



Facultad de Ciencias Empresariales
Sede Rosario - Campus Pellegrini
Carrera: Contador Público

Trabajo Final de Carrera Título:

Aplicación de una estrategia ágil para la Contratación de Servicios

Alumno: Paula Falotico Pau-falotico@hotmail.com

Tutora de Contenidos: Cra. Liliana Diaz

Tutora Metodológica: Mg. Lic. Ana María Trottini

Agosto 2018

ÍNDICE

Resumen ejecutivo.....	4
CAPITULO I: IMAGEN DE LA ORGANIZACION	
Antecedentes	6
Servicio	7
Mercado	10
CAPITULO II: ANÁLISIS DE LOS ASPECTOS INTERNOS Y EXTERNOS	
F.O.D.A.	16
RRHH y Organización	18
Aspectos legales	20
Aspectos ambientales	28
Aspectos impositivos.....	29
CAPITULO III: PLAN DE PUESTA EN MARCHA	
Plan de puesta en marcha	30
Análisis económico y financiero	32
Estrategia general	36
CONCLUSIONES	40
BIBLIOGRAFÍA	41

RESUMEN EJECUTIVO

El cliente necesita que nuestro equipo de trabajo realice un análisis sobre la apertura de una sociedad que se dedique a la contratación online de empleados domésticos para la realización de tareas de limpieza o servicios de cuidado acompañamiento y protección de a adultos mayor.

El enfoque del estudio destaca la necesidad potencial que vemos en el mercado a la hora de seleccionar un empleado de confianza para que realice los servicios del hogar.

La empresa se enfocará en satisfacer esta necesidad en la región de Rosario dentro de los primeros cinco años, con posibilidad de expansión territorial a corto plazo. Tiene como objetivo principal poder cubrir con la demanda esperada, dentro de los límites de la capacidad instalada que va a estar funcionando al máximo y que aumentará año tras año. Por otro lado, pasado ese tiempo, el objetivo es incluir nuevos servicios con personal capacitado en los siguientes oficios: plomería, conexiones de gas y eléctricas y servicios de albañilería, logrando que la empresa sea proveedora de empleados que solucionen cuestiones del hogar.

El servicio tiene su potencial diferencia en la elección del empleado de forma online, en la página web, y con posibilidad de efectuar el pago a través de la plataforma mercado pago o con una boleta de pago en los locales recaudadores, es decir, rapipago o pago fácil.

Para determinar el mercado que pretenden alcanzar, nos enfocamos desde el lado de la oferta, observando cuantos son los empleados dispuestos a ofrecer el servicio. Por tanto, analizamos que la región de Rosario cuenta actualmente con 1.198.528 habitantes y la cantidad de empleados dedicados a prestar servicios domésticos es del 10,9% de esa población (130.639 personas), de esta forma determinamos que el tamaño de la muestra nos indica que el número de personas dispuestas a trabajar es tan grande, que lo que la empresa podría alcanzar representa un 0,0294% de la cantidad de horas que va a ofrecer en el primer año, considerando que tomamos como supuesto un escenario conservador trabajando 8 horas semanales.

Nuestro cliente se consolidará como SRL, con el objetivo de limitar responsabilidades en la relación triangular entre los contratados, socios y las casas contratantes. Por tanto la inversión mínima deberá ser de \$100.000, destinados \$42.000 a capital social y los \$58.000 restantes se emplearán en el diseño de la página web, en la compra de equipos físicos, en capacitación, publicidad y gastos legales.

En cuanto a la proyección financiera a 5 años, se estiman ventas anuales por \$2.217.600, las cuales serán constantes, debido a que la capacidad instalada coincide

con la cuota a ser captada desde el año 1. Es decir, que para lograr mayor tamaño de mercado, deben invertir en ampliar la cartera de profesionales.

Los flujos de fondos para el año 1 resultarán positivos, teniendo en cuenta costos fijos y presión tributaria, y la inversión inicial, se espera ser recuperada en 11 meses. La fecha prevista de puesta en marcha es el 09/09/2018.

Creemos que el proyecto es innovador, que cubrirá una necesidad potencial del mercado y que es viable a largo plazo.

El recupero de la inversión y las utilidades netas se empezarán a percibir antes del primer año de puesta en marcha del proyecto.

CAPITULO I

IMAGEN DE LA ORGANIZACIÓN

ANTECEDENTES

Las primeras formas de contratación surgen por la necesidad que se les presentaba a las familias a la hora de solucionar un problema ya sea limpieza o arreglo del hogar y el cuidado de una persona mayor con las limitaciones que presenta. Dichas contrataciones eran de carácter informal, por un precio convenido sin un acuerdo escrito y sin contemplar los riesgos que genera tener una persona trabajando en un lugar privado. Lo primero que comenzó por solucionarse fue la regulación de este asunto mediante una empresa de seguros que otorgue el respaldo necesario por algún imprevisto laboral. Luego las empresas empezaron a adoptar una forma jurídica para limitar responsabilidades de carácter económico y para poder ampliar su alcance emitiendo publicidades cuya herramienta antes no podían utilizar por su conformación, para eso tuvieron que identificarse con un nombre usando una marca. A lo largo de los años con los cambios sociales y culturales, las personas demandantes de este tipo de servicio consolidaron un mercado importante eligiendo a las empresas organizadas antes que a los trabajadores informales que conllevan problemas potenciales. Teniendo en cuenta este factor y sumando al análisis el aumento de la inseguridad en la región es preciso avanzar en este tipo de servicios consolidando la seguridad como punto clave.

Actualidad y ventaja de esta forma de contratación

Una cuestión que no debe dejarse de lado a la hora de allanar este tema es el crecimiento que tuvo el uso de la tecnología, en los últimos años, y la agilidad con la cual las personas incorporan a su estilo de vida esta nueva y moderna metodología. En la ciudad de Rosario vemos como a lo largo del tiempo, las empresas se enfocan en aggiornar el sistema que proveen para no perder a sus clientes y por lo contrario poder sumar nuevos consumidores. Una ejemplo claro fue la creación de la aplicación llamada

EASY TAXI, que ofrece a sus usuarios un sistema fácil de utilizar en donde ellos puede pedir el móvil de manera ágil y segura, ya que presenta información relevante de cada unidad, destacando los datos del chofer que está disponible, la ubicación que tiene y el tiempo promedio en llegar al lugar para recoger al pasajero. Esta aplicación es también usadas en las diversas ciudades de nuestro país, y que el problema de seguridad no es meramente de Rosario. Otro modo de modernización y adecuación a los tiempo en que vivimos es el aplicativo llamado PEDIDOS YA, siendo este una plataforma que contiene un conjunto de locales que ofrecen primeramente comida y bebida, la particularidad que tiene este sitio es la puntuación de los ofertantes que se conforma con las votaciones de los demandantes y se caracteriza por la exactitud que tiene para informar la hora en la que el delivery va a llevar el pedido. En ambos casos, las personas adoptaron estas formas de contratación por ser ágiles, seguras y alcanzables, ya que en todos los lugares en donde nos manejamos encontramos la posibilidad de tener una conexión a internet que nos permite ingresar al uso de la tecnología para mejorar el estilo de vida.

En Buenos Aires, el sistema de selección de personal para trabajos en casas particulares esta implementado mediante una página web de acceso público hace años, contando con las actualizaciones que demanda el mercado. Cuando comenzó la plataforma no posibilitaba el pago mediante la página, solo ofrecía la posibilidad de ejercer una contratación eligiendo al trabajador que se iba a presentar en el horario y lugar suministrado por el usuario. Al pasar los años la página sufrió modificaciones para no quedar obsoleta frente a los competidores, comenzó por sumar la oportunidad de poder generar el volante de pago y pagar a través de una tarjeta de débito, crédito u obtener una boleta de pago que posibilite el cobro en cualquier entidad bancaria. Pero como ya vemos la tecnología demanda la atención de sus beneficiarios, siendo que las actualizaciones están a la orden del día, destacamos que la mayoría de las plataformas web relativas a pagos y cobros, trabajan mediante una empresa llamada Mercado Pago que facilita el cobro otorgándole seguridad y conformidad a las transacciones de sus usuarios.

La empresa está motivada en satisfacer una necesidad del mercado que responde a la contratación vía online desde cualquier lugar, de empleados domésticos y cuidado de adultos mayores, y con la certeza de recibir a una persona de confianza que realice el

servicio. Enmarcados en un ámbito legal y con los resguardos específicos puede brindar un servicio serio, responsable y seguro.

La visión que tiene la empresa se basa en la convicción de ser útil y reconocida por la población de Rosario, el servicio web va a poder llegar a todos y espera estar a la altura de sus requerimientos, con la innovación y la responsabilidad que la caracteriza, y así expandirse por la región. La misión es facilitar la contratación del personal doméstico y cuidado de adultos, mediante la página web. Esta empresa sería la intermediaria entre personas dispuestas a brindar sus servicios y clientes que deseen conseguirlo, validado en la confianza de su base de datos.

