DOSSIER FIDELITAS

Fidelitas

MICHAEL PAGE INTERNATIONAL ARGENTINA S.A.

Informe realizado a pedido de PAN AMERICAN ENERGY S.L. SUC. ARGENTINA

ARGENTINA

Julio 2025

Esta información es confidencial y de uso exclusivo de quien la solicita. Su finalidad es meramente orientativa en decisiones crediticias. No implica juicio de valor ni de solvencia de los informados. Su evaluación y las decisiones que el cliente tome son ajenas a Fidelitas.

1- Resumen Ejecutivo

1.1 CALIFICACIÓN Y EVALUACIÓN

Pan American ENERGY

Informe de Reevaluación / Ampliación de Alcance
Anexo 3 A - Servicios

			No Aplica	No cumple / No posee / No cedio información (0)	Con irregularidades / sin planes de regularización / cedió información parcial (1)	No aplica por que contrata monotributistas. (2)	Están inscriptos en moratorias, planes de pagos, etc. y paga (3)	Se detectan caso de atraso puntuales (4)	No se detectan desvíos (5)
1. Cumplimiento de Obligaciones Previsionales e Impositivas									
1.1	**Como es su situación salarial y social respecto de:**								
1.1.1	Pago de sueldos y remuneraciones.								X
1.1.2	Presentación y pago de aportes y contribuciones F-931								X
1.1.3	Presentación y pago de ART.								X
1.1.4	Presentación y pago de otras cargas sociales								X
1.2	**Como es su situación fiscal respecto de:**								
1.2.1	Presentación y pago del impuesto a las ganancias (DDJJ y anticipos)								X
1.2.2	Presentación y pago del impuesto al valor agregado (I.V.A. F-731)							X	
1.2.3	Presentación y pago del impuesto a los ingresos brutos							X	
1.3	**Como es su situación bancaria**								X
Total Cumplimiento Previsional e Impositivo		**95%**	**38**						

Tipo de Empresa	Servicios		No Aplica	"No cedió información / Valor por debajo del mínimo (0)"	Malo	Regular		Bueno		Muy Bueno		Excelente
2. Situación Económico-Financiera					1	2		3		4		5
2.1.1	**Solvencia**				0,490	0,490	0,727	0,727	0,963	0,963	1,200	1,200
					X							
2.1.2	**Endeudamiento Corriente**				2,000	2,000	1,500	1,500	1,000	1,000	0,500	0,500
					X							
2.2.1	**Índice de liquidez**				0,900	0,900	1,200	1,200	1,500	1,500	1,800	1,800
					X							
2.3.1	**Rentabilidad Bruta**				0,200	0,200	0,267	0,267	0,333	0,333	0,400	0,400
												X
2.3.2	**Rentabilidad Operativa**				0,020	0,020	0,073	0,073	0,127	0,127	0,180	0,180
				X								
2.3.3	**Rentabilidad Neta**				0,030	0,030	0,087	0,087	0,143	0,143	0,200	0,200
				X								
Total Situación Económico-Financiero		**27%**	**8**									

Calificación y Ponderación de la Reevaluación / Ampliación de Alcance

CONDICIÓN		CALIFICACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA				
		Puntaje Obtenido		% respecto al total	Ponderación (%)	Resultado
1	**Cumplimiento Previsional y Fiscal**	38	**40**	**95%**	**10,0%**	**1,0**
2	**Situación Económico-Financiera**	8	**30**	**27%**	**90,0%**	**2,4**
Resultado Final		**3,4**				

Según políticas de calificación de PAN AMERICAN ENERGY SL SUC. ARGENTINA

1.2 CONCLUSIÓN

MICHAEL PAGE INTERNATIONAL ARGENTINA SA. es una empresa con más de 15 años de experiencia ubicada en la Ciudad Autonoma de Buenos Aires, especializada a nivel mundial en la busqueda y selección de talento, por medio de Michael page, Page Executive, Page Outsourcing y Page Interim. Sus accionistas son: MICHAEL PAGE INTERNATIONAL HOLDINGS LIMITED (88.66%, Reino Unido) y MICHAEL PAGE HOLDING ESPAÑA S.L. (11.34%, España). No declara operar bajo certificaciones de calidad. Según Form. 931 de 06/2025 cuenta con 350 empleados registrados. Cuenta con afiliación vigente con BERKLEY ART. Opera normalmente con el sistema financiero. No registra cheques rechazados por Falta de Fondos. El informe de Deuda de ARBA indica que es un agente sin deuda, no obstante su similar de la provincia de Córdoba indica irregularidades. Se encuentra al día con los pagos de Aportes y Contribuciones de Seguridad Social. No se detectaron Notas de Prensa Negativas, Eventos de Integridad ni Juicios del fuero comercial como demandado.

Desde la perspectiva del análisis de balance, el ejercicio cerrado a 12/2024 muestra una situación financiera que continúa siendo delicada. Aunque la solvencia mejoró de 0.16 a 0.3, sigue indicando alto riesgo, con activos insuficientes para cubrir sus pasivos. El endeudamiento corriente es elevado (3.34), reflejando una fuerte dependencia del financiamiento a corto plazo. La liquidez también resulta preocupante, con un ratio de 0.8 que evidencia dificultades para afrontar obligaciones inmediatas. El capital de trabajo es negativo por 2° año consecutivo, representando un alto riesgo. Si bien el resultado bruto (50,85%) señala un nivel de rentabilidad operativo excelente, el EBIT sigue siendo negativo, lo que expone un riesgo operativo persistente. La rentabilidad neta, aunque mejoró levemente de -10,24% a -5,58%, sigue en terreno negativo. La empresa acumula 5 años consecutivos de pérdidas, y aunque algunos indicadores muestran avances, permanecen en niveles críticos, reforzando un panorama financiero complejo.

La empresa muestra un deterioro generalizado en sus indicadores clave, especialmente en su estructura patrimonial y liquidez. Se recomienda establecer un seguimiento periódico y riguroso de su evolución.

LÍMITE DE COMPRA (30% sobre ventas)	VENTAS BALANCE	VENTAS POST-BALANCE
Ventas	**ARS 19 886 584 423**	**ARS 6 693 816 581**
Límite de compra	**ARS 5 965 975 327**	**ARS 2 008 144 974**

Contenidos

1- RESUMEN 2

1.1 CALIFICACIÓN Y EVALUACIÓN 2
1.2 CONCLUSIÓN 3

2- DATOS ORGANIZACIONALES 6

2.1 CONSTITUCIÓN / ESTATUS JURÍDICO / DOMICILIOS / TELÉFONOS/ ESTATUTO 6
2.2 RESEÑA HISTÓRICA / GENERALIDADES 7
2.3 PRODUCTOS/SERVICIOS Y ANTIGÜEDAD EN EL MERCADO 7
2.4 MISIÓN, VISIÓN Y VALORES 8
2.5 INFORMACIÓN ADICIONAL / DATOS DE INTERÉS 8
2.5.1 Certificado Fiscal para Contrataciones de la Administración Nacional 8
2.5.2 Constancia de inscripción AFIP/IIBB/Ganancias 9
2.6 MARCAS / PATENTES / LICENCIAS 14
2.7 ORGANIGRAMA DE LA COMPAÑÍA 14
2.8 ESTRUCTURA SOCIETARIA Y VINCULACIONES 17
2.8.1 Socios / Accionistas 17
2.8.2 Vinculaciones / Empresas Relacionadas 18
2.8.3 Directivos 18
2.8.4 Antecedentes de Principales Directivos 19
2.9 ACTIVOS 20
2.9.1 Inmuebles 20
2.9.2 Rodados 20
2.10 PUBLICACIONES OFICIALES 20
OTRAS PUBLICACIONES 21
2.11 CERTIFICACIONES 26
2.11.1 Certificaciones de Calidad 26
2.11.2 Distinciones Obtenidas 26
2.11.3 Programas de Responsabilidad Social Empresaria 26
2.12 EVOLUCIÓN MENSUAL/ DETALLE DE PERSONAL CONTRATADO 27
2.13 EVOLUCIÓN MENSUAL/ DETALLE DE PERSONAL SUB- CONTRATADO 28

3- SITUACIÓN COMERCIAL 29

3.1 DETALLES Y EVOLUCIÓN DE COMPRAS Y VENTAS 29
3.2 VENTAS A PAN AMERICAN ENERGY S.L. SUC. ARGENTINA 29
3.3 PROVEEDORES 29
3.4 CLIENTES 29
3.5 SEGUROS 29
3.5.1 Registro de contratos con las ART 29
3.5.2 Contratos extinguidos por falta de pago 30
3.5.3 Otros Seguros contratados 30

4- COMERCIO EXTERIOR 31

4.1 IMPORTACIONES 31
4.2 EXPORTACIONES 31

5- SITUACIÓN BANCARIA 32

5.1 CHEQUES RECHAZADOS 32
5.2 CENTRAL DE DEUDORES 32
5.3 NIVEL DE ENDEUDAMIENTO INFORMADO 33

6- SITUACIÓN JUDICIAL COMERCIAL 34

6.1 CARÁTULAS DE JUICIOS COMERCIALES COMO DEMANDADO 34
6.2 CARÁTULAS DE JUICIOS COMERCIALES COMO DEMANDANTE 34
6.3 FISCALES Y PREVISIONALES 34
6.3.1 Detalle de Inscripciones Fiscales 34
6.3.2 Informe Estado de Deudas por Provincia 34
6.3.3 Embargos 35
6.3.4 Otra información Fiscal o Previsional de Interés 35

7- INTEGRIDAD 37

7.1 INTEGRIDAD 37
7.2 INFORMACIÓN DE PRENSA NEGATIVA 38

8- ESTADOS CONTABLES 39

8.1 DATOS CONTABLES 39
8.2 ANÁLISIS VERTICAL 46
8.3 ANÁLISIS PATRIMONIAL 47
8.4 ANÁLISIS DE RENTABILIDAD 48
8.5 ANÁLISIS FINANCIERO 49
8.6 ANÁLISIS DE FLUJO DE FONDOS 50
8.7 CÁLCULO DE CAPACIDAD DE CONTRATACIÓN 51
8.8 SCORE DE BALANCE 52

2- Datos Organizacionales

2.1 CONSTITUCIÓN / ESTATUS JURÍDICO / DOMICILIOS / TELÉFONOS/ ESTATUTO

Razón Social	MICHAEL PAGE INTERNATIONAL ARGENTINA S.A.
CUIT	33-71056709-9.
Domicilio	CARLOS PELLEGRINI 1265 PISO 12, (1009), CIUDAD AUTONOMA DE BUENOS AIRES, ARGENTINA
Posibles teléfonos	(011) 4001-4500 - (OTRO)
Actividad	780000 - OBTENCIÓN Y DOTACIÓN DE PERSONAL 829900 - SERVICIOS EMPRESARIALES N.C.P.
Forma Jurídica	SOCIEDAD ANONIMA
Fecha de Inscripción	30/05/2008
Fecha de Contrato Social	27/05/2008
Capital	$ 2 375 045
Patrimonio neto al 2024	$ 2 084 051 667
Cantidad Empleados	350 (Fuente: Form. 931 06/2025)
Domicilio Legal	CARLOS PELLEGRINI 1265 PISO 12, (1009), CIUDAD AUTONOMA DE BUENOS AIRES, ARGENTINA
Otros domicilios.	CORDOBA AV. 883 Piso:9, (1054), CIUDAD AUTONOMA DE BUENOS AIRES, ARGENTIN

2.2 RESEÑA HISTÓRICA / GENERALIDADES

PAGEGROUP es la empresa líder a nivel internacional en búsqueda y selección de talento, desde mandos intermedios hasta directivos con contrato temporal o permanente, gracias a sus marcas: Michael Page, Page Executive, Page Outsourcing y Page Interim.

Fundada en 1976 en Reino Unido, cotiza en la bolsa de Londres desde 2001. Actualmente cuenta con más de 7.500 colaboradores a nivel mundial y está presente en 37 países.

PageGroup está presente en la región desde 2008 y actualmente cuenta con un equipo de más de 70 consultores, quienes ofrecen un servicio de cobertura nacional desde nuestras oficinas ubicadas en Buenos Aires y Montevideo.

Fuente: Empresa.

2.3 PRODUCTOS/SERVICIOS Y ANTIGÜEDAD EN EL MERCADO





Fuente: Empresa.

2.4 MISIÓN, VISIÓN Y VALORES

No se detectó información.

2.5 INFORMACIÓN ADICIONAL / DATOS DE INTERÉS

2.5.1 Certificado Fiscal para Contrataciones de la Administración Nacional

Información no proporcionada por la empresa.

2.5.2 Constancia de inscripción AFIP/IIBB/Ganancias



ARCA

AGENCIA DE RECAUDACION Y CONTROL ADUANERO

CONSTANCIA DE INSCRIPCION

MICHAEL PAGE INTERNATIONAL ARGENTINA SA CUIT: ***33-71058709-9***

Forma Jurídica: ***SOC. ANONIMA***

Fecha Contrato Social: ***27-05-2008***

IMPUESTOS/REGIMENES NACIONALES REGISTRADOS Y FECHA DE ALTA

IMP.A LAS GAN.- BENEF.DEL EXT. - 171	08-2020
RETENCIONES CONTRIB.SEG.SOCIAL - 740	12-2020
RETENCIONES CONTRIB.SEG.SOCIAL - 748	07-2012
SICORE-IMPTO.A LAS GANANCIAS - 78	06-2008
SICORE-IMPTO.A LAS GANANCIAS - 94	06-2008
SICORE-IMPTO.A LAS GANANCIAS - 160	06-2008
GANANCIAS SOCIEDADES	06-2008
IVA	06-2008
REG. SEG. SOCIAL EMPLEADOR	06-2008
BP-ACCIONES O PARTICIPACIONES	12-2012
REG. INF. - PARTICIPACIONES SOCIETARIAS	06-2008
REG. INF. - PRESENTACION DE ESTADOS CONTABLES EN FORMATO PDF	12-2009

Contribuyente no amparado en los beneficios promocionales INDUSTRIALES establecidos por Ley 22021 y sus modificatorias 22702 y 22973, a la fecha de emision de la presente constancia.

Esta constancia no da cuenta de la inscripción en:

- Impuesto Bienes Personales y Exteriorización - Ley 26476: de corresponder, deberán solicitarse en la dependencia donde se encuentra inscripto.

- Impuesto a las Ganancias: la condición de exenta, para las entidades enunciadas en los incisos b), d), e), f), g), m) y r) del Art. 20 de la ley, se acredita mediante el "Certificado de exención en el Impuesto a las Ganancias" - Resolución General 2681.

- Aporte Solidario: de corresponder, deberá solicitarse en la dependencia donde se encuentra inscripto.

- Responsable Deuda Ajena Aporte Solidario: de corresponder, deberá solicitarse en la dependencia donde se encuentra inscripto.

