



## **GUIA DE PRESENTACION DE PROYECTOS**

### **ACLARACIÓN**

El contenido de esta guía tiene por objeto colaborar con los emprendedores en el llenado de el o los Formularios (según corresponda).

Es importante destacar que el mismo es **de carácter orientativo** por lo que si algunos ítems o preguntas **no se adecuan** a la Idea-Negocio **pueden no ser respondidos en su totalidad** o en alguna de sus partes.

Igualmente si los emprendedores **desean desarrollar algunos aspectos** que no se encuentren contemplados en el Formulario **puede hacerlo libremente**.

### **1. DENOMINACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO**

La denominación es la **referencia e identificación** de la Idea de Negocio. La misma debe expresar en forma  **sintética y comprensible** el contenido de ésta. Ejemplo: “Producción Orgánica de alimentos para celíacos” o “Servicio de Mantenimientos de parques”.

Debe hacerse **referencia al proceso o producto que se pretende desarrollar**, para esto pueden utilizarse palabras claves. Se recomienda no utilizar más de una línea.

### **2. MONTO SOLICITADO**

Especificar el monto del Préstamo.

### **3. DATOS GENERALES**

#### **3.1 - Del responsable de la Idea de Negocio**

Completar los datos en la Solicitud de la Ayuda Económica (Datos del Solicitante).

#### **3.2 - De la Empresa o del Grupo de Emprendedores (completar sólo si corresponde F.1-002)**

Completar los datos en la Solicitud de la Ayuda Económica (Datos del Solicitante).

#### **3.3 - De los miembros del Grupo de Emprendedores (completar sólo si corresponde F.1-002)**

Datos similares al punto 3.1. de cada uno de los emprendedores participantes del proyecto.

### **4. PRESENTACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO**

#### **4.1 Descripción**

Presentar un **resumen descriptivo** de la Idea de Negocio.

Desarrollar sintéticamente las **características sobresalientes** del emprendimiento, las principales actividades que deberán desarrollarse, la forma en que serán llevadas a cabo y los plazos de ejecución de las mismas.

Presentar toda otra **información relevante** que permita tener una **idea acabada de las características** del emprendimiento y de la forma en que se llevará a cabo el mismo.

#### **4.2 Objetivos**

Describir cuáles son los objetivos que se persiguen con este emprendimiento.

#### **4.3 Oportunidades que significa**

Describir sintéticamente las **oportunidades técnicas y/o comerciales** existentes en el medio que acrecientan el atractivo general de esta Idea de Negocio.

#### **4.4 Desarrollo actual**

Responder en cuál de los siguientes estados se encuentra actualmente la Idea de Negocio: 1) plan o idea del proyecto, b) realización de pruebas pilotos y 3) comercialización.

### **5. PRESENTACIÓN DEL GRUPO DE EMPRENDEDORES (completar sólo si corresponde F.1-002)**

## 5.1 Historia

Describir sintéticamente **cómo se originó el Grupo de Emprendedores**, cuáles eran sus objetivos iniciales y a qué se dedicaron en el transcurso del tiempo.

## 5.2 Presente

Describir sintéticamente la actualidad del Grupo de Emprendedores.

## 6. ASPECTOS DE LOS PRODUCTOS/SERVICIOS Y DE LA PRODUCCIÓN DE LOS MISMOS

Completar para **cada uno** de los productos/servicios involucrados en la Idea de Negocio los siguientes aspectos.

### 6.1 Lugar donde se va a desarrollar el emprendimiento

Propio, Alquiler o en otros lugares (aclarar).

### 6.2 Características técnicas de los productos/servicios

Describir las **características técnicas del producto/servicio**. Describir cuáles son sus **especificaciones, funciones, cualidades, usos y aplicaciones**.

En caso de ser posible acompañar la descripción técnica con **esquemas, figuras, fotos y/o muestras del producto**.

### 6.3 Características tecnológicas de los productos/servicios

Indicar qué **conocimientos técnicos** serán necesarios implementar en el proceso productivo, su grado de dificultad y la capacidad del Grupo de Emprendedores en estos aspectos.

