



Asistencia Financiera para la Reactivación Productiva

GUIA PARA LA FORMULACION DEL PROYECTO SECTOR INDUSTRIAL

CONTENIDO

Notas sobre la Formulación	2
I. Antecedentes legales de los solicitantes	3
1. Personas físicas	3
2. Personas jurídicas	4
II. Situación actual de la empresa y su gestión	6
1. Descripción de la empresa y su funcionamiento	6
2. Descripción de los productos	6
3. Organización	7
4. Gestión gerencial	7
5. Control de calidad y medio ambiente	9
6. Gestión comercial	9
7. Gestión operativa	12
III. Gestión proyectada	13
1. Descripción del proyecto de inversión	13
2. Dimensionamiento proyectado	13
3. Estrategia para ganar mercados	13
4. Ambito de influencia del proyecto	14
5. Proyección de Ventas	14
6. Inversiones del proyecto	15
7. Costos del proyecto	19
8. Financiamiento de las inversiones a realizar	22
9. Cronograma de instalación	24
10. Efectos ambientales	24

NOTAS SOBRE LA FORMULACION

La presente guía tiene por objeto **ordenar la información** sobre la viabilidad del proyecto, con el doble propósito de orientar al empresario sobre las posibilidades de encarar con éxito su emprendimiento y de facilitar el análisis del evaluador. Por lo cual es importante que los **datos volcados en el documento sean reales y verificables**, ya que, independientemente de las consecuencias legales que implica falsear la información, el formular el proyecto con datos dudosos o no ciertos conlleva un grave riesgo para el patrimonio de la empresa.

Cabe señalar que la información solicitada tendrá un **tratamiento confidencial** y será usada exclusivamente por el CFI para el diagnóstico de la situación de la empresa y la evaluación de la viabilidad del proyecto de inversión para el cual se solicita financiamiento.

El objetivo de la información requerida sobre el **mercado** es el de determinar claramente la demanda insatisfecha, real o potencial, que tienen los productos resultantes de la actividad y las posibilidades de la empresa de cubrir una parte de ella. Como conclusión de ese análisis se espera concretamente la determinación de **que proporción de la demanda del mercado puede ser captado por la empresa**.

Dadas las **características particulares** de las empresas y proyectos, la estructura de presentación de los datos aquí propuesta podrá ajustarse a cada caso, sin que el cambio afecte el orden, la calidad y la cantidad de la información solicitada.

Dicha información va a ser **verificada** en las visitas que se efectuarán oportunamente a la Empresa.

La estimación y proyección de las inversiones, costos e ingresos del proyecto se deberán realizar a **precios constantes**. Es decir que no se tendrán en cuenta las variaciones que pudieran sufrir dichos valores durante el periodo de análisis en caso de inflación de precios. Por lo cual, para asegurar la correcta correspondencia entre las todas las cotizaciones, la valoración de las inversiones fijas, bienes de cambio, insumos, mano de obra, servicios, etc. se realizará con el relevamiento de sus respectivos precios a una **fecha determinada**, la mas próxima posible a la formulación del proyecto. Las valorizaciones de las inversiones a realizar deberán estar avaladas por **facturas proforma o presupuestos** confeccionados por los respectivos proveedores y, en el caso de inversiones en obras civiles, por los **planos** respectivos.

La evaluación del proyecto considera la **situación actual y futura** de la empresa, por lo cual los valores de las inversiones, los ingresos y los costos serán los actuales mas las variaciones que se estimen durante del período de análisis proyectado.

Los formatos de los **capítulos** y de los **cuadros** respectivos que figuran en la presente guía, están estructurados para la presentación resumida de la información necesaria para la formulación y evaluación de un proyecto de inversión de una empresa industrial. No obstante, deberán adjuntarse las **bases de cálculo** que dan como resultado las cantidades que corresponden a cada uno de los rubros enunciados en los cuadros respectivos.

A los fines de facilitar la formulación y presentación de dicha **información**, la guía también se presenta en Internet en el sitio del C.F.I.: www.cfired.org.ar, en el capítulo **Financiamiento**. En el formulario figuran los puntos a desarrollar, en los espacios asignados al respecto, y los esquemas de todos los cuadros, de forma tal que puedan ser ajustados a las características de los datos a procesar.

