**“Línea de Créditos Emprendedores”**

**Aclaraciones Previas:**

* El trámite para solicitar la línea de crédito Emprendedores se inicia en la Secretaría de Comercio, MiPyMEs y Desarrollo Local.
* Podrán recibir asesoramiento todos los días a través de una charla virtual que se da a las 10hs y 12hs.

|  |
| --- |
| **Taller para la línea de Emprendedores**  **Días Jueves a hs. 10: 30 a. m.**  **Lugar:** “Sala de Capacitación de la Secretaría de Comercio, MiPymes y Desarrollo Local”, en Santiago del Estero Nº.2225 (esq. Luis Burela)- Edificio C – 3º Piso – Oficina 22.  **Requisito para Asistir:**  1 -Tener **el formulario completo** para corregir y evacuar dudas.  2 - Realizar **la previa inscripción** para el taller. En caso de no cumplir con alguno de los requisitos, no se podrá tomar el taller, Secretaría de Comercio, MiPymes y Desarrollo Local se reserva el derecho de admisión.  **Inscripción con anticipación :**   * Personalmente en Santiago del Estero Nº.2225 (esq. Luis Burela)- Edificio C – 3º Piso – Oficina 22 * Vía telefónica al 0387-4212996 |

* El garante que ofrezca los recibos de sueldo, no podrá ser el conyugue del titular del proyecto. Tampoco podrá ser una jubilación o pensión.
* En caso de que el titular no sea quien presente el proyecto personalmente, la persona delegada debe presentar un poder debidamente firmado ante escribano público.
* El o los titulares del proyecto deberán ser personas mayores de 18 años y menores de 60 años.
* Firma de toda la documentación requerida y formularios por parte del solicitante.
* En caso de la garantía solidaria, los recibos de sueldo deben tener un monto de al menos el 10 % del monto solicitado.
* Para solicitar el crédito, tanto el garante como el titular, no deben estar afectados en el Veraz (este dato se puede verificar en la página web del Banco Central).
* Los formularios en formato electrónico se podrán conseguir en:

Guia de Tramites Salta: [www.guiatramitesalta.gob.ar](http://www.guiatramitesalta.gob.ar) 🡪 Economía y Negocios 🡪 Línea de créditos para emprendedor

**CONTACTO**

**Facebook: Secretaría de Comercio, MiPymes y Desarrollo Local**

**Correo electrónico: lineaemprendedores**[**@gmail.com**](mailto:programas_proyectos@salta.gov.ar)

**Telefono: 0387-4212996**

**Dirección: Santiago del Estero Nº.2225 (esq. Luis Burela)- Edificio C – 3º Piso – Oficina 22**

Guía para completar el Formulario

**1. Título**

**2. Sector**

Seleccione en cuál de los sectores se encuadra su Proyecto:

a.- Actividad Manufacturera: es el conjunto de procesos, operaciones y actividades cuya finalidad es la transformación de materias primas en productos elaborados.

b.- Servicios Industriales: Son aquellos servicios técnicos necesarios a lo largo de la fase de operación de las plantas industriales, tales como el mantenimiento, logística interna, apoyo a la producción y montaje.

c.- Servicios Profesionales: Los servicios profesionales es una industria de las funciones técnicas o singulares realizados por consultores independientes cuya actividad es la prestación de tales servicios.

c.- Tecnologías de la Información y la Comunicación (TICs): Elementos y técnicas utilizadas en el tratamiento y la transmisión de las informaciones, principalmente informática, internet y telecomunicaciones.

d**.-** Oficio: **ocupación habitual**o la **profesión de algún arte que no requieren estudios superiores o universitarios.**

**3. Actividad**

Describa la actividad principal del emprendimiento

**Plan estratégico**

**4. Describa la misión de la empresa.**

Desarrolle la misión de su empresa, entendiéndose la misma como el motivo de su existencia; da sentido y orientación a las actividades de la empresa; es lo que se pretende realizar para lograr la satisfacción de los clientes potenciales, del personal, de la competencia y de la comunidad en general.

**5. Origen y Justificación del proyecto**

Comente brevemente los principales motivos que explican la necesidad de implementar el proyecto propuesto, si está orientado a cubrir alguna necesidad que haya detectado en la región o si está orientado a aprovechar alguna oportunidad que se le haya presentado; y la forma en que ud piensa que dicho emprendimiento logrará satisfacer o aprovechar la necesidad/oportunidad.

La justificación es el conjunto de informaciones y razonamientos que permiten comprender las características del problema a abordar y la adecuación de la solución propuesta.

**6. Objetivos Estratégicos**

**6.1 Defina tres objetivos para los próximos 5 años.** Luego tendrá que especificarlos, dado que deben ser cuantificables y alcanzables:

*Cuantificable:* “Los objetivos deben ser mensurables, es decir, deben ser cuantitativos y estar ligados a un límite de tiempo. Por ejemplo, en vez del objetivo: “aumentar las ventas”, un objetivo medible sería: “aumentar las ventas en un 20% para el próximo mes”.

*Alcanzable:* “Los objetivos deben ser posibles de alcanzar, deben estar dentro de las posibilidades del emprendimiento, teniendo en cuenta la capacidad o recursos (humanos, financieros, tecnológicos, etc.) que ésta posea. Se debe tener en cuenta también la disponibilidad de tiempo necesario para cumplirlos.”

Ejemplos:

- “Lanzamiento de un nuevo producto”🡪 Especifique: Vender más de 10.000 productos al finalizar el año.

- “Disminución de costos” 🡪 Disminuir los costos totales anuales en un 20%.

**6.2 Necesidades/Problemas para alcanzar los objetivos**

Descripción de los obstáculos que se le presentan actualmente para llevar a cabo el proyecto.

**7. Principales productos o servicios que ofrecerá a través de la ejecución del proyecto.**

Presente una descripción completa de los principales producto/s y/o servicios que ofrecerá, características generales, tipos de presentaciones, packaging, materiales utilizados y tiempos de producciones estimados por unidad de tiempo.

**8. Grado de diferenciación y/o innovación del producto/servicio ofrecido**

Defina con claridad todas aquellas características que Ud considere que su producto/servicio posee/rá que lo distingue del resto de el/los producto/s y/o servicio/s.

Para responder esta pregunta puede tener en cuenta la siguiente clasificación:

a) Innovación en Producto: Se considera Innovación en Producto a la introducción al mercado de un producto (bien o servicio) tecnológicamente nuevo (cuyas características tecnológicas o usos previstos difieren significativamente de los existentes a nivel nacional) o significativamente mejorado (previamente existente cuyo desempeño ha sido perfeccionado o mejorado en gran medida).

b) Innovación en Procesos: Se considera Innovación en Procesos a la adopción de métodos de producción nuevos o significativamente mejorados. Puede tener por objetivo producir o entregar productos (bienes o servicios) tecnológicamente nuevos o mejorados, que no puedan producirse ni entregarse utilizando métodos de producción convencionales, o bien aumentar significativamente la eficiencia de producción o entrega de productos existentes.

c) Innovación en Organización: Se considera Innovación en Organización a la introducción de cambios en las formas de organización y gestión del establecimiento o local, cambios en la organización y administración del proceso productivo, incorporación de estructuras organizativas modificadas significativamente, o implementación de orientaciones estratégicas nuevas o sustancialmente modificadas.

d) Innovación en Comercialización: Se considera Innovación en Comercialización a la introducción de métodos para la comercialización de productos nuevos (bienes o servicios), de nuevos métodos de entrega de productos preexistentes, o de cambios en el empaque y/o embalaje de dichos productos.

**Análisis del Mercado y Estrategia Comercial**

**9. ¿Quiénes son/serán sus clientes?**

Mencione cuáles son/serán los principales clientes potenciales que ud estima que consumirán su/s producto/s y/o servicio/s.

El término potencialidad se refiere a una conducta que todavía no se concretó.

**10.Demanda actual de su producto o servicio en unidades y la perspectiva de crecimiento.**

Mencione numéricamente qué cantidades de producto/servicio ud vende actualmente y cuál estima que será el crecimiento de dichas cantidades. Ejemplo: Las cantidades que estimamos vender al término del primer año será de 20.000 unidades, con un crecimiento anual del 20%.

**11. Principales Competidores**

Este punto requiere de la identificación de aquellas empresas que actualmente ofrecen, o podrían ofrecer en el futuro, el producto o servicio de nuestro proyecto.

Mencione todos aquellos competidores que ud conozca, detallando en cada caso, el nombre, localización, producto que ofrece, y todos los datos que pueda agregar de cada uno de ellos.

**12. Proveedores**

Mencione quiénes serán sus proveedores de los insumos, materiales, materias primas, etc requeridos para la elaboración y/o prestación del producto/s y/o servicio/s. En cada caso explique el criterio de selección utilizado (localización, precio, calidad, etc)

**13. Descripción de la Estrategia Comercial**

**Descripción de la estrategia Comercial**

Este concepto se refiere a los principales lineamientos de la estrategia de comercialización que utilizará para sus productos y/o servicios; su descripción debe dar un panorama general de su estrategia competitiva, combinando diferentes instrumentos de comercialización como ser: política de precios, calidad, distribución, posicionamiento proyectado, promoción, servicios al cliente, nichos/segmentos de mercado atendidos, etc.

**13.1 ¿Qué estrategias de promoción utilizará?**

A través de la promoción se pretende transmitir las cualidades del producto a los clientes, para que éstos se vean impulsados a adquirirlo.; por tanto:

La promoción es el conjunto de actividades, técnicas y métodos que se utilizan para informar, persuadir y recordar al público objetivo acerca de los productos que la empresa u organización les ofrece, pretendiendo de esa manera, influir en sus actitudes y comportamientos, para lo cual, incluye un conjunto de herramientas como la publicidad, promoción de ventas, relaciones públicas, marketing directo y venta personal.

*Ejemplos:*

- Ofrecer cupones o vales de descuento

- Publicar anuncios en diarios, revistas o Internet.

- Crear ofertas tales como 2x1

- Participar en ferias

- Crear afiches, carteles, volantes, o calendarios publicitarios.

**13.2 Fijación de Precios**

Explique cuál es el mecanismo que utilizará para fijar el precio del producto/s y/o servicio/s que ofrecerá. Explique qué aspectos tiene en cuenta para determinarlo (costos de producción, de distribución, de transporte, precio de mercado, precio de los principales competidores, etc)

**14. Canales de distribución**

*Venta directa*: es aquella a través de la cual se lleva al consumidor algo que necesita o se lo motiva para el consumo, todo en la comodidad de su hogar y destacando el concepto de servicio. Es un canal de comercialización y distribución de productos y servicios directamente a los consumidores.

*Mayorista*: es un intermediario entre fabricante (o productos) y usuario (consumidor) final que:

- Compra a un productor (independiente o asociado en cooperativa), a un fabricante, a otro mayorista o intermediario, y

- Vende a un fabricante, otro mayorista, un minorista, pero nunca al consumidor final o usuario final.

*Otros:* En caso de utilizar algún otro canal que no se haya mencionado anteriormente, explique brevemente cuál es y en qué consiste.

**Plan de Operaciones**

**15. Localización del emprendimiento**

**15.1** Complete el domicilio productivo teniendo en cuenta que es aquel donde se desarrollan las actividades de producción y de fábrica. Es donde se obtiene el producto de la actividad desarrollada por la empresa.

**15.2** La localización adecuada del emprendimiento podrá significar el éxito del proyecto, y una localización inadecuada, el fracaso del mismo.

Explique cuáles fueron las razones por las cuales el emprendimiento se localizará en dicho lugar (cercanía a los consumidores, cercanía a los insumos, costos de transporte, por disponibilidad del local, etc)

**16. Proceso de Producción**

*El proceso de producción es aquel en el cual se transforman insumos en productos acabados, mediante la intervención de cierta tecnología, mano de obra y materiales.*

Explique de forma concisa cuáles son las distintas etapas que desarrollará para la elaboración del producto/s y/o servicio/s, detallando las distintas técnicas/métodos, insumos, tecnología, etc utilizados en la elaboración de producto/servicio final.

**17. Recursos Humanos**

En esta sección ud deberá brindar información acerca de la estructura actual del emprendimiento. Dicha estructura establece la división, agrupación y coordinación de las actividades a desarrollar en la organización. Cada proyecto tiene características particulares que requieren de una estructura organizacional determinada para su funcionamiento.

Complete los campos de acuerdo a dicha organización, y en caso de prever nuevas incorporaciones en los próximos años, incorporarlas en la Estructura estimada para los años 1 al 5.