SERVUCCION

Servuccion destacamos este término como un neologismo que se emplea en el ámbito de la gestión empresarial para referirse al proceso que se lleva a cabo a la hora de ofrecer un servicio si bien no está incluido en el diccionario de la Real Academia Española. Es interesante saber que este término fue acuñado en la década de los años 80 por dos docentes galos llamados Eric Langeard y Pierre Eiglier. Se considera que se obtiene a partir de la suma de dos palabras: servicio, de la que se usaría el “serv-”, y producción, de la que se emplearía el “-ucción”.

Las empleadas pueden ser mensuales con retiro, por hora, cama adentro, o para limpieza por única vez. Dentro del cuidado de adultos mayores tendrán dos opciones; acompañamiento mensual o cuidado especial por días. La potencial diferencia de las empresas proveedoras de empleados es que esta funcione a través de una página web, donde se solicita un turno online. Dentro de las 72 hs. se confirma el trabajo, se realiza la cotización, y se puede abonar online a través de mercado pago o mediante una boleta de pago en una entidad recaudadora. La página web es un servicio ágil, rápido, cómoda y segura.

Para poder ser parte de este proyecto los contratados deberán superar algunos requisitos, siendo estos fundamentales para su labor. Para brindar ambos servicios deben presentar el certificado de estudios secundario y para cuidado de adultos mayores se requiere una formación que abarque el criterio ético y los conocimientos necesarios relativos al cuidado de un adulto mayor que presenta necesidades. Encontramos los siguientes cursos de capacitación:

- Acompañante para Adultos Mayores
- Acompañante para el Cuidado del Adulto Mayor con Alzheimer y alteraciones semejantes

Dicho cursos se pueden hacer de manera gratuita en los establecimientos que dispone la Municipalidad de Rosario. En ambos casos los participantes obtienen un certificado expedido con validez para el ejercicio de esta labor. A su vez, los institutos mencionados tienen a disposición un listado con las personas que los realizan para poder contactar a los inscriptos. También podemos encontrar diversos institutos que proporcionan cursos similares de manera privada expidiendo certificado habilitante para el desarrollo del trabajo. Para la empresa es una buena fuente primaria para seleccionar a profesionales.

Proceso productivo

- **Localización:** en primer lugar la empresa se encargará de hacer una preselección a través de una página web o de una aplicación de celular llamada Computrabajo donde se destaquen los requisitos necesarios para categorizar en los puestos antes indicados. Luego los convocados van a ser citados a una entrevista personal en la oficina de la sociedad, ubicada en la calle España 553 de la ciudad de Rosario, configurando este el domicilio fiscal social. A su vez, desde allí controlarán y actualizarían la página web y estarán a disposición de cualquier duda o consulta.
- **Procedimiento para solicitar un turno:**
 1. Se elige un servicio: empleada doméstica o cuidado adultos mayores
 2. Se determina la categoría:

EMPLEADAS DE LIMPIEZA	CUIDADO ADULTOS MAYORES
Empleada mensual con retiro	Acompañamiento mensual
Empleada por hora	Cuidado especial por días
Empleada cama adentro	
Limpieza por única vez	

3. Se conoce el perfil del trabajador.
4. Se confirma el turno vía email.
5. Se procede al pago correspondiente.
6. La página expide un cupón y comprobante de pago correspondiente a la operación

Capacidad instalada: es la aptitud que va a tener la empresa para poder satisfacer la demanda. Se forma con la cantidad de personas contratadas * cantidad de horas de trabajo * cantidad de días de trabajo = 8 * 7hs * 22 * 12 = 14.784 horas de trabajo anuales.

Esta oferta va a tener un aumento, año tras año, porque la empresa va a incorporar a 3 empleados por etapa. Es decir, que en el segundo año va a contar con una capacidad instalada igual a 20.328 horas anuales de trabajo, en cambio en el 3ro con 25.872 por sumar 14 profesionales a su staff, en el 4to con 31.416 y 17 profesionales, y en el 5to, ya teniendo contacto con 20 prestadores de servicios, llega a poder ofrecer un total de 36.960 horas de trabajo anual.

CAPACIDAD INSTALADA DE LA EMPRESA (expresado en horas anuales)

AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
14.784	20.328	25.872	31.416	36.960

- **Insumos, materias primas y proveedores:** El insumo necesario para la ejecución del proyecto es la página web (software: dominio, hosting y sistema integrado) que obliga a la empresa a recurrir al trabajo de un profesional para su diseño e implementación (hardware, necesidad de notebooks). También requiere de sus conocimientos para el mantenimiento mensual. La empresa tiene que contar con un listado de especialistas de confianza que se encuentre a disposición de los usuarios.

MERCADO

TAMAÑO -Datos generales:

- Total habitantes Rosario 1.198528¹

Información para la empresa de servicios domésticos, analizada desde el lado de la oferta:

Un 10,9% de empleados de la ciudad de Rosario, son contratados para servicios domésticos²

¹ https://www.rosario.gov.ar/web/sites/default/files/anuario_2015_red.pdf

² <https://www.santafe.gov.ar/index.php/web/content/download/203204/985031/version/1/file/Mercado+de+Trabajo.pdf>

Cálculo de ratios sucesivos para determinar la oferta potencial:

Cantidad de habitantes Rosario: 1.198.528 x cantidad de empleados domésticos (10,9%) = 130.639 personas que se desempeñan en este rubro, suponiendo un escenario conservador, en promedio se trabajan 8 hs semanales, 32 hs mensuales y 384 hs anuales, que multiplicadas a la cantidad de personas que trabajan en servicios domésticos (130.639 * 384 hs), va a arrojar el **tamaño de mercado en volumen = 50.165.376 hs anuales.**

Este mercado presentará modificaciones en el transcurso de los meses por sufrir un aumento del 2% la oferta de este servicio en el país.

TAMAÑO DEL MERCADO EN VOLUMEN (expresado en horas anuales)

AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
50.165.376	51.168.684	52.192.128	53.235.840	54.300.288

Para determinar el **tamaño del mercado en pesos** se multiplica 50.165.376 hs. por el precio de la hora del servicio \$150 (precio formado por salario mínimo por hora, escala salarial, y adicionando el margen de ganancia): $50.165.376 * 150 = \$7.524.806.400$ pesos. El tamaño de mercado en pesos va a presentar variaciones por dos cuestiones en simultáneo ya que el precio va a tener un aumento por año de un 35% y el tamaño del mercado en volumen va a sufrir una variación de un 2% anual por el aumento en la oferta potencial de profesionales del rubro.

AUMENTO DE PRECIO

La política de aumento de precios con la que la empresa trabaja se justifica por el efecto inflacionario que experimenta Argentina a lo largo de los años. En tanto los honorarios de los profesionales estarán actualizados teniendo como base de cálculo primaria las modificaciones que perciban las escalas salariales de Enfermeros que publica el Ministerio de Saludo de la Nación.

AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
\$ 150	\$ 203.5	\$ 273.3	\$ 368.9	\$ 498

TAMAÑO DEL MERCADO EN PESOS : (expresado en mil millones)

AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
7.524.806.400	10.361.658.500	14.264.108.600	19.638.701.400	27.041.543.400

La cuota estimada a ser captada es la cantidad probable de clientes a atender dividido el tamaño del mercado. Considerando que la empresa tiene a disposición 14.784 hs para trabajar en el primer año siendo esta su capacidad máxima instalada, lo dividimos por el tamaño en volumen y obtenemos la cuota a ser captada en %. Entonces, $14.784 / 50.165.376 = 0,0294\%$.

Destacando que esta porción del mercado que la empresa puede acaparar va a cambiar porque incorpora a contratados pudiendo captar una demanda mayor llegando a tomar en el quinto año un 0,068% del mercado disponible.

La cantidad estimada a vender en el primer año va a ser el porcentaje de cuota captada por el tamaño en volumen del mercado. $50.165.376 * 0,0294\% = 14784$.

CUOTA ESTIMADA A CAPTAR

AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
0.0294 %	0.0397 %	0.0495 %	0.059 %	0.068 %

En cuanto a la proyección, estimamos un aumento por año del 2 % en la oferta de empleados domésticos, un incremento en la capacidad instalada de la empresa por sumar a la cartera del capital humano 3 profesionales por año, y teniendo en cuenta una variable fundamental a estudiar en nuestro país que es *la suba de precios* reconocida como inflación asumiendo un aumento anual del 35%.

Clientes

Los clientes de la nueva empresa componen un segmento ubicado geográficamente en la región de: Rosario; y su rango etario es de 19 a 75 años que son las personas aptas para contratar con la empresa. Destacando que las personas que presentan la necesidad de contratación no son las mismas que finalmente contratan el servicio mediante la plataforma.

La competencia trabaja con abonos mensuales, por lo que nuestra empresa brindaría dicho abono, pero también contaría con una categoría de precios según el requerimiento, para que quede a disposición del cliente elegir el abono mensual o la categoría específica que esta mencionada en la estrategia de precio.

