

14/02/2017

51783



**Gobierno de la  
Provincia de Entre Ríos**

**Consejo Federal de Inversiones**

***“Plan estratégico de fomento e impulso a la  
comercialización de jóvenes emprendedores entrerrianos”***

**INFORME FINAL**

**Secretaría de Relaciones Institucionales del Ministerio de Producción**

# INFORME FINAL

**Junio de 2017**

## Contenido

|                                       |    |
|---------------------------------------|----|
| Introducción.....                     | 3  |
| Resultados.....                       | 5  |
| Plan Estratégico.....                 | 5  |
| FODA .....                            | 5  |
| Visión deseada .....                  | 7  |
| Ejes estratégicos .....               | 8  |
| Programas .....                       | 8  |
| Ferias y Rondas de negocio .....      | 13 |
| Página web y sistema de gestión ..... | 22 |
| Página web.....                       | 22 |
| Sistema de gestión .....              | 25 |
| Conclusiones y propuestas .....       | 36 |

## INFORME FINAL

### Introducción

El presente documento resume el trabajo realizado en el marco del “PLAN ESTRATEGICO DE FOMENTO E IMPULSO A LA COMERCIALIZACIÓN DE JÓVENES ENTRERRIANOS” conformando el Informe Final, formando parte del estudio financiado por el Consejo Federal de Inversiones en el marco del Plan Estratégico de fomento e impulso a la comercialización de jóvenes emprendedores.

El alcance final del proyecto fue la formulación de un Plan Estratégico que permita sentar las bases para el fomento e impulso a la comercialización de los emprendedores jóvenes de la provincia de Entre Ríos, contando asimismo de dos componentes más que se concatenan con el plan y permiten en el corto plazo plasmar acciones a favor del desarrollo de los emprendedores.

Entre los objetivos del proyecto fueron considerados:

**Objetivo general** consistió en dotar al organismo solicitante con herramientas de gestión institucional actualizadas y acorde a las demandas y escala de las intervenciones que realiza para promover el desarrollo de emprendedores entrerrianos.

Asimismo, en función del objetivo general planteado para la asistencia técnica y el encuadre dentro del contexto actual, se establecieron los objetivos específicos:

- Dotar al organismo solicitante con un diagnóstico actualizado, veraz y comprensivo de la situación de los jóvenes emprendedores entrerrianos;
- Construir, de modo participativo con emprendedores entrerrianos y actores del sector, una estrategia consensuada de promoción y fomento a la comercialización;



## INFORME FINAL

- Desarrollar herramientas de gestión y mecanismos de asistencia eficaces para la promoción de las capacidades de producción, comercialización y desarrollo de los emprendimientos;
- Realizar una experiencia piloto de asistencia a la comercialización de emprendedores entrerrianos.

Este documento concentra los resultados realizados en torno al Plan Estratégico, Ferias y Rondas de negocio, y al diseño y desarrollo del sistema informático y plataforma web como informe final del estudio financiado por el Concejo General del Inversiones.



## INFORME FINAL

### Resultados

#### Plan Estratégico

Como objetivo central del estudio y a fin de trazar una política pública de apoyo al emprendedorismo se realizó el Plan Estratégico de fomento e impulso a la comercialización de jóvenes emprendedores.

Durante el estudio se trabajó participativamente con distintos actores calificados como instituciones de formación, cámaras empresarias, centros de apoyo, etc., como también con los propios emprendedores.

Este trabajo articulado fue transcurriendo a través de reuniones participativas, focus group, y entrevistas, desde donde se logró llegar a la visión deseada y se establecieron estrategias de avance.

Seguidamente se sintetiza el esquema FODA, la visión deseada, la estrategia y los programas propuestos a través del Plan:

#### *FODA*

A través de un trabajo participativo con actores de calificados y emprendedores, se relevaron en base a sus experiencias, saberes y vivencias, las fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades. De los talleres se definieron:

#### **DEBILIDADES**

- Baja de capacidad de producción a causa de bajo capital de trabajo y falta o insuficiencia de herramientas;
- Baja capacidad para invertir y restricciones a la hora de acceder al crédito;
- Falta de equipamiento;
- Falta de conocimiento del mercado, la demanda y aspectos centrales del marketing;



## INFORME FINAL

- Falta de espacio apto para la producción. Falta de amplitud, pero también de condiciones de seguridad e higiene que en algunos casos impiden las habilitaciones pertinentes;
- Baja escala = altos costos.

### AMENAZAS

- Caída del consumo, caída del poder adquisitivo de la gente. Recesión del mercado interno;
- Mal clima/lluvia impide que los fines de semana o feriados la gente salga a consumir (en particular los emprendimientos vinculados al turismo);
- Eliminación de los feriados puente y reducción de feriados largos (en particular sobre la costa del Uruguay);
- La volatilidad de los precios de los insumos y precios de referencia;
- Faltante de materia prima;
- Impuestos/ cambio de reglas.

### FORTALEZAS

- Confianza de los clientes por saber quiénes somos y en general conocer nuestra historia;
- Credibilidad;
- Creatividad;
- Honestidad;
- Perseverancia.
- Calidad del producto;
- Búsqueda de mejora continua;
- Perseverancia y constancia;
- Entendimiento del Mercado y búsqueda permanente para salir adelante (muchas ganas de emprender y trabajar);



## INFORME FINAL

- Conexión con el cliente y contacto directo;
- Tiempo para hablar con la gente;
- Confianza en uno mismo;
- Innovación – búsqueda de calidad del producto.

### OPORTUNIDADES

- Aumento de la demanda vinculada con el aumento de las preferencias de los consumidores en productos regionales, artesanales o no industriales;
- Aumento de la demanda por aumento del turismo en Entre Ríos;
- Existencia de financiamiento acorde a las necesidades en plazos, requisitos y tasas;
- Mayor visibilidad y vínculo con la demanda.

### *Visión deseada*

“Emprender y desarrollarse en una provincia dinámica, con un turismo que brinde demanda, circulación de personas y alegría, con ríos y verdes que lleven pasión y tranquilidad, con identidades propias como las comunidades alemanas, italianas, franceses, vascos, libaneses que logren vincular y explotar la cultura y gastronomía a través de rutas, microrregiones y ferias de comunidades. Con emprendedores felices, que encuentren a través de su emprendimiento el desarrollo personal y familiar, aportando generación de trabajo. Con una comunidad concientizada de las bondades del comercio local, dónde esté arraigada culturalmente la preferencia de productos entrerrianos. Con emprendedores con sus productos habilitados en las góndolas de los comercios y siendo referencia del segmento por la calidad e innovación. Con emprendedores que trasciendan”.

## INFORME FINAL

### *Ejes estratégicos*

Con el objeto de converger a la visión deseada se trazaron los siguientes ejes estratégicos:

- Accesibilidad al financiamiento;
- Acceso al mercado y conquista de la demanda;
- Gestión de las políticas públicas para el emprendedorismo;

### *Programas*

De cada uno de los ejes se diseñaron programas específicos a llevar adelante por el Ministerio de Producción que hacen carne los objetivos de impulsar, fomentar y aumentar la participación en el mercado de los emprendedores. Cada uno de los programas forman parte del documento del Plan Estratégico y están incluidos en el primer informe parcial.

Seguidamente se realiza una síntesis de los programas diseñados:

#### ***Programa de Financiamiento para el desarrollo emprendedor***

Programa de “Financiamiento para emprendedores”, dispondrá principalmente de fondos con destino a otorgar créditos para el desarrollo emprendedor con las siguientes características:

- 1) que los sectores emprendedores mi-pymes/pymes e individuales sin capacidad de otro apalancamiento accedan al crédito;
- 2) financiar actividades de emprendimientos productivos y de servicios a la industria;
- 3) establecer dos formatos de crédito, uno a mediano plazo para apalancar herramientas, equipamiento y ampliaciones y/o mejoramiento edilicio del establecimiento donde produce.





## INFORME FINAL

Estas acciones tienden a buscar fortalecer los emprendimientos de las personas que encuentran en su propia fuerza laboral una herramienta para generar ingresos personales que le permitan mejorar sus condiciones de vida y con ello generar un proceso de construcción y desarrollo con beneficios para ellos, sus familias y la comunidad en la que se encuentran. La accesibilidad al financiamiento debe permitir el crecimiento del emprendimiento, aportando al desarrollo y la empleabilidad local.

En la implementación del Programa de Financiamiento para emprendedores participarán en su ejecución y bajo un proceso de articulación estratégica, la Dirección de Jóvenes emprendedores y las áreas de producción municipales (de donde se encuentre radicado el emprendimiento).

En esta articulación la Secretaría a través de Jóvenes Emprendedores realizará las gestiones de evaluación de la carpeta de crédito, aprobará o no el mismo y en caso afirmativo firmará un contrato mutuo con el solicitante con garantía prendaria del bien o bienes comprados, apoyándose en el Municipio como órgano de seguimiento, acompañamiento y apoyo del emprendimiento a financiar.

### LÍNEAS DE CRÉDITO

#### Línea 1:

Monto del crédito: hasta el 50% del precio total del contrato/venta pre acordado.

Destino: Capital de trabajo.

Tasa de Interés: 12% anual

Devolución del Crédito: el crédito deberá cancelarse en su totalidad en un plazo no mayor a los 6 meses de su otorgamiento en una (1), dos (2) y/o tres(3) cuotas mensuales y consecutivas.

#### Línea 2:



## INFORME FINAL

Monto del crédito: hasta \$100.000 para compra de equipamiento y/o herramientas de trabajo.

Destino: equipamiento y herramientas.

Tasa de Interés: 12% anual

Devolución del Crédito: el crédito deberá cancelarse en su totalidad en un plazo no mayor a los 36 meses de su otorgamiento pagaderos en cuotas iguales y consecutivas.

Línea 3:

Monto del crédito: hasta \$150.000 para construcción y/o remodelación de instalaciones productivas.

Destino: construcción y/o remodelación.

Tasa de Interés: 12% anual

Devolución del Crédito: el crédito deberá cancelarse en su totalidad en un plazo no mayor a los 36 meses de su otorgamiento pagaderos en cuotas iguales y consecutivas.

### ***Programa Integral de Comercialización***

A través de este programa la Secretaría de Relaciones Institucionales dispondrá de fondos con el objetivo de promover el crecimiento integral en su faz de comercialización de los emprendedores entrerrianos.

Para lograr tales objetivos implementará tres líneas de acción que apuntarán a mejorar el proceso de comercialización de los emprendedores, aumentar los conocimientos técnicos vinculados a sus emprendimientos y lograr aumentar el número de emprendimientos habilitados comercialmente y formalizados tributariamente.

#### LINEAS DE ACCIÓN

El Programa Integral de Comercialización establece las siguientes líneas de acción:



## INFORME FINAL

A- Comercialización: dispone del financiamiento de Facilitadores de Comercialización (ASISTENCIA TÉCNICA), que tendrán las siguientes funciones:

- Acompañar a los emprendedores en las ferias locales, regionales y nacionales;
- Diseñar y ejecutar estrategias de comercialización;
- Acompañar y estimular a los productores en el proceso de revisión productiva de sus emprendimientos;
- Facilitar a los emprendedores el acceso a nuevas herramientas comerciales;
- Acompañar a los emprendedores en el proceso de formalización de sus emprendimientos;
- Realizar relevamientos de la oferta local o micro regional;
- Efectuar un mapeo de la demanda local y micro regional;
- Coordinar reuniones de negocios entre los oferentes y demandantes.

Esta línea de financiamiento, prevé la distribución de los fondos solicitados de la siguiente manera.

Hasta un 70% para pago de “Facilitadores de Comercialización”.

Hasta un 30 % en gastos operativos (gastos corrientes en bienes y servicios).

Monto máximo otorgar por emprendedor: \$20.000

B- Habilitaciones: esta línea prevé la financiación de las acciones tendientes a lograr:

- Las mejoras materiales necesarias en los espacios físicos donde se llevan adelante los diferentes emprendimientos para lograr su habilitación comercial.
- El seguimiento técnico y social de las obras a realizar en los emprendimientos para lograr su habilitación comercial.



## INFORME FINAL

- El financiamiento de los costos surgidos en el proceso de habilitaciones sellados, planos, etc.
- La transferencia de herramientas y equipos necesarios para la habilitación comercial de los emprendimientos.

Esta línea de financiamiento, prevé la distribución de los fondos solicitados de la siguiente manera.

- Hasta un \$100.000 por emprendedor para realizar mejoras materiales o construcciones en los emprendimientos.
- Hasta un \$15.000 por emprendedor en gastos operativos que posibiliten una adecuada comercialización de los productos (gastos vinculados a la habilitación de productos y marca);
- Hasta \$40.000 por emprendedor para la adquisición de bienes de capital;

### ***Programa de fomento del sector bienes y servicios asociados al turismo***

#### *Comercializadora de productos y servicios*

A través de esta acción se dispone poner en marcha una plataforma de comercialización que incremente la penetración, cantidad y calidad así como la previsibilidad en la demanda de los bienes y servicios de los emprendedores.

#### *Más y mejores servicios para el turista*

Se prevé incrementar y mejorar la calidad de la prestación de servicios asociados al turismo por parte de emprendedores entrerrianos.



## INFORME FINAL

### Ferias y Rondas de negocio

#### ***Feria Arte Joven (Paraná)***

Durante el estudio se llevó adelante una gran feria gestionada desde la Secretaría de Relaciones Institucionales en el marco del presente estudio denominada “Arte Joven” la cual fue realizada en la ciudad de Paraná el 17 de febrero con la presencia de diversos emprendedores, bandas musicales y presentaciones de productos como la cerveza artesanal entrerriana.

La misma generó entusiasmo por parte de los emprendedores y funcionarios de los ámbitos de producción, lo cual propicio una mejor inserción o percepción del emprendedorismo y colaboró a que las políticas de apoyo a este segmento entren con mayor vigor a la agenda política.



INFORME FINAL



## INFORME FINAL

### ***Feria FIAR (Rosario)***

Por su parte se participó de la gran feria de la alimentación FIAR en la ciudad de Rosario del 26 al 29 de abril.

Para la misma se realizó una selección de 10 emprendedores los que debieron cumplir con criterios de calidad, continuidad de producción, volumen y marca. Esta selección fue requerida en parte por los cumplimientos que cada emprendedor debe poseer para calificar a la exposición de sus productos y participación de la ronda de negocios que se realiza en el marco de la misma.

Cabe destacar la participación de un emprendedor con gran potencial en la provincia y que en términos de impulso a feria ha generado diversas posibilidades de negocio que deberá construir en el mediano plazo. En este sentido el emprendimiento “Hornos Bravo” el que se dedica a la fabricación de hornos de panadería ha podido generar lazos que trascienden la feria y ha sido el logro buscado.

26 AL 29 DE ABRIL DE 2017  
CENTRO DE CONVENCIONES METROPOLITANO

MIE 26 JUE 27 VIE 28 DE 14 A 21 HS | SAB 29 DE 10 A 19 HS

19 AÑOS GENERANDO OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS

ORGANIZAN AER Rosario ADHIEREN Cme SANTA FE

HOME EXPOSITORES NOVEDADES PRENSA CONTACTO ACTIVIDADES f Martes 20 de Junio de 2017



INFORME FINAL





# INFORME FINAL



# INFORME FINAL



## INFORME FINAL



### ***Rondas de negocio***

Como se mencionó anteriormente se realizó una primera experiencia a través de la participación en FIAR con los emprendedores de Hornos Bravos, Dulceres y Tratamiento de Agua de Gabriel Mazza.

