



FORMULARIO PLAN DE NEGOCIOS

1) ANÁLISIS DE MERCADO

1. ¿Cuáles son las características de los clientes, usuarios y/o consumidores del producto o servicio que ofrecés?
2. ¿Quién decide la compra y quién usa el producto/servicio?
3. Describí el mercado objetivo, estimá el tamaño (en pesos y en porcentaje de participación) y justificá.
4. ¿Cuáles son las barreras para entrar al mercado?
5. ¿Es el primer producto y/o servicio en entrar al mercado objetivo? ¿Reemplaza parcial o totalmente a algún producto que ya existe?
6. ¿Quiénes son los competidores directos e indirectos?
7. ¿Quiénes son los proveedores del producto/servicio?
8. ¿El proyecto tiene como objetivo mejorar alguna situación de género? ¿Cuál?

2). El proyecto tiene como objetivo principal:

A. Desarrollar un producto/servicio

B. Mejorar el proceso productivo

2.A). FORMULARIO DESARROLLO PRODUCTO/SERVICIO

1. ¿Qué producto o servicio vas a desarrollar? ¿Es nuevo en la región?
2. Describí qué problema va a resolver el producto/servicio y cuál es la oportunidad de negocio.
3. Describí las principales funciones y características del producto/servicio.



4. ¿Tiene algún tipo de innovación? ¿Cuál?
5. ¿Cuál va a ser el precio estimado del producto/servicio?
6. ¿Cómo es el precio de tu producto en relación al de la competencia? Describí si es superior, inferior o igual.
7. ¿Cómo se va a diferenciar de su competencia?

2.B). FORMULARIO MEJORA DEL PROCESO PRODUCTIVO

1. ¿Qué producto/s o servicio/s se producen con el proceso que buscás modificar?
2. ¿Qué problema identificaste en el proceso de producción?
3. ¿En qué etapa del proceso productivo va a estar la mejora?
4. ¿En qué consiste la mejora a implementar?

La mejora a implementar va a permitir (Seleccioná una o varias opciones de la siguiente lista):

A. Incrementar el volumen producido o reducir el tiempo de producción

1. ¿En qué porcentaje se va a incrementar la producción? Justificar.
2. ¿El incremento esperado va a reducir los costos de producción en esa o en otras etapas del proceso productivo? Justificar.
3. ¿Tenés los insumos necesarios para soportar el incremento en la producción? Justificar.

B. Mejorar la calidad del producto

4. Describí cuáles serían las mejoras en el producto
5. ¿Cómo va a impactar la mejora de la calidad en el costo de producción y el precio del producto?
6. ¿Las mejoras van a permitirte acceder a nuevos mercados? ¿A cuáles?

C. Hacer un uso más eficiente de los insumos

7. ¿Se va a traducir en una reducción de costos o un incremento de la producción? Justificar.

D. Realizar un proceso productivo más limpio

8. ¿Qué va a pasar con el costo de producción y el precio del producto? Justificar.
9. ¿Las mejoras van a permitirte acceder a nuevos mercados? ¿A cuáles?
10. ¿Esto va a permitirte mejorar la posición en los mercados? Justificar.

E. Acceder a certificados de calidad o habilitaciones



11. ¿Cuáles son los certificados de calidad o habilitaciones que querés implementar/obtener? ¿Quién los otorga?
12. ¿Las mejoras van a permitirte acceder a nuevos mercados? ¿A cuáles?
13. ¿Esto va a permitirte mejorar la posición en los mercados? Justificar.

3.) FORMULARIO ETAPAS DEL PROCESO PRODUCTIVO

1. ¿En qué espacio físico vas a desarrollar tu producto/servicio? ¿Es propio o alquilado? Describilo detalladamente.
2. Si tenés fotos o planos adjuntalos acá.
3. ¿Tu producto/servicio va necesitar algún tipo de habilitación para su producción o comercialización? ¿Cuál?
4. Adjuntá los certificados que tengas
5. Detallá el proceso productivo:
 - i. Etapa del Proceso.
 - ii. Breve descripción.
 - iii. Proceso interno o tercerizado (detallar proveedor en caso de ser tercerizado).
 - iv. Equipamiento / Capacidad que utiliza actualmente.
 - v. Equipamiento / Capacidad que solicita al Fondo Semilla.

PROCESO PRODUCTIVO

Etapa del Proceso	Descripción	Proceso interno o tercerizado (en caso de ser tercerizado, detallar Proveedor)	Equipamiento / Capacidad que utiliza actualmente	Equipamiento / Capacidad que solicita al Fondo Semilla
1				
2				
3				
4				
N				



4.) FORMULARIO ESTRATEGIA COMERCIAL

Comunicación y Difusión

1. ¿Cuáles son los canales de comunicación que vas a usar para dar a conocer el producto y atraer a los potenciales clientes?
2. ¿Tenés una estrategia de lanzamiento del producto? ¿Cuál?
3. ¿Tenés una estrategia de precios? Describila.
4. ¿Hacés o vas a hacer promociones para acercar el producto a los clientes?

Canales de Distribución y Venta

1. ¿Alguna vez vendiste este producto?
 - i. Si tu respuesta es sí, ¿cómo lo vendés?
 - ii. Si tu respuesta es no, ¿qué canales vas a utilizar para venderlo?
 2. ¿Cómo está compuesto tu equipo de venta? ¿Tiene incentivos?
-

5.) FORMULARIO PLAN DE INVERSIONES

1. Tipo de Inversión (seleccione):
 - a) Activos fijos;
 - b) Activos intangibles;
 - c) Capital de trabajo;
 - d) Gastos.
2. Tipo de tarea (seleccione):
 - a) Activos fijos:
 - (1) Maquinaria y equipo;
 - (2) Mobiliario;
 - (3) Obras civiles edilicias (no podrá superar el 20% del PDH).
 - b) Activos Intangibles:
 - (1) Patentes;
 - (2) Marcas.



c) Capital de trabajo:

- (1) Insumos;
- (2) Materia prima;
- (3) Mano de obra tercerizada;
- (4) Servicios profesionales (no podrá superar el 35% del PDH).

d) Gastos:

(1) Certificaciones y legalizaciones (se reconocerá dentro del PDH por este concepto hasta la suma de \$ 10.000.-).

3. Nombre de la Tarea (nombre del bien a adquirir, marca y modelo, principales características técnicas).

4. Etapa del proceso productivo a la que pertenece (se deben desplegar las opciones cargadas en "Etapa del Proceso" Punto 1).

5. Precio Unitario.

6. Cantidad.

7. Precio total.

8. Nombre del proveedor (para adquisiciones, insumos y obras civiles)

9. CUIT proveedor

10. Fuente de financiamiento

PLAN DE INVERSIONES

Tipo de Inversión	Tipo de Tarea (Adquisiciones, insumos, servicios profesionales, obras civiles)	Nombre de la Tarea (bien a adquirir, marca, modelo, principales características).	Etapa del proceso productivo a la que pertenece	Precio Unitario	Cantidad	Precio Total	Nombre Proveedor (para Adquisiciones, insumos y obras civiles)	CUIT proveedor	Fuente de financiamiento



6.) FORMULARIO ESTRUCTURA DE COSTOS E INGRESOS (PLAN FINANCIERO)

1. ¿Tu producto/servicio se puede ofrecer en todas las épocas del año o es estacional?
2. Justificá cómo y en cuánto tiempo vas a amortizar las inversiones a realizar.
3. ¿Considerás previsiones para contingencias? (Demoras, incumplimientos, cambios de escenario general).
4. ¿Cuáles son tus fuentes de financiación? Además del Programa Fondo Semilla ¿qué otras fuentes de financiación estás considerando?
5. ¿Cuál es el volumen de venta necesario para poder cubrir todos tus costos?

FLUJO DE FONDOS

INGRESOS

N°	Tipo de Ingreso	Año 1											
		Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
1	<i>Ej. Ventas, Aporte Fondo Semilla, Otras, etc.)</i>												
2													
N													
N°	Tipo de Ingreso	Año 2											
		Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
1	<i>Ej. Ventas, Aporte Fondo Semilla, Otras, etc.)</i>												
2													
N													
N°	Tipo de Ingreso	Año 3											
		Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
1	<i>Ej. Ventas, Aporte Fondo Semilla, Otras, etc.)</i>												
2													
N													



EGRESOS

N°	Tipo de Egreso	Año 1											
		Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
1	<i>(Ej. Alquileres, Impuestos, Materia Prima, etc.)</i>												
2													
3													
N													
N°	Tipo de Egreso	Año 2											
		Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
1	<i>(Ej. Alquileres, Impuestos, Materia Prima, etc.)</i>												
2													
3													
N													
N°	Tipo de Egreso	Año 3											
		Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
1	<i>(Ej. Alquileres, Impuestos, Materia Prima, etc.)</i>												
2													
3													
N													

7.) FORMULARIO EQUIPO

1. ¿Qué los motiva a emprender el proyecto?
2. ¿Por qué creen que van a tener éxito con este proyecto y en este mercado en particular?
3. ¿Qué función/es desempeñan los distintos integrantes del equipo en el proyecto? ¿Cuáles son sus tareas?
4. ¿Cuántas horas semanales le dedican al proyecto?
5. ¿Qué roles son clave para llevar adelante el Plan de Negocios?
6. ¿Cuáles de los roles claves ya están cubiertos y cuáles faltan cubrir? ¿Cómo planean cubrirlos?



7. ¿Cuántas mujeres participan en tu modelo de negocio? ¿Qué grado de participación tienen? (titularidad accionaria, gerenciamiento, empleadas, proveedoras, etc.)

Formación y experiencia laboral

Miembro del equipo:	
---------------------	--

Formación

Tipo de Estudio	Título/ Nombre del curso	Estado de Avance

Antecedentes laborales

Empresa	Rubro	Cargo	Funciones	Inicio	Finalización

¿Creaste (solo o como parte de un equipo) alguna empresa con anterioridad?

En caso afirmativo, ¿cuál/es?

8.) FORMULARIO IMPACTO TERRITORIAL

1. ¿Cómo va a impactar la innovación de tu producto y/o servicio en tu localidad, región o a nivel nacional?
2. ¿El proyecto contempla la contratación de personal? ¿De media jornada o completa? ¿Cuántas contrataciones prevé?
3. ¿Vas a vender tus productos en el mercado local, regional, nacional o internacional?
4. ¿Qué vínculo tiene tu producto y/o servicio con las cadenas productivas locales, regionales o



nacionales?

5. ¿Tenés previsto participar de alguna exposición local, regional o nacional?

9.) FORMULARIO IMPACTO SOCIAL

1. ¿En cuáles de las siguientes temáticas considerarás que tu emprendimiento tiene impacto? ¿Por qué seleccionaste esa categoría?

- a) Medio ambiente;
- b) Inclusión comunidad vulnerable;
- c) Acceso a productos/servicios básicos (agua, energía, vivienda, salud, educación)

2. ¿Qué mecanismo vas a adoptar para generar impacto a través de tu modelo de negocios? Explicá cómo vas a hacerlo.

- a) Oferta de productos/servicios básicos a personas en situación de vulnerabilidad;
- b) Incorporación a la cadena de valor;
- c) Oferta de productos/servicios o procesos de producción que generen impacto ambiental positivo;
- d) Contratación de personal proveniente de una comunidad vulnerable;
- e) Capacitación/Educación para que otros actores generen impacto.

3. En cuanto al mercado objetivo ¿los clientes, usuarios y/o consumidores del producto o servicio a ofrecer pertenecen a una comunidad vulnerable? ¿Son productores locales?

4. ¿Tus proveedores pertenecen a una comunidad vulnerable? ¿Son productores locales?

5. Si el proyecto implica una mejora en el proceso productivo ¿de qué modo influyen estas mejoras en el impacto social?

6. ¿Medís los resultados de su impacto? ¿Cómo?