**ANEXO VIII. FORMULARIO PLAN DE NEGOCIOS**

RAZÓN SOCIAL / NOMBRE Y APELLIDO:

CUIT:

EXPEDIENTE ELECTRÓNICO:

TIPO DE EMPRENDIMIENTO:

**PARTE 1. CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO**

a. ¿Cuál es mercado objetivo?

b. ¿Cuál es el porcentaje esperado de participación del emprendimiento en el mercado objetivo? Justifique información de la participación de la competencia en el mercado

c. ¿Cuáles son las barreras para entrar al mercado objetivo?

|  |  |
| --- | --- |
| ECONOMÍA DE ESCALA (Bajo volumen de producción y costos altos en relación a la competencia) |  |
| ESQUEMAS DE LEALTAD (Competidores con esquemas o servicios especiales para asegurar lealtad de sus clientes) |  |
| ACCESO A PROVEEDORES (Concentración de uno, o varios, insumos en manos de un proveedor) |  |
| ACCESO A MATERIA PRIMA (Dificultad para acceder a la materia prima necesaria para la elaboración del producto) |  |
| ACCESO A CANALES DE DISTRIBUCIÓN (Concentración y control de los canales de distribución) |  |
| DIFERENCIACIÓN DEL PRODUCTO (Altos costos de inversión en publicidad y marketing para posicionar el producto) |  |
| REQUERIMIENTOS LEGALES/NORMATIVOS (Requerimiento de una normativa específica o aprobación de parte de un organismo estatal) |  |
| El producto no tiene un mercado probado |  |
| Mercado protegido por una patente |  |
| Alta necesidad de capital /inversión /capital intensivo |  |
| Ninguna de los anteriores |  |
| Otra |  |

d. ¿Quién es el usuario / consumidor?

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Consumidores Finales | SI / NO | DETALLE |
| Empresas | SI / NO | DETALLE |
| Gobiernos | SI / NO | DETALLE |
| Instituciones (escuelas, clubes etc) | SI / NO | DETALLE |
| Otros | SI / NO | DETALLE |

e. ¿Quién es el cliente / potencial cliente? (edad, nivel socioeconómico, localización geográfica, gustos, preferencias, género, etc.)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Persona humana | SI / NO | DETALLE |
| Gobiernos | SI / NO | DETALLE |
| Empresas | SI / NO | DETALLE |
| Instituciones | SI / NO | DETALLE |
| Otros | SI / NO | DETALLE |

f. ¿Quiénes son los competidores directos e indirectos?

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Nombre / Razón Social | Directo o Indirecto | descripción (50 palabras) | link al sitio del competidor (si lo tiene/conoce) |

g. ¿Cómo te vas a diferenciar de la competencia?

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Por precio | Si / No | DETALLE |
| Por calidad del producto/servicio | Si / No | DETALLE |
| Por tipo de producto / servicio | Si / No | DETALLE |
| Por forma de producir | Si / No | DETALLE |
| Por utilizar diferentes canales de comunicación | Si / No | DETALLE |
| Por utilizar diferentes canales de comercialización | Si / No | DETALLE |
| Por la marca | Si / No | DETALLE |
| Por utilizar diferentes medios de pago | Si / No | DETALLE |
| Otros | DETALLE | |

h. ¿Quiénes son los proveedores de tu producto / servicio? Enumerarlos y justificar su elección. Nombre, ítem que provee, ordenamiento por importancia, justificación de su importancia y detalle de por qué es importante.

|  |  |
| --- | --- |
| Proveedor 1 (Completar) | Por cercanía |
| Proveedor 2 (Completar) | Por características técnicas |
| Proveedor 3 (Completar) | Por calidad de insumos |
| Proveedor 4 (Completar) | Por precios |
| Proveedor 5 (Completar) | Por condiciones de venta |
| Proveedor 6 (Completar) | Por plazos |
| Proveedor N (Completar) | Por cantidad y disponibilidad de insumos |

**PARTE 2. ESTRATEGIA COMERCIAL**

1. **COMUNICACIÓN**

a. ¿Cuáles son los canales de comunicación y las herramientas de promoción que usás o vas a usar para dar a conocer el producto y atraer a los potenciales clientes?