¿Se encuentra a disposición la tecnología necesaria para elaborar sus productos y/o prestar sus servicios?

**Explicar las ventajas o desventajas** que la tecnología escogida presenta sobre otras existentes.

### 6.4 Descripción de los procesos productivos

Describir las **diferentes etapas** de los procesos productivos y diferenciar las que se realizarán en forma directa y las que serán tercerizadas.

### 6.5 Descripción de las materias primas

**Describir las materias primas** que utilizará en los procesos productivos.

Responda si las mismas están disponibles en el mercado nacional o deben ser importadas, si son estándar o deben ser específicamente desarrolladas y si hay uno o varios proveedores.

Estimar el volumen de materia prima necesaria por unidad de producto.

### 6.6 Descripción de los subproductos, desechos y/o residuos que se generan durante los Procesos productivos

Describir cuáles son los **subproductos, desechos y/o residuos** que se generarán durante los procesos productivos. Indicar en cada caso el destino y/o tratamiento de los mismos con el objetivo de respetar las normas vigentes en la materia.

Describir, en caso de ser necesario, los **riesgos para las personas, los bienes y el medio ambiente** implícitos en los procesos productivos. Indicar los **recaudos contemplados** o que deberán contemplarse en las diferentes etapas de la producción.

## 7. ASPECTOS DE MERCADO

### 7.1 Determinación del Mercado

Definir las **características** del Mercado. Mencionar que **segmentos se piensan atender y por qué**.

Responder si el Mercado es estable. De no ser así, ¿Se encuentra en crecimiento o decrecimiento?

**Estimar el tamaño del Mercado y el volumen de ventas en unidades**.

### 7.2 Descripción de los clientes

Describir los **rasgos esenciales de los clientes** que forman los segmentos del Mercado elegidos. ¿Se trata de consumidores particulares, empresas, la administración pública u otras instituciones?

En caso de ser consumidores particulares sus principales clientes, determinar las características principales de los mismos como ser: edad, sexo, nivel socioeconómico, etc.

En caso de ser empresas sus principales clientes, determinar si los productos/servicios están orientados a un sector empresarial en particular o a varios sectores. Identificar el rubro a los que se dedican estas empresas.

En caso de ser la administración pública su principal cliente, determinar si es nacional, provincial o municipal.

### 7.3 Descripción de la competencia

Determinar quiénes son sus **competidores y por qué**. Describir las características esenciales de los mismos. Mencionar en forma sintética como es la calidad del producto/servicio, el precio de los mismos, la calificación de su personal y el servicio posventa que sus competidores ofrecen a sus clientes.

Mencionar la estrategia que los emprendedores adoptarán para fortalecer la posición de sus productos/servicios dentro del Mercado.

### 7.4 Descripción de los proveedores

Establecer quienes serán los **principales proveedores** de materias primas y otros bienes o servicios. Describir cuáles son sus principales características. Mencionar si se trata del único productor, si es proveedor de su competencia, de qué manera formalizará su relación comercial y si se trata de una empresa grande o PYME.

### **7.5 Riesgos y estrategia de superación de los mismos**

**Riesgos comerciales o técnicos** que se estima pueden surgir durante el desarrollo del emprendimiento, y vías de superación de los mismos previstas. **Junto con el análisis FODA** (presente en el apartado 10 del Formulario), este punto es importante porque **demuestra previsión realista** por parte del emprendedor de los aspectos negativos que puedan surgir durante la ejecución de su plan de negocios, y plantea su inventiva para hacer frente a los mismos.

## **8. GENERALES**

### **8.1 Destino del Monto Solicitado**

Describir los **recursos necesarios** (animales, materia prima, equipamiento, herramientas, maquinarias, etc.) para llevar a cabo el emprendimiento.