**18. Normativa Legal y Medioambiental**

**18.1 Normativa Medioambiental**

En caso de existir algún tipo de reglamentación o normativa medio ambiental que regule su actividad, explique cuál es y si ud aplicará algún mecanismo para cumplir con la misma, entendiéndose por la misma como el *conjunto de reglas que rigen una actividad.* Ejemplo: ordenanzas municipales o provinciales que regulen la actividad.

**18.2 Normativa Legal**

En caso de existir algún tipo de reglamentación o normativa legal que regule su actividad, explique cuál es y si ud aplicará algún mecanismo para cumplir con la misma, entendiéndose por ella como el *conjunto de reglas que rigen una actividad.* Ejemplo: normativas bromatológicas, licencias de software, etc.

**19. Riesgos y estrategias**

Marcar el/los riesgo/riesgos que ud considera que deberá enfrentar con la ejecución del proyecto, y realice una breve explicación del mismo y de las estrategias de superación que utilizará en los campos que corresponda.

**Plan Económico Financiero incremental**

Se considera muy importante completar todos los cuadros de las siguientes planillas puesto que servirán de base sobre la cual se calcularán en forma automática otros cuadros del formulario.

**20. Plan de Ventas**

Complete la planilla con las ventas que ud estima que realiza actualmente y realizará con la ejecución del proyecto en los próximos 5 años y el precio unitario de cada unidad. La columna de “Ingresos por Ventas” automáticamente se completará multiplicando las Unidades de cada año por su precio unitario respectivo. En simultáneo con este campo, se completará el campo de Ingresos por Ventas que aparece en el Flujo de Fondos del punto 25 del formulario.

**21. Crecimiento en las ventas esperadas**

Explique qué aspectos tuvo en cuenta para estimar las variaciones en las cantidades/precios (en caso que las haya). Por ejemplo: incrementos en la producción, disminuciones de costos, ampliación de la demanda, incremento en los precios de los insumos, etc.

**22. Proyección de costos**

Complete la planilla con los costos que ud estima que deberá afrontar en los próximos 5 años para la elaboración de su/s producto/s y/o servicio/s, teniendo en cuenta todos aquellos costos en los que incurrirá para la finalización del mismo.

Dicha planilla se encuentra dividida en tres partes:

*Costos de Producción:* valor de los insumos que requieren las unidades

económicas (emprendimiento) para realizar su producción de bienes y/o servicios; se consideran aquí los pagos a los factores de la producción: al capital, constituido por lo pagos al empresario (intereses, utilidades, etc), al trabajo: pagos de sueldos, salarios y prestaciones a obreros y empleados así como también los bienes y servicios consumidos en el proceso productivo (materias primas, combustibles, energía eléctrica, servicios, etc)

*Costos de comercialización:* están representados por todas las erogaciones necesarias para impulsar la venta de los bienes y/o servicios, concretarla, entregarlos y cobrarlos. Se trata de los costos de publicidad, promoción, distribución, venta, marketing, etc cuya finalidad es desarrollar la función comercial del emprendimiento y que están directamente relacionados con las unidades vendidas.

*Costos de Administración:* conjunto de erogaciones incurridas en la dirección general de una empresa. Las partidas que se agrupan bajo este rubro varían de acuerdo con la naturaleza del negocio, aunque por regla general, abarcan los sueldos y salarios del personal administrativo, cargas sociales, alquileres, los materiales y suministros de oficina, la renta y demás servicios generales de oficina. Incluye las erogaciones del área administrativa que no dependen de las unidades vendidas.

*A medida que ud vaya completando dichos campos, el sistema automáticamente*

*irá calculando los montos finales de cada tipo de costos. En simultáneo, se irán completando los montos de los respectivos casilleros en la planilla de la sección “Flujo de Fondos”.*

**23. Crecimiento en los costos esperados**

Al igual que en la sección “Plan de Ventas”, en caso de estimar variaciones en

los montos con el transcurso de tiempo, explicar cuáles son las variables que ha tenido en cuenta.

**Importante:** Tener en cuenta que sólo se deben considerar aquellos costos que

se generan a través de la ejecución del proyecto. Los costos que se realizaban antes de dar inicio al proyecto presentado, no deben considerarse en este apartado, ya que ***sólo deben incluirse los Egresos Incrementales*** respecto de su actual operatoria.

