



Learn at Home

Año: 2020

Materia: Administración

Profesora: Silvina Saravalli

Colegio Mirasoles

Alumnas:

Angel Sofía

Poggia Sofía

Robin Delfina

Índice

Índice.....	1
Desarrollo de la idea de negocio.....	2
Misión de la empresa.....	2
Visión de la empresa.....	3
Objetivos de la empresa.....	3
Análisis FODA.....	4
Análisis M. PORTER.....	5
Encuadre legal.....	6
Organigrama.....	11
Marketing mix.....	11
Contexto económico.....	15
Análisis de los estados contables	27

IDEA DE NEGOCIO:

Nuestra idea es crear una aplicación para que los alumnos que falten al colegio puedan tener la clase igual, pero desde sus casas. Esta misma funcionará por medio de tareas on-line que nosotros subiremos para cada alumno según lo que cada colegio quiere mandar a cada alumno que no asista a clases. Para esto mismo contamos con un profesor para que el alumno pueda resolver sus dudas. El colegio deberá pasar el material del día por mail a nuestra empresa para así nosotros nos podremos comunicar con el o los alumnos que faltaron a clases. Para el uso de esta aplicación solo se necesita el acceso a conexión de internet para poder descargar todo el material necesario, entregar trabajos y para la clase de consulta online mediante video llamada. Una vez descargado el material ya no se necesitará una conexión a internet para acceder a ellos ni para crear apuntes propios. En esta aplicación los profesores/maestros deberán establecer una fecha límite en cuanto a la entrega de trabajos. Con respecto a las evaluaciones se realizarán con el siguiente método: un maestro/profesor de nuestra empresa se comunicará por video llamada con cada alumno y le tomará la evaluación de forma oral.

Además, la aplicación no solo sirve para cuando un alumno se ausenta, sino que también, se puede pueden armar carpetas donde los alumnos tendrán sus apuntes y libros de todas las materias, también los profesores pueden dejar tareas ahí mismo para que los alumnos entreguen por ese medio y no tengan que imprimir y usar papel que luego se tirara.

Una idea muy innovadora que ayudará a muchos alumnos. También contaremos con clases particulares cuando un alumno las necesite, esto estará vigente durante el año y también en vacaciones para los alumnos que hayan rendido mal.

El programa está diseñado para vender a los colegios, escuelas y universidades de toda argentina, el cual tendrá un costo para poder cubrir los gastos del sistema, los sueldos de nuestros profesores y poder ayudar a los colegios públicos en mantenimiento de las instalaciones, compra de bancos, sillas, ventiladores, estufas y además, ayudar a los alumnos que no puedan comprar los materiales para utilizar en clase. Esto ayudaría a que el gobierno no tenga que invertir grandes cantidades de dinero en el mantenimiento de los colegios públicos y pueda así aumentar el sueldo de los educadores y mejorar el sistema de educación.

Los colegios deberán abonar una inscripción cuando contraten por primera vez el servicio y también tendrá una cuota mensual. Y en cuanto las clases particulares las tendrá que abonar el alumno

No solo nos interesa que el alumno aprenda y tenga una buena educación, sino también nos interesa generar compromiso con el medioambiente protegiendo a las generaciones futuras

focalizándonos en la reducción de papel. Por eso mismo fomentamos el uso de libros digitalizados.

MISIÓN:

“**Learn at Home**” es una empresa situada en la ciudad de Rosario, Santa Fe, Argentina en donde contamos con nuestro centro logístico que se dedica a facilitarle a los alumnos y al colegio el aprendizaje en casos de situaciones de enfermedad, viajes y condiciones climáticas en donde el alumno no pueda asistir a clases. Nos comunicamos mediante una aplicación llamada “Learn at Home”, la que funciona mediante video llamadas con profesores de nuestro centro para que el alumno pueda hacer las tareas desde su casa y hacer consultas mediante video llamadas con nuestros profesores. Además, en esta aplicación los alumnos pueden tener todos los libros y apuntes digitalizados utilizados en clase para así reducir el uso excesivo de papel. Nos destacamos en brindar un servicio personalizado para que cada alumno pueda aprender igual que si estuviera en el colegio, pero desde su casa; además, se pueden realizar clases de hasta 10 alumnos por si se requiere. Nos enfocamos en los principios de RSE y estamos muy comprometidos con el cuidado del medioambiente.

VISIÓN:

Nuestra empresa tiene la expectativa de lograr que los alumnos no pierdan tiempo de estudio y los profesores no tengan que retrasarse en volver a explicar a los alumnos ausentes el contenido ya dado, por eso mismo queremos llegar a ser la aplicación número 1 en el sector de educación y así poder expandirnos a otras provincias. Además, pretendemos ofrecer la mejor experiencia a los alumnos de nuestros servicios digitales de educación por medio de nuestra plataforma. Learn at Home cree que el mundo digital seguirá creciendo y prevalecerá como medio de interacción; en consecuencia, nos queremos enfocar en lograr una experiencia sobresaliente tanto con los dispositivos y entre los equipos de trabajo de sus alumnos.

OBJETIVOS:

1. Convertir a la aplicación en una de las referencias más importantes del sector. (este objetivo generaría una suba de nuestros ingresos y en consecuencia podríamos ayudar a más colegios públicos del país)
2. Crear una red de networking muy importante tanto a nivel nacional como internacional. (esto sería para que nuestra biblioteca on-line sea cada vez más grande y se puedan acceder a libros internacionales y nacionales)

3. Construir un espacio abierto y accesible donde cualquier profesional puede opinar, aprender, estudiar, colaborar o compartir conocimiento. (este objetivo es para que ninguna persona quede afuera del sistema por no saber utilizar la aplicación)
4. Crear un espacio donde los profesionales puedan brindar su experiencia y agregar información útil que muchas veces es difícil de encontrar en libros.

Metas:

1. Conseguir una lista de 100 escuelas que se unan a nuestro programa.
2. Aumentar en un 30% las ventas en 1 año.
3. Generar de 2000 a 3000 dólares mensuales.
4. Responsabilidad socio-empresarial (RSE), por lo que la segunda tarea (una vez adjuntado el documento o carpeta) es definir estos conceptos y luego dar un ejemplo de cada uno, de alguna organización que conozcan (sean originales).

