

Ingresos y gastos actuales			
INGRESOS (Ingresos del grupo familiar)		GASTOS (Consumo familiar)	
Concepto	Monto	Concepto	Monto
Ingresos por el emprendimiento		Alimentos	
Otros (Rentas, jubilaciones, etc.)		Alquiler	
Ingreso total del grupo familiar del hogar (según cuadro anterior)		Impuestos (Municipal, Provincial, Nacional)	
		Servicios (Luz, Agua, Gas, Teléfono)	
		Créditos (Bancos, financieras, Electrodomésticos)	
		Movilidad (Transporte, Combustible)	
		Otros (Educación, Salud, Vestimenta, Recreación)	
Total (a)		Total (b)	

INGRESOS Total (a) **GASTOS Total (b)** **Capacidad de ahorro mensual**

Capacidad de ahorro mensual: = - =

4. PATRIMONIO DEL SOLICITANTE

¿Dispone de una casa propia o algún inmueble? Sí No ¿Qué valor estima que tiene? \$

¿Dispone de algún vehículo? Sí No ¿Cuántos? Modelos (año) Estime su valor \$

Total \$

Deudas (por ejemplo: vivienda, artículos del hogar, vehículo): Total \$

5. ORGANIZACIÓN

El emprendimiento es: Unipersonal Familiar Grupal

Detalle en el siguiente cuadro los datos de cada uno de los miembros que integran su emprendimiento, incluyendo al solicitante.

Apellido y Nombre	Relación con el Solicitante	Edad	Tarea (A desarrollar en el emprendimiento)	Horario de trabajo (A desarrollar en el emprendimiento)	Sueldo o Remunerac.	Antecedentes Laborales	
						Sí	No

6. MERCADO Y COMERCIALIZACIÓN

¿Dónde vende?

En local establecido En forma ambulante

En puesto fijo en la calle En ferias

Distribución a domicilio Otros

¿Cómo realiza sus ventas o producciones?

Sólo produce y vende a pedido del cliente

A pedido del cliente y ofertando sus productos a otros

Ofertando sus productos sin pedido previo

¿Cómo fija los precios de venta?

De acuerdo al precio de otros colegas Según quién sea el cliente sin considerar mis costos

De acuerdo al costo más un margen de ganancia El cliente fija mi precio de venta

Según quién sea al cliente considerando mis costos Otros

¿Puede estimar la cantidad de clientes que tiene? Sí ¿Cuántos son? No

¿Cómo compra habitualmente?

Cada vez que necesita (no tiene stock) Cada semana Cada mes Cada cierto tiempo Cada vez que hay una oferta

Forma de pago de las compras y ventas

Forma de pago de las compras:	Forma de pago de las ventas:
El ____% es de contado efectivo	El ____% es de contado efectivo
El ____% es crédito de proveedores. Plazo de pago promedio a ____ días.	El ____% es crédito de proveedores. Plazo de pago promedio a ____ días.
El ____% con otra forma de pago. Plazo de pago promedio a ____ días.	El ____% con otra forma de pago. Plazo de pago promedio a ____ días.

7. INVERSIÓN REALIZADA (Activo destinado al proyecto)

Equipos, máquinas, herramientas, materia prima, insumos, movilidad y otros bienes propios que posee actualmente el microemprendimiento.

Descripción	Nuevos	Usados	Cantidad	Precio \$
Monto Total de la inversión realizada \$				

8. DEUDA DEL EMPRENDIMIENTO (Pasivo) detallar si posee actualmente deudas por adquisición de materiales, maquinarias, etc. destinadas al proyecto

Descripción	Monto
Monto Total de la deuda \$	

9. NECESIDADES DE INVERSIÓN

Detalle los equipos, maquinarias, herramientas, materias primas e insumos a adquirir.

Descripción	Nuevos	Usados	Cantidad	Precio \$
Monto Total de la inversión a realizar \$				
A financiar con Micropréstamo				\$
Aportes de capital propio				\$
Otra fuente de financiamiento (Indique cuál)				\$

10. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO**AGREGAR / ANEXAR carpeta de presentación y anexos que considere útiles y necesarios para la evaluación.**

(Describir las características del emprendimiento, proceso de producción del bien o servicio, mercado, estimación de ventas, fortalezas, debilidades, oportunidades, amenazas, fotografías, etc.). Para micropréstamos asociativos, todos los integrantes deberán presentar un único proyecto conjunto, en el que expresarán cómo se organizarán para el trabajo, firmado por cada uno de los integrantes. Sin excepción.

11. DETERMINAR EL PRECIO DE VENTA DE SU PRODUCTO O SERVICIO PRINCIPAL

Unidades estimadas a vender mensualmente _____ ¿Cuál es el producto? _____

Costos variables		Costos fijos		
Detalle de Materia Primas	Pesos por unidad	Detalle: incluya luz, gas, impuestos, movilidad, cuota crédito, etc., vinculados con el emprendimiento	Mensuales	Costo Fijo unitario
1.		1.		
2.		2.		
3.		3.		
4.		4.		
5.		5.		
6.		6.		
Otros (por ejemplo embalaje)		7.		
1.		8.		
Total Costos Variables por unidad (A)		Total Costos Fijos por unidad (B)		

$$\text{Precio de Venta Unitario} = \text{Total Costos Variables por unidad (A)} + \text{Total Costos Fijos por unidad (B)} + \text{Ganancia (estimar)} = \text{Precio de Venta Unitario}$$

