

1. DATOS DEL EMPRENDEDOR

CUIT / CUIL / DNI*

NRO *

Razón Social / Nombre y Apellido*

Forma Jurídica *

Condición Tributaria *

Sector de Actividad *

Principales productos o servicios *

Nombre de fantasía*

REDES SOCIALES*

Fecha de inicio de actividad en AFIP*

Podrá presentarse con el Documento Nacional de Identidad (DNI), recuerde que para la inscripción en este programa es condición estar inscripto ante AFIP / ANSES, si al momento de completar el formulario no se encuentra inscripto, deberá hacerlo para continuar el trámite. Deberá adjuntar el documento que utilice para la inscripción. En el caso de tratarse del DNI con el escaneado del frente y el dorso, de ser el CUIT/ CUIL, su constancia.

Denominación que identifica al emprendimiento, es el nombre consta legalmente.

Modalidad que una persona, profesional o sociedad elige para llevar a cabo la actividad económica

Especificar la condición fiscal en la que está inscripto el emprendimiento.

En la constancia de inscripción figura el CLAE- Clasificador de actividades económicas -, esto es el código de su actividad económica. Deberá especificar la actividad que allí figura.

En el sector de actividad puede ser "Fabricación de muebles y partes de muebles, principalmente de madera", en este punto deberá mencionar de qué productos en particular se trata, por ejemplo: reparación de muebles.

En algunos casos el nombre con el que se denomina al emprendimiento en su cartelería, redes sociales, comprobantes, no coincide con la razón social del mismo, deberá escribir el nombre comercial.

En algunos casos el nombre con el que se denomina al emprendimiento en su cartelería, redes sociales, comprobantes, no coincide con la razón social del mismo, deberá escribir el nombre comercial.

Se refiere a la fecha establecida al momento de realizar la inscripción ante la AFIP de acuerdo al "sector de actividad" declarado anteriormente.

SEDE PRODUCTIVA DE APLICACIÓN DEL PROYECTO *

Completar con el domicilio de sede productiva donde realizará la inversión. Si su domicilio fiscal no se encuentra en la provincia de Buenos Aires, deberán adjuntar al trámite, constancia de inscripción a IIBB en la provincia de Buenos Aires.

Calle *

N° *

Piso

Dto

Código postal *

Partido *

Localidad *

Domicilio donde se realiza la actividad productiva.

DATOS DE LA PERSONA DEL EMPREDIMIENTO QUE SERÁ CONTACTO ANTE EL MINISTERIO *

Indicar los datos solicitados sobre el/la representante DEL EMPREDIMIENTO ante el Ministerio a los efectos de contactar para todos los aspectos relacionados con la tramitación y evaluación.

Apellido y Nombre *

Cargo *

Teléfono celular *

Correo electrónico *

CARGA DE DOCUMENTACIÓN *

Certificado MIPYME *

Inscripción ACTIBA *

Comprobante de CBU de su cuenta en Banco Provincia de Buenos Aires *

DNI (Frente y dorso) *

Constancia de AFIP *

https://www.argentina.gob.ar/produccion/registrar-una-pyme/certificado-pyme

Al momento de realizar la preinscripción puede hacerlo sin esta inscripción, en el caso de avanzar sobre la solicitud deberá registrarse https://actiba.mp.gba.gov.ar/

Los desembolsos de los créditos se realizan únicamente en cuentas bancarias del Banco Provincia de Buenos Aires. Para obtener el comprobante de CBU deberá ingresar a su homebanking, acercarse a un cajero automático o descargarlo de Cuenta DNI.

DNI (Frente y dorso) *

Constancia de AFIP *

2. DESCRIPCIÓN DEL EMPREDIMIENTO

¿Qué valor proporciona el producto?

¿El emprendimiento es? *

Breve reseña del emprendimiento*

¿El producto/servicio ya existe en el mercado? *

¿Qué diferencia su producto o servicio de los del resto de los emprendimientos que realizan la misma actividad?*

Su emprendimiento ¿en qué instancia de desarrollo se encuentra? *

¿Tiene marca registrada? *

¿Cuenta con las habilitaciones necesarias del establecimiento productivo y/o de prestación de servicio? *

Resumen de la actividad que se realizan, cuáles fueron las razones que dieron origen al emprendimiento, cómo comenzó, cuáles son las fortalezas y las oportunidades del emprendimiento.

Fuente primaria: Es la principal fuente de ingresos. Fuente secundaria: Es la segunda fuente de ingreso, teniendo otra actividad con mayores ingresos.

Qué valor le agrega a ese producto, dónde está puesto la diferencial.

Esto implica haberla inscripto en el INPI (instituto nacional de la propiedad intelectual) https://www.argentina.gob.ar/inpi

CANTIDAD DE PERSONAL OCUPADO ACTUALMENTE EN LA EMPRESA O EMPREDIMIENTO *

Complete con la cantidad de personal de las distintas áreas de su empresa clasificando por un lado por el nivel técnico y por otro por el género.

Áreas	N°	%	Clasificación Género					
			Hombres		Mujeres		Otros Géneros	
			Cant.	%	Cant.	%	Cant.	%
Titular	1			0.00	1	100.00		0.00
Operativa: Producción/Servicios								
Administración/Ventas/Compras								
Otros								
Total	1			0.00	1	100.00		0.00

Especificar a todas las personas que son parte del emprendimiento, diferenciando el género, ya que al momento de evaluar este ítem tiene valoración.

