



---

PROGRAMA DE APOYO A LA COMPETITIVIDAD  
PARA MIPYMES PAC - BID 2923/OC-AR

# **Instructivo para la carga del Video Pitch y del Plan de Negocios**



## INSTRUCTIVO CARGA DE NEGOCIOS (Formato electrónico)

**Consideración I:** Deberá disponer del navegador Mozilla Firefox, actualizado a la última versión disponible. En caso de utilizar otros navegadores como el Google Chrome, podrá experimentar problemas de compatibilidad impidiendo la carga de la información o realizarse en forma errónea.

**Consideración II:** Tenga presente que todas las notificaciones que realice el PROGRAMA P.A.C. a través del Sistema DNA2 y/o por vía electrónica, tanto al EMPRENDEDOR como a la INCUBADORA (I.E.A.E.), serán consideradas válidas a todos sus efectos.

**Inicio:** El primer paso es ingresar al link del sistema <http://dna2.produccion.gob.ar/dna2bpm/user/login> con el nombre de usuario y clave genérica asignados por el PROGRAMA a la incubadora.

The screenshot shows a web browser window with the following details:

- Header:** The browser menu bar includes "Archivo", "Editar", "Ver", "Historial", "Marcadores", "Herramientas", and "Ayuda". The address bar shows the URL "LogIn Form dna2.produccion.gob.ar/dna2bpm/user/login".
- Content:** The main content area is titled "Ingreso al sistema". It contains a form with the following fields:
  - Text input field labeled "Usuario"
  - Text input field labeled "Contraseña"
  - Check box labeled "Recordarme"
  - Text input field labeled "Entrar"
- Links:** Below the form are two links:
  - A blue link labeled "Nuevo usuario"
  - A blue link labeled "Olvidó su usuario o su contraseña?"



**Carga del Video Pitch:** Ingrese a la solapa *PAC Emprendedores 2014-2016 > Pitch y/o Proyecto PACC Emprendedores 2014*.

## (I) Formulario DATOS BÁSICOS EMPRENDEDOR

La primera pantalla que aparece es “**Datos Básicos Emprendedor**” en donde debe figurar un domicilio real constituido para recibir las notificaciones formales que se realicen vía Carta Documento.

■ Datos Básicos Emprendedor

Nuevo Registro

\* C.U.I.T

\* Razón Social / Apellido y nombre

\* Teléfonos

\* Calle / Ruta

\* Nro. / Km.

Piso

Dept. / Oficina

\* Código Postal

\* Provincia

\* Partido / Departamento

\* Localidad

\* E-mail

Confirme la dirección de correo electrónico



## (II) Formulario PITCH PACC EMPRENDEDORES

Tal como se instruye en las diferentes capacitaciones presenciales y virtuales realizadas por el PROGRAMA, los planes de negocios se inician con un Video Pitch de hasta 3 (tres) minutos de duración, en donde se presentan todos los integrantes que conforman el equipo emprendedor y en el contexto del proyecto (taller, oficina, prototipo, etc), describiendo el producto o servicio, la oportunidad del mercado detectada, los clientes objetivo y cuál es el destino de los fondos. Esta información se provee tanto en formato video mediante un link a Youtube (formato público) así como completando los siguientes campos del sistema DNA2.

Pitch PACC Emprendedores

Incubadora  
Selección

Datos Básicos del Emprendedor

Buscar Agregar nuevo

C.U.I.T. Razón Social / Apellido y nombre Código Postal Provincia Partido / Departamento Localidad Teléfono (Incluir el código de área) E-mail

30-53737454-4 FOTO INSTRUCTIVO PARA MANUAL PAC 2016 00000 C.A.B.A. C.A.B.A. C.A.B.A. 3000 martaaceciliaerbeita@gmail.com

Título del Proyecto

Cuál es la Oportunidad de Mercado que Detectó?

¿Cuál es el Producto o Servicio que va a Desarrollar?

Describe Brevemente el Proceso de Fabricación del Producto o el Desarrollo del Servicio

Detalle el Destino de los Fondos que va a Solicitar

Equipo

Buscar Agregar nuevo

Link de youtube del videotrack

Guardar Deshacer

De la evaluación de un Video Pitch, puede resultar que el mismo sea: a) Rechazado (por no ser elegible), b) se solicite que repita la presentación (por contar con información incompleta) o c) sea Aprobado (habilita la carga del Plan de Negocios).



## (III) Plan de Negocios – Formulario 1 ANALISIS DE MERCADO

Una vez que el PROGRAMA habilita a cargar el Plan de Negocios, dado que se ha validado el Video Pitch, la primer pantalla corresponde al formulario “Análisis de Mercado”, para desarrollar información acerca de los clientes que tiene o tendrá el emprendedor, el mercado en el cual se inscribe y la competencia que enfrenta.

■ Evaluación Proyecto

1-ANÁLISIS DE MERCADO

¿Cuáles son las características de los clientes y/o consumidores? Si no son los mismos diferenciar. [○](#)

1.

¿Quién decide la compra y quién usa el producto? [○](#)

1.

Estimar el tamaño (en pesos) del mercado objetivo y justificar. [○](#)

1.

¿Quiénes son los proveedores del producto o servicio? [○](#)

1.

¿Cuáles son las barreras de entrada para ingresar al mercado? [○](#)

1.

¿Es el primer producto o servicio en entrar al mercado objetivo? ¿Reemplaza parcial o totalmente a algún producto ya existente? [○](#)

1.

¿Quiénes son los competidores directos e indirectos? [○](#)

1.

★ Puntaje Análisis de Mercado [○](#) (Rango de 0 a 10)

5

Observaciones a Análisis de Mercado [○](#)

MERCADO OBS

RESUMEN

Producción

Etapas del Proceso Productivo

Estrategia Comercial

Flujo de Fondos

Equipo Emprendedor

Plan de Inversiones

Confirmar Evaluación

Guardar Deshacer



## (IV) Plan de Negocios – Formulario 2 PRODUCTO

En la pantalla siguiente, en el formulario “**Producto**” se analiza cómo se presenta el producto, su posicionamiento, la localización geográfica del emprendimiento y que impacto tiene en la región.

■ Evaluación Proyecto

### 2-PRODUCTO

Describa qué problema va a resolver el producto y cuál es la oportunidad de negocios. [○](#)

1

¿Cuál es la solución propuesta? ¿Cómo funciona su producto? [○](#)

1

Describa el posicionamiento de marca de su producto o servicio. En qué rango de precios va a situarlo en relación a la competencia. [○](#)

1

¿Cómo se va a diferenciar de su competencia? ¿Tiene alguna ventaja competitiva? [○](#)

1

¿Dónde va a desarrollar el proyecto? ¿Por qué eligió esa ubicación? [○](#)

1

¿Qué impacto tendrá el proyecto en las cadenas productivas locales? [○](#)

1

\* Puntaje Producto [○](#) (Rango de 0 a 10)

7

Observaciones a Producto [○](#)

OBS PRODUCTO

RESUMEN

Analisis del Mercado  
Etapas del Proceso Productivo  
Estrategia Comercial  
Flujo de Fondos  
Equipo Emprendedor  
Plan de Inversiones  
Confirmar Evaluación

Guardar Deshacer



## (V) Plan de Negocios – Formulario 3 ETAPAS DEL PROCESO PRODUCTIVO

En la pantalla correspondiente al formulario “**Etapas del proceso productivo**” se solicita información relativa a cómo se produce el bien o se presta el servicio que se ofrece y qué equipamientos y personal se requiere para tal fin.

### Evaluación Proyecto

#### 3-ETAPAS DEL PROCESO PRODUCTIVO

Describa brevemente el proceso de fabricación del producto o la prestación del servicio. [?](#)

1
---

#### Etapas del Proceso Productivo [?](#)

Etapa de Proceso	Breve Descripción	Equipamiento/Capacidades que utiliza	Indique si esta etapa es financiada por el PAC	¿El equipamiento/las capacidades ya están instaladas?	Proceso Interno o Tercerizado	Horas hombre mensuales dedicadas al proceso
 1	1	1	Sí	Sí	Interno	1

\* Puntaje etapas de Proceso Productivo [?](#) (Rango de 0 a 10)

8
---

#### Observaciones a etapas de Proceso Productivo [?](#)

OBS PROCESO
-------------

#### RESUMEN

[Análisis del Mercado](#)  
[Producto](#)  
[Estrategia Comercial](#)  
[Flujo de Fondos](#)  
[Equipo Emprendedor](#)  
[Plan de Inversiones](#)  
[Confirmá Evaluación](#)

[Guardar](#) [Deshacer](#)



## (VI) Plan de Negocios – Formulario 4 ESTRATEGIA COMERCIAL

En el formulario “Estrategia comercial” se solicita información que comprende las estrategias a utilizar para comercializar el producto.

### ■ Evaluación Proyecto

#### 4-ESTRATEGIA COMERCIAL

##### Comunicación y Difusión

¿Cuáles son los canales de comunicación que va a utilizar para dar a conocer el producto y atraer a los potenciales clientes?

1

¿Cuál será la estrategia de lanzamiento del producto?

1

¿Cuáles serán las promociones que creará para acercar el producto a los clientes? (Si no las hubiere, justificar por qué)

1

##### Canales de Distribución y Venta

¿Dónde va a vender sus productos?

1

Describa el proceso de venta de su producto.

1

¿Cómo está compuesta su fuerza de venta y cuáles son sus incentivos?

1

● Puntaje Estrategia Comercial (Rango de 0 a 10)

7

Observaciones a Estrategia Comercial

COMERCIAL

RESUMEN  
Análisis del Mercado  
Producto  
Etapas del Proceso Productivo  
Proyecto Financiero  
Equipo Emprendedor  
Plan de Inversiones  
Confirmar Evaluación

Guardar Destacar



## (VII) Plan de Negocios – Formulario 5 FLUJO DE FONDOS

La pantalla siguiente, el formulario “Flujo de Fondos” tiene como finalidad proyectar el movimiento económico del emprendedor durante los próximos ocho trimestres.

### Evaluación Proyecto

#### 5-FLUJO DE FONDOS

##### Inversión Inicial de Proyecto

10,00

##### INGRESOS

Icono	Tipo de Ingreso	Concepto	1º Trimestre	2º Trimestre	3º Trimestre	4º Trimestre	5º Trimestre	6º Trimestre	7º Trimestre	8º Trimestre
	Ventas	1	10,00	1.000,00	10,00	10,00	10,00	10,00	100,00	100,00

##### EGRESOS

Icono	Tipo de Egreso	Concepto	1º Trimestre	2º Trimestre	3º Trimestre	4º Trimestre	5º Trimestre	6º Trimestre	7º Trimestre	8º Trimestre
	Costos Variables	cmv	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

##### TOTALES

	1º trimestre	2º trimestre	3º trimestre	4º trimestre	5º trimestre	6º trimestre	7º trimestre	8º trimestre
INGRESOS	10,00	1.000,00	10,00	10,00	10,00	10,00	100,00	100,00
EGRESOS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
RESULTADOS	10,00	1.000,00	10,00	10,00	10,00	10,00	100,00	100,00

##### TIR (Tasa Interna de Rentabilidad)

100.0010

##### \* Puntaje Flujo de Fondos (Rango de 0 a 10)

8

##### Observaciones al Flujo de Fondos

CASHFLOW

##### RESUMEN

Analisis del Mercado  
Productos  
Etapas del Proceso Productivo  
Estrategia Comercial  
Equipo Emprendedor  
Plan de Inversiones  
Confirmar Evaluación

[Guardar](#) [Deshacer](#)



## (VIII) Plan de Negocios – Formulario 6 EQUIPO EMPRENDEDOR

En el formulario “Equipo” se requiere de la información acerca de la formación profesional y la trayectoria laboral del emprendedor y su equipo para poder conocer cuáles son sus habilidades y competencias emprendedoras.

