

Bonzi, Agustina

A&D CONSULTORES SRL Consultoría de servicios integrales para PyMES

2020

*Instituto: Ciencias Sociales y
Administración*

Carrera: Licenciatura en Administración



Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons Argentina.
Atribución – no comercial – sin obra derivada 4.0
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>

Documento descargado de RID - UNAJ Repositorio Institucional Digital de la Universidad Nacional Arturo Jauretche

Cita recomendada:

Bonzi, A. (2020) *A&D CONSULTORES SRL Consultoría de servicios integrales para PyMES* [tesis de grado Universidad Nacional Arturo Jauretche]

Disponible en RID - UNAJ Repositorio Institucional Digital UNAJ <https://biblioteca.unaj.edu.ar/rid-unaj-repositorio-institucional-digital-unaj>



Licenciatura en Administración

Proyecto de Trabajo Final

A&D CONSULTORES S.R.L.

Consultoría de servicios integrales para PyMEs

Alumno: BONZI, Agustina

DNI: 35.062.005

Tutor: CALVO, José Luis

Profesor de taller: PAGNONI, Ailén

Fecha: 07/08/2020

DEDICATORIA

En el 2014 arranque en una universidad, con muchos sueños, el mayor de ellos, lograr ese famoso papel el cual indicaría el fin de una etapa. El ingresar a la Universidad Nacional Arturo Jauretche, no solo la pasión, el talento y el esfuerzo fueron recompensados, también el espíritu de exigencia, reflexión y de humanidad, acompañado por el excelente grupo de profesores que me vieron en las aulas.

En el 2017, pensando que ya solo faltaba un año, me entero que en poco tiempo iba a tener el título más hermoso y la responsabilidad más grande de mi vida, ser mamá. Con mucho nerviosismo, no saber cómo encarar el 2018, tratando de terminar la facu, finalmente fue ese cuatrimestre, con la panza a punto de explotar y con las últimas cuatro materias por cursar, que sentí que no podía haber elegido otra facu para obtener mi título. La calidad humana, el entender que quizás no llegaba a poder rendir los últimos parciales porque para fines de junio llegaba Benjamín, y fue en ese momento que entendí que con el núcleo de profesores que rodea la facultad, no había manera de sentirme mal.

Hoy 2020, decidí hacer todo lo posible por cerrar esta etapa, y darle un fin a este ciclo, entendiendo que no siempre las cosas salen como uno quiere. A veces, el ideal de terminar el secundario, recibirse, luego casarse y finalmente formar una familia, se da de maneras diferentes; pero lo importante de todo esto es no bajar los brazos y lograr cumplir con las metas propuestas. Entender que no importa el tiempo que se tarde en hacer las cosas, lo importante es terminarlas.

Es por eso, que este proyecto se lo quiero dedicar a varias personas, primero y principal, mis grandes pilares Dani, Benja y Ringo, que me han aguantado estos años sin parar, llantos por querer bajar los brazos y resignándome a que algún día podía tener mi título, paseos, noches sin dormir, tiempo sin poder dedicarles pero sobre todo, apoyándome incondicionalmente e incentivándome a terminar.

mi familia, que siempre me inculcaron el seguir estudiando, progresar, explicando horas y horas que a un profesional se le abren las puertas mucho más "fácil", y es por ello que hay

que seguir adelante, por más que nos ausentemos en cumpleaños, reuniones familiares, almuerzos de domingo. Siempre trataron de poner esa impronta para saber siempre que debemos ser personas de bien, y hacerme sentir la importancia de asumir la responsabilidad como un compromiso propio, donde no hay cabida para la mediocridad ni el perder.

Mis amigos, de la vida, del trabajo, de la facu, me ayudaron a transitar este camino hermoso con mucho entusiasmo, en el último tramo con muchas ganas de terminar, alegrándose y festejando como propia cada materia aprobada, sabiendo el esfuerzo y la garra que le metía a la licenciatura.

A mi tutor, José Luis, por haberme bancado estos años, ya que lo elegí en el 2017, porque no veía otra persona para que me guíe en la tesis, porque la materia de presupuesto y gestión de costos, al empecé con mucho miedo, porque todo me decían que era muy jodida difícilmente de aprobar la primera vez, y no hay materia que me haya gustado más que esa, entender la administración desde la perspectiva más cruda. Tres años más tarde, le escribí nuevamente y sin dudarlo me dio el ok para volver a ser mi tutor.

¡No tengo más palabras de agradecimiento, solamente me queda dar las gracias nuevamente y a seguir creciendo, porque estoy segura que este camino no termina acá!

A&D CONSULTORES S.R.L.

Índice

Resumen ejecutivo.....	6
Descripción del negocio.....	7
Misión.....	7
Visión.....	7
Valores.....	7
Objetivo general.....	7
Objetivos específicos.....	8
Responsabilidad Social.....	8
Equipo de trabajo.....	9
Producto y servicio a brindar.....	9
Segmento objetivo.....	10
Descripción detallada del servicio.....	11
Monto inicial a invertir y donde se obtiene el financiamiento del proyecto.....	11
Localización geográfica.....	15
Ventajas competitivas.....	16
Producto o servicio. Ventaja frente a los competidores.....	18
Entorno empresarial.....	18
Análisis del mercado potencial.....	18
Tiempo: proyección temporal del proceso de montaje del negocio.....	19
Descripción del sector.....	19
Segmentos de mercado desde la demanda.....	19
Proceso y criterio de compra.....	20
Análisis de la competencia.....	21
Estrategias de comercialización.....	23
Mercado meta.....	23
Canales de venta y publicidad.....	23

Estrategia de marketing.....	24
Logo.....	26
Política de comunicación.....	27
Gestión y personal.....	28
Perfil de los recursos humanos necesarios.....	28
Organigrama interno.....	34
Rol de cada integrante de la organización.....	34
Estructura de la organización.....	36
Protección y normativa.....	37
Forma jurídica de la organización.....	37
Requisitos.....	38
Normativas de regulación de la actividad.....	41
Plan de puesta en marcha.....	42
Programa de actividades y tareas y plazo de implementación (corto, mediano, largo plazo)	42
Listado de equipos y mobiliario que se necesitan para brindar el servicio que se ha definido.....	42
Características de la localización de negocio.....	44
Análisis de riesgo.....	45
Plan económico y financiero.....	47
Anexos.....	49
CVs.....	49
Requerimientos inscripción sociedad.....	54
Normativa de la regulación de la actividad.....	57
Presupuesto mobiliario.....	68
Tabla de egresos.....	71
Simulación de crédito.....	72
Conclusiones finales.....	73
Glosario.....	75
Referencias bibliográficas.....	78

1. Resumen ejecutivo

El presente plan de negocios presenta como **objetivo general** diseñar y elaborar la creación de una empresa dedicada a brindar **servicios integrales** para las PyMEs de la zona, abarcando las localidades de Florencio Varela, Quilmes y Berazategui. No solo se enfocará a brindar un servicio sino también generar una alianza con la UNAJ, para poder ofrecer de manera gratuita a los estudiantes, cursos de coaching y liderazgo, por ejemplo.

A&D CONSULTORES tiene como **misión** buscar la mejor solución para maximizar la rentabilidad de una PyME, y su **visión** es ser reconocidos como una empresa que mantiene relaciones estables y duraderas con los clientes.

Se plantea una estrategia competitiva de desarrollo de servicios, sustentada en el rápido crecimiento del mercado, así como una estrategia de liderazgo enfocada en la diferenciación con procesos innovadores y un servicio que integre los procesos hoy no atendidos.

El plan requiere una inversión total inicial de \$690.000, que será cubierta un 57% a través de financiamiento bancario y el 43% por aporte con fondos propios de los socios.

La resistencia al cambio o los autoritarismos dentro de las PyMEs son los grandes problemas a la hora de enfrentar un cambio. La incertidumbre frente a los mismos y el temor a la innovación o al cambio de paradigma, en ocasiones es liderada por el cuerpo directivo, ya que se trata de empresas familiares. Por lo general el temor viene ligado a un pensamiento en términos de pérdidas económicas o de oportunidades de negocios.

La empresa en el siglo XXI demanda nuevos retos, derivados de los procesos de globalización, internacionalización, concentración de grupos económicos, nuevos modelos de administración y gestión, y en general, las tendencias que marcan el desarrollo de las naciones.

En este contexto, la gestión empresarial y procesos de Lean Manufacturing, demandan un re-pensamiento de la forma como se están relacionando los dueños con sus PyMEs.

2. Descripción del negocio

2.1. MISIÓN

Buscar la mejor solución para maximizar la rentabilidad de una PYME y ayudar en su implementación, para garantizar resultados en el corto, mediano y largo plazo.

2.2. VISION

Ser reconocidos dentro de nuestro sector de actividad como una empresa que mantiene relaciones estables y duraderas con nuestros clientes, así como con nuestros colaboradores externos e internos, mediante el cumplimiento de las necesidades y expectativas de los mismos.

2.3. VALORES

Los valores que nos guiarán en A&D CONSULTORES son colaboración, confianza, compromiso, calidad y sobre todo profesionalismo.

El valor principal que elegimos para destacarnos es el profesionalismo; como bien resaltamos en la misión y visión de A&D CONSULTORES, el trabajo que se realiza debe ser ante todo con profesionalismo; ya que entendemos que quien nos contrate o necesite de nuestros servicios, lo hará para una mejora en su negocio, y rentabilidad del mismo. De esa manera, realizaremos nuestro trabajo como si el negocio fuera propio.

2.4. OBJETIVO GENERAL

Diseñar y elaborar un plan de negocios para la creación de una empresa dedicada a brindar **servicios integrales** para las PyMEs de la zona, abarcando las localidades de Florencio Varela, Quilmes y Berazategui, ofreciendo servicios de asesoramiento financiero, servicios de consultoría en relaciones laborales, servicios de seguridad e higiene, y

servicios de ingeniería básica y de detalle. A&D Consultores, no solo se enfocará a brindar un servicio sino también generar una alianza con la UNAJ, para poder ofrecer de manera gratuita a los estudiantes, cursos de coaching y liderazgo, por ejemplo.

2.5. OBJETIVOS ESPECIFICOS

- ✓ Buscar y seleccionar un lugar físico de la zona (Florencio Varela, Quilmes, Berazategui) en donde podamos desarrollar nuestra actividad
- ✓ Identificar y establecer, las problemáticas principales de las PYMEs, para así poder generar una estandarización del proyecto y luego personalizarlo en cada caso.
- ✓ Analizar nuestra inversión inicial, costos, gastos y determinar los precios ofrecidos a los clientes.
- ✓ Elaborar un estudio de factibilidad del proyecto.

2.6. RESPONSABILIDAD SOCIAL

* Económica: Generar una alianza con la UNAJ, para poder ofrecer de manera gratuita a los estudiantes, cursos de coaching y liderazgo, por ejemplo. Entendiendo que nos encontramos en un ámbito de futuros profesionales, que deberán desenvolverse ante diferentes situaciones, con cierto grado de profesionalismo.

* Social: Generar pasantías para estudiantes de la Universidad Arturo Jauretche, dándole la posibilidad de insertarse en el mercado laboral.

* Ambiental: Reconocemos la importancia de consolidarnos como una empresa sostenible, que haga una administración efectiva de los recursos y generando un menor impacto en el medio ambiente buscando ser un emisor neutral de huella de carbono.

Las razones y motivaciones que nos llevan a emprender dicho plan de negocios, pueden ser varias, pero sobre todo hay algunas en particular. Hace más de diez años que me encuentro trabajando en el ámbito financiero, y veo ciertas falencias en lo que respecta al manejo de presentación de documentación o como llevar adelante ciertos requerimientos

bancarios, por ejemplo, en las PyMEs; como también así, la informalidad de ciertos mecanismos de trabajos.

En líneas generales, lo que nos motiva a llevar adelante dicho proyecto, es poder realizar de manera independiente nuestro trabajo, haciendo lo que sabemos y nos apasiona, brindándole soluciones estratégicas a las PyMEs, y poder generar un equilibrio en nuestra vida laboral y personal.

2.7. EQUIPO DE TRABAJO

Nuestro equipo de trabajo se centrará en el corto plazo en un total 3 de personas permanentes, quienes serán:

- ✓ 1 Ingeniero Industrial
- ✓ 1 Licenciado en Administración
- ✓ 1 Contador

Proyectando la empresa pasados los tres años, se incorporarán, tres personas más de manera permanente:

- ✓ 1 Recepcionista
- ✓ 1 Licenciado en Relaciones del trabajo
- ✓ 1 Licenciado en Seguridad e Higiene

A su vez, como bien hicimos mención anteriormente, contaremos con programas de pasantías, abocados principalmente en lo que respecta a ingeniería; ya que para realizar ciertos trabajos de Ingeniería básica y de detalle, hace falta más de una persona que realice el mismo.

2.8. PRODUCTO Y SERVICIO A BRINDAR

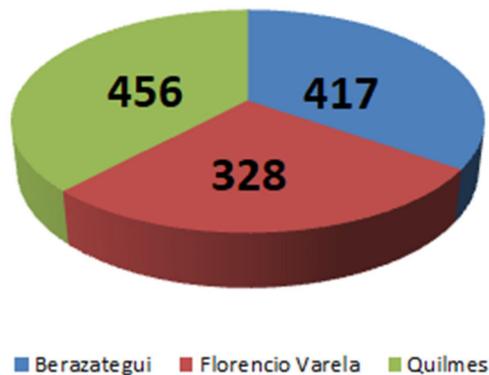
A continuación, realizaremos un detalle general de los servicios a brindar:

- ✓ Consultoría y asesoramiento profesional
- ✓ Análisis de los procesos y situación actual de la PyME
- ✓ Implementación de mejoras para solucionar conflictos y potenciar el negocio
- ✓ Análisis y medición de resultados obtenidos

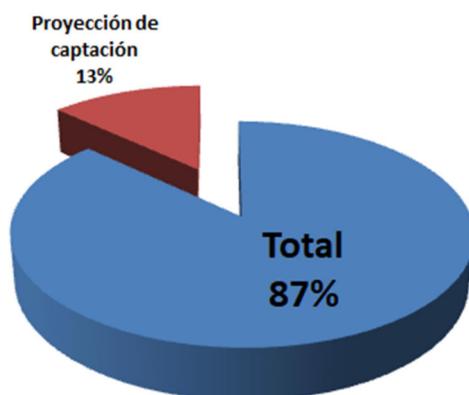
- ✓ Seguimiento de mejoras
- ✓ Mejoramos la eficiencia y la comunicación de la PyME
- ✓ Redefinición eficiente de las áreas de responsabilidad del personal

2.9. SEGMENTO OBJETIVO

El segmento objetivo al que está enfocado este proyecto es a PyMEs de la localidad de Florencio Varela, Quilmes y Berazategui en el corto plazo. La cantidad de PyMEs industriales que hay en las localidades propuestas son un total de 1201, distribuido de la siguiente manera:



Se propone captar en el corto plazo, al menos 180 PyMEs teniendo en cuenta los tres distritos.



Proyectando en el mediano y largo plazo, ya afianzados en la zona, es poder expandirnos, llevando la propuesta a más localidad del GBA y también considerar CABA como segmento

objetivo. Lo que nos lleva a replantear equipo de trabajo, ya que no es solo poder abarcar más clientes, sino también seguir generando un trabajo de excelencia y calidad.

2.10. DESCRIPCIÓN DETALLADA DEL SERVICIO

INGENIERIA

- Dirección estratégica: Se definirán procesos de integración entre áreas y estrategia de las mismas, maximización de rentabilidad, y generación de tableros de comando.

- Asesoramiento en certificaciones de calidad: Mejoras y optimización de procesos y adecuación a las normas de calidad.

- Ingeniería: En este aspecto se tomarán decisiones en lo que respecta a piso de planta (lay out), planificación y programación y eficientización de reprocesos mediante lean manufacturing

- Seguridad, Higiene y medioambiente: Análisis de riesgos y protocolos de seguridad, acciones preventivas y correctivas, adecuación a normativas vigentes.

FINANCIEROS

- Optimización de recursos y reducción de costos: Mejora de procesos administrativos, logísticos y productivos. Análisis de revisión de costos.

- Asesoramiento financiero: Análisis de la cartera actual, inversión en Fintech, nuevos productos financieros.

COMUNICACIÓN

- Transformación digital: En este aspecto, lo que se busca es redefinir temas relacionados a tecnología y comunicaciones, selección de sistemas (como por ejemplo la implementación de CRM) y planes de contingencia y fiabilidad.

2.11. MONTO INICIAL A INVERTIR Y DE DONDE SE OBTIENE EL FINANCIAMIENTO

La siguiente tabla, muestra los costos que tendrá que asumir A&D CONSULTORES para la inversión inicial en el proyecto de su establecimiento. Contiene costos de inscripción de sociedad, alquiler, montaje de oficina y construcción de página web.

Se estima una suma total de \$623.087, y un 10% en concepto de Reservas, lo que lleva a una suma total de \$685.396

PROYECTO		Taller de trabajo final - A&D CONSULTORES					
DENIMINACION		Planilla de Estimación de Costos					
TC: 1 USD		76					



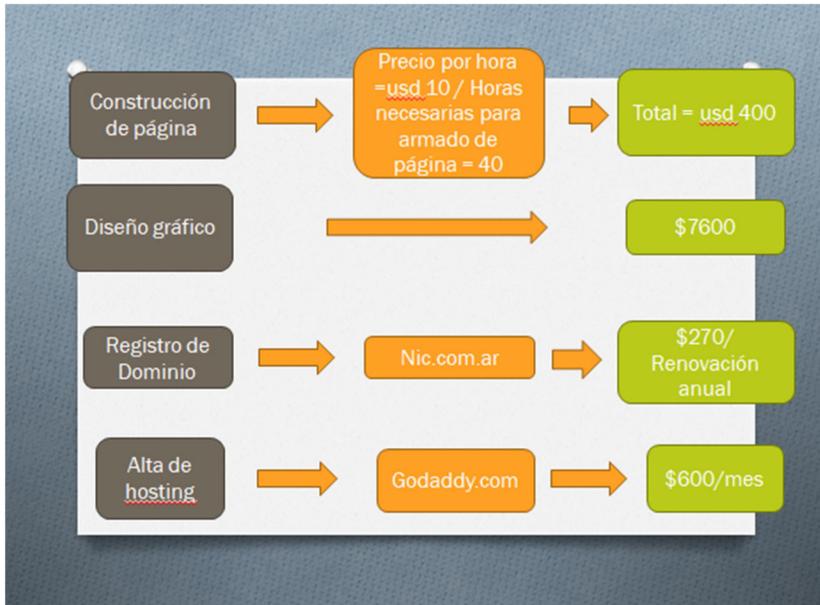
N°	Rubro	Descripción	Empresa	COSTOS		%
				\$	USD	
1	Contrucción Sociedad	Inscripción de SRL, alta AFIP, Habilitación en Municipalidad	Portal Societario	\$ 30.000	USD 395	5%
2	Alquiler Oficina	Alquiler en inmobiliaria	AMORE PROPIEDADES	\$ 54.000	USD 711	9%
3	Página Web	<u>Desarrollo de Página</u> - Construcción página web - Registro de dominio - Hosting del dominio	Nic.com.ar / Godaddy.com	\$ 38.870	USD 511	6%
4	Mobiliario	<u>Equipamiento de Oficina</u> - Escritorios, Muebles de Guardado, Sillas	Desillas.com/ Mercado Libre	\$ 476.318	USD 6.267	76%
5	Equipamiento Cocina	Electrodomesticos	Garbarino	\$ 23.899	USD 314	4%
Subtotal				\$ 623.087	USD 8.199	
Reservas (Imprevistos + Contingencias)				\$ 62.309	USD 820	
Total				\$ 685.396	USD 9.018	

***Alquiler de oficina:** El local considerado, se encuentra publicado en la inmobiliaria AMORE PROPIEDADES. Se considera un total de \$54000, ya que la inmobiliaria pide tres meses de depósito, mes de alquiler, mes de provisión, mes de adelanto. A su vez, el contrato por alquiler del mismo, se realiza a dos años.

***Mobiliario:** Dentro del mobiliario, se consideran los siguientes elementos, recurriendo a presupuestos de páginas como Garbarino, Desillas.com y Mercado Libre (Se adjuntan presupuestos en anexos):

Descripción	Cantidad	Monto x unidad	Monto total unidades	Presupuestado por
Notebook	3	\$ 69.990,00	\$ 209.970,00	Mercado Libre
Impresora Multifunción	1	\$ 34.500,00	\$ 34.500,00	Mercado Libre
Escritorio Oficina	2	\$ 7.599,00	\$ 15.198,00	Mercado Libre
Escritorio Gerencia	1	\$ 36.900,00	\$ 36.900,00	Mercado Libre
Sillas oficina y generencia	3	\$ 11.940,00	\$ 35.820,00	Desillas.com
Mesa sala de reunión	1	\$ 12.500,00	\$ 12.500,00	Mercado Libre
Sillas sala de reunión	4	\$ 8.549,00	\$ 34.196,00	Mercado Libre
Sillón recepción	2	\$ 12.467,00	\$ 24.934,00	Mercado Libre
Sillon Icelad	2	\$ 14.150,00	\$ 28.300,00	Desillas.com
Mesa eames recepción	1	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00	Carpintería Leandro
TV	1	\$ 40.000,00	\$ 40.000,00	Garbarino
Cafetera	1	\$ 3.199,00	\$ 3.199,00	Garbarino
Microondas	1	\$ 14.000,00	\$ 14.000,00	Garbarino
Pava Electrica	1	\$ 6.700,00	\$ 6.700,00	Garbarino
		Total Mobiliario	\$ 500.217,00	

***Página Web:** Se realizó la consulta con Bonzi Sebastian, programador web graduado en Ingeniería en Sistemas en la Universidad Argentina de la Empresa, quien presupuestó el diseño y construcción de la página, inscripción de Dominio y alta de hosting.



La inscripción de dominio, como se trata de una empresa que en un primero momento va a prestar servicios solo en Argentina, se va a registrar en Nic.ar, el Ente que regula dominios en la República Argentina.

.com.ar

Cualquier persona puede registrar un '.com.ar'. Es posible registrar cualquier nombre de dominio disponible, siguiendo los requisitos de la normativa vigente.

ALTA \$270.00

RENOVACIÓN	DISPUTA	TRANSFERENCIA
\$270.00	\$420.00	\$270.00

Po último se tiene el precio fijo del Hosting, que es donde se guarda la página. El plan contiene una base de my sql, para los datos de los contactos, javascript para los archivos e

imágenes y servicio de mail con cuentas con el dominio para los mails del personal de la empresa. El proveedor del mismo es Godaddy.

Ultimate

Maneja los sitios más complejos y el tráfico más pesado.

A tan solo

\$ 599,99/mes

En oferta: **Ahorra 29%**

\$ 849,99/mes cuando lo renuevas⁴

Agregar al carrito

Sitios web **ilimitados**

Almacenamiento **ilimitado**



Ancho de banda **sin**

medición

Correo profesional gratis

Prueba de 1 año

Bases de datos MySQL

2.12. FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO

El financiamiento del proyecto estará dado bajo dos condiciones. La Sociedad será integrada por un aporte inicial de cada uno de los socios de \$ 150.000; siendo dos los que constituyen la misma suma un total de \$300.000.

Por otro lado, se obtendrá un crédito a través del Banco Santander. Al ser una empresa recién formada, no se podrá tomar el mismo a través de la SRL, pero se realizará un préstamo a través de uno de los socios que posee la línea necesaria y condiciones para la adquisición del préstamo.

El crédito será por un monto de \$390.000 bajo una TNA (Tasa Nominal Anual) del 43% en un plazo de 60 meses, sin gastos de otorgamiento y con una penalidad del 4% sobre capital adeudado en caso de solicitar cancelaciones ya sea parcial o total. Se adjunta en los anexos simulación de crédito y desarrollo del mismo.

Se toma el plazo máximo de período, para que la cuota del mismo sea más baja y de esa forma poder lograr el pago en tiempo y forma. En el caso de poder ir realizando cancelaciones se tomará en consideración para lograr una baja de los pasivos de la empresa.

2.13. LOCALIZACIÓN GEOGRAFICA

La ubicación para instalar las oficinas fue pensada en un radio cercano a alguna de las tres municipalidades de la zona propuesta al comienzo del proyecto. Se piensa una zona céntrica, la cual tenga afluencia de gente; y mayormente pensando en municipios, ya que tenemos la secretaría de industria como punto clave a la hora de que las PyMEs se acerquen a consultar o averiguar por ciertos trámites.

Si bien va a haber un espacio físico, se va a generar una plataforma digital, una página web, en la cual los clientes podrán cargar sus consultas o solicitudes, obteniendo una respuesta inmediata.

El local estará ubicado en la calle Velez Sarfield al 300, en la localidad de Florencio Varela. El mismo tiene una superficie cubierta de 27mts², y se encuentra publicado por la Inmobiliaria AMORE PROPIEDADES. En el anexo se encontrarán fotos del lugar.

amore
propiedades

ALQUILA

4 COCHERAS DEPTO. OFICINA / LOCAL LOCAL OFICINA / LOCAL OFICINA / LOCAL

CALLE VELEZ SARFIELD

Oficina A&D Consultores

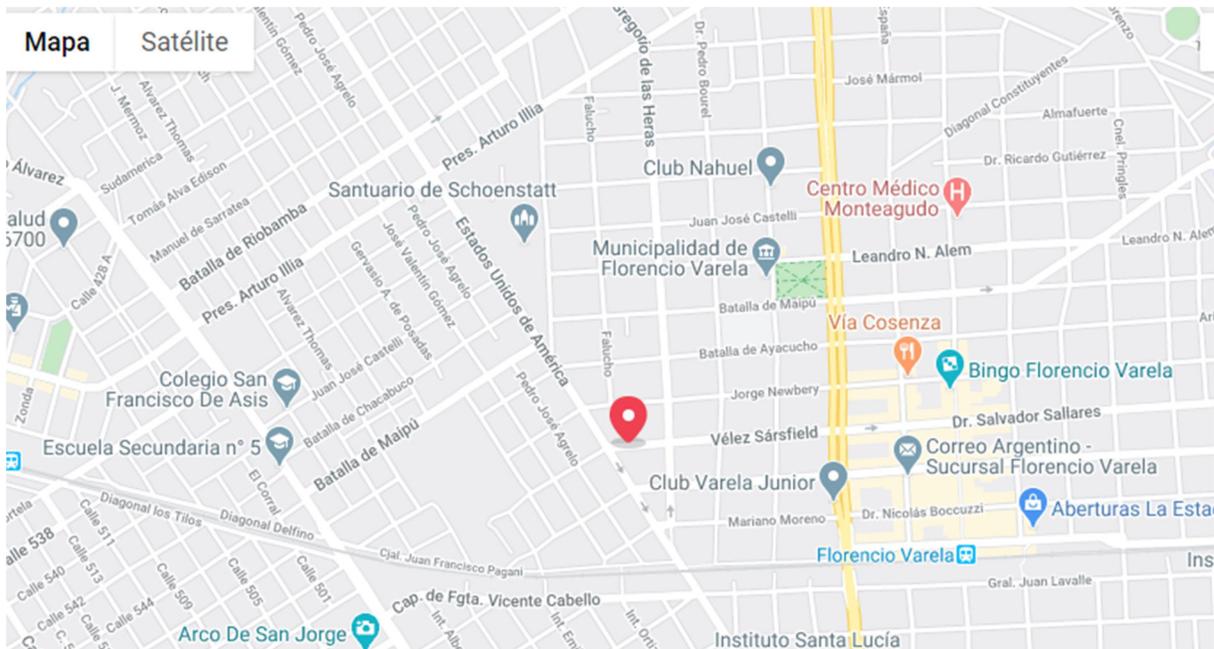
- DEPARTAMENTO DE 39 m²
- OFICINA / LOCAL DE 27 m²
- LOCAL DE 15 m²
- OFICINA / LOCAL DE 26 m²
- COCHERAS 4 UNID.

116618-8925

amoreprop@live.com

AMORE PROPIEDADES
GRAL. ACHA 1498 ESQ. PTE. PERÓN
QUILMES OESTE

SUC. QUILMES OESTE 4250-8932 SUC. QUILMES CENTRO 2119-9652



2.14. VENTAJAS COMPETITIVAS

Se presentarán las ventajas que tendrá A&D Consultores frente a su competencia. Se analizaron aspectos como el precio, la flexibilidad, estrategia de trabajo de la empresa, integralidad e innovación.

Precio: Para la alta calidad de los productos que ofrecerá A&D CONSULTORES en su portafolio de servicios y debido a que el segmento al que la empresa se encuentra dirigida no cuenta con tanto dinero para este tipo de acciones, los precios que manejará la consultora serán bastantes económicos y accesibles, ajustándose a cada cliente y complejidad del servicio prestado.

Flexibilidad: Las pautas de la empresa serán muy flexibles, proveerá soluciones para cualquier tipo de cliente gracias al completo equipo de trabajo con el que contará A&D CONSULTORES. Además, le apostará a salirse de su círculo de confianza, a través de la gestión del conocimiento y la capacitación.

Por otra parte, la flexibilidad será comprendida como la capacidad de ser tolerantes con las modificaciones solicitadas por el cliente.

Estrategia de trabajo de la empresa: Se contará con una metodología de gestión propia a partir de la cual cada uno de los trabajos de los clientes será estudiando a través de un diagnóstico integral de la compañía y se le formularán las estrategias correspondientes a lo analizado en puntos anteriores.

Integralidad: Se ofrecerá el servicio de asesoría integral para PyMEs. Con lo que respecta a los competidores, se puede ver que no manejan un servicio integral, sino puntuales en cada ramo. En este aspecto, se puede ver que A&D CONSULTORES, posee desde un asesoramiento financiero, Recursos Humanos hasta de ingeniería, cuestión que no posee los competidores. Esto hace, que las PyMEs puedan administrar procesos en múltiples áreas.

Innovación: Se ofrecerán ideas innovadoras que cumplirán con todas las expectativas del mercado. La base de la innovación para A&D Consultores surge de la investigación sobre el desarrollo de la gestión empresarial y las nuevas estrategias de desarrollo social.



3. Producto o servicio. Ventaja frente a los competidores

3.1. ENTORNO EMPRESARIAL

A&D CONSULTORES generará alianzas con la Universidad Nacional Arturo Jauretche y buscará vínculos con la Unión Industrial de cada Municipio de los partidos vinculados al público objetivo.

La Universidad en algunas materias tanto de Administración como de Ingeniería busca conexiones con Industrias de la zona para trabajos de campo, estandarización de procesos, y planes de optimización para la PyME. Generando una articulación entre la Universidad, la Unión Industrial y la Consultora, se obtendrán resultados que beneficiarían a los tres sectores, generando profesionales ya formados en los diferentes campos, con experiencia y la obtención de pasantías en industrias de la Zona.

A&D Consultores, generaría confianza y prestigio ante las PyMEs, y un vínculo ante la Unión Industrial, para la posible captación de futuros clientes.

Por último, el beneficio de la Unión Industrial, es el crecimiento de los Parques Industriales, es decir, logrando un prestigio del comportamiento y funcionamiento de las pequeñas y medianas empresas de la zona, empoderando la Industria 4.0, se logrará que PyMEs de diferentes sectores quieran adquirir una plaza, por ejemplo, en el Parque Industrial Tecnológico de Florencio Varela.

3.2. ANALISIS DEL MERCADO POTENCIAL

Para el desarrollo del estudio de mercado nos vamos a centrar en nuestro público objetivo, y delimitando también el cliente que podría solicitar y necesitar nuestros servicios de asesoramiento.

Dialogando con dueños de PyMEs de la zona definida, hemos comprobado que las grandes falencias que poseen son que no cuentan con un departamento propio de Ingeniería, y que los mismos dueños son los que distribuyen las tareas, como realizar los procesos y generación de prioridades. Lo que puede causar un uso ineficiente de los recursos y poca experiencia en potenciar los mismos y la estandarización de los procesos, en cuanto a tiempo y costo.

Entre la localidad de Berazategui, Quilmes y Florencio Varela, hay un total de 1201 PyMEs que son de tipo industrial, productivas y manufactureras; de esa manera ya contamos con la potencialidad de nuestro negocio y captación de clientes.

Como se mencionó en puntos anteriores, en el corto plazo el objetivo propuesto a captar es de aproximadamente un 13% del total de la PyMEs, de esa manera poder generar grandes vínculos y estar abocados a la necesidad del cliente.

3.3. TIEMPO: PROYECCIÓN TEMPORAL DEL PROCESO DE MONTAJE DEL NEGOCIO

PROYECTO PLAN DE NEGOCIOS A&D CONSULTORES																	
DENIMINACION CRONOGRAMA DEL PROCESO DE MONTAJE																	
TAREAS	MES 1				MES 2				MES 3				MES 4				
DÍAS	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	
Inscripción de sociedad	█																
Alta de sociedad		█	█	█													
Alta de CUIT en AFIP e Ingresos Brutos					█	█	█	█									
Habilitación municipal									█	█	█	█					
Armado de página web									█	█	█	█					
Alquiler del local					█	█	█	█									
Compra y entrega de mobiliario													█	█	█	█	
Apertura de Cuenta Corriente																█	
Puesta en marcha																█	
Pruebas / Regulaciones																█	
Final montaje Consultora																█	

4. Descripción del sector

4.1. SEGMENTOS DE MERCADO DESDE LA DEMANDA

En Argentina, existen pequeñas y medianas empresas que aún se resisten a la implementación de nuevas tecnologías. No conocen los beneficios que brinda el instalar sistemas de información de su negocio y consideran que es una pérdida económica y de tiempo ya que ellos formaron esa empresa a su manera y no hay porque cambiarla.

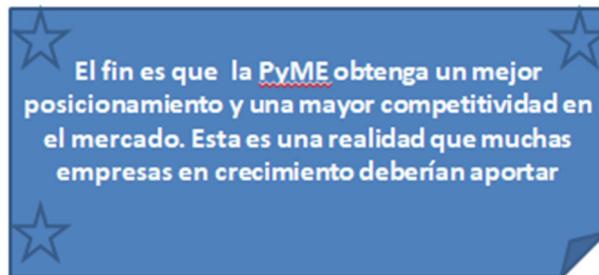
Lo que no entienden es que las generaciones cambian, sus formas de ver las cosas y la optimización de recursos, que hoy en día se traduce en tiempo.

Es una generación que le cuesta delegar, prefieren el “trabajo a mano” y no quieren que su pequeño imperio pierda la impronta que ellos por tantos años tuvieron.

En ese cambio de paradigma, y sobre esas bases es que A&D CONSULTORES debe insertarse. En hacerle ver al cliente que sin un cambio, una estandarización, un proceso de mejora continua, o hasta estandarización en sus sistemas financieros, se van a quedar muy atrás en el mercado y poco competitivos.

No se dan cuenta que al tener una estructura pequeña pueden adaptarse mejor a los cambios y alcanzar una mayor oportunidad de crecimiento, dado que por lo general, con quien deben negociar en muchos casos es con la familia.

La segmentación del mercado desde la demanda, va a estar dada dentro de esas 1201 PyMEs industriales de la zona definida, y serán las que estén dispuestas a generar un cambio, una mejora. Y por otro lado aquellas que soliciten simplemente el asesoramiento financiero mes a mes a la hora de tener cierta liquidez y la misma transformarla en mayor rentabilidad.



4.2. PROCESO Y CRITERIO DE COMPRA

Desde la demanda del cliente, el proceso y criterio de compra pasará cuando el mismo sienta la necesidad de un cambio, o bien, ante la obligación de las presentaciones ante los Organismos correspondientes.

En lo que respecta a los servicios financieros y de Seguridad e Higiene, la frecuencia de la prestación de servicio puede ser de manera mensual, o anual depende de la obligación que haya que presentar.

En lo que respecta a servicios de Ingeniería, se puede presentar el proceso y frecuencia de la prestación de servicio, debido a un cambio estructural, una estandarización de procesos o implementación de procesos lean manufacturing.

En este punto, es en el que la Consultora pondrá mayor foco, dado que la frecuencia estará dada también en el interés que la PyME muestre en “ser líder” en su rubro en el mercado, y A&D CONSULTORES, generar ese interés con las propuestas innovadoras de un cambio.

4.3. ANALISIS DE LA COMPETENCIA

Para determinar las características de la competencia, a continuación, se presenta un análisis de las páginas web de las empresas Asb Resources y Gentile y Asociados, las cuales son consideradas competencia directa de A&D Consultores.

Los puntos que se analizaron fueron el tipo de servicios y productos que ofrecen estas empresas, sus características, estrategias, fortalezas y las debilidades, si identificaran estas últimas podrían convertirlas en oportunidades de negocio.

ASB Resources

Página Web: <http://www.asbresources.com.ar/>

Es una empresa de Consultoría, asesoría y auditoría que lleva más de 7 años en el mercado.

*** Características**

Empresa Nacional que cuenta con dos sedes; una en la localidad de Lomas de Zamora y la otra en CABA. La sede central es la que se encuentra ubicada en Zona Sur.

Cuenta con un equipo de trabajo experimentado, compuesto por profesionales de múltiples áreas como la economía, comunicación, administradores de empresas, publicidad, mercadeo, Recursos Humanos.

Metodología de Gestión: Diagnostico, investigación, estrategia, ejecución y resultados.

