

ANEXO 8

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.
- e. Descripción de las garantías a ofrecer y crecimiento esperado.

- i. Características
- ii. Aceptantes
- iii. Plazos
- iv. 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 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 Grado de Utilización:
 - a. Grado de Utilización para el OCHENTA POR CIENTO (80 %).
 - b. Grado de Utilización para el CIENTO DIEZ POR CIENTO (110 %).
 - c. 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.