VENTAS NETAS ANUALES DE LA EMPRESA DE LOS ÚLTIMOS 3 (TRES) PERÍODOS: *

Detallar las ventas netas de IVA, de impuestos internos que pudieran corresponder .

Año	Ventas netas anuales
2021	
2022	
2023	
Promedio de ventas	
Promedio mensual año actual o post cliente	

Completar con los balances de los periodos establecidos en el caso de no tener tres años de antigüedad completar los correspondientes.

VENTAS NETAS ANUALES PROYECTADAS PRÓXIMOS 2 (DOS) AÑOS: *

Año	Ventas netas anuales
2025	
2026	
Promedio de ventas	

Completar el cuadro con las proyecciones planificadas teniendo en cuenta la posibilidad del otorgamiento del crédito.

3. CONSUMIDORES | USUARIOS

Identificar a quién se destina el producto o servicio

Actualmente ¿Quiénes son sus clientes más importantes? ¿Puede describirlos? *

¿A quiénes está buscando alcanzar mayormente con sus productos y/o servicios? *

Qué edades tienen, dónde viven, el género es importante para el producto que vende o el servicio que ofrece, cuál es su poder adquisitivo, el producto que vende es utilizado por alguna profesión en particular.

Esas personas que describe en el punto anterior, son las personas que busca o estas personas se encuentran en otra zona.

4. CANALES DE COMERCIALIZACIÓN Y COMUNICACIÓN

Cómo llega el producto o servicio a los clientes

En general ¿Cuál es el canal habitual de venta del producto o servicio que usted ofrece? *

¿Cómo se realiza la entrega de su producto y/o servicio? *

Su producto o servicios ¿requiere de un servicio post-venta? ¿Cuál? *

¿Utiliza redes sociales para comercializar su producto o servicio? *

Puede vender sus productos en locales de terceros, o bien muchas de las opciones anteriores. En el caso de seleccionar esta opción, le pedimos que especifique.

En el caso de contar con espacio físico o feria solo especificarlo. En el caso de realizar venta por internet, mencionar las empresas de correo con las que realiza los envíos.

Puede ocurrir que se trate de un producto que requiere instalación, o bien realiza un seguimiento del mismo en la búsqueda de fidelización de los clientes. En el caso de no corresponder, simplemente coloque "NO".

5. RECURSOS CLAVES

Enumere los activos más importantes para que el plan de negocio funcione.

DESCRIPCIÓN DEL PROCESO PRODUCTIVO *

Describe su proceso productivo, el equipamiento/instalaciones necesario para cada etapa de dicho proceso y contemple si cuenta o no con dicho equipamiento.

Etapas del proceso productivo	Equipamiento/instalaciones necesarias	¿Es poseedor del mismo? *
Diseño de los productos	Computadora, impresora, programas de diseño	Si
Corte de madera	Tejarizado en su totalidad	Si
Armado	Herramientas y máquinas varias	Si
Instalación	Herramientas	Si

En este apartado deberá especificar los procesos claves para la obtención del producto.

6. DESCRIPCIÓN DE LA INVERSIÓN

¿Acedió en algún momento a un crédito para su emprendimiento? *

Descripción de Inversión	Cant.	Costo Unitario (\$)	Costo Total (\$)	Origen	Nombre proveedor	CUIT proveedor	Presupuesto
Banco Circular De Sierra Mesa Pie Bosch Cts 254 1800w	1	800.000	800.000		xxxx	71000000X	
Cepillo Bosch Inalámbrico 18v Cho 18 V-II Subterráneo Color Azul	1	400.000	400.000		xxxx	71000000X	
Herramienta 3	2	600.000	1200.000		xxx	710000000	
Herramienta 4	1	1.500.000	1.500.000		xxx	710000000	
Total			3.900.000				

Deberá adjuntar los presupuestos de las herramientas / máquinas y todo aquello que requiera como inversión.

RESUMEN DESCRIPTIVO Y JUSTIFICACIÓN DE LA INVERSIÓN *

Resumen de las capacidades (recursos, sistemas de información, cultura y estructura organizativa) busca desarrollar con las inversiones, definiendo el/los procesos de gestión/comercialización/producción involucrados, identificando las necesidades y/o problemáticas que busca resolver.

Poder resolver con la compra de estas herramientas la terciarización del corte de las maderas, lo que me permitirá mejorar en la eficiencia y eficacia de la fabricación, teniendo seguimiento de la calidad de producto desde el inicio y cubrir la problemática que estoy teniendo, que es rechazar trabajos por no contar con las máquinas adecuadas que me permita ganar tiempo y así poder cumplir con los clientes.

¿La adquisición de los nuevos herramientas le permitirá mejorar la producción? ¿Cómo será el impacto? ¿Las nuevas herramientas le permitirán emplear nuevas personas? ¿Cómo será el impacto? ¿Genera impacto económico? ¿Mejora la calidad de vida en la población? ¿Es nuevos productos, mejora en los procesos productivos, desarrollo de nuevas soluciones, productos y/o servicios distintos?

7. ACTIVIDADES CLAVES

Procesos claves para el funcionamiento de la actividad que se va a desempeñar.

¿El producto/servicio requiere de algún tipo de registro o inscripción particular? *

Si

No

¿Su producto o servicio requiere algún tipo particular de etiquetado/certificado para su venta? *

Si

No

¿Su proceso productivo requiere algún tipo de habilitación particular? *

Si

No