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Sitio Web** | SI | NO | DETALLE: |
| **Redes sociales** | SI | NO | DETALLE: |
| **Medios de comunicación tradicionales** | SI | NO | DETALLE: |
| **Marketing directo** | SI | NO | DETALLE: |
| **Eventos y experiencias** | SI | NO | DETALLE: |
| **Relaciones públicas** | SI | NO | DETALLE: |

b. ¿Tenés alguna estrategia de marketing y comunicación para:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Difundir tu marca?** | SI | NO | DETALLE |
| **Posicionar tu marca?** | SI | NO | DETALLE |
| **Captar nuevos clientes?** | SI | NO | DETALLE |
| **Fidelizar clientes?** | SI | NO | DETALLE |
| **Servicios de Postventa?** | Si | NO | DETALLE |

**2. CANALES DE VENTA**

1. ¿Qué canales de venta utilizas/vas a utilizar para vender tu producto/servicio? (Incluí los links de los canales que utilices que sean online)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Uso** | **LINK al sitio** | **Voy a usar** |
| **Instalación comercial (showroom, local comercial a la calle, tienda multimarca, ferias, etc.)** |  |  |  |
| **Redes sociales** |  |  |  |
| **Marketplace** |  |  |  |
| **Sitio web propio** |  |  |  |
| **Mayorista** |  |  |  |
| **Minorista** |  |  |  |
| **Venta telefónica** |  |  |  |
| **Ninguna de las anteriores** |  |  |  |

b. ¿Cómo vendes tu producto o servicio?

|  |  |
| --- | --- |
| **Fuerza de venta propia** | SI/NO |
| **Comercialización tercerizada** | SI/NO |
| **En consignación** | SI/NO |
| **Otro** | DETALLE |

c. ¿Cuál es tu estrategia de posicionamiento de precios actual? ¿Por qué?

|  |  |
| --- | --- |
| **Precios similares a la competencia** | DETALLE |
| **Precios “primados” (Productos / Servicios con precios superiores a la competencia que intentan dar una imagen de calidad )** | DETALLE |
| **Precios “descontados” (Productos/Servicios cuyos precios son inferiores a la competencia porque intentan penetrar el mercado y generar rápidamente demanda)** | DETALLE |

d. ¿Qué medios de pago aceptas/vas a aceptar?

(SELECCIÓN MÚLTIPLE)

Uso Voy a usar

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Efectivo** |  |  |
| **Tarjeta de Débito** |  |  |
| **Tarjeta de Crédito** |  |  |
| **Transferencia Bancaria** |  |  |
| **Medio de Pagos Digitales** |  |  |
| **Cheque** |  |  |
| Otro |  |  |

**PARTE 3. FINANCIAMIENTO**

a. ¿Cómo has financiado tu proyecto hasta ahora?

|  |  |
| --- | --- |
| **Tipo de financiamiento** | |
| **Ahorro personal propio o de socios** |  |
| **Reinversión de ganancias** |  |
| **Programas del Estado** |  |
| **Préstamos de terceros** |  |
| **Créditos personales de bancos** |  |
| **Créditos empresariales de bancos** |  |
| **Créditos de proveedores** |  |
| **Inversión Ángel / Venta acciones** |  |
| **Inversión de una Aceleradora** |  |
| **Inversor de un Fondo de Capital Emprendedor** |  |
| **Inversor de un Fondo de Capital Emprendedor Corporativo** |  |

1. ¿Cuáles son las fuentes de financiación que utilizará tu proyecto además del aporte no reembolsable de EMPRENDIMIENTOS DINÁMICOS en el próximo año?

|  |  |
| --- | --- |
| **Tipo de financiamiento** | |
| **Ahorro personal propio o de socios** |  |
| **Reinversión de ganancias** |  |
| **Programas del Estado** |  |
| **Préstamos de terceros** |  |
| **Créditos personales de bancos** |  |
| **Créditos empresariales de bancos** |  |
| **Créditos de proveedores** |  |
| **Inversión Ángel / Venta acciones(equity)** |  |
| **Inversión de una Aceleradora** |  |
| **Inversor de un Fondo de Capital Emprendedor** |  |
| **Inversor de un Fondo de Capital Emprendedor Corporativo** |  |

c. ¿Con qué recursos financiarás la contraparte del proyecto, el pago del Impuesto al Valor Agregado (IVA) y el pago del seguro de caución?