Formulación del Proyecto Industrial

.....
DENOMINACION DEL PROYECTO:

.....
NOMBRE DE LA EMPRESA O TITULAR:

.....
LOCALIZACION:

.....
PROVINCIA:

.....
FECHA

Monto del crédito a solicitar:	\$
---------------------------------------	----------

Inversión total del proyecto:	\$
--------------------------------------	----------

Cantidad de personas ocupadas en forma permanente:
---	-------

Aplicación del crédito solicitado:
---	----------------

Garantías ofrecidas:
-----------------------------	----------------

Está la actividad de la Empresa comprendida entre las desarrolladas por las Redes de la Producción del CFI :
---	-------

I. Antecedentes legales de los solicitantes:

Adjuntar la información y copia de la documentación requerida a continuación, según corresponda a la forma constitutiva de la empresa.

1. Personas físicas:

1.1. Nombre:

1.2. Documento de Identidad: adjuntar fotocopia de la primera y segunda hoja del D.N.I. del titular y cónyuge.

1.3. Menores de edad: Copia de la escritura de emancipación y/o habilitación de edad debidamente inscripta en el Registro respectivo (*).

1.4. C.U.I.T. (adjuntar fotocopia):

(*) Copias certificadas como fieles de sus originales por funcionarios de la UEP/CFI o del Agente Financiero.

1.5. Domicilio: (adjuntar certificado de residencia si no está actualizado el DNI)

- 1.5.1. Domicilio real: Calle, N°, Piso, Dpto., Cód. Postal, Localidad, Provincia.
- 1.5.2. Domicilio constituido a efectos de las obligaciones del crédito:
- 1.5.3. Domicilio administrativo-comercial:
- 1.5.4. Correo electrónico:
- 1.5.5. Teléfono/Fax:
- 1.6. Estado civil:
 - 1.6.1. Para el caso de los solicitantes casados, exhibir libreta o partida de matrimonio, adjuntando copia (*).
 - 1.6.2. En su caso, copia de la sentencia judicial de separación personal y/o divorcio vincular, debidamente inscripta ante el Registro respectivo (*).
- 1.7. Declaración Patrimonial con fecha del último día del mes anterior a la presentación del proyecto.
- 1.8. Copia de las habilitaciones y autorizaciones correspondientes para el desarrollo de las actividades industriales actuales o a desarrollar (*).

2. Personas jurídicas:

2.1. Sociedades de personas:

2.1.1. Sociedades regularmente constituidas:

- 2.1.1.1. Domicilio:
 - Domicilio real: Calle, N°, Piso, Dpto., Cód. Postal, Localidad, Prov.
 - Domicilio constituido a efectos de las obligaciones del crédito:
 - Domicilio administrativo comercial:
 - Domicilio de planta industrial:
 - Correo electrónico:
 - Teléfono/Fax:
- 2.1.1.2. C.U.I.T. (adjuntar fotocopia):
- 2.1.1.3. Copia autenticada del contrato social y sus modificaciones, con inscripción en el Registro Público de Comercio.(*)
- 2.1.1.4. Copia de los tres últimos Balances Generales y Estado de Situación patrimonial con fecha del último día del mes anterior a la presentación del proyecto, con copia del dictamen de Contador Público Nacional, autenticada por el Consejo Profesional de Ciencias Económicas.(*)
- 2.1.1.5. Copia del acta de los órganos societarios de designación de autoridades, distribución de cargos y uso de la firma social. Copia de poderes vigentes (*).
- 2.1.1.6. En caso de corresponder según lo normado en el contrato social, copia de las actas de los órganos societarios que autorizan la toma del crédito (*).
- 2.1.1.7. Copia de las habilitaciones y autorizaciones correspondientes para el desarrollo de las actividades industriales actuales o a desarrollar (*).

2.1.1. Sociedades no constituidas regularmente:

- 2.1.2.1. Copia certificada del contrato social y del acta de constitución, en su caso. (*)
- 2.1.2.2. Los mismos requisitos requeridos para las personas físicas, deben ser cumplimentados por la totalidad de los socios.

(*) Copias certificadas como fieles de sus originales por funcionarios de la UEP/CFI o Agente Financiero.

2.2. Sociedades de capital:

- 2.2.1. Domicilio:
 - Domicilio real: Calle, N°, Piso, Dpto., Código Postal, Localidad, Provincia.
 - Domicilio constituido a efectos de las obligaciones del crédito:
 - Domicilio administrativo-comercial:
 - Domicilio de planta:
 - Correo electrónico:
 - Teléfono/Fax:
- 2.2.2. C.U.I.T. (adjuntar fotocopia):
- 2.2.3. Copia autenticada del contrato social y sus modificaciones, con inscripción en los Registros públicos correspondientes a la jurisdicción. (*)
- 2.2.4. Copia de los tres últimos Balances Generales y Estado de Situación patrimonial con fecha del último día del mes anterior a la presentación del proyecto, con copia del dictamen de Contador Público Nacional, autenticada por el Consejo Profesional de Ciencias Económicas. (*)
- 2.2.5. Copia del acta de los órganos societarios de designación de autoridades, distribución de cargos y uso de la firma social. Copia de poderes vigentes (*).
- 2.2.6. En caso de corresponder según lo normado en los estatutos, copia de las actas de los órganos societarios que autorizan la toma del crédito (*).
- 2.2.7. Copia de las habilitaciones y autorizaciones correspondientes para el desarrollo de las actividades industriales actuales o a desarrollar (*).