Segmento de Mercado	Participación en el mercado (%)	Producto sustituto en el segmento	Precio promedio del sustituto (\$)	Producto a ofrecer por el proyecto	Precio estimado del proyecto (\$)
Ubicación geográfica: Rosario Región	Clientes potenciales 2.000 personas	AZUL CUIDADOS OROÑO		Contratación adultos mayores Contratación empleadas de limpieza	Abono mensual \$15000 o Escala de precios

Competidores:

Los competidores de nuestro cliente son empresas establecidas en la ciudad de Rosario, las cuales se dedican al cuidado de enfermos, personas mayores, o a la contratación de personal de limpieza de forma excluyente. La ventaja diferencial que plantea es que ambos servicios están conjuntamente a disposición del cliente en una misma empresa con la garantía y seguridad que brinda y la agilidad en su contratación

Competidores potenciales en cuidado de adultos mayores:

AZUL CUIDADOS es una empresa consolidada que ofrece un servicio con profesionales capacitados y una trayectoria reconocida ubicada en la zona céntrica de la ciudad. Al analizar este competidor puntualmente detectamos que cuenta con servicios adicionales como ser fonoaudiología, kinesiología siendo esa una diferencia en el servicio que prestan.

SANTA ANA es una residencia de adultos mayores que se dedica a su cuidado conformándose por profesionales aptos para desarrollar dicha actividad, indicamos una de sus desventajas es no contar con cuidado a domicilio y no tener un sitio web disponible para contactarse.

Competidores potenciales en tareas domésticas:

- **Serviam**, es una empresa que brinda servicios de limpieza más personalizados como ser:
 - Higiene y limpieza de instituciones, comercios, oficinas, industrias, consorcios y edificios
 - Limpieza de obras en construcción
 - Limpieza final de obras nuevas o recicladas
 - Tratamientos de pisos

- Limpieza y mantenimiento de natatorios
 - Limpieza y asistencia en eventos y congresos sociales, institucionales y educativos
 - Limpieza de superficies planas
- Servicio de limpieza y mantenimiento **DG**, especializada en limpieza y agrega el servicio de pintura.

La estrategia de diferenciación que plantea esta empresa es muy interesante porque viene a completar ese espacio vacío existente en el mercado, ofreciendo el mismo servicio que las otras pero obteniéndolo de una manera distinta. Llevando a esta tarea, que desde hace años se implementa, a los nuevos modos de trabajo por la mera actualización de la tecnología.

Precio:

Esta es una variable muy particular ya que las personas que contratan el servicio que presta la empresa van a hacerlo a través de verdadero contrato en donde se estipulen las condiciones de la prestación. En cada caso podemos configurar diversos presupuestos pero todos contarán con la misma base de cálculo siendo esta la fijada por la escala de trabajo de los profesionales de cuidado de adultos mayores o de servicios de limpieza adicionando el porcentaje a percibir la empresa que supone ser un 20%. Los parámetros del mercado en cuanto a precio rondan en los \$100 por hora al sumarse un 20% configura un total de \$150.

Contexto global y local

En nuestro país esta actividad está caracterizada por las precarias condiciones laborales y por ser las mujeres quienes constituyen el mayor porcentaje del total de trabajadores teniendo en cuenta que más de dos terceras partes trabajan menos de 35 hs semanales de manera informal y con sueldos acotados. Pero es importante señalar que la mayoría se encuentra buscando trabajar más tiempo. Antes la oferta de trabajadores se centraba solo en mujeres de un rango etario que no bajaba de los 40 años, hoy día vemos que esta oferta cambió, ya que notamos que hay hombres y mujeres jóvenes abocados a prestar este servicio.

La legislación nacional implementó una regulación laboral específica llamada “Régimen especial de contrato de trabajo para el personal de casa particulares” con el fin de contrarrestar los aspectos negativos relativos a la forma de emplear y cotizar el trabajo de manera informal. Dicho régimen fue aprobado por la ley 26.844 en

reemplazo del estatuto que regía desde 1956. Destacando que al trabajo doméstico se excluyó de manera total de la Ley de Contrato de Trabajo.

Los menores de 16 años no pueden ser contratados, y los mayores de 16 y menores de 18 sí, pero con la modalidad “trabajo con retiro” junto a un certificado médico que acredite su aptitud para realizar el trabajo. Y cuando un menor de edad no tenga su escolaridad obligatoria el contratista deberá hacerse cargo de que finalice la misma.

Las horas de trabajo están estipuladas de la siguiente manera: No puede trabajar más de seis horas diarias el menor de 18 años, y los mayores no pueden más de 48 hs semanales. Está fijada una pausa no inferior a 12 hs entre cese de una jornada y el comienzo de la otra. También configura el derecho que presentan los trabajadores de tener un descanso semanal obligatorio.

El personal que trabaja de modo “sin retiro” tiene derecho a sus periodos de descanso distribuidos en un reposo diario nocturno de 9 horas consecutivas como mínimo, que solo podrán ser interrumpidos por excepción, en cuyo caso se debe pagar extra y compensar con un descanso adicional, y también tiene derecho a un descanso de 3 horas continuas entre las tareas matutinas y vespertinas. Por lo antes mencionado el estado profundizó en la regulación de este servicio con el fin de mejorar su cumplimiento para favorecer a los trabajadores.

CAPITULO II

ANALISIS DE LOS ASPECTOS INTERNOS Y EXTERNOS

Utilizamos una matriz FODA para transformar las amenazas y debilidades.

ANÁLISIS INTERNO

En el análisis de la empresa se identifican los factores internos claves, como por ejemplo los relacionados con: financiación, marketing, producción, organización. En definitiva se trata de realizar una autoevaluación para identificar los puntos fuertes y los débiles de la empresa.

Fortalezas de “SOLUCLICK”

- La principal fortaleza que encontramos es la gran diferenciación que presenta la empresa, en comparación a la competencia, por el modo utilizado de contratación siendo este innovador y ágil.
- Primera empresa proveedora de contratar servicios online de manera rápida y segura.
- Campañas de marketing y publicidades con llegada al cliente.
- Alta fidelización con el cliente
- Propiedad de la página web.
- Conocimiento del buen desempeño de los trabajadores que integran el servicio.

Debilidades de “SOLUCLICK”

- Portafolio de servicios reducido.
- Requisito de integración del capital social siendo este el que permita dar el giro inicial comercial a la empresa.
- Seguimiento del proyecto deficiente.
- Servicio orientado a usuarios de la tecnología.
- Servicio que demanda la existencia de internet.

- El proyecto se basa en el software y no en el hardware siendo una característica enriquecedora y perfecta para la empresa porque hoy día no es de importancia los soportes materiales sino los intangibles.
- Falta de reconocimiento en el mercado por ser nuevos.

Cuando analizamos las debilidades de la empresa vemos una cuestión controvertida con los contratados que la sociedad elige para que realicen el trabajo pedido por los clientes mediante la página web.

Dichos profesionales son Monotributistas que por medio de una factura de tipo “C” cobran sus honorarios a la empresa pudiendo también optar por inscribirlos como empleados en relación de dependencia, abriendo una puerta a una posible discusión futura.

Teniendo esto presente destacamos que la sociedad se relaciona con los trabajadores con un encuadre legal correcto por ser ellos proveedores de servicios facturando sus prestaciones sin tener un esquema fijo siendo este vínculo formal pero independiente. Pueden optar por esta posibilidad legal las:

- Las personas físicas que realicen ventas de cosas muebles, locaciones o prestaciones de servicios.
- Las sucesiones indivisas que continúan la actividad de la Persona Física.
- Integrantes de cooperativas de trabajo.

Para puntualizar en el régimen simplificado, sobresaltamos que está conformado por dos partes, una parte impositiva, donde se encuentran los siguientes impuestos: IVA y Ganancias, y su parte previsional que engloba los aportes para la jubilación y la obra social.

La sociedad para cumplimentar la parte legal de seguridad incurrirá en costos de carácter mensual para tener cobertura para los contratados, es decir, establecerá una relación contractual con una empresa de seguros.

ANÁLISIS EXTERNO

En el análisis externo identificamos los factores externos claves para la empresa, como por ejemplo los relacionados con: nuevas conductas de clientes, competencia, cambios del mercado, tecnología, economía. Se debe tener un especial cuidado dado que son incontrolables por la empresa e influyen directamente en su desarrollo.

Oportunidades de “SOLUCLICK”

- Necesidad insatisfecha de seguridad, rapidez y costos de estos servicios.
- Crecimiento del uso de la tecnología para compras de bienes y servicios.
- Bajo impacto por los comportamientos y políticas agresivas de la competencia.
- Gran volumen de crecimiento.
- Influencia positiva de la inseguridad urbana.

Amenazas de “SOLUCLICK”

- Reglamentaciones contractuales para con los trabajadores.
- Asumir responsabilidades en casos de experiencia negativa.
- Lenta inserción de personas al mundo tecnológico.
- Deterioro en el funcionamiento del servidor online.
- Ingreso de competidores con una política agresiva.
- Mercado online clandestino e informal sin costos de legalidad.
- Proyecto que puede ser copiado fácilmente.

CAPITAL HUMANO

La empresa se abocará a contratar personal siendo esta la parte clave de la organización, ya que, brindar un servicio personalizado mediante profesionales especialistas seleccionados rigurosamente y capacitados con verdadera vocación de servicio y ante todo grandes valores humanos, ofreciendo una tarea confiable, responsable, profesional y comprometida con cada uno de los clientes trabajando todos por un mismo objetivo: ofrecer un servicio de calidad. Destacando un proceso de preselección, selección, capacitación y coordinación rápido, ágil, confiable y seguro. Basando sus lineamientos en el *Capital Humano* enfocados en las competencias, capacidades y experiencia de las personas.

Su motor para innovar se centra en la motivación teniendo en cuenta los riesgos y valores éticos de una organización como a su vez la capacidad de comprender, desarrollar e implementar la estrategia deseada. Por último, y no siendo menos importante puntualizar en la lealtad para la mejorar del servicio brindado, incluyendo su capacidad para dirigir, gestionar y colaborar.

Los trabajadores deberán tener el certificado de estudio secundario completo y además estar capacitado para calificar en el reclutamiento de personas a seleccionar. Fundamentalmente las personas están recibidas o son estudiantes de enfermería, psicología, ayudante terapéutico y carreras afines.

ORGANIZACIÓN

En la empresa, el personal seleccionado se encargará de cubrir servicios emergentes. Contará con 8 trabajadores, 4 destinados a los trabajos domésticos y 4 a los cuidados de adultos mayores. Los honorarios van a cumplir los parámetros establecidos por ley encuadrados en un contrato de servicio con Monotributistas o Responsable inscripto.

La organización está catalogada como *empresa en línea*, ya que trabaja mediante un negocio Online por ser de carácter ideal y operar a través de un sitio web con el objetivo de convertir a los visitantes en clientes. Apuntando a la mejora continua para ser eficientes. Las empresas en línea se contraponen a la figura de empre ladrillo o de cemento que sirven a sus clientes en un edificio o en una ubicación física utilizando el sentido tradicional de negocio donde los clientes se enfrentan cara a cara. Hace años que comenzó la etapa “Adiós ladrillos” destacando la quiebra de muchas empresas de ese tipo y la disminución de rentabilidad por no actualizarse e insertarse en el mundo cibernético teniendo problemas de permanencia en el mercado.

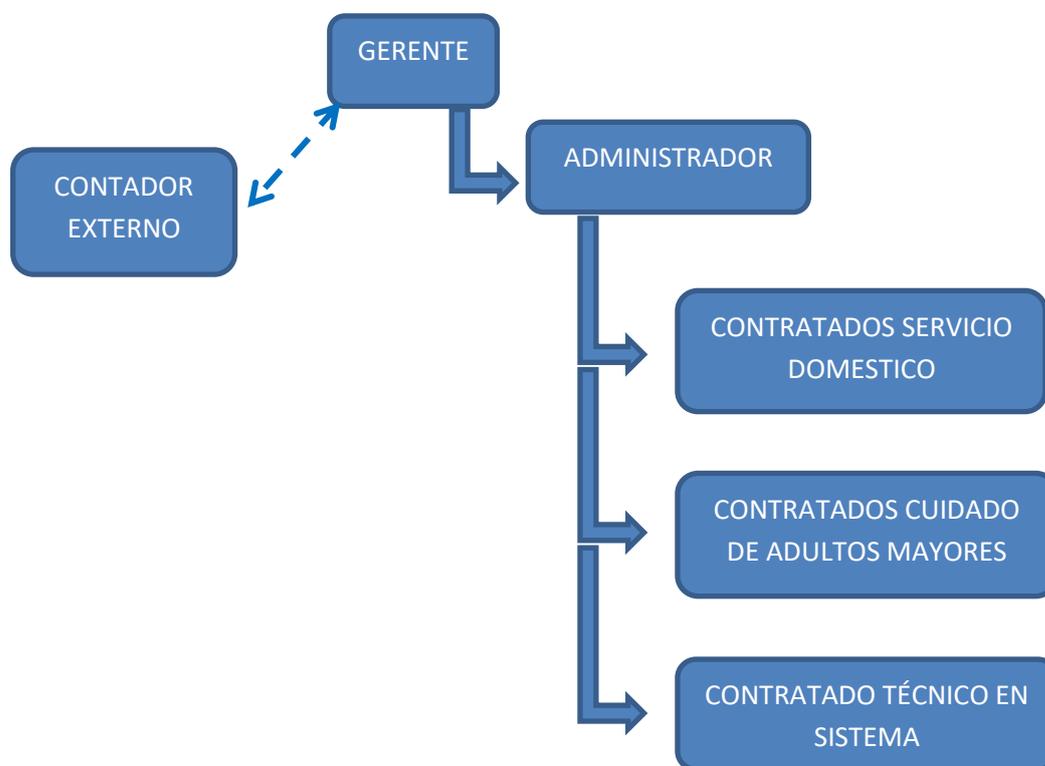
Costo real de la empresa

La sociedad va a asumir el costo que le genere el mantenimiento de la página web ya que es la parte troncal del proyecto, esto puede conformar la necesidad de trabajar con un profesional en sistema, externo a la empresa, que esté a disposición para solucionar los inconvenientes que se puedan dar.

En relación a los profesionales contratados, todos serán trabajadores adheridos al régimen simplificado impositivo y previsional de la Nación, obligados a facturarle a la empresa su trabajo realizado mediante un comprobante de operación y un recibo por el cobro de sus honorarios. Necesariamente deberá establecer una íntima relación con alguna empresa de seguridad que ofrezca la cobertura más interesante para salvaguardar la responsabilidad económica y moral de la empresa.

Para ambos servicios se acordará un seguro personal y otro de responsabilidad civil, llegado el caso en que la empresa ponga a disposición maquinaria también se abonará uno por robo. La variable costo para una empresa de servicios en general no es de las principales, y más aún en este caso donde no hay un gasto relacionado a la compra de materiales e insumos, siendo el único costo el capital humano.

Organigrama de la empresa



La Gerencia constituye el órgano de administración, en este caso el socio Moretti será el encargado de desarrollar esta función, y la administradora general será Bracalenti Clara.

Teniendo al estudio contable como el encargado de todo lo relativo a las tareas económicas, impositivas, contables y financieras como una consultoría externa a la empresa.

Cabe destacar que se trabajará con profesionales monotributistas o responsables inscriptos que facturen sus servicios y necesariamente deberá entablar una relación con un técnico informático que se ocupe de los problemas que pueda generar la página y las actualizaciones que se presenten.

ASPECTOS LEGALES

La empresa se conformará como sociedad de responsabilidad limitada (SRL) para poder limitar las responsabilidades económicas de sus socios al capital integrado

dividiéndose este en cuotas de igual valor. Estará integrada por dos socios que por contrato social disponen la suscripción e integración del capital social necesario para el giro comercial inicial.

Es una forma jurídica conveniente para los emprendimientos de reducida envergadura.

Nuestro cliente procederá a la inscripción de la SRL, este trámite comienza de manera personal en el Registro Público, siendo este el organismo que ejerce la fiscalización de las personas jurídicas en Rosario dependiendo del Poder Judicial de Santa Fe, presentando el contrato social, que es la constancia escrita que respalda el acto de constitución donde se manifiesta explícitamente la voluntad de los socios destacando la forma de integración del capital que suscriben y de manera implícita el *afectio societatis* que es el deber de todos los miembros de colaborar y tener un interés común mayor al propio, otorgado por instrumento público o privado en el término y condiciones estipuladas por los art. 36 y 38 del Código de Comercio.

La inscripción del contrato se realiza solo si previamente los otorgantes ratificaran su capacidad para ser socios ante un Juez, debiendo las firmas estar autenticadas por escribano público o funcionario competente.

Los socios tiene la obligación de comprometerse a incorporar en la sociedad el capital estipulado en el contrato, este aporte puede ser dinerario o en especie, en el primer caso es necesario que a la hora de la suscripción se configure la integración del 25% del importe, como mínimo, debiendo integrar el resto en el transcurso de los 2 años, en cambio, si el aporte no es dinerario se tiene que realizar en su totalidad a la hora de la suscripción.

Serán nulas las estipulaciones que sostengan que alguno de los socios reciba todo los beneficios o se lo excluya de ellos, o que sea liberado de contribuir a la pérdidas.