FODA:

<p>Amenazas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Google Classroom. - Asistencia normal a clases. - Caída o mal funcionamiento del internet. 	<p>Fortalezas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Propiedad de Tecnología. - Se cuenta con profesionales estrictamente capacitados. - Recursos financieros adecuados. - Formación del personal. - Prácticas sustentables. - Horarios flexibles. - Logramos ayudar a los colegios públicos con su mantenimiento.
<p>Debilidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Elevada dependencia de los recursos tecnológicos. 	<p>Oportunidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Creación de nuevos empleos. - Eventos que impidan el ir a clases. -

Análisis M. Porter

		COMPETIDORES POTENCIALES <ul style="list-style-type: none"> • Empresas que en algún futuro ofrezcan el mismo servicio que nosotros 		
PODER DE NEGOCIACIÓN DE PROVEEDORES <ul style="list-style-type: none"> • Respecto a los servicios como internet, luz que son esencial para nuestro funcionamiento, el poder de negociación es alto, ya que necesitamos de él para funcionar y es un monopolio • Respecto a los ingenieros en sistema el poder es alto ya que necesitamos que no se vayan para poder configurar nuestros sistemas y es mejor que siempre sean los 	COMPETENCIA ACTUAL <ul style="list-style-type: none"> • Sistemas propios de los colegios/universidades que tengan la misma función 	PODER DE NEGOCIACIÓN DE CLIENTES <ul style="list-style-type: none"> • Los clientes influyen mucho sobre nosotros ya que brindamos un servicio para ellos y si no nos eligen no funcionamos. Nuestros clientes serían colegios públicos y privados y universidades públicas y privadas 		

<p>mismo porque ya conocen el sistema</p> <ul style="list-style-type: none"> • Respecto a los profesores/maestros el poder de negociación es bajo porque hay muchas personas de esa profesión y muchos desempleados 		
	<p>SUSTITUTOS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Google classroom • Algún sistema propio del colegio/universidad donde puedan entregar tareas • Una empresa parecida a google classroom 	

Las barreras de entradas son altas ya que necesitamos un lugar amplio donde establecernos para que se realicen todas las clases virtuales, después todos los equipos que necesitamos obtener para poder tener una rápida y buena conexión y generar el sistema

Las barreras de salida son altas por todas las indemnizaciones que tenemos que pagar, también por todos los equipos que tenemos que vender y el espacio físico (inmueble)

Estrategia: diferenciación. Porque nos queremos diferenciar entre google classroom y todos los sistemas particulares de cada colegio o universidad.

SAS: Es un nuevo tipo de sociedad que se constituye de una manera más fácil que una sociedad anónima. La pueden formar una o varias personas humanas o jurídicas. En las SAS, la

responsabilidad de los socios está limitada a sus acciones. Se necesita un capital social equivalente a dos salarios mínimos vitales y móviles para constituir una SAS.

La elegimos por el hecho de que somos una empresa chica y nos gusta que los empleados y socios se conozcan para un trabajo más en conjunto.

Características:

- La responsabilidad de los accionistas se encuentra limitada hasta el monto de sus aportaciones.
- No se deberá aportar utilidades para fondo de reserva.
- Deberán ser clasificadas como micro y pequeña empresa, por lo cual se tomarán como referencia sus ingresos anuales (\$5,000,000).
- No se encuentran sujetas al requisito de escritura pública o cualquier otra formalidad.
- Las modificaciones de los estatutos serán realizadas a través de fedatario público.
- Podrán transformarse en otro régimen societario en cualquier momento que lo deseen.
- Las utilidades serán distribuidas en proporción a las aportaciones.
- Se establecen obligaciones de transparencia que serán cumplidas en el Sistema Electrónico de Publicaciones Empresariales.

¿En qué consiste?

Este trámite permite a las sociedades por acciones simplificadas solicitar a la Inspección General de Personas Jurídicas que efectúe sobre el acto constitutivo un control de legalidad y fiscal y que realice un control sobre la valuación de los aportes en especie, en el caso de que éstos se hayan efectuado, a fin de que, con posterioridad, el instrumento constitutivo se pueda inscribir en el Registro Público y quedar así regularmente constituida.

¿Qué necesito para realizarlo?

- Completar en la computadora y presentar por duplicado el formulario de Foja Cero para la Constitución de Sociedades por Acciones. No requiere certificación de escribano y no se necesita ninguna nota dirigida al organismo, atento a que dicho formulario la suple. Una vez completado dicho formulario, si se desea, puede guardarse con los datos ingresados en la computadora o cualquier tipo de dispositivo de almacenamiento.
- Realizar y presentar el Acta Constitutiva de Sociedad por Acciones Simplificada en hoja oficio o A4, en computadora o a máquina, conforme el modelo que se publica en esta página para la misma.

Dicha acta debe contener todos los datos:

- de los accionistas fundadores,
- de los miembros titulares y suplentes del órgano de administración,
- del órgano de fiscalización, si lo tuviere previsto (Sindicatura o Comisión Fiscalizadora),
- de el o los autorizados para realizar el trámite.

En todos los casos indicar:

- Apellido y Nombres
- Número y tipo de documento
- CUIT/CUIL/CDI
- Nacionalidad
- Fecha de nacimiento
- Sexo
- Profesión
- Estado civil
- Domicilio: Calle/Ruta - N° - Piso - Dpto./Of - Km.
- Localidad, Departamento/Partido, Provincia, País
- Teléfono (opcional)
- Email (opcional)

Para miembros del Directorio y si lo tuviere previsto, del órgano de fiscalización:

