



Ministerio de Producción, Tecnología e Innovación
GOBIERNO DE MENDOZA



PROMOCIÓN
PYME
Ministerio de Producción, Tecnología e
Innovación
Gobierno de Mendoza

PRO INCUBE
Programa Provincial
de incubadoras de empresas

ANEXOS



Ministerio de Producción, Tecnología e Innovación
GOBIERNO DE MENDOZA



PROMOCIÓN
PYME
Ministerio de Producción, Tecnología e
Innovación
Gobierno de Mendoza

PRO INCUBE
Programa Provincial
de incubadoras de empresas

Anexo I: INSCRIPCIÓN

1- IDENTIFICACIÓN DE LA IDEA-PROYECTO

Nombre de fantasía del proyecto: _____

2- IDENTIFICACIÓN DEL GRUPO EMPRENDEDOR

Nombre	Dirección	Teléfono	Correo electrónico



3- DATOS DEL REFERENTE DEL GRUPO

DATOS PERSONALES

Apellido y Nombre:

Teléfono:

E-Mail:

Tipo y Número de Documento:

Edad:

CUIL:

Fecha de Nacimiento:

Lugar de Nacimiento :

Nacionalidad:

Estado Civil :

-

Hijos:

Familiar a cargo : SI NO

Beneficio Social: SI NO / Nombre del Programa:

Discapacidad : SI NO

Cual:



Ministerio de Producción, Tecnología e Innovación
GOBIERNO DE MENDOZA



PROMOCIÓN
PYME
Ministerio de Producción, Tecnología e
Innovación
Gobierno de Mendoza

PRO INCUBE
Programa Provincial
de incubadoras de empresas

DOMICILIO:

Dirección (calle/n°)

Barrio:

Localidad:

Provincia:

Teléfono :

Tel mensajes:

e-mail:

NIVEL EDUCATIVO:

Primario

Secundario

Terciario

Universitario

Completo

Cursando

Incompleto

Año:

Título:

Institución:



CONOCIMIENTOS INFORMATICOS:

Word Excel PowerPoint Access Internes Otros

Básico

Intermedio

Avanzado

CONOCIMIENTO DE IDIOMA:

Ingles Portugués Francés Otro: _____

Básico

Intermedio

Avanzado

SITUACIÓN LABORAL ACTUAL

Ocupado/a Subocupado/a Desocupado/a Nunca Trabajo

Último mes y año que trabajo:

ANTECEDENTE LABORAL (última experiencia):

Cuenta Propia : Si No

Tipo de actividad:



Relación de Dependencia : Si

No

Teléfono de Referencia :

Puesto ocupado:

Tareas Realizadas:

Motivo de finalización

Despido

Renuncia

Cese de Actividad

Termino de contrato

Fecha de Ingreso:

Fecha de Egreso:

CAPACITACIÓN Y FORMACIÓN PROFESIONAL (Cursos):

Nombre del curso:

Área de Formación:

Institución que dictó el curso:

Duración del Curso:

Fecha de Ingreso:

Fecha de Egreso:



POSTULACIONES LABORALES:

Albañil	<input type="checkbox"/>	Cajero	<input type="checkbox"/>	Electricista	<input type="checkbox"/>	Mecánico	<input type="checkbox"/>
Niñera	<input type="checkbox"/>	Panadero	<input type="checkbox"/>	Recepcionista	<input type="checkbox"/>	Promotor/a	<input type="checkbox"/>
Atención/vendedor	<input type="checkbox"/>	Metalúrgica	<input type="checkbox"/>	Administrativa	<input type="checkbox"/>	Cuidado Per.	<input type="checkbox"/>
Alojamiento/hotel	<input type="checkbox"/>	Ser. Limpieza	<input type="checkbox"/>	Ser. Domestico	<input type="checkbox"/>	Seguridad	<input type="checkbox"/>
Ser. Gastronomía	<input type="checkbox"/>	Transporte	<input type="checkbox"/>	Bodega	<input type="checkbox"/>	Construcción	<input type="checkbox"/>
Otro	Cual						

DISPONIBILIDAD HORARIA:

Jornada Completa:

Media Jornada: Mañana Tarde

OBSERVACIONES:



Anexo II: Descripción de la Idea-Proyecto

Nombre de fantasía del Proyecto:

Datos del Referente:

- **Apellido y Nombre:**

- **Domicilio:**

- **Teléfono:**

- **Correo electrónico:**

Objetivos:

Breve Descripción del Proyecto:



Anexo III: Presentación Proyecto Final

GUÍA PARA LA FORMULACIÓN

- La elaboración de la presente guía general tiene como propósito brindar a las personas un marco de referencia para orientar sobre la información que debe colocarse sobre el proyecto.
- El interesado deberá considerar que el presente es tan solo un modelo a seguir, por lo que el mismo debe ser adaptado y ajustado a las necesidades y características particulares de cada proyecto pudiendo anexar toda información que el postulante considere necesaria.
- La formulación del proyecto puede expresarse en lenguaje sencillo, sin necesidad de emplear demasiados términos técnicos, estructurándose de la siguiente forma:

1) Nombre de fantasía (Cuando le asignamos un nombre a un proyecto debemos tener en cuenta lo siguiente: debe tener relación con el producto o servicio a ofrecer, corto y fácil de pronunciar, fácil de recordar, agrega valor al producto y permite un posicionamiento)

2) Referente del Proyecto (indicar la persona que actuará como referente y será con la que la organización establezca contacto formal)

Apellido y Nombre:

Domicilio:

Localidad:

Departamento:

Teléfonos:

e-mail:



3) Descripción del Proyecto (Para describir el negocio conviene dar respuesta a las siguientes preguntas: ¿Qué se va a realizar?; ¿qué problema soluciona o qué necesidades atiende?; ¿a quién está dirigido?; ¿qué aspectos lo hace atractivo al proyecto?)

4) Objetivo del Proyecto (Por qué se quiere llevar adelante el proyecto, a dónde se quiere llegar)

5) Identificación del mercado objetivo (Antes de desarrollar un producto y/o servicio se debe identificar el mercado donde se quiere realizar: identificar gustos, preferencias, estilo de vida, poder adquisitivo, grupos o segmentos por edad, sexo, zona geográfica)

6) Tamaño del mercado objetivo (explicar por qué se cree que existe un número suficiente de compradores que hace sustentable el proyecto)

7) Análisis de la Competencia (explicar cómo es la oferta actual de productos similares y su desempeño en el mercado, su liderazgo y el posicionamiento logrado)

8) Posición competitiva (explicar cómo vamos a posicionarnos en el mercado meta, esto es: cómo queremos que nos recuerde el mercado,



por qué elegirán nuestro producto, poner atributos diferenciadores)

9) Descripción del producto o servicio (unidad de medida (Ej. Venta por Kg. o a granel), características que lo hacen único, detalles técnicos de calidad, envase, etiquetado, envoltura, ficha de obra, terminaciones)

10) Estrategia competitiva (es cómo voy a competir con mi producto: por precio, por diferenciación, o por una mejor atención del segmento al que se dispone atender con su proyecto)

11) Análisis del sector de mercado donde se desempeña el proyecto (mencionar productos sustitutos, disponibilidad de proveedores, posibilidad de nuevos competidores, tendencias del consumo)

12) Inserción del Producto o servicio en el mercado (cómo voy a llegar al mercado meta con mis productos, evaluar por dónde circula, y elegir el canal de venta donde el cliente disponga del producto cuando lo requiera)



13) Precio (explicar cuál va a ser la estrategia de precios, teniendo en cuenta : lo que está dispuesto a pagar el mercado meta, y el posicionamiento que queremos lograr)

14) Promoción y publicidad (cómo doy a conocer el proyecto, regalos, degustaciones, cupones de descuentos, revistas locales, folletos, etc.)

15) Recursos, especificar la dimensión mínima eficaz para que el proyecto funcione y espacio físico del proyecto. (evaluar los recursos necesarios para llevar adelante el proyecto, espacio físico, máquinas herramientas, insumos, recursos humanos, etc.)

16) Proceso de producción (etapas del proceso de elaboración)

17) Puesta en marcha (plan de funcionamiento y programa de trabajo. Ej. Voy a comenzar realizando 40 botellas de salsa, por lo que comenzaremos produciendo con mi familia, para venderlas en la zona donde vivo.)



Ministerio de Producción, Tecnología e Innovación
GOBIERNO DE MENDOZA



PROMOCIÓN
PYME
Ministerio de Producción, Tecnología e
Innovación
Gobierno de Mendoza

PRO INCUBE
Programa Provincial
de incubadoras de empresas

18) Organización (roles y funciones de cada integrante del proyecto, aspectos formales como inscripciones, habilitaciones e impuestos)

19) Inversión inicial y aportes propios (detalle de las máquinas, herramientas e insumos a adquirir para el proyecto)



DETALLE	A comprar c/credito	Valor del bien Existente	A comprar con Aporte propio	Amortizaciones		
				V.Util	% de amort.	Am.anual
						0,00
						0,00
						0,00
						0,00
						0,00
						0,00
						0,00
TOTALES	0	0	0			0
Otros Bienes no Amortizables						
Materias Primas						
Insumos						
etc.						
TOTAL MONTO CREDITO	0					
Cantidad de cuotas:						
Meses gracia:						
Interes credito anual :	0,00					
Cuota anual de capital	0,00					
TOTAL CUOTA ANUAL	0					



20) Costos fijos = gastos de funcionamiento que SI O SI tengo que pagar independientemente de que produzca o no (gasto fijo típico es el pago de alquiler, los cargos fijos de los servicios, luz, gas, agua, teléfono, etc)

Elemento de Costo	unid.med.	cantidad	unitario	total	Año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
				0	0	0	0	0	0
				0	0	0	0	0	0
				0	0	0	0	0	0
				0	0	0	0	0	0
				0	0	0	0	0	0
				0	0	0	0	0	0
				0	0	0	0	0	0
				0	0	0	0	0	0
TOTAL COSTOS FIJOS					0	0	0	0	0



21) Costos variables = son los gastos que tengo que pagar según varía el nivel de producción (gastos variables típicos son los insumos y materias primas y mano de obra que ocupo en la producción)

Elemento de Costo	unid.med.	cantidad	unitario	total	Año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
				0	0	0	0	0	0
				0	0	0	0	0	0
				0	0	0	0	0	0
				0	0	0	0	0	0
TOTAL COSTO VARIABLE					0	0	0	0	0



22) Ingresos por ventas = a la cantidad producida X el precio de venta de cada producto

DATOS OPERATIVOS				(Se define cada uno de los productos o servicios a producir y su precio de venta)		
	Detalle	UNIDAD	Precio unitario			
PCTO 1						
PCTO 2						
PCTO 3						
PCTO 4						

CUADRO DE PRODUCCION Y VENTAS		(El importe surge de la cantidad a producir por el precio definido en el cuadro anterior)				
PRODUCTO	Precio x cantidad	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Pcto. 1	importe	0	0	0	0	0
	cantidad					
Pcto 2	importe	0	0	0	0	0
	cantidad					
Pcto 3	importe	0	0	0	0	0
	cantidad					
Pcto 4	importe	0	0	0	0	0
	cantidad					
TOTAL Ingreso por Ventas		0	0	0	0	0



23) Cuadro de Resultados y Flujo de Fondos

RESULTADOS						
DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
TOTAL DE VENTAS		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL COSTOS FIJOS		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL COSTOS VARIABLES		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
RESULTADO BRUTO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
FLUJO DE CAJA (CASH FLOW)						
DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
1) RESULTADO BRUTO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2) AMORTIZ.BS.DE USO		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
3) AMORTIZ.CREDITOS (Calcular)		0,00	0,00	0,00		
4) INVERSION INICIAL	0,00					
FLUJO NETO (1+2-3)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
FLUJO ACUMULADO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00