**PARTE 4. ESTRUCTURA DE COSTOS E INGRESOS (PLAN FINANCIERO)**

1. Plan de ventas para los próximos 5 años

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Producto: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (en el caso de ser más de un producto que se pueda agregar un cuadro por cada uno )** | | | | | |
|  | **Año 1** | **Año 2** | **Año 3** | **Año 4** | **Año 5** |
| **Cantidad de venta estimada** |  |  |  |  |  |
| **Precio de venta al cliente** |  |  |  |  |  |
| **Ingreso por venta** |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Año 1** | **Año 2** | **Año 3** | **Año 4** | **Año 5** |
| **Otros Ingresos** |  |  |  |  |  |

b. Proyección de costos de los próximos 5 años de toda la producción.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Tipo de costo del Producto 1 | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| **Costos Variables** | | | | | |
| Insumos/ materia prima |  |  |  |  |  |
| Mano de obra y cargas sociales |  |  |  |  |  |
| Alquileres |  |  |  |  |  |
| Impuestos |  |  |  |  |  |
| Otros egresos |  |  |  |  |  |
| Subtotal costos de producto 1 |  |  |  |  |  |
| Subtotal de Costos Todos Productos |  |  |  |  |  |
| **Costos de Comercialización y Marketing de todos los Productos** | | | | | |
| Publicidad |  |  |  |  |  |
| Distribución |  |  |  |  |  |
| Honorarios profesionales (promoción) |  |  |  |  |  |
| Otros |  |  |  |  |  |
| Subtotal costos de comercialización y Marketing |  |  |  |  |  |
| **Costos de Administración de todos los productos** | | | | | |
| Sueldos administrativos |  |  |  |  |  |
| Seguros (incendio, responsabilidad civil) |  |  |  |  |  |
| Impuestos |  |  |  |  |  |
| Seguro de caución requerido Convocatoria “Emprendimientos Dinámicos” |  |  |  |  |  |
| Otros (gastos de librería, honorarios contador, etc.) |  |  |  |  |  |
| Subtotal costos de administración |  |  |  |  |  |
| **Costos Fijos de todos los productos** | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |
| TOTAL COSTOS |  |  |  |  |  |

c. Flujo de Fondos de los próximos 5 años

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 | Observaciones |
| Ingresos por ventas (+) |  |  |  |  |  |  |
| Otros ingresos (+) |  |  |  |  |  |  |
| Costos variables y costos fijos (-) |  |  |  |  |  |  |
| FLUJO NETO OPERATIVO DE FONDOS |  |  |  |  |  |  |
| Aporte FONDCE “Emprendimientos Dinámicos” (+) |  |  |  |  |  |  |
| Otros aportes (+) |  |  |  |  |  |  |
| Egresos financieros (-) |  |  |  |  |  |  |
| Otras inversiones (-) |  |  |  |  |  |  |
| **FLUJO NETO DE FONDOS** |  |  |  |  |  |  |
| FLUJO DE FONDOS ACUMULADO |  |  |  |  |  |  |

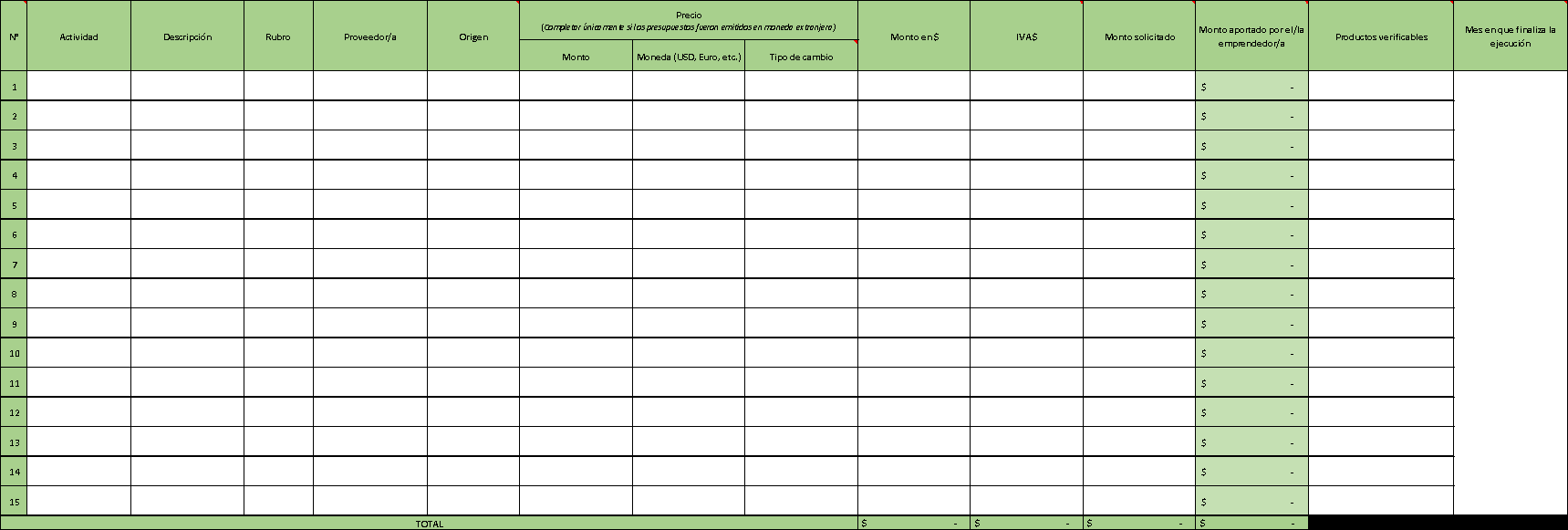
**PARTE 5. PLAN DE INVERSIONES. Presente un resumen descriptivo de la asistencia económica que requiere.**

