

**EJEMPLO DE
PRESENTACIÓN
FORMULARIO
PROYECTO FONAPYME**



Ministerio de Producción
Subsecretaría de Financiamiento de la Producción

FONAPYME / FONDYF
FORMULARIO DE PRESENTACION DE PROYECTO

TITULO DEL PROYECTO	Localización LATAM		
NOMBRE O RAZON SOCIAL DE LA EMPRESA SOLICITANTE DEL CREDITO			
FORMA JURIDICA DE LA EMPRESA (indicar de la lista desplegable la opción)	SOC. RESP. LIMITADA		
PLAZO DE EJECUCION DEL PROYECTO	1	en meses	
FECHA DE CIERRE DEL ULTIMO EJERCICIO CONTABLE	31/07/2015		

ÍNDICE DE CONTENIDOS A
COMPLETAR:

ESTRUCTURA DE LA PLANILLA - RESPETE LOS PASOS INDICADOS A
CONTINUACIÓN

PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA

- 1. IDENTIFICACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA
- 2. INFORMACIÓN DE LA EMPRESA
- 3. INFORMACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA DE LA EMPRESA

PRESENTACIÓN DEL PROYECTO

- 4. INFORMACIÓN TÉCNICA DEL PROYECTO

5. PLAN DE INVERSIONES

PRESENTACIÓN DOCUMENTAL DEL PROYECTO

6. NOTA DE SOLICITUD DE CRÉDITO

7. DECLARACIÓN JURADA DE DOCUMENTACIÓN PRESENTADA POR EL SOLICITANTE

VERIFICADORES DE CONTENIDOS ENTRE LOS CUADROS		VERIFICACIONES
Esquema del proyecto	SALARIOS DEL PERSONAL	
	
	MATERIAS PRIMAS	
	
	OTROS GASTOS OPERATIVOS	
	
	

RESUMEN DEL PLAN DE INVERSIÓN DEL PROYECTO					VERIFICACIONES
Rubro	COSTO TOTAL con IVA	A Financiar por FONAPyME	A Financiar por la Contraparte	% Sobre el total del proyecto	
SALARIOS DEL PERSONAL	1.500.000	1.500.000	0	100,00%	OK
MATERIAS PRIMAS	0	0	0	0,00%	
OTROS GASTOS OPERATIVOS	0	0	0	0,00%	
TOTAL DEL PROYECTO	1.500.000	1.500.000	0	100,00%	

RESUMEN DEL CREDITO SOLICITADO

PLAZO DEL PRESTAMO (en meses)	36
-------------------------------	----

FRECUENCIA DE AMORTIZACION	MENSUAL	MONTO DEL PRESTAMO A SOLICITAR	\$ 1.500.000
----------------------------	---------	--------------------------------	--------------

CUOTA MENSUAL APROXIMADA	\$ 54.228,59
TASA DE INTERES ANUAL FIJA Y EN PESOS	18,00%



"2016 - Año del Bicentenario de la Declaración de la Independencia Nacional"

Ministerio de Producción
Subsecretaría de Financiamiento de la Producción

FONAPYME / FONDYF - FORMULARIO DE PRESENTACION DE PROYECTO

1. IDENTIFICACION DE LA EMPRESA

1.1. RAZON SOCIAL O DENOMINACIÓN

1.2. C.U.I.T. N°

1.3. FORMA JURIDICA

1.3.1. FECHA DE CONSTITUCIÓN

07-09-93

1.3.1.1. FECHA INSCRIPCION EN AFIP

04/10/1993

1.3.1.2. AÑOS DE ANTIGÜEDAD

23

1.3.2. SECTOR AL QUE PERTENECE LA EMPRESA

SOFTWARE

1.3.2.1. FACTURACION PROMEDIO DE LOS ULTIMOS TRES PERIODOS CONTABLES

\$ 20.451.241

1.3.2.2. CLASIFICACION EMPRESA

MEDIANA

1.4. DOMICILIOS

1.4.1. DOMICILIO LEGAL

Dirección	XXXXX	Código Postal	XXXX
E-mail	XXXXX	Teléfono N°	XXXX
Provincia	C.A.B.A.	Propia o Alquilada	ALQUILADA
Localidad	C.A.B.A.	Teléfono Celular N°	
Página Web		Fax N°	

1.4.2. DOMICILIO DE LA PRINCIPAL SEDE PRODUCTIVA			
Dirección	XXXXX	Código Postal	XXXX
E-mail	XXXXX	Teléfono N°	XXXX
Provincia	C.A.B.A.	Propia o Alquilada	ALQUILADA
Localidad	C.A.B.A.	Fax N°	

1.4.3. SEDE DE LA IMPLEMENTACION DEL PROYECTO			
Dirección	XXXXX	Código Postal	XXXX
E-mail	XXXXX	Teléfono N°	XXXX
Provincia	C.A.B.A.	Propia o Alquilada	ALQUILADA
Localidad	C.A.B.A.	Fax N°	

1.5. PRINCIPALES ACTIVIDADES DE LA EMPRESA		¿COMPLETA?	SI
Relevamiento y diagnóstico de sistemas informáticos			
Análisis, diseño, desarrollo e implementación de Software			
Capacitación de usuarios y administradores			
Soporte técnico continuo			
Desarrollo de Software			

1.6. BREVE RESEÑA HISTORICA DE LA EMPRESA (indicar hitos en la evolución pasada)		¿COMPLETA?	SI
1993. Nace XXX una empresa que brinda servicios de tecnología al mercado nacional			
1998. XXXX participa del COMDEX FALL LAS VEGAS 98. Se define a Great Plains como la solución de gestión empresarial a desarrollar en nuestro país.			
2000/ 2001. XXX logra los primeros clientes de Great Plains. A pesar de la crisis en el país, incrementa el staff			
2002. Microsoft compra Great Plains y XXX pasa a ser partner del canal de MBS continuando el desarrollo de negocios con total de la multinacional.			
2003. Crece el área de Soluciones ERP y esto fomenta e impulsa el crecimiento del área de que ofrece Plataformas tecnológicas.			
2004. En el mes de enero, Microsoft lanza la solución MS CRM (Customer Relationship Management) XXX suma ese producto a su cartera comercial y logra el primer cliente de Argentina. Microsoft premia a la empresa con los importantes reconocimientos regionales y mundiales (President Club e Inner Circle).			
2005. XXX en nombrado GOLD PARTNER de MS y, Premier Partner de Computer Associates. Se abren las Oficinas en XXX y se comienza a diagramar un desarrollo regional .			
2008. XXX cumple 15 años en el mercado de IT			
2010. XXX alcanza la Certificación de Calidad de la Norma ISO 9001, para sus servicios.			
2016. XXX queda inscripta en el Registro Nac. de Prod. de Software y de Serv. Infor. según se e ley 25.922.			

1.7. DATOS DE LOS PROPIETARIOS / SOCIOS (Incluir al cónyuge en caso de empresas unipersonales o SH)

Nombre y Apellido	Tipo y N° de Documento	Participación %	Nacionalidad
XXXXX	XXXXX	30%	Argentino
XXXXX	XXXXX	30%	Argentino
XXXXX	XXXXX	13%	Argentino
XXXXX	XXXXX	13%	Argentino
XXXXX	XXXXX	13%	Argentina

1.8. DESCRIPCION DE LAS GARANTIAS A OFRECER

Tipo de Garantía	Detalle y Características	Antigüedad (años)	Valuación \$
TERCERIZACIÓN COBRANZA	XXXXXX	0	\$ 1.500.000
TOTAL			\$ 1.500.000

1.9. DOMICILIO DE LA SUCURSAL DEL BANCO CON LA QUE DESEARIA INSTRUMENTAR EL CREDITO

Localidad	CAP. FEDERAL - CASA CENTRAL
Dirección	BARTOLOME MITRE 326
Código Postal	1036
Provincia	CAP. FEDERAL

En caso de no tener cuenta corriente, se aconseja abrir una caja de ahorro en la sucursal del Banco de la Nación Argentina que le resulte más conveniente para instrumentar el crédito

