**Guía de Formulación- Financiamiento BID**

**CARACTERÍSTICAS DE LOS PROYECTOS**: no es una guía taxativa. Se valoraran aquellos proyectos que contengan información detallada y precisa respecto a las inversiones a realizar, características del mercado y el impacto esperado por la ejecución del mismo.

**Aspectos a considerar para incluir en el proyecto.**

1. **Detalle exhaustivo de la actividad productiva/ de servicios actual de la empresa:**

Describir el proceso productivo de la empresa, etapas, productos/ servicios finales.

1. **Estructura productiva actual de la empresa:**

En función de actividad de la empresa, detallar la capacidad productiva actual de la empresa (ya sea de bienes o servicios).

1. **Detalle exhaustivo de los antecedentes de la empresa/ productor y actividad actual.**

Especificar experiencia, trayectoria y conocimientos en la actividad vinculada al proyecto. Agregar 3 referencias comerciales (clientes, proveedores, entidades financieras).

1. **Localización del proyecto**

Detallar la ubicación de radicación de las inversiones (incorporar geolocalización). Especificar la relación con el inmueble donde se realiza el proyecto (propiedad de la empresa, alquilado, otros).

Del mismo modo hacer referencia a los siguientes aspectos vinculados a la localización:

* Disponibilidad de servicios necesarios para desarrollar el proyecto (luz, agua, gas, comunicación, combustible)
* Vías de comunicación
* Distancia con proveedores y clientes.
* Factibilidad legal de realizar el proyecto.
1. **Descripción del proyecto a realizar**
* Detallar el objetivo del proyecto. Incluir resultados e impacto esperado, características generales del proyecto, destino de la inversión.

|  |
| --- |
| **Detalle de la Incorporación potencial de Personal a la empresa a partir del desarrollo del Proyecto** |
| **Cantidad de nuevo personal** | **Rol asignado** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

* Finalidad del proyecto: beneficio que se deriva de la implementación del proyecto (mejora de la rentabilidad, incremento de ventas, disminución de costos, aumento productividad. Detalle no taxativo).
* Etapas y actividades del proyecto: identificar las etapas del proyecto y su cronograma de ejecución.
1. **Destino específico de los fondos:**

Inversiones a realizar, tanto con el financiamiento solicitado como relativos al aporte propio. Los valores incluidos deben ser finales y todas las inversiones comprobables con presupuestos o proformas.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Rubros** | **Detalle** | **Financiamiento solicitado** | **Aportes propios** | **Monto total del Proyecto** |
| Maquinarias y equipos. |  |  |  |  |
| Obras Civiles, prediales y/ o de infraestructura.  |  |  |  |  |
| Instalaciones |  |  |  |  |
| Capital de trabajo (detallar) |  |  |  |  |
| Otros (detallar) |  |  |  |  |
| TOTAL |  |  |  |  |

1. **Costos y gastos operativos anuales de la unidad de negocios afectada al proyecto: con y sin proyecto (pueden incluir otras categorías):**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| COSTOS TOTALES | **Situación actual (valores anuales)** | **Situación proyectada (valores anuales)**  |
| Materia prima/ Insumos/ Materiales |  |  |
| Mano de obra (fijo/ temporario) |  |  |
| Servicios (luz, gas, agua, combustible, etc) |  |  |
| Otros costos de producción (detallar) |  |  |
| Costos de administración |  |  |
| Costos de comercialización |  |  |
| Gastos de mantenimiento estimados.  |  |  |
| Otros costos y gastos |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
| TOTAL |  |  |

1. **Factibilidad comercial. Se debe incluir información y un análisis respecto a:**
* Características generales del mercado.
* Mercado y demanda potencial: segmento de mercado más viable y posibles clientes. Tamaño de mercado.
* Como se satisface actualmente el mercado. Describir la competencia del sector.
* Canales de comercialización: identificar posibles clientes y de qué manera se llegará a ellos. Destacar aspectos logísticos de importancia.
* Precios de mercado.
* Política de determinación del precio.
1. **Factibilidad técnica**:

Se debe considerar disponibilidad de insumos/ materiales / recursos necesarios para llevar adelante el proyecto.

1. **Flujo proyectado de ingresos y gastos**:

Los proyectos deberán demostrar cabalmente la capacidad de repago del financiamiento, considerando los ingresos y erogaciones vinculadas a la unidad de negocios afectada al proyecto. El flujo de fondos debe realizarse como mínimo al mismo plazo del crédito y considerar toda la unidad de negocios afectada en el proyecto (no analizar solamente el flujo de fondos incremental). Las proyecciones deben realizarse en pesos sin ajuste (sin considerar inflación, ni variación del dólar). Solo se ajustan las cantidades físicas. PRESENTAR EL ARCHIVO EXCEL.

En base al flujo de fondos del inciso anterior, calcular el VAN (Valor Actual Neto) y TIR (Tasa Interna de Retorno) del proyecto. Considerar como tasa de corte la tasa de interés del préstamo. PRESENTAR EL ARCHIVO EXCEL.

1. **Información Cualitativa**:

**1. Equipo Empresario de Gestión Estratégica**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |
| **Equipo para la Toma de Decisiones Estratégicas** |
| **Nombre completo** | **Profesión** | **Rol** | **Antigüedad en la empresa en años** | **Breve descripción de experiencia/ trayectoria vinculada con el proyecto** |
|   |   |   |   |   |
|   |   |   |   |   |
|   |   |   |   |   |
|   |   |   |   |   |

**2. ¿La empresa cuenta con un sistema de información? ¿Considera que es consistente? ¿Le permite registrar y disponer de información productiva/ financiera / de gestión de manera oportuna?** Seleccione la opción que considere más adecuada

**-** Información inconsistente y desactualizada

**-** Información algo inconsistente con demoras en la actualización

**-** Información consistente

**-** Información consistente y oportuna

**-** Posee un sistema de información consistente e integrado

AGREGUE OBSERVACIONES EN CASO DE CONSIDERAR NECESARIO:

**3. Dentro del mercado en el que opera. ¿Cómo considera que es su participación?** Seleccione la opción que considere más adecuada

- Escasa

- Normal

- Buena

- Muy Buena

- Líder

AGREGUE OBSERVACIONES EN CASO DE CONSIDERAR NECESARIO:

**4. ¿Como valora la concentración de su clientela?** Seleccione la opción que considere más adecuada

- Muy atomizada

- Atomizada

- Normal

- Alta

- Muy alta

AGREGUE OBSERVACIONES EN CASO DE CONSIDERAR NECESARIO:

**5. Indicar cantidad de Proveedores esenciales para llevar adelante su actividad.** Seleccione la opción que considere más adecuada

- Único

- de 2 a 5

- Pocos

- Varios

- Muchos

AGREGUE OBSERVACIONES EN CASO DE CONSIDERAR NECESARIO:

**6. ¿Cómo evalúa la tendencia del mercado donde opera?** Seleccione la opción que considere más adecuada

- Decrecimiento

- Estancado

- Escaso Crecimiento

- Crecimiento

- Crecimiento sostenido

AGREGUE OBSERVACIONES EN CASO DE CONSIDERAR NECESARIO: