

Universidad Católica de Cuyo
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Sede San Luis
Contador Público



Trabajo Final de Carrera:
PLAN DE NEGOCIOS DE PAQUETERIA Y TRAMITES CON APLICACIÓN
SHIPPUS

Autor: Bazzani Molina, María Eliana

Asesora Académica: Neme, Mónica

San Luis, junio 2019

Universidad Católica de Cuyo

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Sede San Luis

Contador Público

Trabajo Final de Carrera

Servicio de Paquetería y Trámites con aplicación SHIPPUS.

Autor: Bazzani Molina, María Eliana

Matricula: 8437

Resultado de la Evaluación:



INDICE

AGRADECIMIENTOS	4
INTRODUCCIÓN	5
INFORMACION GENERAL	7
I. Análisis de Prefactibilidad	7
II. Nombre del Proyecto	11
III. Autor	11
IV. Determinación de Visión, Misión, Objetivos y Metas del proyecto	11
V. Naturaleza y características del Proyecto.....	12
VI. Tipo, rubro y rama del Proyecto.....	13
VII. Descripción del servicio.....	13
ANTECEDENTES.....	13
ANALISIS DEL MERCADO	15
I. Análisis FODA	15
II. Análisis de PORTER	18
III. Análisis de las 4P.....	21
IV. Análisis de la demanda	22
V. Análisis de la oferta	26
VI. Análisis de los precios	29
VII. Análisis de la comunicación.....	31
ESTUDIO TECNICO	33
I. Tipo De Servicio.....	33
II. Proceso de Prestación del Servicio	33
III. Proceso de gestión de cobranza.....	36
ESTUDIO LEGAL.....	37
I. Legislación Societaria:.....	37
II. Legislación Nacional, Provincial y Municipal.....	43
III. Legislación Tributaria.....	46
IV. FACTURACION.....	47
V. LEGISLACION LABORAL.....	48
ESTUDIO ORGANIZACIONAL	49
ESUDIO FINANCIERO.....	52
I. Detalle de ingresos anuales	52
II. Detalle de egresos anuales	56
III. Flujo de fondos	57
IV. Valor Actual Neto VAN	59
V. Tasa interna de retorno TIR	60
VI. Periodo de recupero de la inversión.....	60
VII. Análisis de sensibilidad.....	61
CONCLUSIONES	70
ANEXOS	72



AGRADECIMIENTOS

En primer lugar, agradecer el apoyo incondicional de mi familia, mis padres, quienes brindaron su apoyo desde el primer día en esta etapa de estudiante universitario, como así también para llevar a cabo este trabajo final y concluir mi formación universitaria. También agradecer amigos quienes estuvieron a lo largo de este tiempo; amigos en los que me apoyé, con quienes compartí el sacrificio que implica el día a día universitario, la paciencia y la perseverancia en los momentos difíciles, y sobre todo la alegría y satisfacción en esos momentos felices que sin dudas fueron muchos más.

Agradecer a todos los directivos, cuerpo de profesores y particularmente a la Licenciada Mónica Neme, quien desinteresadamente y con entusiasmo aceptó acompañarme en la realización del presente proyecto.

A todos aquellos que colaboraron con la mejor predisposición aportando su conocimiento y experiencia para poder llevar a cabo este trabajo.

Este trabajo representa un sueño, que espero en un futuro poder llevar a cabo. La realización de este significo para mí un gran desafío, el cual afronte con mucho gusto. Muchas gracias a todos ustedes, que invierten su tiempo en leer este trabajo. Espero que sea de su agrado.

Bienvenidos, esto es el “SHIPPUS”.



INTRODUCCIÓN

El objetivo empresarial del proyecto es brindar un servicio a la comunidad que apunta a facilitar el envío a domicilio tanto de productos como la realización de trámites, y envío de paquetería, cubriendo una necesidad hoy faltante para las empresas que venden a domicilio y los repartidores que se dedican a esta actividad, pero no encuentran una estabilidad y ganancia en el rubro.

Se basa en una aplicación de software que vinculará a los vendedores de productos a domicilio con los repartidores de esos productos (los cuales realizarán su trabajo de forma independiente con nosotros como intermediarios con la aplicación), cobrando nuestra empresa por el uso que harán tanto los vendedores como los repartidores de la plataforma.

El Proyecto surge para solucionar el problema que tienen las empresas de hacer llegar el producto a sus clientes adquiridos con envío a domicilio y para afrontar los grandes costos que generan estos servicios adicionales, además de las complicaciones que se tienen actualmente con los repartidores en el servicio delivery (ya que en este sector hay mucho empleo sin registrar y día a día aumentan los juicios laborales con respecto a esto).

La aplicación genera dos tipos de clientes: las empresas que necesitan enviar a domicilio los productos a sus clientes y los Repartidores, quienes desean trabajar haciendo estas tareas, con una situación de independencia laboral.

El ingreso que genera el uso de la aplicación está dado por dos factores:

-El pago que realiza la empresa por usar la misma, determinado por un porcentaje estipulado en relación al del valor del pedido.

-El pago que realiza el repartidor determinado por un porcentaje del valor que él percibe por los envíos realizados.

Los beneficios que generará esta aplicación, más el desarrollo de nuestras acciones de marketing, harán que se potencien los ingresos de nuestros clientes.

Las empresas vendedoras disminuirán sus costos laborales al no tener relación directa con los repartidores (ya que se vincularán solo mediante nuestra aplicación, manteniendo la independencia) e incrementarán sus ventas, porque ya no deben pensar en los conflictos laborales con los repartidores, y además debido a nuestro apoyo constante mediante acciones de Marketing tanto tradicional como Digital, para apuntalar sus ventas a través del uso de nuestra plataforma.

Se trata de una actividad con fines de lucro, es decir una actividad que se realiza con el ánimo de obtener una rentabilidad, donde dicho proyecto presenta la visión de ser reconocida como una empresa de servicios de excelencia en la entrega de paquetes y realización de trámites, con alta capacidad tecnológica, recursos humanos eficientes, y



una gestión sustentable, que garantiza transparencia, responsabilidad, compromisos y lealtad con nuestros clientes y colaboradores.

Por dichos motivos, se considera oportuno llevar a cabo un proyecto a fines de atender esta necesidad faltante en el rubro delivery, tanto para las empresas que venden los productos, como para los repartidores, y así brindar un servicio más eficiente a la sociedad, en cuanto a tiempo y calidad de envío.



INFORMACION GENERAL

I. Análisis de Prefactibilidad

Se detallará una breve síntesis de investigación sobre los factores que afectan el proyecto con el objeto de contar con información que permita determinar si el proyecto en principio es factible de realizar para de esta manera profundizar en su análisis.

A continuación, se expondrán los estudios de prefactibilidad de forma sintética para luego desarrollar toda la información de manera específica a lo largo del trabajo.

Análisis de Mercado:

Oferta:

Se ofrecerá una aplicación software por la cual se conectarán las empresas vendedoras de productos a domicilio, con los repartidores de dichos productos o para la realización de trámites de particulares, y nuestra empresa cobrará por dicho uso y goce de la aplicación, también brindaremos previamente una capacitación a los repartidores (que son los clientes claves para el desarrollo óptimo de la plataforma) para que el sistema de retroalimentación entre todos los usuarios de la aplicación funcione con eficiencia y que todos generen beneficios con ella.

Demanda:

El público objetivo estará formado por empresas que vendan productos con envío a domicilio, repartidores deliverys que deseen trabajar de forma independiente llevando los pedidos a los usuarios y los particulares que deseen realizar trámites sin necesidad de realizarlos ellos mismos, los cuales se encontrarán en principio en la provincia de San Luis, y potencialmente se extendería a la región Cuyo. El mismo se ve influenciado por factores externos (políticas públicas) e internos (deseo de utilizar este medio para las operaciones deliverys) a la hora de consumir el servicio.

Competidores:

Hoy en día en la provincia el único competidor directo del servicio es PEDIDOSYA.COM, la cual es una aplicación con similares características que la nuestra, con la diferencia de que esta, es solo para pedidos de comida y tiene su nicho de mercado principalmente en las grandes ciudades, pero también llega a San Luis.

De todas formas, hay que destacar que el competidor más importante que tenemos hoy en día con respecto al pedido de comida y traslado de cosas es el teléfono, es decir la manera convencional y más conocida por la gente.

**Producto:**Servicio Primario:

- Poner a disposición de nuestro cliente una aplicación web y móvil para Solicitar y entregar pedidos solicitados por los interesados (vendedores, repartidores y particulares) a cambio de una retribución que se pactará en consecuencia a un porcentaje de los ingresos de cada uno.
- Servicio de aplicación para pedido de comida a domicilio
- Servicio de aplicación para realización de trámites

Servicios Secundarios:

- Servicio de Asesoramiento de Marketing, tanto tradicional (televisión y radio) como digital (Blog, redes sociales, E-mail marketing), para aquellos que contraten nuestro servicio.
- Capacitaciones para los repartidores que se integren a nuestra empresa mediante el uso de la aplicación, para un uso óptimo de ella.

Precio:

Con respecto a esto, el precio que nosotros cobraremos por el uso y goce de la aplicación por parte de los diferentes usuarios se pactará en base a un porcentaje de las ganancias que tengan los clientes. Por otro lado, para mayor comodidad del usuario se ofrecerán diversas formas de pago como ser efectivo, tarjeta de crédito/debito.

Estrategia comercial:

- Publicidad: se llevarán a cabo publicidades en medios televisivos, radio, redes sociales, creación de un blog donde se puedan evacuar dudas que surjan de nuestros clientes potenciales, e-mail marketing, etc. para lograr penetrar en la mente del consumidor dando a conocer las ventajas respecto de la forma tradicional a la cual está acostumbrado el mercado en la provincia de San Luis y las razones por las que deben de elegir nuestro servicio.

La idea es comenzar con la publicidad un tiempo prudencial antes del lanzamiento al mercado de la aplicación.



Estudio técnico y organizacional

Estructura: oficina de administración general del proyecto.

Equipamiento:

- Computadoras
- impresoras
- Escritorios y sillas para escritorio
- Mesa para reuniones
- Sillas para la mesa de reuniones
- Útiles de papelería y librería para desarrollo diario de las actividades tales como (lapiceras, lápices, hojas, cuadernos, abrochadora, agujereadora)
- Router (para tener acceso a internet)

También se utilizará eventualmente un Salón para realizar capacitaciones, pero este no lo incorporamos dentro de la estructura necesaria para el funcionamiento del proyecto porque se alquilará en función a la necesidad de las respectivas capacitaciones que se brinden.

Personal:

- Gerente Operativo (director del proyecto)
- Gerente de administración y comercialización
- Gerente de Sistemas

ESPECIFICACIONES DE LAS TAREAS DE CADA UNO VA A ESTAR DETALLADO EN UN ORGANIGRAMA MAS ADELANTE.

En la ciudad de San Luis existe la posibilidad de contar con profesionales capacitados en cada uno de los rubros, cumpliendo estos con todas las exigencias necesarias. Para lo cual se contratarán consultores eventualmente dependiendo la necesidad y crecimiento de nuestra empresa, en lo referente a capacitación específica.



Estudio de impacto social

Se considera que el proyecto impactará positivamente en la comunidad, ya cambia el método tradicional de envíos, haciéndolo más eficiente y práctico.

Este tipo de aplicación ya se ha puesto en marcha en muchos países del mundo, y también en las grandes ciudades de Argentina, facilitando las tareas de este rubro, y mejorándolo, lo cual nos indica que es algo necesario de implementar en la provincia y posteriormente en la región Cuyo, y así poder contar con una herramienta que nos brinde una solución alternativa para las necesidad que existen dentro de este rubro y que están siendo satisfechas por otros medios.

Estudio Legal

No existen impedimentos desde el punto de vista normativo municipal, provincial o nacional para desarrollar la prestación de servicio y llevar a cabo el proyecto., al contrario, en San Luis hay un amplio desarrollo tecnológico, fomentando la innovación a través de plataformas digitales, contando para ello con una gran infraestructura.

ESPECIFICACIONES DEL ESTUDIO LEGAL DONDE SE DESARROLLA LA FORMA JURIDICA QUE ADOPTARIAMOS, LEGISLACION SOCIETARIA, CONDICION Y FORMAS DE TRABAJO, INVERSIONES Y GASTOS NECESARIOS PARA LLEVAR A CABO LA A CABO NUESTRO SERVICIO VA A ESTAR DETALLADO MAS ADELANTE EN EL TITULO RESPECTIVO.

Estudio Financiero

El estudio financiero se llevará a cabo más adelante, por el desarrollo que este implica y para poder profundizar más en él, ya que es uno de los aspectos más importantes del proyecto. En él analizaremos los ingresos, egresos, flujo de fondos (o cash Flow), el periodo de recupero de la inversión y el análisis de sensibilidad de la inversión ante cambios en El Valor Actual Neto y la Tasa Interna de Retorno.

Conclusión sobre estudio de prefactibilidad:

Luego de obtener información sobre cada uno de los estudios realizados, los indicadores manifiestan no tener ningún impedimento para el desarrollo del proyecto por lo que se debería continuar con la formulación de éste para ampliar y detallar conocimientos.



II. Nombre del Proyecto

“Servicio de Paquetería y Trámites mediante Aplicación SHIPPUS”

III. Autor

- Bazzani Molina, María Eliana
- Universidad Católica de Cuyo – Sede San Luis
- Carrera de Contador Público
- Matrícula 8437
- Año 2018

IV. Determinación de Visión, Misión, Objetivos y Metas del proyecto

Visión:

Ser reconocida como una empresa de servicios de excelencia en la entrega de paquetes y realización de trámites, con alta capacidad tecnológica, recursos humanos eficientes, y una gestión sustentable, que garantiza transparencia, responsabilidad y compromiso.

Misión:

Brindar servicios tecnológicos para la entrega de paquetes y realización de trámites, al mejor precio, ayudando a empresas, particulares y repartidores altamente capacitados a conectarse entre sí.

Valores:

- Compromiso con la excelencia
- Responsabilidad con el servicio
- Lealtad con nuestros clientes
- Respeto con nuestros clientes y colaboradores
- Honestidad con nuestros clientes y colaboradores

**Objetivo General:**

Brindar a los habitantes de San Luis capital servicios tecnológicos mediante la aplicación Web y Móvil denominada SHIPPUS, la cual pondrá en contacto a vendedores de productos, repartidores de los mismos y particulares que quieran adquirirlos a domicilio, por lo tanto, servirá para la entrega de paquetes con modalidad delivery y también para la realización de trámites en general que los particulares quieran realizar sin necesidad de moverse de su casa.

Objetivos Particulares:

- Realizar Investigación y estudio Técnico, Organizacional, Legal y financiero para evaluar la viabilidad del proyecto.
- Realizar una investigación de Mercado para ver quiénes estarían interesados en el uso de la aplicación y así evaluar su rentabilidad.
- Elaborar un plan de Marketing para comercializar nuestro servicio y el de nuestros clientes.
- Realizar capacitaciones a los Repartidores interesados en nuestro servicio para que la aplicación sea utilizada en forma óptima.
- Establecer los ingresos aproximados que deberíamos percibir, para evaluar costos y establecer cuáles serán los costos fijos.

Metas:

- Lograr en 1 año alcanzar el 50% de la prestación normal proyectada.
- Lograr un efectivo ciclo económico y financiero guiados por el análisis económico y financiero del proyecto

V. Naturaleza y características del Proyecto

La naturaleza del proyecto es económica ya que se trata de una empresa con fines de lucro la cual busca el retorno de la inversión. Adicionalmente podemos decir que tiene una naturaleza de característica tecnológica ya que se trata de una gran innovación en el rubro donde se pretende desarrollar.



VI. Tipo, rubro y rama del Proyecto

El presente proyecto es una inversión de tipo **privado** ya que permite recuperar la inversión de capital por parte del inversionista y lograr rentabilidad económica financiera, con respecto a la rama del proyecto lo podemos encuadrar al servicio 530090 del nomenclador de AFIP (Administración Federal de Ingresos Públicos) que corresponde a Servicios de mensajerías (incluye servicios puerta a puerta, comisionistas de encomiendas, transporte de documentos realizados por empresas no sujetas a la obligación de servicio universal)

VII. Descripción del servicio

El Servicio que se prestará tiene como producto principal la aplicación denominada SHIPPUS, la cual servirá para conectar a los diferentes usuarios para el envío de productos a domicilio y también para la realización de trámites.

También se brindarán dos servicios adicionales al principal los cuales serán:

Asesoría en el Servicio de marketing para promocionar e impulsar tanto la aplicación, como los clientes que usen esta aplicación y capacitaciones para los clientes/usuarios de la aplicación.

ANTECEDENTES

Denominación legal de la empresa: “SHIPPUS S.A.S”

Tipo societario: Sociedad Por Acciones Simplificada este segmento lo enviaría a la sección de Estudio Legal.

la sociedad por acciones simplificada conocida comúnmente como SAS, es un tipo de sociedad creada a través de la ley 1258 de 2008, la cual tuvo como objetivo crear un tipo de empresa que le sirviera a pequeños empresarios para formar su compañía.

Este tipo de sociedad puede ser constituido por contrato privado el cual debe ser autenticado antes de su inscripción en el registro Público de por los participantes en su suscripción, o por apoderado designado para ello.



Los socios solo responden hasta el monto de sus aportes, es una sociedad de capital, por ende, es con este que se responde por las obligaciones; la sociedad es una persona distinta al socio una vez esta tiene personería jurídica, la cual se consolida una vez se encuentra inscrita en el registro mercantil.

Tanto personas naturales como jurídicas pueden constituir este tipo de sociedad.

El pago del capital puede ser pactado en el contrato de sociedad con plazos distintos a los establecidos en el Código de Comercio, pero nunca podrá exceder de dos años.

Este tipo de sociedad puede emitir cualquiera de las siguientes acciones:

- 1- Acciones privilegiadas;
- 2- Acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto;
- 3- Acciones con dividendo fijo anual y
- 4- Acciones de pago.

Las acciones en este tipo de sociedad no podrán ser negociadas en la bolsa, pero si pueden ser negociadas por otros medios de manera libre a menos que en los estatutos se hayan establecido restricciones para ello.

La ventaja de esta sociedad es que una persona natural con actitud emprendedora puede constituir una empresa con el objeto de darle más credibilidad a su negocio; sin embargo, no es una figura a la que solo pueda acceder una persona natural, ya que también una persona o varias personas tanto jurídicas como naturales pueden constituir una sociedad por acciones simplificada.

En fin, este tipo de sociedad es una buena opción para que un comerciante legalice su actividad constituyendo empresa; donde a través de esta figura solo limita la responsabilidad al monto del capital con el cual se conforma la sociedad, cumpliendo así con lo que nosotros pensamos que es lo óptimo para llevar a cabo nuestro proyecto

Información de los socios/integrantes:

- | | | |
|-----------------------------|-----|------------|
| • Bazzani, María Eliana | DNI | 37.724.005 |
| • Quiroga, Luciana Victoria | DNI | 35.424.382 |



Aporte Societario:

Bazzani, María Eliana

Efectivo \$100.000

Quiroga, Luciana Victoria

Efectivo \$50.000

Domicilios establecidos:

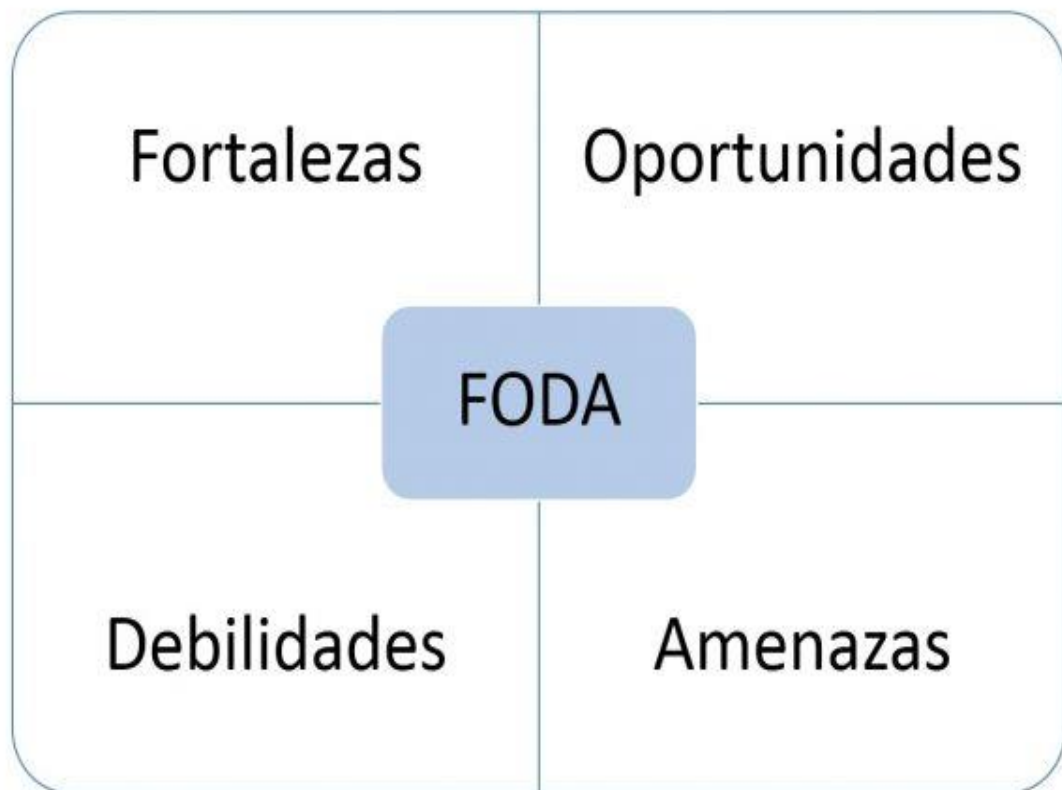
- ❖ Domicilio Real:25 de mayo 381
- ❖ Domicilio Legal:25 de mayo 381
- ❖ Domicilio Comercial: Córdoba 456

Logotipo:



ANALISIS DEL MERCADO

I. Análisis FODA



Análisis Interno:

Fortalezas:

- Capacidad de los profesionales que componen el proyecto
- Procesos técnicos y administrativos de calidad
- Organización pequeña, ágil y responsiva ante los cambios del mercado

Debilidades:

- Poca Experiencia en relación con los competidores
- Capital de inversión escaso
- Desconocimiento del mercado
- Demora en la implementación de mejoras en la aplicación



Análisis Externo:

Oportunidades:

- Políticas públicas que fomentan el desarrollo tecnológico.
- Servicio muy innovador en el mercado
- Creciente demanda de productos a domicilio
- La competencia actúa principalmente en las grandes ciudades y no en el interior del país
- Poca competencia en el rubro y con un servicio diferenciado al de ellos

Amenazas:

- Competencia consolidada en algunos servicios
- Desconocimiento general del sistema por parte del mercado
- Bajas barreras de entrada a nuevos competidores
- Cambios permanentes en las reglas establecidas por el gobierno

PLAN DE ACCION

Fortalezas:

- Seguir capacitándonos constantemente, y mantener un alto nivel en todos los procesos y servicios ofrecidos.
- Incorporar Calidad en el servicio ofrecido, mejorando el sistema de forma eficiente.
- Aprovechar la escasa competencia para poder posicionarnos favorablemente dentro del mercado en poco tiempo.

Debilidades:

- Observar el comportamiento de nuestra competencia actual, para así aprender de ella y poder mejorar nuestro servicio, al mismo tiempo que nos capacitamos para poder brindar un servicio de excelencia que nos caracterice frente a nuestros clientes y decidan elegirnos.

Oportunidades:

- Complementar con las políticas públicas, campañas publicitarias que ayuden a darnos a conocer con el público.
- Facilitar la llegada de los productos a la casa de los particulares mediante nuestra aplicación, con mayor rapidez y menor precio.



- la posibilidad de pedir más productos y servicios, entre ellos podemos encontrar medicamentos, productos del supermercado, colaciones y comidas de restaurantes

Amenazas:

- Destacar por medio de las publicidades las ventajas competitivas que nos diferencian de la competencia directa e indirecta.
Darnos a conocer por múltiples medios, principalmente digitales como Redes sociales, E-mail marketing, blogs, televisión, e internet en general

II. Análisis de PORTER



Poder de negociación de los compradores o clientes:

En este caso el poder individual de los clientes para negociar es medio, no decimos que es alto ya que no están bien organizados para plantarse en aquellos precios que estarían dispuestos a pagar, y no decimos que es bajo porque la actividad que abarca un gran número de clientes tiene diversas alternativas de elección, y una opción consolidada en el mercado que nos puede sustituir.



Poder de negociación de los proveedores:

El poder de negociación de los proveedores es Alto, ya que, aunque hay muchos desarrolladores de sistemas para poder realizar nuestra Aplicación, Hemos encontrado uno solo en el mercado que es quien cubriría nuestras necesidades y creemos que es el más eficiente para el desarrollo de nuestro proyecto.

Amenaza de nuevos competidores entrantes:

Barreras de entrada: Se debe poseer un alto conocimiento de la industria tecnológica, para brindar un servicio diferenciado en relación al de la competencia, de manera que los consumidores nos prefieran, pero con el auge del comercio por internet y el creciente interés de empresas y usuarios, sumado al apoyo de las políticas públicas para el desarrollo de la innovación y la tecnología, las barreras de entradas son cada vez menores para los competidores.

Barreras de salida: Las interrelaciones estratégicas generan una barrera de salida baja ya que no se requiere de la venta de activos o bienes de capital especializados, no hay restricciones sociopolíticas, y las relaciones con el proveedor y los clientes no requieren alianzas estratégicas desarrolladas con dificultad de discontinuar la operación.

Amenaza de productos sustitutos:

En la Provincia de San Luis, y región cuyo el único producto sustituto es PEDIDOSYA.COM, el cual ofrece el mismo servicio que nosotros, pero sin contar con el servicio de capacitación a repartidores, ni la realización de trámites.

Por otro lado, también consideramos servicio sustituto a los deliverys tradicionales, que, aunque hoy en día cada vez son menos por los grandes conflictos que conlleva este tipo de relación laboral, aún hay bastantes empresas expendedoras de comida que lo ofrecen.

El delivery tradicional está desarrollado a través del llamado telefónico, así como también, el pedido personalente en un local y luego envío a domicilio.

Rivalidad entre los competidores:

Nuestro único competidor directo es PEDIDOSYA.COM el cual ya nombramos anteriormente, y el cual podemos decir que está consolidado dentro del mercado, por lo cual no será fácil la rivalidad con este servicio.



Aun así, tenemos a nuestro favor que actualmente nuestra competencia no ofrece ciertos servicios que nosotros si, como:

- La capacitación a los repartidores para un uso más eficiente de la Aplicación
- La realización de trámites en general para los particulares.
- Envío de cualquier cosa hasta el domicilio solicitado.
- Repartidores Independientes a restoranes.

Esto nos jugará a favor a la hora de insertarnos en el mercado y poder generar en los consumidores que elijan nuestro servicio por sobre el de nuestro competidor.

Tecnología:

Como sexta fuerza según algunos expertos podemos considerar a la tecnología, ya que hoy en día resulta muy efectiva la utilización de páginas web, red o infraestructura moderna para poder llegar al consumidor y obtener una respuesta más óptima del mismo. La tecnología se ha transformado en un fuerte lazo de unión entre vendedor y comprador logrando una mejor comunicación, permitiendo que se produzca la oferta del servicio y la retroalimentación por parte del consumidor. Es evidente que para nuestro servicio este factor es fundamental y el más importante ya que sin ella no podríamos funcionar, ni generar nuestra plataforma.



III. Análisis de las 4P



Producto

- Innovación
- Calidad
- Eficiente

Precio:

- Costo del desarrollo de la aplicación
- Costos de marketing
- Precio de los productos sustitutos
- Tener presente los precios establecidos por la competencia

La variable Precio es detallada específicamente en “Análisis de Precios”.

**Promoción:**

- Publicidad: a través de medios digitales y tradicionales, el fuerte estará en las redes sociales, la creación de un blog e e-mail marketing.
- Promoción: Habrá determinadas promociones basados en días selectos, o medios de pago.

La variable Promoción se detalla específicamente en “Análisis de comunicación”.

Plaza

- El servicio se brindaría : mediante aplicación web (desde una computadora) o mediante aplicación móvil (desde celular smartphone sistema Android o iPhone sistema IOS).

La variable Plaza es detallada específicamente en “Análisis de la oferta – Competencia”.

IV. Análisis de la demanda**Destino del servicio:**

El servicio será ofrecido dentro de la provincia de San Luis y alrededores, y posteriormente también está pensada su distribución en la Región Nuevo Cuyo de Argentina (San Luis, San Juan, Mendoza, La Rioja).





Imágenes extraídas de internet y Google maps.

Mercado existente y comportamiento de la demanda

El servicio será ofrecido principalmente a los habitantes de la ciudad de San Luis capital con posibilidades de expandirnos al interior de la provincia, y posteriormente a la región Cuyo de nuestro país.

Según encuestas realizadas, para realizar estimaciones de la demanda podemos decir que:

Lo primero que se observó fue que los hombres suelen hacer más pedidos de forma delivery que las mujeres, superándolas a éstas con el 55% del total de los pedidos.

Aproximadamente un 66% de la población de la Ciudad de San Luis pide comida a domicilio, de forma delivery.

Dentro de ese porcentaje, la forma de realizar los pedidos son un 25% con Aplicaciones de celular o computadora, y un 75% mediante llamado telefónico, por lo cual se pudo observar que la población no utiliza ningún otro medio que no sean estos dos mencionados con anterioridad, y aunque la aplicación sea en menos cantidad, se considera que tuvo un auge importante, ya que en el año 2016 este porcentaje se reducía solo a un 2,3% de los pedidos deliverys totales, y en 2017 un 17%, su alza potencial, según varios informes, se cifra en más de un 20% al año hasta 2021.



Con respecto a los demás servicios se les pregunto si utilizarían una aplicación que les ofrezca servicio de trámites, y envío de cualquier objeto, con una tarifa razonable y sin necesidad de que salgan de sus casas y se observó lo siguiente: un 92,6% si la utilizarían si tienen la oportunidad de descargarse una aplicación con estas características y solo un 7,4% no la utilizaría.

Por otro lado, a través de estas encuestas se pudo detectar que este es un servicio que no tiene estacionalidad, es decir que se utiliza de igual manera y frecuencia durante todo el año, indistintamente si es verano, invierno, otoño o primavera. Pero durante los días de semana la situación si cambia, ya que el 90% prefiere solicitar los envíos los fines de semana y en la noche.

Alrededor del 60% de los pagos son preferidos con tarjeta de débito, un 30% con efectivo y un 10% con tarjeta de crédito.

Con respecto a las empresas que se vinculan con la aplicación, las cuales serán en su gran mayoría casas de comidas y por otro lado también supermercados que enviarán sus pedidos a los hogares, en las encuestas realizadas se observó la necesidad de estos de una Aplicación que brinde este servicio faltante en el mercado, con un porcentaje de 75% a favor de este medio para realizar los envíos.

También se les consultó por los conflictos con los repartidores, a lo cual un 63,33% respondió que es uno de los problemas más comunes a la hora del delivery, y que una independización por parte de estos trabajadores colaboraría con su problemática.

El mercado argentino está cambiando su comportamiento con relación a las experiencias “online”. Existe un incremento en las compras realizadas por medios digitales, lo cual se debe a motivos tales como la practicidad (en cuanto a la posibilidad de comprar en cualquier momento), la comodidad, la rapidez y, en algunos casos, la existencia de mejores precios y ofertas, siendo éstos los factores que impulsan dicho modo de compra.

Las facilidades y la claridad que ofrecen las plataformas de comida a domicilio online y el poco tiempo que lleva realizar un pedido y recibirlo, rapidez necesaria y fundamental, sumado a que hoy en día la gente vive sin tiempo hace que este tipo de Aplicaciones como SHIPPUS tenga una amplia demanda y cada vez más creciente.

Los usuarios además encuentran otras ventajas en estas webs como son los precios económicos, las ofertas especiales, la comodidad de pedir desde el celular o una computadora, o la amplia variedad de tipos de comidas diferentes, y de diferentes opciones de lugares en una misma aplicación para decidir, sumándole en este caso la opción de pedir el traslado de cualquier cosa y la realización de trámites.



Perfil del consumidor:

El consumidor al que apuntamos es un público que utiliza los medios digitales de forma habitual, que buscan variedad y resolver rápido sus pedidos, trámites y paquetería, pero en general lo puede usar cualquier persona que posea un teléfono celular con conexión a internet para poder hacer el envío a domicilio deseado.

Se estima según las encuestas realizadas que las personas que mayormente utilizan esta plataforma para los envíos a domicilio van desde los 18 a los 65 años.

Variables que afectan el consumo

VARIABLES INTERNAS

- **Personalidad:** la forma de ser del individuo es la base de la toma de decisión, si cocinar o no, realizar los trámites o realizar otra actividad, pedir comida o no, etc.
- **Estilo de Vida:** las ideologías del individuo, las cuales comparte con su grupo de personas, marcan su acción.
- **Motivación:** el consumidor que no recibe la información suficiente no es concientizado de las opciones que tiene al momento de querer pedir comida u otro servicio.

VARIABLES EXTERNAS

- **Grupos sociales:** el individuo se ve influenciado por el conjunto de persona de los cuales forma parte, tendiendo a un comportamiento en común.
- **Entrada de otros competidores:** el ingreso de un gran número de competidores que desarrollen un producto similar puede hacer variar la demanda, ya que entran para competir por el mismo segmento al que queremos apuntar nosotros y algunos podría elegir a nuestros competidores.



V. Análisis de la oferta

Estructura del mercado

- COMPETENCIA PERFECTA: existe un número elevado de productores y consumidores en el mercado. Los vendedores son pequeños en relación al mercado, por lo cual ninguno podría ejercer influencia apreciable sobre los precios, es decir hay “Precios Aceptables”. Las empresas venden productos homogéneos, por lo cual al comprador le resulta indiferente un vendedor que otro. Tanto las empresas como los consumidores poseen información perfecta, no hay barreras de entrada y salida al mercado, como tampoco problemas de reventa.
- COMPETENCIA MONOPOLISTICA: es un tipo de competencia en la que existe una cantidad significativa de productores actuando en el mercado sin que exista un control dominante por parte de ninguno de esos en particular. La clave en este tipo de mercado es la diferenciación del producto, mercancía no homogénea, es decir un producto en particular. La competencia no está dada por los precios sino, por ejemplo, por la calidad del producto, el servicio durante la venta, la publicidad, etc. las barreras de entrada y salida del mercado son bajas. Los mercados de competencia monopolística se sitúan entre el monopolio y el oligopolio.
- OLIGOPOLIO: es un mercado dominado por un pequeño número de vendedores o prestadores de servicio, debido a esto cada participante está al tanto de las acciones de sus competidores. Dado que las decisiones de una empresa afectan o causan influencias en las decisiones de las otras, se establece una situación de equilibrio en el grupo de oferentes, por lo cual deja de existir competencia de mercado. Este tipo de mercado supone la existencia de varias empresas en un mercado determinado que ofrecen un mismo producto, pero de tal forma que ninguna de ellas puede imponerse totalmente en el mercado.
- MONOPOLIO: es una situación de privilegio legal, en la cual existe un productor que posee un gran poder de mercado y es el único en una industria dada que posee un producto, bien, recurso o servicio determinado y diferenciado. Para que exista un monopolio, es necesario que en dicho mercado no existan productos sustitutos, de esta manera el consumidor tiene solo una alternativa para comprar.

La estructura de mercado con la cual se puede identificar al proyecto es Monopolio, ya que hay solo un oferente, es decir una sola empresa que brinda nuestra misma rama de servicio.



Análisis de la oferta a Nivel Nacional y Provincial

NIVEL PROVINCIAL

En el año 2019 la cantidad de empresas que prestan un servicio similar de aplicación como la desarrollada en este proyecto es una sola: PEDIDOSYA, pero esta realiza solo deliveries de comida. Ante esto debemos tener en cuenta también como nuestro competidor más grande que tenemos hoy en día al teléfono (forma tradicional de hacer los pedidos a domicilio).

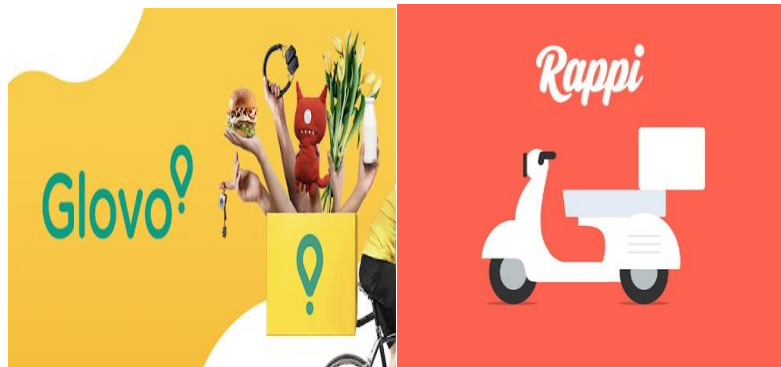


NIVEL NACIONAL

A nivel nacional la competencia es más variada, ya que han llegado muchas empresas que, si prestan exactamente el mismo servicio que nosotros, como son el caso de GLOVO y TREGGO, es decir, estas empresas realizan envío de pedidos a domicilio, tanto de comida como de cualquier cosa en general que el usuario necesite y también la realización de trámites.

También hay más competidores a nivel Nacional como RAPPI y UBER EATS, pero estos realizan solo envío de pedidos a domicilio de comida

Estas empresas solo se encuentran a nivel nacional y por el momento no se expanden hacia provincias del interior del país, en un panorama futuro al tener barreras de entradas muy bajas puede que lleguen a introducirse, pero no es el objetivo de estas empresas instalarse en provincias más pequeñas, ya que su servicio está pensado y adaptado para concentrarse en las grandes ciudades



Competencia

- Directa:

PEDIDOSYA: Actualmente esta aplicación es la única de este estilo que llego a la provincia de San Luis, por lo tanto, es nuestra única competencia directa en cuanto a delivery de comida, pero no en los demás rubros.

Sin embargo, nosotros brindaremos más servicios al alcanzarte cualquier cosa hasta el lugar que lo necesite el consumidor y la realización de trámites, haciendo una diferencia con nuestro competidor, abarcando la satisfacción de diversas demandas y no solo de comida.



- Indirecta:

DELIVERY CONVENCIONAL (TELEFONO): al igual que para nuestro competidor directo, nuestro mejor competidor actual sería el teléfono, ya que la gente aún hoy en día, corriendo el año 2019, donde internet y las aplicaciones están en su mayor auge, existe gente que sigue prefiriendo el método tradicional de realizar sus pedidos mediante un llamado telefónico o yendo al lugar de comida a pedirlo y luego esperarlo en la comodidad de sus hogares, esto mismo sucede con los tramites. Esto sucede por la desconfianza que se sigue teniendo con la tecnología, con respecto al robo de datos o el pago electrónico.

VI. Análisis de los precios

Precios del competidor

PEDIDOS YA:

La compañía cobra un 10 por ciento del total mensual que venden los restaurantes a través de su plataforma, además de lo que cobra cada restaurant individualmente al consumidor por haber pedido mediante delivery, ya que no cuenta con sus propios repartidores, sino que estos son repartidores contratados por el restaurant, y también cuenta con un servicio de marca blanca que utilizan empresas como Burger King.

Deciden colaborar con eso porque ellos se basan en lo tecnológico, por lo cual el día de mañana los restaurantes pueden tener un comercio electrónico propio, pero no tendrán la parte tecnológica que ellos le pueden ofrecer, esto sería su valor agregado.

DELIVERYS CONVENCIONALES

Los deliverys convencionales cobran un promedio de 40 a 100 pesos por pedido delivery según distancia, y algunos optan por dejarle al criterio del repartidor lo que quiera pedir al llevar el envío.

Precios de SHIPPUS

Los precios están basados en porcentajes de lo cobrado por parte de las empresas y de los repartidores por el acceso y uso de nuestra aplicación

Se basa en porcentajes sobre el precio del pedido, los cuales se cobrarán de la siguiente manera:

- Del repartidor un 25 % del valor según el envío.
- De la empresa/casa de comida un 10 % del valor del pedido.



REPARTIDOR/SERVICIO	TARIFAS	
	codigo	\$/KM
Envío caminando: paquetes hasta 1 kg., y hasta 65 cm Lineales. En Mano o mochila.	P1	\$ 20.00
Envío en Bicicleta: paquetes entre 1 y 2 kg. Hasta 100 cm lineales, transporte en mochila o caja de carga	B1	\$ 30.00
Envío en motocicleta: entre 2 y 5 kg y hasta 130 cm lineales. Transporte en Mochila o caja de carga	M1	\$ 35.00
Envío en utilitario: hasta 800 kg o 3.000 litros. Transporte en Caja de carga.	U1	\$ 50.00
Trámites en general	T1	\$ 100.00

- Los precios que los repartidores cobran por pedido están determinados dentro de la aplicación y variarán dependiendo la forma y la cantidad de lo que se deba entregar, como así también el tipo de servicio que se solicita, es decir envío de comida, productos o realización de trámite.
- Los precios de los pedidos de las casas de comida se mostrarán dentro de la aplicación, pero son impuestos por cada empresa.
- Lo que cobraremos nosotros serán los porcentajes enunciados anteriormente de cada pedido, cobrando por las dos partes en caso de envío de comida y por parte del repartidor en caso de paquetería y trámites.



VII. Análisis de la comunicación

Estrategia de publicidad

Un producto desconocido, que no es mostrado al público potencial, es un producto inexistente, la publicidad crea interés en el cliente, incentiva el consumo por parte del mismo, marca la diferencia con la competencia inmediata y permite lograr una imagen de profesionalismo para obtener una posición apropiada y efectiva en el mercado.

En nuestro caso, utilizaremos los siguientes medios:

- **TELEVISIÓN**: Se prepararán publicidades, con nuestro gerente, mediante videos publicitarios que mostrarán nuestro servicio de una forma innovadora y llamativa para captar la atención de los compradores y así motivar la venta de la aplicación a nuestros clientes.
- **RADIO**: se realizará la misma publicidad que en el medio anterior, pero mediante audio transmitido por dos estaciones de radio, ya que son las principales escuchadas en la provincia de San Luis, XLW (frecuencia 92.1) y Radio POPULAR (frecuencia 98.5).
- **REDES SOCIALES**: hoy en día las redes son uno de los recursos más poderosos para posicionar un plan de negocios, ya que se puede adaptar a cualquier tipo de servicio y llega a un público muy amplio, y su mayor ventaja es que incrementan rápidamente la visibilidad de nuestra aplicación. En cuanto al funcionamiento consiste en mostrar anuncios pagados por la empresa, ya sea entremezclados en el contenido o en forma de display. Por regla general, estos anuncios siguen un modelo de costo por clic o CPC, esto es, que SHIPPUS solo pagaría si un usuario hace clic en el anuncio
 - **Instagram Ads**: Instagram y Facebook comparten una misma solución publicitaria, por lo que es muy sencillo organizar campañas orquestadas. En esta red lo que mejor funciona son las campañas con un elevado componente visual.
 - **Twitter Ads**: Aunque esta red ya no disfruta de la popularidad de antaño, sigue siendo una opción muy interesante en lo que se refiere a publicidad. Entre sus opciones de anuncios sociales podemos encontrar campañas adaptadas a una gran variedad de objetivos: conversión, leads, descarga de aplicaciones.



- **YouTube Ads**: Por aquí vamos a promocionarla marca a través de videos, YouTube es un gran lugar donde insertar publicidad. Es el formato más parecido a los spots tradicionales.
- **Snapchat Ads**: La publicidad en Snapchat aún no es demasiado popular en el mercado, lo que hace que puedas experimentar con tus anuncios sin preocuparte tanto de la competencia
- **BLOGS**: Se trata de una modalidad relativamente nueva y por tanto son muchos los negocios que todavía desconocen sus ventajas, las cuales son muchas y con el beneficio de que sea económico o hasta gratis, ya que consiste en un tipo de publicidad colaborativa, y para aprovechar su potencial se debe buscar los referentes de nuestro sector o gente que tenga llegada al público para pagarles a cambio de que escriban un artículo hablando bien sobre alguno de los productos o servicios (y cuando hablamos de pagar no nos referimos solamente a dinero sino que también puede ser con nuestros servicios u otros acuerdos que nos beneficien a ambos)
- **EMAIL MKT**: una pieza fundamental dentro de nuestra estrategia de marketing digital, ya que nos permite camuflar promociones y anuncios dentro de mensajes cotidianos, amables y de valor que el usuario no querrá eliminar. Es una forma de hacer publicidad de manera permisiva y agradable.

A través de las denominadas “**estrategias comparativas**” se buscará exponer los beneficios del servicio y las ventajas de nuestro producto frente a la competencia con el objeto de lograr una diferenciación positiva en la mente del consumidor respecto de la misma.

A través de las denominadas “**estrategias extensivas**” se buscará captar s clientes al inicio del proyecto no son todos potenciales?, por lo que la publicidad se llevará a cabo con 2 o 3 semanas de anticipación a la inauguración, donde se expondrán algunas promociones de ventas. Luego de un tiempo de actividad continua se aplicarán “**estrategias intensivas**” a fines de que los clientes ya captados mantengan o aumenten su consumo, por medio de promociones de ventas.



ESTUDIO TECNICO

I. Tipo De Servicio

El tipo de servicio será por ORDEN a costos PREDETERMINADOS, ya que los clientes deberán manifestar su voluntad de consumir con anterioridad solicitando el mismo a precios que ya están predeterminados.

II. Proceso de Prestación del Servicio

Para acceder a la aplicación se optara por contactar con un desarrollador de software que ofreció una aplicación similar a la que pondremos en marcha.

Al contactarlo se llega a un acuerdo mediante el cual él desarrolla los módulos que la empresa necesitara para la aplicación y a cambio se contrata en leasing¹ durante un tiempo para evaluar la rentabilidad de la inversión y luego de acuerdo a la conveniencia de la aplicación se puede ejercer la opción a compra o no, por lo tanto, se le pagará un monto determinado al programador por el alquiler de la aplicación con opción a compra con el objetivo de evaluar la rentabilidad de la aplicación, el acuerdo con el programador incluye la modificación sucesiva de la misma según las necesidades que nos exija el mercado luego de implementar la primera versión diseñada, denominada “**versión BETA**”. Una vez que ya se tiene la Versión BETA, se puede poner a disposición de nuestros clientes.



¹ Es una operación de **arrendamiento financiero** que consiste en la adquisición de una mercancía, a petición de su cliente, por parte de una sociedad especializada.

Posteriormente, dicha sociedad entrega en arrendamiento la mercancía al cliente con opción de compra al vencimiento del contrato.

En este contrato el arrendador **traspasa el derecho de usar el bien** a cambio de un pago de rentas de arrendamiento durante un plazo determinado al término del cual el arrendatario puede hacer tres cosas: comprar el bien por un valor determinado (y bajo), devolver el bien o alargar el periodo de leasing.



La metodología para poner la Aplicación a disposición de los clientes será la siguiente:

- Habiendo desarrollado la Versión BETA, se comienza el proceso de captación de clientes:
 - En el caso de los REPARTIDORES se realiza a través de diferentes anuncios en bolsas de trabajo web (portales de empleo) en donde figuran los requisitos necesarios para poder acceder al servicio los cuales serán:
 - ser Monotributista, ya que trabajará de manera independiente
 - que cuenten con un medio de transporte el cual puede ser bicicleta, motocicleta, auto o un utilitario
 - No tener antecedentes penales

A continuación, se los cita a una capacitación para conocer mejor la organización.

- En el caso de las CASAS DE COMIDA/EMPRESA se realiza de forma personal o a través de difusión mediante marketing digital
- En el caso de los PARTICULARES se ofrecerá mediante marketing digital, una vez que hayamos captado a los clientes descriptos anteriormente.

Uso de la aplicación por parte de las empresas de casa de comida y de los repartidores.

- Una vez realizadas las capacitaciones, se comienza con el proceso de la implementación de la versión BETA al mercado.
- Las empresas obtienen acceso al servicio que brinda la aplicación que les permite ponerse en contacto con los particulares para que le realicen los pedidos y que estos sean entregados de manera efectiva al domicilio de los particulares por otro de los clientes que serán los repartidores.
- Luego de recibir las capacitaciones correspondientes, los repartidores tienen acceso al servicio que brinda la aplicación para elegir a qué cliente quieren realizar la entrega evaluando la distancia a recorrer según el delivery, cuanto será la ganancia que obtendrá de ese pedido, como así también por el sistema de *scoring*².

²Consiste en un sistema de puntuación en dónde el particular asigna un puntaje determinado al repartidor, que va aumentando en función a aspectos que se considerarán en la efectividad en la entrega, por ejemplo, la rapidez, cumplimiento del tiempo estimado de la entrega, estado del producto, etc.

Consiste en un sistema de puntuación en dónde el repartidor asigna un puntaje determinado al particular, que va aumentando en función a aspectos que se considerarán en la efectividad del recibo del producto que se entrega, por ejemplo, el pago del producto, recepción adecuada, trato del cliente, frecuencia de acceso al servicio con el mismo repartidor, etc.



Uso de la aplicación por parte de los particulares:

- Esta aplicación estará disponible de forma gratuita para todos los usuarios que quieran descargarla desde Google Play (en caso de sistema ANDROID) o de App Store (en caso de sistema IOS), para que desde allí puedan optar para realizar el pedido de alguno de los servicios que le ofrecemos a través de ella, ya sea: Envío de comida, Envío de un objeto, o realización de trámite.
- Una vez que se registran en la aplicación, les figurará un menú principal en donde se verán los tipos de servicios de delivery que se puedan requerir.
- Luego elegir el producto/servicio deseado acceden a la aprobación de la orden de compra. Una vez aceptada, se muestra una lista de posibles repartidores disponibles para realizar la entrega junto a sus datos personales, el tiempo estimado de entrega y el puntaje (sistema de scoring) que tiene hasta el momento.
- Una vez que se realiza el pedido se deberá realizar el pago del mismo de las siguientes formas:
 - Tarjeta de débito/crédito como única forma de pago en el caso de acceder al servicio de casa de comidas, ya que no se garantiza que el repartidor regrese a la casa de comida para entregar el pago del particular
 - Efectivo y tarjeta de débito/crédito en el caso que se realice servicio de trámite o reparto de objetos de forma directa entre el repartidor y el particular.



III. Proceso de gestión de cobranza

- Una vez que se computa el cobro de los envíos realizados, se exige que el repartidor realice el pago correspondiente al porcentaje acordado (25%) sobre los envíos que haya realizado mediante el servicio que le brinda a él la aplicación. En el caso que el pago haya sido mediante tarjeta de débito/crédito se registra automáticamente en la cuenta de nuestra empresa y en el caso que sea mediante efectivo, deberá rendir ese dinero en la administración cada 15 días.
- En el caso de las casas de comida se le cobrará directamente en el momento del pago por parte del particular ya que al ser mediante tarjeta de débito/crédito es registrado el monto (10% del total del pedido) automáticamente en nuestra cuenta.



ESTUDIO LEGAL

Esta parte del proyecto evalúa aspectos legales, tributarios y organizativos que deben tenerse en cuenta en primer lugar, porque la mayoría de ellos implican requisitos y documentación que debe prepararse. En segundo lugar, todos tienen tiempos que hay que observar y, en tercer lugar, implican costos que deben tenerse en cuenta para evaluar el proyecto en su conjunto.

I. Legislación Societaria:

SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADAS (S.A.S.)

¿De qué se trata este tipo de Sociedad?

El 29 de marzo de 2017 el Congreso ha sancionado la **“Ley de Emprendedores”**, una iniciativa que surgió del Ministerio de Producción de la Nación, más específicamente de la Secretaría de Emprendedores y Pymes (SEPyME). La flamante Ley cuenta básicamente con 3 títulos:

- Título I de “Apoyo al capital Emprendedor”
- Título II regula los “Sistemas de Financiamiento Colectivo”
- **Título III trata la “Sociedad por Acciones Simplificada (SAS)”, este último es el que crea el nuevo tipo societario mencionado, y sobre el que abordaremos.**

La ley de emprendedores tiene como objetivo principal dotar a las PyMEs y especialmente a los emprendedores de un nuevo tipo societario, más afín a sus necesidades, buscando con ello el acceso de estos a la economía formal, e incentivar a la creación de nuevas empresas, reconociendo a estas como una necesaria fuente de empleo.

Beneficios

La Sociedad por Acciones Simplificada es un nuevo tipo societario que permite constituir una sociedad de manera más rápida y simple a menor costo,

Los beneficios serían:

- Es rápido, porque la inscripción se puede realizar en sólo 24 horas utilizando el Estatuto Modelo, desde el día hábil siguiente al de la presentación de la documentación correspondiente en el Registro Público. (Ley 27349, art. 38).
- Es simple y tiene menor costo que las tradicionales figuras jurídicas como las Sociedades Anónimas (SA) y las Sociedades de Responsabilidad Limitada (SRL) porque se puede constituir con el estatuto modelo.
- El estatuto puede estar firmado digitalmente.



- Tiene un capital mínimo de dos salarios mínimos vitales y móviles.
- Puede ser unipersonal y no requieren un número máximo de integrantes, es decir, no necesitas un socio para constituirlo.
- Junto con la inscripción, obtienes la CUIT de forma automática.
- Se obtienen los registros societarios y contables en formato digital.

1. Constitución y mantenimiento de su calidad

- Una SAS puede ser constituida por una o más personas humanas o jurídicas.
- Las SAS pueden ser creadas por instrumento público o privado (en este último caso con firmas solo certificadas bancariamente), como también por medios digitales con firma digital. En todos los casos, la sociedad debe inscribirse en el Registro Público de la jurisdicción de constitución.
- La SAS deberá publicar por un día, en el diario de publicaciones legales correspondiente a su lugar de constitución, un aviso con cierto contenido.
- La inscripción será realizada dentro del plazo de veinticuatro horas, contado desde el día hábil siguiente al de la presentación de la documentación pertinente, siempre que los socios utilicen el modelo tipo de instrumento constitutivo que se apruebe por el Registro Público.

2. Denominación social:

SHIPPUS S.A.S.

La denominación social deberá contener la expresión “Sociedad por Acciones Simplificada”, su abreviatura o la sigla SAS. La omisión de esta mención hará responsables ilimitada y solidariamente a los administradores o representantes de la sociedad, por los actos que celebren en esas condiciones.

3. Objeto social: Puede tener más de un objeto social, es AMPLIO.

El objeto social puede ser plural, no requiriéndose que exista conexidad o relación entre las actividades incluidas en el mismo. Sin embargo, la SAS no puede tener como objetos sociales:

- a. Hacer oferta pública de sus acciones o debentures;
- b. Realizar operaciones de capitalización, ahorro o en cualquier forma requerir dinero o valores al público con promesas de prestaciones o beneficios futuros; y
- c. Explotar concesiones o servicios públicos.



En el caso que una SAS adopte alguno de los mencionados objetos sociales o realice alguna actividad relacionada con los mismos, la SAS tendrá que transformarse en cualquier otro tipo social previsto dentro del plazo de seis meses, término durante el cual los socios responderán frente a terceros en forma solidaria, ilimitada y subsidiaria.

4. Capital social

- El capital social mínimo no podrá ser inferior al importe equivalente a dos veces el salario mínimo vital y móvil, importe que a la fecha de realización del presente trabajo en la Provincia de San Luis es de \$ 12.500 .
- Los aportes en dinero deben integrarse en un 25% como mínimo al momento de la suscripción.
- La integración del saldo no podrá superar el plazo máximo de dos años.
- Los aportes en especie deben integrarse en su totalidad al momento de la suscripción.
- El capital social se representa en acciones nominativas, no endosables.
- La sociedad puede emitir títulos accionarios o determinar que las acciones sean escriturales.
- Diferentes clases de acciones, con derechos y primas de emisión distintos se encuentran permitidas.
- Consentimiento previo de los socios y aún la directa prohibición de transferencia de las acciones por un plazo no mayor de diez años pueden ser incluidos en los estatutos.
- Si la sociedad necesita financiamiento urgente, los aportes irrevocables a cuenta de futuras suscripciones de acciones que realicen los socios pueden mantenerse en tal carácter por el plazo de veinticuatro meses desde la fecha de su aceptación.
- En caso de aumentos de capital social menores al cincuenta por ciento del capital social inscripto, los estatutos pueden prever que sean innecesarias la publicidad y la inscripción de la resolución de la reunión de socios en el Registro Público.
- Los socios de una SAS pueden también acordar la realización de prestaciones accesorias de servicios.



5. Responsabilidad de los accionistas

Conforme al artículo N°34 de la Ley de Apoyo al Capital Emprendedor, los accionistas de una S.A.S. limitan su responsabilidad a la integración de las acciones que suscriban o adquieran. Sin embargo, los socios también garantizan solidaria e ilimitadamente a los terceros la integración de los aportes que el resto de los socios se haya comprometido a realizar.

6. Gobierno corporativo

Los socios de una SAS podrán legalmente determinar la estructura orgánica de la sociedad y demás normas que rijan el funcionamiento de los órganos sociales.

Los órganos de administración, de gobierno y de fiscalización, en su caso, funcionarán de conformidad con las normas previstas en la Ley de Apoyo al Capital Emprendedor, sus estatutos, y, supletoriamente, por las de la sociedad de responsabilidad limitada y las disposiciones generales de la Ley General de Sociedades.

Los órganos de administración y gobierno pueden auto convocarse para deliberar, sin necesidad de previa citación.

Las resoluciones del órgano de administración que se tomen serán válidas si asisten todos los integrantes y el temario es aprobado por la mayoría prevista en el instrumento constitutivo.

Las resoluciones del órgano de gobierno que se tomen serán válidas si asisten los socios que representen el cien por ciento del capital social y el orden del día es aprobado por unanimidad.

a. Administración

- La administración de la SAS estará a cargo de una o más personas humanas, socios o no. Pueden ser designados por plazo indeterminado y la administración puede ser individual, conjunta o colegiada.
- Deberá designarse por lo menos un suplente en caso de que se prescinda del órgano de fiscalización.
- Las designaciones y cesaciones de los administradores deberán ser inscriptas en el Registro Público.
- Los administradores pueden ser argentinos o extranjeros y solo uno de ellos debe residir en la Argentina.
- Los administradores extranjeros deben obtener su identificación fiscal (Clave de Identificación o CDI), designar un representante legal en la Argentina y establecer un domicilio legal en el país.



b. Resoluciones de los socios

Las resoluciones de los socios pueden ser adoptadas mediante reuniones o procedimientos de consulta establecidos en el estatuto.

A diferencia del resto de las sociedades, las reuniones de los socios pueden celebrarse en la sede social o fuera de ella, utilizando medios que les permitan a los socios y participantes comunicarse simultáneamente entre ellos.

c. Fiscalización

Los órganos de fiscalización son opcionales.

7. Transformación

Cualquier sociedad constituida de conformidad a las previsiones de la Ley General de Sociedades (por ejemplo, sociedades anónimas, sociedades de responsabilidad limitada, sociedades anónimas unipersonales) pueden ser transformadas en SAS y viceversa.

8. Resolución de conflictos

Los estatutos pueden disponer el arbitraje como método de resolución de conflictos.

9. Documentación y contabilidad

Las SAS podrán llevar sus libros societarios y contables por medios electrónicos. De igual manera, los poderes podrán otorgarse en protocolo notarial electrónico.

CONSTITUCION DE LA SOCIEDAD

1. Constitución de la sociedad con la firma del contrato social, se deberán firmar tres ejemplares y un escribano certifica las firmas de los socios.

2. Pago de impuesto a los sellos en DPIP: para constitución de sociedades corresponde el 1,2%, sobre el capital social según el inciso 8 del artículo 31 de la ley impositiva anual para el año 2018 (Ley VIII-0254-2017).

Para poder realizar este pago hay que solicitar en Rentas la boleta correspondiente, pagar el importe en el Banco Supervielle o cualquier quiniela oficial y luego, con el comprobante del pago, pedir que se selle el contrato.



3. Pago de las siguientes tasas administrativas en Rentas:

- a.** De inscripción de sociedades: \$1.440.
- b.** De derecho de archivo: \$450.
- c.** De rúbrica de libros: \$415.

4. Para inscribir en el Registro Público de Comercio (RPC) a la sociedad, hay que llevar la siguiente documentación:

- a.** Contrato original y tres copias;
- b.** Declaración Jurada del artículo 264 de la ley de sociedades comerciales de cada socio (esta declaración jurada debe presentarse para constatar que los socios NO están dentro de los impedimentos de la ley para integrar sociedades:
“no podrán ser directores ni gerentes: quienes no pueden ejercer el comercio; los fallidos por quiebra culpable o fraudulenta hasta diez (10) años después de su rehabilitación, los fallidos por quiebra casual o los concursados hasta cinco (5) años después de su rehabilitación; los directores y administradores de sociedad cuya conducta se calificare de culpable o fraudulenta, hasta diez (10) años después de su rehabilitación; los condenados con accesoria de inhabilitación de ejercer cargos públicos; los condenados por hurto, robo, defraudación, cohecho, emisión de cheques sin fondos y delitos contra la fe pública; los condenados por delitos cometidos en la constitución, funcionamiento y liquidación de sociedades. En todos los casos hasta después de diez (10) años de cumplida la condena; los funcionarios de la administración pública cuyo desempeño se relacione con el objeto de la sociedad, hasta dos (2) años del cese de sus funciones”³;
- b.** Libre deuda de deudores alimentarios;
- d.** Fotocopia del DNI de cada socio;
- e.** Modelo de edicto;



f. Autorización de depósito del 25% del capital aportado, como mínimo deben ser dos salarios mínimos vital y móvil, que en San Luis se toma como \$9.500, en una cuenta a la orden de la Dirección de Personas Jurídicas, Cooperativas y Mutuales;

5. Una vez que el RPC visa toda la documentación, autoriza la publicación de edictos en el Boletín Oficial de la Provincia; los edictos se pagan de acuerdo a la cantidad de letras en Rentas, estimando que se abonarán aproximadamente \$300.- por este concepto.

6. Pasados los tres días, se solicita al RPC la devolución del depósito oportunamente realizado; para esto el RPC emite un cheque a la sociedad.

7. Por último, el RPC emite la resolución de constitución de la sociedad y entrega el estatuto y las fotocopias que oportunamente se entregaron.

De esta manera queda constituida la sociedad.

II. Legislación Nacional, Provincial y Municipal

NIVEL NACIONAL

Inscripción en Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) como Responsable Inscripto.

Una vez constituida la sociedad, con resolución de aprobación del Registro Público de Comercio, se procede a inscribirla en AFIP:

- 1- Mediante el formulario 420/F, se procede a la inscripción de cada uno de los socios para de esta manera solicitar CUIT y clave fiscal de cada uno de ellos.
- 2- En el aplicativo de la AFIP, Siap (sistema integrado de aplicaciones), debe instalarse el módulo “inscripción de sociedades” y, con el nombre de alguno de los socios (el que se elija como representante), completar el formulario con los datos solicitados.
- 3- Luego de completados los datos, el sistema emite el formulario 420/J (Anexo 7) que debe presentarse con la clave fiscal del representante en la página web de la AFIP (www.afip.gov.ar); una vez realizado esto, hay que dar de alta la relación “e-ventanilla”, que es donde se informará, luego de algunos controles (si hay inconvenientes también son informados), un número de autorización que luego se utilizará para completar el trámite en la dependencia.



4- Una vez obtenido este número, hay que concurrir a la dependencia de la AFIP (el número de la dependencia de San Luis es 801 y queda en calle Av. Illia y Av. Lafinur) con la siguiente documentación:

a. Copia certificada del contrato;

b. Formulario 420/J;

c. Número de autorización de e-ventanilla;

d. Fotocopia certificada del DNI de cada socio;

e. Constancia de domicilio, que se acredita mediante dos documentos:

-Una es con el estatuto y la otra puede ser con una fotocopia de algún servicio (luz, gas, teléfono) donde conste el domicilio, un contrato de alquiler

- O mediante una multinota

Luego de presentar la documentación, la AFIP le dará el CUIT (clave única de identificación tributaria) a la empresa y se debe solicitar la relación de esta clave con la clave fiscal del representante legal.

5- Se ingresa a la página web de la AFIP con la clave fiscal del representante y en el sistema registral de la empresa se dan de alta los impuestos nacionales correspondientes; en este caso: impuesto al valor agregado, impuesto a las ganancias, impuesto a la ganancia mínima presunta y acciones y participaciones societarias.

6- Los socios por su parte deberán darse de alta en impuesto a las ganancias, bienes personales y autónomos.

Este tipo de Sociedad, por lo tanto, tiene varios procesos acelerados, como por ejemplo la generación del CUIT en la Administración Federal de Ingresos Públicos de la persona jurídica en 24 horas, para así poder crear la sociedad a través de internet de forma rápida. Pero esto solo está implementado en Buenos Aires y algunas Provincias del país, lo cual no es el caso de San Luis, que aún no aplica este proceso.

En la Ciudad de San Luis lo que nos informaron los trabajadores de AFIP es que, si se generan de forma rápida, pero con mínimo 48 horas, desde haber comenzado el trámite en el Registro Público de comercio, donde se aprueba el estatuto y después de eso ellos generan la CUIT.

Al igual que el trámite vía internet, todavía no se encuentra disponible, pero también según lo que nos informaron los agentes, se estará habilitando próximamente porque es algo sumamente importante y que agiliza eficientemente el trámite de inscripción.



NIVEL PROVINCIAL

Inscripción en dirección provincial de Ingresos públicos (DPIP) en el Impuestos a los Ingresos Brutos.

Para inscribir la S.A.S. en la DPIP se requerirá:

- 1- Fotocopia del contrato social.
- 2- Fotocopia del DNI (1° y 2° hoja) de los socios que figuran en el contrato.
- 3- En caso de que la presentación de la documentación la realizare un tercero la firma del titular, socio, gerente, o responsable legal de la entidad, deberá estar certificada por escribano, banco, o policía (en todos los ejemplares)
- 4- Si la presentación la realizare un apoderado, deberá acompañar fotocopia del poder y exhibir el original del mismo.
- 5- Deberá presentar el número de CUIT/CUIL que le otorga la AFIP al momento de su inscripción en la misma.
- 6- Deberá llenar el formulario 974 (Anexo 8) de inscripción de ingresos brutos.
- 7- Luego de 48 horas, la DPIP emite la boleta de inscripción la cual deberá abonarse en el agente financiero de la provincia (Banco Superville o cualquier Quiniela oficial de la provincia) por un monto de \$130, adicionalmente un sellado de \$70.-

- Obtenido el N.º de inscripción en IIBB se le otorga la cédula fiscal, la que deberá exhibirse en lugar visible en el local de ventas o en su defecto en la sede de administración central ya que en nuestro caso es un servicio.

La cédula contendrá: nombre de la empresa, domicilio donde funciona y actividades principales y secundarias si las tuviere.



III. Legislación Tributaria

NIVEL NACIONAL

➤ Impuesto al valor agregado: La alícuota aplicable a la prestación de servicio estará sujeta al 21%.

La alícuota aplicable a las compras estará sujeta al 21%, en todos los casos, excepto compras de bienes de uso (10,5%) y servicios públicos como energía eléctrica y gas (27%).

➤ Impuesto a las ganancias: Las ganancias obtenidas por la empresa se encuentran comprendidas en el artículo 49 de la ley de ganancias. Constituyen ganancias de tercera categoría, y al ser una Sociedad por Acciones Simplificada tributa a una alícuota bonificada, al 30% de la ganancia neta sujeta a impuesto obtenida al cierre del ejercicio.

➤ Impuesto a la ganancia mínima presunta: Al ser sujeto obligado del impuesto a las ganancias, es también sujeto obligado del impuesto a la ganancia mínima presunta por la posesión o pertenencia de todos aquellos bienes situados en el país a la fecha de cierre del ejercicio. La alícuota a aplicar será del 1% sobre la base imponible.

El impuesto calculado podrá ser utilizado como “pago a cuenta” del Impuesto a las ganancias:

- Solo hasta el límite del IGMP determinado con anterioridad a la deducción de los anticipos, retenciones, percepciones y saldos a favor, cuando el IG sea mayor que el IGMP. En caso de existir excedente no absorbido de IG, el mismo no podrá ser computado como saldo a favor, ni será susceptible de devolución o compensación alguna. - Hasta el límite del IG determinado con anterioridad a la deducción de los anticipos, retenciones, percepciones y saldos a favor, cuando el IG sea menor que IGMP. En caso de existir un excedente de IGMP, el mismo podrá ser usado como pago a cuenta del IG siempre que se verifique en cualquiera de los 10 ejercicios siguientes, un excedente de IG no absorbido, en el ejercicio que tal hecho ocurra y hasta la concurrencia con dicho importe.

El impuesto a ingresar en este concepto, no supera en ninguno de los años que dura el proyecto el valor a ingresar en concepto de impuesto a las ganancias, por lo que no existe pago para este impuesto.

➤ Impuesto a los bienes personales (bienes personales acciones y participaciones societarias): Este impuesto lo pagan las sociedades de capital en nombre de sus socios; la alícuota es del 1,5% sobre la diferencia entre Activo y Pasivo, de acuerdo al porcentaje de participación que cada socio tenga en el capital social.



NIVEL PROVINCIAL

➤ Impuesto sobre los Ingresos brutos: Se aplica sobre aquellos ingresos obtenidos en el ejercicio habitual y a título oneroso de actividades de comercio, industria, profesión, oficio, locaciones de obras, bienes y servicios en la provincia de San Luis. La base de cálculo es la suma devengada de las ventas de productos o mercancías, por remuneración o compensación de servicios o por retribución de la actividad ejercida.; a la cual se le aplicará el alícuota general del 4,2%.

➤ Impuesto de sellos: Deben pagar este impuesto todas las personas, asociaciones, organizaciones, empresas, por los actos, contratos u operaciones onerosos, instrumentadas en la provincia de San Luis, o que tengan relación con hechos bienes situados en la provincia, aunque se celebren los acuerdos fuera de ella.

Es un impuesto instantáneo, es decir que debe pagarse el impuesto cuando se instrumenta el acuerdo; siendo la forma de liquidación y pago del impuesto, de acuerdo al tipo de operación, mediante la presentación del documento en las oficinas de la DPIP para la liquidación y emisión de la boleta de pago correspondiente, o a través de los Agentes de Recaudación.

NIVEL MUNICIPAL

➤ CANON: “Todas las personas de existencia física o jurídica, encuadradas en la AFIP, como responsables inscriptos en el IVA, que desarrollen actividades comerciales, industriales y/o de servicios, deberán abonar el 2 por mil sobre el monto de facturación mensual neta de otro tributo que incida sobre ella, en el ejido Municipal de la ciudad de San Luis”

IV. FACTURACION

- En nuestro caso optaremos por facturación electrónica, emitiendo Factura A para las empresas que se adhieran a nuestro servicio, y Factura B a los cadetes que deberán ser monotributistas, como así también a los usuarios particulares que sean consumidores finales.

Existe la posibilidad de emitir Facturas Proforma. Las facturas proforma permiten entregar mercadería y cobrar a los clientes, pero no generan obligación de IVA al ser emitidas. Una vez cobrado, se deberá reemplazar la factura proforma por una factura convencional, que sí generará la obligación de pagar IVA. La ventaja de la



factura proforma es que no tendrás que adelantar IVA al Estado mientras tu empresa no haya cobrado lo que vendió.

- La reglamentación e implementación de este beneficio aún tiene que ser establecida por el Gobierno, pero este beneficio permitirá que algunas empresas SAS se financien con IVA hasta su venta o incorporación de capital externo.
- Por último, también se puede adherir al beneficio para Pymes y pagar el IVA a 90 días.

V. LEGISLACION LABORAL

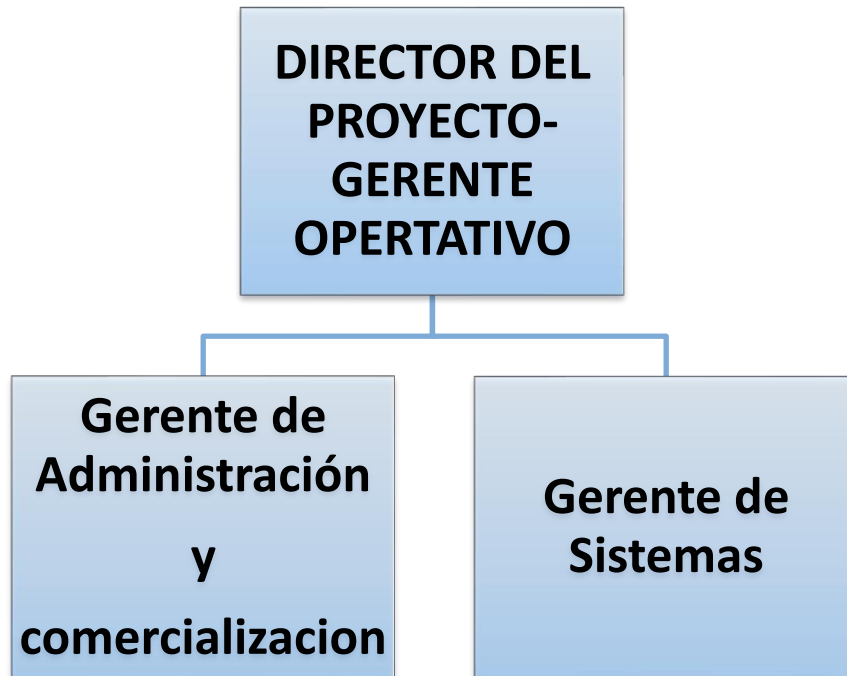
Todos estaremos inscriptos dentro de la SAS, ya que las empresas, repartidores y particulares actúan de forma independiente a nuestra aplicación, es decir no los contratamos bajo ningún convenio ni son empleados nuestros, ya que deben estar inscriptos como monotributistas y facturarán como tales, sin tener una relación de dependencia con el servicio.

Esta opción se puede confundir como una relación de dependencia laboral encubierta si el Monotributista factura siempre a la misma empresa, pero esto no basta para que exista una relación de dependencia laboral, ya que ellos no solo facturarán a SHIPPUS sino que también podrán realizar otras facturaciones porque no tienen la obligación de trabajar exclusivamente con este servicio, sin embargo en el caso que ellos así lo decidan, no existirá un contrato de relación de dependencia laboral sino que solo hacen uso del servicio que se ofrece durante el periodo que lo deseen.



ESTUDIO ORGANIZACIONAL

Organigrama del Proyecto



Detalle de Funciones

DIRECTOR DEL PROYECTO (GERENTE OPERATIVO)

Es la persona Responsable de liderar el equipo, cuya función general es cumplir con los objetivos del proyecto, planeando y ejecutándolos, y teniendo en cuenta todos los riesgos que pueden afectar el éxito de los mismos, para lo cual deberá hacer constantes mediciones de factores internos y externos que puedan suponer fuentes de riesgos.

En el caso de SHIPPUS, el directo de proyecto será el gerente operativo de la empresa, el cual tendrá las siguientes tareas:

- Liderazgo de la gestión del proyecto
- Supervisión y control del servicio y del personal
- Determinación de necesidades
- Supervisión de elaboración de presupuestos y control de costos
- Análisis de costos-beneficios para mejorar la eficiencia



- Fijar políticas para los diferentes departamentos de la organización
- Ayudar a resolver desacuerdos
- Determinación de salarios
- Mantener una buena comunicación interorganizacional
- Establecer procedimientos y supervisar su puesta en practica
- Realizar pronóstico de ventas y supervisar su puesta en practica
- Responsable De asegurar que cada integrante de la organización está bien encuadrado dentro de su área de especialización, para el oprimio rendimiento y funcionamiento de la empresa en general.
- Reclutamiento de los mejores candidatos para pertenecer a la organización
- Reclutamiento y capacitación de los clientes
- Coordinar actividades dentro de la empresa para motivar las relaciones laborales
- Encargado de mantener a todos los integrantes del equipo de la empresa y a los clientes a la vanguardia de las tecnologías que utilizamos, para que todas las actividades se realicen a la máxima capacidad.

GERENTE DE ADMINISTRACION Y COMERCIALIZACION

- Responsable de la elaboración, ejecución y coordinación presupuestaria
- .Responsable de preparar los estados financieros y entregar soporte a todas las unidades, supervisando y manteniendo la normativa contable de la empresa.
- Responsable de la gestión financiera de la empresa, analizando los usos alternativos que se darán a los recursos financieros disponibles.
- Responsable de elaborar los análisis e informes contables y financieros sugiriendo medidas tendientes a optimizar resultados.
- Responsable de la supervisión de la función de abastecimientos y servicios que terceros proveen a la empresa.
- Cumplir con lo establecido en el Sistema de Gestión Integrado de la empresa.
- Elaborar y proponer políticas, normas y procedimientos de administración y control para el registro de la información contable.
- Desarrollo de la marca, lo que incluye la creación de elementos visuales y logotipo, creación de la imagen de la organización en la mente de los clientes, trabajando en



conjunto con la alta dirección para estar en correlación con la misión, visión y valores de la empresa.

- Encargado de inteligencia competitiva, mediante la utilización de encuestas y realizando grupos focales.
- Analizar las actividades de publicidad y rendimiento de las ventas de los competidores
- Creación de informes con los resultados de sus análisis, que serán entregados al director de proyecto cada mes.
- Encargado de las relaciones públicas de la empresa.
- Realizar todo el Marketing digital de la organización mediante redes sociales y creación de un blog.
- Promover mediante publicidad y promociones a los clientes que nos contraten

GERENTE DE SISTEMAS

- Encargado del departamento de informática, asegurando su correcto funcionamiento, sin contratiempos y de forma eficiente.
- Análisis de los sistemas de información
- Gestión de las bases de datos
- Encargado del mantenimiento de los ordenadores
- Responsable de los sistemas de respaldo de los sistemas de información y tecnológicos en caso de algún fallo.
- Encargado de la de la asistencia técnica y administración de redes.
- Encargado del análisis y mantenimiento periódica de la Aplicación.
- Contratación de tecnología necesaria para el funcionamiento de la empresa y mantener actualizada la aplicación.
- Responsable de la exactitud y confiabilidad de los datos dentro de la empresa, el uso y seguridad de la información contenida en las bases de datos y que todo esté de acuerdo a las leyes de protección de datos.
- En caso de que aparezca un problema con el sistema informático de la empresa, debe ser capaz de encontrar una solución de forma rápida y eficiente.



ESTUDIO FINANCIERO

I. Detalle de ingresos anuales

Los ingresos surgen de estimaciones basadas en:

PEDIDOS MENSUALES

Para cuantificar la demanda se utilizará el “Método de proporción en cadena”:

A partir de la segmentación del grupo de personas al que es dirigido cada uno de los servicios, se toma una muestra conformada por un determinado número de personas pertenecientes al público objetivo (San Luis) a quienes se les dirige una encuesta que deberán responder bajo criterio personal. Luego de obtener dicha información es posible determinar de manera estimativa la cantidad de personas del público objetivo que utilizaría los servicios nuestra aplicación.

CANTIDAD DE PERSONAS QUE PIDEN DELIVERY

Según nuestras encuestas el 66% de la población realiza pedidos a domicilio, y de ese porcentaje, el 25% lo realizarían mediante Aplicación en el celular, por lo cual de esto sacamos que según los habitantes de la Ciudad de San Luis:

33.000 personas realizarían pedidos mediante la aplicación, pero de esta cantidad debemos considerar que los pedidos en general se realizan mediante grupo familiar o grupo de personas (el cual se considera formado por grupos de 4 personas), por lo que obtenemos un total de 8.250.

En estos cálculos se está considerando el mercado total, donde también el emprendimiento deberá enfrentar la demanda.

Considerando que no somos la única aplicación que desarrolla el servicio de envío de comida a domicilio, debemos tener en cuenta que una parte de la población elegiría a nuestra competencia en lo que respecta al delivery de comidas que dentro del 25% de utilización de la aplicación representa según nuestras encuestas el 80% de la misma, pero también ganaremos clientes por el resto de los servicios como paquetería y trámites (que aún no es ofrecido por otra aplicación en la Ciudad de San Luis), por lo que consideramos que el número estimado de , reflejan racionalmente la cantidad de pedidos por meses que tendríamos a poner en marcha el proyecto



- En definitiva, a esos 8.650 pedidos por mes debemos dividirlos en:

Pedidos de comida (80%) =

- **6.600** pedidos a los cuales debemos restarles los pedidos que serían receptados por nuestra competencia en deliverys de comida PEDIDOSYA.COM, los cuales según la información extraída de las encuestas realizadas a locales de comida que utilizan sus servicios es actualmente de 4.250 pedidos al mes, quedando así **2.350** pedidos exclusivamente de comida por mes estimativos.

Pedidos de Paquetería y trámites (20%) =

- **1.650** pedidos que al ser SHIPPUS la única que brinda este servicio actualmente, no debemos restarle ningún pedido por parte de la competencia.

Quedando así un total de:

2.350 pedidos de comida	1650 pedidos de paquetería y trámites
4.000 PEDIDOS AL MES	

GANANCIA SEGÚN PRECIO PROMEDIO

Para sacar una estimación del precio que ganaríamos por pedido tenemos la siguiente información:

- Los precios establecidos para los envíos por parte de los Repartidores/paquetería/trámites

REPARTIDOR/SERVICIO	TARIFAS	
	codigo	\$/KM
Envío caminando: paquetes hasta 1 kg., y hasta 65 cm Lineales. En Mano o mochila.	P1	\$ 20.00
Envío en Bicicleta: paquetes entre 1 y 2 kg. Hasta 100 cm lineales, transporte en mochila o caja de carga	B1	\$ 30.00
Envío en motocicleta: entre 2 y 5 kg y hasta 130 cm lineales. Transporte en Mochila o caja de carga	M1	\$ 35.00
Envío en utilitario: hasta 800 kg o 3.000 litros. Transporte en Caja de carga.	U1	\$ 50.00
Trámites en general	T1	\$ 100.00

➤



➤ El precio del pedido en el caso que se trate de delivery de comida:

Este precio es pactado por la empresa de comida que utiliza nuestra aplicación y de allí nosotros deducimos un porcentaje (10%).

Realizando investigaciones, estimamos que el precio promedio de un pedido de comida se encuentra alrededor de los \$300, que es lo que tomaremos para realizar la estimación de las ganancias.

Considerando estos dos tipos de ingresos los ponderaremos para poder sacar un precio promedio mensual de ganancias para nuestro proyecto:

Promedio de ganancia por parte de repartidores:

REPARTIDOR/SERVICIO	TARIFAS	
	codigo	\$/KM
Envío caminando: paquetes hasta 1 kg., y hasta 65 cm Lineales. En Mano o mochila.	P1	\$ 20.00
Envío en Bicicleta: paquetes entre 1 y 2 kg. Hasta 100 cm lineales, transporte en mochila o caja de carga	B1	\$ 30.00
Envío en motocicleta: entre 2 y 5 kg y hasta 130 cm lineales. Transporte en Mochila o caja de carga	M1	\$ 35.00
Envío en utilitario: hasta 800 kg o 3.000 litros. Transporte en Caja de carga.	U1	\$ 50.00
Trámites en general	T1	\$ 100.00
TOTAL		\$ 235
PROMEDIO		\$ 47

$$\text{ENVÍO } \$47 \times 25\% = \$11,75$$

Promedio de ganancia por parte de empresas:

$$\text{PEDIDO } \$300 \times 10\% = \$30$$



Como resultado de estas estimaciones obtenemos:

GANANCIA POR PEDIDO:

$$\text{\$11,75} + \text{\$30} = \text{\$41,75}$$

Por lo anteriormente expuesto, llegamos a la conclusión de que obtendremos los siguientes ingresos, detallando los mensuales y anuales respectivamente:

4.000 PEDIDOS x \\$41,75 PROMEDIO CADA UNO = \\$ 167.000 MENSUALES

\\$167.000 MENSUALES x 12 MESES = \\$ 2.004.000 ANUALES

Además de esta información se tendrá en cuenta que el servicio comenzaría con estos ingresos, pero en los años posteriores se incrementarían la capacidad por el crecimiento del proyecto, ya que se considera que entrarán nuevos clientes, repartidores y agilidad al sistema de la aplicación por lo que implica el avance tecnológico.

Por esto es que se incrementa un 25% de ingresos año a año en la proyección.

Cuadro de ingresos estimados por año.

AUMENTO 25% ANUAL			
AÑO	1	2	3
INGRESOS	\\$2.004.000	\\$2.505.000	\\$3.131.250



II. Detalle de egresos anuales

En este cuadro de gastos se debe poner todos los gastos tanto financieros, como administrativos y de comercialización.

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Gastos Financieros e impositivos	\$ 629.964	\$ 787.455	\$ 988.458,75
Gastos Administrativos	\$ 327.680	\$ 322.320	\$ 308.328
Gastos de comercialización	\$ 84.000	\$ 84.000	\$ 84.000
TOTAL	\$ 1.041.644	\$ 1.193.775	\$ 1.380.786,75

A continuación, se detallan los gastos mencionados:

	Concepto	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
GASTOS FINANCIEROS	Comisiones Bancarias	\$70140	\$87675	\$109593.75
	Impuesto al Valor Agregado	\$420840	\$526050	\$657562.5
	Ingresos Brutos	\$84168	\$105210	\$131512.5
	Canon municipal	\$40080	\$50100	\$62625
	SUBTOTAL 1	\$615228	\$769035	\$965433.75
	GASTOS ADMINISTRATIVOS	Tasas administrativas	\$10080	\$0
Alquiler local de administración		\$98000	\$100800	\$96600
Alquiler salón de capacitaciones		\$18000	\$21600	\$25920
Internet/teléfono		\$12000	\$14400	\$2160
Luz/Electricidad		\$24000	\$24000	\$24000
Leasing		\$180000	\$180000	\$180000
SUBTOTAL 2		\$244080	\$340800	\$328680



GASTOS DE COMERCIALIZACION	Marketing digital			
		\$60000	\$72000	\$86400
	Marketing tradicional			
		\$24000	\$28800	\$34560
	SUBTOTAL 3			
		\$84000	\$100800	\$100800
	total	\$943.308	\$1.210.635	\$1.394913,75

- Impuesto a la ganancia mínima presunta: no existe pago de este impuesto ya que la obligación que surge como impuesto a las ganancias a pagar, es mayor que el que debería de pagarse bajo este concepto. El pago de Ganancias es utilizado como pago a cuenta de este impuesto.
- Impuesto sobre los ingresos brutos: se calcula el 4,2% sobre la base imponible de las ventas.
- Impuesto CANON: se calcula el 2/1000 sobre la base imponible de las ventas.
- El costo del Alquiler del Local Administrativo está calculado por un estimativo mensual de \$7000, en el primero año se calcula el pago de 14 meses ya que además de los 12 meses calendario se deben pagar dos meses extra de garantía para el locador, teniendo en cuenta que se le añade un porcentaje de inflación cada año.
- El costo de Alquiler del salón de capacitaciones surge porque dichas capacitaciones se dictarían en función a las necesidades que vayan surgiendo de las mismas, se estima que se alquilará dos veces al mes, con un estimativo de \$1500 por mes, calculando también un porcentaje de inflación para los siguientes años.
- El costo de leasing surge del contrato pactado con el desarrollador de software al cual le alquilamos con opción a compra el software de la Aplicación SHIPPUS, se considera que este contrato con un periodo de tres años en principio, luego se evaluaría la opción a compra (se opta por este tipo de contrato y tener este costo durante el periodo mencionado porque los accionistas no poseen los recursos necesarios para financiar completamente el proyecto sin leasing)

III. Flujo de fondos

Es el CASH FLOW, que se realizará poniendo los años evaluados, por ejemplo 3, y a los ingresos calculados para cada año se le restarán los gastos, lo cual nos da como resultado la UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO, a eso le restamos el impuesto a las ganancias y lo cual nos dará LA UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTO, a lo que le debemos restar la inversión inicial y el capital de trabajo y nos dará el resultado de FLUJO DE FONDOS NETOS.



DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Ingresos anuales		\$ 2,004,000.00	\$ 2,505,000.00	\$ 3,131,250.00
egresos anuales		\$ (615,228.00)	\$ (769,035.00)	\$ (965,433.75)
Valor de recupero				
Valor en libros de bienes de uso				\$ (64,000.00)
Amortizacion bienes de uso		\$ (9,350.00)	\$ (9,350.00)	\$ (9,350.00)
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO		\$ 1,379,422.00	\$ 1,726,615.00	\$ 2,092,466.25
Impuesto a las Ganancias		\$ 413,826.60	\$ 517,984.50	\$ 627,739.88
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTO		\$ 965,595.40	\$ 1,208,630.50	\$ 1,464,726.38
Amortización bienes de uso		\$ 9,350.00	\$ 9,350.00	\$ 9,350.00
Inversion Inicial	\$ (1,000,000.00)			
Capital de Trabajo	\$ (200,000.00)			\$ 200,000.00
Valor en libros de bienes de uso				\$ 64,000.00
Valor de Recupero	\$ (35,950.00)			\$ 35,950.00
FLUJO DE FONDOS NETOS	\$ (1,235,950.00)	\$ 974,945.40	\$ 1,217,980.50	\$ 1,774,026.38

En donde:

INVERSION INICIAL		DESARROLLO DE LA APLICACIÓN	\$ 1,000,000.00
CAPITAL DE TRABAJO	ACTIVO CORRIENTE	EFFECTIVO	\$250,000.00
		VALORES NEGOCIABLES	\$50,000.00
		CUENTAS POR COBRAR	\$10,000.00
	TOTAL AC		\$310,000.00
	PASIVO CORRIENTE	CUENTAS POR PAGAR	\$60,000.00
		GASTOS ACUMULADOS	\$50,000.00
	TOTAL PC		\$110,000.00
	TOTAL CAPITAL DE TRABAJO		\$200,000.00



IV. Valor Actual Neto VAN

El valor actual neto (VAN), conocido también con el nombre de valor presente neto, es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un número determinado de flujos de caja futuros, originados en una inversión.

El procedimiento consiste en descontar al momento actual (actualizar mediante una tasa de descuento) todos los flujos de cajas futuros.

La fórmula que permite calcular el VAN es la siguiente:

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{V_t}{(1+k)^t} - I_0$$

V_t representa los flujos de caja en cada periodo t .

I_0 es el valor del desembolso inicial de la inversión.

n es el número de períodos considerado.

k , **o TIR** es el tipo de interés.

A la hora de interpretar el VAN se debe saber:

- $VAN > 0$, la inversión producirá ganancias por encima de la rentabilidad exigida, y por esto el proyecto debería ser aceptado.
- $VAN < 0$, la inversión producirá pérdidas por debajo de la rentabilidad exigida, y por esto el proyecto debería rechazarse.
- $VAN = 0$, la inversión no produciría ganancias ni pérdidas, dado que el proyecto no agrega valor monetario por encima de la rentabilidad exigida. En estos casos la decisión de tomar o no el proyecto se basa en otros factores, como la obtención de un mejor posicionamiento en el mercado u otros factores.

La tasa de descuento utilizada para realizar los cálculos es 52% correspondiente a la tasa de plazo fijo en pesos que ofrece en el Banco Nación

En el proyecto el VAN calculado es de: **\$ 135.693,80**



V. Tasa interna de retorno TIR

La tasa interna de retorno o tasa interna de rentabilidad (TIR) de una inversión es el promedio geométrico de los rendimientos futuros esperados de dicha inversión, y que implica por cierto el supuesto de una oportunidad para “reinvertir”. En términos simples, es la tasa de descuento con la que el valor actual neto o valor presente neto (VAN) es igual a cero.

La TIR puede utilizarse como indicador de la rentabilidad de un proyecto: a mayor TIR, mayor rentabilidad; así, se utiliza como uno de los criterios para decidir sobre la aceptación o rechazo de un proyecto de inversión. Esta herramienta es muy útil para la toma de decisiones, ya que se puede con ella conocer la factibilidad de diferentes opciones de inversión.

La fórmula para el cálculo de la TIR es la siguiente:

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1 + TIR)^t} - I = 0$$

El criterio general para saber si es conveniente realizar un proyecto es el siguiente:

- $TIR > r$, se aceptará el proyecto. La razón es que el proyecto da una rentabilidad mayor que la rentabilidad mínima requerida (costo de oportunidad).
- $TIR < r$, se rechazará el proyecto. La razón es que el proyecto da una rentabilidad menor que la rentabilidad mínima requerida.

En este proyecto la TIR calculada es de: **67,56%**

VI. Periodo de recupero de la inversión

El período de recupero de una inversión (PRI) es uno de los métodos que en el corto plazo ayuda a las personas a la hora de evaluar los proyectos e inversión. Es considerado un indicador que mide tanto la liquidez del proyecto como también el riesgo relativo, pues permite anticipar eventos en el corto plazo. La PRI consiste en medir el plazo de tiempo que se requiere para que los flujos netos de efectivo de una inversión recuperen su costo o inversión inicial. Para analizar correctamente el tiempo



exacto para la recuperación de la inversión, es importante identificar la unidad de tiempo utilizada en la proyección de los flujos netos de efectivo, en el proyecto analizado son años. La metodología para calcularlo es tomar los flujos netos de efectivo de cada año, recordando que la inversión inicial, al tratarse de desembolsos de dinero, debe ir con signo negativo y ver en qué período estos flujos cubren la inversión inicial.

En el caso de este proyecto el periodo es: **2 años**

VII. Análisis de sensibilidad

El análisis de sensibilidad es un término financiero, muy utilizado en las empresas para tomar decisiones de inversión, que consiste en calcular los nuevos flujos de caja y el VAN, al cambiar una variable como puede ser, el precio del producto, el costo de los insumos, la inversión inicial, etc. De este modo teniendo los nuevos flujos de caja y el nuevo VAN se podrá calcular y mejorar las estimaciones sobre el proyecto que se va a comenzar en el caso de que alguna de las variables cambiase o existiesen errores de apreciación en los datos iniciales. Esta técnica puede utilizarse para 2 objetivos fundamentales: para determinar la posibilidad de realización de una inversión o para establecer un determinado orden de preferencia entre varias inversiones.

Análisis de la sensibilidad en función del VAN.

La condición para que la inversión sea rentable es que el VAN sea mayor que cero.

- Sensibilidad del desembolso inicial.
- Sensibilidad de los flujos netos de caja.

Análisis de la sensibilidad en función de la TIR.

La condición para que una inversión sea efectuable es que la TIR sea mayor a la rentabilidad exigida, en decir, mayor al costo de oportunidad o mayor a la tasa de una inversión que no implique riesgo alguno.

- Sensibilidad del desembolso inicial.
- Sensibilidad de los flujos netos de caja.



El análisis de sensibilidad que se realiza a continuación analizará los cambios en el precio del producto, para observar como impactarían estos posibles cambios en los ingresos, en la rentabilidad del proyecto, y ver así la modificación del VAN y la TIR en función a esto.

Generalidades:

Los análisis de sensibilidad que se realizará a continuación se dividen en dos grandes grupos, que consisten en cambios posibles en el precio de las unidades y cambios en los costos de la construcción.

Cambios en el precio del producto:

Los cambios para este análisis de sensibilidad consisten en observar como impactarían los posibles cambios en los precios en la rentabilidad del proyecto, ver así la modificación de la VAN y la TIR y como varía el Flujo de Fondos.

Aumento del Precio en un 5%

AUMENTO EN 5% DE LOS INGRESOS				
DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Ingresos anuales		\$ 2,104,200.00	\$ 2,505,000.00	\$ 3,287,812.50
egresos anuales		-\$ 615,228.00	-\$ 769,035.00	-\$ 965,433.75
Valor de recupero				
Valor en libros de bienes de uso				-\$ 64,000.00
Amortizacion bienes de uso		-\$ 9,350.00	-\$ 9,350.00	-\$ 9,350.00
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO		\$ 1,479,622.00	\$ 1,726,615.00	\$ 2,249,028.75
Impuesto a las Ganancias		\$ 443,886.60	\$ 517,984.50	\$ 674,708.63
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTO		\$ 1,035,735.40	\$ 1,208,630.50	\$ 1,574,320.13
Amortización bienes de uso		\$ 9,350.00	\$ 9,350.00	\$ 9,350.00
Inversion Inicial	-\$ 1,000,000.00			\$ -
Capital de Trabajo	-\$ 200,000.00			\$ 200,000.00
Valor en libros de bienes de uso				\$ 64,000.00
Valor de Recupero	-\$ 35,950.00			\$ 35,950.00
FLUJO DE FONDOS NETOS	-\$ 1,235,950.00	\$ 1,045,085.40	\$ 1,217,980.50	\$ 1,883,620.13



Aumento del Precio en un 10%

AUMENTO 10% EN LOS INGRESOS				
DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Ingresos anuales		\$ 2,204,400.00	\$ 2,755,500.00	\$ 3,444,375.00
egresos anuales		-\$ 615,228.00	-\$ 769,035.00	-\$ 965,433.75
Valor de recuperero				
Valor en libros de bienes de uso				-\$ 64,000.00
Amortización bienes de uso		-\$ 9,350.00	-\$ 9,350.00	-\$ 9,350.00
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO		\$ 1,579,822.00	\$ 1,977,115.00	\$ 2,405,591.25
Impuesto a las Ganancias		\$ 473,946.60	\$ 593,134.50	\$ 721,677.38
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTO		\$ 1,105,875.40	\$ 1,383,980.50	\$ 1,683,913.88
Amortización bienes de uso		\$ 9,350.00	\$ 9,350.00	\$ 9,350.00
Inversion Inicial	-\$ 1,000,000.00			\$ -
Capital de Trabajo	-\$ 200,000.00			\$ 200,000.00
Valor en libros de bienes de uso				\$ 64,000.00
Valor de Recuperero	-\$ 35,950.00			\$ 35,950.00
FLUJO DE FONDOS NETOS	-\$ 1,235,950.00	\$ 1,115,225.40	\$ 1,393,330.50	\$ 1,993,213.88

Disminución del Precio en un 5%

DISMINUCION EN 5% DE LOS INGRESOS				
DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Ingresos anuales		\$ 1,903,800.00	\$ 2,505,000.00	\$ 2,974,687.50
egresos anuales		-\$ 615,228.00	-\$ 769,035.00	-\$ 965,433.75
Valor de recuperero				
Valor en libros de bienes de uso				-\$ 64,000.00
Amortización bienes de uso		-\$ 9,350.00	-\$ 9,350.00	-\$ 9,350.00
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO		\$ 1,279,222.00	\$ 1,726,615.00	\$ 1,935,903.75
Impuesto a las Ganancias		\$ 383,766.60	\$ 517,984.50	\$ 580,771.13
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTO		\$ 895,455.40	\$ 1,208,630.50	\$ 1,355,132.63
Amortización bienes de uso		\$ 9,350.00	\$ 9,350.00	\$ 9,350.00
Inversion Inicial	-\$ 1,000,000.00			\$ -
Capital de Trabajo	-\$ 200,000.00			\$ 200,000.00
Valor en libros de bienes de uso				\$ 64,000.00
Valor de Recuperero	-\$ 35,950.00			\$ 35,950.00
FLUJO DE FONDOS NETOS	-\$ 1,235,950.00	\$ 904,805.40	\$ 1,217,980.50	\$ 1,664,432.63



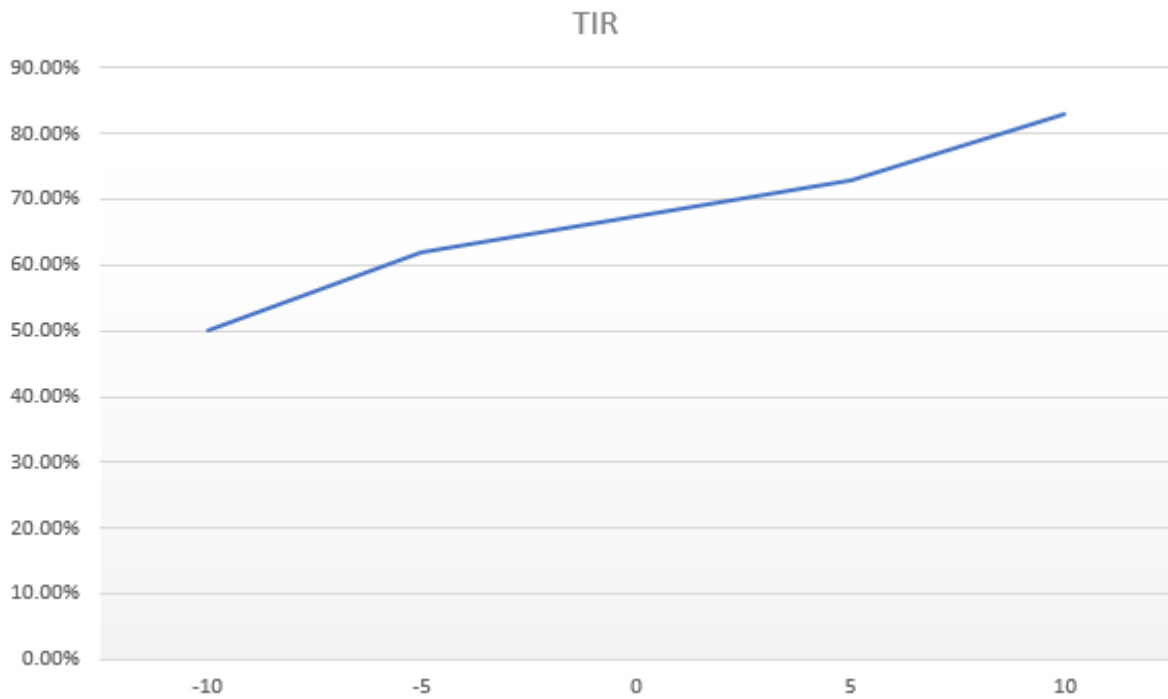
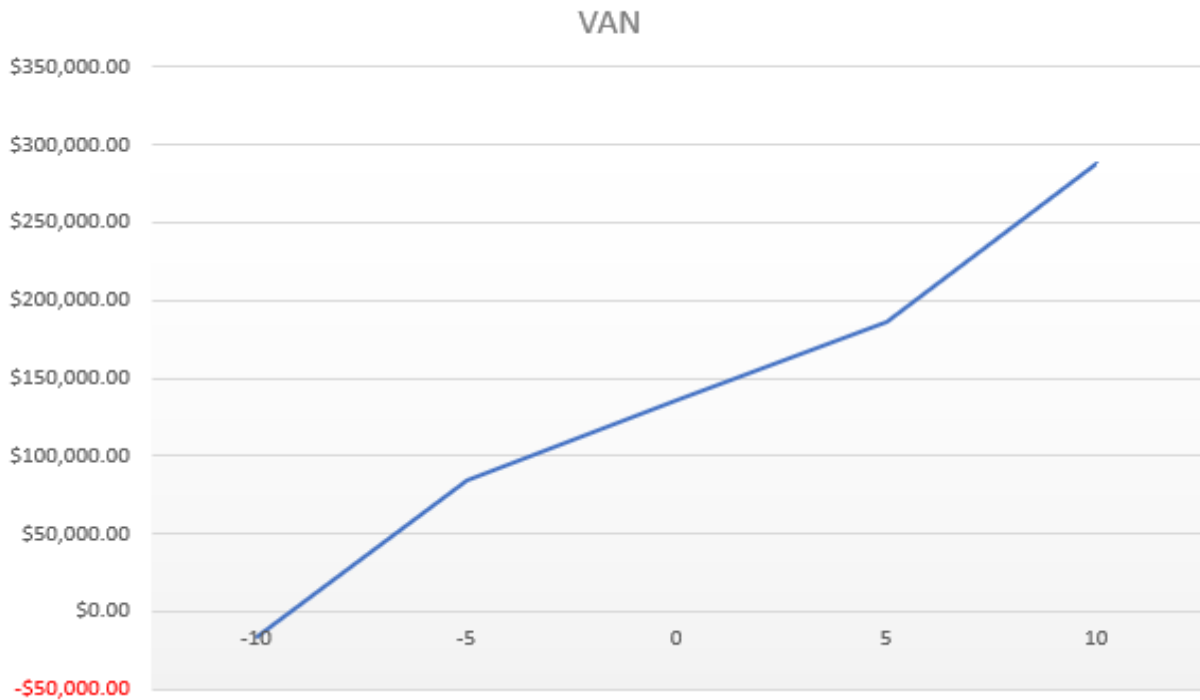
Disminución del Precio en un 10%

DISMINUCION EN 10% DE LOS INGRESOS				
DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Ingresos anuales		\$ 1,803,600.00	\$ 2,254,500.00	\$ 2,818,125.00
egresos anuales		-\$ 615,228.00	-\$ 769,035.00	-\$ 965,433.75
Valor de recuperero				
Valor en libros de bienes de uso				-\$ 64,000.00
Amortizacion bienes de uso		-\$ 9,350.00	-\$ 9,350.00	-\$ 9,350.00
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO		\$ 1,179,022.00	\$ 1,476,115.00	\$ 1,779,341.25
Impuesto a las Ganancias		\$ 353,706.60	\$ 442,834.50	\$ 533,802.38
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTO		\$ 825,315.40	\$ 1,033,280.50	\$ 1,245,538.88
Amortización bienes de uso		\$ 9,350.00	\$ 9,350.00	\$ 9,350.00
Inversion Inicial	-\$ 1,000,000.00			\$ -
Capital de Trabajo	-\$ 200,000.00			\$ 200,000.00
Valor en libros de bienes de uso				\$ 64,000.00
Valor de Recuperero	-\$ 35,950.00			\$ 35,950.00
FLUJO DE FONDOS NETOS	-\$ 1,235,950.00	\$ 834,665.40	\$ 1,042,630.50	\$ 1,554,838.88

Cambio porcentual	cambio en los ingresos AÑO 1	Cambio en los ingresos AÑO 2	Cambio en los ingresos AÑO 3	VALOR ACTUAL NETO	TASA INTERNA DE RETORNO
5%	\$ 1,045,085.40	\$ 1,217,980.50	\$ 1,883,620.13	\$186,583.25	73%
10%	\$ 1,115,225.40	\$ 1,393,330.50	\$ 1,993,213.88	\$287,404.23	83%
-5%	\$ 904,805.40	\$ 1,217,980.50	\$ 1,664,432.63	\$84,804.36	62%
-10%	\$ 834,665.40	\$ 1,042,630.50	\$ 1,554,838.88	-\$16,016.63	50%



Los cambios se muestran a continuación gráficamente:





Cambios en los Costos del Servicio:

Ahora observaremos las modificaciones q se producen en la VAN y la TIR y como varía en Flujo de Fondos, si se produjeran cambios en los costos del Proyecto.

Aumento de los Costos 5%

AUMENTO DE 5% EN LOS COSTOS				
DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Ingresos anuales		\$ 2,004,000.00	\$ 2,505,000.00	\$ 3,131,250.00
egresos anuales		-\$ 645,989.40	-\$ 807,486.75	-\$ 1,013,705.44
Valor de recuperó				
Valor en libros de bienes de uso				-\$ 64,000.00
Amortización bienes de uso		-\$ 9,350.00	-\$ 9,350.00	-\$ 9,350.00
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO		\$ 1,348,660.60	\$ 1,688,163.25	\$ 2,044,194.56
Impuesto a las Ganancias		\$ 404,598.18	\$ 506,448.98	\$ 613,258.37
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTO		\$ 944,062.42	\$ 1,181,714.28	\$ 1,430,936.19
Amortización bienes de uso		\$ 9,350.00	\$ 9,350.00	\$ 9,350.00
Inversion Inicial	-\$ 1,000,000.00			\$ -
Capital de Trabajo	-\$ 200,000.00			\$ 200,000.00
Valor en libros de bienes de uso				\$ 64,000.00
Valor de Recuperó	-\$ 35,950.00			\$ 35,950.00
FLUJO DE FONDOS NETOS	-\$ 1,235,950.00	\$ 953,412.42	\$ 1,191,064.28	\$ 1,740,236.19



Aumento de los Costos 10%

AUMENTO DE 10% EN LOS COSTOS				
DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Ingresos anuales		\$ 2,004,000.00	\$ 2,505,000.00	\$ 3,131,250.00
egresos anuales		-\$ 676,750.80	-\$ 845,938.50	-\$ 1,061,977.13
Valor de recupero				
Valor en libros de bienes de uso				-\$ 64,000.00
Amortizacion bienes de uso		-\$ 9,350.00	-\$ 9,350.00	-\$ 9,350.00
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO		\$ 1,317,899.20	\$ 1,649,711.50	\$ 1,995,922.87
Impuesto a las Ganancias		\$ 395,369.76	\$ 494,913.45	\$ 598,776.86
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTO		\$ 922,529.44	\$ 1,154,798.05	\$ 1,397,146.01
Amortización bienes de uso		\$ 9,350.00	\$ 9,350.00	\$ 9,350.00
Inversion Inicial	-\$ 1,000,000.00			\$ -
Capital de Trabajo	-\$ 200,000.00			\$ 200,000.00
Valor en libros de bienes de uso				\$ 64,000.00
Valor de Recupero	-\$ 35,950.00			\$ 35,950.00
FLUJO DE FONDOS NETOS	-\$ 1,235,950.00	\$ 931,879.44	\$ 1,164,148.05	\$ 1,706,446.01

Aumento de los Costos 15%

AUMENTO DE 15% EN LOS COSTOS				
DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Ingresos anuales		\$ 2,004,000.00	\$ 2,505,000.00	\$ 3,131,250.00
egresos anuales		-\$ 707,512.20	-\$ 884,390.25	-\$ 1,110,248.82
Valor de recupero				
Valor en libros de bienes de uso				-\$ 64,000.00
Amortizacion bienes de uso		-\$ 9,350.00	-\$ 9,350.00	-\$ 9,350.00
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO		\$ 1,287,137.80	\$ 1,611,259.75	\$ 1,947,651.18
Impuesto a las Ganancias		\$ 386,141.34	\$ 483,377.93	\$ 584,295.35
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTO		\$ 900,996.46	\$ 1,127,881.83	\$ 1,363,355.83
Amortización bienes de uso		\$ 9,350.00	\$ 9,350.00	\$ 9,350.00
Inversion Inicial	-\$ 1,000,000.00			\$ -
Capital de Trabajo	-\$ 200,000.00			\$ 200,000.00
Valor en libros de bienes de uso				\$ 64,000.00
Valor de Recupero	-\$ 35,950.00			\$ 35,950.00
FLUJO DE FONDOS NETOS	-\$ 1,235,950.00	\$ 910,346.46	\$ 1,137,231.83	\$ 1,672,655.83



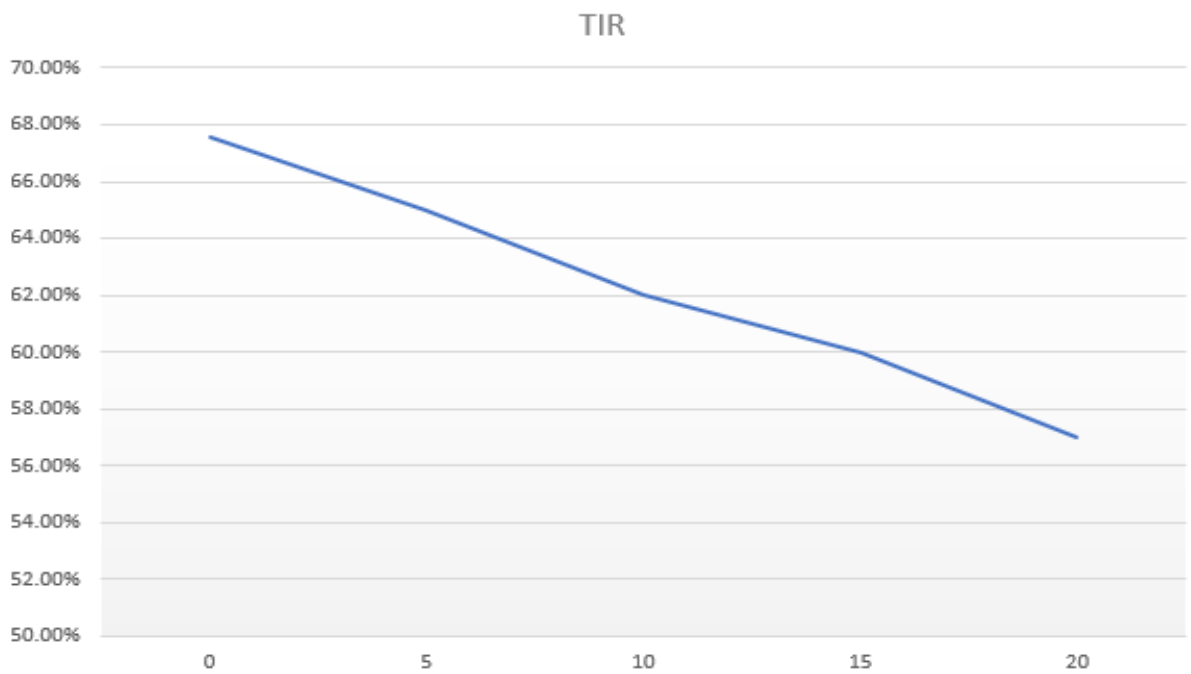
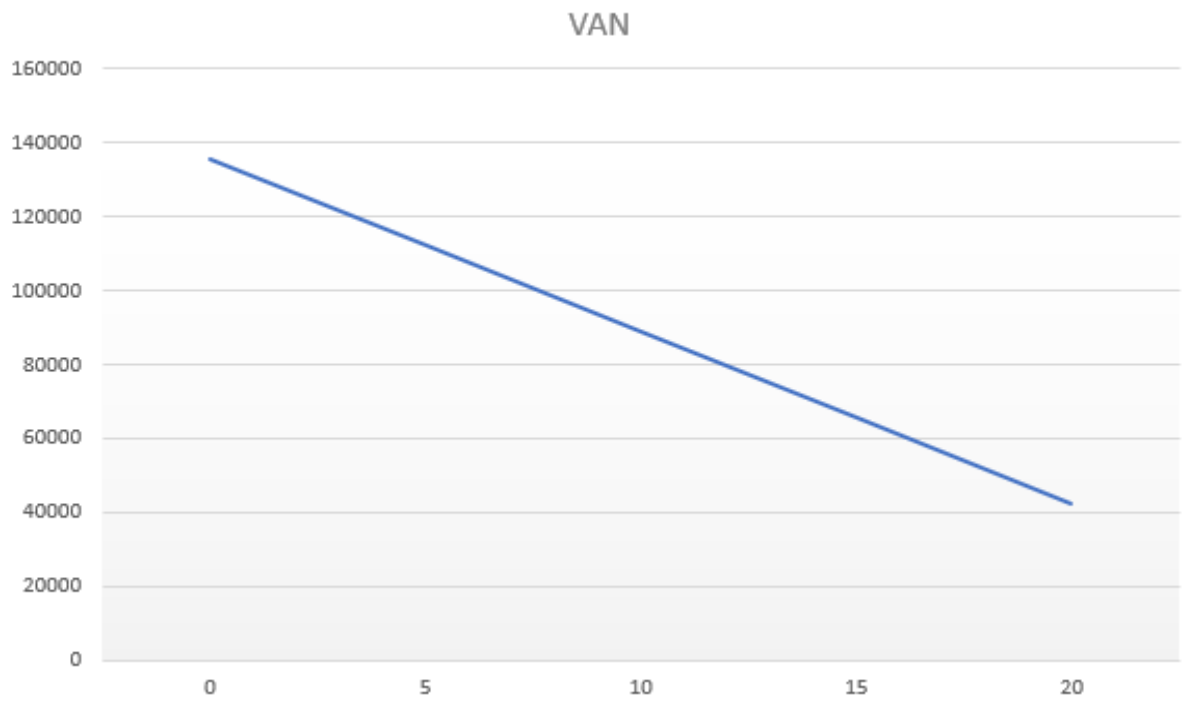
Aumento de los Costos 20%

AUMENTO DE 20% EN LOS COSTOS				
DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Ingresos anuales		\$ 2,004,000.00	\$ 2,505,000.00	\$ 3,131,250.00
egresos anuales		-\$ 738,273.60	-\$ 922,842.00	-\$ 1,158,520.50
Valor de recupero				
Valor en libros de bienes de uso				-\$ 64,000.00
Amortizacion bienes de uso		-\$ 9,350.00	-\$ 9,350.00	-\$ 9,350.00
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO		\$ 1,256,376.40	\$ 1,572,808.00	\$ 1,899,379.50
Impuesto a las Ganancias		\$ 376,912.92	\$ 471,842.40	\$ 569,813.85
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTO		\$ 879,463.48	\$ 1,100,965.60	\$ 1,329,565.65
Amortización bienes de uso		\$ 9,350.00	\$ 9,350.00	\$ 9,350.00
Inversion Inicial	-\$ 1,000,000.00			\$ -
Capital de Trabajo	-\$ 200,000.00			\$ 200,000.00
Valor en libros de bienes de uso				\$ 64,000.00
Valor de Recupero	-\$ 35,950.00			\$ 35,950.00
FLUJO DE FONDOS NETOS	-\$ 1,235,950.00	\$ 888,813.48	\$ 1,110,315.60	\$ 1,638,865.65

Cambio porcentual	cambio en los ingresos AÑO 1	Cambio en los ingresos AÑO 2	Cambio en los ingresos AÑO 3	VALOR ACTUAL NETO	TASA INTERNA DE RETORNO
5%	\$ 953,412.42	\$ 1,191,064.28	\$ 1,740,236.19	\$112,379.11	65%
10%	\$ 953,412.42	\$ 1,191,064.28	\$ 1,740,236.19	\$89,064.41	62%
15%	\$ 910,346.46	\$ 1,137,231.83	\$ 1,672,655.83	\$65,749.71	60%
20%	\$ 888,813.48	\$ 1,110,315.60	\$ 1,638,865.65	\$42,435.02	57%



A continuación, se muestran los cambios gráficamente:





CONCLUSIONES

Nuestro mayor aspecto negativo es el afianciamento de la forma tradicional del delivery ya que la sociedad en general, aunque se está enfrentando a un cambio de paradigmas muy grandes, sigue con la mentalidad de hacer las cosas a la manera tradicional y más segura para ellos según su criterio, cuando en realidad estos avances suponen 100% de seguridad al realizar la transacción y con el beneficio de mayor eficacia y rapidez en los procesos que conforman el servicio.

También se tiene como algo negativo, las pocas barreras de entrada que tiene este tipo de proyecto, que a nosotros nos resulta una ventaja a la hora de entrar al mercado, pero luego cuando ya estemos instalados dentro del mercado, supone una desventaja al poder entrar un nivel alto de competidores, que es lo que se viene en los próximos años por la rapidez del desarrollo e innovaciones tecnológicas.

Pero subsanando estos aspectos negativos, debemos considerar que tenemos una inversión inicial muy baja con respecto a los ingresos estimados para los años del proyecto, además que los indicadores financieros (VAN y TIR) reflejan rentabilidad de la inversión, y el recupero de la misma en un corto periodo.

También observamos como aspecto positivo el auge de la demanda de paquetería y comida a domicilio, así como también la creciente necesidad por parte de la sociedad para la realización de trámites sin necesidad de hacerlos ellos mismos y delegarlos mediante una manera segura y confiable a otra persona. Nuestra aplicación se introduciría a la Ciudad de San Luis para poder cubrir estos faltantes dentro de la provincia, ya que las empresas que ya están dentro del país realizando esta tarea no se concentra en el interior y solo se queda en las grandes ciudades.

A través de todos los estudios realizados, técnico, financiero, de mercado, estudio de perfil, se ha obtenido información útil para evaluar la factibilidad del proyecto. Las conclusiones son las siguientes:

El estudio de mercado nos muestra una creciente demanda, que cada día va aumentando más y más y es necesario aprovechar este momento de cambios e innovaciones que nos advierte una gran oportunidad para el inversor de que el proyecto llevado a cabo sea factible y rentable.

En el estudio legal y organizacional se tomó la decisión de constituir una sociedad de Acciones Simplificadas para poder aprovechar los beneficios que conlleva este tipo de organización tanto en lo tributario como en lo que respecta a trámites de inicio y constitución de la sociedad.



En lo que respecta a lo organizacional, se estableció que la empresa contará con poco personal, pero suficiente para la realización de todas las tareas, esto hace que la empresa pueda tener un mayor control de su personal.

En relación con lo comercial, la empresa se denomina SHIPPUS S.A.S.

En el estudio Técnico se pudo observar cómo se llevará a cabo el proceso íntegro del servicio, teniendo en cuenta las diferentes opciones que ofrecemos y la relación con los diferentes clientes, llegando a la conclusión que es viable la realización del mismo de una manera eficiente y práctica.

Por último, el estudio financiero, no arroja variables más que óptimas para el proyecto, teniendo poca sensibilidad ante los cambios en los ingresos.

Por todo esto mencionado anteriormente, se considera una muy buena posibilidad llevar a cabo esta inversión.

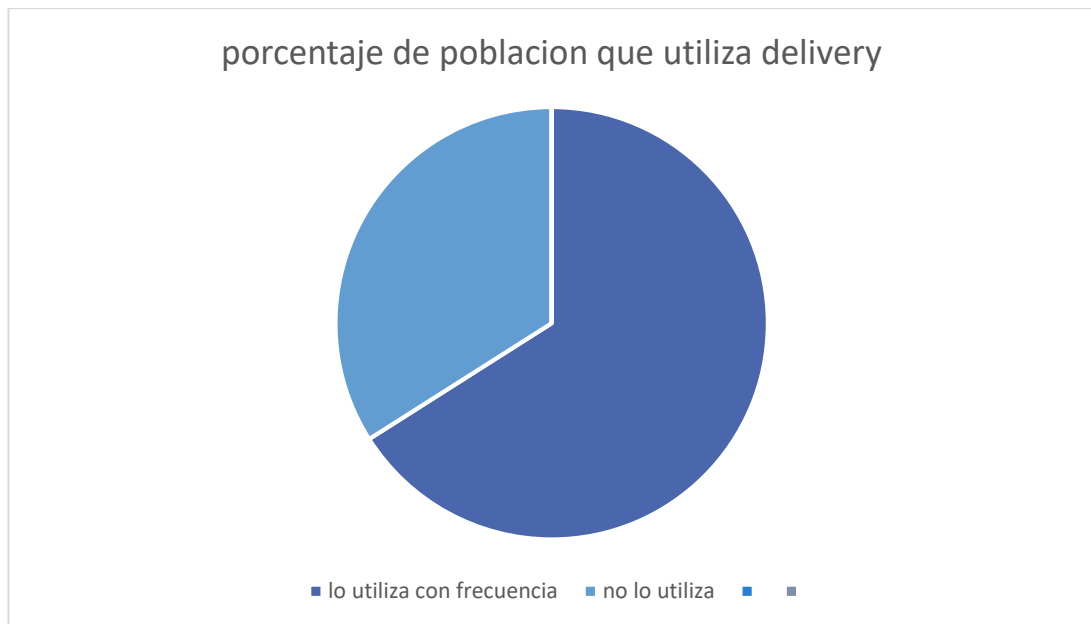


ANEXOS

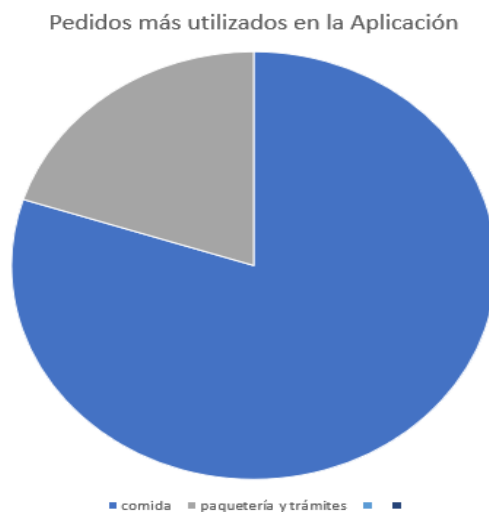
ANEXO 1: ENCUESTA

Se tomó una muestra de 200 personas, representativas de nuestro público objetivo, del cual se obtuvieron los siguientes resultados:

- Porcentaje de personas que utilizan con frecuencia pedido de forma delivery: 66% lo utiliza, 34% prefiere no utilizarlo.

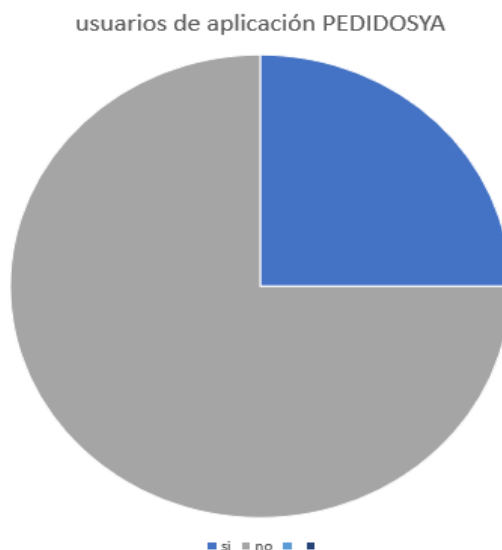


- Para qué utilizarían la aplicación: 80% para delivery de comidas, 20% para pedidos de paquetería y trámites





Utilizan actualmente la Aplicación PEDIDOS YA: 25% si, 75% no la utilizan en la actualidad.



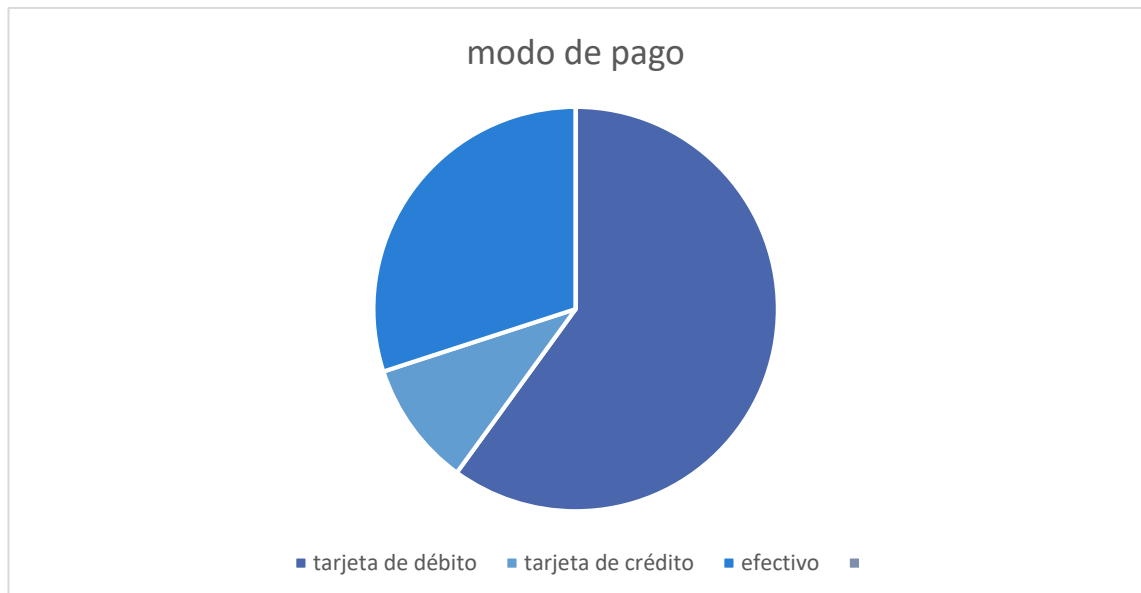
➤ Locales de comida que Utilizan El servicio de PEDIDOS YA en la actualidad:

- MUSS
- EL NOBLE SAN LUIS
- LA PORTEÑA
- BETOS (local zona centro)
- PIZZAS DON OMAR
- LOMITERIA MAGOO
- SANTINO PIZZAS
- BIEN DE CAMPO SAN LUIS
- LA LLAMA BELGRANO
- DON PAEZ
- LA GRAN VÍA
- 9 GEISHAS SUSHI & WOK
- LA NONA
- LOMITERIA UNO MÁS
- CENTRO SERVICE
- LA ROSA
- PIZZA YA
- HELADERIA KOPITOS
- ZONA PIZZA
- VIANDAS CASERAS Y ALGO MAS
- GÜNTER

➤ En total estos comercios a través de la aplicación PEDIDOSYA realizan aproximadamente un total de 4.250 pedidos por mes según la encuesta.



- Modo de pago que se prefiere: 60% tarjeta de débito, 10% tarjeta de crédito y 30% efectivo.



- Momento del día en el que se realizan más pedidos: 80% de día, 20% de noche.





- Momento de año en el que se realizan más pedidos: 33% verano, 4 verano, 63% es indistinto.

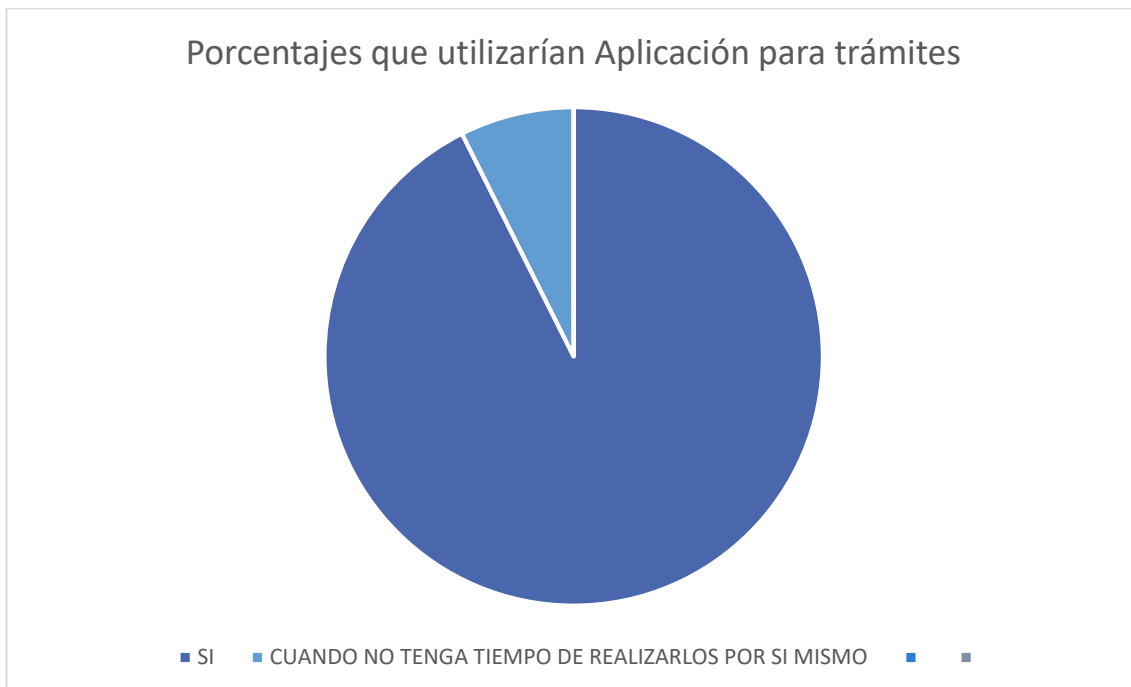


- A través de qué medios se piden deliverys: 75% llamado telefónico, 25% Aplicación.





- Cantidad de población que utilizaría una aplicación para realizar sus trámites si estuviera disponible en la Provincia: 92,6% si la utilizaría, 7,4% la utilizaría cuando no tenga tiempo de realizarlos ellos.



- Cantidad de gente que utilizaría una aplicación en su celular para alcanzar a su domicilio lo que necesites (como por ejemplo mercadería, muebles, objetos desde otros destinos) de manera confiable y con una tarifa moderada: 92,6% si, 7,4 no.





- Cantidad de Empleadores de casas de comida con conflictos laborales con repartidores deliverys al tener relación contractual 35% no, 65% si.





ANEXO 2: IMAGINES DE LA APLICACIÓN SHIPPUS.

IMAGEN QUE SE MOSTRARÁ AL ENTRAR A LA APLICACION POR PARTE DE LOS USUARIOS PARA SOLICITAR PEDIDO Y ELECCION DE SERVICIO.





UNA VEZ ELEGIDO EL SERVICIO SE LES APARECERA LA SIGUIENTE IMAGEN PARA DETERMINAR DOMICILIO.

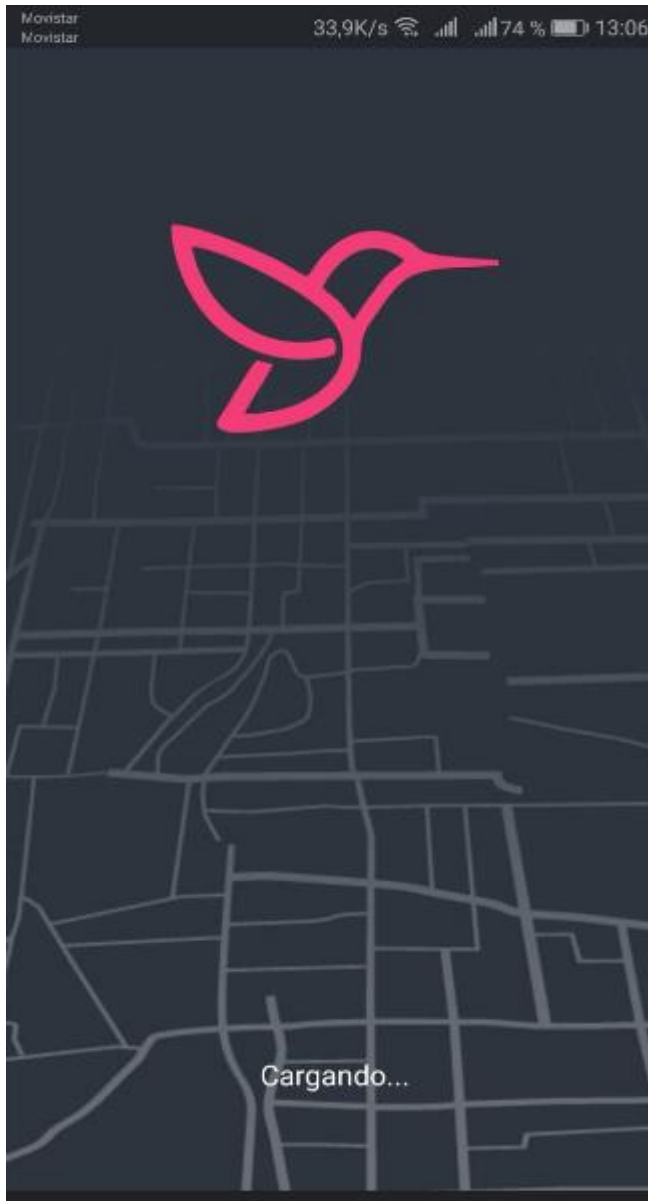




IMAGEN DE DONDE SE TENDRA QUE INGRESAR DICRECCION AL QUE DESEA ENVIAR LA PAQUETERIA, REALIZACION DE TRAMITE O ENVIO DE COMIDA.

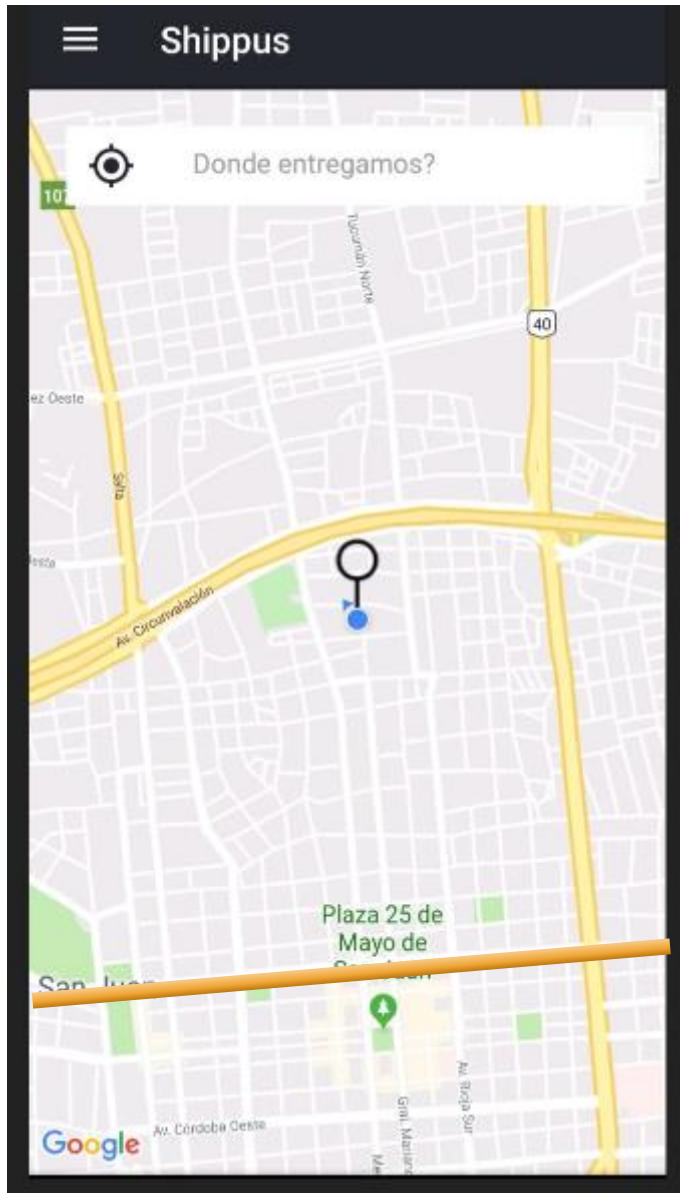
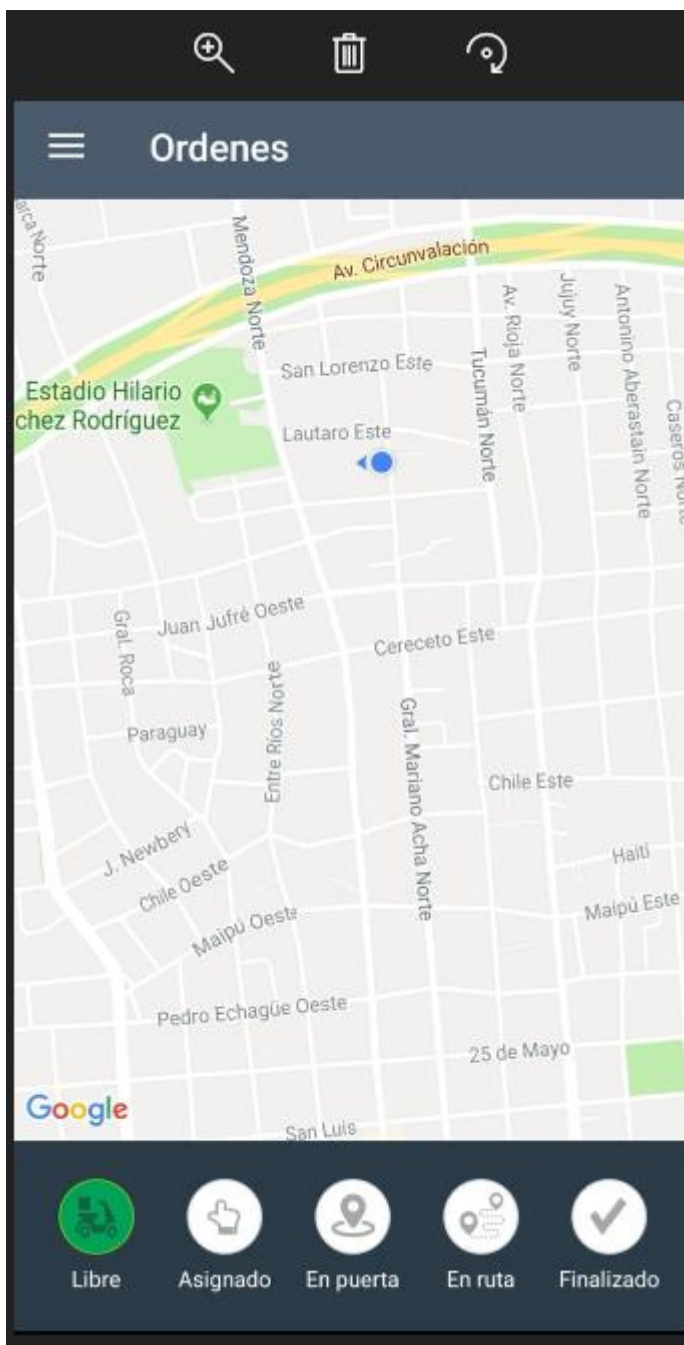




IMAGEN DE APLICACIÓN, DONDE EL REPARTIDOR VERÁ LAS ORDENES QUE ESTAN PENDIENTES Y ELECCION DEL PEDIDO QUE LLEVARÁ A CABO.





BASE DE DATOS DONDE CONTROLAMOS LOS ENVIOS, SEGUIMIENTO Y COBRO.

The screenshot shows the SHIPPUS dashboard. At the top, there is a navigation bar with the SHIPPUS logo and menu items: Monitoreo, Registros, and Reportes. Below the navigation bar, there are three summary cards: a blue card with a dollar sign icon and '0 Total', a blue card with a clock icon and '0 min Tiempo', and a red card with a location pin icon. The main area features a map of San Luis, Argentina, with a purple outline of the city and yellow lines for roads. Labels on the map include 'San Luis', 'Av. Santos Ortiz', 'El Chorrillo', 'San Roque', and 'Au de las Serranias Puntanas'. Road numbers 146, 147, 7, 9, and 16 are also visible. On the left side, there is a sidebar with a search bar containing 'SAN LUIS' and a search button. Below the search bar are fields for 'Telefono', 'Cliente', 'Furgon', 'Ida y Vuelta', 'Fecha', and '13:15'. At the bottom of the sidebar, there is a section titled 'Direcciones / Destinos' with a table containing fields for 'Contacto', 'Telefono', 'Domicilio donde retiramos', 'Referencias', and 'Nota'.

The screenshot shows the SHIPPUS dashboard's 'Inicio' (Home) screen. At the top, there is a navigation bar with the SHIPPUS logo and menu items: Monitoreo, Registros, and Reportes. Below the navigation bar, the word 'Inicio' is displayed. On the left side, there is a 'Localidad' (Location) dropdown menu. The main area features two large action cards: a blue card with the number '1', the text 'Ordenes en proceso' (Orders in process), 'Más información' (More information), and a shopping cart icon; and a green card with the number '2', the text 'Mensajeros' (Messengers), 'Más información' (More information), and a person icon.



ANEXO 3: FORMULARIO 420/J - INSCRIPCION DE SOCIEDAD EN AFIP

<p>INSCRIPCION DE PERSONAS JURIDICAS F. 420/J</p>	Sello fechador de recepción	Firma	Clave Única de Identificación Tributaria			
			Número Verificador			
		Carácter	Secuencia	Fecha Instr. Const.	Fecha Presentación	

Datos de la Entidad	
Denominación Social y Otros	
Denominación Social Tipo Societario Sigla Tipo Societario Jurisdicción Jurisdicción Localidad Fecha de Instrumento Constitutivo Duración de la Sociedad (Años) Desde Fecha Reg. / Desde Fecha Ins. Constitutivo Motivo del Trámite Artículo 118 / Artículo 123 Con Sindicatura / Sin Sindicatura Soc. Art. 2099 LSC Incisos Jurisdicción País de Origen Jurisdicción Provincia de Origen Número de Trámite IGI/RIPC Destinatario del Trámite	

Domicilio Legal	
Calle Sector Piso Manzana Tipo Barrio Localidad Provincia E-mail	Número Torre Dpto / Of / Loc. Barrio Municipio Partido / Dpto. Código Postal E-mail Tipo

Domicilio Fiscal	
Calle Sector Piso Manzana Tipo Barrio Localidad Provincia E-mail	Número Torre Dpto / Of / Loc. Barrio Municipio Partido / Dpto. Código Postal E-mail Tipo

Datos de Interés Fiscal	
Mes de Cierre del Ejercicio Aportes Dinerarios Cantidad de Partes Acciones o Cuotas	Capital Social Aportes No Dinerarios Valor de Acciones o Cuotas

Declaro que los datos consignados en este formulario son correctos y completos y que he confeccionado la presente utilizando el programa aplicativo (software) entregado y aprobado por la AFIP, sin omitir ni falsear dato alguno que deba contener, siendo fiel expresión de la verdad.


<p>INSCRIPCION DE PERSONAS JURIDICAS F. 420/J</p>	Sello fechador de recepción	Firma	Clave Única de Identificación Tributaria			
			Número Verificador			
		Carácter	Secuencia	Fecha Instr. Const.	Fecha Presentación	

Integrantes, Autoridades y otros Cargos

Declaro que los datos consignados en este formulario son correctos y completos y que he confeccionado la presente utilizando el programa aplicativo (software) entregado y aprobado por la AFIP, sin omitir ni falsear dato alguno que deba contener, siendo fiel expresión de la verdad.



ANEXO 4: FORMULARIO 974 – INSCRIPCION EN RENTAS



Gobierno de la Provincia de San Luis
MINISTERIO DE HACIENDA PUBLICA
Dirección Provincial de Ingresos Públicos

NUMERO DE FORMULARIO 974		IMPUESTO CARACTER	
	Sello Fichador	Ingresos Brutos <input type="checkbox"/> Contribuyente <input type="checkbox"/> Agente de Retención-Consolidada <input type="checkbox"/> Agente de Percepción-General <input type="checkbox"/> Agente de Percepción-Especial <input type="checkbox"/> Agente de Información	Ingresos Brutos <input type="checkbox"/> Agente de Retención <input type="checkbox"/> Agente de Recaudación Suños <input type="checkbox"/> Agente de Retención
C.U.I.T.	<input type="checkbox"/> Persona Física <input type="checkbox"/> Sucesiones Indivisas <input type="checkbox"/> Persona Jurídica	MOTIVO	
		<input type="radio"/> Inscripción <input type="radio"/> Baja <input type="checkbox"/> Transf. de F. de C. <input type="checkbox"/> Cese <input type="checkbox"/> Pasaj. a Contr. Mult.	<input type="radio"/> Modificaciones <input type="checkbox"/> Domicilio <input type="checkbox"/> Actividades <input type="checkbox"/> Datos Adicionales

DENOMINACION PARA PERSONA FISICA

DNI/C.A.E/C.I.P.T.E.	NACIONALIDAD	SEXO Femenino <input type="checkbox"/> Masculino <input type="checkbox"/>
Apellido		
Nombre/s		

DATOS ADICIONALES PARA PERS. FISICA Y SUC. INDIVISA

Estado Civil	Fecha	Lugar de Nacimiento
Sol. <input type="checkbox"/> Casado <input type="checkbox"/> Separ. <input type="checkbox"/> Viudo <input type="checkbox"/> Divorciado <input type="checkbox"/>	Nacimiento Fallecimiento	

DATOS PARA PERSONAS JURIDICA

RAZON SOCIAL:			
APELLIDO Y NOMBRE *	DNI	CARGO	DOMICILIO
Unip. S.A. S.C.A. S.R.L. Colect. Cap. e Inicial S.C.S. Soc. de Hechos Asoc. Funda. Coop. EC. Mixta Soc. del Est.			
Soc. Part. Est. mayor Org. Pub. Soc. de Emp. Est. U.T.E.S. Num. de Inscrip. R.P.C.			
NOMBRE DE FANTASIA			

* Datos de los representantes legales, según tipo de sociedad

DOMICILIO FISCAL EN LA PROVINCIA (Art. 21- Código Tributario Provincial)

Calle	Núm.
Provincia	Localidad
Partido o Dpto.	
Datos Adicionales	

DOMICILIO SEDE CENTRAL

Calle	Núm.
Provincia	Localidad
C.P. Partido o Dpto.	



DOMICILIO COMERCIAL				
Sucursales	Dirección Comercial	Localidad	Fecha de Inicio	Fecha de Cese
Suc.				
Suc.				
Suc.				

DOMICILIO POSTAL (Art.32 - Código Tributario Provincial)				
Calle	Localidad	Partido o Dpto.	Núm.	
Provincia				
Datos Adicionales				

CORREO ELECTRONICO				
E-mail:				

INGRESOS BRUTOS				
Nº de Inscripción			DIRECTO <input type="checkbox"/>	CONVENIO <input type="checkbox"/>
ACTIVIDADES DESARROLLADAS				
CODIGO	Descripción de Actividades	Fecha	Alta	Baja
P				
S				
C				
S				
S				

P- Actividad Principal
S- Actividad Secundaria

REBAJA DE ALICUOTA OPCION	
Actividad por la cual lo Solicita:	
<input type="checkbox"/> Comercio Minorista y Servicios en General <input type="checkbox"/> Comercio Mayorista <input type="checkbox"/> Expendio al Público de Combustibles líquidos y gas natural <input type="checkbox"/> Servicios de Transporte Terrestre de Carga <input type="checkbox"/> Venta de Vehículos Automotores Nuevos - Mercosur	<input type="checkbox"/> Servicios Técnicos y Profesionales. <input type="checkbox"/> Clínicas y Sanatorios <input type="checkbox"/> Establecimientos Educativos Privados <input type="checkbox"/> Venta de Vehículos Automotores Nuevos (No Mercosur)
Reempadronado <input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO	

IMPUESTO DE SELLOS				
Codigo	Descripción de Actividades	Fecha	Alta	Baja

Mínimo ley Impositiva Anual Art. 24. SI NO R/DPI/P/N*...../20 0...

El que suscribe.....en carácter de.....afirma que los datos consignados en este formulario, son correctos y completos, y que han confeccionado esta declaración, sin omitir dato alguno que deba contener, siendo fiel expresión de la verdad Este formulario debe ser presentado acompañado de la siguiente documentación: - Formulario 460 o 163 y 164 de AFIP (o vigentes a la fecha de inscripción en AFIP) - Fotocopia de Documento de identidad con domicilio actualizado de los responsables. - Contrato de const. de sociedades y modif. - Fotocopia del Poder (en caso de ser firmado por el apoderado). - En caso de Sociedad de Personas deberá ser firmado por todos sus socios	Lugar y Fecha Firma Firma
---	---



ANEXO 5: FUENTES DE INFORMACION

Bibliografía

- Separatas (ERREPAR) – Impuesto al Valor Agregado
- Separatas (ERREPAR) – Impuesto a las Ganancias
- Separatas (ERREPAR) – Ley general de Sociedades

Entrevistas no estructuradas

- Me comuniqué telefónicamente con Desarrolladores de software a fines de recolectar información para el proyecto.
- Me comuniqué con usuarios de la competencia para obtener información.
- Me presenté y comuniqué con personal de AFIP y DPIP en las dependencias correspondientes para consultar e informarme sobre la inscripción y demás requisitos que necesitamos para el proyecto.
- Me presenté en la Municipalidad de la provincia de San Luis para recolectar informaciones afines al proyecto.
- Me presenté en Registro público de la Provincia para recolectar mayor información sobre el funcionamiento de las sociedades por acciones simplificadas dentro de la provincia de San Luis.

Me comuniqué telefónicamente y por correos electrónicos con director de la Dirección Provincial de Estadísticas y Censos de la provincia de San Luis, para conocer mejor la situación de la provincia para este tipo de proyecto.

Páginas web consultadas

Página web de algunos proveedores para consultar información sobre precios (Garbarino, Fravega, Naldo, etc.)

Aplicaciones consultadas:

Se descargó y utilizo la aplicación del competidor a fines de comprender mejor el funcionamiento (PEDIDOSYA, GLOVO, TREGGO)



ANEXO 6: LEY 27359 DE APOYO AL CAPITAL EMPRENDEDOR (DONDE SE ENCUADRA EL TIPO SOCIETARIO ELEGIDO -SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADAS-)

Título I

Apoyo al capital emprendedor

Capítulo I

Disposiciones generales

Artículo 1º- Objeto. Autoridad de aplicación. El presente título tiene por objeto apoyar la actividad emprendedora en el país y su expansión internacional, así como la generación de capital emprendedor en la República Argentina.

En particular, se promoverá el desarrollo de capital emprendedor considerando la presencia geográfica de la actividad emprendedora en todas las provincias del país, de modo de fomentar el desarrollo local de las distintas actividades productivas.

La Secretaría de Emprendedores y de la Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Producción será la autoridad de aplicación de este título.

Artículo 2º- Emprendimiento. Emprendedores. A los efectos de esta ley, se entenderá por:

1. “Emprendimiento”: a cualquier actividad con o sin fines de lucro desarrollada en la República Argentina por una persona jurídica nueva o cuya fecha de constitución no exceda los siete (7) años.

Dentro de la categoría “Emprendimiento”, se considera “Emprendimiento Dinámico” a una actividad productiva con fines de lucro, cuyos emprendedores originales conserven el control político de la persona jurídica, entendido éste como los votos necesarios para formar la voluntad social, elegir a la mayoría de los miembros del órgano de administración y adoptar decisiones en cuanto a su gestión. La calidad de “Emprendimiento” se perderá en caso de que se deje de cumplir alguno de los requisitos mencionados.

2. “Emprendedores”: a aquellas personas humanas que den inicio a nuevos proyectos productivos en la República Argentina, o desarrollen y lleven a cabo un emprendimiento en los términos de esta ley.

En el caso de las personas humanas no registradas ante la Administración Federal de Ingresos Públicos y que no realicen aportes a la seguridad social, se instruye al Poder Ejecutivo nacional a adoptar un plan de regularización tendiente a favorecer la inclusión de estas personas y la posibilidad de gozar de los beneficios de esta ley y el acceso al financiamiento en igualdad de condiciones.

Artículo 3º- Instituciones de capital emprendedor e inversores en capital emprendedor.



1. A los efectos de esta ley, se entenderá por “institución de capital emprendedor” a la persona jurídica —pública, privada o mixta—, o al fondo o fideicomiso —público, privado o mixto— que hubiese sido constituido en el país y tenga como único objeto aportar recursos propios o de terceros a un conjunto de emprendimientos, según se defina en la reglamentación.

2. Serán considerados “inversores en capital emprendedor” a los efectos de esta ley:

- a) La persona jurídica —pública, privada o mixta—, fondo o fideicomiso —público, privado o mixto—, que invierta recursos propios o de terceros en instituciones de capital emprendedor;
- b) La persona humana que realice aportes propios a instituciones de capital emprendedor;
- c) La persona humana que en forma directa realice aportes propios a emprendimientos.

Artículo 4°- Registro de Instituciones de Capital Emprendedor. Créase el Registro de Instituciones de Capital Emprendedor en el que deberán registrarse las instituciones de capital emprendedor, los administradores de dichas entidades, en caso de existir, y los inversores en capital emprendedor, interesados en acogerse a los beneficios previstos en esta ley, quienes deberán informar al registro los compromisos y efectivos aportes efectuados, así como también los emprendimientos invertidos, en las formas y condiciones que establezca la reglamentación.

La inscripción de las instituciones de capital emprendedor en el citado registro, no obsta a su registración o inscripción en la Comisión Nacional de Valores en caso de que su actividad califique como oferta pública, de acuerdo a los términos del artículo 2° de la ley 26.831.

Artículo 5°- Instituciones de capital emprendedor. Inversores en capital emprendedor. Inscripción. Para obtener los beneficios previstos en este título, los potenciales beneficiarios deberán obtener su inscripción ante el Registro de Instituciones de Capital Emprendedor, en las formas y condiciones que establezca la reglamentación. Las instituciones de capital emprendedor serán las responsables de inscribir a sus inversores en capital emprendedor, para lo cual deberán contar con facultades suficientes a esos efectos.

A los efectos de la inscripción en el citado registro, los solicitantes deberán, como mínimo:

- a) Acreditar su constitución como persona jurídica o la creación del fondo o fideicomiso, en ambos casos acreditando el cumplimiento del objeto previsto en el artículo 3° de esta ley;
- b) Acompañar una memoria con los antecedentes del solicitante y, en el caso de las personas jurídicas, acreditar experiencia en actividades de capital emprendedor. Para el caso de personas jurídicas, fondos o fideicomisos, podrán acreditar este último requisito las personas humanas que desempeñen cargos de administración y/o dirección de dichas instituciones;
- c) Designar a una sociedad administradora, en caso de corresponder, acompañando los antecedentes de la misma;
- d) Los inversores en capital emprendedor mencionados en el artículo 3°, apartado 2, inciso c) de la presente, deberán inscribirse por su cuenta, acreditando su identidad como persona humana y acompañando los comprobantes de los aportes comprometidos y, en su caso, los de los efectivos aportes realizados;



e) Para el caso del resto de las categorías de inversores en capital emprendedor, serán las instituciones de capital emprendedor las obligadas a acompañar todos los antecedentes relativos al inversor, así como los comprobantes de los aportes comprometidos y, en su caso, los de los efectivos aportes realizados.

Artículo 6°- Requisito común. En todos los casos de inscripción ante el Registro de Instituciones de Capital Emprendedor, los solicitantes y los inversores en capital emprendedor deberán encontrarse en el curso normal de cumplimiento de sus obligaciones impositivas y previsionales y dar cumplimiento con las demás normativas aplicables en materia de prevención de los delitos de lavado de activos y financiamiento del terrorismo y otras actividades ilícitas.

Capítulo II

Tratamiento impositivo

Artículo 7°- Beneficios. Los aportes de inversión en capital realizados por inversores en capital emprendedor podrán ser deducidos de la determinación del impuesto a las ganancias, bajo las condiciones y en los porcentajes que establezca la reglamentación, los cuales no podrán exceder del setenta y cinco por ciento (75%) de tales aportes, y hasta el límite del diez por ciento (10%) de la ganancia neta sujeta a impuesto del ejercicio o su proporcional a los meses del inicio de actividades, pudiéndose deducir, el excedente, en los cinco (5) ejercicios fiscales inmediatos siguientes a aquel en el que se hubieren efectuado los aportes. Para el caso de aportes de inversión en capital en emprendimientos identificados como pertenecientes a zonas de menor desarrollo y con menor acceso al financiamiento, según lo defina la reglamentación, la deducción anteriormente referida podrá extenderse hasta el ochenta y cinco por ciento (85%) de los aportes realizados.

Los aportes de inversión deberán consistir en dinero o activos financieros líquidos de fácil realización en moneda local.

La institución de capital emprendedor receptora de la inversión deberá expedir un certificado, que tendrá carácter de declaración jurada, mediante el cual informará al Registro de Instituciones de Capital Emprendedor las sumas aportadas por el inversor en capital emprendedor. Dicha institución será responsable solidaria e ilimitadamente con el inversor por el impuesto omitido, como consecuencia de que la información que obre en el certificado resulte falsa o inexacta. A tales efectos, se le aplicará el procedimiento para hacer efectiva la responsabilidad solidaria prevista por la ley 11.683, texto ordenado en 1998 y sus modificaciones. Asimismo, se aplicarán —al beneficiario de la deducción y, en su caso, al responsable solidario— los intereses y sanciones previstos en la referida normativa, y resultará aplicable al inversor en capital emprendedor, en caso de resultar procedente, la figura contenida en el artículo 4° de la ley 24.769 y sus modificaciones.

La deducción a la que se refiere el primer párrafo del presente artículo no producirá efectos si la inversión total no se mantiene por el plazo de dos (2) años contados a partir del primer ejercicio en que se realizó la inversión. Si dentro de dicho plazo el inversor solicitase la devolución total o parcial del aporte, deberá incorporar en su declaración jurada del impuesto a las ganancias el monto efectivamente deducido con más los intereses resarcitorios correspondientes.



Artículo 8°- Forma de instrumentación del beneficio y cupo máximo anual. La Administración Federal de Ingresos Públicos establecerá un régimen general de información para que las instituciones de capital emprendedor transmitan los datos relativos a las inversiones referidas en el artículo 7°.

Establécese un cupo máximo anual para la aplicación del citado beneficio del cero coma cero dos por ciento (0,02 %) del Producto Bruto Interno (PBI) nominal. Dicho cupo será asignado contra el compromiso de inversión y de acuerdo con el mecanismo que establezca el Poder Ejecutivo nacional.

El Poder Ejecutivo nacional podrá reducir el porcentaje de la ganancia neta del ejercicio que opera como límite a la deducción prevista en el artículo 7°.

Artículo 9°- Vigencia de los beneficios para inversores en capital emprendedor. El beneficio establecido en el artículo 7° de la presente ley se aplicará retroactivamente al 1° de julio de 2016, en este caso siempre que el beneficiario obtenga su registro como tal en un plazo no mayor a noventa (90) días desde la entrada en vigencia de la reglamentación de la presente.

Artículo 10.- Los beneficios fiscales reconocidos en el capítulo II, del título I de la presente, no resultarán aplicables en caso de que la inversión se efectivice luego de que el emprendimiento pierda su calidad como tal.

Capítulo III

Otras disposiciones

Artículo 11.- Deber de información. Los beneficiarios de los beneficios previstos en el capítulo precedente tienen el deber de informar a la autoridad de aplicación cuando por cualquier motivo dejaren de cumplir con los requisitos que esta ley establece, dentro de los treinta (30) días de encontrarse en tal condición.

Artículo 12.- Sanciones. El incumplimiento de lo establecido en el presente título o su reglamentación trae aparejada la aplicación de las siguientes sanciones:

- a) Baja de la inscripción en el Registro de Instituciones de Capital Emprendedor;
- b) Inhabilitación para volver a solicitar la inscripción en el Registro de Instituciones de Capital Emprendedor, en las formas y condiciones que establezca la reglamentación.

Artículo 13.- Micro, pequeñas y medianas empresas. Los emprendimientos invertidos por instituciones de capital emprendedor debidamente inscriptas en el Registro de Instituciones de Capital Emprendedor serán considerados micro, pequeñas o medianas empresas en los términos del artículo 1° de la ley 25.300 y sus modificatorias, siempre que la actividad que desarrollen no se encuentre excluida de tal categorización y cumplan con los requisitos cuantitativos establecidos por la autoridad de aplicación de dicha norma, aun cuando se encuentren vinculadas a empresas o grupos económicos que no reúnan tales requisitos.

Capítulo IV

Fondo Fiduciario para el Desarrollo de Capital Emprendedor (FONDCE)



Artículo 14.- Creación del FONDCE. Créase el Fondo Fiduciario para el Desarrollo de Capital Emprendedor (FONDCE), el que se conformará como un fideicomiso de administración y financiero con los alcances y limitaciones establecidos en la presente ley y su reglamentación. Supletoriamente, se aplicarán las normas del Código Civil y Comercial de la Nación.

Artículo 15.- Objeto. El Fondo Fiduciario para el Desarrollo de Capital Emprendedor (FONDCE) y los fideicomisos que en el marco del mismo se establezcan tendrán por objeto financiar emprendimientos e instituciones de capital emprendedor registrados como tales, en las formas y condiciones que establezca la reglamentación.

Artículo 16.- Recursos del FONDCE.

1. El Fondo Fiduciario para el Desarrollo de Capital Emprendedor (FONDCE) contará con un patrimonio constituido por los bienes fideicomitidos, que en ningún caso constituyen, ni serán considerados como recursos presupuestarios, impositivos o de cualquier otra naturaleza que ponga en riesgo el cumplimiento del fin al que están afectados, ni el modo u oportunidad en que se realice. Dichos bienes son:

a) Los recursos que anualmente se asignen a través de las correspondientes leyes de presupuesto general de la administración nacional u otras leyes que dicte el Honorable Congreso de la Nación;

b) Los ingresos por legados o donaciones;

c) Los fondos provistos por organismos nacionales, provinciales, internacionales u organizaciones no gubernamentales;

d) Los fondos que se puedan generar o recuperar como consecuencia de la aplicación de los programas y ejecución de los objetivos del Fondo;

e) Las rentas y frutos de estos activos;

f) Los fondos provenientes de la colocación por oferta pública de valores negociables emitidos por el Fondo a través del mercado de capitales;

g) Los fondos provenientes de empresas públicas o privadas, nacionales o extranjeras que decidan apoyar el desarrollo de la industria del capital emprendedor en nuestro país.

2. Los fondos integrados al FONDCE se depositarán en una cuenta especial del fiduciario quien actuará como agente financiero del mismo. Los recursos del Fondo no aplicados a los instrumentos del artículo 17 de la presente, podrán ser invertidos en los instrumentos y formas previstas en el artículo 74 de la ley 24.241.

Con los recursos del FONDCE y como parte integrante del mismo, la autoridad de aplicación podrá crear diferentes patrimonios de afectación para lograr una mejor inversión, asignación y administración de los fondos disponibles.

Artículo 17.- Instrumentos de aplicación de los recursos del Fondo. Los bienes del Fondo se destinarán a:



a) Otorgamiento de préstamos: el FONDCE otorgará créditos y/o asistencia financiera a emprendimientos y/o instituciones de capital emprendedor para el apoyo a proyectos de emprendedores.

Las condiciones financieras podrán diferir dependiendo del destino de los fondos y de las características de los destinatarios;

b) Aportes no reembolsables (ANR): para emprendimientos, instituciones de capital emprendedor e instituciones que ofrezcan servicios de incubación o aceleración de empresas, siempre que exista una contrapartida de aportes del beneficiario del ANR, en los términos que establezca la reglamentación. La reglamentación deberá contemplar que los ANR para emprendimientos y las instituciones de capital emprendedor tendrán un tope máximo de hasta el setenta por ciento (70 %) del aporte total, mientras que para las instituciones que ofrezcan servicios de incubación, el monto de ANR podrá cubrir hasta el cien por ciento (100 %) dependiendo del tipo de proyecto y la ubicación geográfica. En aquellos casos en los que, por las características del proyecto, no sea viable instrumentar un préstamo, el FONDCE podrá otorgar fondos sin requisito de devolución. La evaluación del proyecto deberá hacer especial hincapié en los elementos considerados al momento de corroborar que el destinatario disponga de las capacidades técnicas para llevar adelante el proyecto. La totalidad de los aportes no reembolsables (ANR) que se otorguen no podrán superar el treinta por ciento (30 %) del total de los fondos administrados por el FONDCE;

c) Aportes de capital en emprendimientos e instituciones de capital emprendedor: el FONDCE podrá efectuar de forma directa o indirecta, aportes de capital en emprendimientos y en instituciones de capital emprendedor;

d) Otros instrumentos de financiamiento: podrán emplearse otros instrumentos de financiamiento a determinar por la autoridad de aplicación, siempre y cuando permitan financiar proyectos con los destinos previstos en la presente ley. En particular, podrá otorgar asistencia financiera a emprendedores en el marco del Programa “Fondo semilla” que se crea por medio de la presente ley, en las convocatorias que realice la autoridad de aplicación de dicho programa. En este caso, el consejo asesor previsto en el artículo 63 de la presente ley, sustituirá al previsto en el artículo 19, inciso 4, de la presente.

Artículo 18.- Contrato de fideicomiso. Suscripción. Sujetos. El contrato de fideicomiso del FONDCE será suscripto entre el Ministerio de Producción o quien éste designe, como fiduciante, y la entidad pública, entidad bancaria pública o sociedad controlada por cualquiera de éstas que designe la autoridad de aplicación en la reglamentación, como fiduciario.

Los beneficiarios del FONDCE serán emprendimientos, emprendedores e instituciones de capital emprendedor registradas como tales.

Artículo 19.- Comité directivo y consejo asesor.

1. La dirección del Fondo estará a cargo de un comité directivo, quien tendrá la competencia para realizar el análisis y definir la elegibilidad de las entidades a las que se proveerá financiamiento o aportes, la fijación de la política de inversión y los términos y condiciones para el otorgamiento del financiamiento y aportes. A esos efectos deberá atenerse a los criterios de distribución que establezca la autoridad de aplicación.



2. Las funciones y atribuciones del comité serán definidas en la reglamentación.
3. El comité estará integrado por representantes de las jurisdicciones con competencia en la materia, de acuerdo a las formas y condiciones que establezca la reglamentación. La presidencia del mismo estará a cargo del titular de la Secretaría de Emprendedores y de la Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Producción, o del representante que éste designe.
4. El comité directivo designará un consejo asesor ad hoc para cada programa del FONDCE que implique transferencia de fondos a instituciones de capital emprendedor y/o emprendimientos. El consejo asesor ad hoc estará integrado por expertos nacionales e internacionales referentes del sector, en las formas y condiciones que establezca la reglamentación.

Artículo 20.- Duración. El Fondo tendrá una duración de treinta (30) años a contar desde la fecha de su efectiva puesta en funcionamiento. No obstante, ello, el fiduciario conservará los recursos suficientes para atender los compromisos pendientes, reales o contingentes, que haya asumido el Fondo hasta la fecha de extinción de esas obligaciones.

Artículo 21.- Exenciones impositivas. Exímase al Fondo y al fiduciario en sus operaciones directamente relacionadas con el FONDCE de todos los impuestos, tasas y contribuciones nacionales existentes y a crearse en el futuro. Esta exención contempla los impuestos de las leyes 20.628, 25.063, 25.413 y 23.349 y sus respectivas modificatorias y otros impuestos internos que pudieran corresponder.

Se invita a las provincias y a la Ciudad Autónoma de Buenos Aires a adherir a la exención de todos los tributos aplicables en sus jurisdicciones en iguales términos a los establecidos en el párrafo anterior.

Título II

Sistemas de financiamiento colectivo

Capítulo I

Objeto. Autoridad de aplicación

Artículo 22.- Sistema de financiamiento colectivo. Objeto. Autoridad de aplicación. Establécese la implementación del Sistema de Financiamiento Colectivo como régimen especial de promoción para fomentar la industria de capital emprendedor. El Sistema de Financiamiento Colectivo tendrá por objeto fomentar el financiamiento de la industria de capital emprendedor a través del mercado de capitales, debiendo la autoridad de aplicación establecer los requisitos a cumplimentar por quienes estén incluidos en dicho sistema.

La Comisión Nacional de Valores será la autoridad de control, reglamentación, fiscalización y aplicación del presente título, contando a tales fines con todas las facultades otorgadas por la ley 26.831, disponiéndose que serán de aplicación al Sistema de Financiamiento Colectivo las disposiciones de dicha ley.

Artículo 23.- Definiciones. Incorpórense al artículo 2° de la ley 26.831, las siguientes definiciones referidas al Sistema de Financiamiento Colectivo:



Plataforma de financiamiento colectivo: son sociedades anónimas autorizadas, reguladas, fiscalizadas y controladas por la Comisión Nacional de Valores y debidamente inscriptas en el registro que al efecto se constituya, con el objeto principal de poner en contacto, de manera profesional y exclusivamente mediante portales web u otros medios análogos, a una pluralidad de personas humanas y/o jurídicas que actúan como inversores con personas humanas y/o jurídicas que solicitan financiación en calidad de emprendedores de financiamiento colectivo.

Responsable de plataforma de financiamiento colectivo: son las personas humanas designadas por los accionistas de la plataforma de financiamiento colectivo para el cumplimiento de los requerimientos exigidos por la Comisión Nacional de Valores, actuando en representación de la plataforma de financiamiento colectivo.

Emprendedor de financiamiento colectivo: es la persona humana y/o jurídica que presenta un proyecto de financiamiento colectivo con la finalidad de obtener fondos del público inversor para su desarrollo, conforme la reglamentación que a tales fines dicte la Comisión Nacional de Valores.

Proyecto de financiamiento colectivo: es el proyecto de desarrollo individualizado presentado por un emprendedor de financiamiento colectivo a través de una plataforma de financiamiento colectivo y que solicita fondos del público inversor con la finalidad de crear y/o desarrollar un bien y/o servicio.

Artículo 24.- Participación en un proyecto de financiamiento colectivo. Las únicas formas de participación de los inversores en un proyecto de financiamiento colectivo serán a través de:

- i) La titularidad de acciones de una sociedad anónima (S.A.) o sociedad por acciones simplificada (SAS), teniendo en especial consideración en ambos casos aquellas sociedades que dentro de su objeto prevean adicionalmente generar un impacto social o ambiental en beneficio e interés colectivo;
- ii) Adquisición de préstamos convertibles en acciones de una sociedad anónima (S.A.) o de una sociedad por acciones simplificada (SAS); y
- iii) La participación en un fideicomiso.

En todos los casos, tales participaciones en un proyecto de financiamiento colectivo deberán ser concretadas on line a través de una plataforma de financiamiento colectivo, con la finalidad de destinar fondos a un proyecto de financiamiento colectivo.

Artículo 25.- Requisitos, denominación y registración de las plataformas de financiamiento colectivo. La Comisión Nacional de Valores reglamentará los requisitos que las plataformas de financiamiento colectivo deberán acreditar a los efectos de su autorización, y durante el término de su vigencia, así como los necesarios para su inscripción en el registro correspondiente y las obligaciones de información que debieren cumplimentar.

La razón social deberá incluir el término “Plataforma de Financiamiento Colectivo” o la sigla “PFC”, y será una denominación exclusiva en los términos del artículo 28 de la ley 26.831.

Artículo 26.- Estructura y tipos del Sistema de Financiamiento Colectivo. El Sistema de



Financiamiento Colectivo se referirá exclusivamente a proyectos de financiamiento colectivo presentados en una plataforma de financiamiento colectivo autorizada por la Comisión Nacional de Valores y destinados al público inversor mediante cualquiera de las formas de participación en un proyecto de financiamiento colectivo indicadas en el artículo 24.

Los proyectos de financiamiento colectivo deberán:

- a) Estar dirigidos a una pluralidad de personas para que formen parte de una inversión colectiva a fin de obtener un lucro;
- b) Ser realizados por emprendedores de financiamiento colectivo que soliciten fondos en nombre de un proyecto de financiamiento colectivo propio;
- c) Estimar la financiación a un proyecto de financiamiento colectivo individualizado;
- d) Sujetarse a los límites que la Comisión Nacional de Valores establezca en su reglamentación.

Artículo 27.- Límites al Sistema de Financiamiento Colectivo. Serán de aplicación al Sistema de Financiamiento Colectivo los siguientes límites:

- a) Que el monto total ofertado para ser invertido no supere la suma y el porcentaje que establezca la reglamentación de la Comisión Nacional de Valores dictada al efecto;
- b) Que el mismo inversor, por sí o por intermedio de una sociedad a su vez controlada por él, no adquiera un porcentaje mayor de la inversión ofrecida al que establezca la reglamentación de la Comisión Nacional de Valores dictada al efecto;
- c) Que los inversores no puedan invertir más del veinte por ciento (20%) de sus ingresos brutos anuales.

Artículo 28.- Exclusiones. Quedan excluidos del Sistema de Financiamiento Colectivo los proyectos destinados a:

- a) La recaudación de fondos con fines benéficos;
- b) Las donaciones;
- c) La venta directa de bienes y/o servicios a través de la plataforma de financiamiento colectivo;
- d) Los préstamos que no se encuadren dentro del supuesto del artículo 24, apartado ii).

Artículo 29.- Mercado secundario del financiamiento colectivo. Una vez colocadas las acciones o participaciones de un proyecto de financiamiento colectivo, las mismas podrán ser vendidas por el inversor, a través de la misma plataforma de financiamiento colectivo en que las hubiere adquirido, mediante el mecanismo previsto en la reglamentación específica.

Artículo 30.- Servicios de las plataformas de financiamiento colectivo. Las plataformas de financiamiento colectivo prestarán los siguientes servicios:



- a) Selección y publicación de los proyectos de financiamiento colectivo;
- b) Establecimiento y explotación de canales de comunicación para facilitar la contratación del Sistema de Financiamiento Colectivo y publicidad de los proyectos de financiamiento colectivo;
- c) Desarrollo de canales de comunicación y consulta directa de los inversores;
- d) Presentación de la información de cada proyecto de financiamiento colectivo conforme las disposiciones de la reglamentación que dicte la Comisión Nacional de Valores;
- e) Confección y puesta a disposición de contratos proforma para la participación de los inversores en los proyectos de financiamiento colectivo.

El servicio mencionado en el inciso d) precedente no constituirá una calificación de riesgo en los términos del artículo 57 de la ley 26.831, por lo que las plataformas de financiamiento colectivo no podrán emitir opiniones respecto de la factibilidad del proyecto de financiamiento colectivo ni asegurar la obtención de lucro al inversor.

Artículo 31.- Prohibiciones de las plataformas de financiamiento colectivo. Queda expresamente prohibido al responsable de plataforma de financiamiento colectivo y/o a las plataformas de financiamiento colectivo, actuando por sí o mediante personas jurídicas o humanas, controlantes, controladas o vinculadas, ejercer las siguientes actividades:

- a) Brindar asesoramiento financiero a los inversores en relación a los proyectos de financiamiento colectivo promocionados por las plataformas de financiamiento colectivo, sin perjuicio de brindar la información objetiva a que hace mención el artículo 30, inciso d);
- b) Recibir fondos por cuenta de los emprendedores de financiamiento colectivo a los fines de invertirlos en proyectos de financiamiento colectivo desarrollados por esos mismos emprendedores;
- c) Gestionar las inversiones en los proyectos de financiamiento colectivo;
- d) Adjudicar fondos de un proyecto de financiamiento colectivo a otro proyecto de financiamiento colectivo sin recurrir al mecanismo que la Comisión Nacional de Valores oportunamente establezca para la transferencia de dichos fondos y sin la autorización expresa de los inversores que hubieren aportado esos fondos;
- e) Asegurar a los emprendedores de financiamiento colectivo la captación de la totalidad o una parte de los fondos;
- f) Asegurar a los inversores el retorno de su inversión en un proyecto de financiamiento colectivo en el que participen;
- g) Presentar, con la finalidad de obtener fondos del público inversor, proyectos de financiamiento colectivo desarrollados por un responsable de plataforma de financiamiento colectivo, socio y/o dependiente de esa plataforma de financiamiento colectivo.

Artículo 32.- Principios generales aplicables al sistema de financiamiento colectivo. Quienes se dediquen a la captación de fondos del público inversor mediante cualquiera de las formas



previstas en el Sistema de Financiamiento Colectivo, deberán actuar de acuerdo con los principios de transparencia, diligencia y objetividad, y de acuerdo con el estándar del buen hombre de negocios quedan sujetos a las obligaciones que impone la legislación específica en materia de defensa de los derechos del consumidor en el suministro de información acerca de los proyectos de financiamiento colectivo, sus riesgos y beneficios potenciales, y a la normativa aplicable en materia de prevención de los delitos de lavado de activos y financiamiento del terrorismo y otras actividades ilícitas.

Título III

Sociedad por Acciones Simplificada (SAS)

Capítulo I

Caracterización

Artículo 33.- Sociedad por acciones simplificada. Créase la sociedad por acciones simplificada, identificada en adelante como SAS, como un nuevo tipo societario, con el alcance y las características previstas en esta ley. Supletoriamente, serán de aplicación las disposiciones de la Ley General de Sociedades, 19.550, t. o. 1984, en cuanto se concilien con las de esta ley.

Capítulo II

Constitución

Artículo 34.- Constitución y responsabilidad. La SAS podrá ser constituida por una o varias personas humanas o jurídicas, quienes limitan su responsabilidad a la integración de las acciones que suscriban o adquieran, sin perjuicio de la garantía a que se refiere el artículo 43. La SAS unipersonal no puede constituir ni participar en otra SAS unipersonal.

Artículo 35.- Requisitos para su constitución. La SAS podrá ser constituida por instrumento público o privado. En este último caso, la firma de los socios deberá ser certificada en forma judicial, notarial, bancaria o por autoridad competente del registro público respectivo.

La SAS podrá constituirse por medios digitales con firma digital, y de acuerdo a la reglamentación que a tal efecto se dicte. En estos supuestos, el instrumento deberá ser remitido a los fines de su inscripción al Registro Público correspondiente en el formato de archivo digital que oportunamente se establezca.

Artículo 36.- Contenido del instrumento de constitución. El instrumento constitutivo, sin perjuicio de las cláusulas que los socios resuelvan incluir, deberá contener como mínimo los siguientes requisitos:

1. El nombre, edad, estado civil, nacionalidad, profesión, domicilio, número de documento de identidad, Clave Única de Identificación Tributaria (CUIT) o Clave Única de Identificación Laboral (CUIL) o Clave de Identificación (CDI) de los socios, en su caso. Si se tratare de una o más personas jurídicas, deberá constar su denominación o razón social, domicilio y sede, datos de los integrantes del órgano de administración y Clave Única de Identificación Tributaria (CUIT) o Clave de Identificación (CDI) de las mismas, o dar cumplimiento con la registración que a tal efecto disponga la autoridad fiscal, en su caso, así como los datos de



inscripción en el registro que corresponda.

2. La denominación social que deberá contener la expresión “Sociedad por Acciones Simplificada”, su abreviatura o la sigla SAS. La omisión de esta mención hará responsables ilimitada y solidariamente a los administradores o representantes de la sociedad, por los actos que celebren en esas condiciones.
3. El domicilio de la sociedad y su sede. Si en el instrumento constitutivo constare solamente el domicilio, la dirección de su sede podrá constar en el acta de constitución o podrá inscribirse simultáneamente mediante petición por separado suscripta por el órgano de administración. Se tendrán por válidas y vinculantes para la sociedad todas las notificaciones efectuadas en la sede inscripta, hasta tanto la misma haya sido efectivamente cancelada por el registro público donde la sede haya sido registrada por la sociedad.
4. La designación de su objeto que podrá ser plural y deberá enunciar en forma clara y precisa las actividades principales que constituyen el mismo, que podrán guardar o no conexidad o relación entre ellas.
5. El plazo de duración, que deberá ser determinado.
6. El capital social y el aporte de cada socio, que deberán ser expresados en moneda nacional, haciéndose constar las clases, modalidades de emisión y demás características de las acciones y, en su caso, su régimen de aumento. El instrumento constitutivo, además, contemplará la suscripción del capital, el monto y la forma de integración y, si correspondiere, el plazo para el pago del saldo adeudado, el que no podrá exceder de dos (2) años desde la firma de dicho instrumento.
7. La organización de la administración, de las reuniones de socios y, en su caso, de la fiscalización. El instrumento constitutivo deberá contener la individualización de los integrantes de los órganos de administración y, en su caso, del órgano de fiscalización, fijándose el término de duración en los cargos e individualizándose el domicilio donde serán válidas todas las notificaciones que se les efectúen en tal carácter. En todos los casos, deberá designarse representante legal.
8. Las reglas para distribuir las utilidades y soportar las pérdidas.
9. Las cláusulas necesarias para establecer los derechos y obligaciones de los socios entre sí y respecto de terceros.
10. Las cláusulas atinentes a su funcionamiento, disolución y liquidación.
11. La fecha de cierre del ejercicio.

Los registros públicos aprobarán modelos tipo de instrumentos constitutivos para facilitar la inscripción registral.

Artículo 37.- Publicidad de la Sociedad por Acciones Simplificada. La SAS deberá publicar por un (1) día en el diario de publicaciones legales correspondiente a su lugar de constitución, un aviso que deberá contener los siguientes datos:

- a) En oportunidad de su constitución, la información prevista en los incisos 1 a 7 y 11 del



artículo 36 de la presente ley y la fecha del instrumento constitutivo;

b) En oportunidad de la modificación del instrumento constitutivo o de la disolución de la SAS:

1. La fecha de la resolución de la reunión de socios que aprobó la modificación del instrumento constitutivo o su disolución.
2. Cuando la modificación afecte alguno de los puntos enumerados en los incisos 2 a 7 y 11 del artículo 36, la publicación deberá determinarlo en la forma allí establecida.

Artículo 38.- Inscripción registral. La documentación correspondiente deberá presentarse ante el registro público, quien previo cumplimiento de las normas legales y reglamentarias de aplicación, procederá a su inscripción. La inscripción será realizada dentro del plazo de veinticuatro (24) horas contado desde el día hábil siguiente al de la presentación de la documentación pertinente, siempre que el solicitante utilice el modelo tipo de instrumento constitutivo aprobado por el registro público.

Los registros públicos deberán dictar e implementar las normas reglamentarias a tales efectos, previéndose el uso de medios digitales con firma digital y establecer un procedimiento de notificación electrónica y resolución de las observaciones que se realicen a la documentación presentada. Igual criterio se aplicará respecto a las reformas del instrumento constitutivo.

Artículo 39.- Limitaciones. Para constituir y mantener su carácter de SAS, la sociedad:

1. No deberá estar comprendida en ninguno de los supuestos previstos en los incisos 1, 3, 4 y 5 del artículo 299 de la Ley General de Sociedades, 19.550, t.o. 1984.
2. No podrá ser controlada por una sociedad de las comprendidas en el artículo 299 de la Ley General de Sociedades, 19.550, t.o. 1984, ni estar vinculada, en más de un treinta por ciento (30 %) de su capital, a una sociedad incluida en el mencionado artículo.

En caso de que la SAS por cualquier motivo deviniera comprendida en alguno de los supuestos previstos en los incisos 1 o 2 precedentes, deberá transformarse en alguno de los tipos previstos en la Ley General de Sociedades, 19.550, t.o. 1984, e inscribir tal transformación en el registro público correspondiente, en un plazo no mayor a los seis (6) meses de configurado ese supuesto. Durante dicho plazo, y hasta la inscripción registral, los socios responderán frente a terceros en forma solidaria, ilimitada y subsidiaria, sin perjuicio de cualquier otra responsabilidad en que hubieren incurrido.

Capítulo III

Capital social acciones

Artículo 40.- Capital social. El capital se dividirá en partes denominadas acciones. Al momento de la constitución de la sociedad, el capital no podrá ser inferior al importe equivalente a dos (2) veces el salario mínimo vital y móvil.

Artículo 41.- Suscripción e integración. La suscripción e integración de las acciones deberá hacerse en las condiciones, proporciones y plazos previstos en el instrumento constitutivo. Los aportes en dinero deben integrarse en un veinticinco por ciento (25 %) como mínimo al



momento de la suscripción. La integración del saldo no podrá superar el plazo máximo de dos (2) años. Los aportes en especie deben integrarse en un cien por ciento (100 %) al momento de la suscripción.

Artículo 42.- Aportes. Los aportes podrán realizarse en bienes dinerarios o bienes no dinerarios.

Los aportes en bienes no dinerarios podrán ser efectuados al valor que unánimemente pacten los socios en cada caso, quienes deberán indicar en el instrumento constitutivo los antecedentes justificativos de la valuación o, en su defecto, según los valores de plaza. En caso de insolvencia o quiebra de la sociedad, los acreedores pueden impugnarla en el plazo de cinco (5) años de realizado el aporte. La impugnación no procederá si la valuación se realizó judicialmente. Los estados contables deberán contener nota donde se exprese el mecanismo de valuación de los aportes en especie que integran el capital social.

Podrán pactarse prestaciones accesorias. En este caso, la prestación de servicios, ya sea de socios, administradores o proveedores externos de la SAS, podrán consistir en servicios ya prestados o a prestarse en el futuro, y podrán ser aportados al valor que los socios determinen en el instrumento constitutivo o posteriormente por resolución unánime de los socios, o el valor resultará del que determinen uno o más peritos designados por los socios en forma unánime. El instrumento constitutivo deberá indicar los antecedentes justificativos de la valuación.

Las prestaciones deberán resultar del instrumento constitutivo y/o de los instrumentos de reformas posteriores, donde se precisará su contenido, duración, modalidad, retribución, sanciones en caso de incumplimiento y mecanismo alternativo de integración para el supuesto de que por cualquier causa se tornare imposible su cumplimiento. Sólo podrán modificarse de acuerdo con lo convenido o, en su defecto, con la conformidad de los obligados y de la totalidad de los socios.

Si la prestación del servicio se encontrara total o parcialmente pendiente de ejecución, la transmisión de las acciones de las que fuera titular el socio que comprometió dicha prestación requerirá la conformidad unánime de los socios, debiendo preverse, en su caso, un mecanismo alternativo de integración.

Artículo 43.- Garantía de los socios por la integración de los aportes. Los socios garantizan solidaria e ilimitadamente a los terceros la integración de los aportes.

Artículo 44.- Aumento de capital. En oportunidad de aumentarse el capital social, la reunión de socios podrá decidir las características de las acciones a emitir, indicando clase y derechos de las mismas.

La emisión de acciones podrá efectuarse a valor nominal o con prima de emisión, pudiendo fijarse primas distintas para las acciones que sean emitidas en un mismo aumento de capital. A tales fines, deberán emitirse acciones de distinta clase que podrán reconocer idénticos derechos económicos y políticos, con primas de emisión distintas.

El instrumento constitutivo puede, para los casos en que el aumento del capital fuera menor al cincuenta por ciento (50 %) del capital social inscripto, prever el aumento del capital social sin requerirse publicidad ni inscripción de la resolución de la reunión de socios.



En cualquier caso, las resoluciones adoptadas deberán remitirse al Registro Público por medios digitales a fin de comprobar el cumplimiento del tracto registral, en las condiciones que se establezcan reglamentariamente.

Artículo 45.- Aportes irrevocables. Los aportes irrevocables a cuenta de futura emisión de acciones podrán mantener tal carácter por el plazo de veinticuatro (24) meses contados desde la fecha de aceptación de los mismos por el órgano de administración de la SAS, el cual deberá resolver sobre su aceptación o rechazo dentro de los quince (15) días del ingreso de parte o de la totalidad de las sumas correspondientes a dicho aporte. La reglamentación que se dicte deberá establecer las condiciones y requisitos para su instrumentación.

Artículo 46.- Acciones. Se podrán emitir acciones nominativas no endosables, ordinarias o preferidas, indicando su valor nominal y los derechos económicos y políticos reconocidos a cada clase. También podrán emitirse acciones escriturales.

Artículo 47.- Derechos. Podrán reconocerse idénticos derechos políticos y económicos a distintas clases de acciones, independientemente de que existan diferencias en el precio de adquisición o venta de las mismas. En el instrumento constitutivo se expresarán los derechos de voto que le correspondan a cada clase de acciones, con indicación expresa sobre la atribución de voto singular o plural, si ello procediere.

En caso que no se emitieren los títulos representativos de las acciones, su titularidad se acreditará a través de las constancias de registración que llevará la SAS en el libro de registro de acciones. Asimismo, la sociedad deberá en estos casos expedir comprobantes de saldos de las cuentas.

Artículo 48.- Transferencia. La forma de negociación o transferencia de acciones será la prevista por el instrumento constitutivo, en el cual se podrá requerir que toda transferencia de acciones o de alguna clase de ellas cuente con la previa autorización de la reunión de socios. En caso de omisión de su tratamiento en el instrumento constitutivo, toda transferencia de acciones deberá ser notificada a la sociedad e inscripta en el respectivo Libro de Registro de Acciones a los fines de su oponibilidad respecto de terceros.

El instrumento constitutivo podrá estipular la prohibición de la transferencia de las acciones o de alguna de sus clases, siempre que la vigencia de la restricción no exceda del plazo máximo de diez (10) años, contados a partir de la emisión. Este plazo podrá ser prorrogado por períodos adicionales no mayores de diez (10) años, siempre que la respectiva decisión se adopte por el voto favorable de la totalidad del capital social.

Las restricciones o prohibiciones a las que están sujetas las acciones deberán registrarse en el Libro de Registro de Acciones. En las acciones cartulares deberán transcribirse, además, en los correspondientes títulos accionarios. Tratándose de acciones escriturales, dichas restricciones deberán constar en los comprobantes que se emitan.

Toda negociación o transferencia de acciones que no se ajuste a lo previsto en el instrumento constitutivo es de ningún valor.

Capítulo IV

Organización de la sociedad



Artículo 49.- Organización jurídica interna. Los socios determinarán la estructura orgánica de la sociedad y demás normas que rijan el funcionamiento de los órganos sociales. Los órganos de administración, de gobierno y de fiscalización, en su caso, funcionarán de conformidad con las normas previstas en esta ley, en el instrumento constitutivo y, supletoriamente, por las de la sociedad de responsabilidad limitada y las disposiciones generales de la Ley General de Sociedades, 19.550, t. o. 1984.

Durante el plazo en el cual la sociedad funcione con un solo socio, éste podrá ejercer las atribuciones que la ley le confiere a los órganos sociales, en cuanto sean compatibles, incluida la del representante legal.

Los administradores que deban participar en una reunión del órgano de administración cuando éste fuere plural pueden autoconvocarse para deliberar, sin necesidad de citación previa. Igual regla se aplica para las reuniones de socios. Las resoluciones del órgano de administración que se tomen serán válidas si asisten todos los integrantes y el temario es aprobado por la mayoría prevista en el instrumento constitutivo. Las resoluciones del órgano de gobierno que se tomen serán válidas si asisten los socios que representen el cien por ciento (100 %) del capital social y el orden del día es aprobado por unanimidad.

Artículo 50.- Órgano de administración. La administración de la SAS estará a cargo de una o más personas humanas, socios o no, designados por plazo determinado o indeterminado en el instrumento constitutivo o posteriormente. Deberá designarse por lo menos un suplente, en caso de que se prescinda del órgano de fiscalización. Las designaciones y cesaciones de los administradores deberán ser inscriptas en el Registro Público.

Artículo 51.- Funciones del administrador. Si el órgano de administración fuere plural, el instrumento constitutivo podrá establecer las funciones de cada administrador o disponer que éstas se ejerzan en forma conjunta o colegiada. Asimismo, al menos uno de sus miembros deberá tener domicilio real en la República Argentina. Los miembros extranjeros deberán contar con Clave de Identificación (CDI) y designar representante en la República Argentina. Además, deberán establecer un domicilio en la República Argentina, donde serán válidas todas las notificaciones que se le realicen en tal carácter.

De las reuniones

La citación a reuniones del órgano de administración y la información sobre el temario que se considerará podrá realizarse por medios electrónicos, debiendo asegurarse su recepción.

Las reuniones podrán realizarse en la sede social o fuera de ella, utilizando medios que les permitan a los participantes comunicarse simultáneamente entre ellos. El acta deberá ser suscripta por el administrador o el representante legal, debiéndose guardar las constancias de acuerdo al medio utilizado para comunicarse.

Representación legal. Facultades.

La representación legal de la SAS también podrá estar a cargo de una o más personas humanas, socios o no, designadas en la forma prevista en el instrumento constitutivo. A falta de previsión en el instrumento constitutivo, su designación le corresponderá a la reunión de socios o, en su caso, al socio único. El representante legal podrá celebrar y ejecutar todos los actos y contratos comprendidos en el objeto social o que se relacionen directa o



indirectamente con el mismo.

Artículo 52.- Deberes y obligaciones de los administradores y representantes legales. Les son aplicables a los administradores y representantes legales los deberes, obligaciones y responsabilidades que prevé el artículo 157 de la Ley General de Sociedades, 19.550, t. o. 1984. En su caso, le son aplicables al órgano de fiscalización las normas previstas en la mencionada ley, en lo pertinente.

Las personas humanas que sin ser administradoras o representantes legales de una SAS o las personas jurídicas que intervinieren en una actividad positiva de gestión, administración o dirección de la sociedad incurrirán en las mismas responsabilidades aplicables a los administradores y su responsabilidad se extenderá a los actos en que no hubieren intervenido cuando su actuación administrativa fuere habitual.

Artículo 53.- Órgano de gobierno. Órgano de fiscalización opcional. La reunión de socios es el órgano de gobierno de la SAS.

El instrumento constitutivo podrá establecer que las reuniones de socios se celebren en la sede social o fuera de ella, utilizando medios que les permitan a los socios y participantes comunicarse simultáneamente entre ellos. El acta deberá ser suscripta por el administrador o el representante legal, debiéndose guardar las constancias de acuerdo al medio utilizado para comunicarse.

Sin perjuicio de lo expuesto, son válidas las resoluciones sociales que se adopten por el voto de los socios, comunicado al órgano de administración a través de cualquier procedimiento que garantice su autenticidad, dentro de los diez (10) días de haberse cursado consulta simultánea a través de un medio fehaciente; o las que resultan de declaración escrita en la que todos los socios expresan el sentido de su voto.

En la SAS con socio único las resoluciones del órgano de gobierno serán adoptadas por éste. El socio dejará constancia de las resoluciones en actas asentadas en los libros de la sociedad.

Convocatoria

Toda comunicación o citación a los socios deberá dirigirse al domicilio expresado en el instrumento constitutivo, salvo que se haya notificado su cambio al órgano de administración.

Órgano de fiscalización

En el instrumento constitutivo podrá establecerse un órgano de fiscalización, sindicatura o consejo de vigilancia, que se regirá por sus disposiciones y supletoriamente por las normas de la Ley General de Sociedades, 19.550, t.o. 1984, en lo pertinente.

Capítulo V

Reformas del instrumento constitutivo.

Registros contables

Artículo 54.- Reformas del instrumento constitutivo. Las reformas del instrumento constitutivo se adoptarán conforme el procedimiento y requisitos previstos en el mismo y se



inscribirán en el registro público.

Artículo 55.- Disolución y liquidación. La SAS se disolverá, por voluntad de los socios adoptada en reunión de socios, o, en su caso, por decisión del socio único o por las causales previstas en la Ley General de Sociedades, 19.550, t.o. 1984.

Artículo 56.- Liquidación. La liquidación se realizará conforme a las normas de la Ley General de Sociedades, 19.550, t.o. 1984. Actuará como liquidador, el administrador o el representante legal o la persona que designe la reunión de socios o el socio único.

Artículo 57.- Resolución de conflictos. En caso que se suscitaren conflictos, los socios, los administradores y, en su caso, los miembros del órgano de fiscalización, procurarán solucionar amigablemente el diferendo, controversia o reclamo que surja entre ellos con motivo del funcionamiento de la SAS y el desarrollo de sus actividades, pudiendo preverse en el instrumento constitutivo un sistema de resolución de conflictos mediante la intervención de árbitros.

Artículo 58.- Estados contables. La SAS deberá llevar contabilidad y confeccionar sus estados contables que comprenderán su estado de situación patrimonial y un estado de resultados que deberán asentarse en el libro de inventario y balances.

En su caso, la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) determinará el contenido y forma de presentación de los estados contables a través de aplicativos o sistemas informáticos o electrónicos de información abreviada.

Registros digitales

1. La SAS deberá llevar los siguientes registros:

- a) Libro de actas;
- b) Libro de registro de acciones;
- c) Libro diario;
- d) Libro de inventario y balances.

2. Todos los registros que obligatoriamente deba llevar la SAS, se individualizarán por medios electrónicos ante el registro público.

3. Los registros públicos podrán reglamentar e implementar mecanismos a los efectos de permitir a la SAS suplir la utilización de los registros citados precedentemente mediante medios digitales y/o mediante la creación de una página web en donde se encuentren volcados la totalidad de los datos de dichos registros.

4. Los registros públicos implementarán un sistema de contralor para verificar dichos datos al solo efecto de comprobar el cumplimiento del tracto registral, en las condiciones que se establezcan reglamentariamente.

Artículo 59.- Poderes electrónicos. El estatuto de la SAS, sus modificatorios y los poderes y revocaciones que otorguen sus representantes podrán ser otorgados en protocolo notarial



electrónico. Aun habiéndose otorgado en soporte papel, su primera copia deberá expedirse en forma digital con firma digital del autorizante. En dichos casos, la inscripción en el Registro Público que corresponda será exclusivamente en forma electrónica.

Capítulo VI

Simplificación de trámites

Artículo 60.- Simplificación.

1. Las entidades financieras deberán prever mecanismos que posibiliten a la SAS la apertura de una cuenta en un plazo máximo a establecer por la reglamentación, requiriendo únicamente la presentación del instrumento constitutivo debidamente inscripto y constancia de obtención de la Clave Única de Identificación Tributaria (CUIT). Las entidades financieras no estarán obligadas a otorgar crédito a la SAS titular de la cuenta.

2. La SAS inscripta en el registro público tendrá derecho a obtener su Clave Única de Identificación Tributaria (CUIT) dentro de las veinticuatro (24) horas de presentado el trámite en la página web de la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) o ante cualquiera de sus agencias, sin necesidad de presentar una prueba de su domicilio en el momento de inicio del trámite sino dentro de los doce (12) meses de constituida la SAS.

Los socios de las SAS no residentes en la República Argentina podrán obtener su Clave de Identificación (CDI) dentro de las veinticuatro (24) horas de presentado el trámite en la página web de la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) o en cualquier agencia de dicho organismo.

Capítulo VII

Transformación en SAS

Artículo 61.- Transformación. Las sociedades constituidas conforme a la Ley General de Sociedades, 19.550, t.o. 1984 podrán transformarse en SAS, siéndoles aplicables las disposiciones de este título.

Los registros públicos deberán dictar las normas reglamentarias aplicables al procedimiento de transformación.

Artículo 62.- Serán de aplicación a la SAS las disposiciones de la Ley de Contrato de Trabajo, 20.744, t.o. 1976, y, en particular las relativas a las responsabilidades solidarias establecidas en los artículos 29, 30 y 31 de la mencionada ley.

Título IV

Otras disposiciones

Artículo 63.- Creación. Créase el Programa “Fondo semilla”, en la órbita de la Secretaría de Emprendedores y de la Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Producción, que tendrá como objeto capacitar y financiar a aquellos emprendedores que pretendan dar inicio a un proyecto o potenciar uno ya existente con grado de desarrollo incipiente.



El programa otorgará asistencia técnica y financiera a los beneficiarios del mismo, los cuales serán canalizados a través de incubadoras, de acuerdo a las formas y condiciones que establezca la reglamentación.

La Secretaría de Emprendedores y de la Pequeña y Mediana Empresa realizará convocatorias a emprendedores y empresas de reciente creación de la República Argentina interesadas en participar en el Programa “Fondo semilla”, conforme la reglamentación que establezca a esos efectos.

A los efectos del otorgamiento de la asistencia se evaluará y ponderará para la selección de proyectos, según lo disponga la reglamentación, los siguientes criterios no exhaustivos:

- a) Potencial de innovación;
- b) Representación provincial o regional;
- c) Representación de la diversidad de los sectores productivos de la República Argentina;
- d) Generación de empleo; y
- e) Generación de valor.

La autoridad de aplicación designará un consejo asesor que tendrá como función principal asistir a la misma en la fijación de los criterios de distribución de los fondos, y que estará compuesto por expertos y referentes nacionales del sector emprendedor, con especial consideración de las economías regionales, el desarrollo local y la innovación social, todo ello en las formas y condiciones que establezca la reglamentación.

La asistencia financiera podrá consistir en créditos blandos, aportes no reembolsables (ANR) y/u otros instrumentos de financiamiento a determinar por la citada autoridad. A los efectos de la implementación del Programa “Fondo semilla”, la autoridad de aplicación podrá aportar los fondos asignados al mismo con asignación específica al Fondo Fiduciario para el Desarrollo de Capital Emprendedor (FONDCE).

La Secretaría de Emprendedores y de la Pequeña y Mediana Empresa será la autoridad de aplicación del Programa “Fondo semilla”, y estará facultada para dictar la normativa reglamentaria y complementaria.

Artículo 64.- La Secretaría de Emprendedores y de la Pequeña y Mediana Empresa, a través de sus programas, promoverá la creación de incubadoras en todo el país, especialmente en las zonas de menor desarrollo o con menor acceso al financiamiento, conforme lo establezca la reglamentación, a fin de que éstas apoyen el surgimiento, desarrollo y fortalecimiento de emprendimientos. A tales efectos podrán otorgarse fondos de fortalecimiento institucional a las incubadoras, los cuales deberán ser utilizados, entre otros, para mejorar la infraestructura mobiliaria o equipamiento de las mismas, mejorar el nivel de profesionalización del personal interno y externo de la incubadora y/o desarrollar las competencias necesarias para detectar y apoyar emprendedores.

Título V

Disposiciones generales



Artículo 65.- Consejo Federal de Apoyo a Emprendedores.

1. Créase el Consejo Federal de Apoyo a Emprendedores con participación público-privada en el ámbito de la Secretaría de Emprendedores y de la Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Producción, el que tendrá como función principal participar en la definición de objetivos y la identificación de los instrumentos más adecuados para promover la cultura emprendedora en la República Argentina.

2. El Consejo Federal de Apoyo a Emprendedores será un órgano colegiado que actuará con total independencia y autonomía, y que asistirá a la Secretaría de Emprendedores y de la Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Producción, en la elaboración de políticas de emprendimiento. La condición de miembro del consejo no será retribuida.

3. La Secretaría de Emprendedores y de la Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Producción pondrá a su disposición los recursos necesarios para que el consejo desarrolle sus funciones.

4. El consejo estará compuesto por los siguientes miembros, en los términos de la reglamentación que establezca la Secretaría de Emprendedores y de la Pequeña y Mediana Empresa, quien actuará como autoridad de aplicación:

a) Tres (3) representantes del Poder Ejecutivo nacional (uno del Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva, otro del Ministerio de Producción y uno del Ministerio de Desarrollo Social con rango no menor a director nacional);

b) Seis (6) representantes del Poder Legislativo nacional, tres (3) por cada Cámara, que deberán representar a distintas provincias y bloques mayoritarios. No podrán dos (2) representantes ser de la misma provincia o de un mismo espacio o coalición política;

c) Cuatro (4) representantes de las instituciones de apoyo a la actividad emprendedora en la República Argentina, debiendo asegurarse el carácter federal de dicha representación.

Artículo 66.- La autoridad de aplicación dispuesta en el artículo 1° de la presente ley coordinará con el Ministerio de Educación y Deportes, en acuerdo con el Consejo Federal de Educación, la incorporación de diseños curriculares en los distintos niveles y modalidades contenidos que promuevan la cultura emprendedora.

Artículo 67.- Reglamentación. El Poder Ejecutivo nacional reglamentará la presente ley dentro de los sesenta (60) días de su publicación.

Artículo 68.- Comuníquese al Poder Ejecutivo nacional.

DADA EN LA SALA DE SESIONES DEL CONGRESO ARGENTINO, EN BUENOS AIRES, A LOS VEINTINUEVE DIAS DEL MES DE MARZO DEL AÑO DOS MIL DIECISIETE.

— REGISTRADA BAJO EL N° 27349 —