**Informe sobre Estudio de Mercado**

Al Directorio de \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Domicilio Legal:

C.U.I.T:

##### I. Descripción del bien a producir y eventuales subproductos

##### 

* Si es bien de consumo final, indicar las zonas de destino interno y externo, si se previeran exportaciones.
* Si es bien intermedio, especificar si se trata de una materia prima, de un producto semi elaborado ò una pieza componente.
* Si es un bien de capital, indicar las industrias usuarias y/o eventuales exportaciones.

(Toda la información de I está destinada a precisar el tipo de bien a producir para poder enmarcar correctamente el estudio de mercado).

##### Análisis del Mercado Interno

* (Si es un bien ya producido o consumido en el país). Elaborar una serie histórica de producción nacional, importaciones y consumo aparente lo más extensa posible (10 a 15 años) si hay información disponible (o menor en caso contrario), examinándola desde los puntos de vista cualitativos y cuantitativos.
* Indicar y cuantificar si hay una demanda insatisfecha ante el consumo aparente detectado en el párrafo anterior y explicar los fundamentos de ésta apreciación.
* Detallar la estructura de la oferta indicando normas legales, principales productores, penetración en el mercado y localización geográfica en el país; realizar la misma tarea con los importadores y bienes sustitutivos si los hubieran, etc.
* Detallar la estructura de la demanda, indicando principales consumidores si se tratara de un bien intermedio o de capital, y de ser posible, la importancia relativa de cada uno de ellos, medida en términos porcentuales, posibilidades de exportación, etc.

##### Proyección de la Demanda

Formular la proyección en un período relativamente confiable tanto desde el punto de vista estadístico, cuanto de la estabilidad y continuidad de los supuestos.

En este punto deben ser descriptos con precisión los supuestos e hipótesis utilizados.

En análisis más detallados (a pedido del cliente) puede llegar a estimarse las elasticidades para precisar la proyección.

El mismo procedimiento debe realizarse para eventuales exportaciones, explicando las hipótesis utilizadas (demanda internacional, tipo de cambio real, etc.).

Con las proyecciones de demanda interna, exportaciones e importaciones, se puede entonces formular una proyección de demanda total.

##### Proyección de la Oferta

Una vez establecida la demanda total potencial, debería tratar de cuantificarse la oferta doméstica futura, tratando de establecer los proyectos de inversión, radicación ò ampliación de productores del bien en cuestión. A esa estimación deben sumarse las importaciones previstas, accediendo así a la cuantificación de la oferta total.

Si se trata de un bien nuevo:

* Comparar su precio con el del bien importado para establecer grado de competitividad si la importación fuera preexistente.
* Comparar su precio con el precio internacional para establecer grado de competitividad de las exportaciones potenciales, obviamente calculado con el tipo de cambio real (tipo de cambio nominal, reembolsos, drawbacks, etc.).

##### Conclusiones

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Se extiende el presente informe en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, a los ....días

de 2...., para su presentación ante .....................

Dr .......................................................

Licenciado en Economía – UBA, etc.

CPCECABA Tº......Fº......