ACTIVIDADES NACIONALES REGISTRADAS Y FECHA DE ALTA

Actividad principal:	*780000 (F-883) OBTENCIÓN Y DOTACIÓN DE PERSONAL*	Mes de inicio: *11/2013*
Secundaria(s):	*829900 (F-883) SERVICIOS EMPRESARIALES N.C.P.*	Mes de inicio: *12/2019*

Mes de cierre ejercicio comercial: ***12***

DOMICILIO FISCAL - ARCA

CORDOBA AV. 111 Piso:14
1054-CIUDAD AUTONOMA BUENOS AIRES

Vigencia de la presente constancia: ***06-05-2025*** a ***05-06-2025***

Hora **10:49:39** Verificador **106731023574**

ARCA ARCA ARCA ARCA ARCA

Los datos contenidos en la presente constancia deberán ser validados por el receptor de la misma en la página institucional de ARCA http://www.arca.gob.ar.

comarb sifere	Impuesto sobre los Ingresos Brutos Convenio Multilateral	N° de Formulario 5866
CM03	Presentación y Pago	N° Verificador 822797

CUIT: 33-71056709-9	Contribuyente: Michael Page International	Sede: 901
Anticipo: 202503	Secuencia: Original	Tipo: Resto

Datos Presentación AFIP: DDJJ presentada el 25/04/2025 - 13:56:10 ante AFIP, Nº de Transacción 1090853033

Jurisdicciones incluídas en la presente Declaración Jurada

Jurisdicción		Anticipo Impuesto Determinado	Valores Restan	Valores Suman	A favor Contribuyente	A favor Fisco	A Pagar
901	CABA	$48.432.484,34	$44.382.282,96	$0,00	$0,00	$4.050.201,38	$4.050.201,38
902	BUENOS AIRES	$1.607.688,01	$28.442.444,07	$0,00	$26.834.756,06	$0,00	$0,00
904	CORDOBA	$95.371,32	$174.223,01	$0,00	$78.851,69	$0,00	$0,00
921	SANTA FE	$105.968,14	$5.602.183,00	$0,00	$5.496.214,86	$0,00	$0,00
Totales		$50.241.511,81	$78.601.133,04	$0,00	$32.409.822,61	$4.050.201,38	$4.050.201,38

Presentación de DJ por Internet

Acuse de recibo de DJ

Organismo Recaudador: SIFERE CONVENIO MULTILATERAL
Formulario: **5866 v600 - CM PRESENTACION Y PAGO**
CUIT: **33-71056709-9**
Impuesto: **5825 - CM GCBA**
Concepto: **19 - OBLIGACION MENSUAL/ANUAL**
Subconcepto: **19 - OBLIGACION MENSUAL/ANUAL**
Período: **2025-03**
Nro. verificador: 822797
Cantidad de registros: 150

Fecha de Presentación: 2025-04-25 Hora: 13:56:08
Nro. de Transacción: 1090853033
Código de Control: EMNRbI
Usuario autenticado por: ARCA (ClaveFiscal)
Presentada por el Usuario: 30658892718

[F5866.33710567099.txt]

Verificador de integridad (algoritmo MD5)
[b5bea8bc03f80c14e7e2733ed3109dee]

Conserve este Acuse de Recibo como comprobante de presentación

Datos sujetos a verificación

IMPUESTO A LAS GANANCIAS

F. 713

Declaración Jurada

Firma

Carácter

Mes de Cierre	Período	C.U.I.T.
12	2024	33-71056709-9
0 Original 1-9 Rect.	**Cod. Activ.**	**Nro verificador**
Original	749100	455786
Ejercicio Fiscal	Regular	

Apellido y Nombre o Razón Social	Versión	Establecimiento
MICHAEL PAGE INTERNATIONAL ARGENTINA SA	2500002	0

Cantidad proyectos promovid	0	C.U.I.T./C.U.I.L. contado	20-14547898-8	Entidad Exenta	NO

R1 - Quebrantos Trasladables

Quebrantos trasladables por venta de acciones (F.A.)	0,00	Quebrantos trasladables por venta de acciones (F.E.)	0,00
Quebrantos trasladables por Inst. financ.Derivados (F.	0,00		
Quebrantos trasladables resto (F.A.)	1.450.332.914,60	Quebrantos trasladables resto (F.E.)	0,00
Quebrantos trasladables Juegos de Azar (F.A.)	0,00	Quebrantos trasladables Juegos de Azar (F.E.)	0,00

R2 - Determinación del Resultado Neto

	F. Argentina	F. Extranjera		F. Argentina	F. Extranjera
Result.del Ejerc.(contable)	-1.704.998.105,73	0,00	Quebrantos computables	0,00	0,00
Ajustes	-135.664.353,39	0,00			
Donaciones	0,00		Resultado Neto	-1.840.662.459,12	0,00
Resultado impositivo	-1.840.662.459,12	0,00	Resultado atrib.a los socios	0,00	0,00
Queb.por Vta.de Acc.(Ejerc.	0,00	0,00	Queb.de Fuente Argentina		0,00
Queb.por Inst.Fin.Der.(Ejerc	0,00		Resultado Neto Final	-1.840.662.459,12	0,00

R3 - Det. Resultado (Juegos de Azar)

	F. Argentina	F. Extranjera		F. Argentina	F. Extranjera
Result.del Ejerc. (contable)	0,00	0,00	Quebrantos computables	0,00	0,00
Ajustes	0,00	0,00	Resultado Impositivo	0,00	0,00

R4 - Determinación del Impuesto

Alícuota %	25,00	Alícuota para Juegos de Azar	41,50 %
Impuesto Determinado (excep.juegos de aza	0,00	Impuesto Determinado para Juegos de Azar	0,00
Total Impuesto Liberado (F.A y F.E.)	0,00	Total Impuesto Determinado	0,00
Total Impuesto No Liberado (F.A y F.E.)	0,00		

R5 - Determinación del Saldo del Impuesto

	A favor Contrib	A favor AFIP		A favor Contrib	A favor AFIP
Imp. determinado Fuente Extra		0,00	Cómputo Credeb para cancel. I	0,00	
Imp. análogos pagados en el e:	0,00		Saldo a Ingresar		0,00
Subtotal Fuente Extranjera		0,00	Ant.canc.c/cómp.de Bonos y C	0,00	
Imp. determinado Fuente Arge		0,00	Saldo por anticipos cancelados		
Imp.análogo pagado en el ext.c			con Bonos o Certif.Fiscales	0,00	
contra gcias. de FA admitido p	0,00		Cómputo de Bonos y Créditos		
Saldo a favor per.ant.antic.can	0,00		Fiscales para cancelación de D	0,00	
Saldo a favor per.ant.antic.can			Retenciones y/o Percepciones	63.430.778,80	
bonos CF Dto 135/06	0,00		Total antic.ingresados en efecti		
Anticipos cancelados mediante	0,00		mediante débitos bancarios-ex		
Anticipos canc.mediante BCF I	0,00		F. 515 y bonos CF Dto. 135/06	0,00	
Total bonos F.515	0,00		Percep.no comput. p/el cálculo	0,00	
Total bonos CF Dto. 135/06	0,00		Pago a cta. "Rég Art. 4 RG 381	0,00	
Saldo a favor del resp.x antic.e	0,00		Total Pagos RG 5110 - Cesión		
Sdo.favor resp.x ant.bonos CF	0,00		transf. de doc.de transporte - (I	0,00	
Subtotal Fuente Argentina		0,00	Total anticipos RG 4498		
Diferimiento F.518	0,00		Art.3° Punto 1)	0,00	
Subtotal General		0,00	Total pago a cuenta RG 5248/5		
Pagos a Cta.que no generan sa	0,00		ingresos extraordinarios	0,00	
Saldo previo al cómputo Crede		0,00	Saldo a favor periodo anterior	0,00	
Anticipos cancelados Credeb	0,00		Saldo a favor por fusión o abso	0,00	
Saldo.x anticipos cancelados C	0,00		Saldo a favor	63.430.778,80	
Saldo a Cancelar		0,00			0,00

R6 - Forma de Ingreso

Saldo a Ingresar	0,00	Imp. ing. en DD.JJ. orig. o ult. re	0,00	Suma ing. en forma no bancari	0,00
Total a pagar	**0,00**				

07133371056709912202445578 6

f658387af10f3d80288e3babebe85b89

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

Presentación de DJ por Internet

Acuse de recibo de DJ

Organismo Recaudador:	ARCA
Formulario:	**713 v2500 - GANANCIAS SOCIEDADES**
CUIT:	**33-71056709-9**
Impuesto:	**10 - GANANCIAS SOCIEDADES**
Concepto:	**19 - OBLIGACION MENSUAL/ANUAL**
Subconcepto:	**19 - OBLIGACION MENSUAL/ANUAL**
Período:	**2024**
Nro. verificador:	455786
Cantidad de registros:	588
LEYENDA PFP:	DJ SIN PLAN
Fecha de Presentación:	2025-05-14 Hora: 16:21:59
Nro. de Transacción:	1093897338
Código de Control:	6im1T0
Usuario autenticado por:	ARCA (ClaveFiscal)
Presentada por el Usuario:	20224255765

[455786F0713.f658387af10f3d80288e3babebe85b89.b64]

Verificador de integridad (algorítmo MD5)
[f658387af10f3d80288e3babebe85b89]

Conserve este Acuse de Recibo como comprobante de presentación

Datos sujetos a verificación

Presentación de DJ por Internet

Acuse de recibo de DJ

Organismo Recaudador:	ARCA
Formulario:	**731 v601 - IVA**
CUIT:	**33-71056709-9**
Impuesto:	**30 - IVA**
Concepto:	**19 - OBLIGACION MENSUAL/ANUAL**
Subconcepto:	**19 - OBLIGACION MENSUAL/ANUAL**
Período:	**2025-04**
Nro. verificador:	956640
Cantidad de registros:	87
Fecha de Presentación:	2025-05-23 Hora: 13:08:30
Nro. de Transacción:	1096541716
Código de Control:	EbSI7$
Usuario autenticado por:	ARCA (ClaveFiscal)
Presentada por el Usuario:	20285064733

[956640F0731.0506289c44ea4881187060bbe0923ce3.b64]

Verificador de integridad (algorítmo MD5)
[0506289c44ea4881187060bbe0923ce3]

Conserve este Acuse de Recibo como comprobante de presentación

Datos sujetos a verificación

ARCA AGENCIA DE RECAUDACIÓN Y CONTROL ADUANERO			CUIT: 33-71056709-9	
		Firma	Período fiscal	0 Orig. 1-9 Rectificativa
			04-2025	0
Impuesto al Valor Agregado	Sello fechador de recepción	Carácter	Actividad principal	Nº verificador
F.731			749100	956640 / 131939
	Apellido y nombre o denominación: MICHAEL PAGE INTERNATIONAL ARGENTINA S.A.			
				Versión 6.0.0

Datos identificatorios

Proyectos promovidos - Dtos. Nº2054/92 - 804/96 - 857/97	0	Proveedor de empresa promovida	No
Proyectos promovidos excepto los alcanzados por los Dtos. Nº2054/92 - 804/96 - 857/97	0	Agropecuario con pago anual	No

Determinación del impuesto de las actividades no amparadas por regímenes promocionales

Saldo de proveedores por operaciones con empresas promovidas		0,00
Total del débito fiscal del período		239.876.206,64
Total del crédito fiscal del período		31.114.080,12
Ajuste anual del crédito fiscal por operaciones exentas	ARCA	0,00
	Contribuyente	0,00
Reducción del Saldo Técnico - Beneficio a pequeños contribuyentes Art. 12 Ley 27.618		0,00
Saldo a favor del período anterior		0,00
Saldo técnico a favor por traslado de saldos		0,00
Disminución de saldo técnico por traslado de saldo a VPU		0,00
Impuesto facturado vinculado con exportaciones perfeccionadas o no en el período o asimilables		0,00
Saldo técnico a favor del responsable		0,00
Saldo técnico a favor de ARCA		208.762.126,52
Crédito fiscal a imputar a otros impuestos por compra de insumos de editores libros, folletos, etc.		0,00
Diferimiento F.518		0,00

Total F.515	0,00	**Total F.518**	0,00	**Total F.517/1**	0,00

Determinación de la declaración jurada mensual (incluídos los régimenes promocionales)

Saldo técnico a favor de ARCA	208.762.126,52
- Bonos Fiscales - Decreto N° 1.145/09	0,00
Certificados de crédito fiscal - RG 4212 - Art. 9º	0,00
Saldo técnico total a favor del responsable incluído el no liberado	0,00
Ley Nº 25.360/2000	0,00
Total de Otros Conceptos que disminuyen el "Saldo Técnico a favor del Responsable"	0,00
Saldo a favor de ARCA	208.762.126,52
Saldo a favor de libre disponibilidad del período anterior	0,00
Monto utilizado	0,00
Total de retenciones, percepciones y pagos a cuenta	44.480.165,15
Saldo de libre disponibilidad por traslado de saldos	0,00
Monto de retenciones agropecuarias devuelto en el período	0,00
Compensación con saldo a pagar del mercado interno	0,00
Saldo a favor de ARCA neto de compensaciones por exportaciones	164.281.961,37
Acrecentamiento por notas de crédito a responsables no inscriptos	0,00
Acrecentamiento por operaciones con responsables no inscriptos	0,00
Saldo de libre disponibilidad del período	0,00
Saldo de impuesto a favor de ARCA	164.281.961,37
Total de pagos no bancarios	0,00
Monto que se ingresa	**164.281.961,37**

Saldo anterior Cr. Fis. Exp.	Imp. solic. p/ dev. acred. o transf.	Saldo final Cr. Fis. Exp.
0,00	0,00	0,00

Reintegro por Operaciones de venta de bienes de capital

Débito Fiscal computable de las operaciones del período	0,00
Crédito Fiscal computable de las operaciones del período	0,00
Saldo a favor del contribuyente por operaciones del período (considerando alícuota general para el Débito Fiscal	0,00
Monto límite para solicitar en devolución	0,00

07313371056709904202595664 0
0506289c44ea4881187060bbe0923ce3

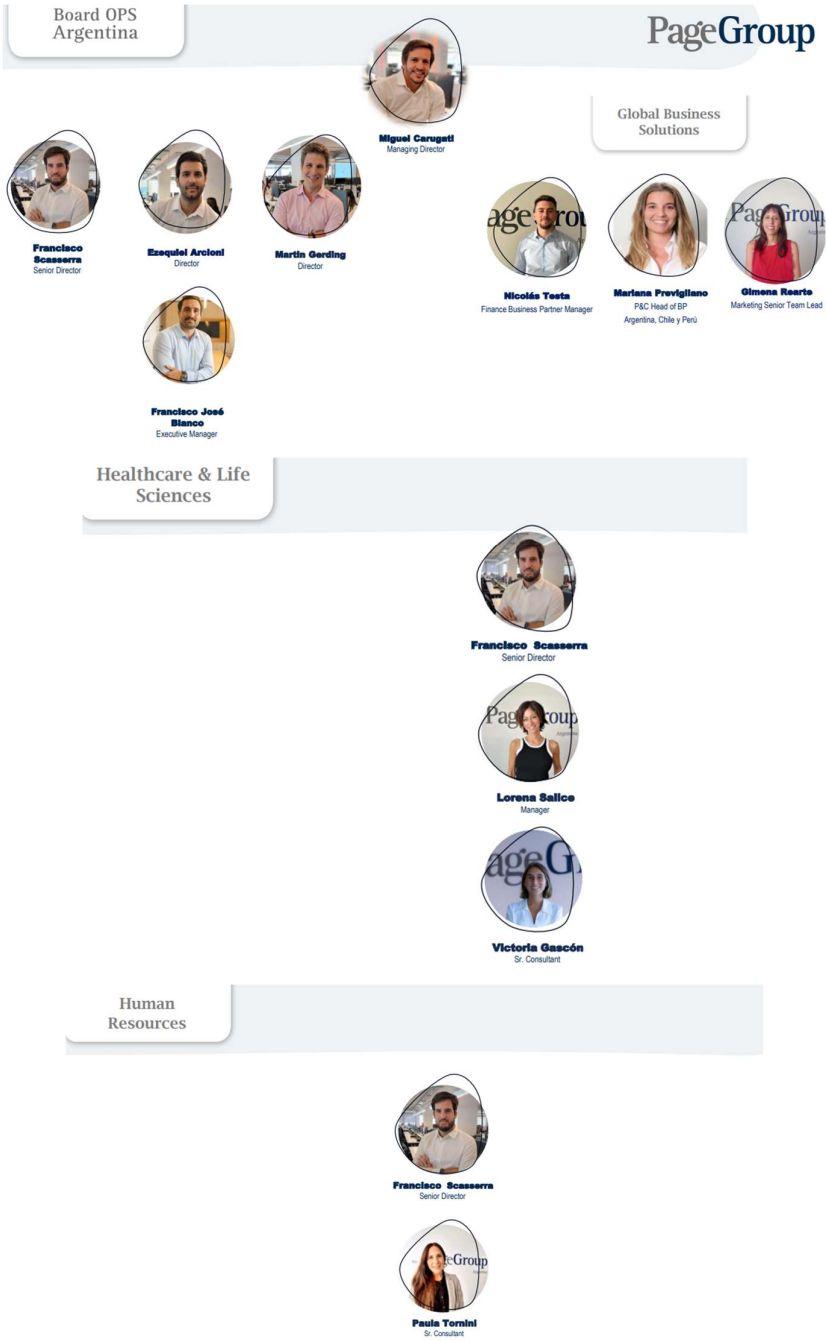
Declaro que los datos consignados en este formulario son correctos, completos y que he confeccionado la presente utilizando el programa aplicativo (software) entregado y aprobado por la Agencia de Recaudación y Control Aduanero, sin omitir ni falsear dato alguno que deba contener, siendo fiel expresión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

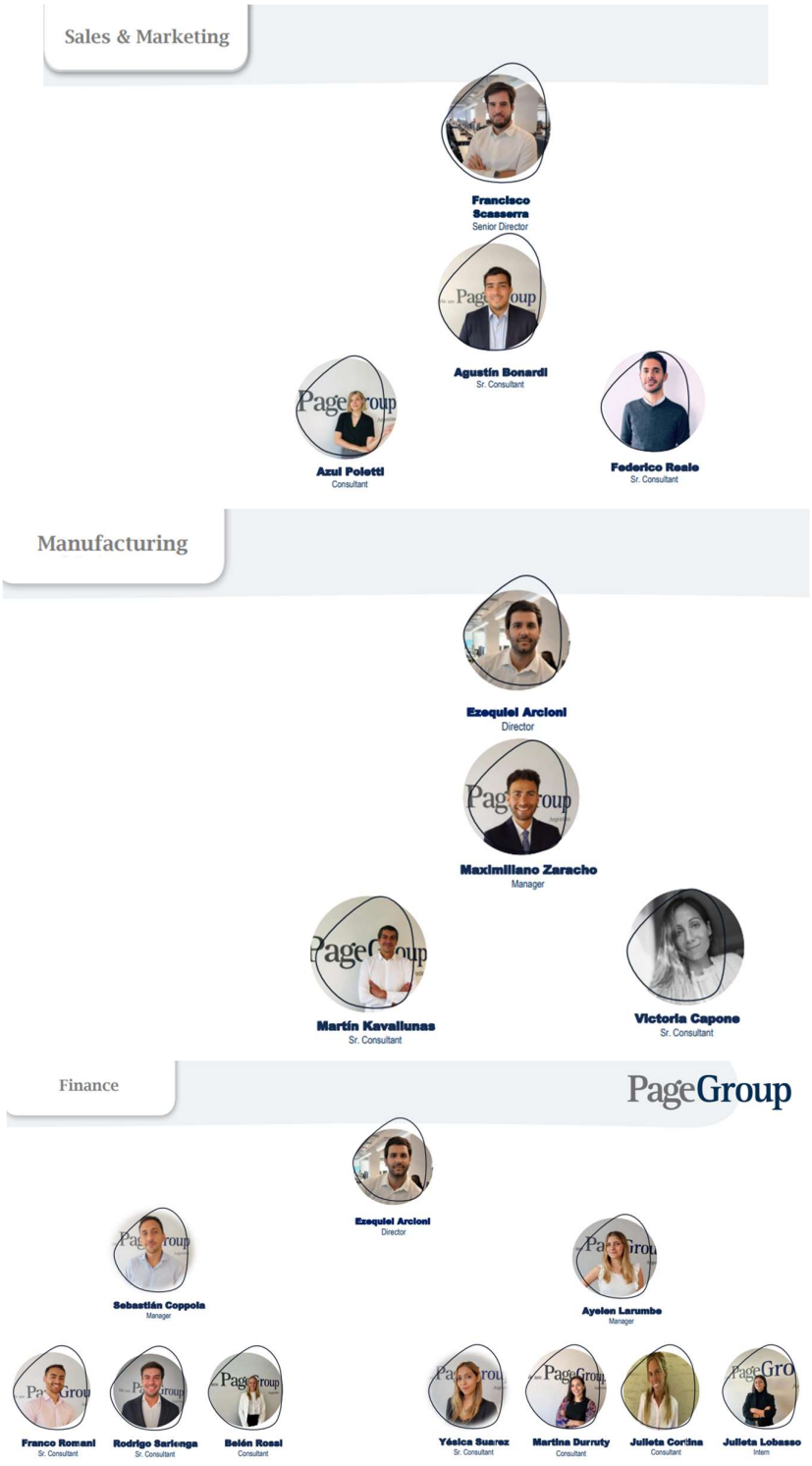
Fuente: Empresa

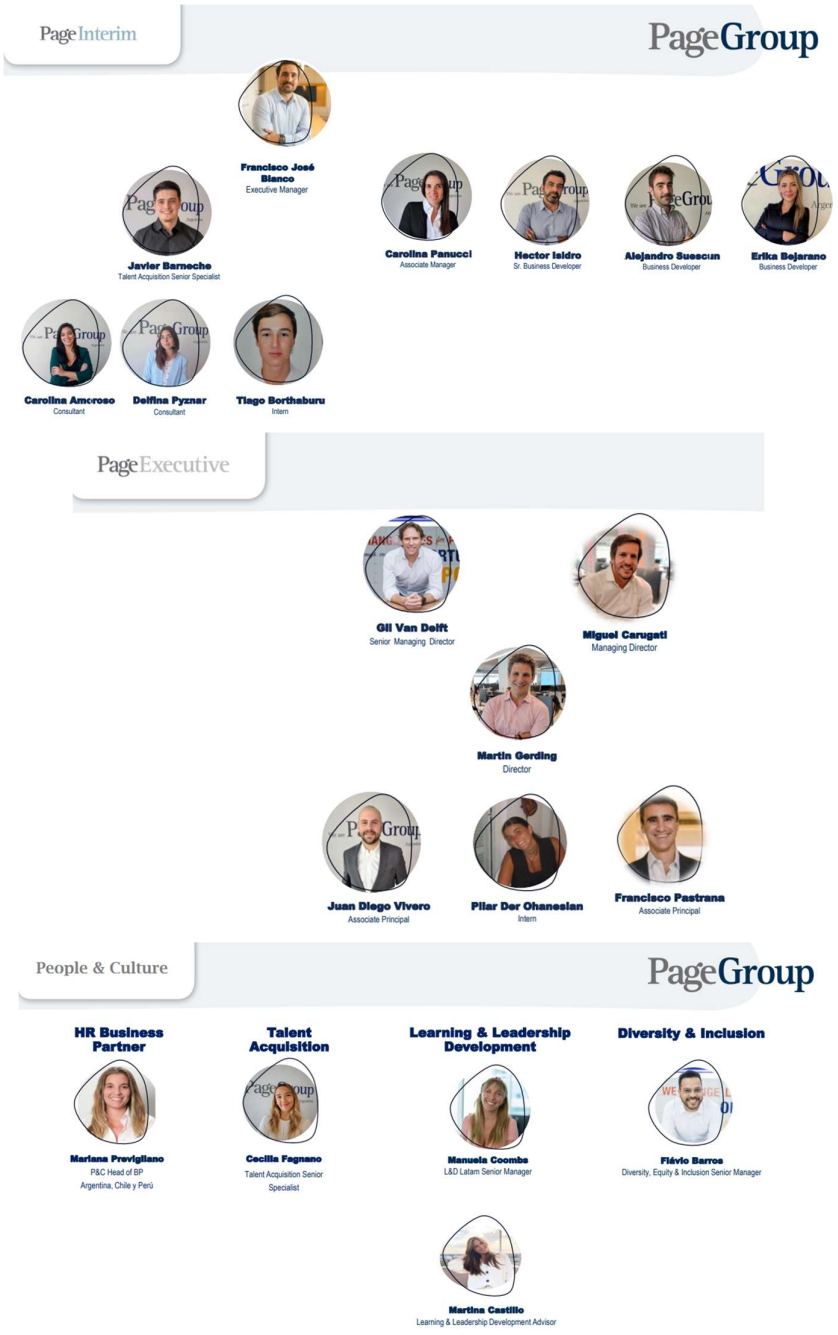
2.6 MARCAS / PATENTES / LICENCIAS

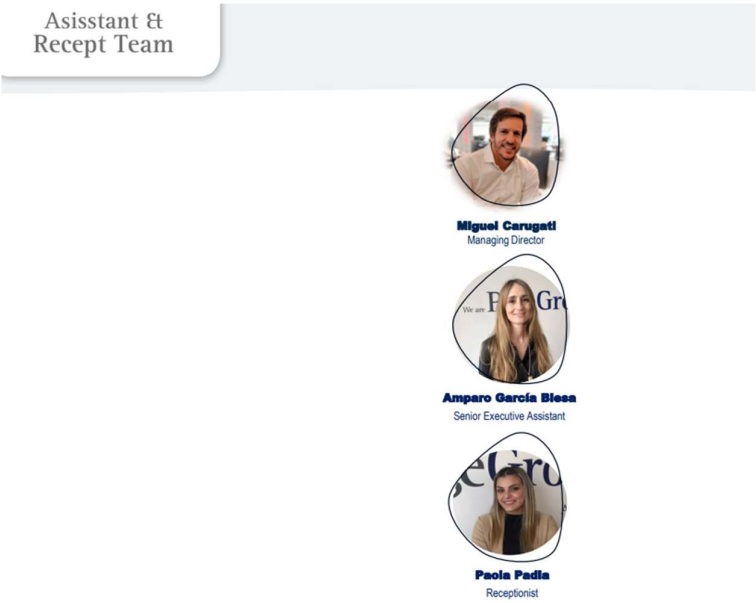
No se detectó información.

2.7 ORGANIGRAMA DE LA COMPAÑÍA



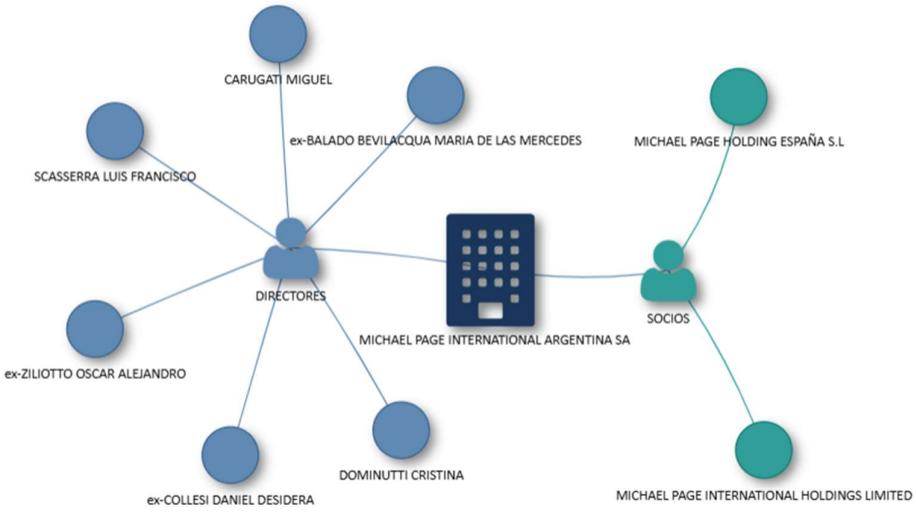

Sales & Marketing
Francisco Scasserra
Senior Director
Agustín Bonardi
Sr. Consultant
Azul Poletti
Consultant
Federico Reale
Sr. Consultant
Manufacturing
Ezequiel Arcioni
Director
Maximiliano Zaracho
Manager
Martín Kavalunas
Sr. Consultant
Victoria Capone
Sr. Consultant
Finance
PageGroup
Ezequiel Arcioni
Director
Sebastián Coppola
Manager
Ayelen Larumbe
Manager
Franco Romani
Sr. Consultant
Rodrigo Sarienga
Sr. Consultant
Belén Rossi
Consultant
Yésica Suarez
Sr. Consultant
Martina Durruty
Consultant
Julieta Cortina
Consultant
Julieta Lobasso
Intern


PageInterim
PageGroup
Francisco José Blanco
Executive Manager
Javier Barneche
Talent Acquisition Senior Specialist
Carolina Panucci
Associate Manager
Hector Isidro
Sr. Business Developer
Alejandro Suescun
Business Developer
Erika Bejarano
Business Developer
Carolina Amoroso
Consultant
Delfina Pyznar
Consultant
Tiago Borthaburu
Intern
PageExecutive
Gil Van Delft
Senior Managing Director
Miguel Carugati
Managing Director
Martin Gerding
Director
Juan Diego Vivero
Associate Principal
Pilar Der Ohanesian
Intern
Francisco Pastrana
Associate Principal
People & Culture
PageGroup
HR Business Partner
Mariana Previgliano
P&C Head of BP
Argentina, Chile y Perú
Talent Acquisition
Cecilia Fagnano
Talent Acquisition Senior Specialist
Learning & Leadership Development
Manuela Coomba
L&D Latam Senior Manager
Diversity & Inclusion
Flávio Barros
Diversity, Equity & Inclusion Senior Manager
Martina Castillo
Learning & Leadership Development Advisor



Fuente: Empresa.

2.8 ESTRUCTURA SOCIETARIA Y VINCULACIONES



2.8.1 Socios / Accionistas

Razón Social	Nacionalidad/Pais	Tax ID	%
MICHAEL PAGE INTERNATIONAL HOLDINGS LIMITED	Reino Unido	65-0790985	88.66
MICHAEL PAGE HOLDING ESPAÑA S.L.	España	B85008274	11.34

Fuente: Empresa.

2.8.2 Vinculaciones / Empresas Relacionadas

VINCULACIONES

ZILIOTTO OSCAR ALEJANDRO desde 10-2019
EX-PRESIDENTE

COLLESI DANIEL DESIDERA desde 10-2019
EX-DIRECTOR/A SUPLENTE

BALADO BEVILACQUA MARIA DE LAS MERCEDES (desde 10-2019 - hasta 03-2022)
EX-VICE-PRESIDENTE

2.8.3 Directivos

Nombre y Apellido	Nacionalidad/Pais	Tax ID	Cargo
CARUGATI MIGUEL	Argentina	20289355996	Presidente
DOMINUTTI CRISTINA	Argentina	27176865518	Vice-Presidente
SCASSERRA LUIS FRANCISCO	Argentina	20294804103	Director/A Suplente

Fuente: Empresa.

