**FORMULARIO DE POSTULACIÓN 2018**

**CRECE – FONDO DE DESARROLLO DE NEGOCIOS**

**->> SÓLO CONSIDERAR DE REFERENCIA PARA POSTULACIÓN ON-LINE A TRAVÉS DE PÁGINA DEL COMITÉ.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **1. Identificación del Proyecto de Negocio** | | |
| Indique el nombre del negocio | | |
|  | | |
| Señale el sector económico en el cual se desarrollará su proyecto de negocio | | |
|  | | |
| Describa brevemente su proyecto. | | |
|  | | |
| **2. Oportunidad de Mercado** | | |
| Describa brevemente la oportunidad de mercado identificada y la(s) necesidad(es) que su proyecto busca satisfacer en los clientes de su mercado objetivo y alcance del proyecto. | | |
|  | | |
| Competidores: Identifique y describa a sus principales competidores, en características tales como localización, tamaño, cantidad, cobertura Identifique sus fortalezas y debilidades, en relación a Ud. y su proyecto. | | |
|  | | |
| Objetivo: escriba el objetivo principal de su proyecto, el que debe dar cuenta de cómo el proyecto contribuye al negocio actual. | | |
|  | | |
| **3. Producto o Servicio (**Describa el producto o servicio más representativo de su proyecto de negocio, señalando sus cualidades y debilidades. Indique además dónde lo comercializará y quiénes serán sus principales competidores). | | |
| Describa su/s producto/s o servicio/s, qué es, en qué consiste y cuántos productos o servicios son. | | |
|  | | |
| Identifique las fortalezas y ventajas de sus productos o servicios frente a sus competidores respecto a características tales como precio, calidad, formato de venta, etc. | | |
|  | | |
| Identifique las debilidades de sus productos o servicios frente a sus competidores respecto a características tales como precio, calidad, formato de venta, etc. | | |
|  | | |
| **4. Clientes** | | |
| Describa las principales características de sus clientes y cómo sus productos y servicios satisfacen sus necesidades. Considere aspectos tales como cantidad, localización, edad, género, gustos y estilo de vida.  En caso de tratarse de clientes institucionales señale cantidad, localización, tamaño, actividad económica, etc. | | |
|  | | |
| **5. Operaciones del Negocio** | | |
| Describa brevemente el proceso productivo asociado a su proyecto y las etapas que este incluye. | | |
|  | | |
| Indique los materiales o insumos requeridos, y en qué etapa del proceso se utilizan. | | |
|  | | |
| Identifique sus principales proveedores y/o intermediarios en relación a su proyecto: ventajas, desventajas, condiciones de compra, localización, etc. | | |
|  | | |
| Describa los canales de distribución y venta que utilizará. | | |
|  | | |
| **6. Lugar de producción y venta** Lugar de venta/producción y relación jurídica: Identifique la principal locación utilizada como lugar de venta/producción para el funcionamiento de su actual o futuro negocio. Señale, además, la relación jurídica que Ud. tiene o tendrá con dicho lugar, identificando el uso en su proyecto, y si considera o no la habilitación y/o construcción de infraestructura. | | |
| Describa brevemente el lugar de producción y/o venta seleccionado donde realizará la habilitación de infraestructura; incluya dirección y características. | | |
|  | | |
| **7 Proyecciones del Negocio** Señale cómo se imagina el estado de su negocio en 5 años más, en cada uno de los siguientes ámbitos. | | |
| Clientes: describa categorías, cantidad, necesidades, distribución en función de las ventas totales. | | |
|  | | |
| Productos: describa líneas de productos o servicios, cantidad, características, distribución en función de las ventas totales, etc. | | |
|  | | |
| Empleo: número de trabajadores/as que espera tener. | | |
|  | | |
| Procesos productivos: ¿habrá innovaciones y mejoras a los procesos?, ¿habrá incorporado nuevos activos (maquinarias, tecnologías, softwares u otros)? | | |
|  | | |
| Ventas: ¿cuál cree usted que será el monto de ventas anual de su negocio, cinco años después de la ejecución de su proyecto? | | |
|  | | |
| En cinco años más, ¿qué otra situación imagina de su negocio que no haya descrito anteriormente? | | |
|  | | |
| **8 Recursos no monetarios asociados** ¿Con cuáles de los recursos propios no monetarios indicados a continuación cuenta actualmente para complementar la implementación de su proyecto? | | |
| **Recurso No Monetario** | **SI/NO** | **Descripción (características, tamaño, etc.)** |
| Materias primas (identifique la principal materia prima) |  |  |
| Taller o Local de Producción |  |  |
| Sitio Web (escriba la dirección web) |  |  |
| Máquina, equipos y/o herramientas |  |  |
| Trabajadores/as (adicionales a usted). Si su respuesta en sí, indique el número de trabajadores/as |  |  |
| Vehículos de trabajo |  |  |
| Local de Ventas |  |  |
| Bodegas |  |  |
| Recursos administrativos |  |  |
| Otros |  |  |
