



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

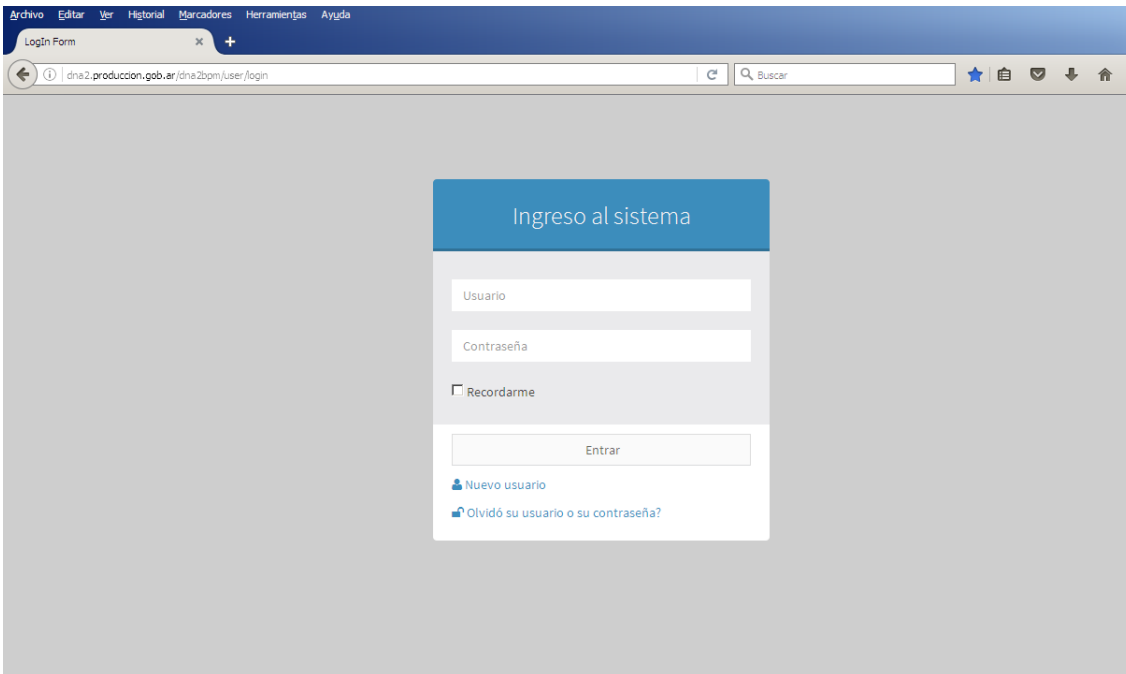
Instructivo para la carga del Video Pitch y del Plan de Negocios

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.



Archivo Editar Ver Historial Marcadores Herramientas Ayuda

Login Form

← | dna2.produccion.gob.ar/dna2bpm/user/login | Buscar

Ingreso al sistema

Usuario

Contraseña

☐ Recordarme

Entrar

[Nuevo usuario](#)

[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 (máximo 3 dígitos)

Calle / Ruta

Nro. / Km.

Piso

Depto. / Oficina

Código Postal

Provincia

Selecciona una opción

Partido / Departamento

Selecciona una opción

Localidad

E-mail

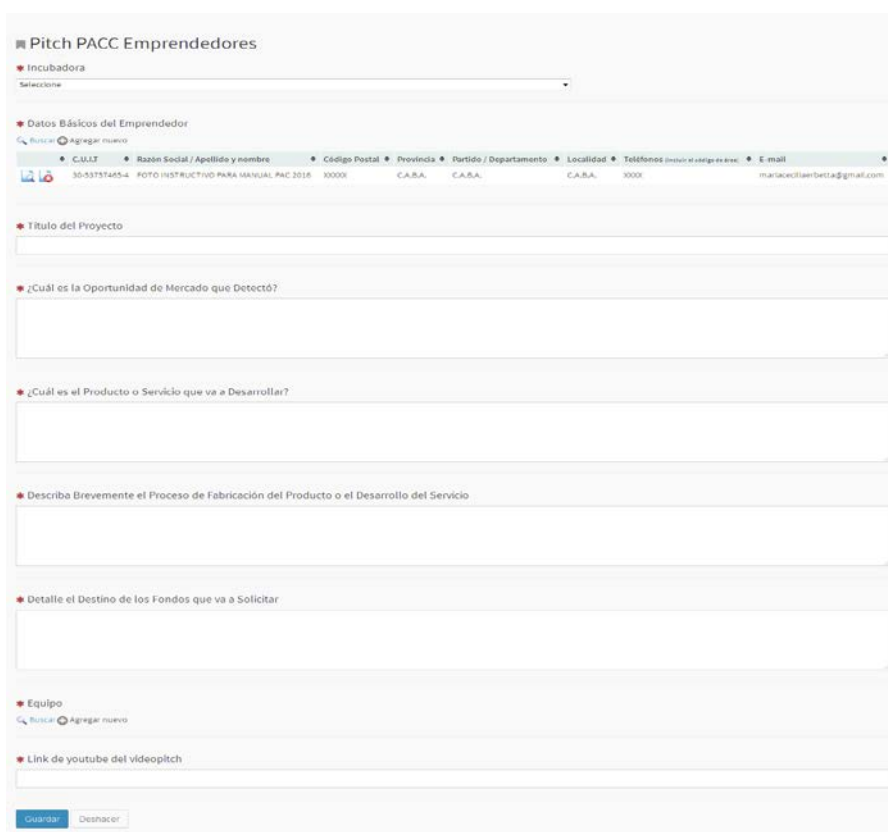
Confirme la dirección de correo electrónico

Guardar

Desahacer

(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.



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

Producto

Etapas del Proceso Productivo

Estrategia Comercial

Flujo de Fondos

Equipo Emprendedor

Plan de Inversiones

Confirma Evaluación

Guardar


Desahcer

(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

Describe 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

Describe 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

Confirma Evaluacion

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

Describe brevemente el proceso de fabricación del producto o la prestación del servicio. ⓘ

1

Etapas del Proceso Productivo ⓘ

↕	↕	↕	↕	↕	↕	↕	↕
Etapas del 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	Si	Si	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](#)
[Confirma 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

Describe 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

Flujo de Fondos

Equipo Emprendedor

Plan de Inversiones

Confirma 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 


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

EGRESOS 

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

TOTALES 

	1° trimestre	2° trimestre	3° trimestre	4° trimestre	5° trimestre	6° trimestre	7° trimestre	8° 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

[Análisis del Mercado](#)

[Producto](#)

[Etapas del Proceso Productivo](#)

[Estrategia Comercial](#)

[Equipo Emprendedor](#)

[Plan de Inversiones](#)

[Confirma Evaluación](#)

Guardar

Desahcer

(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

Apellidos	Nombres	Género
arbeta	cecilia	Femenino

Motivación y Equipo de Trabajo

¿Qué lo motiva a emprender el proyecto?

1

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

1

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

1

Dedicación semanal al proyecto (en horas)

1

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

1

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

1

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

1

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)

9

Observaciones al Equipo Emprendedor

Subir equipo...

RESUMEN

- Análisis del Mercado
- Producto
- Etapas del Proceso Productivo
- Estrategia Comercial
- Flujo de Fondos
- Plan de Inversión
- Continúa Evaluación

GuardarCancelar

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 Empleado

%Aporte Empleado

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
Etapas del Proceso Productivo
Estrategia Comercial
Flujo de Fondos
Equipo Empleado
Confirma 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.