ACTUACIÓN Y/O PARTICIPACIÓN EN EMPRESAS DE LOS SOCIOS/DIRECTORES/AUTORIDADES

CARUGATI MIGUEL

AUTORIDAD IGJ DE: PAGE PERSONNEL ARGENTINA SERVICIOS EVENTUALES S.A. (desde 05-2023)
CUIT : 30712045503

SCASSERRA LUIS FRANCISCO

AUTORIDAD IGJ DE: RINCON DEL ROSARIO S A (desde 05-2023)
CUIT : 30648383807

SCASSERRA LUIS FRANCISCO

AUTORIDAD IGJ DE: PAGE PERSONNEL ARGENTINA SERVICIOS EVENTUALES S.A. (desde 05-2023)
CUIT : 30712045503

DOMINUTTI CRISTINA

AUTORIDAD IGJ DE: PAGE PERSONNEL ARGENTINA SERVICIOS EVENTUALES S.A. (desde 05-2023)
CUIT : 30712045503

2.8.4 Antecedentes de Principales Directivos

CARUGATI MIGUEL - 20289355996

SCORE

88.1

CARUGATI MIGUEL

FECHA NACIMIENTO:	12/08/1981
SEXO:	M

FINANCIERO



TOTAL	2 195 000
BANCOS	1
ANTIGUEDAD SIT. 1	06/2015

CHEQUES RECHAZADOS



BCRA no informa cheques rechazados

DOMICILIOS

DOMICILIO:

RIVADAVIA 574, (7160), MAIPU, BUENOS AIRES, ARGENTINA

FISCAL:

RIVADAVIA 574, (7160), MAIPU, BUENOS AIRES, ARGENTINA

FISCALES

EMPLEO DETECTADO	MICHAEL PAGE INTERNATIONAL ARGENTINA SA (04/2025)
CLAE	SERVICIOS DE ASESORAMIENTO, DIRECCIÓN Y GESTIÓN EMPRESARIAL REALIZADOS POR INTEGRANTES DE LOS ÓRGANOS DE ADMINISTRACIÓN Y/O FISCALIZACIÓN EN SOCIEDADES ANÓNIMAS

JUICIOS



no se detectó actividad judicial

DOMINUTTI CRISTINA - 27176865518

SCORE

76.6

DOMINUTTI CRISTINA

FECHA NACIMIENTO:	16/04/1965
ESTADO CIVIL:	NO INFORMADO
SEXO:	F

FINANCIERO



TOTAL	17 091 000
BANCOS	2
ANTIGUEDAD SIT. 1	04/2005

CHEQUES RECHAZADOS



BCRA no informa cheques rechazados

DOMICILIOS

DOMICILIO:

CNEL AREVALO 1777, (1414), CIUDAD AUTONOMA DE BUENOS AIRES, ARGENTINA

FISCAL:

AREVALO 2160 PISO:6 DPTO:F, (1425), CIUDAD AUTONOMA DE BUENOS AIRES, ARGENTINA

OTROS:

AV CORDOBA 5291 7 A, (1414), CIUDAD AUTONOMA DE BUENOS AIRES, ARGENTINA

FISCALES

EMPLEO DETECTADO	MICHAEL PAGE INTERNATIONAL ARGENTINA SA (04/2025)
CLAE	SERVICIOS PERSONALES N.C.P.
RIESGO FISCAL	NO

JUICIOS



no se detectó actividad judicial



2.9 ACTIVOS

2.9.1 Inmuebles

No se detectó información.

2.9.2 Rodados

No se detectó información.

2.10 PUBLICACIONES OFICIALES

Provincia: BORA Fecha: 23/07/2025
MICHAEL PAGE INTERNATIONAL ARGENTINA SA MICCUIT 33710567099 Por Asamblea del 30/04/2025 se resolvio designar al siguiente Directorio: Presidente: Miguel Carugati DNI 28935599 Vicepresidente: Cristina Dominutti DNI 17686551 y Director Suplente: Luis Francisco Scasserra DNI 29480410 quienes aceptaron los cargos por Acta de Directorio y fijaron domicilio especial en Av Cordoba 111 Piso 14 CABA Autorizado segun instrumento privado Acta de fecha 30/04/2025 MARIA DE LOS ANGELES BERNACHEA T : 76 F : 956 CPACF e 23/07/2025 N 52041/25 v 23/07/2025

Provincia: BORA Fecha: 23/07/2025
MICHAEL PAGE INTERNATIONAL ARGENTINA SA CUIT 33710567099 Por Asamblea del 25/11/2024 se aprobo el texto ordenado del estatuto social Autorizado segun instrumento privado Acta de fecha 25/11/2024 MARIA DE LOS ANGELES BERNACHEA T : 76 F : 956 CPACF e 23/07/2025 N 52038/25 v 23/07/2025

Provincia: BORA Fecha: 10/10/2024
MICHAEL PAGE INTERNATIONAL ARGENTINA SA CUIT 33710567099 Por Asamblea del 16/07/2024 se resolvio el aumento de capital social de $ 18374196 a $ 586269086 modificando el Articulo Quinto del Estatuto Social El capital quedo suscripto por:

Michael Page Holding Espana SL con 248603061 acciones Clase A de $ 1VN y 1 voto por accion y 73107 acciones Clase B de $ 1VN y 1 voto por accion; y MICHAEL PAGE INTERNATIONAL Holdings Limited con 337589872 acciones Clase Ade $ 1VN y 1 voto por accion y 3046 acciones Clase B de $ 1VN y 1 voto por accion Autorizado segun instrumento privado Acta de fecha 16/07/2024 MARIA DE LOS ANGELES BERNACHEA T : 76 F : 956 CPACF e 10/10/2024 N 71342/24 v 10/10/2024

Provincia: BORA Fecha: 08/10/2024

MICHAEL PAGE INTERNATIONAL ARGENTINA SA 33710567099 Por Acta de Directorio del 26/09/2024 se resolvio trasladar la sede social de Av Cordoba 883 Piso 9 CABA a la calle Av Cordoba 111 Piso 14 CABA sin que resulte necesario modificar el estatuto Social Autorizado segun instrumento privado ACTA de fecha 26/09/2024 MARIA DE LOS ANGELES BERNACHEA T : 76 F : 956 CPACF e 08/10/2024 N 70466/24 v 08/10/2024

Provincia: BORA Fecha: 13/08/2024

MICHAEL PAGE INTERNATIONAL ARGENTINA SA CUIT 33710567099 Por Asamblea del 30/04/2024 se resolvio designar al siguiente Directorio: Presidente: Miguel Carugati DNI 28935599 Vicepresidente: Cristina Dominutti DNI 17686557 y Director Suplente: Luis Francisco Scasserra DNI 29480410 quienes aceptaron los cargos por Acta de Directorio y fijaron domicilio especial en Av Cordoba 883 Piso 9 CABA Autorizado segun instrumento privado Acta de fecha 30/04/2024 MARIA DE LOS ANGELES BERNACHEA T : 76 F : 956 CPACF e 13/08/2024 N 53170/24 v 13/08/2024

OTRAS PUBLICACIONES

Michael Page | Anticipan que este año se reactiva en Argentina el mercado laboral corporativo
Fecha: 09/05/2025 Fuente: lideargentina.com

Después de un 2024 difícil, las expectativas para el mercado laboral corporativo mejoran en 2025. Así lo muestra un relevamiento realizado por **Michael Page**, la consultora de reclutamiento especializada en mandos medios y ejecutivos.
El Estudio de Tendencias y Guía Salarial Argentina 2025 refleja las perspectivas sobre el mercado laboral por parte de empresas y profesionales. Michael Page recopiló 1088 respuestas de clientes y 754 de profesionales a través de una encuesta estructurada, realizada en enero de este año.
"El mercado laboral argentino se prepara para un 2025 con un panorama mayormente optimista, impulsado por una estabilización de condiciones macroeconómicas y el aumento de inversiones privadas. Ahora las organizaciones y los talentos se enfrentan a un escenario que favorecerá una mayor rotación de talento. Este dinamismo estará acompañado por un repunte en sectores que vienen de meses de desaceleración", sostiene Miguel Carugati, Managing Director Argentina & Uruguay de PageGroup.
Industrias estratégicas como Oil & Gas, Agroindustria y Minería seguirán generando movimientos significativos. Entre las áreas en las que se proyecta mayor crecimiento, están la de Ventas/Comercial, para un 44% de los encuestados, Logística y Operaciones (27%), Tecnología (26%), Ingeniería y Manufactura (21%), y Administración y Finanzas (20%).
Otro aspecto del estudio es la contratación de profesionales. El 41% de las empresas afirmó que aumentaría su nómina en 2025, lo que supone un incremento de 7 puntos porcentuales en comparación con 2024. Un 48% sostuvo que la mantendrá igual, a diferencia de un 51% en 2024, y un 11% dijo que la disminuirá en comparación a un 15% en 2024. Esta tendencia refleja un mayor optimismo respecto del contexto macroeconómico.
Por otra parte, en 2024 el desplazamiento de talentos entre empresas registró una leve disminución. El 11% de las organizaciones tuvo una rotación superior al 20% en 2023, mientras que en 2024 esta cifra descendió al 9%, reflejando una menor predisposición de los profesionales a cambiar de empleo en un entorno de incertidumbre económica. «Actualmente, en un escenario de inflación más contenida con expectativas de crecimiento, se espera que la rotación vuelva a aumentar», indica el informe.
De cara a lo que resta del año, las empresas seguirán de cerca la evolución de la inflación para definir las políticas salariales de ajuste. Con una proyección de inflación a la baja, hoy el 90% de las empresas pagan el salario 100% en pesos argentinos, el 58% no tiene previsto implementar medidas de recompensación salarial y un 32% lo evaluará según el contexto. Respecto de 2024, para el 54% los ajustes realizados estuvieron en línea con la inflación acumulada aunque el 30% reconoce que fueron inferiores. Solo el 16% afirma haber otorgado aumentos por encima.
Ante la consulta sobre su estrategia de ajustes salariales para 2025, el 33% de las empresas indicó que mantendrá la misma frecuencia de aumentos que en 2024 (en su mayoría trimestral), mientras que el 48% respondió que aún está evaluando si continuará con la misma periodicidad.
De las encuestas realizadas por Michael Page se desprende que 5 de cada 10 profesionales está en búsqueda activa de empleo. Además, 6 de cada 10 renunciarían a su empleo actual por una propuesta con mejor salario o paquete de beneficios. Esto reafirma que la compensación sigue siendo el factor más valorado en una oferta laboral. No obstante, remarcan que en 2025 las empresas que logren atraer a los mejores talentos serán aquellas que ofrezcan también un entorno de crecimiento profesional claro y equitativo.

Más del 60% de los profesionales argentinos cambia de trabajo por salarios insuficientes
Fecha: 09/04/2025 Fuente: ámbito.com

La consultora **Michael Page** presentó su análisis sobre tendencias y desafíos del mercado laboral argentino. Entre los hallazgos, detalla que los trabajadores buscan un cambio.
Un estudio de Recursos Humanos analizó las principales tendencias para el 2025 en el mercado laboral argentino y arrojó datos significativos sobre las razones que impulsan a los trabajadores a dar un cambio. Así, se conoció que más del 60% de

los profesionales se van por insatisfacción con su remuneración/salario.
Según el Estudio de Tendencias de la Guía Salarial Argentina 2025, de la consultora Michael Page, el 62% de profesionales cambian de trabajo por "insatisfacción con el salario y beneficios ofrecidos".
El análisis abordó temas como remuneraciones, rotación, contrataciones y motores que impulsan a un cambio laboral, entre otros. El estudio cuenta con 1.088 respuestas de clientes y 754 de profesionales a través de una encuesta realizada en enero de 2025.
El salario y la inflación, una cuestión argentina
De acuerdo al relevamiento, entre los motivos que impulsan a los profesionales a cambiar de trabajo aparecen:
Insatisfacción con el salario y beneficios (62%)
Mejor oportunidad en otra empresa o proyecto (60%)
Falta de oportunidades de crecimiento O desarrollo profesional (54%)
Problemas con la gestión de liderazgo de la empresa (41%)
Incompatibilidad con la cultura organizacional (39%)
Desde el punto de vista de las empresas, los números cambian:
Competitividad del mercado (45%)
Insatisfacción con el salario o beneficios (38%)
Falta de desarrollo de carrera (24%)
Proyectos personales o independencia laboral (15%)
Modalidad de trabajo (14%)
Desde Michael Page afirmaron que para este año los valores de inflación esperados son menores a los del 2024, "pero las compañías tienen el desafío de recuperar el valor real del salario". Así, la remuneración se convierte en el primer factor a considerar "al buscar un cambio", expresó Francisco Scasserra, el director de la consultora.
Destacó también que durante el 2024 "los candidatos tenían mucho recelo y trataban de tomar el cambio laboral con seriedad", en relación a la política de ajuste de la compañía deseada.
De acuerdo al informe, el 33% de las empresas consultadas indicó que mantendrá la misma frecuencia de ajuste que en 2024 -mayormente trimestral-, mientras que el 48% respondió que aún está evaluando si continuará con ese ritmo de recortes.
Para el 2025, en cambio, "se espera que con una inflación de 2 puntos mensuales, los ajustes sean trimestrales o cuatrimestrales". Sin embargo, el 30% de las compañías no tienen definido su porcentaje de ajuste, lo que los especialistas interpretan como "un 'vamos viendo', observando el salario de mercado y los ajustes".
En este punto, agregaron, "el desafío que tienen los directores de recursos humanos es ese equilibrio" entre esos dos factores.
Por último, solo el 27% de las empresas planea realizar ajustes alineados con la inflación.
Recomposición salarial en pesos, una deuda pendiente
Por otra parte, el 58% de las empresas consultadas no tiene previsto implementar medidas de recomposición salarial en 2025, mientras que un 32% lo evaluará según el contexto. Cabe destacar que el 90% de las empresas pagan el salario 100% en pesos argentinos.
Rotación de personal
Actualmente, el 45% de los profesionales busca activamente nuevas oportunidades laborales. Además, un 31% de los profesionales no está buscando pero se mantiene receptivo a ofertas laborales atractivas. Las áreas con mayor rotación responden a:
Administración y finanzas (29%)
Ventas y comercial (27%)
Logística y operaciones (22%)
Ingeniería y manufactura (21%)
Tecnología (19%)
Ahora bien, el principal desafío de las empresas para nuevas contrataciones es la alineación de expectativas salariales y beneficios (50%). De allí le siguen:
La escasez de perfiles especializados (38%)
La falta de talento con conocimiento técnico y experiencia (33%)
Competitividad del mercado (31%)
Afinidad cultural con la compañía (25%)
Las áreas en las que se presentan estos desafíos responden a ingeniería, industriales y técnicos (50%), tecnológicos (35%) y comerciales (31%).
La nueva contratación: ¿qué es un profesional "fractional"?
El 41% de empresas planea aumentar su nómina de contratación bajo diferentes modalidades para este 2025:
Permanente en el 86%
Temporada por proyecto 19%
Freelance prácticas o pasantías 11%
Tercerizada 9%
A la par de la contratación estas, emerge una nueva figura para la modalidad temporal y tercerizada: el "fractional". Se trata de profesionales con gran "seniority" que trabajan solo una fracción del tiempo, en comparación con el full time.
Dicha dinámica da flexibilidad en la carrera de quien ejerce y brinda a las empresas una forma más eficiente de incorporar talento para proyectos puntuales. Esta opción es cada vez más atractiva a la par de la adopción de enfoques más ágiles o a corto plazo.
Por lo tanto, muchas veces esto puede ayudar a las compañías que están pasando por un periodo particular, como puede ser de expansión o para un reemplazo temporal. El también director de Michael Page Ezequiel Arcioni afirma que "este tipo de rol no suele ser menor de un año" debido a la dedicación en "proyectos bastante estratégicos".
Así, el mercado muestra cómo el impacto de ciertas dinámicas reformulan la escena laboral en un país que depende de ciertos indicadores para funcionar, como es la inflación. Un ejemplo de ello es la aparición de estas nuevas figuras de contratación.