|  |
| --- |
|  |

1. ¿Qué tipo de previsión tenés para posibles demoras, incumplimientos, cambios de escenario general? ¿Cuál sería la solución? Describir una estrategia para superarlo.

|  |
| --- |
| Campo de texto abierto |

1. Monto solicitado a FONDCE: $XXXXXXXXX (tiene que ser menor o igual al 70%)
2. Monto aporte local:
3. Plazo de ejecución del proyecto:
4. Plan de Inversiones detallado:



1. Plan de Inversiones por rubro

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Rubro | Monto solicitado | Contraparte | Monto total | Porcentaje |
| 1.Adquisición de activos fijos, maquinarias y/o partes de maquinarias; equipamiento |  |  |  |  |
| 2. Gastos de registro en protección de propiedad intelectual, licencia de software, alojamiento en servidores, etc. |  |  |  |  |
| 3. Servicios de ingeniería, puesta en marcha, adecuación y ampliación de instalaciones. |  |  |  |  |
| 4. Ensayos, normas, estudios y gastos vinculados con la obtención de registros, homologaciones, habilitaciones y certificaciones |  |  |  |  |
| 5.Servicios profesionales |  |  |  |  |
| 6. Capital de trabajo incremental |  |  |  |  |
| 7. Pago de salarios y de honorarios de personas para el cuidado. |  |  |  |  |
| Gastos de certificaciones y legalizaciones |  |  |  |  |
| Total |  |  |  |  |

**PARTE 6. ETAPAS DEL PROCESO PRODUCTIVO, CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN Y DOTACIÓN DE PERSONAL**

1. Etapas del Proceso Productivo

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Número | Etapa del Proceso | Etapa del proceso/Descripción | Proceso Interno o Tercerizado | Equipamiento/ Capacidad que utiliza actualmente. | ¿Cuál es el % del equipamiento/capacidad que disponen en la actualidad? | ¿Utilizará parte del FS para financiar esta etapa? | % de la Asistencia Financiera | Monto estimado del mismo |
| **1**  **2**  **3**  **20** | |  | | --- | | Producción | | Comercialización | |  | | |  | | --- | | Descripción | | |  | | --- | | Interno | | Tercerizado | | Mixto | | |  |  | | --- | --- | | Activos Fijos | Maquinarias | | Activos intangibles | Equipos | | Capital de Trabajo | Mobiliarios | | Gastos de Certificación y Legalizaciones | Obras Civiles Edilicias | | Activos Intangibles | Patentes | | Marcas | | Habilitaciones | | Capital de Trabajo | Insumos | | Materia Prima | | Mano de Obra Contratada | | Servicios Profesionales / Consultorías | | Horas de desarrollo | | |  | | --- | | x % | | |  | | --- | | SI /NO | | |  | | --- | | x % | | |  | | --- | | x | |

1. Capacidad de producción y aprovechamiento de la capacidad instalada en el último ejercicio económico/año

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Producto: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (en el caso de ser más de un producto que se pueda agregar un cuadro por cada uno ) | | | | |
| Productos/  Servicios | Cantidades producidas | Capacidad de producción instalada | Unidad de medida/  Unidad de tiempo | Aprovechamiento de la capacidad de producción |
|  |  |  |  |  |

