

## **GUÍA PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS**

### **ACLARACIÓN**

El contenido de esta guía tiene por objeto colaborar con los jóvenes emprendedores en el llenado del Formulario.

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 “Nuevo/Innovación en Procesos de obtención de drogas oncológicas”

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. RESUMEN EJECUTIVO**

Presentar un resumen descriptivo de la Idea de Negocio, en forma clara y concisa. En él se deben describir los rasgos sobresalientes como objetivos, aspectos tecnológicos de relevancia, principales tareas, plazo de ejecución estimado, demanda esperada, sector del mercado al que se apunta, impacto para los emprendedores y la sociedad, y toda la información relevante que permita tener una idea acabada del proyecto.

Se recomienda realizar el resumen ejecutivo recién cuando haya terminado de completar todos los apartados de la presentación.

### **3. MONTO SOLICITADO A LA DIRECCIÓN DE POLÍTICAS DE APOYO EMPRENDEDOR.**

Especificar el monto del préstamo de honor solicitado.

## **4. DATOS GENERALES**

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

Completar el cuadro con los datos del responsable del proyecto. El mismo actuará como representante del mismo ante la Dirección de Políticas de Apoyo Emprendedor.

### **4.2 - De los miembros del Grupo de Emprendedores**

Completar un cuadro con los datos de cada uno de los emprendedores participantes del proyecto.

### **4.3 - De la Empresa (completar sólo si corresponde)**

Completar el cuadro con los datos de la Empresa.

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

### **5.1 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.

### **5.2 Objetivos**

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

### **5.3 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.

### **5.4 Desarrollo actual**

Responder en cuál de los siguientes estados se encuentra actualmente la Idea de Negocio: esbozo conceptual, proyecto formulado, realización de prototipos, realización de pruebas piloto, realización de preproducciones, otros.

Explicar en qué ámbito se desarrolló la Idea de Negocio, con qué contactos, apoyos y/o tutorías, y los aspectos salientes realizados hasta el momento.

## **6. PRESENTACIÓN DEL GRUPO DE EMPRENDEDORES**

### **6.1 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.

### **6.2 Presente**

Describir sintéticamente la actualidad del Grupo de Emprendedores.

## **7. 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.

### **7.1 Lugar donde se va a desarrollar el emprendimiento**

Completar el cuadro que corresponda (Propio o Alquiler/Arrendamiento), señalando los aspectos más importantes de la locación del emprendimiento para el desarrollo del mismo.

### **7.2 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.

### **7.3 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? En caso de respuesta negativa, ¿La tecnología necesaria está disponible en el país o en el exterior? ¿Su acceso es libre o restringido?

Describir el estado del arte de la tecnología necesaria para elaborar sus productos y/o prestar sus servicios. Determinar si se trata de una innovación local, regional, nacional o internacional. Explicar las ventajas o desventajas que la tecnología escogida presenta sobre otras existentes.

Con respecto a Patentes de Invención o Modelos de Registro de Utilidad, ¿Se encuentra el producto patentado o registrado en nuestro país? ¿Y en exterior? ¿Tiene conocimiento de productos similares actualmente patentados o registrados?

#### **7.4 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.

#### **7.5 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 (en este caso detalle de dónde pueden importarse y a través de qué medio), 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.

#### **7.6 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.

## **8. ASPECTOS DE MERCADO**

### **8.1 Determinación del Mercado**

Definir las características del Mercado. Identificar y caracterizar los diferentes segmentos. 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.

## **8.2 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.

## **8.3 Descripción de la competencia**

Determinar quienes 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.

## **8.4 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, si es nacional o extranjero, de qué manera formalizará su relación comercial y si se trata de una empresa grande o PYME.

## **8.5 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 11 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.

## **9. GENERALES**

### **9.1 Destino del Monto Solicitado**

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

Completar el cuadro con el detalle de los animales, materia prima, equipamiento, herramientas, maquinarias, etc., necesarias que deberán adquirirse y el costo de las mismas.

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.

### **9.2 Personal**

Identificar los cargos que componen la Empresa o el Grupo Emprendedor (según corresponda). Describir las funciones y tareas que realiza el titular de cada uno de estos cargos. Describir cuáles son sus capacidades y cuál es su dedicación.

Especificar la relación que se establece entre los diversos actores.

### **9.3 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.

### **9.4 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, para el sector industrial, que vayan más allá de la rentabilidad del negocio.

## **10. ASPECTOS ECONÓMICOS-FINANCIEROS**

### **10.1 Detalle de los Costos Fijos**

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

Completar la planilla establecida para este ítem.

### **10.2 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.

### **10.3 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.

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

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

### **10.5 Proyección de ingresos por ventas**

Estimar la proyección de ventas de unidades de los productos/servicios para los próximos dos años. Especificar en qué parámetros se basan los emprendedores para realizar esta estimación.

Calcular en base a la estimación de ventas y al precio establecido para sus productos/servicios los ingresos que se generarán en los próximos dos años.

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.

#### **10.6 Planilla de resultados**

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

Completar la planilla establecida para este ítem.

### **11. 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.