Los aportes no podrán ser utilizados para adquisición de cualquier clase de vehículo, para el pago de obligaciones financieras, para pago de servicios públicos, impuestos, tasa y contribuciones (salvo cuando se encuentren vinculados al proyecto de inversión), para la cancelación de deudas existentes a la fecha de la presentación de la solicitud, para arrendamientos de campos o establecimientos o para la construcción de infraestructuras.

### **8.2 Personal (completar sólo si corresponde F.1-002)**

**Identificar los cargos** que componen el Grupo Emprendedor (según corresponda).

Describir las **funciones y tareas** que realiza el titular de cada uno de estos cargos. Describir cuál es su dedicación.

### **8.3 Interacción prevista con el Sector Científico-Tecnológico regional y nacional**

¿Es de conocimiento de los emprendedores la **existencia de Grupos de Investigación y Desarrollo regionales o nacionales** que se especialicen en los aspectos técnicos y/o tecnológicos de sus productos/servicios y/o en los procesos productivos? En caso de que la respuesta sea afirmativa, realice una breve **descripción y localización** de los mismos.

Describir cómo se vincularán los emprendedores con el sector del sistema científico-tecnológico de su interés. Responder si fue evaluada la posibilidad de realizar convenios, contratos, asociaciones u otros instrumentos de vinculación entre las partes.

Describir qué asesoramientos, servicios y desarrollos tiene previstos requerir al sector científico-tecnológico.

### **8.4 Impacto económico y social**

Describir cuáles serán las **consecuencias económicas y sociales** que pueden derivarse como consecuencia del éxito de este emprendimiento. Detallar **beneficios para los consumidores**, para la sociedad, para el medio ambiente, que vayan más allá de la rentabilidad del negocio.

## **9. ASPECTOS ECONÓMICOS-FINANCIEROS**

### **9.1 Detalle de los Costos Fijos**

Describir los **costos fijos** (alquileres, servicios de energía, agua, gas, comunicaciones e Internet, personal, material de oficina, otros) de forma mensual y determinar el monto de cada uno de ellos.

Completar la planilla establecida para este ítem.

### **9.2 Detalle de los Costos Variables**

Para el caso de elaboración de productos, describir los **costos previstos de producción**. Especificar el **costo de la materia prima, de la mano de obra directa, de los servicios y de las máquinas y herramientas** necesarias para la producción

Para el caso de servicios, indicar los costos que implicará cada unidad de servicio ofrecida.

Describir los **gastos de comercialización** que surgen de aplicar la política de la Empresa en este sentido. Especificar el costo de publicidad y promoción, comisiones por venta, transporte, etc. Completar la planilla establecida para este ítem.

### **9.3 Origen de la financiación**

Detallar el origen de las **fuentes de financiación y los montos previstos**. Diferenciar entre recursos propios, préstamos, subsidios y otras fuentes. Completar la planilla establecida para este ítem.

### **9.4 Precios de los productos/servicios**

Establecer el precio que tendrán los productos/servicios. Especificar en qué parámetros se basan los emprendedores para fijar el precio de sus productos/servicios. Describir brevemente su política de precios.

### **9.5 Proyección de ingresos por ventas**

Estimar la proyección de ventas de unidades de los productos/servicios por mes.

Especificar en qué parámetros se basan los emprendedores para realizar esta estimación.

Incluir la participación porcentual de cada uno de los productos/servicios dentro del total de los ingresos por ventas proyectados. Completar la planilla establecida para este ítem.

### **9.6 Planilla de resultados**

Calcular en base con la proyección de ingresos por ventas y a los costos estructurales y proporcionales el resultado de los ingresos menos egresos.

Completar la planilla establecida para este ítem.

### **10. ANÁLISIS FODA**

Enumerar las **fortalezas y debilidades** propias del emprendimiento, conforme la visión que los emprendedores tienen del mismo.

Enumerar las **oportunidades y amenazas** externas al emprendimiento que pueden condicionar los resultados que se alcancen. Completar el cuadro establecido para este ítem.

-----

Cualquier consulta estamos para guiarte y asesorarte.  
Te ayudamos a emprender!