Los cambios en el trabajo post pandemia: cómo es líder que hoy necesitan los empleados
Fuente: es-us.finanzas.yahoo.com Fecha: 26/03/2022

Luego de dos años desde que inició la pandemia en la Argentina, una de las grandes transformaciones se dio en el mundo laboral. Y allí los líderes son los principales responsables de guiar a sus equipos y empleados en este nuevo contexto, pero para eso ellos también tuvieron que reconfigurarse.
"Obviamente la pandemia cambio también el tipo de liderazgo, una escucha mucho más activa de las necesidades de los equipos de trabajo, es un liderazgo basado en los comportamientos. Es necesario desarrollar altos niveles de empatía, practicar la resiliencia (adaptarnos fácilmente y recuperarnos ante la adversidad) siempre con mirada de ayuda a los miembros de los equipos", detalla Claudia Sadowyk, gerente Nacional de Negocios y Servicios.
Además de las características más blandas, los nuevos líderes deben trabajar basados en "metodologías ágiles, un desarrollo preciso y eficiente de la comunicación transmitiendo tranquilidad y marcando el camino, con una mirada eficaz en el servicio al cliente", indica Sadowyk.
"El cambio en el liderazgo fue inminente, la obligatoriedad de trabajar en formato remoto provocó que los líderes tradicionales tuvieran que adaptarse a nuevos modelos de comunicación con sus equipos", explica **MIguel Carugati**, Managing Director en PageGroup Argentina & Uruguay.
Es por esto que muchas organizaciones empezaron a familiarizarse con metodologías ágiles y "cambiaron sus modelos de trabajo y evaluación. Hoy en día vemos que muchos sectores que pasaron a un entorno remoto, consideran que la productividad aumentó trabajando desde casa", añade Carugati.
A diferencia de hace dos años, hoy los líderes tienen menos contactos presenciales con sus equipos
Líder sin oficina
Con el sistema híbrido como el más buscado o puesto en marcha, la relación de los equipos cambió. Cuando antes un líder tenía a todos sus colaboradores a la vista, ahora los tiene disperson en diferentes destinos o solo se reúnen presencialmente uno o dos días a la semana. En este contexto, hay que aprender a motivar y generar comunicación multicanal.
"Durante estos últimos años, los líderes se encontraron ante un gran desafío: motivar a sus equipos, modificar rutinas y adaptarse a una nueva forma de gestionar. Creemos que es clave que nuestros líderes fomenten una cultura interna diversa, una estructura horizontal a partir de redes por proyectos, trabajo en equipo, desafíos definidos y, por consecuencia, un poder distributivo", dice Verónica Vukovic, gerenta de Capital Humano de Barbieri.
Y agrega: "Hoy nuestra prioridad es la felicidad de las personas que forman parte de esta gran familia y, para ello, nos parece importante mantener una sólida comunicación interna y, sobre todo, motivación continua y trabajo colaborativo a través de metodologías de gestión por objetivos. Para eso, es importante fomentar la autonomía y potenciar la toma de decisiones en cada uno".
"El buen líder es el mismo pero tiene que aumentar su agilidad y aquí están también incluidos todos los aspectos de los que tanto se habla: cercanía, empatía, acompañamiento y alta comunicación con su equipo", enumera Eduardo Suárez Battan, headhunter que lidera la consultora que lleva su apellido.
Las nuevas habilidades que necesita un líder
En este marco, hoy los líderes están en un estado de continuo aprendizaje. Ellos deben tener la mirada en el equipo, pero también sobre sus propias habilidades. Las soft skills son casi más importantes que los conocimientos técnicos, porque la adaptabilidad y la comunicación se volvieron esenciales.
"Es muy posible que las consecuencias más relevantes de la pandemia en el mundo del trabajo, aún no se puedan visualizar con total nitidez. Sí es seguro que 'luego de esta tormenta' aparezca un 'nuevo amanecer', en donde de manera conjunta todos los actores del mundo del trabajo puedan reinventar el trabajo tal como lo conocemos", aclara Luis María Cravino, director de las certificaciones en People Analytics, y Desarrollo Organizacional del ITBA.
¿Qué buscan hoy los líderes y sus equipos? "Pensar juntos la mejor manera para que cada persona tenga un trabajo feliz y eso implica descubrir nuevos mecanismos de trabajo, nuevos horarios, nuevas semanas laborales, nuevos formatos de relaciones laborales y más", resume Cravino.

Carugati: "Es difícil negociar el salario con un 40% de inflación"
Fuente: www.ambito.com Fecha: 12/09/2018

Miguel Carugati es un empresario sub-40 (37 años). Licenciado en Administración de Empresas y Contador Público con especialización en Finanzas, trabajó como Analista de Finanzas en Tecpetrol, compañía miembro del Grupo Techint. Luego se desempeñó como Business Accountant en Exxon Mobil con base en EE.UU. y en 2006 formó parte de Philip Morris International con responsabilidades en la Región Centro América y Caribe.
Un año después fue contratado para iniciar las operaciones en la Argentina de Page Group, una empresa con casi 40 años de presencia en el mercado mundial que cotiza en la Bolsa de Londres y factura a nivel global 7.000 millones de dólares. En su recorrido, comenzó como Consultor hasta llegar a Director del área de Finanzas. "Nunca imaginé estar trabajando en una compañía de reclutamiento de profesionales. Más viniendo de finanzas, un mundo mucho más duro, más numérico", confiesa el managing director para Argentina de la compañía número uno de reclutamiento y selección de profesionales a nivel global. "Cuando arrancamos éramos 4 personas. Hoy somos una compañía con 148 profesionales a nivel local", recuerda el empresario.
Periodista: ¿Cómo es la estructura de Page Group en la Argentina?
Miguel Carugati: La idea es atacar todo el segmento de reclutamiento de profesionales. Para ello, tenemos cuatro unidades de negocios bien diferenciadas: Page Personnel, que ataca el segmento inicial, desde un joven profesional hasta un nivel de coordinación. Michael Page, la bandera insignia del grupo, que está a cargo del reclutamiento de mandos medios y altos, desde un coordinador hasta un gerente o un director inicial; y Page Excecutive, qué hace el reclutamiento de números uno de la compañías y Page Interim, que se concentra en el reclutamiento de profesionales para proyectos temporarios. Con estas cuatro marcas cubrimos todas las necesidades del mercado de la Argentina.
P.: ¿Qué los diferencia de la competencia?
M.C.: Tenemos una forma de trabajar muy distinta a la del resto de las compañías. Nosotros tenemos consultores especializados

P.: ¿A qué se refiere?
M.C.: Cada uno de los profesionales qué forma Page Group viene de una rama académica de la cual ahora recluta. Quiero decir, tenemos financieros que reclutan financieros, abogados que reclutan abogados, etcétera. La idea es tener siempre un interlocutor que hable el mismo idioma que el candidato. De ese modo es mucho más fácil el entendimiento.
P.: ¿Cuál es el balance del primer semestre del año?
M.C.: En 2017 cambiamos la vida de mil profesionales. Y en los primeros seis meses de este año hemos colocado casi la misma cantidad. Si uno lo analiza desde los valores absolutos sin dudas es un año mejor. Hemos logrado posicionar la marca, hemos logrado penetrar en determinados sectores, y eso genera nuevas oportunidades de negocios.
P.: ¿Cómo se explica este crecimiento en una coyuntura complicada como la actual?
M.C.: La clave está en subsegmentar los sectores a los que les va bien y a los que no les va tan bien y poner el foco en eso.
P.: ¿Cuáles son las tendencias en búsqueda de empleo?
M.C.: Distinguir entre sectores y entre tipos de profesionales, no es lo mismo un CEO de una compañía que un joven profesional. El mercado hoy les da mucha más oportunidades a los jóvenes profesionales que a los altos mandos. Y esto se da por una cuestión piramidal, de estructura de mercado. En la base de la pirámide hay muchas más oportunidades.
P.: En esto de distinguir o segmentar: ¿cuáles son los sectores que están en alta?
M.C.: El sector de farma, ciencias de la salud, tecnología y globalización de servicios profesionales son los más pujantes en este momento.
P.: ¿Me puede fundamentar cada caso?
M.C.: Farma por un tema de necesidad. Los medicamentos se venden más allá de la crisis, las áreas de investigación y desarrollo de las farmacéuticas se siguen potenciando con inversión. Globalización de Servicios profesionales es otro claro ejemplo en alza. Con un cambio altamente competitivo para el extranjero, el profesional argentino valuado en dólares es cada vez más barato. Hoy en término de costos estamos más competitivos que países de Asia o de la India. No hay que perder de vista que la Argentina tiene buenos profesionales, accesibilidad a la tecnología y un uso horario interesante. Por otra parte, cada vez hay más desarrollo de tecnología local que se exporta al mundo. Hay una tendencia a la digitalización de la información. Los profesionales que más se acerquen a la tecnología van a seguir siendo muy demandados en los próximos años. Otro sector en pleno auge es el de las energías renovables. Hace muchos años que no se lo veía con la fuerza que tiene este año. Uno piensa en energía renovable y piensa principalmente en la energía solar, pero hemos trabajado en una cantidad enorme de proyectos de energía eólica e hidrógenos. En el primer semestre la colocación fue de entre 50 y 60 profesionales relacionados a energías alternativas.
P.: ¿Y los sectores en baja?
M.C.: Hay sectores que venían con un alza muy fuerte los últimos años y en 2018 cayeron abruptamente o tuvieron un stop. Un ejemplo claro es el sector de la Construcción, entre la obra pública frenada, los cuadernos de la corrupción y toda la coyuntura, tanto en la parte pública como en la privada está muy golpeada en términos de creación de empleo. Fue el gran motor de los últimos años y hoy está detenido. Otro sector golpeado es el de Manufacturas. A raíz de las vicisitudes económicas, el consumo cayó y hoy está cuasi detenido. A ninguna empresa le gusta producir para no vender. Y hoy nadie se está estoqueando, sino que producen lo justo y necesario. La agroindustria también siente los coletazos. Definitivamente es un mal año, por un lado por las medidas que ha tomado el Gobierno, agravado por cuestiones climáticas. Podemos estar o no de acuerdo con esas medidas, pero sin dudas el campo hoy es un sector afectado.
P.: ¿Tienen estadísticas de cuánto empleo se pierde por mes?
M.C.: Se están creando aproximadamente 15.000 puestos de trabajo por mes menos que el año pasado. Sin embargo, a pesar de que el entorno no es favorable, la Argentina es un país que tiene enormes posibilidades de desarrollo. Hemos superado todo tipo de crisis como país, y hemos salido fortalecidos. No está bien quedarse en casa desalentado y pensando que no hay empleo. Hay que salir a buscar las oportunidades.
P.: ¿Cree que hay un cambio de paradigma en la búsqueda de empleo?
M.C.: Totalmente. Los últimos tres o cuatro años vimos profesionales que se movían porque había un nuevo puesto de trabajo que lo seducía. Hoy la razón principal por la que se mueve el profesional en la inflación. El año pasado, de cada tres movimientos, dos se daban en puestos nuevos de trabajo. Hoy es al reves.
P.: ¿Hay una transformación en las habilidades técnicas que requieren las empresas?
M.C.: Sí. Hoy la transformación digital está causando revuelo en el mercado laboral. La tecnología vino para quedarse y va a afectar a todos los trabajos. Los matemáticos, ingenieros, tecnólogos y científicos son los profesionales del futuro. Son los que más habilidades tienen para desarrollarse y potenciarse en un mercado de mediano y largo plazo. Otra cosa que demanda el mercado son habilidades blandas. Hoy hay mucha más puja por entender al empleado desde el lado interpersonal y de sus habilidades.
P.: ¿Es más fácil colocar a un millennial que a un generación X?
M.C.: Los millennials en no más de 4 meses están ubicados. Y un generación X tarda entre 6 y 8 meses, aún en un entorno recesivo como el actual. Una persona que está activamente buscando en los sectores correctos se ubica rápidamente. Los entornos recesivos le dan muchas oportunidades a quien las sabe Buscar.
P.: ¿Cómo se lleva a cabo una negociación salarial en la coyuntura actual?
M.C.: Es muy complicado. Hoy los profesionales tienen que ser realistas de la coyuntura. Con una inflación que roza el 40%, negociar el salario es difícil. En países desarrollados el salario se negocia una vez al año y también se fijan las condiciones para el siguiente año laboral. Hoy en la Argentina estamos hablando de hasta 4 ajustes salariales. En este contexto, lo que más se sufre es la rentabilidad. Yo hago una pregunta: ¿Las empresas que no están ganando cómo hacen para ofrecerle a un empleado un 40% más de sueldo para igualar la inflación?.
P.: ¿Cómo estamos comparativamente con otros países de la región?
M.C.: Hay países con economías más estables como Uruguay o Chile, que crecen a un ritmo tranquilos, no con tasas chinas pero tienen previsibilidad. En esos países los salarios se negocian una sola vez al año, le aplican el 3% o 4% de inflación y nada más. Para nosotros esto es impensado. Brasil es un país muy parecido a la Argentina, pero tiene un nivel de inflación mucho más desacelerado.
P.: ¿Cuáles son las exigencias de las distintas generaciones a la hora de buscar empleo?
M.C.: Hablaría de los dos grandes grupos, millennials y generacion X. Hoy un millennial si cambia de trabajo es por dos

factores: calidad de vida y carrera profesional. Calidad de vida significa trabajar desde la casa, ir al gimnasio, tener un comedor en planta, que la oficina le quede en frente de la casa, etcétera y seguido de todo esto le interesa poder desarrollar la carrera. La generación X lo primero que busca es salario y la jerarquía de la empresa, porque necesitan asegurarse el salario a largo plazo.
P.: ¿Cómo ven las empresas la rotación laboral?
M.C.: Tratamos de ser realistas al momento de asesorar a nuestras empresas. Una rotación que antes podía ser del 2% o 3% es impensada. Es importante que la empresa entienda el costo que viene atrás de la rotación. Si se va una persona, baja el nivel de productividad, el costo de reposición del nuevo empleado va a ser más alto del que se fue. Además, la persona que llega sabe menos que el empleado que se va. Todos estos son costos altísimos para una empresa.
P.: ¿Y en este contexto, cuáles son las estretegias de las empresas a la hora de retener talento?
M.C.: La contraoferta. Lo ideal es igualar el salario que ofrece la competencia. Sin embargo, cuando una empresa no puede responder en términos de salario lo hace con determinados beneficios
P.: ¿Qué tipo de beneficios?
M.C.: El gimnasio, el auto que lo lleva y trae hasta la casa, el comedor en planta, algunos días de home office, etcétera. Las empresas apelan a las más diversas propuestas para seducir y retener a sus empleados. Cuando hay dinero se negocia directamente el aumento de salario y cuando no hay que apelar a la creatividad.
P.: ¿Teniendo en cuenta la actualidad del país, los empleados bajan sus pretensiones salariales?
M.C.: En este caso hay que separar la persona empleada de la persona desempleada. La persona que está empleada no se baja, y a la hora de cambiar el empleo busca un puesto que le dé un 30% más por cambiar de empleo, más un plus por inflación. Alguien desempleado, en cambio, si resignan salario.
P.: ¿Los juicios laborales siguen siendo un tema a resolver?
M.C.: Se sacó un poco el foco en los juicios. Hay una tendencia que es global y en algún momento va a llegar a la Argentina, que es sacarle presión a las empresas y ponerle más presión al empleado. Hoy las empresas son vulnerables a los empleados. Un país tiene la obligación de crear empleo, y lo primero que busca cualquier empresa para invertir es la seguridad macro. Hay que crear micro condiciones que hacen a la empleabilidad. ¿Si se crean todas las leyes a favor del empleado y encima hay que atravesar un contexto de volatilidad, qué empresa va a poner un peso en la Argentina?.
P.: ¿Es importante presentar un buen CV?
M.C.: El CV es la carta de presentación de la persona. Un currículum que viene mal hecho, con una tipografía fea, con una mala presentación, no sirve. Muchos dicen, el contenido sobre por sobre las formas. Error: es importante el contenido pero también las formas.
P.: ¿Cuál es el abc de un buen reclutador?
M.C.: Para ser un buen reclutador y hacer un buen proceso de selección hay que conocer en detalles no sólo al candidato sino también al cliente. Hay que tener habilidades para evaluar el potencial de esa persona en un ambiente de transparencia de ética, de respeto profesional y de confidencialidad, porque uno como reclutador se entera de muchísimas cosas. Hay gente que quiere cambiar de empleo, gente que odia a su jefe, empresas que van a cerrar, otras que van a despedir gente. Uno como reclutador tiene acceso a muchísima información. La clave es la confidencialidad, la discreción.
P.: ¿Las referencias juegan un rol importante?
M.C.: Si un candidato no puede nombrar a 3 personas que hablen bien de él, está complicado. Es importante saber que hay detrás del ingeniero, del abogado, del periodista. Para eso fundamentalmente sirven las referencias, para que alguien hable de lo bueno o malo de ese candidato como persona. Si la persona tiene un buen desenvolvimiento con su equipo de trabajo, con su jefe, si tiene capacidad creativa, capacidad de innovación, todo eso salta al momento de pedir las referencias.
P.: ¿Desde el lugar de reclutador, que es más desafiante, colocar un CEO o un joven profesional?
M.C.: Es mucho más desafiante los cargos iniciales. Los CEO tienen muy en claro que quieren, a qué tipo de compañías quieren ir, cuáles son sus proyectos profesionales, cuánto quieren ganar, qué tipo de carrera quieren hacer. Es una búsqueda bien teledirigida. El desafío de trabajar con los millennials es mucho más potente.
P.: ¿Cuánto cuesta un proceso de reclutamiento?
M.C.: El porcentaje varía entre el 15% y el 25% de la remuneración anual del empleado y se le cobra a la compañía. No es lo mismo buscar un ingeniero para un proyecto de energía renovables de hidrógeno en Neuquén, que un contador en Capital Federal. No es lo mismo buscar un CEO que un joven profesional.

Francisco Scasserra, promovido a Executive Manager en Page Personnel Argentina
Fuente: www.iprofesional.com Fecha: 18/05/2012

Page Personnel, una empresa del Grupo Michael Page International especializada en el reclutamiento de posiciones en los niveles de jefaturas, coordinaciones, analistas y jóvenes profesionales, nombró a **Francisco Scasserra** como nuevo Executive Manager.
El ejecutivo estará a cargo de seguir fortaleciendo el desarrollo de las divisiones Finance & Accounting, Human Resources, Engineering & Manufacturing, Sales & Marketing, Supply Chain & Procurement y Shared Service Center, las cuales percibieron un gran crecimiento en el número de búsquedas de talentos durante 2011.
Scasserra es licenciado en Relaciones Internacionales, recibido en la Universidad Torcuato Di Tella. Desarrolló un programa intensivo en Dirección de Empresas de la UCEMA y un posgrado en Marketing Directo e Interactivo otorgado por la Universidad de San Andrés.
Previo a sus cargos en el Grupo Michael Page, se destacó como ejecutivo de ventas en SESA Select, para luego ocupar el cargo de ejecutivo de cuentas en la misma compañía.
Scasserra se incorporó al Grupo Michael Page International en 2010 como parte del área de Ventas y Marketing de la compañía en el país. A principios de marzo de 2011 había sido designado Manager de Page Personnel Argentina.

Page Personnel Argentina nombra nuevo director
Fuente: fortuna.perfil.com Fecha: 20/02/2012

Page Personnel anunció que **Miguel Carugati**, executive manager, ha sido designado como el nuevo director de la empresa, director de Page Interim y director del proyecto de las nuevas oficinas de la empresa ubicadas en la zona norte de Gran Buenos Aires.
Page Personnel es parte del Grupo Michael Page International, especializada en el reclutamiento de jóvenes profesionales, analistas y niveles de coordinación Inicial.
Fundada en 1994, la empresa ha registrado un gran crecimiento regional tanto en Europa como América.
Actualmente está presente en 20 países, con más de 1.000 consultores.

Michael Page presenta Page Personnel en Argentina
Fuente: www.iprofesional.com Fecha: 04/02/2011

Page Personnel, compañía perteneciente al Grupo Michael Page International especializada en el reclutamiento de profesionales técnicos y de soporte de gestión, anunció el inicio de sus operaciones en el país de la mano de Michael Page International Argentina.
Con más de 16 años de experiencia en el sector y presencia consolidada en 18 países a nivel mundial, Page Personnel inauguró su filial en Buenos Aires.
Se trata de la cuarta locación que la empresa instala en Latinoamérica, luego de las aperturas realizadas previamente en las ciudades de Sao Pablo, Río de Janeiro y México DF.
A nivel local, la compañía contará con las divisiones de Sales & Marketing, Finance & Accounting, Tax, Supply Chain & Engineering y Human Resources, focalizándose en el reclutamiento especializado de Jóvenes Profesionales, Analistas Junior, Semi Senior y Senior.
"Estamos entusiasmados por incursionar en un mercado laboral tan dinámico y tan variado como aquel que viene desenvolviéndose en Argentina durante los últimos años", expresó **Miguel Carugati**, Executive Manager de Page Personnel Argentina.

Nuevo gerente de Finanzas & IT para Michel Page Argentina
Fuente: urgente24.com Fecha: 26/08/2010

Michael Page, empresa dedicada al reclutamiento especializado para media y alta gerencia, anunció el nombramiento de **Miguel Carugati** como nuevo gerente para su división de Finanzas & IT en la Argentina. El ejecutivo ingresó a Michael Page en 2007 como consultor para el área de Finanzas. A partir de esta nueva designación, se encargará de liderar el equipo de consultores encargados del reclutamiento de profesionales de Finanzas & IT. Carugati se graduó como licenciado en Administración de Empresas y Contador Público con especialización en Finanzas de la Universidad Católica Argentina (UCA). Anteriormente, se desempeñó en Philip Morris International y Exxon Mobil, brindando soporte a sus negocios tanto en la Argentina como en la región. Previamente formó parte del equipo de finanzas de Tecpetrol, compañía del Grupo Techint.

2.11 CERTIFICACIONES

2.11.1 Certificaciones de Calidad

No se detectó información.

2.11.2 Distinciones Obtenidas

No se detectó información.

2.11.3 Programas de Responsabilidad Social Empresaria

No se detectaron programas de responsabilidad social.

2.12 EVOLUCIÓN MENSUAL/ DETALLE DE PERSONAL CONTRATADO

ARCA
AGENCIA DE RECAUDACIÓN Y CONTROL ADUANERO

931

Declaración Jurada en Pesos con centavos S.U.S.S.

Declaro que los datos consignados en este formulario son correctos y completos y que no se ha omitido ni falseado información que deba contener esta declaración, siendo fiel expresión de la verdad.

C.U.I.T.	33-71056709-9
Mes - Año	Orig. (0) - Rect. (1/9): 0
06/2025	Servicios Eventuales: No

Empleados en nómina:	350
Suma de Rem. 1:	1.140.716.406,83
Suma de Rem. 2:	1.409.116.941,35
Suma de Rem. 3:	1.409.116.941,35
Suma de Rem. 4:	1.140.716.406,83
Suma de Rem. 5:	1.140.716.406,83
Suma de Rem. 6:	0,00
Suma de Rem. 7:	0,00
Suma de Rem. 8:	1.409.116.941,35
Suma de Rem. 9:	1.417.377.232,35
Suma de Rem. 10:	1.376.838.567,72

Apellido y Nombre o Razón Social:

MICHAEL PAGE INTERNATIONAL ARGENTINA SA

Nro. Verificador: 164518

Domicilio Fiscal: CORDOBA AV. 111 14 CAPITAL FEDERAL V 47

I - REGIMEN NACIONAL DE SEGURIDAD SOCIAL	
a1 - Total de aportes	163.595.534,60
a2 - Aportes a favor	0,00
a3 - Aportes S.S. a pagar	**163.595.534,60**
b - Asignaciones familiares pagadas	0,00
b1 - Total de contribuciones	260.512.994,81
b2 - Asignaciones compensadas	0,00
b3 - Detracción art. 23 Ley 27.541	0,00
Subtotal contribuciones S.S.	260.512.994,81
Retenciones	46.666.734,82
Contribuciones S.S. a pagar	**213.846.259,99**

II - REGIMEN NACIONAL DE OBRAS SOCIALES	
a1 - Total de aportes	28.993.408,69
a2 - Aportes a favor	0,00
a3 - Aportes O.S. a pagar	**28.993.408,69**
b1 - Total de contribuciones	71.864.964,01
b2 - Excedentes de contribuciones a favor	0,00
Subtotal contribuciones O.S.	71.864.964,01
Retenciones	12.873.560,76
Contribuciones O.S. a pagar	**58.991.403,25**

III - RETENCIONES	
Saldo retenciones período anterior	0,00
Retenciones del período	59.540.295,58
Total retenciones	59.540.295,58
Retenciones aplicadas a Seguridad Social	46.666.734,82
Retenciones aplicadas a Obra Social	12.873.560,76
Saldo de retenciones a período futuro	0,00

IV - VALES ALIMENTARIOS / CAJAS DE ALIMENTOS	
Monto base de cálculo	0,00
Contribuciones, Vales Alimentarios y/o Cajas de Alimentos a pagar	0,00
Percepciones de Vales Aliment.	0,00

V - RENATRE	
Total Contribuciones RENATRE	**0,00**
Total Seg. Sepelio UATRE	**0,00**

VI - LEY DE RIESGOS DE TRABAJO		
Cantidad de CUILES con ART	350	487.900,00
Remun. con ART	1.417.377.232,35	7.795.574,78
L.R.T. total a pagar		**8.283.474,78**

VII - SEGURO DE VIDA	
Cuiles c/S.C.V.O. - Prima	350 - 117.138,00
Costo Emisión:	0,00
S.C.V.O. a Pagar:	**117.138,00**

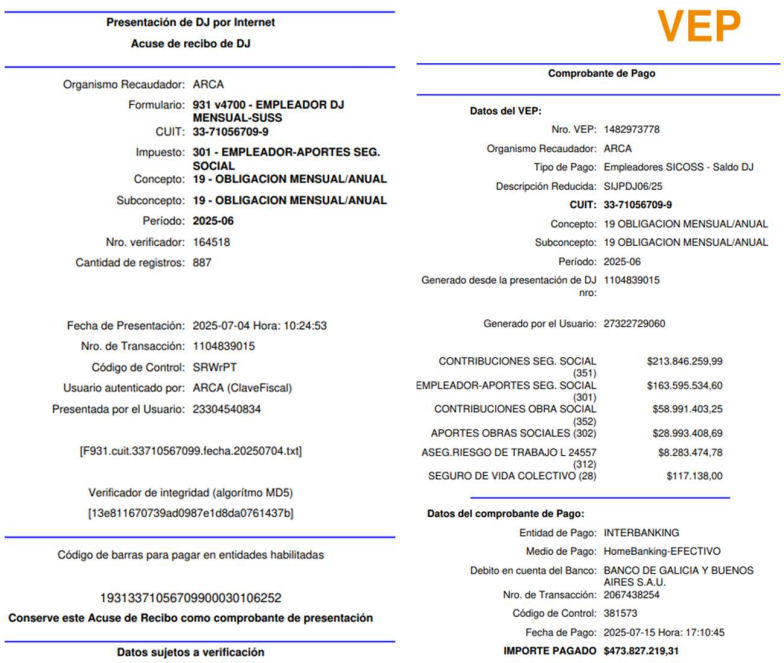
Ley 25.922 Encuadre: No Corresponde — Porcentaje: 0,00 — Resultado: 0,00

Ley 27.430 - Monto Total Detraido: 3.442.853,49

VIII - MONTOS QUE SE INGRESAN

351 - Contribuciones de Seguridad Social	**213.846.259,99**	302 - Aportes de Obra Social	**28.993.408,69**
301 - Aportes de Seguridad Social	**163.595.534,60**	270 - Vales Alimentarios/Cajas de alimentos	**0,00**
360 - Contribuciones RENATRE	**0,00**	312 - L.R.T.	**8.283.474,78**
352 - Contribuciones de Obra Social	**58.991.403,25**	028 - Seguro Colectivo de Vida Obligatorio	**117.138,00**
935 - Seg. Sepelio UATRE	**0,00**		

Forma de Pago: **Efectivo**



Presentación de DJ por Internet

Acuse de recibo de DJ

Organismo Recaudador:	ARCA
Formulario:	**931 v4700 - EMPLEADOR DJ MENSUAL-SUSS**
CUIT:	**33-71056709-9**
Impuesto:	**301 - EMPLEADOR-APORTES SEG. SOCIAL**
Concepto:	**19 - OBLIGACION MENSUAL/ANUAL**
Subconcepto:	**19 - OBLIGACION MENSUAL/ANUAL**
Período:	**2025-06**
Nro. verificador:	164518
Cantidad de registros:	887
Fecha de Presentación:	2025-07-04 Hora: 10:24:53
Nro. de Transacción:	1104839015
Código de Control:	SRWrPT
Usuario autenticado por:	ARCA (ClaveFiscal)
Presentada por el Usuario:	23304540834

[F931.cuit.33710567099.fecha.20250704.txt]

Verificador de integridad (algoritmo MD5)

[13e811670739ad0987e1d8da0761437b]

Código de barras para pagar en entidades habilitadas

19313371056709900030106252

Conserve este Acuse de Recibo como comprobante de presentación

Datos sujetos a verificación

VEP

Comprobante de Pago

Datos del VEP:

Nro. VEP:	1482973778
Organismo Recaudador:	ARCA
Tipo de Pago:	Empleadores SICOSS - Saldo DJ
Descripción Reducida:	SIJPDJ06/25
CUIT:	**33-71056709-9**
Concepto:	19 OBLIGACION MENSUAL/ANUAL
Subconcepto:	19 OBLIGACION MENSUAL/ANUAL
Período:	2025-06
Generado desde la presentación de DJ nro:	1104839015
Generado por el Usuario:	27322729060

CONTRIBUCIONES SEG. SOCIAL (351)	$213.846.259,99
EMPLEADOR-APORTES SEG. SOCIAL (301)	$163.595.534,60
CONTRIBUCIONES OBRA SOCIAL (352)	$58.991.403,25
APORTES OBRAS SOCIALES (302)	$28.993.408,69
ASEG.RIESGO DE TRABAJO L 24557 (312)	$8.283.474,78
SEGURO DE VIDA COLECTIVO (28)	$117.138,00

Datos del comprobante de Pago:

Entidad de Pago:	INTERBANKING
Medio de Pago:	HomeBanking-EFECTIVO
Debito en cuenta del Banco:	BANCO DE GALICIA Y BUENOS AIRES S.A.U.
Nro. de Transacción:	2067438254
Código de Control:	381573
Fecha de Pago:	2025-07-15 Hora: 17:10:45
IMPORTE PAGADO	**$473.827.219,31**

Fuente: Empresa.

2.13 EVOLUCIÓN MENSUAL/ DETALLE DE PERSONAL SUB- CONTRATADO

No se detectó información.

3- Situación Comercial

3.1 DETALLES Y EVOLUCIÓN DE COMPRAS Y VENTAS

Mes	Ventas (montos sin impuestos)	Compras (montos sin impuestos)	Moneda
Enero 2025	$ 1 108 620 157	$ 1 101 585 963	ARS
Febrero 2025	$ 1 208 002 627	$ 1 001 888 530	ARS
Marzo 2025	$ 1 136 125 506	$ 1 127 040 407	ARS
Abril 2025	$ 3 241 068 291	$ 1 171 337 073	ARS
TOTAL	**$ 6 693 816 581**	**$ 4 401 851 973**	**ARS**

Fuente: Empresa.

3.2 VENTAS A PAN AMERICAN ENERGY S.L. SUC. ARGENTINA

La empresa no informó ventas a PAE.

3.3 PROVEEDORES

No se detectó información.

3.4 CLIENTES

No se detectó información.

3.5 SEGUROS

3.5.1 Registro de contratos con las ART

Aseguradora:	BERKLEY
N° de contrato:	5465608
Desde:	01/09/2023 - Cambio de Aseguradora
Hasta:	**Afiliación vigente**

Aseguradora:	GALENO
N° de contrato:	270784
Desde:	01/03/2014 - Absorción de una ART por parte de otra.
Hasta:	31/08/2023 - Cambio de Aseguradora

Aseguradora:	MAPFRE
N° de contrato:	175461
Desde:	01/03/2012 - Cambio de Aseguradora
Hasta:	28/02/2014 - Absorción de una ART por parte de otra.

Aseguradora:	SWISS MEDICAL
N° de contrato:	82958
Desde:	10/06/2008 - Alta de afiliación
Hasta:	29/02/2012 - Cambio de Aseguradora

3.5.2 Contratos extinguidos por falta de pago

No se registran contratos extinguidos por falta de pago.

3.5.3 Otros Seguros contratados

No se detectó información.

4- Comercio Exterior

4.1 IMPORTACIONES

No se registraron operaciones de importación vinculadas a la empresa analizada.

4.2 EXPORTACIONES

No se registraron operaciones de exportación vinculadas a la empresa analizada.

5- Situación Bancaria

CHEQUES RECHAZADOS	SITUACIÓN DIFERENTE A NORMAL	ÚLTIMA POSICIÓN	MÁXIMA POSICIÓN (VALOR MÁX. ÚLTIMOS 24 MESES)
NO	NO	$ 2 154 000	$ 19 150 000

5.1 CHEQUES RECHAZADOS

No registra cheques rechazados.

5.2 CENTRAL DE DEUDORES

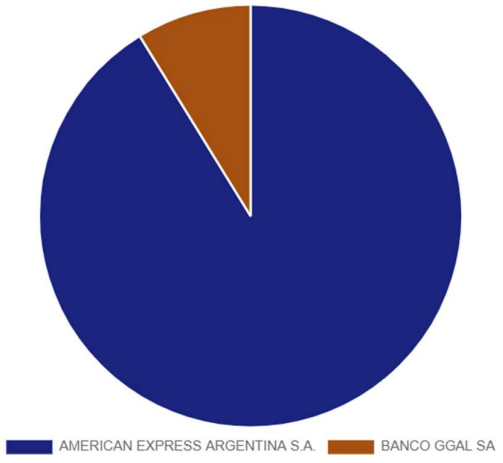
Banco	06/2023	07/2023	08/2023	09/2023	10/2023	11/2023	12/2023	01/2024
BANCO GGAL SA	8		6		328	214	1 018	101
AMERICAN EXPRESS ARGENTINA S.A.	174	170	273	267	316	683	654	971
TOTAL PERIOD	**182**	**170**	**279**	**267**	**644**	**897**	**1 672**	**1 072**

Banco	02/2024	03/2024	04/2024	05/2024	06/2024	07/2024	08/2024	09/2024
BANCO GGAL SA		342	319	23		96	480	
AMERICAN EXPRESS ARGENTINA S.A.	1 099	1 388	26	969	575	406	887	541
TOTAL PERIOD	**1 099**	**1 730**	**345**	**992**	**575**	**502**	**1 367**	**541**

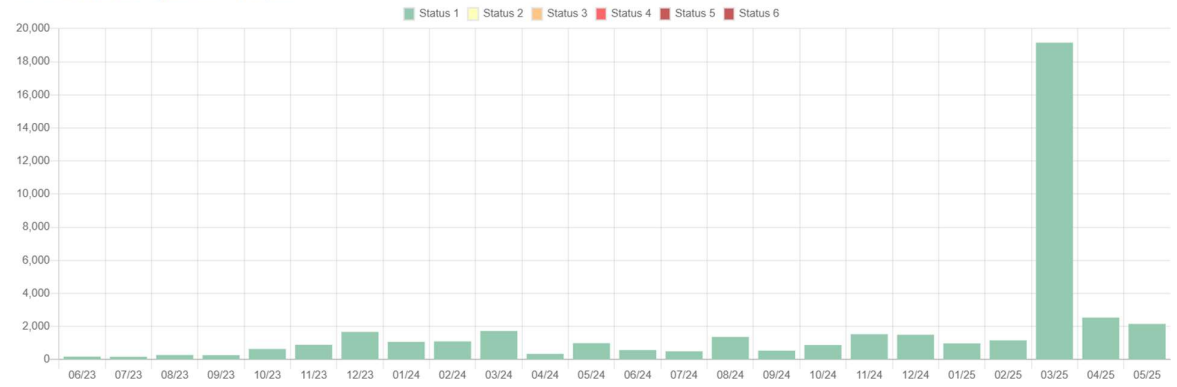
Banco	10/2024	11/2024	12/2024	01/2025	02/2025	03/2025	04/2025	05/2025
BANCO GGAL SA	37	225	1 003	144	265	18 200	310	189
AMERICAN EXPRESS ARGENTINA S.A.	843	1 310	498	837	898	950	2 229	1 965
TOTAL PERIOD	**880**	**1 535**	**1 501**	**981**	**1 163**	**19 150**	**2 539**	**2 154**

Importes expresados en Miles de Pesos

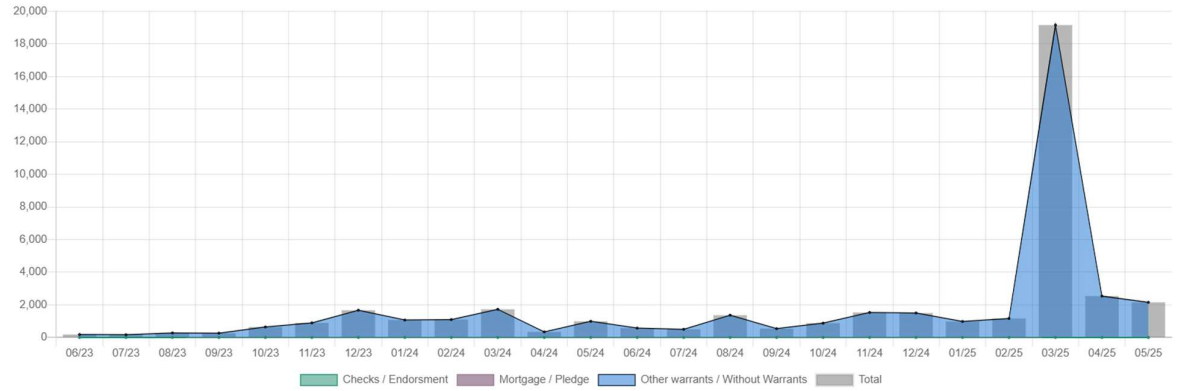
1 Situación Normal (atraso hasta 30 días)
2 Con Riesgo Potencial (atraso de 31 a 90 días)
3 Con Problemas (atraso de 91 a 180 días)
4 Con Alto Riesgo de Insolvencia (atraso de 181 a 365 días)
5 Irrecuperable (atraso de más de 365 días)
6 Irrecuperable por Disposición Técnica (Morosos de ex-entidades financieras, con atraso de más de 180 días)
B.C.R.A. no informa



*Los montos se encuentran expresados en miles de pesos.



*Los montos se encuentran expresados en miles de pesos.



5.3 NIVEL DE ENDEUDAMIENTO INFORMADO

N°	Entidad	Deuda	Moneda
1	HSBC - Galicia Mas	$ 0	ARS

Fuente Empresa.

6- Situación Judicial Comercial

6.1 CARÁTULAS DE JUICIOS COMERCIALES COMO DEMANDADO

No se registran Juicios Comerciales como Demandado.

6.2 CARÁTULAS DE JUICIOS COMERCIALES COMO DEMANDANTE

Tipo	Fecha	Radicación	Juzgado	Localidad	Secretaria	Demandado	Observaciones
JUICIO EJECUTIVO	2021	CABA	JUZGADO COMERCIAL 17 -		SECRETARIA Nº 33	MOONSHOT S.A.S.	

6.3 FISCALES Y PREVISIONALES

6.3.1 Detalle de Inscripciones Fiscales

Código	Nombre	Estado	Fecha Inscripción
10	GANANCIAS SOCIEDADES	ACTIVO	2008-06
30	IVA	ACTIVO	2008-06
103	REGIMENES DE INFORMACIÓN	ACTIVO	2008-06
211	BP-ACCIONES O PARTICIPACIONES	ACTIVO	2012-12
217	SICORE-IMPTO.A LAS GANANCIAS	ACTIVO	2008-06
218	IMP.A LAS GAN.- BENEF.DEL EXT.	ACTIVO	2020-08
301	EMPLEADOR-APORTES SEG. SOCIAL	ACTIVO	2008-06
353	RETENCIONES CONTRIB.SEG.SOCIAL	ACTIVO	2012-07

Contribuyente no amparado en los beneficios promocionales INDUSTRIALES establecidos por Ley 22021 y sus modificatorias 22702 y 22973, a la fecha de emisión de la presente constancia.
Esta constancia no da cuenta de la inscripción en el Impuesto sobre los Bienes Personales ni del Impuesto Exteriorización - Ley 26476, la cual de corresponder deberá solicitarse en la Dependencia donde se encuentra inscripta la referida.

6.3.2 Informe Estado de Deudas por Provincia

Informe Estado de Deuda Agencia de Recaudación de la Pcia. de Bs. As.

Contribuyente	
Identificación:	Contribuyente sin Deuda
Situación actual:	**Categoría 0**

Referencias de categorías	
Categoría 0	Contribuyente sin deuda.
Categoría 1	Desde $501 hasta $4.500
Categoría 2	Desde $4.501 hasta $10.000
Categoría 3	Mayor a $10.000
Categoría 4	CONTRIBUYENTE EN INSTANCIA JUDICIAL

La información expuesta es la registrada al **24/07/2025** en las bases de datos de la Agencia de Recaudación de la Provincia de Buenos Aires, siendo la resultante de la sumatoria de las deudas asociadas al Impuesto Inmobiliario, a los Automotores, a las Embarcaciones Deportivas y a los Ingresos Brutos, respecto de la CUIT consultada.
Para el cálculo de la deuda expuesta, se considera aquella con antigüedad mayor a los sesenta días. No se consideran aquellos sujetos que posean un único Inmueble Urbano Edificado con Valuación Fiscal menor a $50.000, quienes posean una deuda global menor a $500 o quienes posean un

automotor de modelo inferior al año 2000. Para el caso del Impuesto sobre los Ingresos Brutos, sólo se consideran aquellos casos con Títulos Ejecutivos iniciados y aquellos con planes de pago caducos. En la categoría 4 se encuentran los contribuyentes con deudas en proceso de ejecución judicial como así también los planes de regularización de deuda judicial siempre que el mismo se encuentre caduco.

Agente de Recaudación	
Identificación:	AGENTE SIN INCUMPLIMIENTO.
Situación actual:	**Categoría 0**

Referencias de categorías	
Categoría 0	Agente sin incumplimiento.
Categoría 1	Incumplimiento mayor a 0% y menor o igual a 5%
Categoría 2	Incumplimiento mayor a 5% y menor o igual a 25%
Categoría 3	Incumplimiento mayor 25%
Categoría 4	AGENTE EN INSTANCIA JUDICIAL

La información expuesta es la registrada al **24/07/2025** en las bases de datos de la Agencia de Recaudación de la Provincia de Buenos Aires, siendo la resultante del grado de cumplimiento de presentación de declaraciones juradas que les corresponde efectuar en su actuación como agentes de recaudación en el régimen general de retención y en el régimen general de percepción del impuesto sobre los Ingresos Brutos. El cumplimiento se computa de manera conjunta por ambos regímenes de recaudación.
En la categoría 4 se encuentran los agentes de recaudación con deudas en proceso de ejecución judicial provenientes de percepciones y retenciones no efectuadas, efectuadas y no ingresadas, intereses, accesorios, recargos y multas. Se incluyen dentro de esta categoría a quienes, habiendo realizado la adhesión a un régimen de regularización de deudas en proceso de ejecución judicial, el mismo se encuentre caduco.

Informe Estado de Deuda Dirección General de Rentas de Pcia. Córdoba.

Razón Social	Tax ID	Ingresos Brutos	Fecha de consulta	Situación Fiscal
Michael Page International Argentina S.A.	33710567099	9014000598	24/07/2025	IRREGULAR

6.3.3 Embargos

No se detectó información.

6.3.4 Otra información Fiscal o Previsional de Interés

Período	Pres. DDJJ	Aporte Seg. Soc.	Aporte Obra Soc.	Contr. Patronal
07-2024	SI	PAGO	PAGO	PAGO
08-2024	SI	PAGO	PAGO	PAGO
09-2024	SI	PAGO	PAGO	PAGO
10-2024	SI	PAGO	PAGO	PAGO
11-2024	SI	PAGO	PAGO	PAGO
12-2024	SI	PAGO	PAGO	PAGO
01-2025	SI	PAGO	PAGO	PAGO
02-2025	SI	PAGO	PAGO	PAGO
03-2025	SI	PAGO	PAGO	PAGO
04-2025	SI	PAGO	PAGO	PAGO
05-2025	SI	PAGO	PAGO	PAGO
06-2025	SI	PAGO	PAGO	PAGO

MICHAEL PAGE INTERNATIONAL ARGENTINA SA, CUIT 33710567099, no presenta sanciones laborales publicadas en el listado REPSAL vigente al 24/07/2025.



REPSAL

Registro público de empleadores con sanciones laborales
Ley 26.940

Se deja constancia que a la fecha de emisión, MICHAEL PAGE INTERNATIONAL ARGENTINA SA CUIT 33710567099 no registra sanciones en el REPSAL, conforme al Art. 2 de la Ley 26.940

Fecha de emisión: 24/07/2025 (válido únicamente por el día de emisión)

Sello Electrónico: 58e66e7d-df7e-4098-84c0-68e9f98ce150

7- INTEGRIDAD

7.1 INTEGRIDAD

SEARCH CRITERIA

Datos consultados: MICHAEL PAGE INTERNATIONAL ARGENTINA SA (33710567099)
Fecha: 24/07/2025

Negative

Sources checked: List of worldwide politicians and government controlled entities (also known as PEPs, for politically exposed persons); profiles of persons who hold political office, their immediate family members, close associates, and companies under their control; Crime - Global Enforcement List, Profiles of entities listed worldwide; Reputation - Global Foreign Officials List, SDN and Financial Intelligence Units, following the FATF (Financial Action Task Force) recommendations.

