema o la necesidad que se pretende resolver con la implantación del proyecto

En la Escuela Superior de Cómputo existen problemas a la hora llevar un registro del acceso a las instalaciones, sobre todo de laboratorios tanto de circuitos como de cómputo, para poder mantener un control sobre el uso de éstas en caso de que haya problemas, o bien, para poder prescindir del personal presencial en ciertas ubicaciones.

Además, existen otros problemas en el registro de acceso de los profesores, en primera instancia a la escuela per se, pero también en la asistencia a sus respectivas clases.

* + 1. Explica por qué y cómo se va a resolver la problemática o a satisfacer la necesidad detectada. ¿Por qué el mercado quiere tu producto o servicio?

Por medio de la tecnología QR se piensa implementar un registro de acceso a la escuela, el usuario podrá ingresar tanto a las instalaciones como a los laboratorios por medio del código que se encuentra en su credencial de la escuela, o bien, por medio de alguno generado en la aplicación que se piensa desarrollar.

Esto brindará mayor seguridad a las instalaciones, y a su vez, hará más práctico el uso de los laboratorios al evitar forzar la presencia del encargado.

* + 1. Desarrolla brevemente el modelo de negocio (CANVAS)
    2. Desarrolla la problemática en forma cuantitativa y cualitativa utilizando estadísticas y tendencias del mercado
    3. Justifica por qué que el proyecto es socialmente responsable (beneficio social y sustentabilidad)
  1. Sector económico en el que se desarrolla el proyecto
     1. Sector económico (primario, secundario, terciario) y especifica la actividad (agricultura, ganadería, industrial, comercio y servicios)

1. **ESTUDIO DE MERCADO**
   1. Análisis del entorno del mercado y diseño de estrategias de mercadotecnia
      1. Investigación del mercado
         1. Segmentación del mercado (mercado meta o target). Describir en forma cuantitativa y cualitativa
         2. Determinación y proyección de la demanda (determina tu participación y el crecimiento esperado en el mercado)
         3. Identifica quiénes son y dónde se localizan tus principales competidores, así como cuáles son sus principales fortalezas y debilidades
      2. Estrategias de mercadotecnia
         1. Diseño de la imagen y descripción de producto
            1. Uso del producto y beneficios para el consumidor
         2. Precio de venta (Estimación basada en benchmarking)
         3. Plaza (forma de comercialización y canales de distribución para tu producto o servicio)
         4. Promoción y publicidad
      3. Conclusiones de la estructura de mercado y marketing
2. **ESTUDIO TÉCNICO**
   1. Descripción del proceso productivo, determina la superficie de las áreas de trabajo y la localización de la empresa
      1. Ingeniería del proyecto
         1. Descripción del proceso de producción
         2. Diagrama de producción (OTIDA)
         3. Requerimientos de maquinaria y equipo
      2. Distribución de instalaciones
         1. Áreas y departamentos de la empresa
         2. Requerimientos de recursos humanos de la empresa
         3. Plano de la distribución de las instalaciones
      3. Localización de las instalaciones
         1. Macrolocalización
         2. Microlocalización
      4. Conclusiones de la estructura operacional
3. **ESTUDIO ORGANIZACIONAL**
   1. Descripción de los elementos estratégicos, recursos humanos y aspectos fiscales y legales para el inicio de actividades
      1. Elementos estratégicos
         1. Nombre, slogan, giro
         2. Misión, visión, valores y políticas
         3. Objetivos
         4. Análisis FODA
      2. Recursos Humanos de la empresa
         1. Estructura organizacional
         2. Descripción de puestos
         3. Remuneraciones y contratos
      3. Aspectos fiscales y legales de la empresa
         1. Acta constitutiva
         2. Requerimientos fiscales y legales para el inicio de actividades
   2. Conclusiones del estudio administrativo
4. **ESTUDIO ECONÓMICO-FINANCIERO**
   1. Elaboración de presupuestos y estados financieros proforma para su análisis financiero con el propósito de evaluar el proyecto para la toma de decisiones
      1. Presupuestos
         1. Presupuesto de inversión
         2. Financiamiento y tabla de amortización
         3. Programa de la depreciación
         4. Plan de producción
         5. Presupuesto de ventas o ingresos
         6. Presupuesto de egresos (costo de producción, gastos de venta, gastos de administración y gastos financieros)
      2. Estados Financieros proforma
         1. Presupuesto de flujo de efectivo para el año cero
         2. Estado de Resultados para el año cero
         3. Estado de situación financiera proforma para el año cero
         4. Presupuesto de flujo de efectivo proforma del año 1 al año 5
         5. Estado de resultados proforma del año 1 al año 5
         6. Estado de situación financiera proforma del año 1 al año 5
      3. Análisis financiero
         1. Punto de equilibrio para los años del 1 al año 5
         2. Razones financieras
      4. Evaluación del proyecto
         1. Flujos netos de efectivo (FNE)
         2. Cálculo de la tasa mínima aceptable de rendimiento (TMAR)
         3. Período de recuperación de la inversión (PRI)
         4. Valor presente neto (VPN)
         5. Tasa interna de retorno (TIR)
      5. Decisión sobre el proyecto