■ Evaluación Proyecto

6-EQUIPO

Equipo  Apellido: **ortega**  Nombres: **cecilia**  Género: **Femenino**

Motivación y Equipo de Trabajo

¿Qué lo motiva a emprender el proyecto?

¿Por qué cree que va a tener éxito con este proyecto y en este mercado en particular?

¿Qué función desempeña en el proyecto? ¿Cuáles son las tareas que realiza?

Dedicatoria semanal al proyecto (en horas)

¿Qué perfiles de socios y/o empleados son clave para llevar adelante el Plan de Negocios?

¿Cuáles de los roles claves ya están cubiertos y cuáles faltan cubrir? ¿Cómo planea cubrirlos?

¿Cuáles son las tareas y objetivos principales de los integrantes claves del equipo para cumplir con el Plan de Negocios?

● Competencias Formales e Informales  (Rango de 0 a 10)

● Experiencias Laborales  (Rango de 0 a 10)

● Capacidad de Ejecución del Equipo  (Rango de 0 a 10)

Puntaje Equipo Emprendedor  (Rango de 0 a 30)

Observaciones al Equipo Emprendedor

RESUMEN

Antecedentes del Mercado  
Producto  
Estructura Procesos Productivo  
Estrategia Comercial  
Flujo de Fondos  
Plan de Inversiones  
Confirmar Inv. Aprobadas



## (IX) Plan de Negocios – Formulario 7 PLAN DE INVERSIONES

En la siguiente pantalla “Plan de inversiones” se deberán detallar todas las adquisiciones de bienes como las contrataciones de servicios objeto del Plan de Negocios.

■ Evaluación Proyecto

7-PLAN DE INVERSIONES

Nro. Proyecto Promisorio

★ Modalidad de presentaciones:  Por Anticipos (Requiere seguro de caución)  Por Rendiciones

★ Plan de Compras 

• Tipo de Tarea	• Nombre de la Tarea	• Cantidad	• Precio Unitario (No incluir IVA)	• Valor Total Neto de IVA	• ANR \$	• Aporte Emprendedor \$	• % PACC
Adquisiciones	1	1	100.000,00	100.000,00	85.000,00	15.000,00	85,00

★ Gastos en Certificaciones Contables

Total Proyecto

% ANR Proyecto

Total \$ ANR Proyecto

Total Aporte Emprendedor

%Aporte Emprendedor

Adjuntar Documento 1   No se ha seleccionado ningún archivo.

Adjuntar Documento 2   No se ha seleccionado ningún archivo.

Adjuntar Documento 3   No se ha seleccionado ningún archivo.

Adjuntar Documento 4   No se ha seleccionado ningún archivo.

Adjuntar Documento 5   No se ha seleccionado ningún archivo.

Adjuntar Documento 6   No se ha seleccionado ningún archivo.

★ Puntaje Plan de Inversiones  (Rango de 0 a 20)

Observaciones al Plan de Inversiones

RESUMEN  
Análisis del Mercado  
Producto  
Estructura del Proceso Productivo  
Estrategia Comercial  
Flujo de Fondos  
Equipo Emprendedor  
Confirmación Evaluación



## **(X) Plan de Negocios – Presentación del Plan de Negocios al Programa**

Una vez ingresados todos los datos solicitados, se deberá presionar el botón “Guardar” para remitir en forma electrónica el Plan de Negocios al Programa, para su presentación y posterior evaluación por parte del área técnica del Programa.