**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 |