2.3. Sociedades cooperativas:

- 2.3.1. Domicilio:
 - Domicilio real: Calle, N°, Piso, Dpto., Código Postal, Localidad, Provincia.
 - Domicilio constituido a efectos de las obligaciones del crédito:
 - Domicilio administrativo-comercial:
 - Domicilio de planta:
 - Correo electrónico:
 - Teléfono/Fax:
- 2.3.2. C.U.I.T. (adjuntar fotocopia):
- 2.3.3. Copia del acta de constitución, sus modificaciones y del estatuto, con inscripción en los Registros públicos correspondientes a la jurisdicción. (*)
- 2.3.4. Copia autenticada de los tres últimos Balances Generales y Estado de Situación patrimonial con fecha del último día del mes anterior a la presentación del proyecto, con copia del dictamen de Contador Público Nacional, autenticada por el Consejo Profesional de Ciencias Económicas. (*)
- 2.3.5. Copia del acta de asamblea de designación del Consejo de Administración y uso de la firma social. Copia de poderes vigentes (*).
- 2.3.6. En caso de corresponder según lo normado en los estatutos, copia de las actas de los órganos societarios que autorizan la toma del crédito (*).
- 2.3.7. Copia de las habilitaciones y autorizaciones correspondientes para el desarrollo de las actividades industriales actuales o a desarrollar (*).

(*) Copias certificadas como fieles de sus originales por funcionarios de la UEP/CFI o Agente Financiero.

II. Situación actual de la empresa y su gestión

1. Descripción de la empresa y su funcionamiento

1.1 Actividad principal:

.....
.....

1.2 Actividades secundarias:

.....
.....

1.3 Antigüedad de la empresa en el mercado:

.....

2. Descripción de los productos (principal y secundarios):

2.1 Descripción, nombres, marcas y características:

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

2.2 Destinatarios y necesidades que satisfacen:

.....
.....
.....

2.3 Normas de calidad o de sanidad que debe cumplir para su elaboración:

.....
.....
.....

2.4 Si la empresa tiene **marca, patente, licencias o franquicias** para la producción y venta de los bienes, indicar las características de las mismas, adjuntando fotocopia del contrato e inscripción correspondiente así como su vigencia y cobertura territorial.

.....
.....
.....

3. Organización

3.1 **Distribución de las funciones**, adjuntando un **organigrama** de la empresa:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3.2 **Personal ocupado por áreas**, Indicando la cantidad de puestos de trabajo correspondientes a profesionales o técnicos, señalando la principal especialización:

Area o Sector	Cantidad total	Profesio- nales	Técnicos	Especializados en:

3.3 Describir, en el caso que se hubiesen realizado, las **capacitaciones del personal** en los últimos cinco años:

.....

.....

.....

4. Gestión gerencial

4.1 Si es una PyME, indicar si la empresa dispone de:

Sistema de:	sí	no
Control presupuestario proyectado		
Registro y control de costos		
Control de stocks mínimos (inventarios)		
Calificación de clientes		
Planificación de las compras de materias primas e insumos		
Calificación de proveedores		
Compras escrito o procedimiento de compras controlado		
Determinación del grado de satisfacción de los clientes		

NOTA: Estos sistemas serán verificados en oportunidad de realizar la visita de reconocimiento a la planta industrial o a través de la documentación que pueda adjuntar la Empresa.

4.2 Si es una PyME, señalar en qué grado algunas de estas **prácticas** se han implantado en la empresa:

Prácticas de:	No Adoptadas	Alguna Adopción	Adopción Generalizada
a. Reingeniería en procesos de producción			
b. Delegación de poder de decisión a grupos de trabajadores			
c. Operación de grupos de trabajo multifuncionales o que corresponden a diferentes áreas a mejorar de la empresa			
d. Reducción de los ciclos de tiempo en los procesos de producción			
e. Optimización en el programa de mantenimiento de la maquinaria y equipo			
f. Nuevas tecnologías de proceso o equipo			
g. Nuevas tecnologías de información			
h. Racionalización del número de proveedores			
i. Sistemas de programación de la producción			
j. Subcontratación de procesos y/o componentes específicos			
k. Optimización en el uso de los servicios (energía, agua, teléfono y otros)			
l. Estrategias de manufactura más rápidas			
m. Contratación de consultoría externa			
n. Programas de calidad total			
o. Reducción de la estructura jerárquica			