| **9 Resultados Esperados** Señale los resultados esperados luego de la implementación de su proyecto. | | |
| Indique el número de nuevos empleos que generará la implementación de su proyecto. | | |
|  | | |
| Indique el porcentaje de disminución de sus costos unitarios que espera lograr gracias a la implementación de su proyecto Se entiende como costo unitario el costo de producir una unidad de producto o servicio. | | |
|  | | |
| Indique el número de nuevos mercados que alcanzará gracias a la implementación de su proyecto Se entiende como nuevos mercados la ampliación de giros. | | |
|  | | |
| Estime el número de nuevos clientes que alcanzará con la implementación de su proyecto. | | |
|  | | |
| Señale el número de nuevos canales de comercialización que tendrá su negocio. | | |
|  | | |
| Indique el número de nuevos servicios o productos que tendrá su negocio. | | |
|  | | |
| Señale la cantidad de nuevos activos tecnológicos que permitirán aumentar la productividad y/o competitividad de su negocio. | | |
|  | | |
| **10. Permisos adicionales** | | |
| En caso que su proyecto lo demande, señale qué permisos - administrativos, sanitarios o de otro tipo - se requieren para la operación normal de su negocio y qué requisitos debe cumplir para cada caso. | | |
|  | | |
| **11. Fuentes de Ingresos** | | |
| Señale las principales fuentes de ingresos que poseerá su negocio, considerando la implementación del proyecto, en función de los segmentos de clientes descritos anteriormente. Indique cómo ingresará el dinero y con qué frecuencia.  Como fuentes de ingreso de dinero se entiende la venta directa de productos y/o servicios, cuota fija por uso, pago por publicidad, arriendo, etc. | | |
|  | | |
| Señale las ventas netas (sin IVA) obtenidas entre los meses de enero y diciembre de 2016 | | |
|  | | |
| Estimación de ventas: ingrese las ventas netas anuales de su negocio considerando la implementación de su proyecto para los siguientes cinco años. | | |
| Período | Ventas ($) | |
| Año 2017 |  | |
| Año 2018 |  | |
| Año 2019 |  | |
| Año 2020 |  | |
| Año 2021 |  | |
| **Justifique la proyección de ventas de los años mencionados anteriormente.** | | |
|  | | |
| **12. Estructura de Costos** | | |
| Describa los principales costos de su negocio durante el primer año de funcionamiento, tras la implementación de su proyecto. | | |
|  | | |
| Costos mensuales promedio: estime el promedio de los costos mensuales en que incurrirá su negocio durante el primer año de funcionamiento, considerando la implementación de su proyecto. | | |
| **ítem de Costo** | **Valor mensual ($)** | |
| Costos variables |  | |
| Costos fijos | | |
| Sueldos y honorarios |  | |
| Consumos (teléfono, agua, luz, otros) |  | |
| Arriendos |  | |
| Otros costos fijos no mencionados anteriormente |  | |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Plan de Trabajo** | | | | | | | | |
| **Acciones de Gestión Empresarial (AGE)** | | | | | | | | |
| Detalle | Sub ÍTEM *(Lista despegable)* | | Cofinanciamiento | Aporte Empresarial | Total | | | Justificación |
|  |  | |  |  |  | | |  |
|  |  | |  |  |  | | |  |
|  |  | |  |  |  | | |  |
|  |  | |  |  |  | | |  |
|  |  | |  |  |  | | |  |
|  |  | |  |  |  | | |  |
|  |  | |  |  |  | | |  |
|  |  | |  |  |  | | |  |
| Estructura de Financiamiento Acciones de Gestión Empresarial | | | | | | | |  |
| ITEM | | Sub ITEM | Cofinanciamiento | Aporte Empresarial | | | Total Sub ÍTEM | |
| Asistencia Técnica y Asesoría en Gestión | | Asistencia Técnica y Asesoría en Gestión | 0 | 0 | | | 0 | |
| Capacitación | | Capacitación | 0 | 0 | | | 0 | |
| Acciones de Marketing | | Ferias, exposiciones, eventos | 0 | 0 | | | 0 | |
| Promoción, publicidad y difusión | 0 | 0 | | | 0 | |
| Misiones comerciales y/o tecnológicas, visitas y pasantías | 0 | 0 | | | 0 | |
| **Total Acciones de Gestión Empresarial** | | | 0 | 0 | | | 0 | |
| **Inversiones** | | | | | | | |  |
| Detalle | | Sub ÍTEM *(Lista despegable)* | Cofinanciamiento | Aporte Empresarial | Total | | | Justificación |
|  | |  |  |  |  | | |  |
|  | |  |  |  |  | | |  |
|  | |  |  |  |  | | |  |
|  | |  |  |  |  | | |  |
|  | |  |  |  |  | | |  |
|  | |  |  |  |  | | |  |
|  | |  |  |  |  | | |  |
|  | |  |  |  |  | | |  |
|  | |  |  |  |  | | |  |
| **ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO** | | | | | | | |  |
| ITEM | | Sub ITEM | Cofinanciamiento Comité | Aporte Empresarial | | Total Sub ÍTEM | | |
| Activos | | Activos Fijos | 0 | 0 | | 0 | | |
| Activos Intangibles | 0 | 0 | | 0 | | |
| Infraestructura | | Habilitación de Infraestructura | 0 | 0 | | 0 | | |
| Vehículos de trabajo | | Compra de vehículos | No se ingresa monto | 0 | | 0 | | |
| Capital de Trabajo | | Nuevas contrataciones | 0 | 0 | | 0 | | |
| Nuevos arriendos | 0 | 0 | | 0 | | |
| Materias primas y materiales | 0 | 0 | | 0 | | |
| Mercadería | 0 | 0 | | 0 | | |
| **Total Inversiones** | | | 0 | 0 | | 0 | | |