**Guía para la Descripción del Proyecto / Guía para el Plan de Negocios**

En este documento se debe desarrollar cada uno de los siguientes apartados que se relacionan con el proyecto que se pretende realizar.

1. **RESUMEN EJECUTIVO**
2. **SITUACIÓN ACTUAL Y POSIBLES SOLUCIONES**
3. **DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO**
4. **COMPONENTES Y ACTIVIDADES DEL PROYECTO**
5. **MERCADO Y ESTRATEGIA COMERCIAL**
6. **PROMOTORES DEL PROYECTO**
7. **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**
8. **ANEXOS**

A continuación, se presenta una explicación del contenido de cada apartado.

1. **RESUMEN EJECUTIVO**

Breve análisis de los aspectos más importantes del proyecto que se está presentando. Se debe destacar:

* 1. *La problemática que se pretende resolver*: Son las principales necesidades, hechos o circunstancias a solucionar con el proyecto.
  2. *Descripción del proyecto*: La explicación, definición o representación con detalle de las cualidades, características o circunstancias y variables del proyecto.
  3. *Resumen de los componentes y costo privado del proyecto*: Es el contenido abreviado de las principales variables que lo conforman y los gastos involucrados con el proyecto.
  4. *Razones que sustentan la elección de la alternativa para resolver dicha problemática:* Son las medidas excepcionales que defienden la selección de ideas, alternativas, propósitos, opciones que solucionan el problema o necesidad. Responde a las preguntas de ¿Por qué se escogieron?, ¿Por qué lo resuelve? *Indicadores de rentabilidad:* Principales herramientas que analizan los beneficios, ingresos, ganancias (rentabilidad).
  5. *Riesgos asociados al proyecto e implementación:* Las contingencias, daños, incertidumbres o problemas relacionados con el desarrollo y aplicación del proyecto

1. **DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO**
   1. Problemática.
   2. *Objetivo:* La meta que se propone cumplir en un lapso determinado y a donde se busca llegar, es el resultado que el proyecto aspira lograr.
   3. Ubicación
   4. Justificación del proyecto
2. **MERCADO Y ESTRATEGIA COMERCIAL**

El análisis de mercado constituye la base fundamental del proyecto. Este capítulo sustenta cuantitativa y cualitativamente la capacidad del proyecto para participar en el mercado.

* 1. *Características del Producto.*
  2. Características de los productos.
  3. Ventajas competitivas del producto (calidad y precio).
  4. Principales canales de distribución y comercialización.
  5. *Demanda.*

1. Descripción del mercado objetivo.
2. Participación del proyecto en el mercado.
   1. *Oferta.*
   2. Principales productores o competidores en los mercados (máximo 5).
3. Nombre, ubicación, participación en el mercado y precios a los que venden y en su caso.
   1. *Análisis del Sector.*
   2. Antecedentes del sector en los últimos 5 años.
   3. *Importaciones.*
   4. Producto que se importa.
   5. Cuánto se está importando.
   6. Breve descripción de normatividad aplicable.
   7. *Exportaciones.*
   8. Productos que se exportan.
   9. Cuánto se está exportando.
   10. Países a los que se exporta.
   11. Precio al que se exporta.
   12. Breve descripción de normatividad aplicable.
   13. *Proveedores.*
       * 1. *Principales proveedores*
         2. *Forma de adquisición de las materias primas (porcentaje de contratos, compra directa u otros).*
   14. *Análisis de Competitividad.*
4. Ventajas competitivas especificas del producto y la empresa.
5. Precio.
6. Costo.
7. Calidad.
8. Tecnología.
9. Diferenciación.
   1. *Análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas)*
10. Riesgos
11. Oportunidades
    1. *Estrategia Comercial*

a. Canales de comercialización.

b. Canales de distribución.

c. Principales clientes.

d. Participación de la venta de los principales clientes.

e. Políticas de comercialización.

i. Precios.

ii. Plazo.

iii. Descuentos.

iv. Presentaciones.

v. Créditos.

1. **Garantías (En el caso de Deuda Mezzanine)**

El solicitante del financiamiento deberá describir las características de las garantías con las que cuenta, en las que se detalle lo siguiente:

* + - 1. Tipo de avalúo (detallar si el avalúo es fiscal, comercial o catastral)
      2. Bien que se valuó
      3. Fecha del último avalúo bancario
      4. Régimen de propiedad del bien
      5. Propietario del bien (se deberá detallar el nombre y el estado civil, si es casado definir si es por bienes mancomunados o separados)
      6. Documento que acredite la propiedad del bien
      7. Ubicación detallada (Nombre de la calle, número exterior e interior, colonia, municipio, ciudad, estado, código postal y referencia, si es el caso)
      8. Valor estimado del bien (en miles de pesos)
      9. Datos del valuador del bien donde se detalle la cédula del perito
      10. Constancia de libertad de gravamen del bien
      11. Si la garantía es personal (aval, deudor solidario o garante) deberá especificar datos de identificación con CURP, INE o PASAPORTE, además de los datos de ubicación de su residencia y de estado civil.
  1. *Aspectos Principales del proyecto:*
     1. *Técnicos: detallar los aspectos técnico productivos:*

1. Materias primas necesarias:
2. Abastecimiento en cantidad y precio.
3. Proveedores.
4. Desglose de las inversiones por fuente de financiamiento:
   * 1. Infraestructura
     2. Maquinaria y equipo
     3. Capital de trabajo, entre otros.
5. Capacidad productiva de la maquinaria y equipo.
6. Desglose de la mano de obra directa (En número de empleados).
7. Plan de ejecución y cronograma del proyecto.
8. Vida útil del proyecto.
9. Declaración acerca de la viabilidad técnica del proyecto.
10. **DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA**

**Aspectos corporativos de la empresa:**

Nombre, razón social, fecha de constitución, objeto, giro y ubicación y acta constitutiva y sus modificaciones.

*Financieros:*

* + 1. *Estados financieros históricos:* Estados financieros dictaminados (de ser el caso) de los últimos tres en años de las empresas involucradas. Con sus respectivas notas.
    2. Integración del capital social de los últimos tres ejercicios.

*Proyecciones Financieras de la empresa incluyendo el proyecto a desarrollar.*

* + 1. *Supuestos: Principales supuestos utilizados en el desarrollo de las proyecciones.*
    2. *Costo de operación y mantenimiento actuales.*
    3. *Costo de operación y mantenimiento con proyecto.*

*Económicos:*

1. Índices o razones financieras de la empresa con proyecto.
2. Tasa Interna de Retorno. (TIR) calculado a 5, 7 y 10 años.
3. Valor Presente Neto. (VPN) (calculado con una tasa de descuento del [15%], a 5, 7 y 10 años).
4. Periodo de Recuperación de la Inversión. (PRI)
5. EBITDA
6. Rendimiento Sobre Capital. (ROE)
7. Rendimiento Sobre Activos. (ROA)
8. Retorno Sobre la Inversión. (ROI)
9. Costo Promedio Ponderado de Capital. (WACC)
10. *Escenarios de sensibilidad:* Presentar distintos escenarios con las variables de sensibilidad (precio, costo, producción, inversión, tasas de interés, etc.).
11. **PROMOTORES DEL PROYECTO**

Se debe mencionar a las personas que están solicitando el Apoyo y que serán los responsables de llevar a cabo el proyecto. En su caso, estructura corporativa propuesta para el proyecto.

Además, este apartado deberá contener:

1. Nombre, razón social, fecha de constitución, duración, objeto, giro, ubicación y domicilio fiscal.
2. Misión y visión y valores.
3. Años de experiencia en el sector y descripción detallada de los proyectos en los que ha participado. Mencionar las obras o proyectos más relevantes, en particular, aquellos relacionados al sector rural.
4. Organigrama y estructura organizacional corporativa.
5. Capital fijo y variable de la Sociedad.
6. Nombre de los accionistas señalando número de acciones y porcentaje de participación.
7. Síntesis curricular de los principales socios y directivos, señalando la experiencia en la rama y negocio, así como participación en el proyecto, como inversionista o directivo.
8. Integración del Consejo de Administración y en su caso del Comité Ejecutivo.
9. Estructura de capital social de empresas filiales asociadas y en su caso controladora.
10. Vinculación operativa con otras empresas en las que tenga participación el grupo promotor, indicando producto y mercado.
11. Descripción de las operaciones realizadas con empresas en las que participe el grupo promotor relacionadas a la efectividad, señalando características y sus términos y condiciones.
12. Años de experiencia en el sector y descripción detallada de los proyectos en los que ha participado. Mencionar las obras o proyectos más relevantes, en particular, aquellos relacionados al sector rural.
13. Breve descripción (fecha de expedición, plazo, condiciones generales) de permisos, licencias, concesiones, derechos, marcas registradas, regalías, etc.
14. Relación de los gravámenes (avales y garantías) que a la fecha tenga la empresa, señalando montos, plazos y acreedores.
15. Relación de gravámenes contraídos por la empresa, derivados de las garantías colaterales que ésta haya otorgado.
16. **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

Se exponen las principales conclusiones del proyecto.

Se debe concluir indicando en qué momento es conveniente que se inicie con las obras y cuándo debe iniciar la operación o producción.

Se debe señalar las recomendaciones del estudio como el mayor detalle de los costos de inversión del proyecto.

Finalmente se debe mencionar las principales limitaciones del estudio de evaluación.

1. **ANEXOS**

En esta partida se señala la documentación de tipo corporativo y financiero, que deberán presentar las empresas constituidas y en operación.

1. Estados Financieros del ejercicio en curso, con una antigüedad no mayor a 90 días, así como la hoja de consolidación cuando se trate de empresas controladoras.
2. Estados Financieros de los últimos tres años, con sus respectivas analíticas o notas (preferentemente auditados).
3. Modelo financiero (en Excel) empleado en el Plan de Negocios (incluyendo bases de cálculo).
4. Copia en su caso de permisos, licencias, concesiones, derechos, marcas registradas, regalías, carta de intención, manifestó de impacto ambiental, etc.
5. Currícula completa de los principales socios y directivos.