1. Dotación actual de personal

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Áreas | Personal Permanente | Personal Temporario |
| Directivos/as |  |  |
| Operarios/as |  |  |
| Administrativos/as |  |  |
| Ventas |  |  |
| Servicios técnicos |  |  |
| Compras |  |  |
| Desarrollo |  |  |
| Otras |  |  |
| Sub - totales | 0 | 0 |
| TOTAL | 0 | |

**PARTE 7. PROYECCIÓN DE CRECIMIENTO DEL EMPRENDIMIENTO**

1. **EMPLEO**
2. Indicá la cantidad de empleados a contratar en los próximos 5 años

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| **Directivos/as** |  |  |  |  |  |
| **Operarios/as** |  |  |  |  |  |
| **Administrativos/as** |  |  |  |  |  |
| **Ventas** |  |  |  |  |  |
| **Servicios técnicos** |  |  |  |  |  |
| **Compras** |  |  |  |  |  |
| **Desarrollo** |  |  |  |  |  |
| **Otras** |  |  |  |  |  |
| **TOTAL** |  |  |  |  |  |

1. **CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN Y EXPORTACIONES**

a. ¿Tu emprendimiento cuenta con capacidad ociosa o tiene capacidad de abastecer un mayor volumen de órdenes de compra? (Si tu emprendimiento puede aumentar rápidamente la producción o incorporar personal para brindar los servicios, contesta "Si").

|  |  |
| --- | --- |
| SI | NO |

b. ¿Realizás ventas al exterior?

|  |  |
| --- | --- |
| No vendo al exterior |  |
| Sí |  |

**Para los que ya exportan**

b-¿Qué porcentaje de la facturación y a qué mercados exportás?

|  |  |
| --- | --- |
| Porcentaje de la facturación | Mercados |
| …% | Campo libre |

Países: (Desplegable de acuerdo al continente que selecciona)

c- ¿Has participado en actividades de promoción de exportaciones?

|  |  |
| --- | --- |
| SI | NO |

f. ¿Tu empresa cuenta con una agenda de participación en actividades de promoción comercial internacional?

|  |  |
| --- | --- |
| SI | NO |

**3. ESCALABILIDAD**

a. ¿Cuál es la escala actual de tu emprendimiento?

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Local | Localidad |  |
| Local | Ciudad mediana |  |
| Local | Ciudad grande |  |
| Provincial | |  |
| Regional | |  |
| Nacional | |  |
| Internacional | |  |
| Aún no lo sé | |  |

b. ¿Cuál es la escala potencial de tu emprendimiento?

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Local | Localidad pequeña |  |
| Local | Ciudad mediana |  |
| Local | Ciudad grande |  |
| Provincial | |  |
| Regional | |  |
| Nacional | |  |
| Internacional | |  |
| Aún no lo sé | |  |

c. ¿Tenés planes de internacionalizar tu emprendimiento?

|  |  |
| --- | --- |
| No |  |
| Sí, en los próximos 6 meses |  |
| Sí, en los próximos 6-12 meses |  |
| Sí, en los próximos 12-24 meses |  |
| Sí, en los próximos 24-48 meses |  |

d. ¿A través de qué acción?

|  |  |
| --- | --- |
| Exportación |  |
| Exporta Simple |  |
| Inversión en el extranjero |  |
| Adquisición de / fusión con empresas en el extranjero |  |
| Alianzas estratégicas con empresas extranjeras |  |
| Franquicias / licencias en el exterior |  |

**PARTE 8 IMPACTO DEL PROYECTO**

1. **Indica cuáles son los impactos del proyecto**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Generación de valor agregado** | SI/NO | DETALLAR |
| **Innovación** | SI/NO | DETALLAR |
| **Perspectiva de género** | SI/NO | DETALLAR |
| **Impacto social** | SI/NO | DETALLAR |
| **Impacto económico local** | SI/NO | DETALLAR |
| **Impacto económico nacional** | SI/NO | DETALLAR |
| **Impacto económico regional** | SI/NO | DETALLAR |
| **Impacto económico global** | SI/NO | DETALLAR |

**PARTE 9. PLAN DE TRABAJO DE LA EEAE**