Esta participación ha servido como proceso de formación para el personal de la Secretaría de Relaciones Institucionales, mediante el cual el equipo que desarrolló el presente estudio ha realizado espacios de capacitación con la finalidad de generar recursos internos dentro de la organización que apoya a los emprendedores a fin de continuar con espacios de acercamiento de los emprendedores a la demanda.

Por su parte se han realizado distintos encuentros de rondas de negocio a menor escala, mediante por la cual se ha realizado acciones de presentación de emprendedores a empresas e instituciones a fin que los primeros presenten sus productos y servicios. Tal

## INFORME FINAL

es el caso del encuentro con la Cámara de la Construcción a través del cual Gabriel Mazza presentó su sistema de tratamiento de agua a fin que los constructores incorporen ese producto en edificios, industrias y escuelas. Esto mismo se realizó con autoridades del Ministerio de Planeamiento con el fin de que conozcan este emprendimiento entrerriano y lo puedan incorporar en sus diseños.

Estas acciones han sido incorporadas en una agenda de negocios a efectuar durante todo el 2017.

Esto implicará presentar a los emprendedores con diferentes organismos públicos para fortalecer la compra pública con emprendedores y también con el sector empresario local a través de CAME y Consejo Empresario Entrerriano.

Para realizar esta agenda se han seleccionado 14 emprendedores de distintos rubros a los cuales se los ha ayudado a fortalecer su imagen de producto y se les conformó un primer catálogo, que se incluye en anexo I, y se prevé fortalecer a través de acciones de promoción para consolidar su inserción en el mercado.

Entre estas acciones se ha diseñado y capacitado a personal de la Secretaría de Relaciones Institucionales para realizar una ronda de negocios en la Casa de Entre Ríos en la ciudad de Buenos Aires en el mes de agosto.

## INFORME FINAL

La Secretaría de Relaciones Institucionales, dependiente del Ministerio de Producción del Gobierno de Entre Ríos, junto con los Jóvenes Empresarios de la Federación Económica de Entre Ríos (JEFEDER) y el Consejo Federal de Inversiones (CFI), contando con el apoyo de CAME Joven, invita a usted a participar de la Ronda de Negocios a realizarse el jueves 24 de agosto en Casa de Entre Ríos, sito en calle Suipacha 844 de la ciudad de Buenos Aires.

El objetivo de la misma es acercar emprendedores entrerrianos de distintos rubros con compradores y proveedores, reconociendo la calidad y las ventajas comparativas de los productos. Para más información sobre el evento o consultar el catálogo de productos, escribir a [relinst.produccion@gmail.com](mailto:relinst.produccion@gmail.com) o contactarse por teléfono al 0343-4840681.

Esperando que la propuesta sea de su agrado, aprovecho la ocasión para saludarlo atentamente,



**Pedro F. Gebhart**  
Sec. de Relaciones Institucionales  
Ministerio de Producción  
Gobierno de Entre Ríos



## INFORME FINAL

### Página web y sistema de gestión

#### *Página web*

A través del estudio se diseñó la nueva página web que presenta accesibilidad a los programas de apoyo a los emprendedores, mapa de emprendimientos, acceso a las capacitaciones, noticias, contactos y asesoramiento.

Nueva página web de la Secretaría de Relaciones Institucionales:

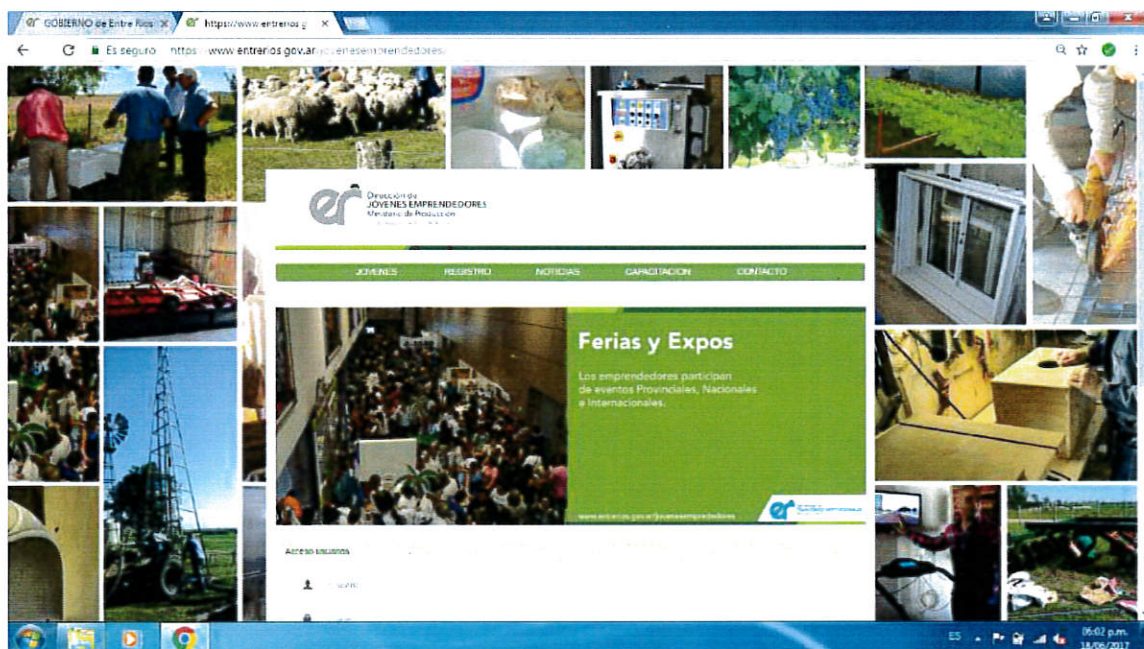
<https://www.entrerios.gov.ar/reinstproduccion/>



## INFORME FINAL

Nueva página web de Jóvenes emprendedores:

<https://www.entrieros.gov.ar/jovenesemprendedores/>



A través del acceso al Programa de Jóvenes Emprendedores se puede:

Para emprendedores: gestionar financiamiento, capacitaciones y asesoramiento;

Para gestores: información para la toma de decisiones y acceso al sistema de gestión de emprendedores.

# INFORME FINAL

Página de inicio:

The screenshot shows the homepage of the 'Programa Jóvenes Emprendedores' website. The browser address bar shows the URL: [https://www.entrenos.gov.ar/jovenes/emprendedores/jovenes/solicitar/leccion\\_usuario\\_olimpiada.php](https://www.entrenos.gov.ar/jovenes/emprendedores/jovenes/solicitar/leccion_usuario_olimpiada.php). The page features the logo of the 'Entrenos Jóvenes Emprendedores' and a main heading 'PROGRAMA JÓVENES EMPRENDEDORES'. Below this, there is a brief description of the program and a list of requirements: 'Tener entre dieciocho (18) y cuarenta (40) años de edad', 'Detentat domicilio real en la Provincia de Entre Ríos', and 'Presentar una idea productiva'. A prominent blue box on the right side of the page is titled 'Funcionamiento del Programa' and contains a yellow button labeled 'Formularios'. At the bottom of the page, there are links for 'Preguntas Frecuentes (pdf)' and 'Guía Formulario (pdf)'. The Windows taskbar at the bottom indicates the date as 'domingo 18 de junio 2017' and the time as '05:06 p.m. 18/06/2017'.

Registro de proyectos para acceso al financiamiento y capacitaciones:

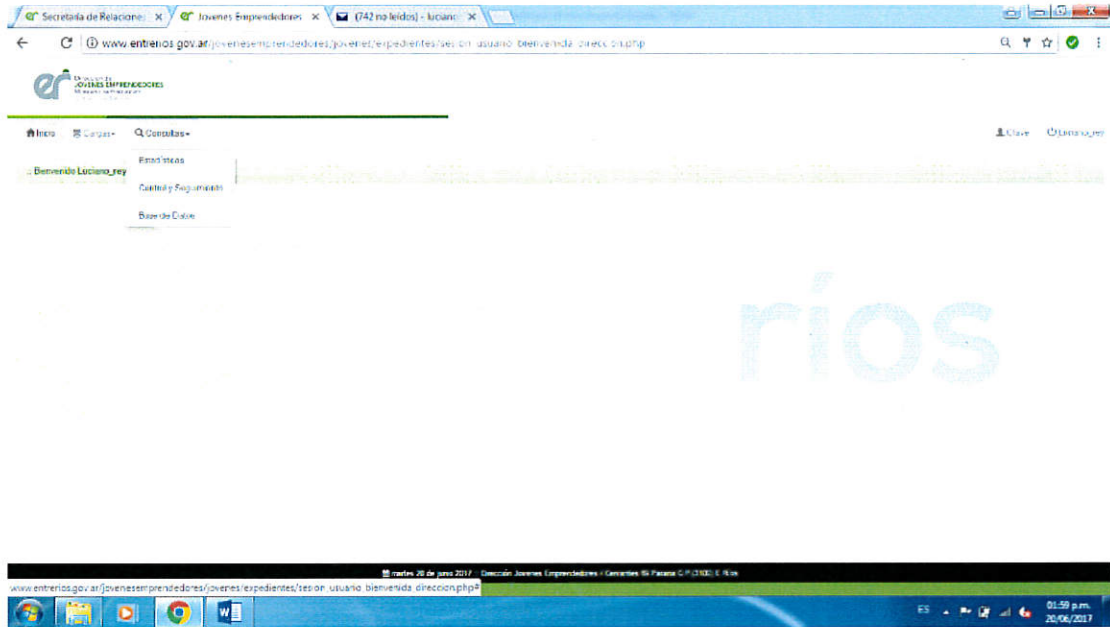
The screenshot shows the registration form on the 'Programa Jóvenes Emprendedores' website. The browser address bar shows the URL: [https://www.entrenos.gov.ar/jovenes/emprendedores/jovenes/solicitar/leccion\\_usuario\\_registro.php](https://www.entrenos.gov.ar/jovenes/emprendedores/jovenes/solicitar/leccion_usuario_registro.php). The page title is 'REGISTRO - PROGRAMA JOVENES EMPRENDEDORES'. The form includes several input fields: 'DNI (sin puntos)', 'Apellido', 'Nombres', 'Fecha Nac (aaaa/mm/dd)', 'Domicilio', and 'No.'. There is also a checkbox for 'Correo electrónico / E-mail'. The Windows taskbar at the bottom shows the date as 'domingo 18 de junio 2017' and the time as '05:07 p.m. 18/06/2017'.





## INFORME FINAL

Acceso para gestores:



### *Sistema de gestión*

El desarrollo del Software de Gestión ha tenido el objetivo de facilitar la administración de la gestión.

En tal sentido el sistema posee dos módulos de gestión:

- Acceso a Nuevos Emprendedores o usuarios finales
- Acceso a personal de la Dirección Jóvenes Emprendedores

A continuación se detallan cada una de los procesos de acceso y registro de información, desde ambos tipos de accesos.

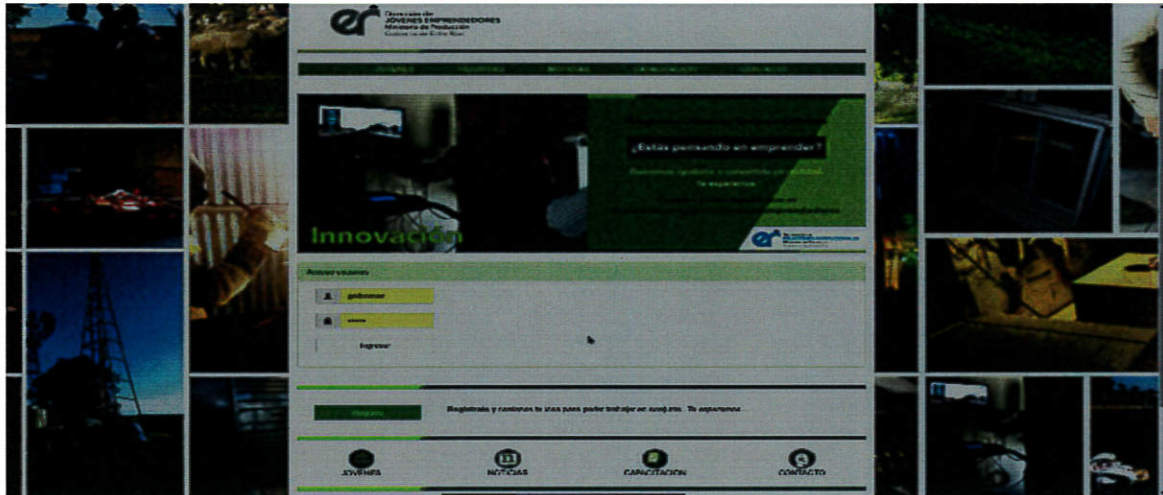
### ***Pasos para acceder al Sistema Jóvenes Emprendedores***

Para acceder al sitio web de Jóvenes Emprendedores ingresar a ésta dirección:

<https://www.entreros.gov.ar/jovenesemprendedores/>

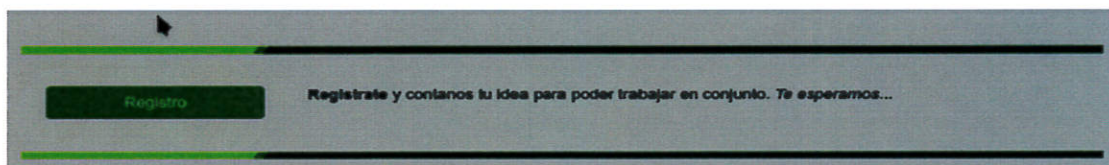


## INFORME FINAL



### ***Acceso a Nuevos Emprendedores***

Los usuarios finales interesados en los programas de la Dirección de Jóvenes Emprendedores, pueden iniciar el proceso de REGISTRO en el sistema desde:



Luego, completar todos los datos del formulario:

## INFORME FINAL

The image shows a web form titled 'REGISTRO - PROGRAMA JOVENES EMPRENDEDORES'. The form is for registration and includes the following fields:

- DNI (sin puntos)
- Apellido
- Nombre
- Fecha Nac (paralela/di)
- Domicilio
- No
- Correo electrónico / Email
- Departamento
- Localidad
- Teléfono Móvil
- Teléfono Fijo

En el formulario anterior, es necesario y obligatorio completar todos los datos. Luego de completar los datos de la solicitud de registro, el sistema informa que podrá acceder al Sistema Jóvenes con:

USUARIO: dirección

CLAVE: DNI

Al acceder al Sistema Jóvenes se podrá ver en la pantalla en forma permanente un video, con el funcionamiento y etapas que deben ser sometidos todos los proyectos inscriptos y recibidos. Además sugiere lo siguiente:

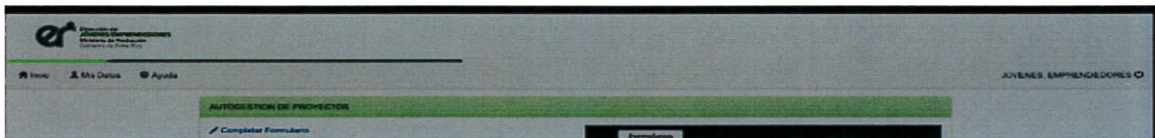
- Descarga de la Guía Formulario para el llenado de solicitud de créditos
- Descarga de Preguntas Frecuentes con las dudas generales que podrían surgir cuando se completan los datos de los formularios de solicitud de créditos.

## INFORME FINAL

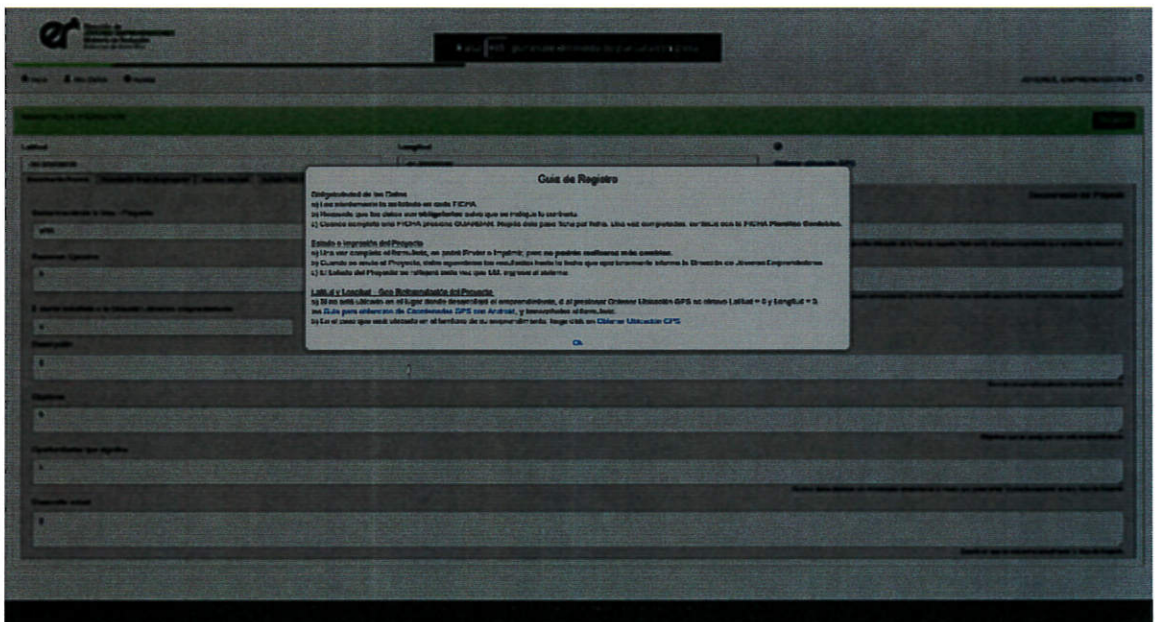
- Acceder a Contacto para asistencia técnica en forma:
  - Telefónica
  - Mail
  - Facebook
  - WhatsApp

En caso que el usuario final disponga de la información para la solicitud de créditos, ingresando a: [Completar Formulario](#)

a)



b) Automáticamente aparecerá el siguiente formulario.



## INFORME FINAL

Al completar los datos solicitados en el formulario y enviada el requerimiento de crédito, el Sistema Jóvenes registrará toda la información bloqueando todo intento de modificación de datos del Proyecto.

El proyecto quedará en estado pendiente de aprobación, pudiéndose imprimirse o descargarse a cualquier unidad de almacenamiento.

El usuario final recibe también un mensaje por pantalla, notificándose que en los posteriores accesos al sistema podrá saber si su Proyecto ha sido APROBADO o NO.

### ***Acceso al personal de la Dirección Jóvenes Emprendedores***

Cuando el personal de la Dirección Jóvenes Emprendedores accede el sistema, éste es identificado según su nivel de usuario o perfil de uso, pudiendo ser al momento de redactar este instructivo:

- 1) Técnico Evaluador
- 2) Administrativo
- 3) Administrador

### **Detalle de cada una de las funciones dentro del sistema:**

#### **1) Técnico evaluador**

Posee permiso para acceder al Sistema, y listar por pantalla o imprimir todos los proyectos que están aprobados, financiados o ambas situaciones.

Su función es relevar en campo el funcionamiento de los proyecto en curso, dejando constancia escrita en un documento en formato PDF, acerca de los criterios que tuvo en cuenta para evaluar y el resultado obtenido.



## INFORME FINAL

### 2) Administrativo

Este perfil de usuario cuenta con la posibilidad de cargar información relacionado a los proyectos y expedientes financiados, según las alternativas del menú que dispone, mencionamos:

- Listado de Expedientes: en este campo se visualiza el listado de todos los expedientes cargados en el sistema para ser controlados.
- Expedientes Incompletos: en el momento de la carga aquí se visualizarán los expedientes que no completan todos los campos de carga, para ser corregidos.
- Emprendimientos financiamiento externo: desde este campo se cargarán y visualizarán proyectos que aunque no se han financiado desde la Secretaría de Relaciones Institucionales, se trabaja con ellos brindándoles asesoramiento y capacitaciones; en este momento trabajamos con una sola línea de financiamiento externo que es Capital Semilla.

### ***Relevamientos***

Relevamiento ON-LINE: (proyectos financiados) es una encuesta que se le realiza a los emprendedores para conocer su situación actual, funcionamiento del mismo, tipo de producción, cantidad producida, necesidades de capacitación, etc.

- Ver Resultados: (proyectos financiados) en este campo se muestran los resultados de las encuestas realizadas, tanto las que se cargan desde el campo RELEVAMIENTO ON-LINE, como las que se cargan desde el celular en el lugar del emprendimiento.



## INFORME FINAL

- Ver Resultados: (mapa proyectos georeferenciados) aquí se puede visualizar en un mapa de la provincia de Entre Ríos los proyectos financiados que han sido encuestados, con su correspondiente ubicación geográfica.

Gráficos: en esta ventana se visualizan gráficos estadísticos de la situación de los proyectos con respecto a la situación de los mismos frente a la devolución de los préstamos, cantidades de emprendimientos financiados por rubro, cantidades de proyectos financiados por departamentos, situación de los proyectos con respecto a la presentación de rendición de los mismos.

### ***Control y Seguimiento***

- Llamadas a realizar: aquí se visualizan los listados de emprendedores a los cuales se les realiza una llamada telefónica mensual debido a su morosidad con respecto a la devolución del préstamo. Estos emprendedores están atrasados al menos un mes en la devolución y hasta un máximo de seis meses, debido que al sexto mes se les envía una notificación mediante carta documento o cedula administrativa.
- Notificaciones a Realizar: como decimos en el párrafo anterior, el emprendedor que tenga una mora mayor a 6 meses se le enviará una notificación a su domicilio, en este menú podemos visualizar el listado de emprendedores a notificar.
- Ingresos Futuros: aquí se calculan los ingresos que tendrá la cuenta del fondo rotativo, con respecto a los recuperos de los emprendimientos en situación de prórroga y regulares.

## INFORME FINAL

- **Resumen de Cuenta:** en este campo se visualiza un listado histórico de todos los pagos que se han acreditado en el sistema, este menú es de gran utilidad para los informes que se realizan mensualmente a la Dirección General de Administración y Despacho.
- **Cobros – Ingresos:** en este menú se visualizan columnas comparativas de los montos estimados a recaudar y lo realmente recaudado por la Dirección.

### ***Bases de Datos***

Todos los proyectos cargados al sistema se pueden visualizar en este menú, con la ayuda de filtros para poder ir armando distintos listados a solicitud del usuario.

### ***Control y Seguimiento***

- **Lista de Autogestionados:** En este campo se muestra un listado de los emprendedores que se registran por sí solo en el sistema. En el mismo se especifica nombre, reseña del emprendimiento, fecha de registro, fecha de relevamiento, estado actual y situación de financiamiento anterior (en el caso de haber sido otorgado).
- **Evaluaciones**
- **Proyectos a evaluar:** Listado de proyectos que hayan iniciado el formulario del Programa Jóvenes Emprendedores. En el mismo se detalla el código del proyecto, nombre del emprendedor titular y su estado (cargando datos, enviado, evaluado). Además da la opción de evaluar y dar permisos al emprendedor para modificar datos.
- **Capacitaciones**
- **Listado de capacitaciones:** listado de emprendedores que completan el formulario sobre interés sobre capacitaciones, seleccionando área específica de interés.
- **Relevamientos**





## INFORME FINAL

- Relevamiento On-Line
- Proyectos Autogestionados: desde este campo se completa información sobre los emprendimientos de las personas inscriptas por su cuenta, para así tener mayor información sobre los mismos y conocer con mayor profundidad.
- Ver Resultados
- Proyectos Autogestionados: en esta ventana se ven los resultados de los relevamientos mencionados anteriormente.
- ABMC Noticias: En esta ventana se completan los cuerpos de algunas noticias que nos interesan mostrar a los emprendedores. (CAMPO QUE TODAVÍA NO PONEMOS EN PRÁCTICA HASTA SU EVALUACIÓN FINAL)
- Habilitar Proyectos a Financiar: este campo permite habilitar/Deshabilitar el acceso de los usuarios al formulario del programa de jóvenes emprendedores.

### 3) Administrador

Los usuarios que poseen este perfil asumen las máximas responsabilidades dentro del Sistema Jóvenes, pudiendo agregar, modificar, autorizar y borrar cualquier tipo de información relacionada con el buen desempeño de la aplicación.

También acceden a la modificación de los roles de usuarios antes mencionados, agregado de nuevos usuarios del sistema y demás roles administrativos.

Pueden acceder a toda la estadística y reportes a mencionar:

LISTADO DE EXPEDIENTES

LISTADO DE EXPEDIENTES INCOMPLETOS

LISTADO DE EMPRENDEDORES

LISTADO DE USUARIOS

LISTADO DE EVALUACIONES



## INFORME FINAL

LISTADO DE CAPACITACIONES SOLICITADAS

LISTADO DE NOTICIAS

LISTADO DE PROYECTOS A HABILITAR / DESHABILITAR

LISTADO DE MOROSOS

LISTADO DE NOTIFICACIONES A REALIZAR / REALIZADAS

LISTADO DE RESUMEN DE CUENTAS

LISTADO DE COBROS / INGRESOS

LISTADO DE INGRESOS FUTUROS

LISTADO DE USUARIOS DE SISTEMA

LISTADO DE USUARIOS REGISTRADOS EXTERNOS

LISTADO DE RELEVAMIENTOS

LISTADO DE RESULTADOS / INFOGRAFIA / MAPAS / RESEÑAS

DETALLE DE PROYECTOS Y EXPEDIENTES POR AÑO

DETALLE DE PROYECTOS Y EXPEDIENTES SEGÚN RUBRO PROYECTO

DETALLE DE PROYECTOS Y EXPEDIENTES POR LOCALIDAD

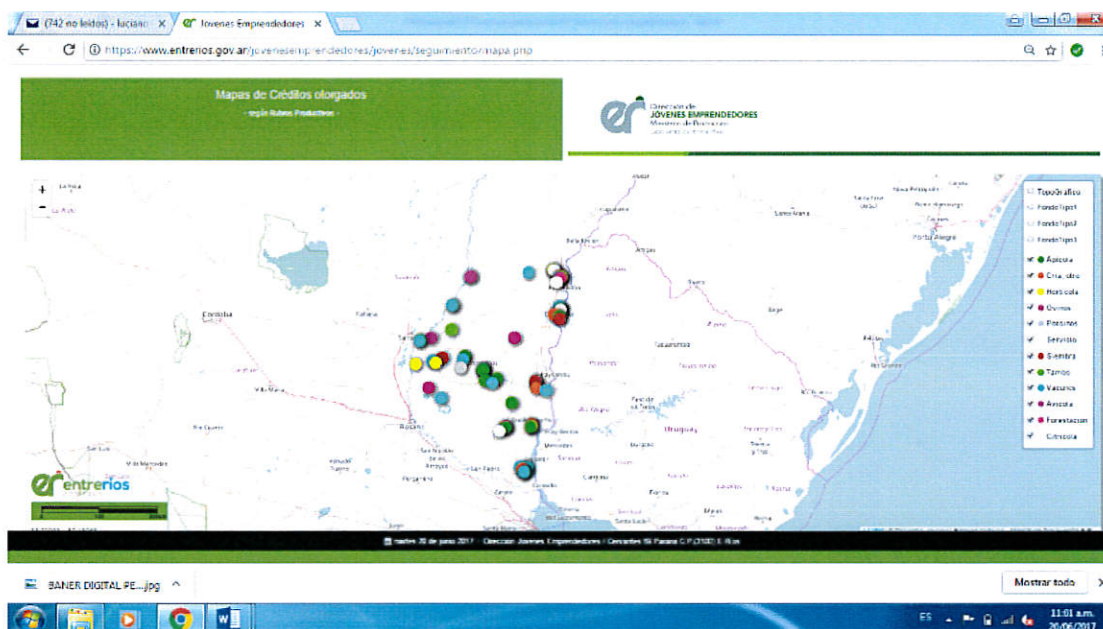
### *Mapa de emprendedores*

Se está conformando un mapa de emprendedores desde el desarrollo web diseñado a través de este proyecto. Para consolidar el mismo se realizará en el corto plazo un relevamiento en conjunto de organizaciones, municipios y otros actores de apoyo a la producción a fin de ampliar el volumen de información.

<https://www.entferios.gov.ar/jovenesemprendedores/jovenes/seguimiento/mapa.php>



## INFORME FINAL



Este mapa permite georeferenciar a los emprendedores en función de su ubicación y rubro.

### ***Detalles Técnicos del Sistema***

La tecnología utilizada para el desarrollo del sistema ha sido:

- Tecnología Tipo Cliente / Servidor, alojado en Servidor Seguro HTTPS en el Centro de Procesamiento de la Provincia de Entre Ríos [HTTPS://WWW.ENTRERIOS.GOV.AR](https://www.entrerios.gov.ar)
- Lenguaje PHP 5.4.16
- MySQL MariaDB DataBase
- Servidor Apache/2.4.6 (Red Hat Enterprise Linux)
- Desarrollo Editado sobre Oracle Netbeans 8.2
- Sistema Operativo Linux – Distribución Ubuntu 14.02
- Otros : JQuery 3.2, Bootstrap, y demás librerías Open Source.

Se recomienda Google Chrome y Mozilla Firefox para una mejor experiencia de usuario.

## INFORME FINAL

### Conclusiones y propuestas

El estudio ha permitido trazar una estrategia para fortalecer las políticas de apoyo a la producción. En tal sentido la tarea desarrollada realizada participativamente entre emprendedores, funcionarios y técnicos de instituciones que dan apoyo generó una visión en conjunto de hacia dónde hay que ir. Asimismo se diagnosticaron los problemas y desafíos que hay que enfrentar y superar.

El financiamiento es una de las restricciones que se debe superar a fin de lograr que los emprendedores puedan hacer frente a la producción y apalancar las inversiones necesarias para mejorar tanto en cantidad y calidad. Lo mismo se da en aprovechar las oportunidades de abastecimiento del mercado o de cubrir ventas que requieren recursos de corto plazo como capital de trabajo.

Otra de las restricciones está en la comercialización y acceso al mercado. En este punto, las políticas públicas de apoyo comercial y el acompañamiento bien dirigido son centrales para superar esta restricción.

Ahora bien, el acompañamiento articulado a través de una correcta conjunción de los organismos e instituciones de apoyo son requisitos fundamentales para lograr consolidar el emprendedorismo. Este trabajo mancomunado generará una sinergia que potencie la participación de los emprendedores en el mercado y mejore su visualización.

Este plan ha trazado líneas de acción estratégicas en torno a la mejora en la accesibilidad al financiamiento para los emprendedores, mejora en la penetración y acceso al mercado y demanda, y reorganización institucional de los organismos de apoyo al emprendedorismo.

En particular la estrategia trazada en lo concerniente al mercado y la demanda, apuntan a generar un programa de fortalecimiento comercial a fin de a fin de solventar el diseño de marca, packging, diseño web, inscripción de marca, publicidad, etc.; un programa de

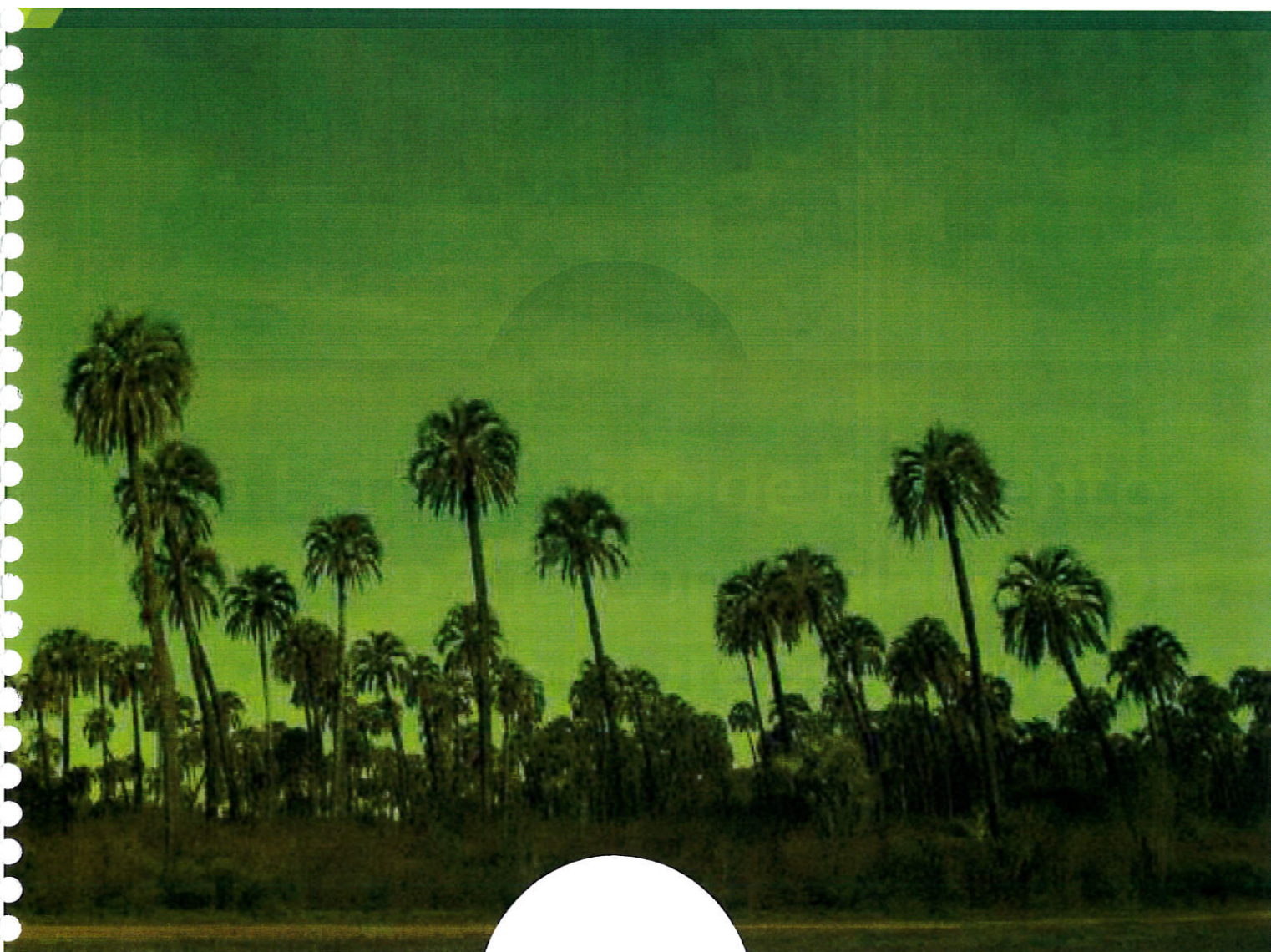
## INFORME FINAL

comunicación y difusión, un programa de asistencia técnica, y un programa de ferias y rondas de negocio.

Todo ello fue definido en torno a la problemática relevada en el trabajo junto a los emprendedores y organismos, donde se detectó como una de las principales falencias el acceso al mercado y la dificultad de vínculos y penetración.

Por su parte es reconocida la dispersión existente entre los emprendedores, la falta de conocimiento y/o visualización de los mismos y la existencia de una gran cantidad de instituciones de apoyo al emprendedorismo pero que trabajan de manera desarticulada y sin nexos de emprendedores.

Será necesario complementar las acciones trazadas en este estudio a través de realizar capacitaciones y asistencias técnicas que generen una mejor formación en los emprendedores en lo concerniente a marketing, costo, mercado, etc., como también avanzar en un mejor conocimiento de los emprendedores. Tareas las cuales deberán ser objeto continuo en el camino del apoyo al emprendedorismo.



# Plan Estratégico de Fomento e Impulso a la Comercialización de Jóvenes Emprendedores Entrerrianos.



## GERMAN NEIRONI: **Azores Calzados**

---

Fabricación de calzado de diseño propio, confección artesanal, y materiales de calidad: Cuero de la marca JVLeathers (Boedo) y Suelas marca Febo (líderes nacionales en el rubro). Azores ofrece calzado informal deportivo para hombres y mujeres entre el talle 36 y 43 y calzado de vestir para hombres (entre el talle 40 al 44). Próximamente contará con una línea de calzado de noche para dama, con variantes para Tango y Salsa, así como una línea de baile para hombre (suelo de cromo, más flexibles).

**La comercialización se realiza en forma personal, mediante mi página de e-commerce o redes sociales.**



---

\*LA CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN INSTALADA ACTUALMENTE ES DE UN MÁXIMO DE 150 PARES MENSUALES.

---

REINALDO LEVRAND: **SR Carteras**

---

Marroquinería, diseño y confección de carteras, bolzos, morrales y mochilas, chalecos de caza, pesca, arquería y tiro deportivo. **Trabajamos con materia prima nacional como importada disponible en mercado.** Utilizamos PU o cuero sintético, como cueros naturales para nuestros productos, herrajes en chapa y zamac.



\*LA CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN INSTALADA ACTUALMENTE ES DE UN MÁXIMO DE 600 A 900 PIEZAS MENSUALES.

---



ANABEL SALDAÑA: **SG Indumentaria**

---

**Fabricación de indumentaria deportiva y tiempo libre.** Diseño, moldería, estampado, confección y venta.



\*LA CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN INSTALADA ACTUALMENTE ES DE 2.500 PRENDAS MENSUALES.

---

JUAN MANUEL ROUGIER: **Hambis**

---

**Fabricación de Aceite de Canola Virgen.** Envasado en botellas de vidrio de 250ml y 500ml y pet de 900ml y 5lts.



\*LA CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN INSTALADA ACTUALMENTE ES DE 2.000 LITROS SEMANALES.

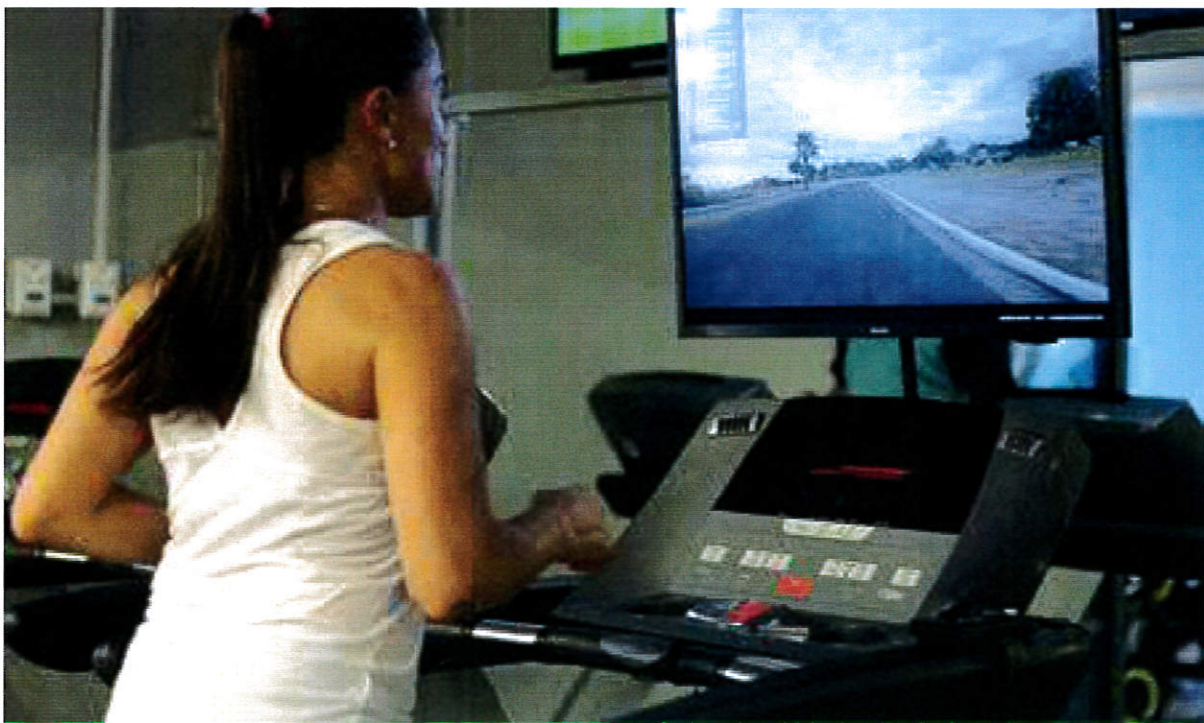
---

SANTIAGO ROMERO AYALA: **Teambu**

---

**Teambu es una empresa startup innovadora que busca redefinir la experiencia de entrenarse.** Tiene como objetivo lograr que el entrenamiento en cintas de correr, bicicletas fijas y otros equipos in-door, sea divertido.

El sistema consta de un software montado en una mini computadora (un poco más grande que un pendrive) que se conecta directamente a un monitor, en el cual se puede elegir el escenario (paisaje) donde se desee entrenar. El sistema muestra el video seleccionado, que se reproduce a la velocidad que se ejercita la persona creando la ilusión de estar visitando ese lugar. Además permite visualizar distintas métricas de entrenamiento, como distancia recorrida, kilocalorías gastadas, velocidad promedio y máxima, entre otras.

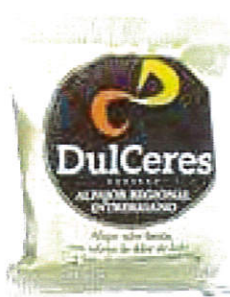


---

LILIANA DREIZSIGACKER: **Dulceres**

---

Fabricamos **alfajores entrerrianos de distintos sabores** como chocolate, limón y naranja, frutas características nuestra región. Para los productos Dulceres utilizamos únicamente insumos de primera calidad, y seguimos estrictas normas de higiene en cada proceso, así como controles del estado del producto en cada etapa de su elaboración.



LIMÓN



NARANJA



# Dulceres



## AGUSTIN ELIZALDE: **Elizalde percusión**

---

Emprendimiento dedicado a la **fabricación de instrumentos de percusión en madera**, cuya particularidad es la utilización de parches o tapas de golpe de "madera". Las maderas utilizadas han sido seleccionadas especialmente por su sonoridad y resistencia. Nos especializamos en la fabricación de cajones peruanos, cajones flamencos, cajones flamencos y peruanos (duales), bongo, congas, shakers e instrumentos de ambiente.



\*LA CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN INSTALADA ACTUALMENTE ES DE 50 CAJONES MENSUALES, 100 SHAKERS, 50 BONGOS Y CONGAS.

---

ANTONIO BRAVO: **Hornos Bravo**

---

**Horno eléctrico convector para 8 bandejas 35x40 cm**, único en el mercado con cámara fermentadora, bajo consumo eléctrico (debido al inmejorable aislamiento térmico). No calienta el ambiente circundante y sólo requiere de un tomacorriente para su puesta en funcionamiento. Ideal para ventas punto caliente, cocina bizcochos, medialunas y todo tipo de panificación con excelente calidad y velocidad de cocción.



\*LA CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN INSTALADA ACTUALMENTE ES DE 6 UNIDADES MENSUALES.

---

MAXIMILIANO GODOY: **G&G revestimientos de yeso**

---

**Venta y colocacion de placas de yeso** para revestimientos de pared y cielorrasos desmontables y auto-sustentables. Placas de yeso antihumedad para revestimiento de paredes y cielorrasos desmontables y autosustentables. Múltiples tamaños, modelos y colores.



antihumedad



Aislante térmico



Aislante sónico



ignífugas



Decorativas



**G&G**

REVESTIMIENTOS DE YESO

[gygrevestimientos@hotmail.com](mailto:gygrevestimientos@hotmail.com)



PATRICIA RAMIREZ: **Patungui**

---

**Fabricación de juguetes blandos** para primera infancia y accesorios como almohadones de amamantar, reductores de coche, entre otros.





## CRISTIAN BOTTGES: **El Enjambre**

---

Nuestro producto se basa en el **fraccionamiento de miel** en frascos de 500 gr y 1 kg. Somos pequeños productores que abastecemos en miel a Urdinarrain, zonas aledañas, y Buenos Aires también.



\*LA CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN INSTALADA ACTUALMENTE ES DE 90KG MENSUALES.

---

ESTEBAN ENRIQUE: **Pets Home Argentina**

---

Fabricamos las mejores **cabañitas para mascotas** con techo desmontable y aptas tanto para interior como exterior. Soportan cualquier tipo de clima.



## ESTEBAN ENRIQUE: **Diseñarte creaciones**

---

Diseñarte Creaciones se dedica a la **manufactura de diferentes artículos de madera o incluso con la combinación de hierro**. Realizamos diseños por computadora para tallados y cortes para así lograr un producto de excelencia y poder replicar el resultado la cantidad de veces necesaria, según la necesidad del cliente.



CESAR MUSSO: **Innova Revestimientos**

---

**Innova es una empresa joven con grandes aspiraciones a innovar en el campo de los revestimientos** tanto interiores como exteriores. Placas de yeso antihumedad para pared solamente, revestimientos simil laja en cemento para exterior e interior, senderos de cemento, green block, baldosas de cemento simil deck de madera.



Secretaría de  
RELACIONES INSTITUCIONALES  
Ministerio de Producción  
Gobierno de Entre Ríos



Secretaría de  
RELACIONES INSTITUCIONALES  
Ministerio de Producción  
Gobierno de Entre Ríos



**CONSEJO FEDERAL  
DE INVERSIONES**

## **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 JOVENES EMPRENDEDORES.**

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 Jóvenes Emprendedores.

##### **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 pilotos, 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.

Adjuntar un bosquejo del diagrama del proceso.

#### **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 que 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 competidos 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 competidos 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 (Adjuntar Presupuesto/os)**

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.

Para acreditar la veracidad de esta información deberán adjuntar presupuestos donde consten dichos importes.

## **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.

Presentar un organigrama de la estructura de cargos. 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.

## 12. INFORMACIÓN A ADJUNTAR.

Contrato de arrendamiento o alquiler; Títulos de propiedad; Habilitaciones de los distintos Organismos Gubernamentales; Inscripciones impositivas; Fotografías; etc. Cuando corresponda.

Agregar toda la información que se considere de interés para la presentación.