4.3 Determinar el grado de afectación que implican los **factores competitivos** en el éxito del desempeño de la organización, teniendo en cuenta que la **competitividad de la empresa** puede recibir influencias positivas o negativas del **entorno**. La opción de *algún obstáculo* se refiere a que permite un desarrollo limitado y que la opción de *obstáculo importante* es que no permite desarrollo alguno:

Factores Competitivos	Ningún obstáculo	Algún obstáculo	Obstáculo importante
a. Competencia mercado interno			
b. Competencia mercado externo			
c. Relaciones laborales			
d. Capacitación de la mano de obra			
e. Vías de comunicación (camino, aéreas, etc.)			
f. Telecomunicaciones (teléfono, internet, etc.)			
g. Disponibilidad de energía y otros insumos			
h. Costos de los insumos			
i. Disponibilidad de materias primas			
j. Acceso a recursos financieros			
k. Regulación gubernamental			
l. Carga impositiva			
m. Tramitaciones en oficinas públicas			
n. Costos internos			
o. Implementación sistemas de calidad			
p. Necesidad de modernización de la planta			
q. Ciclos de tiempo para la producción			

5. Control de calidad y medio ambiente

Indicar si la empresa cuenta con algún **sistema de gestión de la calidad y/o control del medio ambiente**, señalando si son certificados:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

6. Gestión comercial

6.1 Sistema de distribución de los productos de la empresa:

Sistema de distribución	% del total de ventas	Precio de venta sin IVA \$	Condiciones de venta (1)
A. Directamente al usuario o consumidor.			
B. A mayoristas y/o revendedores y/o acopiadores.			
C. A distribuidores exclusivos o a Cooperativas.			
D. A través de viajantes libres (a comisión).			
E. A Supermercados.			
F. A comercios minoristas tradicionales.			
G. Mercados de concentración,			
H. Ventas Institucionales (Municipio, Provincia, Hospitales, Ejército, etc.) (2)			
I. A industrias.			
J. Otros (especificar):			

(1) Señalar si las ventas se realizan al contado o a crédito, en cuyo caso, indicar en días los plazos acordados.

(2) Indicar si está inscripto como proveedor.

NOTA: En caso de haber **más de un producto**, y con participaciones significativamente distintas por canal de distribución, y/o con unidades de medidas diferentes (Kg., docenas, etc.), completar y anexar tantos cuadros como productos.

6.2 Equipo de transporte. Indicar si para la distribución de los productos a los clientes de la empresa se requiere un transporte especial. (p.ej.: camiones térmicos o especialmente acondicionados).

.....

.....

.....

6.3 El destino geográfico y la participación de las ventas.

- a) Estimar los **porcentajes en que se reparte el total de las ventas de la empresa** según los mercados que se abastecen (local, zonal, etc.), indicando, según el que corresponda, ciudades, departamentos, provincias o países mas importantes.
- b) Asimismo, estimar dentro de que **rango porcentual participan las ventas de la empresa en el consumo del mercado de destino:**

Mercado		a) Participación % sobre total Ventas	b) Rango % de Ventas de la Empresa sobre total Mercado (1)				
			0 al 10 %	10 al 30 %	30 al 50 %	50 al 75 %	75 al 100 %
Local: ciudades, pueblos							
Zonal: departamentos							
Regional: provincias							
Nacional:							
Internacional: países de destino (2)							
TOTAL		100 %					

- (1) A fin de determinar la participación en el mercado, deberá previamente estimarse el consumo del producto en la zona de influencia de la empresa. Según el tipo de bien o servicio podrá tenerse en cuenta, por ejemplo: el consumo promedio por habitante u otra unidad de consumo; el promedio de venta de los comercios o distribuidores; los productores competidores; etc.
- (2) En el caso de mercado externo, la información sobre los rangos porcentuales se refiere a la participación de las exportaciones de la empresa sobre el total de importaciones del producto en los países de destino (productos con la misma nomenclatura arancelaria).

NOTA: En caso de haber **más de un producto**, completar y anexar los cuadros para los más significativos.

6.4 Cuáles son los principales **Competidores** de la empresa en el mercado interno:

Competidores	Ubicación geográfica	% participación en mercado

6.5 Si el destino de las ventas es el mercado externo:

6.5.1 Cuáles son los **principales países exportadores y su participación en el mercado internacional:**

Países exportadores	% de participación

6.5.2 **Posiciones Arancelarias y Disposiciones argentinas que rigen la exportación** de los productos a vender (admisión temporaria, draw-back, reintegros, reembolsos, reconversión y especialización industrial, apoyo financiero, etc.):

.....

6.5.3 **Disposiciones que rigen en los países importadores previstos** (derechos, gravámenes, tasas y servicios, restricciones a la importación - licencias, cuotas, regulaciones sobre precios, limitaciones temporarias o estacionales - embalajes, envases, régimen de cambio y uso de divisas y requisitos de calidad, seguridad e higiene, sistema generalizado de preferencias, zonas francas):

.....

6.6 Evolución del mercado. Indicar cómo evolucionó el mercado interno y externo en los últimos tres años (se refiere al mercado global del producto, no solamente al de las ventas de la empresa):

Mercado	Evolución	Año	Año	Año
Interno	Creciente			
	Estable			
	Decreciente			
Externo	Creciente			
	Estable			
	Decreciente			

III. Gestión proyectada

1. **Describir el proyecto de inversión** (equipamiento, compra de materia prima, etc.) y cuales son los **resultados esperados** (aumento de ventas, disminución de costos, mejoramiento de la calidad, etc.):

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2. **Dimensionamiento proyectado.** Indicar, para los principales productos, el porcentaje de la **capacidad real de producción utilizada**:
 - la **actual** sobre el equipamiento actualmente disponible y
 - la **planeada**, en el caso que se proyecte mejorar o aumentar el equipamiento, para cada año a partir de la puesta en marcha del proyecto y hasta alcanzar la producción máxima prevista:

Línea de Producción	% Capacidad actual utilizada (sin proyecto)	% Capacidad a utilizar prevista sobre el equipamiento proyectado				
		Años del proyecto				
		1	2	3	4	5

3. **Estrategia para ganar mercados.** Describir cuáles serán las estrategias para alcanzar el objetivo de incrementar las ventas:

Menores precios	<input type="checkbox"/>
Diferenciación del producto:	
Por calidad	<input type="checkbox"/>
Mejoras en la presentación	<input type="checkbox"/>
Servicios de posventa y/u otros	<input type="checkbox"/>
Mejoras en el empaque	<input type="checkbox"/>
Hacer alianzas estratégicas:	
Con otras empresas de la misma actividad	<input type="checkbox"/>
Con otros agentes de la cadena productiva	<input type="checkbox"/>
Publicidad v/o promoción	<input type="checkbox"/>
Cambios en la Organización	<input type="checkbox"/>
Aumentar la satisfacción del cliente	<input type="checkbox"/>
Cómo?	
.....	

4. Ambito de influencia del proyecto:

El mismo que en la actualidad reemplazando parte de la oferta de la competencia	
Incurсионando en nuevos mercados	

Explicar **cómo se abastece actualmente** el mercado en el cual se intenta reemplazar o desplazar parte de la oferta y **con qué porcentaje participaría la empresa**, teniendo en cuenta para la proyección los rangos de participación actual expuestos en el punto 6.3 (*destino geográfico de las ventas*):

.....

.....

.....

.....

.....

5. Proyección de Ventas. Indicar los **volúmenes e ingresos** de las ventas de los últimos tres años y **proyectar** los futuros, teniendo en cuenta la estrategia prevista en los puntos anteriores, el dimensionamiento proyectado, el destino geográfico previsto y el año de entrada en régimen del proyecto:

Ventas realizadas y proyectadas (1)

Productos y Subproductos	Unidad de Medida	Volúmenes de Ventas							
		Ventas históricas últimos tres años			Ventas anuales a partir de la puesta en marcha del proyecto				
		1	2	3	4	5
Productos y Subproductos	Precio Unitario Ventas Project. (2)	Ingresos por Ventas en pesos							
		Ventas históricas últimos tres años			Ventas anuales a partir de la puesta en marcha del proyecto				
		1	2	3	4	5

- (1) Si existiese una gran diversidad de productos y subproductos proyectados, agregar los mismos integrándolos con los más importantes, utilizando para tal fin una planilla de cálculo auxiliar. Asimismo de proyectarse exportaciones, el cuadro deberá desagregarse en mercado interno y externo, integrándolos posteriormente en un cuadro único de ventas totales.
- (2) Precio sin IVA de las ventas proyectadas.

6. Inversiones del Proyecto

Describir las inversiones ya realizadas y las que se realizarán para lograr los objetivos del proyecto. A tal fin, el **año 0** se lo considera como el **periodo de instalación** de las inversiones a realizar para la puesta en marcha del proyecto, que se supone se concreta al inicio del año 1. En el caso que se prevean inversiones complementarias posteriores al periodo de instalación, se las incorporará en el año que corresponda dentro del periodo de funcionamiento del proyecto.

6.1 Inversiones en Activo Fijo

6.1.1 Terrenos: existentes o a adquirir, situación o régimen legal de ocupación. El valor incluye las mejoras realizadas. Fotocopia de título de propiedad o contrato de alquiler cuando corresponda.

		Localización	Año de compra	m ² superf.	Valor \$ (1)
Existentes					
A comprar	Año 0				
	Año 1				
	Año				
TOTALES					

(1) Valor de los existentes: según Balance o Declaración Patrimonial.
Valor de los nuevos: sin IVA.

6.1.2 Edificios y obras complementarias: superficie de construcciones realizadas y a realizar, discriminadas por sus funciones (sector de producción, administración, depósito, etc.). Breve descripción de los edificios existentes.

		Denominación del sector	Año de construcción o compra	Años Vida útil	m ² de construcción	Valor \$ (1)
Realizadas						
A realizar	Año 0					
	Año 1					
Año ...						
TOTALES						

(1) Valor de los existentes: según Balance o Declaración Patrimonial.
Valor de los nuevos: sin IVA.

6.1.3 Máquinas y equipos: Denominación, características técnicas y cantidad de los equipos existentes y a comprar. El valor incluye los gastos de transporte y montaje y, en el caso de equipos importados, se integrarán los gastos de nacionalización y conexos a la importación.

		Descripción	Año de adquisición	Años Vida útil	Número de Unidades	Valor \$ (1)
Existentes						
A comprar	Año 0					
	Año 1					
	Año....					
TOTAL						

(1) Valor de las existentes: según Balance o Declaración Patrimonial.
 Valor de las nuevas: sin IVA.

6.1.4 Instalaciones: Breve descripción de las instalaciones y servicios industriales indicando sus características y capacidades (agua, energía eléctrica, calefacción, aire acondicionado, gas, vapor, etc.) realizadas y a realizar. Autorización municipal correspondiente.

		Descripción	Año de instalación	Años Vida útil	Capacidad	Valor \$ (1)
Realizadas						
A realizar	Año 0					
	Año 1					
	Año ...					
TOTAL						

(1) Valor de las existentes: según Balance o Declaración Patrimonial.
 Valor de las nuevas: sin IVA.

6.1.5 Rodados y Muebles y Útiles: detalle de los rodados, realizadas y a realizar. En caso de muebles y útiles breve descripción y estimación global de los mismos.

		Descripción	Año de compra	Años Vida útil	Valor \$ (1)
Existentes					
A comprar	Año 0				
	Año 1				
	Año				
TOTAL					

(1) Valor de los existentes: según Balance o Declaración Patrimonial.
Valor de los nuevos: sin IVA.

6.1.6 Otras inversiones fijas, realizadas y a realizar, detalle de inversiones en infraestructuras y rubros asimilables a las inversiones (Investigaciones y Estudios, Patentes y Licencias, Administración e Ingeniería durante la instalación, Gastos de Puesta en Marcha).

		Descripción	Año de compra	Vida útil o % amortiz	Valor \$ (1)
Realizadas					
A realizar	Año 0				
	Año 1				
	Año				
TOTAL					

(1) Valor de las existentes: según Balance o Declaración Patrimonial.
Valor de las nuevas: sin IVA.

6.2 Inversiones en activo de trabajo

Estimación de los rubros que constituyen, en promedio anual, el capital en giro de la empresa, **realizado y a realizar** con anticipación a los cambios en los niveles de operación del proyecto.

De las partidas estimadas se deberá **descontar las amortizaciones y las utilidades** en el caso que su cálculo se efectúe sobre proporciones del total anual de los Costos de Producción o de las Ventas Anuales.

Las estimaciones de los **stocks de materias primas y otros insumos** se efectuarán de acuerdo a las características y necesidades de los procesos productivos.

Para el cálculo del **stock de productos terminados** puede determinarse, en función de las necesidades del sistema de comercialización, a cuantos días de ventas corresponde ese almacenamiento promedio.

De igual modo se estimarán los **créditos por ventas**, en función de la cantidad promedio de días de crédito que se otorgan a los clientes.

Las estimaciones de las **disponibilidades mínimas en caja y bancos** se efectuarán de acuerdo a las necesidades para cubrir determinados gastos o eventualidades (servicios, salarios, etc.), teniendo en cuenta los posibles **desfasajes financieros** entre la generación de los ingresos y la ocurrencia de los egresos.

Deberán imputarse exclusivamente los **rubros que se inmovilizan** conforme a la actividad programada y por el período promedio, así como los **incrementos** que se produzcan durante el período de análisis, derivados de un aumento de la producción y/o modificaciones en el sistema de ventas.