- Cargo
- Fecha de inicio en el cargo
- Debe quedar claro quiénes son los accionistas fundadores, quiénes son los administradores y el síndico o los integrantes de la Comisión Fiscalizadora en su caso (titulares y suplentes). Todos los administradores deben constituir un domicilio especial en la República Argentina y la mayoría de ellos deben tener domicilio real en la República Argentina.
- En el caso de que la accionista fundadora sea una sociedad, deberá cumplirse con los artículos 31 y 32 de la Ley General de Sociedades.
- Dicha acta constitutiva resuelve decidir constituir la sociedad anónima, aprobar el estatuto, designar a los integrantes de los órganos de administración y del órgano de fiscalización (Sindicatura o Comisión Fiscalizadora) cuando este último esté previsto,

debe incluir también la aceptación de los cargos, precisar también el Capital social y con qué se integra (dinero o en especie) y cuando se efectiviza el aporte, tener presente que el capital no podrá ser inferior al importe equivalente a dos (2) veces el salario mínimo vital y móvil. Ello se expresa en el cuadro de suscripción e integración que se encuentra en el acto constitutivo, donde se detalla cuantas acciones y la clase de cada una de ellas que suscribe cada accionista fundador, así como y cuando las integra. También se autoriza a una o más personas a realizar el trámite ante la Inspección General de Personas Jurídicas y el Registro Público, con facultades de aceptar y modificar dicho acto constitutivo conforme las objeciones que pudiere realizar éstos últimos organismos públicos.

- Deberá incorporarse la declaración jurada sobre la condición de Persona Expuesta Políticamente (PEP) de cada miembro titular y suplente del órgano de administración, Sindicatura o Comisión fiscalizadora en su caso, de los accionistas y de la o las personas autorizadas para realizar el trámite, conforme al modelo de acta constitutiva publicado en esta página web.
- Las firmas de todos los accionistas fundadores y de los integrantes titulares y suplentes del órgano de administración y de fiscalización que suscriben el acta constitutiva, deben estar certificadas por escribano público, y si la constitución se realizó por escritura pública debe adjuntarse el respectivo testimonio o copia certificada por escribano del mismo.
- En los supuestos que la accionista fundadora sea una sociedad, el notario debe expresar los antecedentes de quien actúa en representación de la sociedad fundadora.
- Declaración jurada sobre licitud y origen de los fondos, para aquellos casos en que los aportes de los accionistas fundadores, superen la suma de PESOS QUINIENTOS SESENTA MIL (\$ 560.000) o el equivalente en especie (valuado al valor de plaza) en un solo acto o en varios actos que individualmente sean inferiores a PESOS QUINIENTOS SESENTA MIL (\$ 560.000) pero en conjunto superen esa cifra, realizados por una o varias personas relacionadas, en un período no superior a los TREINTA (30) días; suscripta por los accionistas fundadores, que hayan realizado el aporte que supere dicho monto, certificadas sus firmas por escribano público. (Esta declaración jurada no se encuentra incluida en los modelos sugeridos).
- Copias certificadas por escribano público de la documentación de respaldo y/o información que sustente el origen declarado de los fondos, para aquellos casos en que los aportes de los accionistas fundadores, superen la suma de PESOS UN MILLÓN

CIENTO VEINTE MIL (\$ 1.120.000) o el equivalente en especie (valuado al valor de plaza) en un solo acto o en varios actos que individualmente sean inferiores a PESOS UN MILLÓN CIENTO VEINTE MIL (\$ 1.120.000) pero en conjunto superen esa cifra, realizados por una o varias personas relacionadas, en un período no superior a los TREINTA (30) días.

Cómo tributan Ganancias e IVA y cómo deben confeccionar los estados contables las nuevas sociedades simplificadas.

La Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) difundió un informe en el cual aclara cómo es el régimen tributario de las nuevas Sociedades por Acciones Simplificadas (SAS) y sus obligaciones respecto a los estados contables.

- Impuesto a las Ganancias.
- Impuesto al Valor Agregado (IVA)
- Estados contables.
- Ingresos brutos
- Aportes patronales
- Drei
- Tgi

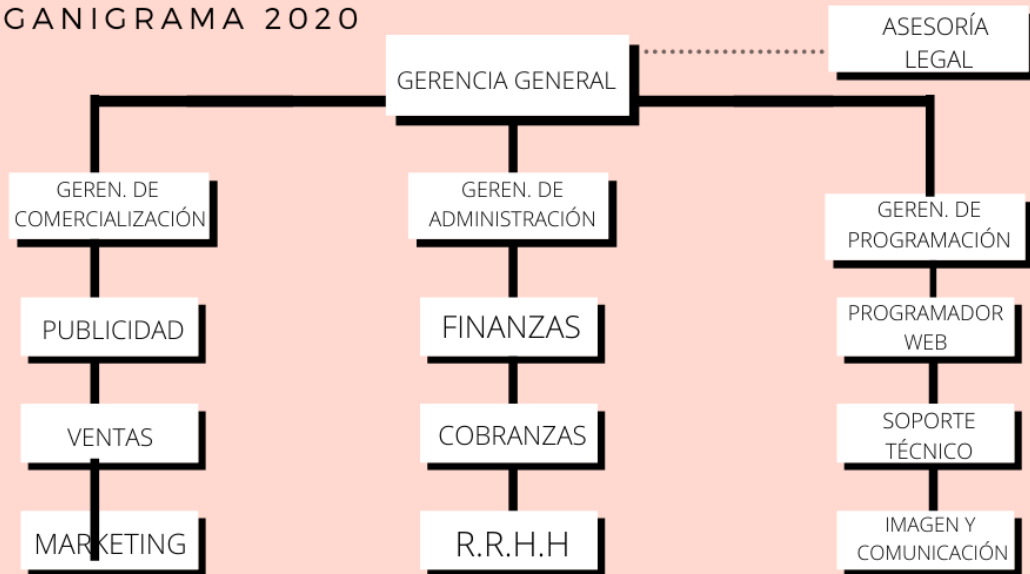
ORGANIGRAMA

El organigrama es una representación gráfica simplificada, total o parcial de la estructura de una organización, en términos de unidades, departamentos, sectores o puestos de trabajo, y de las relaciones existentes entre ellos. Los objetivos son:

- Definir las áreas de acción de cada integrante
- Identificar las relaciones de autoridad
- Identificar las relaciones de asesoramiento
- Brindar una visión global de la empresa

LEAR AT HOME

ORGANIGRAMA 2020



MARKETING MIX

El marketing mix es un análisis de estrategia de aspectos internos desarrollada comúnmente por las empresas. Se tienen en cuenta cuatro variables principales del negocio: producto, precio, distribución y promoción. Estos son los elementos claves con los que una empresa o producto lograrán influenciar en la decisión de compra del cliente.



