



S.I.G.T.

Formación Empresarial

Katsu enterprise (勝つ企業)

Rol	Apellido	Nombre	C.I	Email	Tel/Cel.
Coordinador	Macedo	Fiorella	5.503.612-7	fiorellamacedo22@gmail.com	095 256 351
Sub-Coordinador	Dávila	Oriana	5.074.874-1	orianadavila99@gmail.com	093 308 483
Integrante 1	Pérez	Lautaro	5.468.712-7	pabloramirez199221@gmail.com	097 967 986
Integrante 2	Budes	Agustin	5.121.247-6	agustinbudes@gmail.com	099 431 623

Docente: Miranda, Ariel.

Fecha de culminación

13/11/2023

TERCERA ENTREGA



Índice

Índice.....	1
Nombre de la empresa.....	2
Identificación de integrantes del grupo.....	2
Isologotipo.....	3
Presentación de la organización.....	3
Visión.....	3
Misión.....	3
Objetivos.....	4
Principios y valores de la organización.....	4
Necesidad que nuestra empresa satisface.....	4
Determinación de la actividad y giro de la misma.....	5
Presentación del producto o servicio a través de sus características significativas.....	5
Aspectos externos- Análisis del entorno relativo elegido.....	7
Pros de nuestra localización.....	7
Contras de nuestra localización.....	7
Matriz FODA.....	8
Fortalezas.....	8
Oportunidades.....	8
Debilidades.....	9
Amenazas.....	9
Plan de Marketing.....	9
Estudio de mercado con variables.....	9
¿Qué es lo que está necesitando el público al que nos dirigimos?.....	9
Segmentos de mercado.....	10
Plan de Inversiones.....	11
Plan de Recursos Materiales y Tecnológicos.....	12
Humanos (organigrama).....	13
Financieros (Factibilidad Financiera).....	14
Proyección de la producción.....	16
Anexo.....	17
Comprobantes.....	17
Forma Jurídica.....	18
Trámites al inicio de la empresa.....	20



Nombre de la empresa

Katsu enterprise (勝つ企業).

Identificación de integrantes del grupo

- **Integrantes:**

- Fiorella Macedo
- Oriana Dávila
- Lautaro Pérez
- Agustin Budes

- **Roles en la organización:**

- Coordinadora: Fiorella Macedo. Encargada total de la organización, administración y distribución de tareas, así como de corroborar que todo se realice en tiempo y forma. También realiza tareas.
- Subcoordinadora: Oriana Dávila. Encargada de mantener al tanto de todas las actualizaciones que haya en las tareas y de ayudar a la coordinadora en la distribución y corrección de las tareas de cada integrante. También realiza tareas.
- Integrante 1: Lautaro Perez. Encargado del cumplimiento de todas las tareas que se le asignen y de corroborar que las materias técnicas de informática funcionen adecuadamente.
- Integrante 2: Agustin Budes. Encargado del cumplimiento de todas las tareas que se le asignen, del apartado audiovisual y de solucionar errores (Scripts) que las materias técnicas de informática contengan.



Isologotipo



Presentación de la organización

Visión

La visión que nuestra empresa maneja es lograr posicionarnos como líderes en la industria de la tecnología deportiva al ofrecer soluciones innovadoras y personalizadas que empoderen a deportistas, entrenadores, clubes y organizaciones deportivas para alcanzar su máximo potencial. Nuestra visión es impulsar un mundo en el que la tecnología mejore la experiencia y el rendimiento deportivo, manteniéndonos siempre actualizados a las novedades tecnológicas de desarrollo para ofrecerle a nuestros clientes la mejor de las experiencias en gestión.

Misión

Cuando hablamos de nuestra misión como empresa esta es la de facilitar la gestión eficiente y el rendimiento sobresaliente en el mundo del deporte a través de soluciones tecnológicas de vanguardia. Nuestra misión es proporcionar aplicaciones innovadoras y fáciles de usar que permitan a atletas, entrenadores, clubes y organizaciones deportivas tomar decisiones informadas, mejorar su desempeño y fomentar una comunidad deportiva más conectada y comprometida.