1.10. REPRESENTANTE DESIGNADO ANTE EL FONAPyME A LOS OBJETOS DEL CONCURSO

Nombre y Apellido	Cargo	Teléfono	Correo Electrónico
XXXXXXXX	Gerente de Administración	XXXXXX	XXXXXXXX
XXXXXXXX	Director de Adm. Y Finanzas	XXXXXX	XXXXXXXX

2. INFORMACION DE LA EMPRESA

2.1. CARACTERIZACION GENERAL DE LA EMPRESA

2.1.1. RECURSOS HUMANOS PROPIOS

Personal de planta permanente							
Áreas	N°	%	Antigüedad (años)	Profesionales		Técnicos / Otro	
				N°	%	N°	%
Dirección	3	4,1%	18	1	33,3%	2	66,7%
Producción / Servicios	0	0,0%	0	0	0,0%	0	0,0%
Administración/Ventas	13	17,6%	6	3	23,1%	10	76,9%
Servicio Técnico	42	56,8%	4	22	52,4%	20	47,6%
Compras	0	0,0%	0	0	0,0%	0	0,0%
Desarrollo	14	18,9%	8	10	71,4%	4	28,6%
Otros	2	2,7%	6	1	50,0%	1	50,0%
Total	74	100%	6	37	50,0%	37	50,0%

2.1.2. INFRAESTRUCTURA (Productiva, administrativa, comercial, puntos de venta)

Dirección (Calle / N° / localidad / Provincia)	Propia / Alquilada	Propietario	Sup Cubierta (m ²)
XXXXXXXX	ALQUILADA		200
	ALQUILADA		160
	ALQUILADA		65

2.2. SECTORES PRODUCTIVOS / DE PRESTACION DE SERVICIOS PROPIOS

2.2.1. ESTACIONES / AREAS DE TRABAJO / SECTORES

Nombre / Descripción de la estación - área	Descripción del Equipamiento	Antigüedad (años)	Porcentaje de Utilización del equipo	Porcentaje de Utilización Sector
Soporte / CRM/ GP	34 Notebooks - Distinas Marcas	2	66%	39%
	33 Escritorios	2	20%	
	33 Sillas de oficina en cuero ecologico	2	20%	
	1 Impresora Toshiva ES282/282	7	70%	
	2 Heladeras tipo frigobar	3	30%	
	26 Lockers Metalicos	3	30%	
	2 Aires acondicionados	4	40%	

Nombre / Descripción de la estación - área	Descripción del Equipamiento	Antigüedad (años)	Porcentaje de Utilización del equipo	Porcentaje de Utilización Sector	
AX	13 Notebooks - Distinas Marcas	2	66%	21%	
	16 Escritorios	1	10%		
	16 Sillas de oficina en cuero ecologico	1	10%		
	1 Heladeras tipo frigobar	1	10%		
	1 Aire Acondicionado	1	10%		

Nombre / Descripción de la estación - área	Descripción del Equipamiento	Antigüedad (años)	Porcentaje de Utilización del equipo	Porcentaje de Utilización Sector
Comercial / Gerencia	11 Escritorios	3	30%	34%
	16 Sillas de oficina en cuero ecologico	2	20%	
	13 Notebooks - Distinas Marcas	2	66%	
	2 Heladeras tipo frigobar	3	30%	
	2 Microondas	2	20%	
	5 Aires acondicionados	2	20%	
	Servidores	5	50%	

Nombre / Descripción de la estación - área	Descripción del Equipamiento	Antigüedad (años)	Porcentaje de Utilización del equipo	Porcentaje de Utilización Sector
Administración/ RRHH/ Salas de reunión	1 mesa de reunión para 10 pers. / 2 mesas de reunión para 5 pers.	1	10%	16%
	11 Escritorios	2	20%	
	25 Sillas de oficina en cuero ecologico	2	20%	
	3 mesas uso comedor para 8 pers. c/u	0	0%	
	22 Sillas uso comedor	0	0%	
	3 microondas	2	20%	
	1 heladera exhibidora	0	0%	
	2 Heladeras Tipo Frigobar	4	40%	
	6 Aires acondicionados	2	20%	
11 Notebooks / 5 Pantallas LCD	1	33%		

Nombre / Descripción de la estación - área	Descripción del Equipamiento	Antigüedad (años)	Porcentaje de Utilización del equipo	Porcentaje de Utilización Sector
Desarrollo	13 Escritorios	2	20%	27%
	18 Sillas de oficina en cuero ecologico	2	20%	
	13 Notebooks - Distinas Marcas	1	33%	
	1 Microondas	3	30%	
	1 Heladera tipo Frigobar	3	30%	
	1 Mesa de reuniones para 5 personas	3	30%	

3. INFORMACION ECONOMICA Y FINANCIERA DE LA EMPRESA

3.1. ESTRATEGIA COMPETITIVA DE LA EMPRESA

3.1.1. ESTRATEGIA COMERCIAL DE LA EMPRESA

¿COMPLETA?

SI

La estrategia comercial para la compañía tendrá como objetivo incrementar el posicionamiento cross de la marca como líder en implementación de soluciones Dynamics.

Esto nos permitirá generar acciones comerciales con foco en las siguientes industrias: Servicios financieros, sector publico, logística y distribución, manufactura, educación, entre otras.

Parte de la estrategia comercial será dosificar el esfuerzo de marketing para lograr captar mayor Market share

Para ello incrementaremos la publicidad digital, haciéndolo extensivo hacia mayores redes y utilizando mayores herramientas de promoción.

Utilizaremos los eventos presenciales orientados a los verticales mencionados para acelerar la demanda y generar prospectos calificados.

Planeamos darle a XXX cobertura regional expandiendo nuestros lazos con Dynamics Latam. . Para esto nos apoyaremos en todos los partners que conforman esta red, para unificar la estrategia de venta y el foco de oferta

Se promoverá, por un lado, la incentivación a nuevos partners para que integren Dynamics Latam y poder así alcanzar mayor cantidad de proyectos regionales.

Por otro lado, se destinarán esfuerzos de comunicación en nuevos medios regionales y se incorporará la pauta digital.

3.1.2. PRINCIPALES CLIENTES ULTIMO AÑO

Principales clientes	Nombre o razón social	CUIT	% Ventas	Productos comerc.	Mercado de destino	Condición de pago
Cliente 1	XXXXX	XXXXXX	13,00%	X	INTERNO	20 días
Cliente 2	XXXXX	XXXXXX	10,00%	X	INTERNO	30 días
Cliente 3	XXXXX	XXXXXX	8,00%	X	INTERNO	30 días
Cliente 4	XXXXX	XXXXXX	5,00%	X	INTERNO	30 días
Cliente 5	XXXXX	XXXXXX	2,00%	X	INTERNO	30 días
Cliente 6						

3.1.3. PRINCIPALES PROVEEDORES ULTIMO AÑO

Principales Proveedores	Nombre o razón social	CUIT	% Compras	Insumo provisto	Origen	Condición de pago
Proveedor 1	XXXXXX		40,00%	Licencias de Software	EXTERNO	60 días
Proveedor 2	XXXXXX	XXXXX	2,00%	Servicios	INTERNO	10 días
Proveedor 3	XXXXXX	XXXXX	1,00%	Servicios	INTERNO	10 días
Proveedor 4	XXXXXX	XXXXX	2,00%	Servicios	INTERNO	15 días
Proveedor 5						
Proveedor 6						

3.1.4. EXPOSICION DE VENTAS

Los datos deben coincidir con los que figuran en los Estados Contables presentados

3.1.4.1 Total de Ventas Anuales al	30-07-13	\$ 11.420.308
3.1.4.2 Total de Ventas Anuales al	31-07-14	\$ 23.751.530
3.1.4.3 Total de Ventas Anuales al	31-07-15	\$ 26.181.884

