

MODELO DE PRESENTACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS
PARA SOLICITAR AUTORIZACIÓN PARA FUNCIONAR

El Plan de Negocios a ser presentado deberá demostrar que la “SGR” constituye un proyecto viable y sustentable en el tiempo.

PLAN DE NEGOCIOS:

1. Resumen Ejecutivo:

- A. Breve reseña sobre los responsables y/o ejecutores de la “SGR”.
 - i. Identificación, antecedentes y trayectoria.
- B. Descripción de los servicios a prestar y su crecimiento proyectado.
- C. Mercados, regiones y/o sectores económicos a los que se apunta.
 - i. Descripción del impacto de la “SGR” puesta en marcha.
- D. Descripción de los factores de éxito.
- E. Descripción de los resultados esperados.
- F. Conclusiones.

2. Justificación del Negocio:

- A. Descripción de los objetivos a alcanzar.
- B. Descripción de los mercados / regiones y/o sectores económicos objetivo.
- C. Impacto del proyecto en los mercados / regiones y/o sectores económicos objetivo.
- D. Cantidad de “Socios Partícipes” a incorporar al inicio y crecimiento proyectado, indicando la condición “MIPyMEs” por facturación de cada empresa, según la Resolución N° 340 de fecha 11 de agosto de 2017 de la SECRETARÍA DE EMPRENDEDORES Y DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA del MINISTERIO DE PRODUCCIÓN.
- E. Descripción de las garantías a ofrecer y crecimiento esperado.
 - i. Características:
 - ii. Condición “MIPyMEs” por facturación de los socios partícipes asistidos, según la Resolución N° 340/17 de la SECRETARÍA DE EMPRENDEDORES Y DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.
 - iii. Aceptantes.
 - iv. Plazos.
 - v. Política de contragarantías (tipos y aforos).

3. Estructura Administrativa

- A. Descripción de la infraestructura disponible.
- B. Organigrama y descripción de funciones.
- C. Cantidad de personal afectado a cada área.
- D. Descripción de los sistemas informáticos a utilizar:
 - i. Descripción de los mecanismos de control a realizar sobre los límites operativos para el otorgamiento de garantías.
 - ii. Descripción de la forma de control y cálculo de los grados de utilización.

4. Administración de Riesgos:

- A. Descripción de elementos e información a tener en cuenta para el otorgamiento de garantías.

B. Modelo de contrato de Garantía Recíproca y/o Certificado de Garantía a suscribir con el aceptante.

C. Descripción del procedimiento para la recuperación de las obligaciones incumplidas.

5. Evolución y proyección de la “SGR”.

A. Exponer en planilla/s adjunta/s la evolución de la Sociedad de Garantía Recíproca de acuerdo a lo descrito en los puntos anteriores, plasmando en ellas las proyecciones económicas y financieras. Considerar un horizonte de TRES (3) años con apertura mensual para el primero de ellos.

i. Proyecciones Varias: Socios, Garantías, Fondo de Riesgo y Otros.

1. Incorporación de “Socios Partícipes”.

2. Emisión de garantías, considerando cantidad, monto, tipo, condición “MIPyMEs” por facturación de los socios partícipes destinatarios, según la Resolución N° 340/17 de la SECRETARÍA DE EMPRENDEDORES Y DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA y plazo.

3. Fondo de Riesgo a ser integrado al momento inicial y su proyección en relación a los puntos 4 y 5 siguientes.

4. Caída de garantías a otorgar - Estimación de las garantías a ser honradas.

5. Recuperos de garantías honradas.

6. Saldo del Fondo de Riesgo contemplando los puntos 4 y 5.

7. Proyección de los Grados de Utilización:

a. Grado de Utilización para el OCHENTA POR CIENTO (80 %).

b. Grado de Utilización para el CIENTO SESENTA POR CIENTO (160 %).

ii. Proyección de Ingresos:

1. Comisiones a percibir por el otorgamiento de garantías.

2. Comisiones a percibir por la administración del Fondo de Riesgo.

3. Comisión de éxito a percibir por los rendimientos del Fondo de Riesgo.

4. Describir otros ingresos a consideración de cada “SGR”.

iii. Proyección de Egresos:

1. Gastos de Organización.

2. Gastos Administrativos.

3. Gastos de Recursos Humanos.

4. Gastos Comerciales.

5. Amortizaciones.