El IVA sobre las compras de bienes de cambio efectivamente gravados se presentara por separado en el renglón correspondiente, de tal forma que resulte la inversión total en activo de trabajo.

Rubros	Días o porcentaje de la producción anual	Valores en \$					Total (Promedio anual)
		Realizadas	A realizar Incremento promedio anual				
			Año 0	Año 1	Año 2	Año ..	
Stock de materias primas							
Stock de materiales							
Stock de combustibles							
Stock de productos en proceso de elaborac.							
Stock de productos terminados							
Créditos por ventas							
Disponibilidades mínimas en Caja y Bancos							
IVA s/ bienes de cambio							
Otros:.....							
Totales							

NOTA: Deberán adjuntarse las **bases de cálculo** de los rubros que integran el activo de trabajo.

7 Costos del Proyecto

7.1 Proyección del total de los **insumos de producción**, efectuando el cálculo para los **incrementos proyectados** teniendo en cuenta el año de producción en régimen (al 100% de la producción máxima proyectada):

¡Error! Marcador no definido. Descripción	Cantidad anual necesaria			Unidad de medida	Costo Unitario (sin IVA)	Fletes	Monto \$ según gastos		
	Consumo Actual	Incremento Proyectado	Total				Constantes (1)	Variables (1)	Total
Materia Prima 1									
Materia Prima 2									
Materia Prima 3									
Materiales									
Combustible									
Energía Eléctrica									
Agua									
Otros:									
TOTALES									

(1) Se incluyen dentro de **costos constantes** todos aquellos ítems que permanecen inalterables cualquiera sea el volumen producido y en **costos variables** aquellos cuya magnitud depende de las cantidades producidas.

NOTA: Deberán adjuntarse las **bases de cálculo** de los rubros que integran los insumos, **señalando los principales proveedores**.

7.2 Proyección de los **otros gastos de producción**, efectuando el cálculo para el año de producción en régimen (al 100% de la producción máxima proyectada):

¡Error! Marcador no definido. Descripción	Erogaciones anuales		Total	Monto \$ según gastos	
	Consumo Actual	Incremento Proyectado		Constantes	Variables
	Mantenimiento				
Seguros					
Alquileres					
Impuestos (Excepto IVA y Ganancias)					
Servicios u otros					

NOTA: Deberán adjuntarse las **bases de cálculo** de los rubros que integran los gastos.

7.3 Requerimientos de personal, planta actual e incremento de la misma para alcanzar los objetivos del proyecto:

7.3.1 Mano de Obra Directa del proyecto. Se refiere a aquel personal que interviene en el **proceso de producción**, en tareas manuales o empleando máquinas y equipos, cuyo número varía (o no) en función del nivel de producción.

	Cargo o calificación	Canti- dad de perso- nal	Remune- ración mensual \$	Meses Traba- jados	Cargas sociales %	Gasto anual total \$
Planta Actual						
Incrementos Proyectados	Año 0					
	Año 1					
	Año ..					
Total de mano de obra directa						

7.3.2 Mano de Obra Indirecta del proyecto. Es el personal que realiza tareas complementarias, integrando una dotación más rígida que la anterior.

	Cargo o calificación	Canti- dad de perso- nal	Remune- ración mensual \$	Meses Traba- jados	Cargas sociales %	Gasto anual total \$
Planta Actual						
Incrementos Proyectados	Año 0					
	Año 1					
	Año ..					
Total de mano de obra indirecta						

7.3.3 Personal Administrativo y Jerárquico del proyecto.

	Cargo o calificación	Canti- dad de perso- nal	Remune- ración mensual \$	Meses Traba- jados	Cargas sociales %	Gasto anual total \$
Planta Actual						
Incrementos Proyectados	Año 0					
	Año 1					
Año ..						
Total						

7.3.3 Personal de Comercialización del proyecto.

	Cargo o calificación	Canti- dad de perso- nal	Remune- ración mensual \$	Meses Traba- jados	Cargas sociales %	Gasto anual total \$
Planta Actual						
Incrementos Proyectados	Año 0					
	Año 1					
Año ..						
Total						

7.4 Proyección de los **otros gastos de administración o comercialización** (comunicaciones, publicidad, papelería, servicios, comisiones, alquileres, gastos necesarios para la exportación, etc.) efectuando el cálculo para el año de producción en régimen (al 100% de la producción máxima proyectada):

	¡Error! Marcador no definido. Descripción	Erogaciones anuales		Monto \$		
		Con- sumo Actual	Incre- mento Proyect.	Total	según gastos	
					Const- tantes	Varia- bles
Admi- nistra- ción						
Comer- cializa- ción						

NOTA: Deberán adjuntarse las **bases de cálculo** de los rubros que integran los gastos.