3.1.4.4. VENTAS MENSUALES DEL ACTUAL EJERCICIO		
MESES	MDO. INTERNO	MDO. EXTERNO
Ago-15	\$ 2.232.985	\$ 0
Sep-15	\$ 3.425.141	\$ 0
Oct-15	\$ 1.736.689	\$ 0
Nov-15	\$ 4.701.280	\$ 0
Dic-15	\$ 5.539.060	\$ 0
Ene-16	\$ 3.197.697	\$ 254.347
Feb-16	\$ 3.175.802	\$ 0
Mar-16	\$ 2.875.259	\$ 0
Abr-16	\$ 2.601.450	\$ 1.234.604
May-16	\$ 2.061.859	\$ 604.298
Jun-16	\$ 3.079.792	\$ 1.166.299
Jul-16	\$ 5.255.518	\$ 1.308.533
TOTAL	\$ 39.882.533	\$ 4.568.081

3.2. INFORMACION DE MERCADO ASOCIADO A LA EMPRESA

3.2.1. FRACCION ESTIMADA DEL MERCADO INTERNO QUE OCUPA ACTUALMENTE		
	Nombre o razón social	%
Propia		30%
Competidor 1	XXXXX	40%
Competidor 2	XXXXX	5%
Competidor 3	XXXXX	25%

3.3. OTRA INFORMACION DE RELEVANCIA

3.3.1. CUENTAS CORRIENTES

Institución	Sucursal
Banco XXXX	Belgrano - CABA
Banco XXXXX	Belgrano - CABA

3.3.2. SITUACION DE DEUDAS COMERCIALES, BANCARIAS Y FINANCIERAS ACTUALES

Entidad / Institución	Fecha Inicio / Frecuencia de amortización	Deuda Inicial	Cantidad de cuotas préstamo	Valor Cuota	Cantidad de cuotas pagadas	Deuda vencida impaga	Deuda vencida impaga + deuda a vencer
No aplica							

3.4. INFORMACION COMPLEMENTARIA PRESENTADA

Nos encontramos inscriptos en el Registro Nacional de Productores de Software y de Servicios Informáticos según se establece en la ley 25.922, bajo la Disposición 56/2016 del Ministerio de Producción Subsecretaria de Industria, publicada en el B.O. el XX/XX/2016.-

Es importante aclarar que el proyecto de localización LATAM fue un importante factor para quedar incluidos dentro del Registro, lo cual implica un importante beneficio de reducción de carga impositiva, sino que también hemos sido reconocidos a nivel Nacional.



Ministerio de Producción
Subsecretaría de Financiamiento de la Producción

FONAPYME / FONDYF - FORMULARIO DE PRESENTACION DE PROYECTO

4. INFORMACION TECNICA DEL PROYECTO

4.1. DESCRIPCION DEL PROYECTO

4.1.1. CLASIFICACION DE LOS OBJETIVOS TECNICOS DEL PROYECTO	Relevancia
Incremento de la eficiencia productiva de los actuales productos / servicios	
Mejora objetiva de las características de los actuales productos / servicios	2
Lanzamiento de innovaciones de producto / servicios	1
Incremento de la escala de producción / prestación de servicios	
Incorpora Mano de Obra en forma permanente como resultado del proyecto	3
Mejorar la capacidad de gestión de la empresa	

4.1.2. PERSONAL A INCORPORAR CON LA REALIZACION DEL PROYECTO

Áreas	N°	%	Personal Permanente			Personal Temporario		
			Profesionales N°	Técnicos N°	Otros N°	Profesionales N°	Técnicos N°	Otros N°
Dirección								
Producción / Servicios	4	80,0%	2		2			
Administración/Ventas								
Servicio Técnico								
Compras								
Desarrollo	1	20,0%	1					
Otros								
Total	5	100,0%	3	0	2	0	0	0

4.2. RELEVANCIA DEL IMPACTO DEL PROYECTO	Relevancia
Necesidad de disminuir los tiempos de entrega	8
Necesidad de reducir los costos	
Necesidad de cubrir una demanda internacional	2
Problemas de calidad de los productos / servicios	

Necesidad de incrementar la capacidad de producción/prestación del servicio	1	
Restricción de espacio en el área de generación de valor de la empresa		
Obsolescencia de las tecnologías de producción / prestación del servicio		
Obsolescencia de las tecnologías de gestión de la empresa		
Superar problemas de gestión de la empresa		
Normas que obligan a adaptar características de los procesos		
Normas que obligan a adaptar características de los productos / servicios	6	
Cambios en la estrategia empresarial	5	
Presión de la competencia (por precio)		
Presión de la competencia (por atributos del producto / servicio)		
Superar restricciones para acceder a nuevos mercados	3	
Consumidores demandan nuevas prestaciones de los productos /servicios	4	
Otros	Cubrir el mercado local e internacional con un nuevo producto, simplificando las tareas	7
¿Las acciones emanadas del proyecto provocan un impacto desfavorable sobre el medio ambiente?		NO

4.3 DESCRIPCION DEL PROYECTO	¿COMPLETA?	SI
------------------------------	------------	----

XXXX comercializa e implementa el ERP Microsoft Dynamics GP. Un ERP es un "Sistema de Planificación de Recursos Empresariales", por sus siglas en inglés, sistemas informáticos destinados a la administración de recursos en una organización.

El objetivo del proyecto es incorporar al mencionado ERP un producto para adaptarlo a las necesidades legales, impositivas y funcionales latinoamericanas.

a) En el mercado actual, en el nicho comprendido por las medianas empresas en proceso de expansión, se detectó la necesidad de brindar un producto que les cubra las necesidades legales e impositivas y funcionales, de los distintos países a través de un software unificado.

b) Estas empresas que operan en Argentina como en el resto de los países afrontan frecuentes actualizaciones legales en materia impositiva, que deben resolver en tiempo y forma, como así también los procesos monetarios para consolidación de información y los circuitos funcionales estándares aplicables a cada rubro; con el producto localización se brindará solución a todos estos requerimientos.

c) Actualmente es muy acotada la disponibilidad de un producto que cuente con estas características y resuelva las problemáticas impositivas y legales de estos países en forma conjunta, por lo que aplica para su comercialización y luego mantenimiento tanto para empresas Argentinas que se expanden al exterior, como a empresas extranjeras en forma directa.

Este producto se encuentra aún en proceso de desarrollo ya que es necesario actualizarlo continuamente a las versiones que surjan del ERP Microsoft Dynamics, aunque el mismo se inició hace aproximadamente ya dos años y medio, y la empresa lleva invertido un total de \$6.150.000.- entre capital de trabajo, equipamiento e investigación y se estima que el proyecto finalizaría dentro de un año y medio a dos años, es importante destacar que para algunas de las versiones del ERP la Localización ya se encuentra funcionando.

4.4. RESUMEN DESCRIPTIVO DEL PLAN DE TRABAJO	¿COMPLETA?	SI
--	------------	----

Etapa #1: Configuración y Maestros
Etapa #2: Extensión de Transacciones
Etapa #3: Entrada de Pagos por Entidad
Etapa #4: Reportes Impositivos
Etapa #5: Medios Electrónicos
En cada una de las etapas es necesario cumplir con las siguientes tareas: Analisis funcional, desarrollo, testing desarrollo, liberación y testing funcional
En este momento se esta desarrollando LATAM para la versión de Dynamics GP 2013, la cual ya se encuentra en su etapa final.
Actualmente nos encontramos desarrollando la etapa #3 en su fase de testing desarrollo, esta etapa comenzo en el mes de junio de 2016 y estaria finalizando en el mes de agosto del mismo año, luego comenzariamos entre fines de agosto y septiembre la etapa #4 y #5 tambien en su fase de testing desarrollo para finalizar en el mes de diciembre la fase liberación tanto para la estapa #3, #4 y #5.
Cabe destacar que este producto ya se encuentra vendido a uno de nuestros principales clientes XXXXX, el mismo se estaria implementando en el mes de Mayo de 2017.-

4.5. DESCRIPCION DEL IMPACTO ECONOMICO DEL PROYECTO (NO MAS DE 300 PALABRAS)	¿COMPLETA?	si
--	------------	----

* Ser líder y referente tecnológico en el mercado latinoamericano, obteniendo con esto un incremento significativo en las exportaciones de servicios
* Lograr Incrementar entre un 36% y 40% la facturación en el Mercado nacional y regional con el lanzamiento de los productos de Localización (LATAM) y luego prestar servicios de mantenimiento.
* Posicionarnos en el Mercado regional como el principal socio de negocios de Microsoft.
* Ampliación de oficinas y remodelación, dado que para desarrollar nuestro producto de Localización es necesaria la incorporación de nuevos recursos a la compañía.
* El lanzamiento de la localización requiere reposicionar la marca, realizando un trabajo de Publicidad y Marketing que abarque todas las áreas y conceptos de comercialización.