Objetivos

Nuestro objetivo principal es mejorar la eficiencia y la experiencia en el ámbito deportivo a través de nuestras aplicaciones. Nuestro objetivo es desarrollar aplicaciones de vanguardia que hagan que la experiencia de involucrarse con un deporte sea más dinámica y moderna, por ejemplo, una de las características que ofrecemos en nuestras aplicaciones es un sistema de puntuación que logra facilitar la obtención de resultados finales en las competencias, al igual que mejorar el rendimiento y promover la participación activa en el mundo del deporte, satisfaciendo las necesidades y superando las expectativas de nuestros clientes.

Principios y valores de la organización

El valor principal bajo el cual trabaja nuestro equipo es la responsabilidad y compromiso con la causa que representa este proyecto, entendemos que para lograr crear un software funcional nuestra administración necesita contar con respeto y entendimiento a la hora de trabajar, motivación y gran trabajo en equipo al mismo tiempo que discernimiento para lograr comprender lo que significa la creación de dicho producto a gran escala, como es la fomentación y el apoyo que merecen distintas disciplinas de artes marciales.

Necesidad que nuestra empresa satisface

En los torneos de Karate se puede competir bajo dos modalidades: Kata (conjunto de técnicas y movimientos preestablecidos) y Kumite (combate).

La CUK (Confederación Uruguaya de Karate) Es la organización con la que nuestra empresa está trabajando para satisfacer la necesidad que nace a partir de la implementación de nuevas tecnologías originalmente planteados en el reglamento WKF (World Karate Federation). La CUK es el órgano rector del Karate nacional, y estar afiliada a la WKF, debe organizar torneos oficiales regidos bajo su reglamento. En dicho reglamento mencionado con anterioridad se plasma la intención de implementar nuevas tecnologías con la finalidad de hacer de las competencias eventos más fáciles de gestionar. Por lo tanto, la WKF resolvió comenzar a utilizar tablets para puntuar en cada torneo,



Se nos ha informado que a pesar de contar con el Hardware (Tablets) La CUK todavía no cuenta con un software funcional para utilizar en las competencias, por consecuencia nuestra empresa se ha comprometido a desarrollar una aplicación con una interfaz intuitiva y amigable, para ayudarles a llevar a cabo una gestión más ordenada en estos campeonatos.

Determinación de la actividad y giro de la misma

Nuestra empresa, Katsu enterprise se encarga del desarrollo de diversas aplicaciones y del desarrollo de aplicaciones empresariales y soporte técnico:

- **Determinación**: Brindar soluciones de software personalizadas para empresas que buscan optimizar sus operaciones a través de aplicaciones a medida. La determinación se centra en la excelencia en el desarrollo de software y el soporte técnico de alta calidad.
- **Giro**: Desarrollar aplicaciones empresariales especializadas para diversas industrias, como gestión de recursos humanos, logística, finanzas, y brindar servicios de soporte técnico para garantizar un funcionamiento ininterrumpido de las aplicaciones.

Presentación del producto o servicio a través de sus características significativas

Cuando hablamos de nuestro producto principal, lo podemos dividir en tres niveles:

Producto básico

Katsu Enterprise ha estado diseñando una aplicación de gestión de torneos de karate en modalidad Kata teniendo en cuenta las necesidades y los desafíos específicos que enfrenta La CUK (Confederación Uruguaya de Karate). Esta organización no contaba con un software para llevar a cabo las puntuaciones, esta cuestión entorpece de gran manera todo el proceso, impidiéndoles llegar a resultados satisfactorios.



Producto real

Una de las características significativas que posee nuestra aplicación es que esta misma le permite al entrenador ingresar la información del competidor de manera rápida y ordenada, estos datos incluyen información como la edad, el nombre, apellido, sociedad médica, cédula y la escuela.

Además de eso, la aplicación también cuenta con otra característica destacada: La habilidad de crear varias divisiones y grupos basados en las categorías disponibles referentes a la edad del participante. Por supuesto todos estos datos son fácilmente editables en caso de que se produzca cualquier error de organización. No podemos dejar de mencionar nuestra tercera característica destacada, esta misma fue especialmente desarrollada con los jueces del torneo en mente: La opción de ingresar la puntuación y los resultados del evento y ver los ganadores y los resultados generales de ubicación para cada grupo. Desde luego, la puntuación que se desplegará será de forma totalmente anónima respetando la identidad de los jueces en una pantalla.

El sistema permite realizar el sorteo que define el competidor de cada participante para que el mismo no se enfrente con alguien dos veces ni con una persona de su mismo equipo o escuela.

Producto aumentado

Nuestro equipo se encargará de las actualizaciones de software frecuentes y cualquier otra situación que requiera reparación/mantenimiento. Cabe destacar que toda información de competidores, profesores y puntuaciones serán guardadas en una base de datos.



Aspectos externos- Análisis del entorno relativo elegido

Posterior a una reunión llevada a cabo el día 9 de junio del año 2023 nuestra empresa ha decidido establecer su primer local ubicado en la zona de la ciudad vieja, Montevideo, más específicamente en Sarandí & Bartolomé Mitre 4706703, lugar donde se encuentran oficinas y comercios relacionados a las tecnologías y creación de softwares, como también venta de equipos informáticos.

Pros de nuestra localización

- La zona elegida se trata de una zona céntrica, rica en tráfico comercial y gran recurrencia humana.
- Al encontrarse en el centro de la ciudad, es fácilmente accesible, ya sea que el cliente se movilice por su cuenta o cuente con transporte público.
- Sinergia con otros comercios divergentes a nuestra rama de negocios. La existencia de cafés, centros comerciales, oficinas y demás establecimientos cercanos a nuestro local favorece el surgimiento de oportunidades en donde podremos aprovechar el influjo de clientes que visiten estos mismos.
- Nuestro local al estar ubicado en esta zona puede conferir un cierto prestigio y una imagen de marca más fuerte. Los consumidores suelen asociar los comercios céntricos con negocios de calidad y mayor nivel, lo que puede generar confianza y lealtad hacia nuestra marca.

Contras de nuestra localización

- Al estar ubicados en una zona céntrica, es probable que nos enfrentemos a una mayor competencia.
- Estacionamiento limitado y costoso, esto puede ser una barrera para los clientes que prefieren llegar en su propio vehículo.



Fortalezas

- Los precios de nuestras aplicaciones son bajos, fácilmente accesibles.
- La comunicación con nuestros clientes es fluida, brindamos un asesoramiento constante.
- **Utilización de herramientas tecnológicas de calidad:** Katsu Enterprise siempre tiene como prioridad la utilización y el mantenimiento de sus herramientas de desarrollo para poder proporcionarle a los clientes productos de la mejor calidad.

Oportunidades

- **Crecimiento de la industria deportiva:** El sector deportivo está en constante crecimiento, por lo que crea oportunidades para expandir la base de clientes y desarrollar nuevos productos y servicios.
- Ya que la naturaleza de las aplicaciones que nuestra empresa desarrolla es tan específica, la competencia es casi nula.
- **Globalización:** La empresa tiene la oportunidad de explorar mercados internacionales a medida que se haga más reconocida y por consecuencia más organizaciones deportivas busquen soluciones de gestión de clase mundial.
- **Alianzas estratégicas:** Colaboraciones con ligas deportivas específicas y el involucramiento en eventos puede impulsar la visibilidad y el crecimiento de la empresa.
- **Avances tecnológicos:** El avance tecnológico constante ofrece oportunidades para desarrollar nuevas características y servicios innovadores.
- **Localización estratégica:** La primera y principal sucursal de Katsu Enterprise se encuentra en la zona céntrica de la ciudad, por lo que esto nos facilita una salida más extensa en lo que es la visita de clientes y la visibilidad de la empresa.



Debilidades

- Potencial competencia con una nueva empresa debutante en el mercado que se dedica a realizar softwares del mismo tipo (Grupoul).
- Nuestra empresa es nueva en el mercado.
- **Evolución tecnológica rápida**: La rápida evolución de la tecnología puede hacer que los productos actuales sean obsoletos si no se mantienen en constante actualización.

Amenazas

- **Seguridad**: Las amenazas de seguridad cibernética pueden comprometer la integridad de los datos deportivos y por consecuencia esto puede afectar en la confianza de los clientes.
- **Ciclos económicos**: Las recesiones económicas pueden llevar a la reducción de presupuestos en organizaciones deportivas, lo que podría impactar la demanda de software.

Plan de Marketing

Estudio de mercado con variables

Este estudio de mercado tiene como objetivo evaluar la viabilidad y el potencial de éxito de un nuevo software de gestión deportiva. El software propuesto se enfocará en la optimización de la administración de equipos, instalaciones deportivas y eventos. Para ello, se analizarán diversas variables que afectan la demanda, la competencia y las oportunidades en el mercado.

¿Qué es lo que está necesitando el público al que nos dirigimos?

Nos dirigimos a un público el cual requiere de softwares de gestión de artes marciales.

- Demanda y Mercado Objetivo:

Demografía: El mercado objetivo incluye clubes deportivos, asociaciones deportivas, escuelas y universidades con clubes deportivos de Karate y otras organizaciones relacionadas con el deporte.



Tamaño del Mercado: Se estima que el mercado de la gestión deportiva es significativo y en crecimiento, ya que más organizaciones reconocen la necesidad de eficiencia en su gestión.

Actualizaciones y Soporte: Por supuesto incluiremos actualizaciones y soporte técnico en el precio. Los clientes valoran el acceso a mejoras y asistencia técnica.

Segmentos de mercado

Clubes Deportivos Amateur y equipos de deportes locales, como equipos de Karate kata que compiten a nivel amateur.

Escuelas y Universidades: Instituciones educativas que organizan equipos deportivos y eventos deportivos relacionados al karate kata.

Instalaciones Deportivas: Gimnasios, centros deportivos y complejos deportivos que necesitan gestionar sus instalaciones y programar evento de Karate (Kata)

Organizaciones Deportivas Profesionales: Equipos y organizaciones deportivas de karate kata profesionales que gestionan múltiples aspectos de su operación.

Aficionados al Deporte: Individuos apasionados por el deporte que buscan aplicaciones para mejorar su propia experiencia deportiva y quieran simular un torneo de karate kata.



Mezcla Comercial

1. Producto:

Producto Básico:

La funcionalidad fundamental que ofrecemos son softwares destinados a la gestión de varias disciplinas deportivas.

Producto Real: Además de las características básicas, incluye características tangibles como la interfaz de usuario, la velocidad de funcionamiento y la calidad del soporte al cliente.

Producto Total: Asimismo de crear un producto que beneficie al usuario y le haga la experiencia de gestionar sus actividades deportivas más amenas, también contará con el apoyo incondicional de una empresa comprometida con su bienestar y que pone como prioridad su tranquilidad mental y confort.

2. Precio:

El precio estándar de nuestro producto principal de gestión es de 10000 dólares.

3. Plaza (Distribución):

Nuestros productos están disponibles en nuestra tienda online a través de descarga. También contamos con la opción presencial, en donde el cliente puede visitarnos a nuestra sucursal y allí mismo el personal técnico se encargará de la instalación en su equipo electrónico de preferencia.

4. Promoción:

Nuestro plan de marketing incluye publicidad en línea, campañas en redes sociales, marketing de contenidos, relaciones públicas y descuentos promocionales.

Plan de Inversiones

Recursos necesarios para la puesta en marcha de la empresa

Capital Inicial: 100.000\$

Este capital inicial está más que nada invertido en el costo que supone crear una sociedad de responsabilidad limitada además de la factura de infraestructura del agua, la factura por luz, alquiler, mantenimiento y reparaciones periódicas.



Hardware y Software: las computadoras, servidores, y licencias de software fueron previamente adquiridas antes de la creación de la empresa, por lo tanto casi no existiría el gasto en esta área, más que pequeñas actualizaciones para su mejor funcionamiento. 4.000\$

Oficina o Espacio de Trabajo: 20.000\$

Conexión a Internet: 12.000\$

Legalidad y Regulación: 8.000\$

Plan de Recursos Materiales y Tecnológicos

Recursos Materiales

Espacio de Trabajo: Contamos con un local ubicado en la zona de la ciudad vieja, Montevideo, más específicamente en Sarandí & Bartolomé Mitre 4706703.

Mobiliario de Oficina: Contamos con el mobiliario necesario para llevar a cabo nuestro trabajo.

Suministros de Oficina: Contamos con papelería, consumibles de impresión y otros suministros.

Recursos Tecnológicos

Computadoras y Estaciones de Trabajo: Tenemos en nuestra posesión computadoras con el rendimiento y con las especificaciones necesarias para el desarrollo de software. Esto incluye procesadores, memoria RAM adecuada y almacenamiento abundante.

Software de Desarrollo: Las Licencias de software para herramientas de desarrollo, como bases de datos y otros recursos de desarrollo están vigentes.

Conexión a Internet: Contamos con una conexión a Internet rápida y confiable.

Servidores y Alojamiento: Contamos con los servidores necesarios.

Seguridad y Protección de Datos: Software y hardware de seguridad, como cortafuegos, antivirus y sistemas de copia de seguridad para proteger los datos y el código fuente.



Infraestructura en la Nube: Utilizamos servicios en la nube para el almacenamiento, la escalabilidad y la gestión de proyectos.

Redes y Cableado: Nuestra Red interna esté correctamente cableada y configurada para garantizar una conectividad eficiente.

Humanos (organigrama)

El organigrama de nuestra empresa esta compuesto de la siguiente forma:

Dirección:

CEO (Director Ejecutivo) : Fiorella macedo

Desarrollo de Aplicaciones:

Director de Desarrollo de Aplicaciones: Agustin Budes

Gerente de Proyectos: Oriana Davila

Equipo de Desarrollo de Software: Fiorella Macedo, Agustin Budes, Lautaro Perez, Oriana Davila.

QA (Control de Calidad) / Testers: Agustin Budes, Lautaro Perez.

Ventas y Marketing:

Director de Ventas y Marketing: Lautaro Perez

Gerente de Ventas: Agustin Budes

Gerente de Marketing: Fiorella Macedo.

Equipo de Ventas: Agustin Budes, Lautaro Perez.

Equipo de Marketing: Oriana Davila, Fiorella Macedo.

Soporte Técnico y Atención al Cliente:

Director de Soporte Técnico: Fiorella Macedo.

Equipo de Soporte Técnico: Fiorella Macedo, Agustin Budes, Lautaro Perez, Oriana Davila.

Equipo de Atención al Cliente: Fiorella Macedo, Agustin Budes, Lautaro Perez, Oriana Davila.

Finanzas y Administración:

Director Financiero: Oriana Davila.

Gerente de Finanzas: Lautaro Perez.

Equipo de Contabilidad y Finanzas: Fiorella Macedo, Agustin Budes, Lautaro Perez, Oriana Davila.

Equipo de Recursos Humanos: Fiorella Macedo, Agustin Budes, Lautaro Perez, Oriana Davila.



Investigación y Desarrollo:

Director de Investigación y Desarrollo: Oriana Davila.

Equipo de Investigación: Fiorella Macedo, Agustin Budes, Lautaro Perez, Oriana Davila.

Financieros (Factibilidad Financiera)

Análisis de costos: Hablamos de los costos iniciales y en curso asociados con el proyecto, incluyendo gastos de inversión, gastos operativos, costos de mantenimiento y otros gastos relacionados.

144.000\$

Ingresos y proyecciones de ventas: Como empresa proyectamos que los ingresos generados desde la venta de nuestros productos pueden partir desde una media de 4000 USD netos.

Flujo de efectivo:

Ingresos Operativos:

Ventas de Software: Ingresos generados por la venta de licencias de software.

Suscripciones: Nuestra empresa ofrece servicios basados en suscripción, como actualizaciones periódicas y soporte técnico

Servicios de Consultoría: Ingresos generados por servicios de consultoría relacionados con la implementación y personalización del software.

Costos Operativos:

Desarrollo de Software: Costos de la creación y mejora del software.

Marketing y Ventas: Gastos relacionados con la promoción y venta del software.

Soporte Técnico: Costos asociados con el mantenimiento y soporte técnico para los clientes.

Gastos Generales y Administrativos: Costos de oficina, salarios del personal.

Inversiones en Activos Fijos:

Hardware, equipos e infraestructura para mejorar su capacidad de desarrollo o soporte.

Flujo de Inversiones:

Inversiones Financieras: Ingresos o salidas de efectivo relacionados con inversiones en instrumentos financieros.

Financiamiento:

Emisión de Acciones: Ingresos generados por la emisión de nuevas acciones.

Impuestos:

Pagos de Impuestos: Flujo de efectivo asociado con el pago de impuestos sobre las ganancias.

Flujo de Efectivo Neto: La suma de todos los flujos de efectivo anteriores dará como resultado el flujo de efectivo neto.



Punto de equilibrio: Costos Fijos: 40.000\$

Precio de Venta por Unidad: 8000\$

Costo Variable por Unidad: 4000\$

Punto de equilibrio: -10,00

Tasas de retorno y rentabilidad: Tasa de Retorno:

La tasa de retorno generalmente se refiere al rendimiento de una inversión y se puede expresar de diversas maneras, como la tasa de retorno sobre la inversión (ROI) o la tasa de retorno sobre el patrimonio (ROE).

ROI (Return on Investment): Se calcula dividiendo la ganancia neta de la inversión por el costo de la inversión y expresándose como un porcentaje.

ROE (Return on Equity): Se centra en el rendimiento de la inversión de los accionistas y se calcula dividiendo la utilidad neta entre el patrimonio neto.

Rentabilidad:

La rentabilidad se refiere a la capacidad de una empresa para generar ganancias en relación con sus ingresos, activos o patrimonio.

ROA (Return on Assets): Mide la eficiencia de la empresa para generar ganancias a partir de sus activos totales.

ROCE (Return on Capital Employed): Mide el rendimiento de la inversión de la empresa y se calcula dividiendo la utilidad antes de impuestos entre el capital empleado.

Valor presente neto (VPN) y tasa interna de retorno (TIR):

El VPN es una medida utilizada para determinar si un proyecto de inversión es rentable.

Calcula el valor actual de los flujos de efectivo futuros de un proyecto descontados a una tasa de interés o tasa de descuento específica. El objetivo es determinar si el proyecto generará más dinero del que se invierte en él.

Si el VPN es positivo, significa que el proyecto generará un retorno adecuado y puede ser considerado como una inversión rentable.

Si el VPN es negativo, el proyecto no es rentable, ya que generará menos dinero del que se invirtió, y podría no ser una inversión adecuada.

Tasa Interna de Retorno (TIR):



La TIR es la tasa de descuento que hace que el VPN de un proyecto sea igual a cero. En otras palabras, es la tasa a la cual el proyecto genera un retorno nulo.

La TIR se utiliza para medir la rentabilidad de un proyecto y determinar si supera o iguala la tasa de rendimiento requerida o el costo de capital.

Si la TIR es mayor que la tasa de rendimiento requerida, el proyecto se considera rentable.

Si la TIR es menor que la tasa requerida, el proyecto no se considera rentable.

En resumen, el VPN se enfoca en el valor actual de los flujos de efectivo, mientras que la TIR se centra en la tasa de rendimiento del proyecto. Ambas métricas son útiles para evaluar la viabilidad financiera de un proyecto y tomar decisiones de inversión. Un proyecto con VPN positivo y TIR mayor que la tasa requerida generalmente se considera una inversión atractiva.

Proyección de la producción

La proyección de la producción es una estimación anticipada de la cantidad de bienes o servicios que una empresa espera producir en un período futuro, llevaremos a cabo esta investigación teniendo en cuenta los siguientes puntos:

Entender el Mercado:

Analizaremos el mercado en el que operamos, considerando las tendencias, la demanda del cliente, la competencia y cualquier factor externo que pueda afectar la demanda de nuestro software

Segmentación del Mercado: Nuestro producto está orientado a toda clase de individuo o ente deportivo que quiera mejorar su experiencia y hacer de ella un asunto más ameno y fácil de gestionar.

Feedback del Cliente:


Recopilaremos minuciosamente los comentarios de los clientes existentes y potenciales.