Nuestro objetivo del plan de comunicación y marketing es dar a conocer el proyecto educativo a todos los miembros de la comunidad escolar y posicionarlo como una de las primeras opciones de las instituciones que buscan marcar la diferencia en la vida de todos los estudiantes.

¿Cómo lo haremos?

PRODUCTO: “Learn at Home” es un servicio innovador que ofrece una solución valiosa para una necesidad real: le facilitamos a los alumnos y al colegio el aprendizaje en casos de situaciones de enfermedad, viajes y condiciones climáticas en donde el alumno no pueda asistir a clases. Esto ayudaría a que el gobierno no tenga que invertir grandes cantidades de dinero en el mantenimiento de los colegios públicos y pueda así aumentar el sueldo de los educadores. Nuestra empresa tiene la expectativa de lograr que los alumnos no pierdan tiempo de estudio y los profesores no tengan que retrasarse en volver a explicar a los alumnos ausentes el contenido ya dado. Además, pretende ofrecer la mejor experiencia a los alumnos. Learn at Home cree que el mundo digital seguirá creciendo y prevalecerá como medio de interacción; en consecuencia, se esfuerza por lograr una experiencia sobresaliente tanto con los dispositivos y entre los equipos de trabajo de sus alumnos.

PLAZA: Como primera instancia “Learn at Home” realizará sus ventas de forma personal, a través del contacto directo, en instituciones de nivel primario, secundario y universidades, pertenecientes tanto al ámbito privado como al público, que nosotras consideramos que tengan el compromiso para transformar la vida de todos los estudiantes y la sociedad argentina. Será

la empresa quien utilizará métodos persuasivos para presentar personalmente su servicio e informar a las instituciones académicas acerca de la importancia de que el alumno aprenda y tenga una buena educación. Además, cuenta con una estructura física donde se pueden realizar entrevistas para aquellos que lo deseen. misma sede donde se llevará a cabo en las tareas administrativas y se desarrollarán los respectivos módulos ofrecidos de las instituciones educativas. Nuestro sitio web, cuenta también con un aria en donde nuestros clientes podrían contactarse con nosotros para compartir sus dudas e inquietudes y actualizarse con respecto al servicio que ofrecemos.

PRECIO: es el valor expresado en términos de unidades monetarias. Es la cantidad de dinero que se paga por un producto o servicio. Es el único elemento del marketing mix que proporciona ingresos, pues los otros componentes únicamente producen costos.

PROMOCIÓN: El mensaje, sobre el producto/servicio, para que sea efectivo debe llamar la atención, mantener el interés, despertar el deseo y motivar un acto. Comprende cuatro formas o instrumentos:

- Promoción: utilización de diversas herramientas de incentivo, casi siempre a corto plazo, diseñadas para estimular la compra.
- Publicidad: hacer público un mensaje sobre algo o alguien de cualquier forma paga de presentación de los bienes o servicios. Esta puede ser para informar, persuadir o recordar.
- Difusión: Es el conocido “boca en boca”. Esta estrategia es más efectiva que las demás ya que cuenta con la credibilidad de la fuente.
- Fuerza de ventas: cantidad y habilidad del equipo de vendedores de la empresa

Para la promoción utilizaremos diversas herramientas de incentivo diseñadas para estimular más rápido y casi siempre a corto plazo, como por ejemplo muestras gratis, rebajas, descuentos, etc.

A los consumidores cada día les importa más lo que piensen y recomienden sus conocidos. Y como imagen vale más que mil palabras, una aplicación conquista cada día más usuarios, incluso entre los negocios y las grandes empresas. Por esto es que nuestra empresa se basa principalmente en un sitio web en la cual se mantendrá a nuestros posibles clientes al tanto de las novedades por medio de imágenes y videos

Además, hemos creado un área especial en nuestra web en donde puedas compartiros y ofrecernos propuestas para enriquecer la enseñanza y mejorar los contenidos y recursos pensados para ofrecer el mejor servicio y calidad. De esta manera pretendemos formar un espacio para compartir experiencias y reflexionar sobre las prácticas educativas creando así una comunidad de docente/alumno en la que podamos ayudarnos mutuamente.

Una vez crecida nuestra empresa, se utilizará además la referencia de nuestros clientes vigentes quienes transmitirán información positiva de nuestro servidor boca en boca.

4C: Cliente - Costo - Comodidad – Comunicación

CLIENTE: armar la clase dependiendo el alumno así puede aprender de manera eficiente. Hablar con los colegios para preguntarles de qué manera les gusta dar los contenidos y amoldarnos a sus condiciones y necesidades.

COSTO: en “Learn at Home” priorizamos la buena educación y para nosotros lo más importante es que todos puedan tener acceso, por eso mismo ofrecemos costos accesibles y para los colegios que son públicos ofrecemos una rebaja para que el estado pueda pagar nuestros servicios.

COMODIDAD: como sabemos que muchas veces alumnos no tienen acceso a internet estableceremos acuerdo con las empresas que brindan este servicio como arnet y fibertel así en el momento de la clase el alumno pueda contar con un buen internet y la clase no tenga inconvenientes por cortes o mal funcionamiento del mismo.

COMUNICACIÓN: nos interesa estar en contacto permanente con nuestros clientes y por eso contamos con redes sociales, mail y números de teléfonos disponibles para que todos se puedan comunicar con nosotros. Además, nos comunicaremos con el colegio para saber su experiencia del alumno y como la institución vio su aprendizaje; por lo que sí tienen quejas nuestra empresa las toma siempre para poder analizarlas y en el próximo servicio brindarle un mejor servicio. Por último, para una mejor comunicación tenemos charlas para explicar a los alumnos y maestros el funcionamiento de nuestra aplicación.

CONTEXTO ECONÓMICO

Nuestra idea de negocio, la cual es proveer servicios de educación cuando el alumno no puede asistir a clases; afecta a la oferta agregada y la afecta la demanda agregada. La oferta agregada es la cantidad total de bienes y servicios que las empresas de un país están dispuestas a producir y a vender en un determinado periodo, dado los precios, la capacidad productiva, los costos y las condiciones del mercado. Asimismo, la OA depende del nivel de precios y de la capacidad productiva condicionada por los factores productivos y tecnología disponible. Un ejemplo bien claro es la pandemia, que, por esta situación extrema, nos veremos obligados a tener que invertir y agrandar nuestra capacidad de brindar servicios para que todos los alumnos puedan seguir con las clases normales. Pero, por otro lado, tenemos a la demanda agregada y el componente de la misma que afectan a las decisiones de nuestros clientes es el consumo, ya que, este incluye el gasto en bienes y servicios realizados por las familias. Y aplicado a la empresa propuesta, si los consumidores deciden destinar su renta disponible adquiriendo bienes y servicios que no son los nuestros, nos encontraríamos en una situación de tener que tomar otras decisiones para que los clientes prefieran nuestros servicios antes que otros. Esta pandemia que estamos atravesando también la podemos tomar como ejemplo, porque en estos momentos se estaría generando un exceso de demanda por la imposibilidad que los alumnos asistan a clases.

Que la oferta y demanda agregada estén en equilibrio sería algo beneficioso para los compradores y para nosotras, ya que, ellos reciben un servicio a un precio que aceptan pagar y nosotras podemos cubrir nuestros costos y tener ganancia. En cambio, sí se produjera un superávit de demanda, (como sucedería en este momento por la pandemia) podríamos tener la posibilidad de expandirnos (inversión), lo que significa un aumento en nuestro servicio, pero esa es la manera de que podamos ofrecer nuestros servicios a más instituciones; por otro lado, si se produce un déficit, estaríamos en una situación donde la demanda bajaría lo que generaría un cambio en nuestras decisiones, que, implicaría bajar nuestros precios, disminuir los servicios y por consecuencia disminuyen las ganancias

La inflación, el desempleo, el carácter inestable de la actividad económica son algunos de los problemas que podrían afectar a nuestra idea de negocio. Nuestra idea ofrece un servicio, que, por sus características tendríamos mayor demanda en los meses de mayo/junio/julio/agosto, en enero/febrero/abril/septiembre/octubre nos acercaremos más al punto de equilibrio y en los

meses de marzo/noviembre la demanda sería bastante baja en comparación a los otros meses, entonces podemos ver como la falta de empleados nos afectaría en los meses de mayor oferta, pero si los contratamos en los meses de marzo y noviembre no tendrían una tarea para realizar. Luego la inflación es un factor que afecta a todos y más estando en Argentina, que, como conocemos, la inflación varía mucho, eso nos lleva al carácter inestable de la actividad económica. La economía argentina es muy inestable y eso nos puede afectar o beneficiar en nuestra idea de negocio, pero es un factor que no podemos modificar, ya que, si las instituciones tienen que bajar sus gastos, pueden cancelar nuestro servicio.

Por otro lado, los efectos de la pandemia, la economía argentina se encuentra en contracción/depresión/recesión, ya que al tener que estar en nuestras casas, muchas fábricas no funcionan y los consumidores sólo compran lo necesario para poder vivir y tratan de no gastar sus para que en un futuro puedan seguir comiendo. En sí, la economía está parada, no hay mucha demanda y no hay mucha oferta. No solo está ese problema, sino que también, Argentina tiene una gran deuda externa que tiene que pagar.

Sin embargo, para nuestro emprendimiento, el surgimiento del COVID-19 se ve afectado, relativamente, de forma positiva. Ya que nuestra empresa busca facilitar los estudios desde casa a través de una aplicación para que los alumnos que falten al colegio puedan tener la clase igual, pero desde sus casas. Esta misma funcionará de una forma distinta por esta circunstancia brindando la posibilidad de que cada profesor de cada colegio dicte clases on-line como si fuera una clase normal en el colegio.

Por lo anterior mencionado y como nosotras comprendemos que las economías domésticas en nuestro país se encuentran en una delicada situación, debido a la crisis económica; decidimos realizar planes de pago para que los colegios y universidades no se saturen con todos los pagos que tienen que realizar y así todos logren acceder a una educación. De esta manera se logrará ayudar a mejorar el sistema de educación.

En cuestión con el desempleo, el tipo de desempleo que más afecta a nuestro emprendimiento sería el desempleo friccional ya que este está ligado al funcionamiento del mercado de trabajo y se origina cuando algunos trabajadores dejan su puesto de trabajo para buscar otro mejor o cuando los nuevos miembros de la fuerza laboral emplean cierto tiempo en la búsqueda de trabajo. Entonces, el desempleo friccional surge porque los trabajadores tardan en encontrar el

empleo que mejor se ajusta a sus calificaciones y gustos. Entonces podemos decir que nos vemos afectados por ese tipo de desempleo porque nuestros profesores o maestros buscarían un trabajo mejor como dar clases presenciales en un colegio o universidad, ya que conlleva otras responsabilidades y actividades.

La caída de la producción real no afecta al emprendimiento ya que esta surge cuando hay desempleo y la producción se sitúa por debajo de la frontera de posibilidades, pero al nosotros brindar un servicio y los bienes que necesitamos solos los compramos en la inversión inicial, que caiga la producción no nos afectaría porque no necesitamos productos para brindar nuestro servicio, si no, profesionales como maestros, profesores, ingenieros en sistema. La disminución de la demanda surge como consecuencia del desempleo y la disminución de la renta. Esto nos afecta ya que se genera una caída de la demanda en términos agregados. Y en la situación actual no nos afecta por todo lo mencionado anteriormente.

Y por último, el aumento del déficit público que en sí, nos afecta, ya que no solo brindamos nuestro servicio a escuelas y universidades pagas, sino que también a públicas (aunque el precio el cual deberán pagar será menor). Si el desempleo crece, el sector público deberá afrontar mayores gastos por subsidios de desempleo. Si no aumentan los impuestos, el déficit público se incrementará. Lo que puede llegar a generar que el Estado no quiera más nuestros servicios por tener que reducir el gasto público.

En torno a la política económica, esta misma, influye en nuestra empresa porque es la forma concreta en la que el estado interviene en la actividad económica para que esta se estabilice y funcione de la mejor manera posible. Para que eso suceda el estado interviene por medio de la política monetaria, la política fiscal, la política comercial y gestión financiera internacional y por medio de la política de oferta. El estado al recurrir a alguna de estas políticas interviene en la economía y por defecto afectan y favorecen a distintas economías domésticas. En el caso de nuestra empresa, se ve afectada por la política fiscal de forma negativa (al tener que pagar impuestos); la política de oferta, ya que el gobierno incentiva a que se agrande la producción con la incorporación de nuevas tecnologías y así se generen más empleos, se reducen los precios y aumenta la productividad del trabajo; y por último la política fiscal, ya que, al ofrecer nuestros servicios también a escuelas y universidades privadas nos influye si el gobierno decide dejar de proporcionar dinero a la educación.

Con esto, podemos llegar a la conclusión de que, la política fiscal expansiva afecta a nuestra empresa de una manera positiva. Esta se basa en un aumento del gasto público y una reducción de los impuestos. Esto generaría un aumento del consumo privado, inversión privada y gasto público. A su vez, aumentaría la demanda agregada, lo cual conduce al aumento de la producción, el empleo y los precios. El gobierno mediante una política fiscal expansiva hace que la curva de demanda agregada se desplace hacia la derecha. No sólo logrará aumentar la producción y el empleo, sino que también generará una subida de precios.

Por otro lado, la política fiscal restrictiva afectaría de una manera negativa nuestra empresa. Así como la política fiscal puede emplearse para expandir la demanda agregada, también puede contraerla. Cuando la economía atraviesa una fase de expansión las tensiones inflacionarias empezarán a acentuarse y, cabe pensar, en recurrir a una política fiscal contractiva o restrictiva. El exceso de demanda agregada provocará alzas en el nivel de precios, por lo cual, la política fiscal apuntará a reducir la demanda agregada. Los instrumentos de política fiscal para tratar de contraer la demanda agregada serán los mismos que se usan para expandirla: el gasto público y los impuestos.

Por otro lado, en la República Argentina se encuentra en una etapa de recesión, la cual se puede producir porque los consumidores desean ahorrar más o porque se reduce la inversión, el gasto público o las exportaciones netas. Por esto mismo, la política que debería implementar el gobierno es la política fiscal expansiva, lo que generaría una disminución del desempleo, lo que conllevaría a un aumento de la demanda agregada y así mismo de la oferta agregada lo que incentiva a que las inversiones crezcan para poder producir y vender más bienes y servicios. Esto afectaría a la empresa de manera positiva porque en un aumento del gasto público y una reducción de los impuestos podemos llegar a expandirnos a otros lugares por tener más ganancias, no solo por la disminución de impuestos, sino que también por el aumento del gasto público porque podríamos llegar a ofrecer nuestros servicios a más colegios y universidades públicas.

Con todo lo mencionado podemos llegar a la conclusión de que la inflación, la cual, en Argentina sufre aumentos todos los meses, a raíz de las expectativas, la estructura, el aumento del dólar y la emisión de dinero descontrolada, está siendo un grave problema. Esta pandemia no ayudó en nada a que el gobierno logre controlar esta inflación, en cambio, todo empeoró. Por lo cual muchas empresas se vieron afectadas por la alta inflación lo que conllevó a que tengan que cerrar, subas de impuestos y la imposibilidad de trabajar en cuestión a la pandemia,

fue imposible de sostener para muchos. El desempleo aumentó significativamente y muchas familias se quedaron sin poder comer. Pero, sin embargo, nuestra idea de negocio fue beneficiada, la nueva forma de vida de los estudiantes conllevó a que la demanda aumente significadamente y por consecuencia, una disminución del desempleo ya que, el personal no fue suficiente y tuvimos que aumentar el mismo. Por lo que podemos apreciar, la inflación golpeó poco a nuestra empresa por la situación que estamos atravesando. Nuestro sector, fue en sí, beneficiado en todo este contexto. La educación cambió y va a seguir de esta forma por un largo tiempo en todo el mundo.

Análisis de los estados contables

N°	Descripción	cantidad	precio	total	
1	Aire acondicionado	1	\$34.739,00	\$34.739,00	
2	Notebook	1	\$33.999,00	\$33.999,00	
3	Impresora	1	\$8.999,00	\$8.999,00	
4	Pizzara	1	\$1.930,00	\$1.930,00	
5	Utiles kit	1	\$2.450,00	\$2.450,00	
6	Escritorio	1	\$4.990,00	\$4.990,00	
7	Silla	4	\$3.690,00	\$14.760,00	
8	Heladera	1	\$14.999,00	\$14.999,00	
9	Cafetera	1	\$9.999,00	\$9.999,00	
10	Pava eléctrica	1	\$2.199,00	\$2.199,00	
11	Mesa de comedor	1	\$5.500,00	\$5.500,00	
12	Silla de comedor	4	\$1.890,00	\$7.560,00	
13	Telefono	1	\$5.300,00	\$5.300,00	
14	Camara de seguridad	1	\$9.999,00	\$9.999,00	
15	Computadora	1	\$35.000,00	\$35.000,00	
16	Monitor	1	\$16.000,00	\$16.000,00	
17	Creación de la aplicación	1	\$15.000,00	\$15.000,00	\$223.423,00
18	Capital	3	\$50.000,00	\$150.000,00	
	Total de capital social o inversión inicial			\$373.423,00	
		control efectivo			\$93.355,75
	Cálculo efectio: 2 meses de gastos				
	Alquiler	2	\$36.000,00	\$72.000,00	
	Sueldo de empleados (1)	2	\$35.000,00	\$70.000,00	
	Honorarios ingeniero en sistemas	2	\$10.000,00	\$20.000,00	
	Servicios (internet, luz, telefono, seguro, agua)	2	\$12.327,00	\$24.654,00	
			\$93.327,00	\$186.654,00	
	Cálculo de amortizaciones				
	Notebooks		\$33.999,00		
	Computadora		\$35.000,00		
	Monitor		\$16.000,00		
	Camaras de seguridad		\$9.999,00		
	Impresora		\$8.999,00		
	Cafetera		\$9.999,00		
	Pava eléctrica		\$2.199,00		
	Teléfono		\$5.300,00		
	útiles kits		\$2.450,00		

Aplicación	\$15.000,00	
	\$138.945,00	
Amortización por 5 años	\$27.789,00	
Aire acondicionado	\$34.739,00	
Pizarra	\$1.930,00	
Escritorio	\$4.990,00	
Silla	\$14.760,00	
Heladera	\$14.999,00	
Mesa de comedor	\$5.500,00	
Silla de comedor	\$7.560,00	
	\$84.478,00	\$187.186,20
Amortización por 10 años	\$8.447,80	
Total valor a amortizar	\$36.236,80	

Empresa: Learn At Home		
Inversión inicial		\$ 373.423
Unidades de producción	260 unidades	
VENTAS		\$1.668.000,00
Materia Prima		\$0,00
Costo de PRODUCCIÓN variable / C.M.V.		\$120.000,00
Mano de Obra		\$420.000,00
Gastos de COMERCIALIZACIÓN	internet, luz, telefono	\$87.924,00
Gastos de PRODUCCIÓN	alquiler, honorario ing	\$ 552.000
Gastos de ADMINISTRACIÓN		\$0,00
Otros gastos	seguro, agua, gas	\$60.000,00
Total gastos		\$1.119.924,00
BENEFICIO		\$428.086,00

Cálculo de unidades a vender	
sabiendo que:	
valor agregado = precio de ventas - costo variable	
unidades a vender=	
(costos fijos + beneficio anual)/valor agregado	
valor agregado	750
costos fijos	1.119.924,00
beneficio anual	428.086,00
unidades a vender	922

PRESUPUESTO FINANCIERO

Empresa: Learn at home

1 PROMO DE CADA 1 2 PROMOS DE CADA 1

	20		20		20		20		20		20		20		PROYECTADO EXCEDENTE
Mes:	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12			
	marzo	abril	mayo	junio	julio	agosto	septiembre	octubre	noviembre	diciembre	enero	febrero			
Saldo inicial	\$150.000,00	\$303.670,00	\$365.549,33	\$428.967,33	\$492.385,33	\$538.303,33	\$601.721,33	\$665.139,33	\$728.557,33	\$791.975,33	\$837.893,33	\$901.311,33			
Ingresos por ventas															
Mensual	\$100.000,00	\$100.000,00	\$100.000,00	\$100.000,00	\$100.000,00	\$100.000,00	\$100.000,00	\$100.000,00	\$100.000,00	\$100.000,00	\$100.000,00	\$100.000,00	\$100.000,00		
Pago anual por la aplicacion	\$25.000,00	\$25.000,00	\$25.000,00	\$25.000,00	\$25.000,00	\$25.000,00	\$25.000,00	\$25.000,00	\$25.000,00	\$25.000,00	\$25.000,00	\$25.000,00	\$25.000,00		
Clases Particulares	\$14.000,00	\$14.000,00	\$14.000,00	\$14.000,00	\$14.000,00	\$14.000,00	\$14.000,00	\$14.000,00	\$14.000,00	\$14.000,00	\$14.000,00	\$14.000,00	\$14.000,00		
Total Ingresos Netos	\$139.000,00	\$139.000,00	\$139.000,00	\$139.000,00	\$139.000,00	\$139.000,00	\$139.000,00	\$139.000,00	\$139.000,00	\$139.000,00	\$139.000,00	\$139.000,00	\$139.000,00		
IVA VENTAS	\$29.190,00	\$29.190,00	\$29.190,00	\$29.190,00	\$29.190,00	\$29.190,00	\$29.190,00	\$29.190,00	\$29.190,00	\$29.190,00	\$29.190,00	\$29.190,00	\$29.190,00		
TOTAL COBRANZAS	\$168.190,00	\$168.190,00	\$168.190,00	\$168.190,00	\$168.190,00	\$168.190,00	\$168.190,00	\$168.190,00	\$168.190,00	\$168.190,00	\$168.190,00	\$168.190,00	\$168.190,00		
EGRESOS															
Gastos de Producción Variables															
Mano de Obra															
Maestra 1	\$0,00	\$35.000,00	\$35.000,00	\$35.000,00	\$52.500,00	\$35.000,00	\$35.000,00	\$35.000,00	\$35.000,00	\$52.500,00	\$35.000,00	\$35.000,00	\$35.000,00	\$35.000,00	
Gastos de Comercialización															
Luz	\$0,00	\$4.000,00	\$4.000,00	\$4.000,00	\$4.000,00	\$4.000,00	\$4.000,00	\$4.000,00	\$4.000,00	\$4.000,00	\$4.000,00	\$4.000,00	\$4.000,00	\$4.000,00	
Telefono	\$0,00	\$537,00	\$537,00	\$537,00	\$537,00	\$537,00	\$537,00	\$537,00	\$537,00	\$537,00	\$537,00	\$537,00	\$537,00	\$537,00	