Agosto de cada año.

* La empresa invierte todos los años en Capital de Trabajo propio, ampliando su nomina de personal, capacitandolos y brindandoles amplios beneficios, entre otras cosas.

5.2. MATERIAS PRIMAS

Etapa	Tarea	Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Costo unitario c/IVA	Nombre del Proveedor	COSTO TOTAL con IVA	A financiar por FONAPyME	A financiar por la CONTRAPARTE	Nº Mes de Desembolso de FONAPyME / Contraparte
		No aplica						\$ 0	\$ 0	
								\$ 0	\$ 0	
								\$ 0	\$ 0	
								\$ 0	\$ 0	
								\$ 0	\$ 0	
								\$ 0	\$ 0	
								\$ 0	\$ 0	
								\$ 0	\$ 0	
								\$ 0	\$ 0	
								\$ 0	\$ 0	
								\$ 0	\$ 0	
								\$ 0	\$ 0	
								\$ 0	\$ 0	
								\$ 0	\$ 0	
								\$ 0	\$ 0	

TOTALES EN \$ con IVA	\$ 0	\$ 0	\$ 0
-----------------------	------	------	------



Ministerio de Producción
Subsecretaría de Financiamiento de la Producción

¿COMPLETA?	SI
------------	----

Lugar y Fecha: Ciudad Autónoma de Buenos Aires, 22/08/2016
.....

Señor Presidente del
Comité de Inversiones
del FONAPyME

S / D. Ref.: Nota de solicitud evaluación proyecto

Por medio de la presente elevo a Ud. el proyecto

Localización LATAM
.....

de la empresa con el objeto de ingresar en la instancia

de evaluación del Concurso "Fortalecimiento Competitivo" solicitando un préstamo de ese Fondo con las siguientes características:

1. Monto solicitado: \$ 1.500.000
2. Plazo total de amortización: 36 meses

Declaro que la empresa no se halla enmarcada en alguna de las causales de exclusión del concurso mencionadas en la presente convocatoria, como así también que se encuentra de acuerdo con lo estipulado en las bases y condiciones de este concurso, y que los datos contenidos en la presente planilla obran como declaración jurada de la presentación. Asimismo, afirmo que acepto la decisión que emane de FONAPyME respecto a la resolución final del proyecto presentado.

Sin otro particular saludo a Ud. muy atentamente.



Ministerio de Producción
Subsecretaría de Financiamiento de la Producción

FONAPYME / FONDYF - FORMULARIO DE PRESENTACION DE PROYECTO
7. DECLARACION JURADA DE LA DOCUMENTACION PRESENTADA POR EL SOLICITANTE

TITULO DEL PROYECTO	Localización LATAM				
NOMBRE O RAZÓN SOCIAL DE LA EMPRESA SOLICITANTE DEL CRÉDITO					
CUIL/CUIT/DNI N°		Localidad	XXXXX	Provincia	C.A.B.A.

La Presentación del Proyecto junto a la documentación requerida, encarpetaada (no anillada), en hojas tamaño A4 será en la Mesa de Entradas de la SECRETARÍA DE EMPRENDEDORES Y DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA del MINISTERIO DE PRODUCCIÓN, sita en la Av. Julio A. Roca 651, Planta Baja, Sector 2, de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, y en todos aquellos sitios que el MINISTERIO DE PRODUCCIÓN determine oportunamente.