Oferta de servicios: Consultoría, finanzas corporativas, auditoría de estados contables, nómina y gestión de personal, consultoría societaria, consultoría fiscal, BPO (Business Process Outsourcing)

Estrategias del competidor

No ofrecen servicio de diagnóstico previo a la negociación

Concepto sobrio, elegante y básico

Fortalezas

Simplicidad en el concepto gráfico de su página web

El logo es solo el nombre de la compañía

Vinculan al cliente al proceso creativo y de definición de elementos financieros, lo cual genera más cercanía y fidelidad, de parte del cliente

Oportunidades

Les falta un formulario de consulta de caso y/o contacto. Solo cuentan con el contacto general del cliente.

Se ve reflejado que hacen, pero no la experiencia de casos con clientes concretos, como ejemplos de sus trabajos

Gentile & Asociados Consultores

Página web: <http://www.gentileyasociados.com>

Es una agencia de consultoría enfocada a Recursos Humanos, reconocidos a nivel local.

***Características**

Cuentan con profesionales de áreas como Recursos Humanos, Psicología y Comunicación.

Empresa nacional, ubicada en la localidad de Berazategui, mostrando una amplia trayectoria en el área de Recursos Humanos, reclutamiento y Coaching.

Son un gran competidor local

Tienen muchos clientes de empresas multinacionales.

Estrategias del competidor

Es importante captar la atención del visitante desde el primero momento que se contacta con la empresa, y son especialistas en eso.

Exponen los cursos, capacitaciones y reclutamientos que realizan. De ese modo generan confianza y prestigio con su cliente.

Fortalezas

Excelente portal Web por su diseño, funcionalidad y dinamismo.

Muestran una larga lista de sus clientes, mostrando las mismas postulaciones en la página.

Cuentan con link para que los interesados en trabajar con ellos manden sus CVs, esto genera mayor seguridad administrativamente puesto que siempre tendrán candidatos para sus vacantes.

Oportunidades

Se puede mostrar a los clientes con una breve descripción del caso o trabajo realizado.

Se pueden utilizar más programas de la era 4.0 y no solo de los programas de diseño digital, como por ejemplo la implementación de un chat en línea durante la jornada laboral facilitarían el proceso de consulta de muchos clientes.

5. Estrategias de comercialización

5.1. MERCADO META

Philip Kotler y Gary Armstrong (2003) consideran que un mercado meta "consiste en un conjunto de compradores que tienen necesidades y/o características comunes a los que la empresa u organización decide servir" (P.61)

Para definir el mercado objetivo, vamos a aplicar la utilización de las estrategias de selección de mercados meta: la concentración en un solo segmento, especialización selectiva, especialización de producto, especialización del mercado y cobertura en todo el mercado.

- Concentración en un solo segmento: A&D CONSULTORES se encuentra enfocada en suplir necesidades, innovar y explotar el mercado de las PyMEs, debido a que son un público con alto interés en gestionar de manera eficiente el manejo de la misma, y se trata de un segmento que no posee, en su gran mayoría, un departamento para la gestión de eficientización y gestión de procesos

5.2. CANALES DE VENTA y PUBLICIDAD

Para generar un impacto alto en el mercado, se propone la utilización de un portal web, que contenga la descripción de toda la empresa, los servicios y productos.

En la página web se establecerá un vínculo en el que los visitantes del portal podrán acceder a publicaciones relacionadas con la gestión de asesoramiento en servicios financieros y servicios de ingeniería, basándose en la industria 4.0, e inscribirse a través de un formulario. De esta manera podremos adquirir nuevos contactos de personas que se encuentren interesadas en los servicios que presta A&D CONSULTORES.

Luego de tener a las personas inscriptas, cada un mes se enviarán boletines presentando casos exitosos de implementaciones con el fin de mantener un canal de información.

Se planea el desarrollo de una campaña de publicidad de bajo costo, alto impacto y manejada a través de las redes sociales, como por ejemplo, Facebook, Instagram, Twitter, Youtube y demás redes sociales.

Participación en ferias empresariales, ruedas de negocios y cualquier actividad de integración comercial, hasta llegar finalmente al boca a boca y recomendaciones.

5.3. ESTRATEGIA DE MARKETING

Para Philip Kotler (2003)

La estrategia de marketing es la lógica de marketing con que la compañía espera crear ese valor para el cliente y conseguir

tales relaciones redituables. La compañía decide a cuáles clientes atenderá (segmentación y búsqueda de objetivos) y cómo lo hará (diferenciación y posicionamiento). Identifica así el mercado total, luego lo divide en segmentos más pequeños, elige los más promisorios y se concentra en servir y satisfacer a los clientes de esos segmentos.

Guiada por la estrategia de marketing, la compañía diseña una mezcla de marketing integrado, conformada por factores que controla: producto, precio, plaza y promoción (las cuatro P). Para encontrar las mejores estrategias y mezcla de marketing, la compañía realiza el análisis, la planeación, la aplicación y el control de marketing. Con estas actividades, la compañía observa y se adapta a los actores y las fuerzas del entorno del marketing. Ahora estudiaremos brevemente cada actividad. (P. 235-255)



Componentes de un plan estratégico de marketing

Dependiendo de las necesidades, características específicas y cultura empresarial, el plan de estratégico de marketing para una empresa de servicios se puede adaptar y diseñar de acuerdo a sus especificaciones, sin embargo es importante resaltar que implica de una labor metódica y organizada que se va desarrollando gradualmente a medida que se va abarcando cada uno de sus ítems. No existe una máxima de cuál es la estructura general de un plan de marketing estratégico, pero sí existen algunos componentes que son

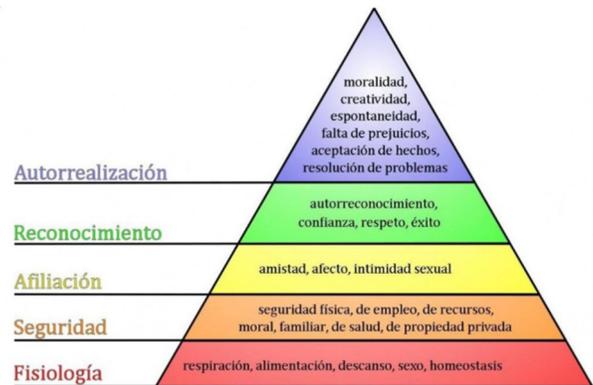
importantes tener en cuenta, lo más importante es orientarlo a la acción de satisfacer la necesidad del mercado y determinar que se quiere lograr, cuándo y cómo de una manera razonable, analítica, sencilla y sin mayores complicaciones.

Estrategia de Marketing de A&D CONSULTORES

- Especialización selectiva: PyMEs industriales. Son nuestro principal público en nuestras estrategias comerciales, pues son los que cuentan con recursos y retos para pequeñas consultoras como A&D CONSULTORES. Sin embargo, es un mercado difícil porque el volumen de estas compañías es bajo y requiere de un tipo de negociación especial, dado que por lo general no demuestran interés en la optimización de recursos, ya que las PyMEs, por lo general, son familiares y demuestran cierto tipo de informalidad en los procesos.
- Especialización del producto: Gracias al servicio integral que prestará y al equipo con el que contará nuestra empresa, cada producto tendrá su aplicación en los diferentes segmentos. Sistemas relacionados a Lean Manufacturing, procesos eficientes para la toma de decisiones financieras, sistemas de gestión y su producción de medios se ha especializado tanto, que le permitirá ofrecer productos a los clientes que contacte.
- Especialización del mercado: En el corto plazo, la empresa se especializará en Asesoría financiera, Ingeniería Básica y de detalle. Pensando en el largo plazo, y previendo diferentes especializaciones a futuro; se abrirá un espacio de asesorías integrales, donde se administren procesos de múltiples áreas.-
- Cobertura de todo el mercado: Las pautas de A&D CONSULTORES serán muy flexibles, así como la economía y el mercado. Esto se hará con el fin de satisfacer todas las expectativas de los clientes. Para ello, nuestra empresa, se encontrará dispuesta a proveer soluciones para cualquier tipo de cliente y le apostará a salirse de su círculo de confianza, a través de la gestión del conocimiento y la capacitación de los recursos.

5.4. LOGO

Maslow proponía una teoría según la cual existe una **jerarquía de las necesidades humanas**, y defendió que conforme se satisfacen las necesidades más básicas, los seres humanos desarrollamos necesidades y deseos más elevados. A partir de esta jerarquización se establece lo que se conoce como *Pirámide de Maslow*.



En base a lo antes dicho, el Logo de la empresa fue diseñado con la idea de la Pirámide de Maslow, ya que lo que buscamos en A&D CONSULTORES, es que el cliente sienta la autorrealización con su empresa, que el trabajo que realizamos para la misma, sea el mejor, y que quien nos contrate quede como el mejor, sienta que a su empresa la esta llevando a la cima, y eso es lo que buscamos para ellos.



5.5. POLITICA DE COMUNICACIÓN

Para interactuar con los clientes, comunicarse con ellos y establecer un vínculo de necesidad de información, dentro del contenido de la página web se establecerá un blog en el que se publicarán documentos sobre la importancia de la



sinergia organizacional en las PyMEs, con el fin de crearles necesidades y evidentemente ser contratados. Aunque este blog tiene fines comerciales, debido a nuestra política de mercadeo social, también tendrá una finalidad pedagógica. Para que los clientes conozcan este punto de la empresa, se estarán enviando correos que inviten a visitar la página y a conocer los servicios que presta la empresa. El nombre del link en la página web será Gestión del Conocimiento. Además, se diseñará la página de tal forma que los clientes puedan ingresar con su propio usuario y contraseña.

Como se mencionó anteriormente, además de la página también se contará con presencia en las redes sociales como Instagram, Youtube, Facebook y LinkedIn.

6. Gestión y personal

6.1. PERFIL DE LOS RECURSOS HUMANOS NECESARIOS



Ingeniero Industrial

***Perfil**

Creativo, dinámico y seguro; con capacidad para afrontar y liderar el cambio, dispuesto y motivado a enfrentarse a un medio

globalizado y competitivo en la búsqueda del mejoramiento continuo y la optimización de los recursos alcanzando la máxima competitividad. Analítico proactivo, conciliador, resolutivo con capacidad de liderazgo, buen manejo interpersonal.

***Actividades a realizar**

Seguimiento de las diferentes áreas productivas, sus objetivos y problemas.

Trabajar en conjunto con cada área productiva en el cumplimiento y mejora de los procesos existentes.

Detección e implementación de mejoras tendientes a mejorar la eficiencia y controles de los procesos.

Elaboración de información de gestión y reportes de producción mensuales.

Dar cumplimiento a los sistemas de calidad y certificaciones.

Elaboración de indicadores y manejo de KPIs.

***Requisitos del puesto**

Profesional recibido o próximo a graduarse en Ingeniería Industrial

Contar como mínimo con tres años de experiencia comprobable en puestos de responsable de planta productiva o similar.

Contar con dominio del idioma Inglés

Contar con movilidad propia



Licenciado en Administración de Empresas

***Perfil**

Profesional con sólidos conocimientos científicos-técnicos y valores éticos, capaz de administrar organizaciones; emprender en negocios propios, elaborar y ejecutar proyectos en el área de producción y distribución de los

recursos, con criterios de eficiencia y eficacia administrativa, mediante la aplicación de técnicas de investigación, y utilización de herramientas financieras, económicas y de marketing, para lograr el mejoramiento productivo y económico satisfaciendo las necesidades de la sociedad.

Analítico, dinámico, proactivo y con gran autonomía.

***Actividades a realizar**

Sólida experiencia en procesos contables y administrativos

Manejo de centro de costos

Experiencia en tesorería

Generación, presentación y análisis de reportes varios.

La posición tendrá a su cargo la administración de los recursos y liderar a los colaboradores buscando el mejor resultado económico.

Gestión contable, planificación y seguimiento presupuestario.

Manejo de las relaciones comerciales

***Requisitos del puesto**

Licenciado en Administración de empresas

Experiencia en función similar de dos años mínimo

Buen trabajo en equipo, capacidad de liderazgo

Experiencia en dirección de proyectos

Conocimientos en sistemas de gestión

Experiencia en reportes y tableros de gestión

Contar con dominio del idioma Inglés



Contador

***Perfil**

Proactivo, participativo, comprometido, organizado y con clara orientación a resultados. Compromiso con su desarrollo profesional y predisposición al trabajo en equipo. Un profesional con espíritu crítico e

innovador, sobre la base de valores éticos, solidarios y humanitarios; con capacidad para comprender la problemática de la disciplina, generalista y con especial potencial para actuar en la organizaciones de las economías regionales.

***Actividades a realizar**

Generación e reportes e indicadores de gestión

Control y seguimiento de activo fijo e inversiones

Análisis y revisión de costos.

Participación activa en los procesos de auditoria interna y externa

Detectar las necesidades del cliente y encontrar soluciones a sus problemas

Intervenir en la preparación y administración de presupuestos, en la evaluación de proyectos y en los estudios de factibilidad económica y financiera de las diferentes organizaciones

Participar en la definición de las misiones, objetivos y políticas de las organizaciones siguiendo una metodología adecuada para la toma de decisiones e incorporando valores éticos y sociales al cumplimiento de sus responsabilidades hacia la comunidad.

***Requisitos del puesto**

Graduados de la carrera de Contador Público

Contar con al menos tres años de experiencia en el área

Contar con dominio del idioma Inglés



Licenciado en Relaciones del Trabajo

***Perfil**

Proactivo, capacidad de liderazgo, enfocado a resultados, comprometido con la empresa y con los empleados, objetivo, ordenado. Actualizado con las últimas prácticas y tendencias en el área de Recursos Humanos.

No solo expresarse sino también saber oír. Motivador e innovador.

***Actividades a realizar**

Desarrollar e implementar el plan de recursos humanos de las PyMEs.

Gestionar y establecer relaciones directas con los sindicatos.

Liderar, supervisar y guiar al equipo de trabajo del área que estará bajo su responsabilidad.

Diseñar e implementar las Políticas de las Compañías.

Continuar desarrollando el Plan de Responsabilidad Social Empresarial de la Compañía.

Colaborar desde el área de Recursos Humanos con los diferentes sectores de las Compañías en pos de la optimización de los resultados.

Diseñar y llevar a cabo estrategias de selección de personal, capacitación y desarrollo, motivación y promoción, diseño y evaluación de puestos y escalas salariales.

***Requisitos del puesto**

Graduado en Relaciones del Trabajo o carreras afines

Experiencia en el área mayor a cuatro años

Contar con dominio del idioma Inglés



Licenciado en Seguridad e Higiene

***Perfil**

Capacidades analíticas y creativas. Dinamismo, proactividad. Altas capacidades de resolución de conflictos, organización y priorización de temas. Adaptabilidad y tolerancia al cambio. Excelente oratoria y

habilidades comunes.

***Actividades a realizar**

Será responsable de desarrollar e implementar las prácticas del área en las diferentes PyMEs.

Requerimos profesionales con amplios conocimientos del marco regulatorio y normativo vigente, que cuenten con herramientas para elaborar estadísticas y reportes pertinentes del sector.

Mantener actualizado el legajo técnico.

Detectar y evaluar actos y condiciones inseguras de trabajo.

Accionar ante un incidente y/o accidente.

Realizar seguimiento del plan de monitoreo ambiental.

Habilidades para lograr estandarización de procesos en industrias dinámicas.

Definir planes de inspección, monitoreo y auditorías.

***Requisitos**

Profesional graduado en carrera de Licenciatura en Seguridad e Higiene o afines

Conocimiento de normativas vigentes, normas ISO y experiencia en requisitos de autoridades de control.

Es indispensable contar con alto dominio de habilidades de comunicación, trabajo en equipo y relaciones interpersonales.

Experiencia de al menos dos años en posiciones similares en plantas productivas.



Recepcionista

***Perfil**

Serán condiciones esenciales el excelente trato con clientes, buena presencia, dinamismo y fuerte deseo de desarrollo. Capacidad para priorizar, organizar y planificar. Organizada, metódica, con atención al detalle.

***Actividades a realizar**

Atención de la recepción de consultas generales, derivación de las mismas.

Asistencia a la dirección, y tareas varias como por ejemplo, atención de llamados, gestión de la agenda, coordinación de viajes.

Manejo de la logística del sector de Administración y comunicación interna.

Control y derivación de facturas de servicios telefónicos, gas, agua, etc.

Recepción y control de facturas de proveedores.

Coordinación de los horarios y disponibilidades de las salas de reuniones

Control y contabilización de las rendiciones de gastos.

Pedidos de insumos de librería, supermercado y farmacia, mantener un stock completo en la oficina.

***Requisitos**

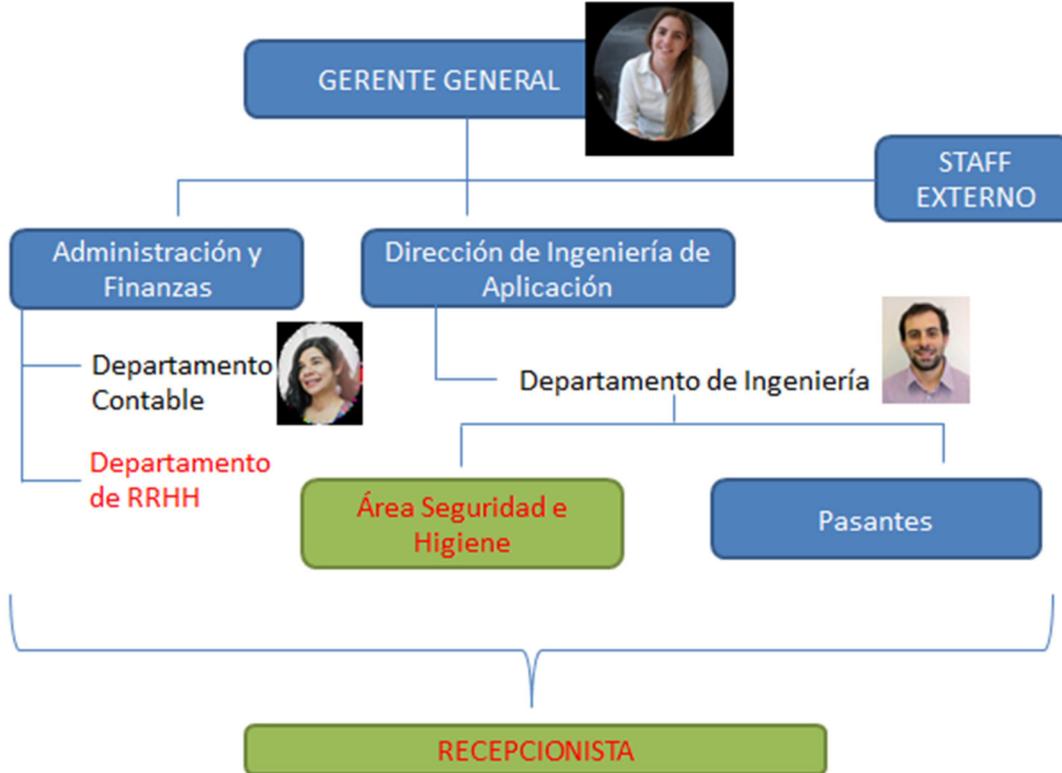
Es requisito excluyente haber trabajado con paquete Office (Word, Excel y Outlook fundamentalmente).

Educación: Secundario graduado. Se valorará título terciario (Secretariado o similares).

Contar con dominio del idioma Inglés

Experiencia en roles similares

6.2. ORGANIGRAMA INTERNO



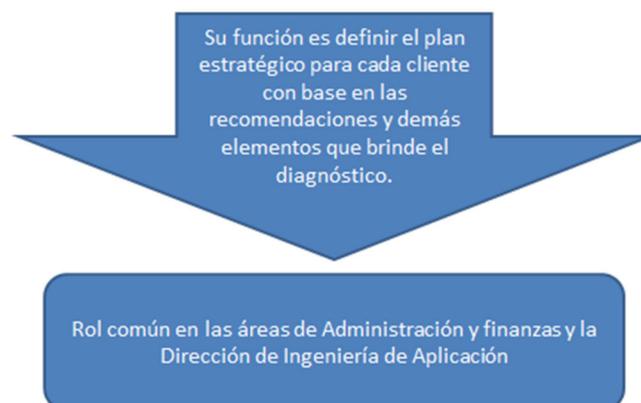
6.3. ROL DE CADA INTEGRANTE DE LA ORGANIZACIÓN

El equipo de A&D CONSULTORES estará conformado, por profesionales de las áreas de Ingeniería, Contabilidad, Administración de Empresas, Recursos Humanos y Seguridad e Higiene.

- **Director General:** Responsable y líder de todas las áreas. Se ocupa de supervisar todos los temas administrativos de la empresa. Frecuentemente está encontrando nuevas relaciones que promueven a la empresa desde lo comercial, lo operativo, soportes y demás personas y/u organizaciones que sean un valor para A&D CONSULTORES El área administrativa es una de las responsabilidades del cargo y su óptimo funcionamiento, revisa los informes de gestión de cada área.
- **Director de Ingeniería:** Su trabajo es el relacionarse con cada uno de los clientes. Conocer a cada uno de sus clientes, sus estilos, sus características,

y sus tipos de manejo frente a sus compañías (Es muy importante toda esta información y el manejo de la misma debido a que en A&D CONSULTORES necesitamos entender todo aquello que signifique interés para nosotros. Esto es desde un gesto de disgusto por un proceso productivo, hasta una necesidad de cambio de layout que reveló en algún momento y significa una nueva oportunidad de negocio). Por otro lado es el que aprueba las estrategias y aconseja los cambios a las demás áreas. Su labor está relacionado con la calidad de servicio.

- **Director del Departamento Contable:** Su labor es controlar la gestión del área de Contabilidad, mantener los pasivos acordes a la capacidad de pago o solvencia de la empresa y responder por cualquier iliquidez en los costos de ejecución de las estrategias para nuestros clientes. Al igual se encarga de mantener la balanza de pagos a favor y ningún retaso en pagos de impuestos.
- **Pasantes:** Su labor es apoyar las funciones de cualquier miembro operativo de la empresa y los requerimientos de cada cliente. Deben ser estudiantes de la carrera de Ingeniería industrial preferentemente; ya que su foco se centralizará en el Departamento de Ingeniería.
- **Staff Externo:** Este staff está conformado por servicios de mensajería, limpieza, servicios de mantenimiento informático, entre otros, que pueden llegar a surgir con cualquier necesidad de la consultora.



6.4. ESTRUCTURA DE LA ORGANIZACIÓN

La estructura y pilar de esta empresa consta de dos personas, Bonzi, Agustina y Gómez, Juan Manuel. Ambos con amplia experiencia en diferentes sectores, ambos adquiriendo al capacidad de contar con las herramientas necesarias para crear, dirigir y organizar la empresa, lo que genera un excelente complemento a la hora de obtener resultados eficientes. Los curriculums se encuentran en los anexos del presente plan de negocios.

* **Bonzi, Agustina.** Licenciada en Administración orientada a PyMEs, habiendo finalizado la cursada y encontrándose con la presentación de la Tesis para la obtención del Título Universitario en la Universidad Nacional Arturo Jauretche. Cuenta con más de 9 años en el sector financiero, desarrollando habilidades y capacidades a la hora de generar diferentes rentabilidades y negocios para los clientes. Cuenta con certificaciones de manejo y liderazgo en la Universidad Argentina de la Empresa, e Idoneidad de Inversiones ante la CNV (Comisión Nacional de Valores).

* **Gómez, Juan Manuel.** Ingeniero Industrial, próximo a recibirse, actualmente cursando quinto año de la carrera en la Universidad Nacional Arturo Jauretche. Su experiencia laboral cuenta con más de 7 años como líder de Proyectos de Ingeniería de Detalle, contando con una sólida experiencia y conocimientos en Usos eficientes de los recursos para la Gestión de Proyectos.

Como incorporación del proyecto, estará en el Departamento de Contabilidad, liderando el mismo la señora **PUYOL, Karina Lorena.** Karina se recibió en el año 2000 como Contadora Pública en la Universidad Nacional de La Plata. Cuenta con 20 años de experiencia laboral en diferentes multinacionales, liderando las áreas como Plant Controller. Cuenta con grandes capacidades y su talento profesional, hace que hoy en día quiera formar parte de este proyecto para poder dedicarse de una manera más amplia e independiente de sus dos hijos.

7. Protección y normativa

7.1. FORMA JURIDICA DE LA ORGANIZACIÓN

Seleccionamos la forma jurídica de Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L.)

Por Sociedad de Responsabilidad Limitada se entiende a aquella sociedad capitalista de carácter mercantil cuyo capital social está dividido en participaciones iguales, acumulables e indivisibles, que no pueden incorporarse a títulos negociables y que se integrará por las aportaciones de todos los/as socios/as.

Las características de una S.R.L son:

- ✓ Puede tener de 2 hasta un máximo de 50 socios.
- ✓ Los socios limitan su responsabilidad al capital aportado (solo se arriesga lo invertido sin comprometer el patrimonio personal).
- ✓ El capital aportado se divide en cuotas de igual valor, acumulables e indivisibles entre los socios.

Para la constitución de la Sociedad, se contratará a la firma Portal Societario, quien será la encargada de realizar los trámites para el inicio de la sociedad.

El precio final del trámite normal es de \$ 29.540, el cual incluye:

- Constitución una SRL con 2 *socios*, de los cuales *uno* es gerente. En caso de que sean más socios o gerentes habrá que adicionar \$ 990 por cada socio uno.
- Formulario, tasa de IGJ y control online de disponibilidad de nombre.
- Legalización de dictamen requerido por IGJ.
- Publicación en el Boletín Oficial (aviso hasta 20 renglones). Puede variar por la extensión del objeto social.
- La póliza de caución por 1 gerente.
- Demostración de la integración del 25% del capital social por escritura pública, para sociedades con capital social de hasta \$ 100.000.-

A continuación se detallan los pasos a seguir para la inscripción de la Sociedad:

Una vez recibida la información necesaria (Ver anexo), y un anticipo de honorarios, los pasos son los siguientes:

Paso 1. Nos deben enviar la información requerida y el anticipo de \$ 10.000.



Paso 2. Recibido el anticipo y la información, les enviamos el proyecto de estatuto para su revisión.

Paso 3. Se firma el estatuto en la escribanía y se paga el saldo del presupuesto. Deben estar presentes todos los socios y gerentes, o bien haber otorgado previamente un poder. La escribanía queda en la zona de Tribunales, Capital Federal..

Paso 4. Publicamos el edicto en el Boletín Oficial, preparamos los formularios y pagan las tasas correspondientes y se presenta el F 185 en la AFIP para el caso de trámites urgentes. Se presenta el expediente ante la IGJ.

Paso 5: Una vez inscripta la sociedad le avisaremos para que la pasen a buscar.

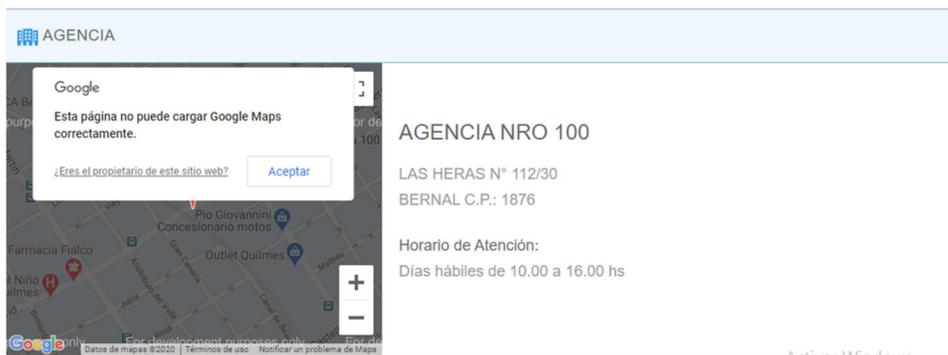
7.2. REQUISITOS

Luego de haber creado la SRL, debemos inscribir la misma en AFIP, así de esa manera obtener el CUIT de la Sociedad.

- 1) La solicitud de inscripción la deberá realizar el representante legal de la sociedad a través del aplicativo “Modulo de Inscripción de Personas Jurídicas (MIPJ)” y obtener del mismo, el formulario 420/J.
- 2) Luego, a través del servicio con clave fiscal “Presentación de DDJJ y Pagos”, remitirá la declaración jurada generada por el aplicativo. Como constancia de la presentación efectuada, el sistema emitirá un acuse de recibo con su correspondiente número de transacción.
- 3) Posteriormente, a fin de consultar el resultado obtenido respecto de la validación de la información declarada, el solicitante deberá ingresar al servicio con Clave Fiscal “e-ventanilla”. Una vez aceptada la solicitud, deberá imprimir la constancia de “aceptación de trámite”

- 4) Por último, el solicitante deberá presentar en la dependencia de AFIP que corresponda a la jurisdicción del domicilio de la persona jurídica que se pretende inscribir, la documentación correspondiente.

En nuestro caso, la dependencia que corresponde por el domicilio declarado es la Agencia N°100



Documentación a presentar

- A) El formulario de declaración jurada N°420/J generado por el aplicativo.
- B) El acuse de recibo de la presentación efectuada.
- C) La impresión de la “aceptación del trámite”.

Asimismo, deberá presentar dentro de los treinta días corridos contados desde la fecha de la mencionada aceptación, de corresponder, fotocopia del estatuto o contrato social y, en su caso, del acta de directorio o del instrumento emanado del órgano máximo de la sociedad donde se fije el domicilio legal.

Se debe presentar fotocopia del documento de identidad de los socios con mayor participación societaria y acreditar la existencia y veracidad del domicilio fiscal denunciado, acompañado como mínimo de 2 (dos) de las siguientes constancias:

*Certificado de domicilio expedido por autoridad policial

*Acta de constatación notarial

*Fotocopia de alguna factura de servicio público a nombre del contribuyente responsable.

Fotocopia del título de propiedad o contrato de alquiler o “leasing”, del inmueble cuyo domicilio se denuncia.

*Fotocopia del extracto de cuenta bancaria o del resumen de tarjeta de crédito, cuando el solicitante sea el titular de tales servicios.

*Fotocopias de la habilitación municipal o autorización municipal equivalente, cuando la actividad se ejecute en inmuebles que requieran la misma.

Por último tendremos que realizar la habilitación del comercio para poner en funcionamiento la empresa en términos legales.

Luego de dar de alta la Sociedad e inscribirla en AFIP, queda realizar la habilitación del local donde brindaremos nuestros servicios.

Como mencionamos en puntos anteriores, nuestro local estará ubicado en la localidad de Florencio Varela, por lo que el trámite de habilitación del mismo, tendrá lugar en dicho distrito.



Florencio Varela
Municipalidad

La habilitación se realiza en la Ventanilla Única en la Municipalidad, ubicada en 25 de Mayo n°2725, con la

siguiente documentación en original y copia:

* DNI del presidente y/o socios gerentes, apoderado o la documentación que corresponda para corroborar la calidad de suscribiente (estatuto de la sociedad y última designación de autoridades).

* Último Plano de Obra Civil, conforme a obra, aprobado por el Municipio (con sello y fecha de aprobación del área de competencia). Tendrás que marcar la superficie cubierta a utilizar y firmarlo. En caso de que el local que deseas habilitar no posea plano de obra civil aprobado podrás acceder al trámite de **PERMISO PROVISORIO**, para el cual los requisitos y exigencias son las mismas que para un trámite de Habilitación Comercial, solo que no se exige la presentación de dicho plano.

* Recibo de la Tasa de Servicios Generales del local a habilitar. El titular, nomenclatura catastral y número de partida municipal deben estar legibles.

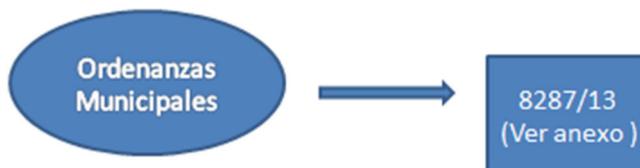
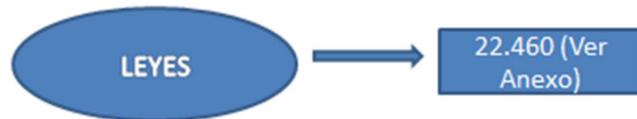
* Contrato de locación, comodato, autorización para habilitar (emitida por el Juzgado de Paz), escritura o boleto de compra-venta. Tanto el contrato de locación como el comodato deben estar celebrados por el titular de la propiedad y llevar las firmas certificadas. Además, el contrato de locación debe llevar el timbrado de ARBA (Form. R550P), que se puede tramitar online en arba.gob.ar

* Constancias de Inscripción en AFIP e Ingresos Brutos.



El local a habilitar no debe tener ninguna habilitación activa. Si anteriormente en ese lugar funcionaba otro comercio, deberá haber sido dado de baja de manera fehaciente.

7.3. NORMATIVAS DE REGULACION DE LA ACTIVIDAD



8. Plan de puesta en marcha

8.1. PROGRAMA DE ACTIVIDADES Y TAREAS Y PLAZO DE IMPLEMENTACIÓN (CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO)

La calidad y la productividad son elementos de igual importancia para la creación de valor, tanto para los clientes como para la empresa. En términos generales, la calidad se centra en los beneficios creados para el cliente y la productividad se enfoca a los costos que incurre la empresa. La integración adecuada de los servicios de consultoría dará resultados eficientes con un incremento del valor percibido por el cliente, lo cual impactará en la rentabilidad. A&D CONSULTORES, prestará atención a su estrategia y prácticas de innovación en los servicios observando cómo estas permiten obtener ventajas sobre los competidores. Así mismo, la consultora pone en primer lugar a sus empleados y clientes, ocasionando un cambio radical en la forma de administración y medición del éxito. De este modo, la cadena de utilidad en el servicio asigna valores cuantitativos a las medidas cualitativas y relaciona la utilidad, lealtad y satisfacción del cliente con el valor de los servicios creados por empleados satisfechos, leales y productivos. Por tal motivo, se implementa un plan para cumplir las necesidades de los clientes, con objetivos operacionales personalizados.

Objetivos de operaciones	Corto plazo (Año 1)	Mediano plazo (Año 2 y 3)	Largo plazo (Año 4 y 5)	Indicador
Personalizar el servicio a la medida del requerimiento del cliente	90%	93%	99%	Cumplimiento de protocolos de gestión
Cumplir la supervisión de procesos	70%	80%	95%	Encuestas de satisfacción
Reportar con indicadores de gestión	5%	2%	0,50%	Curva "S", CPI y SPI
Desarrolla propuestas de optimización de ingeniería procesos	1%	3%	4%	Porcentaje de reducción de inversión
Realizar evaluaciones costo/beneficio y sostenibilidad, para toma de decisiones del cliente	30%	40%	75%	Sostenibilidad de procesos CAPEX/OPEX

8.2. LISTADO DE EQUIPOS Y MOBILIARIO QUE SE NECESITAN PARA BRINDAR EL SERVICIO QUE SE HA DEFINIDO

El listado de equipos y mobiliario fue detallado en el punto 2.11 y en los anexos se adjunta presupuesto y descripción de los mismos.

A&D CONSULTORES, decidió la implementación del equipo dentro de los sectores correspondientes de la oficina.

En la **recepción** de la empresa es donde se encuentra el sitio donde se recibe a las distintas personas ajenas que vienen a visitarnos. Es evidente que es donde se va a producir el primer golpe de vista o la primera impresión de la persona que viene. Por esta razón, se debe tener en cuenta a la hora de diseñar la recepción todos los elementos que ayuden a generar la impresión de los clientes que lo que se busca en A&D CONSULTORES es facilitar las relaciones a posterior.

Es por ese motivo, que en la empresa se buscó generar un espacio de confort y calidez, dos sillones y una mesita ratona, para que quien se encuentre esperando la atención o reunión se sienta como en casa.

Las **oficinas** pueden encontrar su perfecto equilibrio por medio de la creación de zonas de uso individual pensadas para favorecer la concentración en el cumplimiento de las responsabilidades diarias, y otras estancias de disfrute compartido orientadas al descanso y la conversación. La decoración de oficinas parte de la manifestación de un estilo unificado en donde todas las decisiones tienen un hilo argumental común. Muebles que unifican diseño y comodidad. Por este motivo, es que en A&D CONSULTORES, se creó un espacio compartido y a su vez personalizado para cada profesional, con escritorios en un mismo ambiente, generando comunicación fluida y trabajo en equipo.



La oficina tendrá un espacio común donde habrá una cafetera, microondas y pava eléctrica, generándole los recursos mínimos para que se sientan cómodos, y distendidos.

La **oficina gerencial** tiene el objetivo de crear un entorno cómodo y agradable donde el directivo pueda desarrollarse de forma fácil y eficiente. No basta con ser estética, esto es solo una parte de la decoración, la otra parte debe enfocarse en lo práctico y funcional. En el caso de estas oficinas, la decoración se torna un poco más compleja porque se debe busca la combinación de estilo, comodidad y practicidad. Los líderes de las nuevas empresas optan por un ambiente más libre sin perder el toque de comodidad y productividad. Un estilo integral busca mantener la imagen profesional y elegancia pero con un toque más sencillo. Lo que se incorpora en la oficina gerencia de A&D CONSULTORES, es un escritorio más distinguido, pero siempre utilizando la funcionalidad de la oficina y simplicidad que se busca, dos sillas cómodas para las reuniones más informales, ya que para presentaciones se encontrará la sala de reuniones.

La **sala de reuniones** es uno de los espacios más importantes con que cuenta cualquier empresa. En general, este tiene múltiples usos. De esta manera, es utilizado para la celebración de encuentros entre diferentes departamentos de la empresa y es un espacio donde fluye la creatividad. Pero también, es un punto de encuentro con los socios de la empresa y con trabajadores. Al mismo tiempo, es la estancia donde se reciben a los proveedores, clientes y futuros clientes. Es por este motivo que se debe cuidar al máximo su aspecto, ya que influirá directamente sobre la imagen que se lleven de A&D CONSULTORES. Se incorporara un mesa ovalada con cuatro sillas y una TV para que se pueda proyectar las diferentes propuestas, debido a que no es necesario por el momento, tener mucho más que el mobiliario mencionado, dado que se trata de una empresa en iniciación y el tipo de servicio hace que la mayoría de las reuniones se realicen en las PyMEs de los clientes.



8.3. CARACTERÍSTICAS DE LA LOCALIZACIÓN DEL NEGOCIO



Se considera en el espacio de trabajo dos escritorios más, debido a la incorporación de los recursos a largo plazo.

9. Análisis de riesgo

El riesgo para A&D CONSULTORES es comprendido como el factor o los factores que dificultan, imposibilitan, amenazan y ponen en riesgo la operatoria y cumplimiento de los objetivos de la empresa. Estos factores han sido clasificados de la siguiente manera:

*Competencia: Debido a la amplia oferta de servicios que se ofrecen, se está compitiendo con consultoras tanto físicas como web, de diferentes ramas, algunas especializadas en un solo servicio y otras de manera integral. Esto requiere un monitoreo del comportamiento del mercado, así, de esa manera, ajustarse para quedar en ventaja competitiva frente al resto.

Posibles riesgos

- Fusión de empresas que quieran ofrecer los mismos servicios de A&D Consultores.
- Infiltración de empresas sub competidoras por alguna categoría donde hurten la metodología de gestión y estrategias de servicio que diferencian el servicio de A&D Consultores.
- Masificación del concepto de servicio integral e industria 4.0
- Baja de costos a niveles de improductividad.
- Monopolización de las grandes firmas consultoras, cerrando nuevas formas de gestionar servicios de consultoría

*Cambios tecnológicos: Todos los sectores de A&D CONSULTORES están expuestos a diversos tipos de riesgos que pueden perjudicar su desempeño. El riesgo tecnológico puede pasar por fallos en sistemas o incumplimientos de contratos y pueden acarrear altas pérdidas económicas, dañar la reputación profesional, altos costes legales y en última instancia la interrupción del negocio.

Posibles riesgos

- Errores humanos de acción y omisión. Las posibilidades son múltiples, desde un error en un software de contabilidad, un sitio web mal protegido, una mala actualización. En muchos casos las consecuencias económicas para A&D Consultores pueden superar la capacidad financiera de la empresa.

- La pérdida de documentos y datos es un gran riesgo al que se enfrenta la consultora. En su mayoría ocurren por ataques, virus y hackeos de discos, o por daño físico o borrado.

- La manipulación, alteración o destrucción de software de A&D Consultores puede acarrear responsabilidades jurídicas de gran calado.

***Cuestiones legales:** Es frecuente que los emprendedores no tomen conciencia que se debe contar con asesoría legal para iniciar y desarrollar su actividad, ya que se estima como costo innecesario, que se debe relegar cuando la compañía aumente sus ingresos. Sin embargo esta visión muchas veces acarrea mayores problemas, ya que se recurre a servicios legales cuando el conflicto ya ha escalado y afecta a diversas áreas de la empresa.

Es recomendable una adecuada y actualizada asesoría legal que permita anticiparse a los conflictos, que promueva una sana y fluida relación entre la actividad y el marco legal donde se desarrolla.

Posibles riesgos

- Riesgo reputacional. La reputación de A&D Consultores es la imagen que tiene el público respecto del cuidado que se tiene en el cumplimiento de sus obligaciones legales y contractuales.

- Incumplimiento de contratos. Siempre es necesario tener en consideración que la firma de un contrato no solo significa un buen negocio, sino también deberes y obligaciones que se deben gestionar de manera oportuna, responsable y eficiente.

- Infracción de ley. Si bien el motivo puede ser desconocimiento, mala interpretación o cambios en la normativa vigente, constituye un riesgo significativo que puede afectar seriamente el valor de A&D Consultores.

***Variables económicas:** Problemas relacionados con cumplimientos de pago y liquidez para el cumplimiento de los compromisos que demandan efectivo, con los diferentes públicos.

Posibles riesgos

- Incumplimiento de acuerdos de pago con inversores.

- Ilíquidez para ejecución de campañas o beneficios para futuros clientes.

- Incumplimiento de pagos con el Estado (IVA, cargas sociales, Ingresos brutos, tasas municipales).

- Incumplimiento de pago con proveedores

10. Plan económico y financiero

El plan de inversión fue definido en el punto 2.11 donde se describe que el montaje del proyecto propone una inversión inicial de \$685.396, de los cuales \$300.000 será desembolsado como aporte de capital de los socios y el monto restante será financiado a través del Banco Santander aplicando una TNA del 43% en un plazo de 60 meses.

Al tratarse de un emprendimiento a iniciarse, se proyectan ventas mínimas y máximas aspiradas a cumplir de manera mensual que contribuyan al desarrollo empresarial de A&D Consultores. El ejercicio se realizó a doce meses con el fin de poder medir en el corto plazo el tiempo de penetración que la empresa ha tenido en el mercado local.

Proyección de servicios prestados x unidad (Año 1)		
Mes	Servicios máximos	Servicios mínimos
Mes 1	11	10
Mes 2	11	10
Mes 3	11	10
Mes 4	13	11
Mes 5	13	11
Mes 6	15	12
Mes 7	15	12
Mes 8	15	12
Mes 9	18	13
Mes 10	18	13
Mes 11	19	14
Mes 12	21	16
Total	180	144

A su vez, se presenta también el comportamiento económico de las proyecciones de ventas durante el primer año. Para ello, se promedió los ingresos generados de los diferentes servicios prestados por A&D Consultores.

Descripción de servicio	Ingreso por servicio
Contabilidad	\$ 15.000
Ingeniería	\$ 35.000
Gestión empresarial	\$ 20.000
Promedio	\$ 23.333

Proyección de servicios prestados x ingresos (Año 1)		
Mes	Ingresos máximos	Ingresos mínimos
Mes 1	\$ 256.666,67	\$ 233.333,33
Mes 2	\$ 256.666,67	\$ 233.333,33
Mes 3	\$ 256.666,67	\$ 233.333,33
Mes 4	\$ 303.333,33	\$ 256.666,67
Mes 5	\$ 303.333,33	\$ 256.666,67
Mes 6	\$ 350.000,00	\$ 280.000,00
Mes 7	\$ 350.000,00	\$ 280.000,00
Mes 8	\$ 350.000,00	\$ 280.000,00
Mes 9	\$ 420.000,00	\$ 303.333,33
Mes 10	\$ 420.000,00	\$ 303.333,33
Mes 11	\$ 443.333,33	\$ 326.666,67
Mes 12	\$ 490.000,00	\$ 373.333,33
Total	\$ 4.200.000,00	\$ 3.360.000,00

El plan es rentable económicamente y financieramente por obtener un VAN de \$289.048 y una TIR de 67%, que aseguran la recuperación de la inversión y la obtención de ganancias al llevar a cabo el plan propuesto. El periodo de recupero se proyecta a tres años. Los egresos se detallan en el anexo.

PROYECTO	A&D CONSULTORES					
DENIMINACION	Planilla de Recupero de Inversion					
Año Fiscal	21	22	23	24	25	26
Año	0	1	2	3	4	5
Ingresos	\$ 300.000	\$ 3.360.000	\$ 4.132.800	\$ 5.166.000	\$ 6.457.500	\$ 8.071.875
Egresos	-\$ 685.396	-\$ 3.318.000	-\$ 3.985.920	-\$ 4.744.224	-\$ 5.619.629	-\$ 6.704.675
Flujo de Fondos	-\$ 385.396	\$ 42.000	\$ 146.880	\$ 421.776	\$ 837.871	\$ 1.367.200
Flujos Acumulados	\$ -385.396	\$ -343.396	\$ -196.516	\$ 225.260	\$ 1.063.131	\$ 2.430.332
T.I.R.	67%					
V.A.N.	\$ 289.048					
TASA k	43,00%					
REPAGO (años)	3,0					

Tasa interna de Retorno

Valor Actual Neto del proyecto

COSTO DEL CAPITAL. Para calcular el VA y el VAN, esta tasa se establece en función de cuánto le cuesta a la empresa conseguir los fondos para pagar la Inversión Inicial. Si se va a financiar con un crédito bancario, debería ser la tasa de interés a la que el Banco le presta el dinero y, si se financia con fondos propios, se debe utilizar la tasa del costo de oportunidad de la empresa (costo de no utilizar estos fondos para otro fin)

Periodo en el cual se recupera la Inversión Inicial realizada.

11. Anexos

11.1. Curriculums



JUAN MANUEL GOMEZ

CONTACTO

TELÉFONO:
+549 1124553351

SITIO WEB:
www.linkedin.com/in/juan-manuel-gomez-a15703b3

CORREO ELECTRÓNICO:
juanmanuel.gomez.civil@gmail.com

DIRECCION
San Juan 443, Florencio Varela
Bs. As. Argentina

FECHA DE NACIMIENTO
27-09-1986

HABILIDADES PROFESIONALES

Project Management
Dominio idioma Ingles
Ms Project
Ms Excel
Ms Word
Ms Power Point
Navisworks
Cadwork
AutoCAD

EXPERIENCIA LABORAL

HYTECH INGENIERIA S.A. Líder de Proyectos de Ingeniería de Detalle
Junio 2013 - Actual
Responsable del proyecto, encargado de planificar en forma conjunta con los especialistas y colaboradores las actividades del proyecto, llevar la conducción del proyecto, rever el alcance, llevar el control de cambios, aprobarlos, tomar acciones correctivas y preventivas, responsable de la gestión y control de calidad del proyecto; responsable del cumplimiento de tareas, documentos, compromisos y tiempos asumidos como alcance del proyecto; control general y final de los entregables, control de costos; gestionar, administrar, conocer y establecer con pares y especialistas los riesgos del proyecto; responsable de las comunicaciones internas y externas con el cliente; de la organización, distribución y uso de los recursos asignados a su grupo de trabajo, sean humanos o materiales; seleccionar y desarrollar el equipo de trabajo para un proyecto; informar estado y elevar informes a patrocinadores, clientes y gerentes de la empresa adjudicataria del proyecto; recabar y administrar la información que los líderes de especialidad deben reportar; confección de estándares para cada proyecto y participación en la elaboración y/o modificación de estándares de la compañía.

ASTRA EVANGELISTA S.A. (AESA/YPF) Proyectista de cañerías
Octubre 2011 – Mayo 2013
Desarrollando diseño de instalaciones, documentación de Ingeniería de detalle, tales como planos de planta, elevación y cortes, isometrías, listados de materiales, etc. Relevamiento en refinerías, plantas de proceso, almacenaje, etc. Chequeo de documentación de Ingeniería de contratistas.
Formando parte de la oficina técnica de obra en Bolivia para EPC Planta de Separación de Líquidos Río Grande de YPFB.

HYTECH INGENIERIA S.A. Proyectista de cañerías y Ayudante en la coordinación de Proyectos de Ingeniería de Detalle
Julio 2010 – Septiembre 2011
Colaborador del gerente del proyecto, en este sentido desarrollando tareas de coordinación de actividades de diferentes especialidades, conducción del proyecto, rever el alcance, llevar el control de cambios, acciones correctivas y preventivas, cumplimiento de tareas, documentos, compromisos y tiempos asumidos como alcance del proyecto, revisión de estado y conformidad de los entregables, control del estado de costos del proyecto gestionado, conocimiento acerca de los riesgos del proyecto, participe de las comunicaciones internas y

externas con el cliente, supervisión del estado de la organización, distribución y uso de los recursos asignados, centralización y administración de información de líderes de especialidad, actualización del cronograma del proyecto, realización de las certificaciones y pagos del proyecto, dar alarmas y mantener informado al gerente del proyecto y mantener una buena relación con el cliente y los subcontratistas.

DESTILERIA ARGENTINA DE PETROLEO SA (DAPSA) *Proyectista*

Septiembre 2006 – Junio 2010

Formando parte del Dpto. de Ingeniería y Proyectos. Desarrollando tareas de supervisión de obras, trabajos de oficina técnica, diseño de instalaciones, control de inspecciones de tanques según requerimientos de normas vigentes, computo de materiales, estimaciones de costos, confección de pliegos técnicos y licitaciones, comparativas técnicas de ofertas y todo lo inherente a obras de cañerías y mecánicas, incluyendo realización de planos de ingeniería de detalle, plantas, isométricas, etc.; y supervisión de obras.

INGENIERÍA MATHEU S.A *Proyectista*

Julio 2005 – Agosto 2006

Ingeniería, Construcción y Montajes Industriales, Petroquímicos, realizando tareas de ingeniería y supervisión para Dpto. de Ingeniería y Proyectos de DAPSA en su planta de Dock Sud

RIDA *Dibujante / Proyectista*

Febrero 2005 – Junio 2005

Diseño y Construcción de Maquinas Industriales, en industrias alimenticias. Formando parte de la Oficina Técnica y ayudante en la jefatura del taller.

FORMACION PROFESIONAL

UNIVERSIDAD NACIONAL ARTURO JAURETCHÉ

2013 – 2019

INGENIERIA INDUSTRIAL (cursando 5º año)

Promedio 8,21

Materias Aprobadas 40 – Materias Pendientes 5

UNIVERSIDAD TECNOLOGICA NACIONAL (FRA)

2007 - 2011

INGENIERIA MECANICA

Promedio 7,5

Materias Aprobadas 12

INSTITUTO TECNICO SAN JUAN BAUTISTA (Fco. VARELA)

2001 - 2005

TECNICO en Equipos e Instalaciones Electromecánicas.

BACHILLER en Producción de Bienes y Servicios.

Promedio 9,33

CURSOS Y SEMINARIOS

Gestión Avanzado de Proyectos, curso realizado en Diciembre 2016 por CVPRO en HYTECH ING. SA

Gestión de Proyectos, curso realizado en Septiembre 2016 por CVPRO en HYTECH ING. SA

Uso Eficiente de los sistemas de vapor y condensado, curso realizado el 20 de Agosto 2015 por Spirax Sarco.

IV Jornada de actualización profesional de Project Management, Jornada realizada el 4 de diciembre de 2014 en Universidad Tecnológica Nacional, Facultad Regional Buenos Aires.

ASME B31.3 DISEÑO Y FABRICACION DE TUBERIAS DE PROCESO DE REFINERIAS Y PLANTAS QUIMICAS, curso realizado los días 21,22 y 23 de noviembre de 2012 en las instalaciones de AESA.

Sistema de agua de enfriamiento, curso realizado los días 5 y 6 de enero de 2012 en las instalaciones de AESA.

Seminario de componentes contenedores de presión – ASME Sección VIII, Seminario realizado en el mes de Junio de 2009 por TECSA Ingeniería

Tanques aéreos – Resolución SE 785/05 – Derivaciones técnicas y legales, Seminario realizado en el mes de Noviembre de 2007 por Gestión Ambiental.

API 653 – Inspección, Reparación, Alteración y Reconstrucción de Tanques de Almacenaje, Curso dictado en el IAS (Instituto Argentino de Siderurgia) durante el mes de Septiembre de 2007.

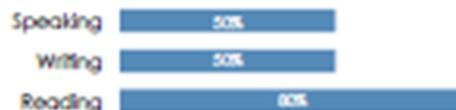
El rol del Supervisor y el Liderazgo, Curso dictado en Dapsa en Agosto de 2006.

IDIOMAS

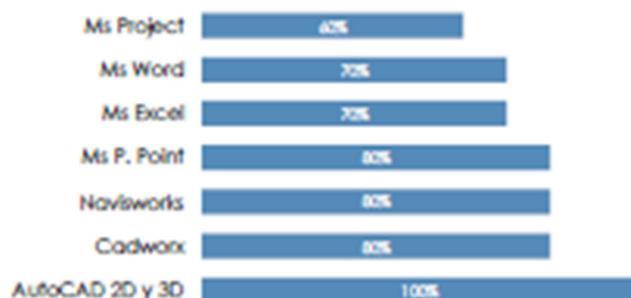
CASTELLANO

Nativo

INGLES



HABILIDADES INFORMATICAS



KARINA PUYOL



He trabajado durante mas de 20 años en compañías multinacionales de primer nivel en áreas de Finanzas y Operaciones, con fuerte influencia en Control de Gestión, Costos Industriales, Presupuesto & Reporting, Contabilidad fiscal y Corporativa, Tax, Cash Flow, Armado del Balance, Análisis Proyecto de Inversión, Cuentas a Pagar & Proveedores. Esto se ha dado en ambientes dinámicos, que presenten constantemente nuevos desafíos profesionales, participando y generando equipos de trabajo altamente eficiente, coordinando sus tareas en ambientes de altas presiones y exigencias, asegurando la excelencia en el rendimiento de los mismos, para la generación de datos y asesoramiento confiable para la toma de decisiones en niveles directivos.

Manuel Quintana 2267 – Quilmes
Argentina / 08 de octubre 1975
Casada – 2 Hijos

15 6307 3902

karina_puyol@hotmail.com



Plant Controller GRUPO CEPAS

Sept'15 – Actual

Responsable por el desarrollo de análisis operativos y financieros, presentando los hallazgos y las recomendaciones a los gerentes. Desarrollar e implementar controles operativos y financieros para lograr los objetivos comerciales. Responsable por la generación de paquetes internos de informes incluyendo métricas operativas, controles financieros e indicadores de desempeño que ayudarán a mejorar la performance del negocio.

Plant Controller SINERGIUM Biotech

Abr'12 – Jun'14

Responsable por la implementación y desarrollo de la Contabilidad Fiscal y de Gestión, Sistema Presupuestario, Controles Internos, Cuentas a Pagar y Proveedores. Implementación del sistema integral de costos (STD Cost). Participación de la implementación de SAP. Determinación de Precios de venta. Análisis de nuevos negocios.

Controller Cadbury

Dic'07 – Ago'11

Responsable por seguimiento y control de la gestión de negocio, liderando un equipo de 5 analistas. A cargo del Reporte a Casa Matriz y Fost Mensual. Seguimiento y control de Proyectos de Inversión. Responsable por la Contabilidad/Balance Fiscal. Confección del presupuesto anual y Forecast mensual, Control de Inventarios, Líder de proyecto análisis del WC. Evolución y Análisis Precios de compras de Materias Primas. Responsable seguimiento KPI de Manufactura y Logística.

Jefe de Costos GENERAL MILLS ARG.

Apr'03 – Nov'07

Liderando un equipo de 2 personas comprendiendo las áreas, Reporting, Costos y Presupuestos. Seguimiento de Costos Std, gastos y variaciones. Análisis de proyectos de Inversión. Certificación World Class (Oliver Wight) implementando reuniones de S&OP.

Analista Sr Costos Saint Gobain - Weber

Jun'01 – Mar'03

Responsable por el mantenimiento de los Costos STD de manufactura, armado del presupuesto productivo anual y Rolling. Cierre de Costos Mensuales identificando las variaciones contra STD y coordinando las medidas correctivas para ajustar desvíos.

Analista Jr ABBOTT Labs.

Jun'00 – May'01

Análisis de Cuentas. Análisis y confección del Estado de Resultados consolidado. Rotación x varios sectores de la compañía, impuestos, control de gestión, contabilidad.



UNLP
ECONOMICAS
1994 - 2000

CONTADOR PÚBLICO
DIPLOMA

KARINA PUYOL



He trabajado durante más de 20 años en compañías multinacionales de primer nivel en áreas de Finanzas y Operaciones, con fuerte influencia en Control de Gestión, Costos Industriales, , Presupuesto & Reporting, Contabilidad fiscal y Corporativa, Tax, Cash Flow, Armado del Balance, Análisis Proyecto de Inversión, Cuentas a Pagar & Proveedores. Esto se ha dado en ambientes dinámicos, que presenten constantemente nuevos desafíos profesionales, participando y generando equipos de trabajo altamente eficiente, coordinando sus tareas en ambientes de altas presiones y exigencias, asegurando la excelencia en el rendimiento de los máximos, para la generación de datos y asesoramiento confiable para la toma de decisiones en niveles directivos.

Manuel Quintana 2267 – Quilmes
Argentina / 08 de octubre 1975
Casada – 2 Hijos

15 6307 3902

karina_puyol@hotmail.com



Software

- SAP (Módulos FI-CO-PP-MM)
- JDE / One World
- Business Warehouse / Hyperion
- TM1 / Cognos
- BI-Portal
- Project / Visio
- Paquete Office (Windows 10)



Idiomas

- Inglés (Nivel Intermedio)



Capacitación / Conocimientos

- 7 hábitos de las Personas AE.
- Continuous Improvement / OEE / Business Excellence
- Good Manufacturing Practices
- Lean Manufacturing / 6 Sigma
- Integrante del Staff de ayudantes de Sistemas de Costos. Cátedra Carmelo Capasso (UBA)

11.2. Requerimientos inscripción Sociedad

Información para Constituir una SRL - Ciudad de Buenos Aires

Datos de contacto del cliente

Nombre:

Email:

Teléfono / celular:

**REVISE BIEN LOS DATOS INFORMADOS TANTO AQUÍ COMO EN EL ESTATUTO QUE LE ENVIAREMOS PARA REVISAR Y TAMBIEN CUANDO VAYAN A FIRMAR.
CUALQUIER GASTO DE ESCRIBANÍA, PUBLICACIÓN, TIMBRADOS, ETC. COMO CONSECUENCIA DE ERRORES U OMISIONES EN ESTOS DATOS CORRERÁ POR SU CUENTA.**

Datos de la sociedad

1. Nombre propuesto para la sociedad:

Proponga 3 variantes por orden de prioridad (hasta 60 caracteres). Nosotros verificaremos cual está disponible para poder hacer la sociedad.

- Propuesta 1:
- Propuesta 2:
- Propuesta 3:

La SRL debe tener un nombre que servirá para identificar a la sociedad. El nombre de la sociedad es independiente de la marca comercial, pero puede coincidir. En todos los casos, se deberá verificar previamente que no exista otra sociedad con el mismo nombre.

No puede incluir la palabra Argentina, ni el nombre de una profesión, ni apellidos de uso corriente que no sea de algún socio. Tampoco el nombre de sociedades extranjeras ni marcas notorias sin autorización escrita de la sociedad y/o titular de la marca.

Ud. Puede consultar la disponibilidad del nombre en la página de IGJ, en el siguiente link, y de tal forma, darnos únicamente una sola propuesta de nombre ya verificada: <https://www2.jus.gov.ar/igi-homonimia/Principal.aspx>

2. Domicilio social en la Ciudad de Buenos Aires

Indicar el nombre completo de la calle, número, piso y departamento:

3. Capital social: indicar el monto:

Capital social: \$ _____.-

El capital social es la suma que los socios destinan (aportan) para al cumplimiento del objeto de la sociedad. Si bien la ley no requiere un capital mínimo para las SRL, el capital tiene que ser adecuado a las actividades que va a desarrollar la sociedad (el objeto social).

Sugerimos que el capital social no sea inferior a \$ 50.000.- Dependiendo del objeto social la IGJ puede requerir un capital mayor.

Si la IGJ considera insuficiente el monto del capital, habrá que adecuar el monto del capital, con los gastos y tiempo que ello implica (contrato complementario con certificación de firmas, publicación en el Boletín

Oficial, etc.) o bien presentar un informe suscripto por contador público con firma legalizada por el CPCECABA, que en base al análisis de un plan de negocios considerado por los socios, acredite la posibilidad de puesta en marcha y desarrollo durante el primer ejercicio económico de la sociedad, de la actividad o al menos una de las actividades previstas en el objeto social, con el capital inicialmente suscripto en sus condiciones de integración pactadas y en su caso con nuevos aportes de capital comprometidos para efectuarse durante dicho lapso los socios, con detalle de monto, fecha estimada e identidad del aportante.

4. Objeto/Actividad principal: Indicar la actividad y nosotros le ayudaremos a redactar el objeto social.

-No puede incluir actividades reservadas por ley a profesionales habilitados.

-La actividad debe ser única, y no se permite otras que no sean conexas o relacionadas.

5. Fecha de cierre del ejercicio: Indicar el mes:

Datos de los socios

	Socio 1	Socio 2
Nombre y apellidos completos:		
Nacionalidad:		
Estado civil:		
DNI:		
CUIT/CUIL/CDI:		
Fecha de nacimiento:		
Profesión:		
Domicilio real:		
Porcentaje en la sociedad:		
¿Será también gerente?	SI/NO	SI/NO
Clave fiscal: (solo gerentes)		

- ✓ Si el socio es una sociedad, argentina o extranjera, necesitaremos información adicional.
- ✓ Si los socios no pueden estar presentes para firmar deberán otorgar un poder especial a tal efecto.
- ✓ En cualquiera de estos casos el presupuesto enviado puede variar si dicha situación no está expresamente contemplada.
- ✓ TENER EN CUENTA: Todos los gerentes se deberán inscribir en AFIP, bajo el régimen de Trabajadores Autónomos, o tendrá que designar gerente a otra persona que cumpla con este requisito.

Anexo – para el caso de que sean más socios o gerentes

Socios adicionales		
	Socio 3	Socio 4
Nombre y apellidos completos:		
Nacionalidad:		
Estado civil:		
DNI:		
CUIT/CUIL/CDI:		
Fecha de nacimiento:		
Profesión:		
Domicilio:		
Porcentaje en la sociedad:		
¿Será también gerente?	SI/NO	SI/NO
Clave fiscal: (solo gerentes)		
Observaciones		

11.3. Normativa de regulación de la actividad

Ley 22.460

BUENOS AIRES, 27 DE MARZO DE 1981

TITULO I

OBJETO, DEFINICIONES Y ALCANCES

ARTICULO 1.- La presente Ley rige la promoción y contratación de servicios de consultoría que bajo la forma de locación de obra intelectual o de servicios requiera la Administración Pública Nacional, sus dependencias, reparticiones y entidades autárquicas o descentralizadas, las empresas y bancos del Estado, las sociedades del Estado regidas por la Ley 20.705 y las sociedades de cualquier naturaleza, con participación estatal mayoritaria, a las empresas consultoras privadas.

Las tareas de consultoría entre los organismos oficiales mencionados precedentemente, continuarán prestándose de acuerdo con las modalidades imperantes hasta el presente.

ARTICULO 2.- A los fines de la presente Ley, se entiende por:

1. Servicios de consultoría: toda prestación de servicios profesionales, científicos y técnicos de nivel universitario, cumplidos bajo la forma de locación de obra intelectual o de servicios y realizada por firmas consultoras o consultores.

2. Firma consultora: toda sociedad permanente, legalmente constituida, civil o comercial, cuyo objeto exclusivo es la prestación de servicios de consultoría.

3. Consultor: todo profesional universitario altamente calificado que a título individual presta servicios de consultoría.

4. *Consortio: toda asociación accidental o en participación de firmas consultoras, o de firmas consultoras con consultores o de DOS (2) o más consultores entre sí, para llevar a cabo tareas de consultoría.*

5. *Firma consultora o consultor local: toda firma consultora o consultor que reúna los requisitos que establece el régimen de la Ley 18.875 y los que se fijan en la reglamentación de la presente Ley.*

ARTICULO 3.- Las entidades del Estado mencionadas en el Artículo 1 contribuirán a impulsar y fortalecer la actividad consultora privada. Los servicios de consultoría al exterior que presten las empresas consultoras privadas locales y las empresas y sociedades incluídas en el Artículo 1 de la Ley 22.016 serán considerados como exportaciones promocionadas.

A tal efecto facúltase al Poder Ejecutivo Nacional a conceder hasta el DIEZ POR CIENTO (10%) en concepto de reembolso. Por vía reglamentaria se fijarán las pautas que lo regirán.

ARTICULO 4.- Las firmas consultoras y los consultores en todos sus trabajos en el ámbito local, deberán tener en cuenta los intereses nacionales, y encuadrar sus conclusiones y recomendaciones en los planes y programas nacionales, provinciales y municipales vigentes.

TITULO II

CONDICIONES QUE DEBEN REUNIR LAS FIRMAS CONSULTORAS Y LOS CONSULTORES Y SUS RESPONSABILIDADES

ARTICULO 5.- Por vía reglamentaria se determinará la organización y funciones del Registro Nacional de Firmas Consultoras además de las condiciones de idoneidad y continuidad que deberán reunir los consultores y las firmas consultoras que se inscriban.

En la Dirección del Registro, deberá asegurarse una adecuada representación de las distintas disciplinas de la actividad consultora.

En caso de incumplimiento grave o reiterado de las obligaciones que se reglamenten o las de carácter contractual denunciadas por las entidades contratantes, la autoridad del Registro aplicará las sanciones de cancelación o suspensión de inscripción hasta UN (1) año.

En todos los casos deberá asegurarse el ejercicio del derecho de defensa del imputado.

Las sanciones podrán ser recurridas dentro del plazo de QUINCE (15) días de notificadas ante la Cámara Nacional de Apelaciones en lo Federal y Contencioso Administrativo de la Capital Federal.

ARTICULO 6.- Las dos terceras partes de los socios que integren las firmas consultoras, que representen la misma proporción de capital y de los votos sociales, serán profesionales universitarios.

Los títulos de los profesionales deberán guardar relación con el objeto social.

Los órganos de administración de las firmas consultoras estarán compuestos en su mayoría por profesionales universitarios.

En los consorcios que se constituyan para realizar un determinado trabajo, cada uno de sus integrantes sean firmas consultoras o consultores, deberá reunir las condiciones fijadas en este artículo.

ARTICULO 7.- Las firmas consultoras y los consultores deberán formular sus conclusiones y recomendaciones en forma clara y precisa, asumiendo plena responsabilidad por las soluciones que aconsejen.

Los documentos que hagan al objeto de la tarea encomendada deberán ser firmados por el consultor.

La responsabilidad de los consultores o firmas consultoras no se extinguirá con la entrega y aprobación del estudio, proyecto o trabajo encomendado, sino que subsistirá de acuerdo con la índole de los mismos durante los plazos razonables que se fijen en los pliegos de los concursos o en los contratos que se celebren, sin perjuicio de la responsabilidad por ruina parcial o total de la obra o de vicio oculto del proyecto que torne imposible su ejecución.

ARTICULO 8.- Las firmas consultoras o consultores que realicen servicios consistentes en la elaboración de los pliegos de condiciones para concursos de selección de consultores o firmas consultoras, no podrán ser adjudicatorios del servicio objeto de dichos concursos.

Los consultores, las firmas consultoras, sus socios y los profesionales intervinientes en contratos de servicios de consultoría, no deberán tener relación de dependencia con ninguna de las entidades mencionadas en el Artículo 1, ni tampoco estar vinculadas directa o indirectamente con las empresas que financien, ejecuten, provean o sean destinatarias del objeto del servicio.

ARTICULO 9.- Las firmas consultoras y los consultores podrán constituirse en consorcio con el objeto de prestar uno o más servicios determinados de consultoría.

Las firmas y los consultores consorciados serán solidariamente responsables por la calidad y exactitud de la totalidad de las tareas ejecutadas y también por todos los aspectos contractuales.

El consorcio no tendrá modificación en su constitución hasta la finalización de los trabajos contratados, salvo autorización expresa del contratante.

TITULO

III

CONDICIONES DE CONTRATACION

ARTICULO 10.- Se podrá contratar con firmas o consultores extranjeros únicamente en los casos y en las condiciones previstas por el régimen de la Ley 18.875.

Cuando concurrieren dos o más firmas extranjeras con iguales méritos, deberá darse preferencia a la que ofrezca una mayor y más calificada participación de firmas locales para la ejecución del servicio.

ARTICULO 11.- La contratación de obras que incluyan la preparación de su proyecto, sólo podrá llevarse a cabo en casos excepcionales, mediante resolución del Ministerio competente, que deberá dictarla para cada caso y previo dictamen técnico justificatorio. La resolución y el dictamen deberán publicarse en el Boletín Oficial.

Queda exceptuada de este régimen la contratación de la construcción de buques y aeronaves, que incluyan la preparación de sus correspondientes proyectos.

En los casos de contratación de obra y proyecto, si la firma o el consultor a quien se encomiende el proyecto fueran extranjeros, se exigirá la máxima participación posible de consultores o firmas consultoras locales.

ARTICULO 12.- La contratación de servicios de consultoría realizada por las entidades mencionadas en el Artículo 1 de la presente Ley, deberá efectuarse mediante el procedimiento de concurso público, salvo el empleo del concurso privado y la contratación directa, cuyos supuestos serán fijados por vía reglamentaria.

ARTICULO 13.- Los servicios de consultoría cuyo valor supere determinados montos, se contratarán preferentemente con firmas o consorcios que acrediten suficiente experiencia en dicha clase de servicios. Los montos antedichos se fijarán por vía reglamentaria

ARTICULO 14.- Los derechos y obligaciones emergentes del contrato no podrán ser cedidos ni transferidos en todo o en parte, sin autorización expresa del contratante.

Sin perjuicio del cumplimiento de lo establecido en el Artículo 16 de la Ley 18.875, los consultores o las firmas consultoras no podrán subcontratar más del VEINTICINCO POR CIENTO (25%) del valor de las tareas que forman el objeto principal de su contrato.

ARTICULO 15.- Los derechos de propiedad intelectual, de los trabajos objeto del contrato quedarán transferidos a la contratante con la entrega pactada.

ARTICULO 16.- El contratante tendrá facultad de controlar la ejecución de los trabajos, dar directivas y formular las observaciones que considere pertinentes.

En los pliegos de condiciones del contrato, se fijarán las sanciones -incluso pecuniarias- que se aplicarán a la contratada en función de la gravedad del incumplimiento y sin perjuicio de la rescisión del contrato. Los hechos producidos serán informados por la contratante al Registro Nacional de Firmas Consultoras.

La contratante podrá incorporar en los pliegos, cláusulas de garantía que cubran las consecuencias de los errores u omisiones en los trabajos.

ARTICULO 17.- La contratación de servicios de consultoría se efectuará fundamentalmente de acuerdo a la calificación del consultor o firma consultora, con la exigencia de que el precio sea comparable con el que se paga habitualmente, en lugar y tiempo similares por trabajos de extensión y naturaleza equivalentes, ejecutados por consultores o firmas consultoras independientes, altamente calificados.

La forma de pago del monto del contrato será en forma proporcional al trabajo realizado, pudiendo preverse en las modalidades de contratación la entrega de anticipos razonables que

permitan compensar los requerimientos financieros de los consultores o firmas consultoras contratados, los que deberán ser reintegrados en la forma y proporciones que se establezcan en los pliegos.

Los contratos de consultoría incluirán cláusulas que contemplen la actualización del monto pactado de acuerdo al régimen de la Ley 12.910, la fecha de referencia y el plazo de aprobación de los trabajos.

Los pagos se efectuarán dentro del plazo que establezca cada contrato, el cual no deberá exceder de SESENTA (60) días a contar desde la fecha de aprobación de los trabajos sean estos parciales o totales.

Excedido dicho plazo se aplicarán las disposiciones de la Ley 21.392.

ARTICULO 18.- La contratada estará obligada a aceptar alteraciones o modificaciones del encargo que importaren variaciones, en más o menos, hasta un VEINTE POR CIENTO (20%) del monto contractual, manteniendo los valores unitarios del contrato.

En caso de producirse estas alteraciones se abonará: por las alteraciones en más, el importe del aumento; en las reducciones, modificaciones o supresiones en menos no habrá lugar a reclamo alguno por lucro cesante. Si el contratado justificase haber realizado gastos por los trabajos reducidos o suprimidos, dichos perjuicios debidamente evaluados le serán resarcidos.

El precio de las variaciones será convenido entre las partes toda vez que sea superado dicho porcentaje o cuando la alteración o modificación implique la ejecución de trabajos distintos de los previstos en el contrato y no le fueren aplicables los valores unitarios pactados.

Si no mediare este acuerdo de partes, el contratante podrá desistir de llevar a cabo las alteraciones o modificaciones, o bien disponer la ejecución de esos trabajos por otras firmas consultoras o consultores o directamente por administración.

TITULO IV

RESCISION DEL CONTRATO

ARTICULO 19.- El contratante tendrá la facultad de disponer en cualquier momento, la rescisión unilateral del contrato por causa imputable a la contratada sin que ésta corresponda indemnización alguna, en los siguientes casos:

a) Quiebra o concurso civil, fraudulento o culpable de la contratada.

b) Cuando la contratada incurra en dolo, fraude o grave negligencia o contravenga gravemente las obligaciones y condiciones estipuladas en el contrato.

c) Cuando las tareas llevadas a cabo no puedan, a juicio del contratante, terminarse en el tiempo estipulado y no hayan sido regularizadas en el plazo fijado en la intimación cursada a ese efecto.

d) Cuando la documentación presentada sea objeto de observaciones de tal magnitud que demuestren que se ha desvirtuado la esencia del encargo y las deficiencias no fueran subsanadas en el plazo razonable que le fije el contratante.

e) Cuando se modificara la constitución del consorcio antes de la finalización de los trabajos contratados, sin autorización expresa del contratante.

ARTICULO 20.- En los casos del artículo anterior, la contratada deberá devolver actualizadas de acuerdo con lo establecido en el régimen de la Ley 11.683 y sus modificatorias, las sumas percibidas en concepto de anticipos, con deducción de las que correspondan a entregas parciales aceptadas y demás trabajos ejecutados que sean aprobados, todo ello sin perjuicio de la indemnización que aquella deberá abonar como consecuencia de la rescisión. Las devoluciones e indemnizaciones establecidas serán acumulables a las multas por mora en que hubiera incurrido la contratada.

ARTICULO 21.- El contrato podrá ser rescindido por la contratada con imputación de culpa al contratante, en los siguientes casos:

a) Cuando la mora en los pagos supere los TRES (3) meses corridos o CINCO (5) meses discontinuos en UN (1) año, contados los meses, en ambos casos, a partir del vencimiento de los plazos fijados contractualmente para efectuar dichos pagos.

b) Cuando del incumplimiento de las obligaciones del contratante resulta la imposibilidad de la normal ejecución del contrato por parte de la contratada, siempre que ésta no hubiera caído en mora

c) Si el contratante demora la entrega de elementos indispensables para la tarea encomendada o la orden de iniciación del trabajo más de SESENTA (60) días corridos de la fecha fijada contractualmente.

d) Cuando las modificaciones del contrato que resuelva el contratante, alteren sustancialmente las condiciones del mismo o desvirtúen la esencia del encargo.

En todos los casos la contratada deberá intimar al contratante para que en el término de TREINTA (30) días corridos cumpla con la obligación de que se trate. Una vez vencido dicho plazo y persistiendo el incumplimiento la contratada podrá tener por rescindido el contrato.

ARTICULO 22.- En los supuestos previstos en el artículo anterior, la contratada percibirá la remuneración que corresponda a las etapas del encargo ya cumplidas, sin perjuicio de la indemnización que por los daños experimentados pudiera corresponder, previa compensación con el saldo de los anticipos actualizados de acuerdo con lo establecido en el régimen de la Ley 11.683 y sus modificatorias. En ningún caso podrá reclamar lucro cesante.

ARTICULO 23.- El contrato se rescindirá por causa no imputable a las partes, en los siguientes casos:

a) Por muerte o incapacidad en el caso del consultor individual

b) Por concurso civil, concurso preventivo o quiebra casual de la contratada.

c) Por disolución de la firma consultora o consorcio contratado que haga imposible la prosecución de los trabajos, siempre que las causas de la disolución no les sean imputables.

ARTICULO 24.- En los casos del artículo anterior, la contratada deberá devolver actualizadas de acuerdo con lo establecido en el régimen de la Ley 11.683 y sus modificatorias, las sumas percibidas en concepto de anticipos, con deducción de las que correspondan a entregas parciales aceptadas. No corresponderá la aplicación de sanciones.

ARTICULO 25.- También podrá rescindirse o renegociarse el contrato de común acuerdo, siempre que hubiere serios motivos técnicos económicos para ello, o mediaren incumplimientos recíprocos de similar importancia.

ARTICULO 26.- Si se planteara una situación configurativa de excesiva e imprevisible onerosidad, en los términos del Artículo 1.198 del Código Civil, caso fortuito o fuerza mayor, que modifique sustancialmente o imposibilite el cumplimiento de las obligaciones emergentes del contrato, las partes estarán facultadas para renegociar el contrato o convenir su extinción. La extinción del contrato deberá estar expresamente fundada en circunstancias objetivamente demostradas de imposibilidad de cumplimiento. La liquidación de créditos y débitos deberá efectuarse dentro de los TREINTA (30) días de firmado el convenio de rescisión.

TITULO V

ARBITRAJE

ARTICULO 27.- El Tribunal Arbitral creado por la reglamentación de la Ley 12.910, o el que lo sustituya, entenderá en única instancia en las controversias derivadas de los contratos de consultoría regulados por la presente Ley. A tal fin el Poder Ejecutivo Nacional reorganizará el citado Tribunal, teniendo en cuenta las distintas disciplinas de la actividad consultora y dictará las medidas reglamentarias pertinentes.

La jurisdicción del Tribunal Arbitral será voluntaria para los consultores y las firmas consultoras, quienes deberán optar, en el momento de plantear un reclamo, por la vía judicial o la administrativa. La vía elegida se mantendrá para las controversias posteriores derivadas del contrato.

TITULO VI

DISPOSICIONES TRANSITORIAS

ARTICULO 28.- El Poder Ejecutivo Nacional invitará a los Gobiernos de las Provincias para que adopten las medidas legales apropiadas con el fin de establecer, en las respectivas jurisdicciones, regímenes similares al presente.

ARTICULO 29.- El Poder Ejecutivo Nacional reglamentará la presente Ley dentro de los NOVENTA (90) días de su promulgación.

ARTICULO 30.- Comuníquese, publíquese, dése a la Dirección Nacional del Registro Oficial y archívese.

11.4. Presupuesto mobiliario

mercado libre

Buscar productos, marcas y más...

Este Hot Sale comprá en 12x sin tarjeta

Enviar a agustina neuquen 2274

Categorías Ofertas Historial Supermercado Tiendas oficiales Vender Ayuda

agustina Mis compras Favoritos

También puede interesarte: asus notebook - notebook intel i5 - computadoras notebook - computadoras notebook baratas - notebook ryzen 7

Volver al listado | Computación > Laptops y Accesorios > Notebooks > Lenovo > 15.6" [Compartir](#) | [Vender uno igual](#)



Nuevo | 581 vendidos

Notebook Lenovo I3 8130u [❤️](#)

4gb 1tb 15.6 Pulgadas Dvdrw

★★★★★ (14)

€94.999

\$64.999 31% OFF

[Envío con normalidad](#)

Pagá en hasta 12 cuotas
Con tu VISA terminada en 4179

[Más información](#)

Activar Windows

También puede interesarte: impresora laser - epson l3150 - impresoras multifuncion - impresora - impresora epson - cartucho hp 664 - impresoras

Volver al listado | Computación > Impresión > Impresoras > HP > Multifunción > Láser [Compartir](#) | [Vender uno igual](#)



Nuevo | 295 vendidos

Impresora multifunción HP LaserJet Pro M428FDW con wifi [❤️](#)

220V blanca

★★★★★ (82)

\$39.999

[Envío con normalidad](#)

- Es monocromática.
- Tecnología: láser.
- Conectala mediante su entrada USB.
- Imprime 8 páginas por minuto.
- Soporta diversos tamaños de papel.
- Práctica y funcional tanto para uso personal como profesional.

[Pagá en 9 cuotas sin interés](#)
Con tu VISA terminada en 4179
[Más información](#)

[Llega gratis entre el miércoles y el jueves](#)
Beneficio Mercado Puntos
[Enviar a neuquen 2274](#)

[Retíralo gratis en correo y otros puntos entre el miércoles y el jueves](#)
Beneficio Mercado Puntos
[Ver en el mapa](#)

Vendido por **ARGENTINA COLOR**
MercadoLider | 13.266 ventas
Hace Factura A

Stock disponible

También puede interesarte: puff - sofa - sillón 3 cuerpos - silla oficina ergonomica - despensero - estantes flotantes - sillas de oficina - escritorios

Volver al listado | Hogar, Muebles y Jardín > Muebles para el Hogar > Escritorios [Compartir](#) | [Vender uno igual](#)



Nuevo | 2220 vendidos

Escritorio Mesa De Trabajo Oficina Hogar Melamina Premium Pc Y Notebook [❤️](#)

Con 3 Cajones + Envío Sin Cargo Capital Federal

★★★★★ (67)

\$7.799

[Pagá en hasta 12 cuotas](#)
Con tu VISA terminada en 4179
[Más información](#)

[Entrega a acordar con el vendedor](#)
Capital Federal, Capital Federal
[Ver costos de envío](#)

Color: Wengue con Blanco

[Ver a Configuración para activar Win](#)

También puede interesarte: juego living - mesa de luz flotante - juegos de comedor - silla gamer redragon - escritorio escandinavo

Volver al listado | Hogar, Muebles y Jardín > Muebles para el Hogar > Escritorios

Compartir | Vender uno ig



Nuevo

Escritorio Gerencial L180x80, Oficina, Diseño Tress, Único

★★★★★ (2)

\$36.900

📅 Pagá en hasta 12 cuotas
Con tu VISA terminada en 4179
[Más información](#)

📦 Entrega a acordar con el vendedor
Recoleta, Capital Federal
[Ver costos de envío](#)

Color: Melamina

Vendido por AMAROMUEBLESWindows
No brinda buena atención. Configuración para activar W

Volver al listado | Industrias y Oficinas > Equipamiento para Oficinas > Muebles y Sillas > Mesas de Reunión

Compartir | Vender uno ig



Usado

Mesa Para Sala De Reuniones. Excelente Estado

\$12.500

📅 Pagá en hasta 12 cuotas
Con tu VISA terminada en 4179
[Más información](#)

📦 Entrega a acordar con el vendedor
Claypole, Buenos Aires
[Ver costos de envío](#)

Vendido por CONSULTA1978
13 ventas

¡Última disponible!
Activar Windows
Ve a Configuración para activar W

Comprar ahora

beacon.krxd.net...

Volver al listado | Hogar, Muebles y Jardín > Muebles para el Hogar > Sillas, Sillones y Banquetas > Sillas de Oficina > Sin ruedas

Compartir | Vender uno ig



Nuevo | 32 vendidos

Silla Fija De Oficina Para Recepción Sala De Reunión Escritorio

★★★★★ (1)

~~\$12.049~~

\$9.925 17% OFF

Envío con normalidad

📅 Pagá en hasta 12 cuotas
Con tu VISA terminada en 4179
[Más información](#)

📦 Llega gratis el jueves
[Ver más formas de entrega](#)

📦 Retíralo gratis en correo y otros puntos
entre el miércoles y el jueves. Windows
Beneficio Mercado. Configuración para activar W
[Ver en el mapa](#)

Volver al listado | Hogar, Muebles y Jardín > Muebles para el Hogar > Sillas, Sillones y Banquetas > Sillones y Sofás > 1 cuerpo Compartir | Vender uno igual



Nuevo | 15 vendidos

Sillón Pierre Paulin Diseño Casa U Oficina Pana O Chenille

★★★★★ (1)

\$14.590

 **Pagá en 9 cuotas sin interés**
Con tu VISA terminada en 4179
[Más información](#)

 **Entrega a acordar con el vendedor**
Ramos Mejía, Buenos Aires
[Ver costos de envío](#)

Color: Verde
Diseño De La Tela: Pana, Chenille, Talampaya

[Activar Windows](#)
Ve a Configuración para activar Windows

Vendido por **MENTA VOLVIA**
MercadoLider | 582 ventas

Volver al listado | Electrodomésticos y Aires Ac. > Cocción > Microondas > Atma Compartir | Vender uno igual



Nuevo | 2460 vendidos

Microondas Atma Easy Cook MD1720N blanco 20L 220V

★★★★★ (427)

\$17.899

[Envío con normalidad](#)

- Potencia de 700W.
- Display digital.
- Dimensiones: 34.5cm de ancho, 25.8cm de alto, 44cm de profundidad.
- Bloqueo de seguridad.
- Con descongelado automático por peso.
- Descongela alimentos por tiempo.

Opciones de compra:
5 productos nuevos desde \$17.899

 **Pagá en hasta 12 cuotas**
Con tu VISA terminada en 4179
[Más información](#)

 **Llega gratis el jueves**
[Enviar a neuquen 2274](#)

 **Retíralo gratis en correo y otros puntos entre el miércoles y el jueves**
Beneficio Mercado Puntos
[Ver en el mapa](#)

Vendido por **TRENDY DEALS**
2.890 ventas
Hace Factura A

Stock disponible

Cantidad: 1 unidad (96 disponibles)

[Activar Windows](#)
Comprar ahora
Ve a Configuración para activar Windows

Cafetera Atma CA8143N Negro








\$2.999
~~\$3.899~~ 23% OFF

Pagá con todos los medios

    +2

Promociones bancarias

- Hasta 18 cuotas fijas con tarjetas seleccionadas
- 3 cuotas sin interés con Visa Cuotas Todos los bancos
- 3 cuotas sin interés con Mastercard Cuotas Todos los bancos

[Mirá todas las promociones](#)

COMPRAR

Vendido y entregado por: 

 **Retiro ¡GRATIS!**
[Ver sucursales](#)
[Activar Windows](#)
Ve a Configuración para activar Windows

 **Envío rápido a todo el país**

11.5. Tabla de egresos

DESCRIPCION	Mes1	Mes2	Mes3	Mes4	Mes5	Mes6	Mes7	Mes8	Mes9	Mes10	Mes11	Mes12
Inversión inicial												
Alquiler	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000
Luz	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000
Gas	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600
Telefono e Internet	\$ 2.500	\$ 2.500	\$ 2.500	\$ 2.500	\$ 2.500	\$ 2.500	\$ 2.500	\$ 2.500	\$ 2.500	\$ 2.500	\$ 2.500	\$ 2.500
Insumos oficina	\$ 6.000	\$ 6.000	\$ 6.000	\$ 6.000	\$ 6.000	\$ 6.000	\$ 6.000	\$ 6.000	\$ 6.000	\$ 6.000	\$ 6.000	\$ 6.000
Almacen	\$ 5.000	\$ 5.000	\$ 5.000	\$ 5.000	\$ 5.000	\$ 5.000	\$ 5.000	\$ 5.000	\$ 5.000	\$ 5.000	\$ 5.000	\$ 5.000
Gastos Banco	\$ 1.500	\$ 1.500	\$ 1.500	\$ 1.500	\$ 1.500	\$ 1.500	\$ 1.500	\$ 1.500	\$ 1.500	\$ 1.500	\$ 1.500	\$ 1.500
Haberes Gerente	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 80.000
Haberes Ingeniero	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 80.000
Haberes Contador	\$ 70.000	\$ 70.000	\$ 70.000	\$ 70.000	\$ 70.000	\$ 70.000	\$ 70.000	\$ 70.000	\$ 70.000	\$ 70.000	\$ 70.000	\$ 70.000
Mantenimiento Página web	\$ 700	\$ 700	\$ 700	\$ 700	\$ 700	\$ 700	\$ 700	\$ 700	\$ 700	\$ 700	\$ 700	\$ 700
Cuota préstamo Banco	\$ 16.200	\$ 16.200	\$ 16.200	\$ 16.200	\$ 16.200	\$ 16.200	\$ 16.200	\$ 16.200	\$ 16.200	\$ 16.200	\$ 16.200	\$ 16.200
Viaticos	\$ 5.000	\$ 5.000	\$ 5.000	\$ 5.000	\$ 5.000	\$ 5.000	\$ 5.000	\$ 5.000	\$ 5.000	\$ 5.000	\$ 5.000	\$ 5.000
TOTAL												

DESCRIPCION		1,2	1,2	1,2	1,2	
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión inicial	\$ 685.396					
Alquiler		\$ 144.000	\$ 144.000	\$ 172.800	\$ 172.800	\$ 207.360
Luz		\$ 24.000	\$ 28.800	\$ 34.560	\$ 41.472	\$ 49.766
Gas		\$ 7.200	\$ 8.640	\$ 10.368	\$ 12.442	\$ 14.930
Telefono e Internet		\$ 30.000	\$ 36.000	\$ 43.200	\$ 51.840	\$ 62.208
Insumos oficina		\$ 72.000	\$ 86.400	\$ 103.680	\$ 124.416	\$ 149.299
Almacen		\$ 60.000	\$ 72.000	\$ 86.400	\$ 103.680	\$ 124.416
Gastos Banco		\$ 18.000	\$ 21.600	\$ 25.920	\$ 31.104	\$ 37.325
Haberes Gerente		\$ 960.000	\$ 1.152.000	\$ 1.382.400	\$ 1.658.880	\$ 1.990.656
Haberes Ingeniero		\$ 960.000	\$ 1.152.000	\$ 1.382.400	\$ 1.658.880	\$ 1.990.656
Haberes Contador		\$ 840.000	\$ 1.008.000	\$ 1.209.600	\$ 1.451.520	\$ 1.741.824
Mantenimiento Página web		\$ 8.400	\$ 10.080	\$ 12.096	\$ 14.515	\$ 17.418
Cuota préstamo Banco		\$ 194.400	\$ 194.400	\$ 194.400	\$ 194.400	\$ 194.400
Viaticos		\$ 60.000	\$ 72.000	\$ 86.400	\$ 103.680	\$ 124.416
TOTAL	\$ 685.396	\$ 3.318.000	\$ 3.985.920	\$ 4.744.224	\$ 5.619.629	\$ 6.704.675

11.6. Simulación de crédito

Simulador de préstamos EPA

DOCUMENTO ORIENTATIVO DE USO INTERNO

:hs

Características del préstamo	
Sistema:	Francés
Monto:	\$390.000
Plazo:	60 meses
Frec. de pago:	Mensual
Gastos Orig.:	0.00%
Seguro de vida:	0.00%
TNA:	43.00%
TEA:	52.57%
Fecha liquidación:	7/15/2020
Fecha por cuota:	8/15/2020
CFT:	52.57%

Amortización Francés									
Fecha	N°c	Gastos Adm.	IVA 0.00%	Composición de la cuota		Gastos s/saldo	IVA 0.00%	Saldo	FF Neto
				Cuota	Amortización				
7/15/2020	0	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 390.000.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 390.000.00	\$ 390.000.00
8/15/2020	1	0	0	(\$ 15.897.85)	(\$ 1.822.85)	(\$ 14.243.01)	\$ 0.00	\$ 388.077.15	(\$ 15.897.85)
9/15/2020	2	0	0	(\$ 15.897.85)	(\$ 1.891.75)	(\$ 13.995.10)	\$ 0.00	\$ 386.085.40	(\$ 15.897.85)
10/15/2020	3	0	0	(\$ 15.897.85)	(\$ 2.003.12)	(\$ 13.894.73)	\$ 0.00	\$ 384.022.20	(\$ 15.897.85)
11/15/2020	4	0	0	(\$ 15.897.85)	(\$ 2.137.05)	(\$ 13.780.80)	\$ 0.00	\$ 381.885.23	(\$ 15.897.85)
12/15/2020	5	0	0	(\$ 15.897.85)	(\$ 2.213.62)	(\$ 13.684.22)	\$ 0.00	\$ 379.671.80	(\$ 15.897.85)
1/15/2021	6	0	0	(\$ 15.897.85)	(\$ 2.292.68)	(\$ 13.604.90)	\$ 0.00	\$ 377.378.85	(\$ 15.897.85)
2/15/2021	7	0	0	(\$ 15.897.85)	(\$ 2.375.12)	(\$ 13.522.73)	\$ 0.00	\$ 375.003.53	(\$ 15.897.85)
3/15/2021	8	0	0	(\$ 15.897.85)	(\$ 2.460.72)	(\$ 13.437.63)	\$ 0.00	\$ 372.543.31	(\$ 15.897.85)
4/15/2021	9	0	0	(\$ 15.897.85)	(\$ 2.549.26)	(\$ 13.349.47)	\$ 0.00	\$ 369.994.83	(\$ 15.897.85)
5/15/2021	10	0	0	(\$ 15.897.85)	(\$ 2.639.79)	(\$ 13.268.18)	\$ 0.00	\$ 367.356.23	(\$ 15.897.85)
6/15/2021	11	0	0	(\$ 15.897.85)	(\$ 2.734.29)	(\$ 13.183.56)	\$ 0.00	\$ 364.629.94	(\$ 15.897.85)
7/15/2021	12	0	0	(\$ 15.897.85)	(\$ 2.832.27)	(\$ 13.095.58)	\$ 0.00	\$ 361.798.47	(\$ 15.897.85)
8/15/2021	13	0	0	(\$ 15.897.85)	(\$ 2.933.19)	(\$ 13.004.06)	\$ 0.00	\$ 358.864.91	(\$ 15.897.85)
9/15/2021	14	0	0	(\$ 15.897.85)	(\$ 3.035.88)	(\$ 12.909.07)	\$ 0.00	\$ 355.830.23	(\$ 15.897.85)
10/15/2021	15	0	0	(\$ 15.897.85)	(\$ 3.141.78)	(\$ 12.810.05)	\$ 0.00	\$ 352.698.25	(\$ 15.897.85)
11/15/2021	16	0	0	(\$ 15.897.85)	(\$ 3.250.57)	(\$ 12.707.29)	\$ 0.00	\$ 349.467.86	(\$ 15.897.85)
12/15/2021	17	0	0	(\$ 15.897.85)	(\$ 3.377.41)	(\$ 12.590.44)	\$ 0.00	\$ 346.030.27	(\$ 15.897.85)
1/15/2022	18	0	0	(\$ 15.897.85)	(\$ 3.493.43)	(\$ 12.469.42)	\$ 0.00	\$ 342.431.84	(\$ 15.897.85)
2/15/2022	19	0	0	(\$ 15.897.85)	(\$ 3.603.79)	(\$ 12.344.06)	\$ 0.00	\$ 338.668.05	(\$ 15.897.85)
3/15/2022	20	0	0	(\$ 15.897.85)	(\$ 3.703.54)	(\$ 12.214.21)	\$ 0.00	\$ 334.744.41	(\$ 15.897.85)
4/15/2022	21	0	0	(\$ 15.897.85)	(\$ 3.800.15)	(\$ 12.079.70)	\$ 0.00	\$ 330.665.26	(\$ 15.897.85)
5/15/2022	22	0	0	(\$ 15.897.85)	(\$ 4.007.48)	(\$ 11.920.37)	\$ 0.00	\$ 327.238.78	(\$ 15.897.85)
6/15/2022	23	0	0	(\$ 15.897.85)	(\$ 4.171.79)	(\$ 11.725.06)	\$ 0.00	\$ 323.066.99	(\$ 15.897.85)
7/15/2022	24	0	0	(\$ 15.897.85)	(\$ 4.321.28)	(\$ 11.576.57)	\$ 0.00	\$ 318.745.71	(\$ 15.897.85)
8/15/2022	25	0	0	(\$ 15.897.85)	(\$ 4.476.13)	(\$ 11.421.72)	\$ 0.00	\$ 314.269.58	(\$ 15.897.85)
9/15/2022	26	0	0	(\$ 15.897.85)	(\$ 4.636.52)	(\$ 11.261.33)	\$ 0.00	\$ 309.633.06	(\$ 15.897.85)
10/15/2022	27	0	0	(\$ 15.897.85)	(\$ 4.802.67)	(\$ 11.095.18)	\$ 0.00	\$ 304.833.39	(\$ 15.897.85)
11/15/2022	28	0	0	(\$ 15.897.85)	(\$ 4.974.78)	(\$ 10.923.08)	\$ 0.00	\$ 299.859.53	(\$ 15.897.85)
12/15/2022	29	0	0	(\$ 15.897.85)	(\$ 5.153.02)	(\$ 10.744.83)	\$ 0.00	\$ 294.702.81	(\$ 15.897.85)
1/15/2023	30	0	0	(\$ 15.897.85)	(\$ 5.337.57)	(\$ 10.560.18)	\$ 0.00	\$ 289.364.94	(\$ 15.897.85)
2/15/2023	31	0	0	(\$ 15.897.85)	(\$ 5.528.84)	(\$ 10.368.91)	\$ 0.00	\$ 283.836.80	(\$ 15.897.85)
3/15/2023	32	0	0	(\$ 15.897.85)	(\$ 5.727.05)	(\$ 10.170.79)	\$ 0.00	\$ 278.108.84	(\$ 15.897.85)
4/15/2023	33	0	0	(\$ 15.897.85)	(\$ 5.932.28)	(\$ 9.965.51)	\$ 0.00	\$ 272.178.80	(\$ 15.897.85)
5/15/2023	34	0	0	(\$ 15.897.85)	(\$ 6.144.88)	(\$ 9.753.93)	\$ 0.00	\$ 266.031.81	(\$ 15.897.85)
6/15/2023	35	0	0	(\$ 15.897.85)	(\$ 6.365.04)	(\$ 9.532.81)	\$ 0.00	\$ 259.666.77	(\$ 15.897.85)
7/15/2023	36	0	0	(\$ 15.897.85)	(\$ 6.593.12)	(\$ 9.304.73)	\$ 0.00	\$ 253.073.65	(\$ 15.897.85)
8/15/2023	37	0	0	(\$ 15.897.85)	(\$ 6.829.38)	(\$ 9.069.47)	\$ 0.00	\$ 246.244.27	(\$ 15.897.85)
9/15/2023	38	0	0	(\$ 15.897.85)	(\$ 7.074.10)	(\$ 8.823.79)	\$ 0.00	\$ 239.170.17	(\$ 15.897.85)
10/15/2023	39	0	0	(\$ 15.897.85)	(\$ 7.327.56)	(\$ 8.570.20)	\$ 0.00	\$ 231.842.58	(\$ 15.897.85)
11/15/2023	40	0	0	(\$ 15.897.85)	(\$ 7.590.16)	(\$ 8.307.89)	\$ 0.00	\$ 224.252.42	(\$ 15.897.85)
12/15/2023	41	0	0	(\$ 15.897.85)	(\$ 7.862.14)	(\$ 8.035.71)	\$ 0.00	\$ 216.389.28	(\$ 15.897.85)
1/15/2024	42	0	0	(\$ 15.897.85)	(\$ 8.143.86)	(\$ 7.753.89)	\$ 0.00	\$ 208.246.42	(\$ 15.897.85)
2/15/2024	43	0	0	(\$ 15.897.85)	(\$ 8.435.89)	(\$ 7.462.10)	\$ 0.00	\$ 199.810.73	(\$ 15.897.85)
3/15/2024	44	0	0	(\$ 15.897.85)	(\$ 8.737.97)	(\$ 7.156.89)	\$ 0.00	\$ 191.072.76	(\$ 15.897.85)
4/15/2024	45	0	0	(\$ 15.897.85)	(\$ 9.051.08)	(\$ 6.846.77)	\$ 0.00	\$ 182.021.68	(\$ 15.897.85)
5/15/2024	46	0	0	(\$ 15.897.85)	(\$ 9.375.41)	(\$ 6.522.44)	\$ 0.00	\$ 172.645.27	(\$ 15.897.85)
6/15/2024	47	0	0	(\$ 15.897.85)	(\$ 9.711.38)	(\$ 6.196.49)	\$ 0.00	\$ 162.924.91	(\$ 15.897.85)
7/15/2024	48	0	0	(\$ 15.897.85)	(\$ 10.059.35)	(\$ 5.836.92)	\$ 0.00	\$ 152.859.58	(\$ 15.897.85)
8/15/2024	49	0	0	(\$ 15.897.85)	(\$ 10.419.81)	(\$ 5.476.04)	\$ 0.00	\$ 142.435.75	(\$ 15.897.85)
9/15/2024	50	0	0	(\$ 15.897.85)	(\$ 10.793.18)	(\$ 5.104.88)	\$ 0.00	\$ 131.642.56	(\$ 15.897.85)
10/15/2024	51	0	0	(\$ 15.897.85)	(\$ 11.179.94)	(\$ 4.717.51)	\$ 0.00	\$ 120.482.62	(\$ 15.897.85)
11/15/2024	52	0	0	(\$ 15.897.85)	(\$ 11.580.58)	(\$ 4.317.29)	\$ 0.00	\$ 108.952.06	(\$ 15.897.85)
12/15/2024	53	0	0	(\$ 15.897.85)	(\$ 11.995.53)	(\$ 3.907.32)	\$ 0.00	\$ 96.956.53	(\$ 15.897.85)

12. Conclusiones finales

El desarrollo del proyecto A&D CONSULTORES no solo fomenta el espíritu emprendedor, también consolida la misión principal de la Universidad Nacional Arturo Jauretche, que trata de atender las demandas sociales y el desarrollo de la región, mejorando la calidad de vida y valores democráticos; valorizando los saberes de las comunidades locales.

Es por ello que no solo la consultora se enfocará a brindar un servicio, sino también generar una alianza con la UNAJ, para poder ofrecer de manera gratuita a los estudiantes, cursos de coaching y liderazgo, entendiendo que de la misma saldrán grandes profesionales, con convicciones y ganas de desarrollarse de la mejor manera a nivel laboral, tratando de llegar a los altos mandos de la organización que se encuentre.

El sector de consultoría en general ha demostrado un crecimiento sostenido, no solo en momentos de dinamismo, sino también cuando hubo desaceleración económica, teniendo un crecimiento mayor, al parecer, por la necesidad de fortalecer capacidades.

Hay un gran potencial en la penetración de mercado en consultoría para empresas, pero los principales obstáculos a vencer son la informalidad para trabajar, la desconfianza y la falta de información, así como los objetivos a corto plazo. A partir de ellos, se concluye que la principal labor para captar clientes será educar y difundir el conocimiento de los beneficios de una adecuada gestión empresarial.

Dentro de los puntos propuestos por A&D CONSULTORES está el de preparar y potenciar la PyME, para realizar cambios estructurales que se mantengan en el tiempo y tener así mayores posibilidades de crecer sostenidamente. Es por ello, que se apoyará a la PyME en el desarrollo de nuevas capacidades.

Debido a que la demanda puede ser irregular, es crítico el desarrollar una capacidad flexible, a través de servicios y asesores externos, razón por la que será importante desarrollar alianzas y estrategias para un trabajo en equipo con los proveedores.

Dentro de los riesgos de salida que pueden afectar el proyecto se encuentran aquellos que afectan al mercado como, por ejemplo, crecimiento menor del esperado, incertidumbre propia del sector industrial o costos mayores a los previstos. También se encuentran aquellos riesgos del negocio en sí, como por ejemplo, la entrada inesperada de un nuevo competidor o la falta de encaje entre el servicio y la necesidad que cubra el público objetivo.

Las estrategias tomadas por A&D Consultores para hacer frente a los diferentes riesgos fueron pensadas también para suplir las necesidades de los clientes. Es por ello que se tomarán medidas tales como, generar un servicio a medida del cliente, y ajustando el presupuesto al tipo de empresa con la que se trabaja, dado que la captación y confiabilidad del mismo, generará un vínculo y recomendaciones futuras. Otra de las estrategias tomadas, es la de acotar servicios si no llegara a funcionar, es decir, la zona propuesta de captación, no cuenta con consultoras que ofrezcan servicio de Ingeniería, por lo que el mismo sería un punto fuerte y de captación de clientes ayudados en mejora continua. Si el proyecto con la diversificación de productos no funcionara se volvería a la estructura inicial de la consultora, contando con el departamento contable y el departamento de ingeniería, contratando de manera externa y eventual los demás servicios.

Desde la perspectiva financiera y económica A&D Consultores resulta rentable, debido a que la gestión empresarial, eficientización de procesos y optimización de recursos es de gran importancia para las PyMEs que quieren continuar con su proceso de crecimiento y necesitan apoyo para optimizar todos los recursos necesarios para lograrlo. Esto genera un costo alto, puesto que muchas empresas no cuentan con departamentos contables o de ingeniería, dado que se trata de PyMEs familiares en su gran medida, y no se encargan de este tipo de cuestiones. Por esta razón, para asuntos particulares, entran a disponer de recursos para costear una asesoría para gestión empresarial de su organización.

En conclusión, y ante todo lo mencionado, se entiende que A&D Consultores se trata de un proyecto viable, en la región seleccionada, con altas probabilidades de crecimiento y cumplimiento en la demanda. Se aspira a consolidarse como una empresa altamente confiable en los primeros años para asegurar contrataciones futuras, ya que el mercado generará las demandas esperadas. Asimismo, aplicar una política de retención del talento, pues lo que más valoran los clientes es la experiencia de los profesionales, aplicando incentivos a los colaboradores.

GLOSARIO

Blog. Sitio web que incluye, a modo de diario personal de su autor o autores, contenidos de su interés, que suelen estar actualizados con frecuencia y a menudo son comentados por los lectores

Coaching. Vocablo procedente del inglés que se deriva del verbo *to coach*, que significa 'instruir, entrenar, preparar, ayudar.

Estandarización. Proceso de ajustar o adaptar características en un producto, servicio o procedimiento; con el objetivo de que éstos se asemejen a un tipo, modelo o norma en común.

Fintech. El término fintech es la unión de las palabras en inglés finance (finanzas) y technology (tecnología). Es decir, empresas de origen digital cuya actividad principal es brindar servicios financieros mediante el uso de la tecnología.

Gestión empresarial. Actividad empresarial que a través de diferentes individuos especializados, como ser: directores institucionales, consultores, productores, gerentes, entre otros, y de acciones, buscará mejorar la productividad y la competitividad de una empresa o de un negocio.

Hosting. Servicio en línea que te permite publicar un sitio o aplicación web en Internet. Cuando te registras en un servicio de hosting, básicamente alquilas un espacio en un servidor donde puedes almacenar todos los archivos y datos necesarios para que tu sitio web funcione correctamente.

Idoneo. Que reúne las condiciones necesarias u óptimas para una función o fin determinados

Industria 4.0. Consiste en la digitalización de los procesos industriales por medio de la interacción de la inteligencia artificial con las máquinas y la optimización de recursos enfocada en la creación de efectivas metodologías comerciales.

KPIs. Conocido también como indicador clave o medidor de desempeño o indicador clave de rendimiento, es una medida del nivel del rendimiento de un proceso.

Lay out. Hace referencia al esquema que será utilizado y cómo están distribuidos los elementos y formas dentro de un diseño.

Lean Manufacturing. La producción Lean es un modelo de gestión que se enfoca en minimizar las pérdidas de los sistemas de manufactura al mismo tiempo que maximiza la creación de valor para el cliente final. Para ello utiliza la mínima cantidad de recursos, es decir, los estrictamente necesarios para el crecimiento.

Liderazgo. Conjunto de habilidades gerenciales o directivas que un individuo tiene para influir en la forma de ser o actuar de las personas o en un grupo de trabajo determinado, haciendo que este equipo trabaje con entusiasmo hacia el logro de sus metas y objetivos.

Optimización. Capacidad de hacer o resolver alguna cosa de la manera más eficiente posible y, en el mejor de los casos, utilizando la menor cantidad de recursos.

Paradigma. Es utilizado comúnmente como sinónimo de “ejemplo”, también se puede decir que es hacer referencia en caso de algo que se toma como “modelo”.

Periodo de recupero. Se define como el período que tarda en recuperarse la inversión inicial, a través de los flujos de caja generados por el proyecto. La inversión se recupera en el año, donde los flujos de caja acumulados superen a la inversión inicial.

Software. Conjunto de programas y rutinas que permiten a la computadora realizar determinadas tareas.

TIR. Tasa Interna de Retorno, es la tasa de interés o rentabilidad que genera un proyecto. Y se encarga de medir la rentabilidad de una inversión. Esto quiere decir, el porcentaje de beneficio o pérdida que tendrá esta, para los montos que no hayan sido retirados del proyecto.

TNA. La tasa nominal anual es el interés que nos pagan de manera anual (por un período de 12 meses) al colocar nuestro dinero en algún instrumento financiero, ejemplo plazo fijo.

VAN. El valor actual neto es un indicador financiero que sirve para determinar la viabilidad de un proyecto. Si tras medir los flujos de los futuros ingresos y egresos y descontar la inversión inicial queda alguna ganancia, el proyecto es viable.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

Fundamentos de Marketing, Sexta Edición, de Philip Kotler y Gary Armstrong, Prentice Hall, Año 2003. Págs. 255, 235 y 61

Marketing, Decimocuarta edición, de Philip Kotler y Gary Armstrong, Pearson, año 2012

<https://psicologiaymente.com/psicologia/piramide-de-maslow> (20/05/2020)

<http://www.portalsocietario.com.ar/constitucionsrl-ciudad.html> (15/06/2020)

<https://serviciosweb.afip.gob.ar/genericos/GuiaDeTramites/VerGuia.aspx?tr=11> (19/06/2020)

<http://www.varela.gov.ar/tramites/ventanillaunica.aspx> (19/06/2020)

[https://www.enre.gov.ar/web/bibliotd.nsf/\(\\$IDWeb\)/71FE404FCBD3CE3E032567C8005F8F09](https://www.enre.gov.ar/web/bibliotd.nsf/($IDWeb)/71FE404FCBD3CE3E032567C8005F8F09)

https://www.properati.com.ar/detalle/2wdx_m_alquiler_oficina-consultorio_florencio-varela_estrenar_amore-propiedades?gallery=false&_gl=1*5m7gz8*_ga*Qlh0cmJlbWY2a2QzQ3B2UzA4Qnpoa01aaWdSTGh1WXN3VU9MVUdRaFpoU09lZUtyNTVlQjlaaC1UenRVSUJPSg (16/07/2020)

https://nic.ar/es/dominios/dominios_y_aranceles (19/07/2020)

<https://ar.godaddy.com/hosting/windows-hosting?isc=gdbba2221> (19/07/2020)

<https://www.lanacion.com.ar/economia/que-son-fintech-que-ocupan-lugar-relevante-nid2309104>

https://www.dropbox.com/s/e7n3vhayvyi64s/Proyecto_Institucional_UNAJ.pdf?dl=0
(01/08/2020)

CRONOGRAMA DE DESARROLLO Y PRESENTACIÓN FINAL DE TESINA

Cronograma de actividades							
ACTIVIDAD	Abril - Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Resumen ejecutivo	Avanzado	Finalizado					
Descripción del negocio	Finalizado						
Ventaja frente a los competidores	Comenzado	Avanzado	Finalizado				
Descripción del sector	Avanzado						
Estrategias de comercialización	Finalizado						
Gestión y personal	Avanzado	Finalizado					
Protección y normativa							
Plan de puesta en marcha		Comenzado	Avanzado	Finalizado			
Análisis de riesgo			Comenzado	Avanzado	Finalizado		
Plan económico y financiero				Comenzado	Avanzado	Finalizado	
Información adicional		Comenzado	Avanzado	Finalizado			
Conclusiones finales							Finalizado
Referencias bibliográficas						Finalizado	

Comenzado: 

Avanzado: 

Finalizado: 