



**Guía para la formulación del**

**Proyecto de Inversión**

**Guía para la formulación del**

**Proyecto de Inversión**

1. **Introducción**

La finalidad de la presente guía es la de orientar y facilitar la formulación y análisis de aquellos proyectos de inversión que requieran financiamiento a través del Fondo Rotatorio Especial (FRECOOP), mediante la descripción de los aspectos más relevantes del mismo.

En consecuencia, está destinado a las propias cooperativas que deseen solicitar financiamiento, así como a aquellas entidades que directa o indirectamente participan en la elaboración del plan de negocios.

El mismo no pretende ser un documento completo y acabado de la formulación de un proyecto de inversión, sino simplemente una guía orientativa a partir de la cual el analista pueda contar con información completa, ordenada y sistematizada que facilite la formación de un juicio de valor sobre los aspectos productivos y comerciales del emprendimiento y su viabilidad desde el punto de vista económico - financiero.

En consecuencia, las cooperativas solicitantes deberán acompañar como mínimo, la documentación formal requerida para de solicitud de crédito, junto con la fundamentación del proyecto de inversión en base a la información solicitada en la presente guía, sin perjuicio de que en determinados casos se pueda requerir de informes técnicos complementarios o documentos ampliatorios.

El Fondo Rotatorio dará prioridad al financiamiento de aquellos emprendimientos que vengan acompañados de un proceso de formación y/o acompañamiento técnico, o que cuenten con un respaldo institucional sólido, independientemente de otros requisitos puntuales que se puedan solicitar.

1. **Descripción General del Negocio**

Se trata de hacer una breve descripción de la actividad a la que se orienta el emprendimiento. Se deberá presentar una breve historia a cerca de la evolución de la idea del negocio y sus diferentes etapas desde el surgimiento de la iniciativa hasta el momento actual.

* 1. **Antecedentes y Características Generales[[1]](#footnote-1)**
		1. Breve descripción de cómo surge la cooperativa, cual es la idea en común en base a la cual se conforma el grupo. Fecha de inicio de su actividad económica, apoyos institucionales que hayan recibido, cuál es la situación actual y que expectativas u objetivos se están planteando a corto, mediano y largo plazo.
		2. Se deberán fundamentar los aspectos clave por los cuales se entiende que la idea que los orienta es realizable y que se podrá trabajar de forma organizada para alcanzar los objetivos propuestos.
		3. Conviene en esta etapa que la cooperativa tenga definida de manera estratégica una misión y una visión que marquen el rumbo de sus acciones y den sentido a la organización.
		4. Resumen Ejecutivo, en el que se presente la información más relevante del emprendimiento.
1. **Desarrollo y fundamentación**

Explicar los aspectos más importantes del negocio: sus productos o servicios, su mercado, el sector en que se moverá, su organización interna.

* 1. **Rama de actividad y detalle de los bienes que se van a producir o del servicio que se va a brindar.**
		1. Breve presentación de la idea de negocio que se quiere desarrollar, la fundamentación de la misma y los objetivos económicos y productivos que se pretenden alcanzar.
		2. Dentro del universo de productos o servicios que comprende la rama de actividad a la que pertenece, y que tendrían la potencialidad de producir o brindar, cuáles en concreto comprenderán la oferta inicial con la que la empresa saldrá al mercado.
	2. **Breve descripción del proceso productivo.**
		1. Detalle de las instalaciones necesarias para la producción, infraestructura, maquinas, materiales e insumos requeridos y los demás elementos necesarios en dicho proceso.
		2. Detalle los aspectos fundamentales en cuanto a la organización del trabajo, como el personal ocupado necesario para desarrollar la actividad, cantidad de puestos, especialidades requeridas, carga horaria cuantos socios, y no socios (contratados), etc.
1. Detalle delos principales insumos utilizados, los posibles proveedores, especificando si son nacionales o importados, precios, cantidades necesarias, etc.
	1. **Aspectos generales del mercado**
		1. Identificación de las principales empresas que integran el mercado con productos o servicios similares, analizando precios, planes de pago y clientes con los que operan.
		2. Determinación del nicho o segmento de mercado al que se desea acceder, estrategia de ingreso y estimación inicial de los niveles de demanda.
		3. Diseño del plan de comunicación y comercialización. Que medios se utilizaran para promocionar y dar a conocer sus productos o servicios, diseño de imagen, marca, logo de la empresa y del/los productos.
		4. Establecer los canales de distribución mediante los cuales piensa llevar sus productos al mercado, analizando las alternativas en cuanto a costos y necesidades logísticas y otros factores de conveniencia.
	2. **Localización del emprendimiento**
		1. Evaluar las alternativas de localización, teniendo en cuenta los aspectos de cercanía con el mercado, con los proveedores y con los trabajadores, y otras disposiciones reglamentarias.
		2. Establecer el diseño del local o planta de producción más adecuado para sus necesidades en función de lo definido anteriormente.
		3. Evaluar las condiciones desde el punto de vista de los costos, las inversiones necesarias, los servicios complementarios ofrecidos, etc.
2. **Viabilidad y Sustentabilidad del proyecto**
	* 1. Analizar las fortalezas y las debilidades que presenta el proyecto en su fase actual.
		2. Identificar las oportunidades y amenazas del sector que justificarían la inversión a realizar.
		3. Establecer los principales riesgos y las medidas de mitigación, y definir en qué medida la inversión a realizar contribuye a alcanzar los objetivos propuestos.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | ***Positivos*** | ***Negativos*** |
| *Internos (De la empresa)* | *Fortalezas* | *Debilidades* |
| *Externos (Del mercado)* | *Oportunidades* | *Amenazas* |

1. **Cuantificación de las Inversiones necesarias en activo fijo y en capital de trabajo**

Consiste en determinar los costos de las inversiones a realizar, su fundamentación, la fuente de financiamiento propuesta y un plan de desarrollo de las mismas. Las inversiones pueden se de 2 tipos: Compra de Activo Fijo o Capital de Trabajo.

* + 1. Inversiones necesarias en Activos Fijos
		2. Inversiones necesarias en Capital de trabajo
		3. Especificar las fuentes y usos del financiamiento.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ***Bienes de Uso Necesarios para la producción y comercialización***  | ***Valor estimado de los activos que dispone la cooperativa*** | ***Valor estimado de las inversiones a realizar*** |
| *Edificios, construcciones y terrenos* |  |  |
| *Maquinarias, equipos, vehículos, mobiliario y otros bienes muebles, bienes intangibles* |  |  |
| *Obra Civil* |  |  |
| ***Total*** |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| ***Bienes e insumos necesarios para la producción.*** | ***Capital de Trabajo*** |
| *Materiales y Materia Prima* |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
| *Insumos* |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
| *Otras Inversiones* |  |
|  |  |
| ***Total*** |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ***Inversión*** | ***Costo total de la Inversión*** | ***Capital Propio*** | ***Solicitud FRECOOP*** | ***Otras fuentes de financiamiento*** |
| *Activo Fijo* |  |  |  |  |
| *Capital de Trabajo* |  |  |  |  |
| ***Total*** |  |  |  |  |

1. **Análisis financiero del Proyecto**

Cuantificación de los distintos aspectos económicos, productivos y comerciales del proyecto, especificando los supuestos de partida bajo un escenario base.

* + 1. Determinar de la estructura de costos fijos mensuales estimados del proyecto.
		2. Determinación de la estructura de costos variables por producto.
		3. Determinación de los precios de venta y margen de utilidad por producto.
		4. Determinar el punto de equilibrio del proyecto.

|  |  |
| --- | --- |
| ***Costos Fijos Mensuales del proyecto*** |  |
| ***Costos fijos de producción*** |  |
| *Alquileres* |  |
| *Mano de Obra y Leyes sociales* |  |
| *Otros gastos fijos de producción* |  |
| *Otros gastos fijos de comercialización* |  |
| *Otros gastos fijos de administración* |  |
| *Gastos Financieros (amortización préstamo)* |  |
| *Otros gastos fijos financieros* |  |
|  |  |
| ***Total Costos Fijos Mensuales*** |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ***Producto*** | ***Precio de Venta (PV)*** | ***Unidad de medida*** | ***Cantidad de unidades vendidas*** | ***Ingresos por Venta por producto*** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  | *Total ventas mensuales* |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ***Producto*** | ***Costos variables (CV)*** | ***Unidad de medida*** | ***Cantidad de unidades producidas*** | ***Costos variables por producto*** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  | *Costos variables mensuales* |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ***Producto*** | ***Precio de Venta (PV)*** | ***Costos variables (CV)*** | ***Margen de Contribución******(PV – CV)*** | ***Unidades*** | ***Margen contribución total por producto*** |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| ***Margen de Contribución.*** |  |
|  *Ventas mensuales promedio* |  |
| *Costos Variables Totales (-)* |  |
| *Margen de contribución* |  |
| *Costos fijos (-)* |  |
| *Amortización del préstamo (-)* |  |
|  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| ***Punto de equilibrio*** |  |
| *Punto de equilibrio en valor:* | *\_\_\_\_\_Costos Fijos\_\_\_\_\_**1 - (Ctos var/vtas totales)* |
| *Punto de equilibrio en volumen:* | *\_\_\_\_\_Costos Fijos\_\_\_\_\_**(Vtas totales – Ctos var)* |

1. **Flujo de Fondos Proyectado**

En base a la información anterior deberá establecerse el flujo financiero estimado de proyecto, mediante la determinación de las variables relevantes bajo un escenario base, especificando los supuestos de partida.

* + 1. Completar el flujo de fondos estimado del proyecto para los próximos 3 años (horizonte de inversión)
		2. Especificar los supuestos de partida bajo un “escenario base” empleados en la estimación del flujo de ingresos y egresos, fundamentando su determinación.
		3. Realizar el cálculo del VAN esperado bajo el escenario base proyectado.
		4. Análisis de Sensibilidad: Determinar cómo se vería afectado el proyecto ante un cambio en las variables clave (niveles de venta, precios, costos, etc.).

|  |  |
| --- | --- |
| MODELO DE FLUJO DE FONDOS |  |
|  | ***Año 0*** | ***Año 1*** | ***Año 2*** | ***Año 3*** |
| ***Saldo Inicial*** |  |  |  |  |
| ***Capital Propio (+)*** |  |  |  |  |
| ***Solicitud FRECOOP (+)*** |  |  |  |  |
| ***Otras fuentes de financiamiento (+)*** |  |  |  |  |
| ***Inv. Activo Fijo (-)*** |  |  |  |  |
| ***Inv. Capital de Trabajo (-)*** |  |  |  |  |
| *Ingresos por Venta (+)* |  |  |  |  |
| *Costos Variables Totales (-)* |  |  |  |  |
| ***Resultado Bruto*** |  |  |  |  |
| *Costos fijos Totales (-)* |  |  |  |  |
| *Otros ingresos / gastos (+/-)* |  |  |  |  |
| ***Resultado Operativo*** |  |  |  |  |
| *Amortización préstamo (-)* |  |  |  |  |
| *Otros result. financieros (+/-)* |  |  |  |  |
| ***Resultado***  |  |  |  |  |
| ***Saldo Final*** |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

\*Completar únicamente las celdas indicadas

1. *En caso de que se trate de cooperativa ya en funcionamiento y que cuente con contabilidad suficiente, deberá aportar información referente a su estado de situación patrimonial y el estado de resultados de los últimos tres balances.* [↑](#footnote-ref-1)