Asimismo, declaro presentar la siguiente documentación para la presentación del proyecto de referencia en el orden siguiente:

PERSONAS JURÍDICAS (S.A., S.R.L. U OTRA DENOMINACIÓN):

Descripción	Indicar con una X el resultado del control formal realizado (SI o NO)	SI	NO	Ref.
1	Nota de Solicitud de Financiamiento incluida en la Planilla de Presentación Proyecto Definitivo de la presente convocatoria.	x		
2	Declaración jurada del listado de documentación que obra en la "Planilla de Presentación de Proyecto Definitivo" de la presente convocatoria.	x		
3	Planilla de Presentación de Proyecto Definitivo, proporcionado por el FONAPYME, en soporte digital y copia impresa en tamaño A4, firmada por el representante del proyecto.	x		
4	Presentación de "Planilla de Presentación de Proyecto Definitivo" en formato magnético Disquete o CD.	x		
5	Facturas pro-forma y / o presupuestos con membrete y firma de las empresas emisoras referidas a la totalidad de las inversiones incluidas la presentación de proyecto definitivo.		x	
6	Documentación probatoria de la existencia de las garantías ofrecidas, (escritura con título perfecto; título automotor libre de prenda; factura de compra, etc.). Cuando el bien ofrecido es de terceros, se deberá presentar carta de compromiso del titular del bien prestando conformidad para garantizar el préstamo.	x		
7	Elementos que justifiquen el financiamiento por parte de otras fuentes (aporte de socios, directores o prestamos de terceros, proveedores, bancos comerciales u otra institución financiera etc.), si correspondiere.		x	

8	Los solicitantes deberán suministrar elementos objetivos que den fundamento a los ingresos proyectados, como por ejemplo, notas de pedido, órdenes de compra, contratos de provisión de bienes o servicios o estudio de mercado realizado por un profesional competente, etc.	x		
9	Presenta escritura o contrato de alquiler [con una vigencia igual o mayor al plazo del crédito y con características de locación Comercial/Industrial coincidentes con el destino del mismo, firmado por los solicitantes del crédito o con cesión de derechos a los mismos], etc., según correspondiere.	x		
10	Folletos con las características de los productos, descripciones técnicas, presupuestos y detalles de características técnicas de los equipos a incorporar, planos en caso de modificaciones de infraestructura, etc.	x		
11	Organigrama de la Empresa (opcional).	X		
12	Organigrama del área de manufactura (opcional).		x	
13	Descripción de la estrategia de producción de la empresa (opcional).		x	
14	Diagrama de flujo del proceso productivo (opcional).		x	
15	Diagrama de flujo del proceso involucrado en el proyecto (opcional).		x	
16	Lay - Out de planta (opcional).		x	

17	Comprobante de inscripción en Inspección General de Justicia (IGJ), Registro Público de Comercio o autoridad local competente.	x		
18	Copia certificada del Estatuto vigente, contrato social o instrumento equivalente, con todas las modificaciones existentes al día de la presentación y última participación societaria, debidamente inscriptos ante la Inspección General de Justicia.	x		
19	Última/s Acta/s de Asamblea y/o Directorio donde conste el nombramiento de las autoridades y/o representante legal y la vigencia del mandato.	x		
20	Últimos TRES (3) Estados Contables anuales, en tanto la antigüedad en el negocio se lo permita, con sus respectivas Memorias, Notas, Anexos, suscriptos por contador público cuya firma debe estar certificada por el respectivo consejo profesional. En caso que la fecha de cierre del último estado contable sea anterior a los SEIS (6) meses de la fecha de presentación deberán agregar balance de corte con una antigüedad no mayor a los SEIS (6) meses de la presentación del proyecto, suscripto por contador público nacional cuya firma debe estar certificada por el respectivo consejo profesional.	x		
21	Última Acta de Asamblea con decisión sobre Aportes irrevocables y declaración de los Socios / Accionistas respecto al destino de los resultados del último ejercicio.	x		
22	Copias de las Inscripciones en la DGR (Ingresos Brutos) y AFIP (CUIT-IVA-GANANCIAS), si corresponde.	x		
23	Copia de la última Declaración Jurada de Sistema Único de la Seguridad Social (formulario 931 AFIP).	x		
24	TRES (3) últimas Declaraciones Juradas de Impuestos a las Ganancias, Ganancia mínima Presunta, con sus respectivos comprobantes de pago, cuando correspondiere.	x		
25	SEIS (6) últimas Declaraciones Juradas de Impuesto al Valor Agregado, y Rentas, con sus respectivos comprobantes de pago, cuando correspondiere.	x		

