

**ANEXO III. A**  
**GUIA PARA LA FORMULACIÓN DE PROYECTOS**  
**“PROYECTOS PARA LA REACTIVACION CATAMARCA TURISMO”**  
**(RE.CA.TUR)**

**Aclaraciones Previas:**

- ❖ El trámite para solicitar la presente línea de crédito se inicia en la CAJA DE CREDITOS Y PRESTACIONES PROVINCIAL.
- ❖ Se concertará una entrevista previa con el postulante.

**ASPECTOS A CONSIDERAR PARA COMPLETAR EL FORMULARIO DE PRESENTACIÓN DEL PROYECTO**

---

**1.1 Diagnóstico de la Situación Actual**

Describir la situación actual (sin el proyecto) desde la que se parte y que se realiza para sustentar la propuesta. En este punto debe describir el contexto y la actividad actual en que se va a desarrollar el proyecto (breve descripción de la antigüedad en la actividad, número de personas involucradas, producto a desarrollar o servicio que presta, y todo lo que se considere esté en relación al proyecto que se presenta). El escenario a describir parte del relevamiento previo que se ha realizado antes de la implementación del proyecto y por el cual se ha visualizado la oportunidad de concretar el mismo.

**1.2 Objetivos del proyecto**

Describir en qué consiste el proyecto y los motivos por los que se decide realizar este proyecto (como surge la idea proyecto). Además, debe describir con qué recursos (materiales y humanos) se cuenta en la situación actual y cuáles se necesitan para el desarrollo del proyecto. Si se encuentra conformado un grupo de trabajo, cómo está constituido, conocimientos y capacidades de los integrantes, cuánto tiempo hace que se formó y si ya viene trabajando en dicha actividad (Breve Descripción)

Estas preguntas te ayudaran a describir tu proyecto:

- ¿Qué tipo de proyecto vamos a realizar?
- ¿Cuáles son las motivaciones que nos llevaron a emprenderlo?
- ¿Con qué recursos contamos y cuáles nos hacen falta?

**1.3 Fundamentación del Proyecto**

**C.C. y P.P.**

Explicar cuál será el impacto que producirá el proyecto y cómo cambiará la situación actual del solicitante y del destino turístico donde se radicará el mismo, a partir de su implementación. Describir cómo se articula la actividad a desarrollar con el perfil económico productivo/contexto en el que se va a implementar (comunidad).

**1.4 Antecedentes de otros proyectos similares en la región o provincia**

Describir el estudio de mercado que se ha realizado acerca de los proyectos existentes similares o vinculados, propios o ajenos.

Indicar por qué se considera al proyecto como diferencial, superador o integrador de un producto turístico existente.

**1.6 Características del lugar de localización del proyecto**

Describir brevemente las características del lugar donde estará radicado el proyecto. Indicar ventajas de su ubicación, accesibilidad, distancias con diversos puntos de interés turístico, características e intereses de la población, potencialidades de desarrollo de su localidad, etc.

**2.2 Otros programas o beneficios recibidos**

Se refiere a programas públicos municipales, provinciales, nacionales o internacionales en los que se haya participado, indicando el organismo otorgante, monto, fecha de solicitud, tipo de beneficio (aporte reembolsable o no reembolsable), destino, fecha de finalización y estado actual.

**2.3 Estructura, infraestructura, tecnologías o procesos en uso con los que cuenta para ejecutar o llevar a cabo el Proyecto**

Describir los recursos tangibles con los que cuenta para ejecutar o llevar a cabo el proyecto, permitiendo apreciar los recursos disponibles vinculados con la puesta en marcha y ejecución de su proyecto. Este punto debe responder a la pregunta: ¿Cuenta con recursos propios para elaborar el producto o prestar el servicio?

Describir, en el caso de que la actividad se realice en un local, si la propiedad es propia o bien fue cedido, se encuentra en comodato o es alquilado.

Indicar la superficie total afectada, la antigüedad y condiciones del edificio, características de la zona (comercial, residencial, rural, etc.), si cuenta con servicio de agua, luz, gas, teléfono, facilidad de accesos y transporte, y otros aspectos que se consideren importantes destacar al respecto.

Indicar la tecnología en comunicaciones, procesos productivos, administrativos o comerciales, con la que cuenta actualmente.

**C.C. y P.P.**

**2.4 Antecedentes y experiencia**

Describir los recursos intangibles (habilidades, aptitudes) con los que cuenta para ejecutar o llevar a cabo el proyecto, permitiendo apreciar los conocimientos y experiencias disponibles vinculados con la puesta en marcha y ejecución de su proyecto. Este punto debe responder a la pregunta: ¿Conoce cómo elaborar el producto o prestar el servicio?

Describir brevemente su oficio/ profesión, sus títulos o certificados, cursos importantes realizados y antecedentes laborales que estén vinculados al proyecto. Indicar experiencia en el rubro objeto del presente proyecto o en otro rubro, si se está iniciado una nueva unidad de negocios

**3.1 Tipo de producto o servicio a brindar**

Indicar tipología de producto o servicio (alojamiento, gastronomía, artesanía, guía, operador, etc.)

Detallar características específicas de la tipología, indicar si se requiere alguna especialidad diferencial o si son obligatorias determinadas normas de calidad o sanidad para su elaboración o comercialización (bromatológicas, SENASA, Seguridad, etc.)

**3.2 Materias primas o materiales necesarios para la producción o para la prestación del servicio.**

Enumere y describa brevemente los principales componentes que integran su producto o servicio, indicando las características básicas del producto o servicio que se va a prestar (como por ejemplo propiedades, variedades, empaque formas de presentación, de qué manera se presta el servicio, si es a domicilio, etc.)

**3.3 Maquinarias, herramientas o equipos necesarios para la producción o prestación del servicio.**

Enumere y describa brevemente las principales maquinarias, herramientas y equipos que requiere la producción de los bienes o prestación del servicio objeto del proyecto.

Indicar características o propiedades específicas requeridas y su justificación técnica.

**3.4 Mano de obra requerida**

Indique las características del personal que requiere respondiendo a las siguientes preguntas:

- ¿Qué cantidad de personal incorpora el proyecto?
- ¿Su personal requiere calificación especial?
- ¿En su zona existe mano de obra con la calificación necesaria? En caso de respuesta negativa, ¿qué estrategia ha considerado encarar para resolver este problema?

**C.C. y P.P.**

- ¿Considera que su proyecto colaborará con el desarrollo social y del empleo de su localidad? ¿Por qué?

**4.1 Activo Fijo**

Incluye todos los bienes que han sido adquiridos para ser usados en la operación y sin propósito de venderlos o ponerlos en circulación.

Detalle obras, instalaciones, maquinarias, equipos, sistemas tecnológicos o demás bienes y servicios intangibles que utilizará en su Emprendimiento, diferenciando lo que tiene de lo que va a adquirir (Adjuntar facturas pro- forma o presupuesto para los bienes a comprar con el crédito).

**4.2 Capital de Trabajo**

Incluir la inversión requerida para poder operar antes de que se produzcan los futuros ingresos por ventas. Deberá calcular el capital de trabajo (insumos, materias primas y materiales) indispensables para poder producir o brindar el servicio, en función al tipo de producto que se fabricará o el servicio que se brindará, conforme se detalló en el punto 3.1 (no incluir Iva)

**4.3 Total de inversión**

Se deberá detallar cual será el monto a solicitar diferenciando luego cual será el aporte propio, ya que solo se financiará hasta el 80% del monto del proyecto sin incluir inmuebles, tomando en cuenta los aportes propios y los que se obtengan de otras fuentes de financiamiento.

En la columna "Inversiones a realizar", se debe asentar únicamente los rubros (Activo fijo y/o Capital de Trabajo) a financiar con el presente crédito"

**5.1 Cantidad de producción:**

Determinar la cantidad de unidades que se producirán/comercializarán (cantidad de productos artesanales, cantidad de pernóctes, cantidad de viajes, cantidad de cubiertos, etc.). En la columna Actual debe colocar las cantidades que está produciendo al momento de presentar el proyecto. Si en la actualidad no se encuentra desarrollando la actividad, la columna Actual no debe ser completada.

Deberá estimar la producción para los años subsiguientes.

En observaciones deberá especificar la unidad de medida del producto o servicio (horas trabajadas o producto terminado). También deberá especificar qué aspectos se tienen en cuenta para estimar la producción en los siguientes años, por ejemplo aumento de la demanda, aumento del precio del producto, aumento del precio de los insumos, aumento de la capacidad instalada, etc.

**C.C. y P.P.**

**5.2 Niveles de Venta:**

Una vez calculada las cantidades de producción en el cuadro 5.1 y determinado el precio de venta, se procederá a calcular las ventas, multiplicando las unidades del producto o servicio por el precio unitario de venta. Si en la actualidad no se encuentra desarrollando la actividad, la columna Actual no debe ser completada (no incluir Iva)

En observaciones deberá especificar como obtuvo el precio unitario de venta (costos, mercado, competencia, valor diferencial, etc.)

**6.1 Demanda**

Responde a la pregunta: ¿Quiénes son nuestros clientes actuales o potenciales y dónde se localizan?

Definir quiénes serían los potenciales clientes, y donde se encuentran, si se trata de un Mercado local, Regional, o de otros lugares. Estimar los porcentajes en que se reparte el total de las ventas entre mercado local (ciudades y pueblos), zonal (departamentos), regional (provincias vecinas), nacional (todas las provincias), internacional (países)

Especificar el segmento de mercado al que están dirigidos los mismos (tipo de consumidor). Indicar el hábito de compra de nuestros clientes (dónde se abastecen, qué, cómo y porqué eligen lo que consumen)

Indicar el grado de influencia o poder que tienen los mismos al momento de negociar cantidades o precios de venta.

**6.2 Oferta**

Responde a la pregunta: ¿Quiénes son nuestros competidores actuales o potenciales?

Se refiere a otros emprendimientos existentes que ofrecen productos o servicios que satisfacen la misma necesidad en el cliente, aun cuando lo hagan de diferente manera y estén localizados, o no, dentro de la misma localidad o destino turístico.

Detallar algunas similitudes y diferencias que se puedan detectar.

**6.3 Proveedores**

Responde a la pregunta: ¿Quiénes son nuestros proveedores actuales o potenciales y dónde se localizan?

Explicar cuáles son nuestros principales proveedores de bienes o servicios y dónde se encuentran

Indicar como es la logística de distribución que ellos tienen implementada para que las provisiones lleguen a su emprendimiento

Indicar que grado de influencia o poder tienen los mismos al momento de negociar cantidades o precios de compra.

Indicar si es factible sustituirlos

**C.C. y P.P.**

**6.4 Productos sustitutos**

Responde a la pregunta: ¿Cuáles son los productos o servicios que actualmente reemplazan o podrían reemplazar a nuestro producto?

Explicar cuáles son los productos o servicios, que aunque no son similares, compiten con nuestro producto o servicio porque satisfacen la misma necesidad, y que por diversos motivos (tecnológicos, menor costo, mejor comercialización, etc.) podrían desplazar nuestro producto del mercado

Indicar brevemente el riesgo que presentan los mismos para nuestro proyecto y qué estrategia se ha considerado para enfrentar esa amenaza

**7.1 Estrategias de comercialización**

Responde a la pregunta: ¿Cuáles serán sus tácticas para captar clientes y como se implementarán?

(Ej: menores precios, diferenciación del producto por calidad, presentación, servicio de posventa, empaque, etc, alianzas estratégicas verticales u horizontales con otras empresas de la cadena de valor, publicidad y promoción, cambios en la organización, mejorar la satisfacción del cliente, etc.)

**7.2 Canales de comercialización o distribución**

Responde a la pregunta: ¿Cuáles son los canales de comercialización que se consideraron para comercializar nuestro producto?

Se considera canales de comercialización o distribución, al conjunto de organizaciones, que tienen como objetivo principal facilitar y poner a disposición de los posibles compradores, nuestros productos o servicios turísticos. El servicio que ellos prestan puede incluir la concreción de la venta y su posterior cobranza (Ej: agencias de viaje o comerciantes mayoristas y minoristas, tours operadores, ferias de turismo, hoteles, OTAs, oficinas de turismo, GDS, etc.) Detallar los canales elegidos para la comercialización o distribución del producto o servicio y el motivo de la elección.

**7.3 Medios de distribución del producto/prestación del servicio**

Responde a la pregunta: ¿Cómo es la logística de prestación o distribución del producto o servicio? Completar este rubro en el caso que, para la prestación del servicio se requiera de algún medio de movilidad, especificar de que medio se trata y el costo que demanda.

C.C. y P.P.

#### **7.4 Estrategia de publicidad o promoción**

Detallar los medios de difusión que ha considerado para hacer conocer su producto o servicio (Ej. Prensa, folletería, avisos publicitarios, promotores, pagina web, redes sociales, etc.)

#### **8. Mano de Obra**

Detallar la cantidad y calidad de la mano de obra existente y que necesitará para el funcionamiento del proyecto

Si el esquema remunerativo es mensual no completar las columnas las horas y el jornal diario.

En la columna "Tipo de contrato", indicar si es en relación de dependencia y otro tipo de contrato.

En el caso que para el desarrollo de la actividad requiera de una persona adicional como ayudante, mencionar en observaciones, que tipo de tareas llevara a cabo, el tiempo requerido y la forma de remuneración que recibirá ésta (a jornal por hora o bien a destajo por producto terminado)

#### **9. Estado Económico y Financiero del Proyecto**

1-Ingresos por ventas: Detallar los valores de Ventas que se completaron en el cuadro 5.2 " Niveles de Venta"

2-Valor del crédito solicitado: Indicar el monto total solicitado para el proyecto en la columna actual

3-Materia Prima: se deben detallar los valores calculados en el cuadro 4.2 Costo de la materia prima Anual. En las columnas de los siguientes años se puede considerar que el costo aumente conforme inflación u otras circunstancias específicas

4-Mano Obra: se deben detallar los valores calculados en el cuadro 8 de Mano de Obra. En las columnas de los siguientes años se puede considerar que el costo aumente conforme inflación u otras circunstancias específicas

10-Tecnología y comunicaciones: se deben detallar los montos que se abonen en concepto de telefonía, servicio de internet, servicios de televisión, servicios de cobranza (tarjetas de crédito), servicios de computación, etc.

11-Transporte: Solo debe ser completado en el caso de que se requiera de algún medio de distribución o transporte para el producto a ofrecer o servicio a prestar. En tal caso se deben detallar los valores calculados en el cuadro 7.2 Medios de distribución o

**C.C. y P.P.**

prestación del producto o servicio. En las columnas de los siguientes años se puede considerar que el costo aumente conforme inflación u otras circunstancias específicas  
20-Inversiones: se debe detallar las inversiones objeto del proyecto asignadas al/a los año/s en el/los que se ejecutarán, conforme cronograma diagramado en la línea de crédito solicitada.

21-Amortización del crédito: incluir el monto anual de las cuotas a abonar por el crédito del presente proyecto. Si se requiere asesoramiento para calcular este dato, podrá enviar un e-mail a la dirección:....., indicando nombre y apellido, el monto del crédito y la línea de crédito a solicitar

22-Amortización de otras deudas: se deben detallar los montos anuales que se abonan por otras deudas ajenas al proyecto actual.

**10.5 Cronograma**

Nombre o N° de etapa: colocar un nombre o N° de referencia a cada etapa del proyecto (Ej: edificación de 2 habitaciones)

Descripción sintética: describir en forma resumida lo que se realizará en esa etapa (Estructura e instalaciones básicas)

Descripción detallada: describir en forma puntualizada lo que se realizará en esa etapa (Ej: Movimiento y nivelación de suelos, fundación de platea, mampostería estructural, desagües primarios y secundarios bajo platea y cubierta de techo)

Resultados al final de esa etapa: describir los resultados visibles y comprobables de la etapa, de manera que pueda verificarse con claridad los avances en la ejecución del proyecto (Ej: 2 habitaciones construidas, sin terminaciones y con instalaciones básicas)

**10.6 Factores críticos identificados**

Describir las situaciones o circunstancias que podrían retrasar el desarrollo del proyecto (Ej: carencia de mano de obra especializada en la localidad del proyecto, problemas de logística con proveedores, problemas de accesibilidad por factores climáticos, eventos turísticos específicos en la localidad del proyecto, etc.)