Colaboración Interna: Trabajamos en estrecha colaboración con nuestros equipos de ventas, marketing y desarrollo para comprender las capacidades del producto y las estrategias de comercialización.

Capacidad de Producción: Nuestra empresa cuenta con la infraestructura y el personal adecuados para manejar una producción amplia y exitosa.

Revisión Continua: Periódicamente revisamos y actualizamos nuestra proyección de producción adaptándola al mercado.

AnexoComprobantes

 DGI DIRECCIÓN GENERAL IMPOSITIVA	SOLICITUD DE AUTORIZACIÓN WEB	5438
	PARA IMPRESIÓN DE DOCUMENTACIÓN	VERSION 01

NUMERO DE SOLICITUD 22000246648	FECHA DE SOLICITUD 12/09/2022
RUC 212830718592	RUC DE LA IMPRENTA 212583038905
NUMERO DE LOCAL 2	TIPO DE AUTORIZACION A
FECHA DE VALIDEZ DE LA AUTORIZACION 04/10/2022	CANTIDAD DE DOCUMENTOS 12



Forma Jurídica

SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA.

En la ciudad de Montevideo, el día 6 de septiembre del 2023, comparecen:

- I) Fiorella Macedo Uruguaya 18 años, Soltera, 5.503.612-7, Nicolas de herra 4164;
II) Lautaro Perez, Uruguayo, 18 años, Soltero, 5.468.712-7, (San Martín 1346);
III) Oriana Davila, Uruguaya, 22 años, Soltera, 5.074.874-1, (Rincones 7890),
y convienen en celebrar el siguiente contrato: PRIMERO Katsu S.R.L.-

Los comparecientes convienen en constituir una SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA que se registrará por la Ley 16.060, el decreto 155/010 de 24 de mayo de 2010, y demás normas concordantes y complementarias, para la que adoptan la denominación de Katsu S.R.L. SEGUNDO Sarandí & Bartolomé Mitre 4706703.

– La sociedad tendrá su domicilio en el departamento de Montevideo pudiendo instalar sucursales dentro y fuera del país.

TERCERO Fabricación, comercialización, administración y gestión de software

– El objeto de la sociedad que se constituye será el de: Fabricación, comercialización, administración y gestión de software En cumplimiento de dicho objeto la sociedad podrá realizar todo tipo de actos.

CUARTO (Capital y cuotas) – El capital social asciende a la suma de \$ 43500 pesos uruguayos (cuarenta y tres mil quinientos), dividido en 12 cuotas de \$ 3625 pesos uruguayos (tres mil seiscientos veinticinco) cada una.

QUINTO (Aportes) – Los socios, a efectos de la conformación del capital social, aportan en este acto, al contado y en efectivo las siguientes sumas:

- I) (Fiorella Macedo) la suma de \$ 14500 pesos uruguayos (catorce mil quinientos), correspondiéndole 6 cuotas;
II) (Lautaro Perez) la suma de \$ 14500 pesos uruguayos (catorce mil quinientos), correspondiéndole 6 cuotas;
III) Oriana Davila la suma de \$ 14500 pesos uruguayos (Catorce mil quinientos), correspondiéndole 6 cuotas;

I.S.B.O. 3BF 2

La sociedad otorga a cada uno de los socios la correspondiente carta de pago.

SEXTO (Distribución de ganancias y pérdidas) – Las ganancias se distribuirán y las pérdidas se soportarán en proporción a lo aportado.

SÉPTIMO (Administración) – La administración y representación de la sociedad corresponderá a cualquiera de los socios en forma indistinta. El representante tendrá las más amplias facultades para el gobierno, administración, gravamen y disposición de los bienes sociales. Podrá otorgar poderes generales y especiales.

OCTAVO (Plazo) – El plazo de la sociedad que se constituye es de 30 años a partir de hoy. Dicho plazo se prorrogará automáticamente por períodos de 10 años cada uno, a contar del vencimiento del plazo original. Los socios podrán ejercer el derecho de receso cada 5 años a contar del presente retirándose de la sociedad y continuando ésta con los restantes, debiendo comunicar su decisión mediante telegrama dirigido a la Sede social y a la sociedad con una antelación no menor a



sesenta días a contar del respectivo vencimiento.