Internet	\$0.00	\$2.790,00	\$2.790,00	\$2.790,00	\$2.790,00	\$2.790,00	\$2.790,00	\$2.790,00	\$2.790,00	\$2.790,00	\$2.790,00	\$2.790,00	\$2.790,00
Gastos de Producción													
Honorarios de ingeniero	\$ -	\$ 10.000	\$ 10.000	\$ 10.000	\$ 10.000	\$ 10.000	\$ 10.000	\$ 10.000	\$ 10.000	\$ 10.000	\$ 10.000	\$ 10.000	\$ 10.000
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	\$ 12.000
Gastos impositivos													
Ingresos Brutos	\$ -	\$ 6.255	\$ 6.255	\$ 6.255	\$ 6.255	\$ 6.255	\$ 6.255	\$ 6.255	\$ 6.255	\$ 6.255	\$ 6.255	\$ 6.255	\$ 6.255
Iva compras	\$2.520,00	\$4.058,67	\$4.058,67	\$4.058,67	\$4.058,67	\$4.058,67	\$4.058,67	\$4.058,67	\$4.058,67	\$4.058,67	\$4.058,67	\$4.058,67	\$4.058,67
Iva a pagar		\$26.670,00	\$25.131,33	\$25.131,33	\$25.131,33	\$25.131,33	\$25.131,33	\$25.131,33	\$25.131,33	\$25.131,33	\$25.131,33	\$25.131,33	\$25.131,33
Otros gastos													
Seguro	\$0,00	\$1.000,00	\$1.000,00	\$1.000,00	\$1.000,00	\$1.000,00	\$1.000,00	\$1.000,00	\$1.000,00	\$1.000,00	\$1.000,00	\$1.000,00	\$1.000,00
Gas	\$0,00	\$2.000,00	\$2.000,00	\$2.000,00	\$2.000,00	\$2.000,00	\$2.000,00	\$2.000,00	\$2.000,00	\$2.000,00	\$2.000,00	\$2.000,00	\$2.000,00
Agua	\$0,00	\$2.000,00	\$2.000,00	\$2.000,00	\$2.000,00	\$2.000,00	\$2.000,00	\$2.000,00	\$2.000,00	\$2.000,00	\$2.000,00	\$2.000,00	\$2.000,00
Total Egresos	\$ 14.520	\$ 106.311	\$ 104.772	\$ 104.772	\$ 122.272	\$ 104.772	\$ 104.772	\$ 104.772	\$ 104.772	\$ 122.272	\$ 104.772	\$ 104.772	\$ 104.772
RESULTADO FINANCIERO	\$303.670,00	\$365.549,33	\$428.967,33	\$492.385,33	\$538.303,33	\$601.721,33	\$665.139,33	\$728.557,33	\$791.975,33	\$837.893,33	\$901.311,33	\$964.729,33	

Superavit

Determinación del IVA a pagar	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO
IVA VENTAS	\$29.190,00	\$29.190,00	\$29.190,00	\$29.190,00	\$29.190,00	\$29.190,00	\$29.190,00	\$29.190,00	\$29.190,00	\$29.190,00	\$29.190,00	\$29.190,00
IVA COMPRAS	\$2.520,00	\$4.058,67	\$4.058,67	\$4.058,67	\$4.058,67	\$4.058,67	\$4.058,67	\$4.058,67	\$4.058,67	\$4.058,67	\$4.058,67	\$4.058,67
SALDO TÉCNICO DEL PERÍODO	\$26.670,00	\$25.131,33	\$25.131,33	\$25.131,33	\$25.131,33	\$25.131,33	\$25.131,33	\$25.131,33	\$25.131,33	\$25.131,33	\$25.131,33	\$25.131,33
SALDO A FAVOR DEL PERÍODO ANTERIOR	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
SALDO DEL PERÍODO	\$26.670,00	\$25.131,33	\$25.131,33	\$25.131,33	\$25.131,33	\$25.131,33	\$25.131,33	\$25.131,33	\$25.131,33	\$25.131,33	\$25.131,33	\$25.131,33

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

Empresa: Learn at home
Fecha de cierre ejercicio: 28/02

MODELO CONTABLE

Ventas	\$1.668.000,00
menos	
Costo de ventas	\$120.000,00
Resultado Bruto	\$1.548.000,00
menos	
Gastos de comercialización	\$87.924,00
Gastos de producción	\$455.000,00
Gastos de administración	\$144.000,00
Gastos impositivos	\$75.060,00
Amortización	\$36.236,80
Otros Gastos	\$60.000,00
Resultado del Ejercicio	\$689.779,20
por 35%	
Impuesto a las ganancias	\$241.422,72
Resultado Neto	\$448.356,48

ESTADO DE SITUACIÓN PATRIMONIAL			
Empresa: Learn at home			
Fecha de cierre del ejercicio: 28/02			
ACTIVO	2020/2021	PASIVO	2020/2021
Activo Corriente		Pasivo Corriente	
Caja y Bancos	\$964.729,33	Deudas Comerciales	\$10.000,00
Inversiones Temporarias		Deudas laborales	\$35.000,00
Créditos por Ventas		Deudas Fiscales	\$272.809,05
Otros Créditos		Otras Deudas	\$12.327,00
Bienes de Cambio	\$0,00	Total pasivo corriente	\$330.136,05
Total Activo corriente	\$964.729,33	Pasivo No corriente	
Activo No corriente		Deudas bancarias	\$0,00
Bienes de Uso	\$ 187.186,20	Previsiones	\$0,00
Activos Intangibles	\$ -	Total pasivo no corriente	\$0,00
Total Activo No Corriente	\$ 187.186,20	TOTAL PASIVO	\$ 330.136,05
		PATRIMONIO NETO	
		Capital	\$373.423,00
		Resultado del Ejercicio	\$448.356,48
		Total P. Neto	\$821.779,48
TOTAL ACTIVO	\$ 1.151.915,53	TOTAL PASIVO + PAT. NETO	\$ 1.151.915,53
		control	\$ -

Solvencia: Patrimonio neto / Pasivo total

Solvencia: 2,49

Patrimonio neto más importante como fuente de financiación de las inversiones

Liquidez corriente: Activos corrientes / Pasivos corrientes

Liquidez corriente: 2,92

Con los bienes operativos se pueden afrontar las obligaciones exigibles a corto plazo

Liquidez seca: Activos corrientes - Bienes de cambio / Pasivos corrientes

Liquidez seca: 2,92

Se pueden afrontar los pasivos corrientes son vender bienes de cambios

Margen Bruto: Ganancia x 100 / Ventas

Margen bruto: 92,81

El 92,81% de porcentaje de ganancia se obtiene como diferencia entre los costos de compra o producción y las ventas

Margen Operativo: Ganancia operativa x 100 / Ventas

Margen operativo: 26,88

Mide la utilidad que queda como un porcentaje de las ventas despues de considerar todos los ingresos y costos operativos

Rentabilidad del PN: Resultado x 100 / Patrimonio Neto

Rentabilidad del PN: 54,55922068

Muestra la retribución que les corresponde a los propietarios por los aportes que han realizado