El trámite se consolida con el cumplimiento de los siguientes requisitos frente al Registro:

1. Dos copias del Contrato Constitutivo en hoja de 25 líneas y con márgenes similares a la hoja legal con firma certificada ante escribano o judicialmente.
2. Solicitud de inscripción con firma certificada de los socios y patrocinio profesional de Abogado o Contador teniendo la firma certificada por el C.P.C.E..
3. Reposición de sellados 6,75 por mil sobre capital social en solicitud en 1ra copia de los contratos reponer como fojas de actuación: \$16 en primera foja, \$0.60 en intermedias y \$9.60 en la última, la otra copia del contrato no repone sellados.
4. Informe sobre el estado concursal de los socios y de los administradores de la sociedad emitida por el registro de procesos universales correspondiente al domicilio de los mismos.
5. El comprobante del depósito de garantía que acredite la integración del capital por el monto que determine el contrato.

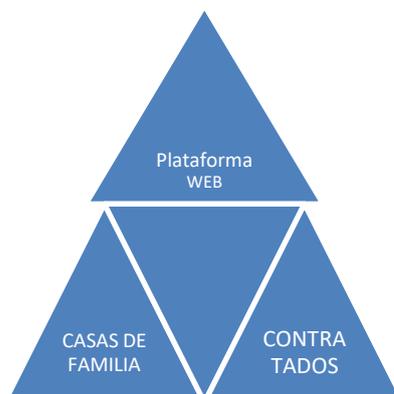
Luego deberán hacer la publicación del edicto, es decir, publicar por un día en el boletín oficial, destacando la siguiente información:

- Datos relativos a la identificación de sus socios
- Fecha de creación del instrumento constitutivo
- Domicilio social
- Objeto social
- Razón social o denominación de la sociedad
- Plazo de duración
- Organización de la representación legal
- Fecha de cierre del ejercicio

Los órganos sociales son fundamentales para la organización de la empresa, empezando por la designación de un Gerente como miembro que encabeza el órgano de Administración, ocupándose de la administración y representación, no pudiendo participar por cuenta propia o ajena en actos que importen competir con la sociedad salvo autorización expresa y unánime.

También se podrá establecer un órgano de fiscalización o sindicatura sin ser este de carácter obligatorio.

Las asambleas conforman el último órgano de Gobierno que completa la estructura, donde se encuentran reunidos los socios para tomar resoluciones acorde a las mayorías siendo $\frac{3}{4}$ del capital. Si un solo socio representa el voto mayoritario se necesitará el voto del otro también.



A su vez al trabajar con una tienda online tiene los mismos derechos y obligaciones que las empresas de existencia física y dentro de ésta se debe tener en cuenta la ley de formación de datos, ley de comercio minorista, ley de comercio electrónico y para que el pago pueda ejecutarse de forma online, necesitamos realizar un contrato de adhesión con mercado pago.

Adjuntamos primeras dos hojas del Contrato Social

ACTA DE CONSTITUCIÓN DE SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

En la ciudad de Rosario, provincia de Santa Fe, a los quince días del mes de Junio de 2018, se reúnen el señor Moretti, Franco, DNI N.º 36436337, CUIT N.º 20-36436337-8, Argentino, soltero, nacido el 14 de febrero de 1992, estudiante, domiciliado en premazzi N.º 1206, de la ciudad de Rosario, y la señora Bracalenti Clara, DNI N.º 39504010, CUIT N.º 27-39504010-9, Argentina, soltera, nacida el 30 de enero de 1996, de profesión comerciante, domiciliada en bulevar Oroño N.º 480, de la ciudad de Rosario, ambos hábiles para contratar convienen constituir una sociedad de responsabilidad limitada, que se registrará por las siguientes cláusulas en particular y por la ley de sociedades N.º 19550 y sus modificaciones en general.

ARTICULO PRIMERO: DENOMINACION. La sociedad se denomina "CLICK SOLUTION S.R.L." y tiene su domicilio legal en la jurisdicción de la ciudad de Rosario. Por resolución de sus socios, la sociedad podrá establecer sucursales, locales de venta, depósitos, representaciones o agencias en cualquier lugar del país o del extranjero.

ARTICULO SEGUNDO: DURACION. El término de duración de la sociedad será veinte (20) años, contados a partir de su inscripción en el Registro Público de Comercio, el cual podrá prorrogarse por decisión de los socios.

ARTICULO TERCERO: OBJETO SOCIAL. La sociedad tiene por objeto ofrecer un servicio ágil y seguro mediante una plataforma web. Para que los usuarios puedan contratar un servicio personalizado para su hogar. A tal fin la sociedad tiene plena capacidad jurídica para adquirir derechos, contraer obligaciones y realizar los actos que no sean prohibidos por las leyes y por este contrato.

ARTICULO CUARTO: CAPITAL. El capital social se fija en la suma de \$ 100.000.- (CIEN MIL PESOS) divididos en 1000 cuotas partes de \$ 100.- (CIEN PESOS) cada una, que los socios suscriben en su totalidad en éste acto, de acuerdo con el siguiente detalle: a) el socio Moretti Franco: quinientas cuotas de capital de \$ 100.- (CIEN PESOS) cada una o sea \$ 50.000.- (CINCUENTA MIL PESOS) que integra \$25000.- (VEINTICINCO MIL) en éste acto en dinero en efectivo y el saldo o sea la suma de \$25000.- (VEINTICINCO MIL) dentro de los sesenta días de la fecha. b) la socia Bracalenti Clara: quinientas cuotas de capital de \$100.- (CIEN PESOS) cada una o sea \$50.000.- (CINCUENTA MIL PESOS) que integra \$25000.- (VEINTICINCO MIL) en éste acto en dinero efectivo y el saldo o sea la suma de \$25000.- (VEINTICINCO MIL) dentro de los sesenta días.

ARTICULO QUINTO: CUOTAS. Las cuotas son libremente transmisibles, rigiendo las disposiciones del art. 152 de la Ley 19.550. Las cuotas sociales no podrán ser dadas en prenda ni en usufructo o afectadas con otros gravámenes, sin el previo consentimiento por escrito de los demás socios, quienes podrán manifestarlo en forma conjunta o separada. En el supuesto de ejecución forzada de las cuotas sociales, se aplicarán las disposiciones del artículo 153, último párrafo, de la ley 19.550.

ARTÍCULO SEXTO: ADMINISTRACIÓN. La administración, representación legal y uso de la firma social estarán a cargo de uno o más gerentes en forma individual e indistinta, socios o no, por el plazo de duración de la sociedad. En tal carácter tienen todas las facultades para realizar los actos y contratos tendientes al cumplimiento del objeto de la sociedad, inclusive los previstos en el artículo 375 del Código Civil y Comercial de la Nación (Ley 26.994) y 9 del Decreto Ley 5965/63.

ARTÍCULO SÉPTIMO FISCALIZACIÓN. REUNIÓN DE SOCIOS. La fiscalización de la sociedad la realizarán los socios en los términos del art. 55 de la Ley 19.550. Cuando por aumentos de capital social la sociedad quedare comprendida en lo dispuesto por el segundo párrafo del art. 159 de la ley 19.550, la reunión de socios que determine dicho aumento designará un síndico titular y un síndico suplente.

ARTICULO OCTAVO: BALANCE GENERAL Y RESULTADOS. La sociedad cerrará su ejercicio comercial el día 31 de marzo de cada año, fecha en la cual se confeccionará un balance general, con sujeción a las normas legales y criterios técnicos usuales en materia administrativa y contable, que exponga la situación patrimonial a ese momento, como así también un estado de resultados del ejercicio. Una vez confeccionado el balance general, por intermedio de uno de los gerentes, se convocará a reunión de socios, a fin de ponerlo a disposición de estos para su conocimiento y consideración, en la forma que prevé para dichas reuniones la cláusula séptima. Si por circunstancias imprevistas o falta de quórum, la reunión no pudiera realizarse, el balance se considerará automáticamente aprobado si, dentro de los 10 días corridos a contar desde la fecha fijada para la reunión de los socios, no fuera objetado por la mayoría del capital social, objeciones que, en tal caso, deben efectuarse por escrito y fundadas. El balance deberá ser considerado dentro de los 120 días de cerrado el ejercicio y puesto a disposición de los socios con 15 días de anticipación. Si el ejercicio arroja ganancias, de éstas se destinarán el 5% para la constitución de la "RESERVA LEGAL", hasta que la misma alcance el 20 % del capital social. Podrán constituirse además otras reservas facultativas que los socios decidan, movilizables, dentro de los términos del artículo 70 de la ley 19.550 y sus modificaciones. Salvo lo dispuesto por el artículo 71 de la misma ley para el caso de existir arrastre de quebranto de años anteriores, el remanente de ganancias se distribuirá entre los socios a prorrata de importes y tiempos de sus respectivas integraciones de capital, acreditándose en sus cuentas particulares. Si el ejercicio arroja pérdidas, ésta se cargará a las reservas especiales y, defecto, a la reserva legal, en cuyo caso no se distribuirán ganancias futuras hasta su total reintegro. No contando esta última con suficiente saldo, el remanente se mantendrá en cuenta especial hasta que sea cubierto por futuras utilidades, teniendo presente al respecto lo dispuesto por el artículo 71 de la Ley 19.550 y sus modificaciones. Las pérdidas de capital social no importarán la disolución de la sociedad si los socios acuerdan su reintegro. -

Recomendación SAS

En este momento recomendamos a nuestro cliente la posibilidad de formar una sociedad de manera más fácil y rápida llamada SAS. Es un tipo de sociedad que se constituye de una manera más ligera que cualquier otra, su sigla corresponde a Sociedad por Acciones Simplificada donde la responsabilidad de sus socios se limita al capital que se divide, en este caso, por acciones iguales, a diferencia de una SRL.

Para su constitución se requiere un instrumento público o privado, y que la firma de los socios esté certificada en forma judicial, notarial, bancaria por autoridad competente del Registro Público. A diferencia de una constitución clásica, la SAS podrá hacerlo de manera sencilla por medios digitales con firma digital. El contrato tiene que ser remitido a los fines de su inscripción al registro en el formato de archivo digital establecido. Dicha inscripción será realizada dentro del plazo veinticuatro (24) horas contado desde el día hábil siguiente al de la presentación del documento siempre que el solicitante utilice el modelo aprobado. El registro tiene implementado el procedimiento de notificación electrónica y resolución de las observaciones que se realicen a la documentación presentada. Este criterio es igual al aplicado para las reformas del instrumento constitutivo.

El capital social, que se divide en acciones, no podrá ser inferior al importe equivalente a dos veces el salario mínimo vital y móvil. Estará compuesta por los tres órganos pudiendo no formar el órgano de sindicatura. Pero si es necesario que forme por designación de un Director, el Órgano de Administración y el Órgano de Gobierno que en este caso son las asambleas. La SAS deberá llevar y confeccionar la contabilidad en sus estados contables. La Administración Federal de Ingresos Públicos determina su contenido y a través de cual aplicativo o sistema informático electrónico se presenta. El registro digital es:

1. Libro de actas
2. Libro de registros de las acciones
3. Libro diario
4. Libro de inventario y balances

En los registros se implementará un sistema de contralor para verificar los datos subidos por los usuarios y las entidades financieras deberán generar mecanismos que posibiliten la apertura de una cuenta en el plazo establecido en la reglamentación, con

solo la presentación del instrumento de constitución inscripto con el CUIT que podrán obtenerlo en el día presentando el trámite por la web.

Para poner en contexto vamos a puntualizar en las SAS que ya se crearon en la ciudad de Buenos Aires, siendo estas 1187, siendo 490 unipersonales según el secretario de Emprendedores y Pymes de la Nación. Las ventajas de este proceso se encuentran en el ahorro de tiempo gracias a que el trámite comienza en la web a distancia y por el costo inferior que conlleva hacerlo.

Algunos de los casos constituidos como SAS son

- La empresa Mis Pichos, es un delivery online de alimento balanceado para perros y gatos que se encuentra en Capital Federal, inscripta como SAS desde septiembre del año 2017. Ofrece el servicio a una red de veterinarias independientes mostrando el stock de todas ellas. El cliente selecciona el producto que necesita y a dónde debe ser enviado.
- Kadabra Delivery es una organización que permite a los deliveries realizar su trabajo en bicicleta generando un circuito sustentable de reparto. Como tuvo una gran recepción del mercado se vendió recientemente a Glovo, el player más grande de Europa.
- Waykap se conformó como tal en octubre del año 2017, ofreciendo una página web en la cual se venden mochilas y toallones de diseño para chicos. "Todo empezó como una charla informal con un amigo que tenía disponibilidad de tiempo. Los dos hicimos un MBA. El en Estados Unidos y yo en la Argentina. Pensamos en una marca de accesorios para niños, que entendíamos no existía en el país, pero sí en el exterior", contó Pablo Arazi, uno de los socios. Empezó como un micro emprendimiento y ahora se consolida como una SAS constituida como PyME.

Entendiendo y analizando las ventajas que presenta este tipo societario, la empresa debe tener en cuenta que la implementación para las jurisdicciones, exceptuando CABA, no es algo práctico hoy día ya que no cuentan los registros oficiales con el soporte técnico para acompañar las facilidades en el trámite de inscripción que presenta esta nueva legislación. A su vez, la doctrina plantea una discusión al momento de determinar la limitación de la responsabilidad de los socios

fundando esto un aspecto negativo de gran importancia. La empresa optar por configurarse como SRL.

Beneficios para Pequeñas y Medianas Empresas.

Una PyME es una micro, pequeña o mediana empresa que realiza alguna actividad en el país. Este régimen les presenta la posibilidad a categorizar cumpliendo los requisitos necesarios para utilizar los beneficios impositivos y financieros que provee. Siendo ellos los siguientes:

1. Pago de IVA a 90 días
2. Compensación del impuesto al cheque en el pago de Ganancias
3. Eliminación del Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta
4. Simplificación para solicitar el certificado de no retención de IVA
5. Régimen de Fomento para PyMEs que invierten
6. Reducción de retenciones para micro empresas de comercio

La empresa no puede categorizar para la utilización de estos beneficios, por estar de menara explicita tipificado en la ley, como sujetos que no pueden registrarse, junto a otras actividades como la prestación de servicios de organizaciones y organismos extranjeros, la Administración Pública, defensa y seguridad social obligatoria, y las empresas que presten servicios relacionados con los juegos de azar y apuestas.

ASPECTOS AMBIENTALES

Al hacer un análisis de los efectos negativos que genera en el ambiente y en la sociedad la tecnología que es el medio por el cual la empresa trabaja en las contrataciones, es necesario enfocarse en el daño que genera el uso o mal uso de la tecnología, y desde allí vemos a las personas y su actuación con el avance tecnológico.



El aspecto negativo está ligado a como el ser humano de manera global genera un aumento en la contaminación mediante el abuso de los recursos naturales.

El reto consiste en eliminar las cuestiones negativas, disminuyendo los riesgos para el planeta. Es fundamental plantear un cambio en la utilización de energías, reemplazando el uso de las no renovables por las renovables evitando el avance de la contaminación.

En contraposición a la doctrina existente sobre la tecnología y el impacto en los trabajos, es aquí la demostración de cómo la tecnología facilita la forma de emplear trabajadores permitiéndoles abrirse a un mercado más ágil y seguro que los lleve al perfeccionamiento.

ASPECTOS IMPOSITIVOS

Inscripción del CUIT

Nuestro cliente cumplirá todos los pasos para inscribirse como SRL y de esa manera consolidará una persona de carácter jurídica limitada denominada para AFIP como persona de existencia ideal tratándose de todo ente susceptible de adquirir derechos y contraer obligaciones civiles y comerciales, no siendo persona humana, identificada mediante una razón social, incluida en el Régimen General impositivo, teniendo que estar sus socios inscriptos en dicho régimen, no pudiendo ser monotributistas, ya que desde Enero del 2018 mediante la modificación queda excluida la posibilidad de formación de sociedades cuyos integrantes sean contribuyentes del régimen simplificado.

Para generar el CUIT social debe realizarse el trámite accediendo con clave fiscal y luego acercándose a la dependencia de AFIP que corresponda según el domicilio fiscal social. La solicitud de inscripción deberá ser realizada por el representante legal de la sociedad designado a través del aplicativo SIAP “Modulo de Inscripción de Persona Jurídica (MIPJ)” y obteniendo del mismo el formulario 420/J. Luego, mediante el servicio con clave fiscal “Presentación de DDJJ y Pagos” tiene que remitir la declaración jurada generada por el aplicativo mencionado, el sistema va a emitir un acuse de recibo por la transacción.

Posteriormente se debe confirmar el resultado de la operación ingresando a E-ventanilla, una vez aceptada la solicitud el apoderado deberá dirigirse con la “aceptación del trámite” junto a la documentación necesaria para la inscripción. Este Organismo requerirá a la persona real que actúe como apoderados o representantes legales de la persona jurídica, el registro digital de la fotografía, firma y huella

dactilar, así como la exhibición del documento de identidad para ser "escaneado". La registración de los datos biométricos no se considerará perfeccionada hasta tanto se ratifiquen, mediante el servicio con clave fiscal "Aceptación de datos biométricos" de la página web de AFIP.

Alta en los regímenes

Una vez terminado ese trámite debemos generar el alta mediante el "Sistema Registral" en "Registro Tributario" a los siguientes regímenes de información que es una forma que encuentra el fisco para obligar al contribuyente a informar operaciones expresamente detalladas por resolución general, con el propósito de optimizar la acción fiscalizadora y de control del sujeto pasivo.

Dichos regímenes son los siguientes:

1. de información de Sociedades. RG 3293/2012
2. de Información Anual.
3. de transferencia de participaciones societarias
4. de actualización de autoridades societarias
5. Presentación Única de Balances – RG 4060-E
6. de Compras y Ventas RG 3685/2014

La sociedad está obligada a incorporar los tributos nacionales, provinciales y municipales que correspondan de manera mensual o anual, mediante los anticipos competentes. La situación tributaria en nuestro país no es un tema menor, de hecho es una análisis que no debe dejarse de lado a la hora de evaluar la rentabilidad de un proyecto cualquiera sea, porque la presión y la carga tributaria es una de las causas más comunes que invitan a las empresas a cerrar sus puertas por no poder cancelar sus obligaciones con el fisco.

Dichas obligaciones pueden ser formales o materiales siendo el contribuyente la persona física o jurídica, responsable de suministrar la información requerida por ley a la Administración Federal de Ingresos Públicos.

Nuestro cliente no deberá inscribirse en el Derecho de Registro e Inspección que recauda la municipalidad de Rosario por no contar un local abierto al público. A nivel provincial sí debe darse de alta en el Impuestos sobre los Ingresos Brutos, configurando

este servicio una alícuota del 3,30% integrando los anticipos de manera mensual, a lo largo del año, mediante las declaraciones juradas que correspondan. En tanto los tributos a nivel nacional, encontramos que la empresa debe darse de alta en el Impuesto al Valor Agregado y en el Régimen de información de compras y ventas, ambas presentaciones se realizan de manera mensual.

A su vez, debe generarse la inscripción al Impuesto a las Ganancias Sociedades el cual se incorpora mediante 10 anticipos mensuales consecutivos; el primero de ellos es por una suma superior al resto. Cada uno de los socios deberá a su vez darse de alta en los mismos tributos e inscribirse en el registro de Trabajadores Autónomos, siendo este nacional previsional.

A raíz de su forma jurídica, la empresa podrá emitir comprobantes de tipo “A”, “A” con leyenda o “M” siempre que se realicen operaciones con un Responsable Inscripto, en cambio, para las transacciones con un Consumidor Final, Monotributistas o Exento, podrá expedir un comprobante de tipo “B”. Para poder facturar, la sociedad debe dar de alta el punto de venta por la página web mediante el CUIT y la clave fiscal de la persona física que tenga habilitada su cuenta como administrador de relaciones de la empresa.

Desde este usuario se podrá establecer una relación con la Administración Pública, pudiendo presumir notificado al contribuyente de cualquier notificación que reciba vía web, es decir, por su Domicilio Fiscal Electrónico que es un sitio virtual, seguro, personalizado y por la última modificación tributaria, es de carácter obligatorio, destacando que las notificaciones realizadas mediante el servicio de E-vetanilla que dispone la página oficial de la AFIP serán válidas.

CAPITULO III

PLAN DE PUESTA EN MARCHA

DIAGRAMA DE GRANTT

			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
investigacion de mercado														
construccion de pagina														
ejecucion de inversiones														
resgitracion de marca														
contratacion del personal														
induccion y capacitacion del personal														
organización legal y adminitrativa														
preparacion de campaña de lanzamiento														
inicio de operaciones														

ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO

Monto de la inversión

En el año cero encontramos la necesidad de invertir en la creación del software por tanto la inversión será mayor. Lo que necesitaran financiar es el diseño y puesta en marcha de la página web; así como los equipos físicos para trabajar (notebooks) y los gastos iniciales para constituir formalmente la sociedad y las erogaciones necesarias para enmarcar legalmente los contratos con los empleados.

En total el aporte inicial de los socios será de \$100.000, a su vez para ser poseedor de la dirección de la página y para el registro de la marca deberá invertirse \$12000. También realizarán una inversión de \$4000 al contratar los servicios de un profesional con acceso a bases de datos que le permitan con el fin de seleccionar el personal adecuado para el proyecto.

Luego de la selección recomendamos capacitarlos en cuestiones básicas de higiene y seguridad laboral y como consecuencia sumamos un monto de \$6000. Se contará con una campaña de lanzamiento que traerá aparejada una inversión de \$11000.

Inversión \$100.000 coincidiendo con el capital inicial aportado por los socios, es decir, el capital social.

1) Inversión inicial: en la puesta en funcionamiento

Diseño página web \$12000

Equipos físicos \$15.000

Seguimiento pág. web \$ 4000

Gastos legales \$10.000 (Gastos de habilitación, gastos relacionados con la constitución de la SRL, gastos de seguridad de caución de los gerentes y gastos de instrumentación de la firma por escribano público)

Capacitación \$6000

Lanzamiento \$11000

Total: \$58.000

2) Capital SRL: \$ 42.000. Disponible para poder afrontar gastos que no estén relacionados con los de constitución.

Amortización

Al contar con una plataforma web debemos tener en cuenta la amortización de un activo intangible que es su software. En este caso el valor amortizable es \$8000 con un porcentaje anual de amortización de un 50% porque es compleja la estimación de su vida útil. Depreciación por año = \$4000

Amortización equipos físicos: notebook \$15.000. Vida útil: 3 años

Valor amortizable / vida útil = $15000 / 3 = 5000$

FLUJO DE FONDOS

Inversión inicial \$100.000

FF AÑO 1 \$ 113.880

Ingreso por ventas = $14\ 784\ \text{hs} * \$150 = 2.217.600$ ventas anuales.

Costos

Erogaciones

- Personal contratado para prestar el servicio $14784 * \$130 = 1.921.920$

Las horas de prestación de servicios en el año inicial se obtienen mediante un cálculo promedio por comenzar la actividad con una cantidad inferior de horas a disposición, con posterior crecimiento por un aumento de la demanda y clientela.

- Contratos con empresas de seguro $\$250 * 8 * 12 = 24.000$
- Publicidad $\$3000 * 12 = 36.000$

Determinación tasa de descuento: Tasa de descuento 26,25% - utilización de tasa bancaria para plazo fijo del banco Santander Río³

Interpretación de resultados:

La tasa de descuento o costo del capital, mide el riesgo del proyecto y el costo de oportunidad de invertir ese dinero en otra inversión. La tasa de descuento a utilizar en nuestro proyecto es de 26,25% tasa equivalente a colocar el dinero en plazo fijo a 30 días o más (en el banco Santander Río)

El VAN (valor actual neto) = \$ 240.534,77 por lo tanto podemos analizar que cuando el VAN es positivo, quiere decir que el proyecto es viable, los flujos futuros traídos a valor hoy son positivos.

En cuanto a la TIR (tasa interna de retorno) para poder aceptar el proyecto debemos compararla con la TASA DE DESCUENTO.

Si la tasa de descuento es mayor a la TIR no debemos aceptar el proyecto:

$$\text{TASA DE DESCUENTO } 26,25\% < \text{TIR } 121,67\%$$

Teniendo en cuenta el momento por el cual está pasando el país, las alternativas de inversión de capital son variadas. Encontramos la posibilidad de ejecutar una inversión simple o compleja dependiendo de la naturaleza de la misma. Destacamos que el proyecto es aceptable porque la tasa de interés que se recupera sobre la inversión inicial es mayor que la que se obtiene invirtiendo en un plazo fijo, siendo esa una inversión simple y fácil pero inferiormente rentable. Entonces es más conveniente llevar adelante la actividad planteada que la inversión financiera limitada.

Plazo de recupero de la inversión

FF AÑO 1: \$113.880

INVERSION INICIAL: \$100.000

$$113880 / 12 = 9.500 \quad 100.000 / 9500 = 11 \text{ MESES}$$

9.500* 11 = \$104.390 al mes 11 de haber iniciado el proyecto se va a estar recuperando la inversión inicial; para así comenzar a tener utilidades netas.

³ <http://www.santanderrio.com.ar/banco/online/personas/inversiones/super-plazo-fijo/comparador-de-plazo-fijo>

	Año 0	Año 1
<u>Venta</u>		
Mercado Nacional		
Ingreso		\$ 2.217.600
Mercado Internacional		
Ingreso		
Total Ingreso por Ventas		\$ 2.217.600
<u>Costos Variables</u>		
Contratados / Prestadores del servicio		\$ 1.921.920
Polizas de seguro		\$ 24.000
Total Costos Variables		\$ 1.945.920
Contribucion Marginal		\$ 271.680
<u>Costos Fijos</u>		
Publicidad y diseño web		\$ 36.000
Total Costo Fijos		\$ 36.000
<u>Otros Costos</u>		
Otros costos 2		
Otros costos 3		
Otros costos 4		
Otros costos 5		
Otros costos 6		
Otros costos 7		
IIBB		\$ 60.480
Total Otros Costos		\$ 60.480
Margen de rentabilidad estimado		0,085781434
Utilidad Antes de Imp. Gcia.		\$ 175.200
Impuesto a las Gcia. (1)	35,0%	\$ 61.320
Utilidad Despues de Imp. Gcia.		\$ 113.880
<u>Inversion</u>		
Capital srl inversion inicial de los propietarios	\$ 100.000	
A invertir	\$ -	\$ -
Total Inversión	\$ 100.000	\$ -
Flujo de Fondos	\$ -100.000,00	\$ 113.880,00

Tasa de Descuento	26,25%
VAN	\$ 240.534,77
TIR	121,67%
Plazo de recupero de la inversión	MES 11 AÑO 1

ESTRATEGIA GENERAL

ESTRATEGIA COMERCIAL

Para la definición de la estrategia general se basan en dos puntos claves, por un lado la identificación de una oportunidad insatisfecha en el mercado y la diferenciación notable con la competencia por el modo de contratación del servicio para esto fue de gran valor captar una oportunidad existente en el mercado siendo esta la necesidad insatisfecha relacionada con los problemas a la hora de elegir un profesional para abordar los trabajos de las casas y el cuidado de adultos mayores. Por otra parte es relevante destacar la ventaja competitiva con la que la empresa trabaja, acentuando que este servicio provee rapidez para elegir turnos, conocimiento de cada trabajador a través de los perfiles disponibles en la web y un puntaje actualizado de su labor, poder cotizar la tarea a contratar y obtener seguridad profesional.

El principal objetivo a corto plazo es poder satisfacer al mercado emergente, que se encuentre dentro de los límites de la capacidad instalada, ofreciendo un servicio personalizado, seguro y con personal específicamente capacitado.

Un objetivo a futuro para el cliente es ampliar el portafolio de servicios, capacitando a los trabajadores existentes e incluyendo nuevos al grupo, así pudiendo aumentar la captación de clientes y por ende provocar el aumento de la rentabilidad bruta comercial del proyecto.

Sería fundamental tomar personal capacitado en idiomas o procurarle cursos a tal fin, porque abre la posibilidad de responder a una demanda nueva, conformada por los turistas que se enfrentan a los mismos problemas que planteamos satisfacer, por ejemplo las familias que viajan con una persona que tiene una discapacidad de movilidad y requiere un servicio de acompañante, siendo esta una nueva herramienta de diferenciación ya que no hay ninguna empresa que contemple esta situación. En ese caso, la triangulación podría ser por la página o mediante contratos con hoteles de la región siendo éstos los que deriven a los clientes a contactar con la empresa. En este caso las tarifas podrán ser cotizadas en moneda extranjera. En caso de atender dicha demanda se deberá contratar profesionales que sean Asistentes terapéuticos o también alumnos avanzados en carreras afines tales como musicoterapia, psicología, enfermería, ya que deben contar con un conocimiento especial para llevar a cabo el trabajo.

Para verificar este objetivo pasamos a cuantificarlo:

- ✚ Incluir nuevos servicios, después de un tiempo prudencial de desarrollo.
- ✚ Aumento del 15% en las contrataciones como consecuencia de ampliar el nicho.

Destacamos que dichos objetivos, razonables y alcanzables, resultan motivadores. Establecimos períodos y subperíodos así podemos concluir si los alcanzamos de manera eficiente. Una vez analizados comenzamos con el plan de acción que son las diversas estrategias.

Barreras de entrada:

- Especialización minuciosa del servicio
- Disponibilidad de efectivo
- Contratación de personal de confianza, reclutamiento específico
- Legislación; Riesgos del trabajo, limitar responsabilidades en la relación triangular entre la empresa, el contratado y la casa contratante.

ESTRATEGIA DE PRECIO

La política de la empresa en tanto precios está ligada a los del mercado, los cuales son viables y competitivos.

ANALISIS DE POSICIONAMIENTO

El propósito de la estrategia de posicionamiento es el de alcanzar una ventaja competitiva duradera que genere buena rentabilidad, y en su aspecto comercial está ligado directamente a la aceptación que el servicio tendrá en el mercado. Fundamentando el estatus que generará por la calidad del servicio prestado siendo este diferente al que proveen otras empresas, ofreciendo agilidad desde el primer momento, facilidad en el pago, confiabilidad, seguridad, acompañamiento y profesionalismo.

Ventaja competitiva puntual: contratación innovadora y confiable de manera online del servicio.

ESTRATEGIA DE DISTRIBUCION

El servicio será brindado al domicilio del cliente. Se determina su localización y se envía a la persona de confianza a realizarlo.

ESTRATEGIA DE PROMOCION

Esta empresa va a tomar un programa de marketing para aumentar su potencialidad de contratación, la publicidad desempeña un papel importante en todas las etapas del proceso comercial.

Al comienzo recomendamos una estrategia que focalice en dar conocimiento a la forma de trabajo que ofrecen mostrando el servicio, y luego se genera una estrategia de

fidelización, es aquí donde la marca quiere ganar terreno, convirtiendo a los consumidores en clientes habituales.

La promoción será vía online mediante redes sociales, también estará disponible en el mejor buscador, más conocido como google y televisión, la elección de estos medios de publicidad se basa en el análisis del público objetivo, para que una publicidad cause el efecto requerido debe ser visualizadas por las personas que vayan a utilizar el sitio luego de un estudio de mercado teniendo en cuenta las bases de datos disponibles.

Modelo de negocios CANVAS

Empresa “CLICK SOLUTION SRL” – Personal doméstico y cuidado adultos mayores.

Asociaciones claves

Contacto con obras sociales (cuidados especiales).
Socio clave: personal especializado en página web.
Mercado pago (página web para efectuar pagos online)

Actividades clave

Diseño y mantenimiento pág. Web.
Limitar responsabilidades vía contrato legal con contratados.
Selección del personal minuciosa, con referencias, entrevistas
y retroalimentación de comentarios de clientes.

Propuestas de valor

Satisfacer necesidades de contratación de personal doméstico y cuidado adultos
Rapidez, confiabilidad, presupuestación inmediata y precios razonables

Relación con clientes

Vía online, mediante retroalimentación- comentarios

Segmento de mercado -

Rango etario: de 19 a 75 años

PEA (población económicamente activa) + jubilados

Ubicación geográfica: Rosario región

Recursos clave

Personal de confianza

Clientes fidelizados que utilicen el abono fijo

Canales

INTERNET

Como llega a las casas de flia? Por vía propia

Estructura de COSTES -

Dominio y mantenimiento pág. web

Pago de la factura a contratados por el servicio realizado.

Fuente de INGRESO

Precios elevados (se cobra seguridad, rapidez y servicio).

Es nuestro diferencial.

Contratación online, pago online y posibilidad de financiar el servicio.

CONCLUSIONES

Terminado el análisis enfocado en una estrategia ágil, innovadora, confiable, segura y real para la contratación de trabajadores expertos en servicios domésticos y cuidado de adultos mayores en la región de Rosario, podemos afirmar que es un método que genera rapidez y facilidad, cumpliendo con las normativas legales e impositivas y a su vez con la característica de otorgar seguridad y calidad.

Los profesionales con los que la empresa trabaja serán elegidos luego de una exhaustiva selección mediante una recopilación de curriculum vitae vía web y por entrevistas personales, para lograr un capital humano que constituya la seguridad y calidad de lo ofrecido, ya que se trata de una labor sensible como es la de acompañar a las personas de ese rango etario. Dichos profesionales se encuentran con la capacitación necesaria para desarrollar su trabajo.

El nicho al que se direcciona este proyecto es aquél sector que presenta la necesidad y a su círculo íntimo, ya que suelen encontrarse casos en los que son los conocidos del demandante quienes practican esta contratación pudiendo solucionarle un problema a la persona que realmente es la consumidora del servicio, un ejemplo claro lo tenemos en el cuidado de adultos mayores.

Para delimitar la ubicación es importante tener en cuenta el crecimiento que ya experimentó la ciudad de Rosario y su región y el aumento potencial de ellos. En este caso destacamos Funes, Fisherton, Roldán.

Esta empresa tiene una condición *sine qua non* para su uso, y es la necesidad de contar con una conexión a internet que posibilite el ingreso al sitio web. Pero en estos tiempos ese no es un problema mayor ya que las conexiones se encuentran en todos los lugares a los que queremos llegar.

BIBLIOGRAFÍA

Libros

Dei D. (2006). *La tesis*. Argentina: Prometeo

De Diego, Julián, (2011), *Manual de derecho laboral para empresa*, Buenos Aires, Argentina, Errepar.

Fassio Adriana, Pascual Liliana, Suares Francisco, (2002), *Introducción a la metodología de la Investigación aplicada al Saber Administrativo*, Buenos Aires, Argentina, Cooperativas.

Sabino, Carlos, (1992), *El proceso de investigación*, Buenos Aires, Argentina, Panapo,

Scavone, G. M. (2006). *Como se escribe una tesis*. Argentina: Fedye.

Yuni, José Albano, (2006), *Técnicas para investigar*, Córdoba, Argentina, Brujas.

Leyes

Ley de Contrato de Trabajo N° 20.744, Publicada en el Boletín Oficial de la República Argentina. Fechada en el año 1976 n° de decreto 390.

Ley de Sociedades N° 19.550, Publicada en el Boletín Oficial de la República Argentina fechada en el año 2014.

Ley de Apoyo al capital emprendedor N° 27.349, Publicada en el Boletín Oficial de la República Argentina fechada en el año 2017

Páginas Web

Funes de Rioja, Daniel. “Los cinco desafíos del mundo del trabajo en la Argentina”. Argentina. <http://www.lanacion.com.ar>, <http://www.lanacion.com.ar/1941075-los-cinco-desafios-del-mundo-del-trabajo-en-la-argentina>.