NOVENO (Cesión de cuotas) – La cesión de cuotas se regirá por el régimen legal.

DÉCIMO (Toma de decisiones) – Las decisiones sociales se adoptarán conforme a lo dispuesto por la normativa vigente.

DÉCIMO PRIMERO (Pacto de continuación) - En caso de fallecimiento o incapacidad de cualquiera de los socios la sociedad continuará con los sucesores o cónyuge supérstite del socio fallecido o con el representante del socio incapaz.

DÉCIMO SEGUNDO (Telegrama colacionado y domicilios especiales) – Las partes pactan la validez del telegrama colacionado para toda comunicación, notificación e intimación entre ellas y como domicilios especiales los denunciados como suyos en la comparecencia.

DÉCIMO TERCERO (Solicitud de certificación de firmas) – Las partes solicitan al Escribano (nombres y apellidos) la certificación notarial de sus firmas.

CERTIFICO QUE:

I) Las firmas que anteceden en el contrato de Sociedad de Responsabilidad Limitada que antecede, identificado con el pie de página (identificación del pie de página del documento privado) son auténticas y fueron puestas en mi presencia por las personas hábiles Fiorella Macedo, Lautaro Perez, Oriana Davila, acreditando su identidad con los correspondientes documentos de identidad que me exhiben, y

I.S.B.O. 3BF 3

cuyos demás datos individualizantes surgen del referido documento, que previa lectura que del mismo les hice lo otorgaron y firmaron.

II) El contrato que antecede fue otorgado conforme lo dispuesto en la Ley 16.060 y el decreto 155/010 de 24 de mayo de 2010.

III) El domicilio fiscal de Katsu S.R.L. es en la calle Sarandí & Bartolomé Mitre 4706703. de la ciudad de Montevideo del departamento de Montevideo, y su domicilio constituido en la calle Sarandí & Bartolomé Mitre número 4706703, de la ciudad de Montevideo del departamento de Montevideo. EN FE DE ELLO, a solicitud de Katsu S.R.L., y para su presentación ante Registro Nacional de Comercio, Dirección General Impositiva y Banco de Previsión Social, expido el presente que sello, signo y firmo en Montevideo, departamento de Montevideo el Seis del Nueve de Dos Mil Tres.

—



EXPLICACIÓN DE SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA.

Una sociedad de responsabilidad limitada (SRL) es un tipo de estructura empresarial que combina características de una corporación y una sociedad de personas. Algunas de sus características son las siguientes:

- Responsabilidad Limitada. Los socios no son personalmente responsables por las deudas y obligaciones de la SRL. Su responsabilidad se limita a la inversión que realizaron en la empresa.
- Número de socios. Por lo general una sociedad de responsabilidad limitada tiene un límite de socios que pueden involucrarse a dicha organización y esto varía según la legislación de cada país.
- Capital social. Las sociedades de responsabilidad limitada tienen un capital social, esta es la inversión inicial de los socios, es decir el bono que aportaron al unirse a la sociedad. Este capital se divide en participaciones o cuotas, los socios son propietarios en función a la cantidad de cuotas que poseen.
- Gestión flexible. Los socios pueden gestionar la empresa o designar un administrador, esto ofrece flexibilidad en la toma de decisiones.
- Duración. Las SRL puede tener una duración indefinida o limitada según lo establecido en su contrato social.
- Transferencia de cuotas. En muchos casos, las cuotas de una SRL se pueden transferir, pero esto requiere la aprobación de los demás socios.
- Normativas Legales. Las SRL están sujetas a regulaciones y leyes específicas de cada país, deben cumplir con requisitos legales y fiscales.
- Rendición de cuentas. Los socios deben llevar registros financieros y presentar informes a las autoridades pertinentes.
- Capital mínimo. La mayoría de países exigen un capital mínimo para iniciar una sociedad de responsabilidad limitada.
- Responsabilidad fiscal. Las sociedades de responsabilidad limitada pueden tener ventajas fiscales en comparación con otros tipos de empresas.

Trámites inicio de la empresa

Click aquí para dirigirse a un drive donde se encuentran las fotos de los trámites:

[Click aquí](#)