8 Financiamiento de las inversiones a realizar en el período de instalación (año 0)

8.1 Para cada rubro de las **inversiones a realizar en el año 0**, valuadas a precio contado o costo de producción, deberán indicarse las **fuentes de financiamiento** y los **trimestres** en los cuales se hacen efectivo los aportes o los créditos.

Inversión en: ¡Error! Marcador no definido.	Aporte propio	Créditos			TOTAL \$
		CFI	Otros Bancos	Proveedores	
a) ACTIVO FIJO					
1. Terrenos y sus mejoras					
2. Obras civiles y const. complementarias					
3. Instalaciones industriales y auxiliares					
4. Maquinarias y equipos (incluye gastos de nacionalización, transporte y montaje):					
5. Rodados y equipos auxiliares					
6. Infraestructura					
7. Muebles y útiles					
8. Otras Inversiones					
9. Imprevistos					
10. IVA sobre Activo Fijo					
b) ACTIVO DE TRABAJO (Incluye el IVA)					
TOTALES					
1er. Trimestre					
2do. Trimestre					
3er. Trimestre					
4to. Trimestre					
5to. Trimestre					
.....					

NOTA: Durante el período de instalación el porcentaje de financiamiento de la línea del CFI no podrá superar el porcentaje estipulado en la operatoria para el conjunto del proyecto.

8.2 Recursos líquidos o de rápida realización. Indicar los recursos con que cuenta la empresa para garantizar las inversiones a financiar con **aporte propio** (a la fecha de la presentación del proyecto):

Recursos propios líquidos disponibles	\$
TOTAL	

8.3 Condiciones del préstamo solicitado al CFI (1)

Monto del préstamo:	\$
Tasa anual vencida: %
Plazo de amortización: meses
Plazo de gracia: meses
Frecuencia de amortización mes/es
Gastos bancarios:	\$
Gtos. constitución garantías:	\$
Otras:	

(1) El monto y el plazo de amortización definitivos del préstamo se establecerán acorde a las necesidades y posibilidades que surjan del flujo de orígenes y aplicaciones de fondos proyectados.

8.4 Otros Créditos, vigentes o a tomar durante el periodo de análisis del proyecto, indicando las condiciones para su amortización.

Tipo y procedencia del préstamo	Condiciones del préstamo			
	Monto del crédito: Total o Saldo del Capital (1) \$	Tasa de Interés %	Plazo remanente para su cancelación en meses	Frecuencia Cuotas de Amortización en meses
TOTAL				

(1) En el caso de existir mora en el pago, consolidar lo adeudado por todo concepto (capital, intereses, punitivos, etc.)

Aclaraciones:

.....

9. Cronograma de instalación

El tiempo de ejecución del proyecto comprende el período de instalación o construcción (periodo 0). Se enumerarán las principales tareas a realizar, estimándose el tiempo que demandará cada una de ellas, el cual se representa por medio de barras en un diagrama (Diag. de Gantt).

TAREAS (1);Error! Marcador no definido.	PERIODO DE INSTALACION (en trimestres)					
	1ro.	2do.	3ro.	4to.	5to.
1. Desarrollo del proyecto de ingeniería						
2. Construcción de las obras civiles y construcciones						
3. Montaje de las instalaciones industriales y auxiliares						
4. Compra de máquinas y/o equipos						
5. Montaje y transporte de las máquinas y/o equipos						
6. Capacitación del personal						
7. Prueba de la nueva tecnología						
8. Compra de los stocks iniciales de materia prima						
9. Período de puesta en marcha						

(1) La enumeración de las tareas es solamente ejemplificativa.

En aquellos casos en que la ejecución del proyecto incluya la construcción o la modificación de una obra civil, el desembolso del crédito estará supeditado a la previa aprobación de los planos correspondientes por parte de la Municipalidad respectiva y/o la autoridad administrativa/sectorial competente.

10. Efectos ambientales

Indicar los posibles **efectos ambientales** directos e indirectos del proyecto sobre la zona de localización, así como los estándares y normas que se observarán para prevenir la contaminación del ambiente u otros efectos en la ecología, particularmente en lo referente al tratamiento de aguas de desecho, emisión de polvos, gases, compuestos y elementos químicos nocivos, ruidos excesivos, etc. Describir las principales medidas a incorporar en el proyecto con el objeto de corregir esos efectos.

.....

.....

.....

.....

.....

Firma del responsable de la Empresa solicitante:	
Aclaración de la firma	
DNI N°:	Lugar y Fecha: