

SEMILLA ANDE 2026

MODELO DE NEGOCIOS Y PRESUPUESTO

El presente documento deberá ser elaborado en conjunto por el equipo emprendedor y la Institución Patrocinadora de Emprendimiento (IPE) local y deberá ser adjuntado al formulario de postulación.

1 - Antecedentes y roles dentro del Equipo Emprendedor *

Indicar, en un máximo de 600 palabras, sobre el perfil y las competencias empresariales y técnicas del equipo emprendedor, considerando:

- Formación y experiencia laboral asociada al emprendimiento que se proponen.
- Experiencia en el desarrollo de emprendimientos anteriores.
- Conocimiento específico sobre el sector productivo y el mercado al que va dirigido el Proyecto.
- Rol de cada integrante y su compromiso de dedicación al emprendimiento para obtener los resultados esperados del Proyecto.
- Indicar si han participado de instancias de apoyo para la ideación, formulación y/o diseño del proyecto a través de otros programas e instituciones.

2.- Antecedentes de la empresa (sólo para Jóvenes Empresas)

En un máximo de 600 palabras realice una caracterización de la empresa en relación al proyecto que está proponiendo, considerando:

- Breve reseña de la trayectoria de la empresa: giro productivo, principal/es producto/s vendidos, fracasos y logros más destacados.
- Indicar de qué manera se relaciona el proyecto a la estrategia de la empresa y de qué manera se potenciará.
- Indicar si la empresa ha recibido apoyos de otros programas e instituciones. Detallar e indicar si hay alguna en ejecución en el momento de presentar el Proyecto.

Completar la siguiente información, en los últimos dos años de la joven empresa, y el año en curso:

	Año xxxx	Año xxxx	Año actual (a la fecha)	Observaciones
Ventas total anual en Pesos Uruguayos				
Cantidad de socios dedicados al emprendimiento				
Cantidad de empleados				
Si la empresa exporta, indique qué porcentaje representa de las ventas totales				

3.- Justificación y descripción del proyecto *

Realice la descripción y justificación del proyecto incluyendo los siguientes puntos:

3.1.- Describir el problema o necesidad que tienen los potenciales clientes/usuarios y que los motiva a buscar una solución. Máximo 600 palabras.

3.2.- Precisar de qué se trata la solución, cuál es la propuesta de valor diferencial y para qué segmentos de mercado. Realice una comparación con los principales competidores, tener en cuenta la región que se atenderá pero también otros competidores a nivel nacional o internacional. Máximo 700 palabras.

3.3.- Identifique cuáles son los socios, recursos y actividades clave que son necesarios considerar para el éxito de su emprendimiento. Máximo 300 palabras.

3.4.- Describa cómo validó la solución planteada y especificar el nivel de desarrollo de la solución al día de hoy . Máximo 500 palabras.

3.5.- Describir el potencial de crecimiento económico para su emprendimiento. Identificar las tendencias y oportunidades de mercado y del sector, y en base a éstas su estrategia de escalamiento prevista (nuevos mercado a atender, nuevos productos a desarrollar, eficiencia en procesos, etc.). Máximo 600 palabras.

3.6.- Describir el potencial de generación de puestos de trabajo de calidad para su emprendimiento. Identificar, qué estructura de recursos humanos, directos e indirectos, sería necesaria en el plazo de 12 y 24 meses, qué perfiles deberían tener y la existencia de esos perfiles en el mercado laboral. Máximo 600 palabras.

3.7.- Indique los principales impactos positivos que el emprendimiento tendrá para el mercado/región que se atenderá. ¿El proyecto genera efectos positivos en la región (por ejemplo, articulación con empresas, generación de capacidades, empleo o encadenamientos productivos)? Especificar si el desarrollo del emprendimiento puede contribuir significativamente al cumplimiento de alguno de los ODS. Podrán considerarse aspectos de género, ambientales, de inclusión social, entre otros. Máximo 600 palabras

4.- Modelo de Negocios *

4.1.- Modelo de Ingresos*: describa cómo obtendrá ingresos con el emprendimiento. Máximo 200 palabras.

4.2.- Análisis de la Demanda *: *Dimensionar el mercado objetivo: determinar su tamaño, el potencial de crecimiento y cuántos clientes se esperan captar. Máximo 200 palabras.*

4.3.- Análisis de la Estrategia de Comercialización, Promoción y Publicidad *: *Describir la estrategia de comercialización, incluyendo estrategia de precio y distribución, así como de comunicación y promoción. En caso de existir segmentos de mercado, describir la estrategia por segmentos. Máximo 1.000 palabras.*

4.4.- Capacidad de producción. *Defina, para el primer año de funcionamiento, cuál será la capacidad de producción de bienes y servicios (volumen máximo de producción o clientes que puede atender). En caso que el proyecto se estructure en etapas, indicar capacidad para cada una de ellas y qué cambios se harían para avanzar de una a otra. Máximo 200 palabras.*

4.5.- Proyección de ingresos *: *Estimar los ingresos para los próximos tres años¹, en pesos uruguayos, especificando las cantidades y precios por año y por producto.*

Si tiene más de dos productos/servicios agregar más filas a la tabla.

Productos/Servicios	Año 1	Año 2	Año 3
<i>Cantidad Producto 1</i>			
<i>Precio Producto 1</i>			
Total \$U Producto 1 (por año)			
<i>Cantidad Producto 2</i>			
<i>Precio Producto 2</i>			
Total \$U Producto 2 (por año)			

¹ El año 1 debe contabilizarse a partir del inicio de ventas.

Totales \$U por año			
----------------------------	--	--	--

Información y Supuestos *: En un máximo de 300 palabras resumir la información y supuestos utilizados para esta proyección de ingresos.

4.6.- Proyección de Costos *

4.6.1.- Costos Fijos

Estimar los gastos generales (luz, teléfono, internet, alquileres, publicidad, recursos humanos no asociados a producción, impuestos, etc.) para el primer año.

Costos Fijos	Promedio mensual	Total año 1
Alquiler		
Servicios (energía, agua, telefonía, etc)		
Recursos Humanos (Salarios nominales, aportes patronales, licencias y aguinaldos)		
Mantenimiento (local, vehiculos, equipos)		
Seguros		
Promoción y difusión		
Total		

4.6.2.- Costos variables

En función de los ingresos proyectados para el año 1, estimar los costos variables para el primer año, en pesos uruguayos.

Si tiene más de dos productos/servicios agregar más filas a la tabla.

Productos/Servicios	Costo unitario del producto/servicio	Total año 1 (considerar cantidades informadas en Proyección de ingresos)
\$U Producto 1		
\$U Producto 2		
\$U Producto 2		
Totales \$U por año		

Información y Supuestos *: En un máximo de 500 palabras resumir la información y supuestos utilizados para esta proyección de costos.

--

4.7- Estimación de Estado de Resultados*: En función de los ingresos, costos fijos y costos variables proyectados para el año 1, estimar los resultados económicos para el primer año, en pesos uruguayos.

Resultados en base a los datos del año 1	Total año 1
1. Ingresos totales en \$U	
2. Costos Variables totales en \$U	
Resultado Bruto (1-2)	
3. Costos Fijos totales en \$U	
Resultado Neto \$U (1-2-3)	