**24. Plan de inversión**

Complete la planilla, detallando **todas** aquellas inversiones que ud necesitará realizar para la puesta en marcha del emprendimiento. Para cada uno de los recursos, deberá marcar:

Tipo de Inversión:

*a) En Activos Fijos:* es la inversión realizada en activos tangibles, tales como mobiliario, terrenos, inmuebles, maquinarias, equipos, etc., que se utilizarán en el proceso productivo o que servirán de apoyo a la operación normal del proyecto.

*-* Mobiliario: es el conjunto de muebles; son objetos que sirven para facilitar los usos y actividades habituales en casas, oficinas y otro tipo de locales.

*-* Máquinas y equipos:

- Herramientas: Incluye las erogaciones en bienes intermedios y todos aquellos insumos utilizados en el proceso productivo o de prestación de servicio.

- Otros: Este rubro contempla aquellos conceptos que no sea posible ubicar en ninguno de los rubros anteriores. Debido a que en este ítem pueden incluirse diferentes recursos, especifique para cada uno de ellos la descripción que permita una mejor comprensión del objeto.

*b) En Activos Intangibles:* es la inversión realizada en bienes inmateriales, tales como marcas, patentes de invención, licencias, etc. Necesarios para la puesta en marcha del proyecto.

*-* Marcas: derecho exclusivo a la utilización de una palabra, frase, imagen o símbolo para identificar un producto o un servicio**.**

- Patentes: La patente es un derecho, otorgado por el Estado a un inventor, que permite al titular de la patente impedir que terceros hagan uso de la tecnología patentada. El titular de la misma es el único que puede hacer uso de la tecnología que reivindica en la patente o autorizar a terceros a implementarla bajo las condiciones que el titular fije. Son otorgadas por los Estados por un tiempo limitado que actualmente es de veinte años. Después de la caducidad, cualquier persona puede hacer uso de la tecnología de la patente sin la necesidad del consentimiento del titular de ésta.

- Otros: Este rubro contempla aquellos conceptos que no sea posible ubicar en ninguno de los rubros anteriores. Debido a que en este ítem pueden incluirse diferentes recursos, especifique para cada uno de ellos la descripción que permita una mejor comprensión del objeto.

*c) En Capital de Trabajo:* equivale al monto necesario para financiar los costos del proyecto hasta que el emprendimiento comience a generar ingresos. Se incluye dentro de este concepto:

- Insumos y materiales

- Servicios profesionales*:* Pueden ser ubicados en este rubro las personas o instituciones que, de manera externa a la empresa, tendrán participación directa en el proyecto, realizando consultorías u otro tipo de servicios específicos.

- Otros: Este rubro contempla aquellos conceptos que no sea posible ubicar en ninguno de los rubros anteriores. Debido a que en este ítem pueden incluirse diferentes recursos, especifique para cada uno de ellos la descripción que permita una mejor comprensión del objeto.

Por cada tipo de recurso, debe realizar una breve descripción, indicar el mes en

el que realizará dicha inversión, la cantidad y el precio unitario. El valor total de la inversión se calculará automáticamente.

*Por cada Activo fijo/Activo Intangible/Capital de Trabajo, que detalle, tendrá que*

*realizar toda la clasificación y descripción solicitada.*

*A medida que ud vaya completando los distintos tipos de inversión que necesitará para la puesta en marcha del emprendimiento, automáticamente se completarán los campos respectivos en las planillas Flujo de Fondos.*

**25. Flujo de Fondos**

El flujo de fondos es un esquema (en forma de cuadro) de los ingresos y egresos esperados a lo largo de la vida del proyecto, generalmente dividido en períodos anuales.

Encontrará que la mayoría de los campos de la planilla están completos. Esto se debe a que automáticamente el sistema ha colocado los montos que ud fue completando en secciones anteriores.

Complete aquellos que se encuentran vacíos:

- *Otros Ingresos: en caso que perciba otros ingresos que no sean los otorgados por el Programa, indicar cuáles son y los montos anuales.*

*Impuestos:* Los emprendedores, que revistan la categoría de **responsables inscriptos** deberán presentar una vez al año una declaración jurada ante la AFIP por este Impuesto. Este cálculo deberá hacerse en base a las ventas y compras netas estimadas durante cada año calendario por la actividad que desarrollará.

***A continuación Modelos de las notas a presentar en esta línea de créditos:***

* **Nota de solicitud de crédito**
* **Nota de ofrecimiento de garantía**
* **Declaración Jurada de impuestos**