SEARCH CRITERIA

Datos consultados: MICHAEL PAGE HOLDING ESPAÑA S.L (33711998859)
Fecha: 24/07/2025

Negative

Sources checked: List of worldwide politicians and government controlled entities (also known as PEPs, for politically exposed persons); profiles of persons who hold political office, their immediate family members, close associates, and companies under their control; Crime - Global Enforcement List, Profiles of entities listed worldwide; Reputation - Global Foreign Officials List, SDN and Financial Intelligence Units, following the FATF (Financial Action Task Force) recommendations.

SEARCH CRITERIA

Datos consultados: MICHAEL PAGE INTERNATIONAL HOLDINGS LIMITED (30711998809)
Fecha: 24/07/2025

Negative

Sources checked: List of worldwide politicians and government controlled entities (also known as PEPs, for politically exposed persons); profiles of persons who hold political office, their immediate family members, close associates, and companies under their control; Crime - Global Enforcement List, Profiles of entities listed worldwide; Reputation - Global Foreign Officials List, SDN and Financial Intelligence Units, following the FATF (Financial Action Task Force) recommendations.

SEARCH CRITERIA

Datos consultados: CARUGATI MIGUEL (20289355996)
Fecha: 24/07/2025

Negative

Sources checked: List of worldwide politicians and government controlled entities (also known as PEPs, for politically exposed persons); profiles of persons who hold political office, their immediate family members, close associates, and companies under their control; Crime - Global Enforcement List, Profiles of entities listed worldwide; Reputation - Global Foreign Officials List, SDN and Financial Intelligence Units, following the FATF (Financial Action Task Force) recommendations.

SEARCH CRITERIA

Datos consultados: DOMINUTTI CRISTINA (27176865518)
Fecha: 24/07/2025

Negative

Sources checked: List of worldwide politicians and government controlled entities (also known as PEPs, for politically exposed persons); profiles of persons who hold political office, their immediate family members, close associates, and companies under their control; Crime - Global Enforcement List, Profiles of entities listed worldwide; Reputation - Global Foreign Officials List, SDN and Financial Intelligence Units, following the FATF (Financial Action Task Force) recommendations.

SEARCH CRITERIA

Datos consultados: SCASSERRA LUIS FRANCISCO (20294804103)
Fecha: 24/07/2025

Negative

Sources checked: List of worldwide politicians and government controlled entities (also known as PEPs, for politically exposed persons); profiles of persons who hold political office, their immediate family members, close associates, and companies under their control; Crime - Global Enforcement List, Profiles of entities listed worldwide; Reputation - Global Foreign Officials List, SDN and Financial Intelligence Units, following the FATF (Financial Action Task Force) recommendations.

7.2 INFORMACIÓN DE PRENSA NEGATIVA

No se detectó información de prensa negativa.

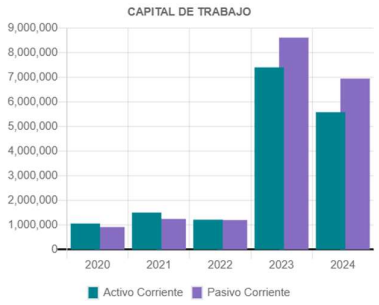
8- Estados Contables

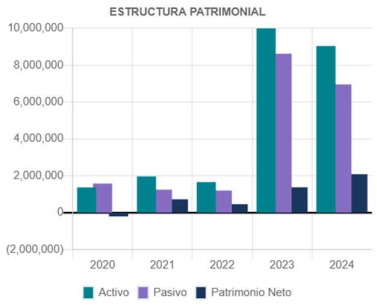
8.1 DATOS CONTABLES

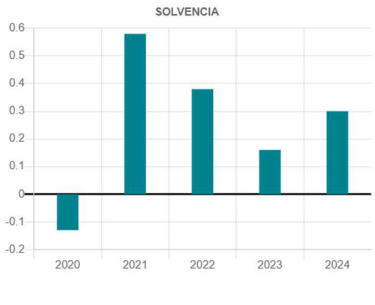
Activo

Fecha Balance	31/12/2020	31/12/2021	31/12/2022	31/12/2023	31/12/2024
Caja y Bancos	52 830	113 987	230 742	654 025	812 507
Inversión corriente	0	0	0	0	0
Ant Créditos por ventas	968 453	1 355 061	947 507	6 562 208	4 504 666
Otros Créditos	35 983	33 149	35 209	72 758	69 694
Bienes Cambio	0	0	0	0	0
Bienes Intangibles	0	0	0	0	0
Otros Activos Corrientes	0	0	0	121 953	200 462
Total De Activo Corriente	1 057 267	1 502 198	1 213 459	7 410 944	5 587 329
Créditos Por Ventas	0	0	0	0	0
Otros Créditos No Corrientes	198 911	272 769	241 256	19 239	39 694
Otras Inversiones No Corrientes	0	0	0	0	0
Bienes De Uso Valor De Origen	247 793	458 059	467 586	3 170 850	3 196 079
Depreciación Acumulada	136 387	267 711	266 525	2 086 776	1 269 328
Bienes De Uso	111 406	190 348	201 061	1 084 074	1 926 751
Activos Intangibles	0	0	0	0	0
Otros Activos No Corrientes	0	0	0	1 481 263	1 485 520
Total Activo No Corriente	310 317	463 117	442 316	2 584 577	3 451 965
Total Activo	1 367 584	1 965 315	1 655 775	9 995 521	9 039 294

Montos expresados en miles de Pesos Argentinos



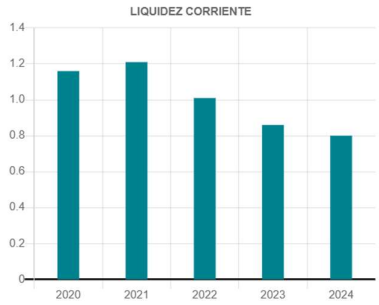


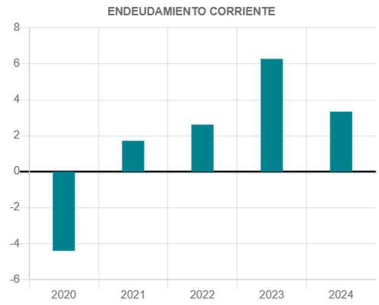


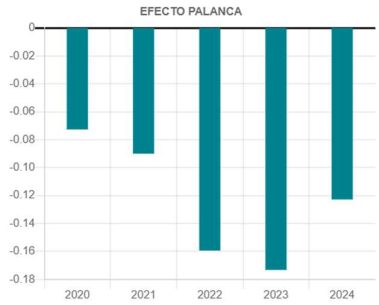
Pasivo / Patrimonio Neto

Fecha Balance	31/12/2020	31/12/2021	31/12/2022	31/12/2023	31/12/2024
Cuentas Por Pagar (Deudas Comerciales)	728 318	941 866	897 444	6 985 861	4 932 597
Préstamos (Deudas Bancarias)	2 950	1 523	0	0	0
Remuneraciones Y Cargas Sociales	61 252	246 638	285 514	1 545 147	1 860 607
Cargas Fiscales	120 541	53 710	15 040	91 492	162 038
Anticipos De Clientes	0	0	0	0	0
Otros Pasivos	0	0	0	0	0
Total Pasivo Corriente	913 062	1 243 737	1 197 998	8 622 500	6 955 242
Cuentas Por Pagar	0	0	0	0	0
Préstamos	661 597	0	0	0	0
Deudas Fiscales	0	0	0	0	0
Otros Pasivos (No Corrientes)	0	0	0	0	0
Previsiones	0	0	0	0	0
Total Pasivo No Corriente	661 597	0	0	0	0
Total Pasivo	1 574 658	1 243 737	1 197 998	8 622 500	6 955 242
Capital Social	46 157	89 910	32 364	18 374	586 269
Resultados No Asignados	-253 231	631 668	425 413	1 354 647	1 497 783
Patrimonio Neto	-207 075	721 578	457 777	1 373 021	2 084 052

Montos expresados en miles de Pesos Argentinos



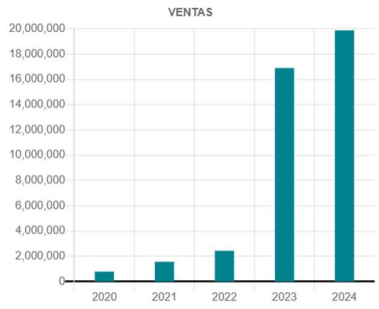


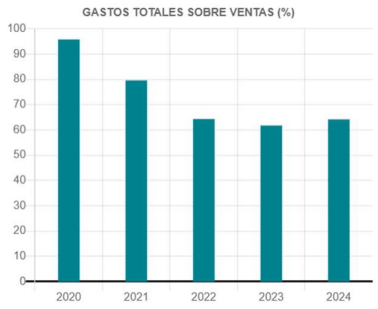


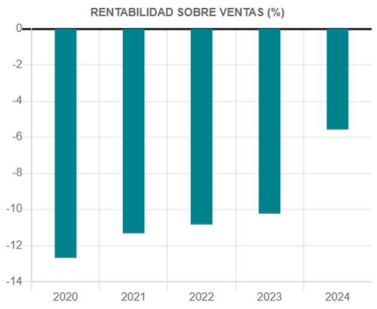
Estado de Resultados

Fecha Balance	31/12/2020	31/12/2021	31/12/2022	31/12/2023	31/12/2024
Ventas	782 882	1 561 000	2 433 310	16 900 461	19 886 584
Compras Del Ejercicio	280 154	517 980	1 012 068	7 804 020	9 774 276
Costos de las mercaderías, productos, servicios vendidos	217 030	649 260	940 810	7 804 920	9 774 276
Resultado Bruto	565 852	911 740	1 492 501	9 095 541	10 112 309
Amortizaciones	35 394	54 597	53 427	417 931	378 810
Gastos de Comercialización	395 749	415 170	415 886	837 415	1 047 465
Gastos de Administración	347 735	809 302	1 130 342	9 563 932	11 670 070
Gastos Financieros	6 683	18 315	19 077	35 026	46 802
Otros Ingresos	9 003	14 624	0	189 501	0
Otros Egresos	0	0	79 196	0	990
Resultados financieros y por tenencia (incluyendo result.por exposición a inflación)	34 268	303 054	-224 409	-539 785	1 722 871
Impuesto a las Ganancias	-41 679	163 534	-112 608	40 199	179 930
Resultado	-99 365	-176 903	-263 801	-1 731 314	-1 110 078

Montos expresados en miles de Pesos Argentinos







Indices de Gestión

Análisis Patrimonial

Fecha Balance	31/12/2020	31/12/2021	31/12/2022	31/12/2023	31/12/2024
Solvencia Patrimonial Patrimonio Neto / Pasivo Total	-0,13	0,58	0,38	0,16	0,30
Endeudamiento Total Pasivo Total / Patrimonio Neto	-7,60	1,72	2,62	6,28	3,34
Endeudamiento Corriente Pasivo Corriente / Patrimonio Neto	-4,41	1,72	2,62	6,28	3,34
Capital de Trabajo Activo Corriente - Pasivo Corriente	144 205 212,00	258 460 582,00	15 460 498,00	-1 211 556 072,00	-1 367 913 207,00

Análisis Financiero

Fecha Balance	31/12/2020	31/12/2021	31/12/2022	31/12/2023	31/12/2024
Liquidez Corriente Activo Corriente / Pasivo Corriente	1,16	1,21	1,01	0,86	0,80
Liquidez Seca (Prueba Acida) (Activo Corriente – Bienes de Cambio) / Pasivo Corriente	1,16	1,21	1,01	0,86	0,80
Rotación de Créditos Ventas / Créditos por Ventas	0,81	1,15	2,57	2,58	4,41
Rotación de Pasivo Corriente (Pasivo Corriente * 365) / ((Compras + Gastos) * 1.21)	267,32	213,08	140,21	142,60	93,09
Rotación De Inventarios Costo Mercaderías / Bs. de Cambio	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Rotación de Activos Ventas / Activo Total	0,57	0,79	1,47	1,69	2,20
Rotación de Activo Fijo Ventas / Bs. de Uso	7,03	8,20	12,10	15,59	10,32
Préstamos sobre Patrimonio Neto Préstamos / Patrimonio Neto	-3,21	0,00	0,00	0,00	0,00
Meses de Deuda (Préstamos (o BCRA) * 12) / Ventas	10,19	0,01	0,00	0,00	0,00
Días de Deuda (Préstamos (o BCRA) * 365) / Ventas	309,83	0,36	0,00	0,00	0,00

Análisis de Rentabilidad

Fecha Balance	31/12/2020	31/12/2021	31/12/2022	31/12/2023	31/12/2024
Margen Bruto (Resultado Bruto / Ventas) * 100	72,28	58,41	61,34	53,82	50,85
Margen Neto (Resultado Neto / Ventas) * 100	-12,69	-11,33	-10,84	-10,24	-5,58
Margen Operativo (Resultado Neto + Otros Egresos – Otros Ingresos) / Ventas * 100	-13,84	-12,27	-7,59	-11,37	-5,58
Margen s/ Patrimonio (Resultado Neto / Patrimonio Neto) * 100	0,48	-0,25	-0,58	-1,26	-0,53
Margen s/ Activo (Resultado Neto / Activo Total) * 100	-7,27	-9,00	-15,93	-17,32	-12,28
EBITDA Resultado Neto + Amortizaciones + Gastos Financieros + Impuesto a las ganancias	-98 966 973,00	59 543 496,00	-303 905 008,00	-1 238 158 497,00	-504 535 861,00
EBITDA / Pasivo (Resultado Neto + Amortizaciones + Gastos Financieros + Impuesto a las ganancias) / Pasivo Total	-0,06	0,05	-0,25	-0,20	-0,13
EBITDA / Ventas (Resultado Neto + Amortizaciones + Gastos Financieros + Impuesto a las ganancias) / Ventas	-0,13	0,04	-0,12	-0,07	-0,03
EBITDA / Intereses (Resultado Neto + Amortizaciones + Gastos Financieros + Impuesto a las ganancias) / Gastos Financieros	-14,81	3,25	-15,93	-35,35	-10,78

Análisis de Eficiencia

Fecha Balance	31/12/2020	31/12/2021	31/12/2022	31/12/2023	31/12/2024
Gastos Financieros / Ventas Gastos Financieros / Ventas	0,01	0,01	0,01	0,00	0,00
Gastos Comerciales / Ventas Gastos Comerciales / Ventas	0,51	0,27	0,17	0,05	0,05
Gastos de Administración / Ventas Gastos de Administración / Ventas	0,44	0,52	0,46	0,57	0,59
Gastos Totales / Ventas (Gastos de Administración + Gastos Financieros + Gastos Comerciales) / Ventas	0,96	0,80	0,64	0,62	0,64
Inversiones en Bienes De Uso (Patrimonio Neto / Bs. de Uso) * 100	-1,86	3,79	2,28	1,27	1,08
Vida Restante de los Bienes de Uso Bienes de Uso / Amortizaciones	3,15	3,49	3,76	2,59	5,09

Montos expresados en miles de Pesos Argentinos

SITUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA Y PATRIMONIAL

Para el análisis de la situación económica financiera y patrimonial de la Empresa se utilizaron los Estados Contables correspondientes a los ejercicios 2023 y 2024 (fecha de cierre 31/12) expresados en pesos argentinos. Información auditada sin salvedades.

1. ANÁLISIS DE CUENTAS

- La empresa MICHAEL PAGE INTERNATIONAL ARGENTINA SA, dedicada a servicios, presenta una evolución de ventas que, ajustada por inflación, muestra un incremento del 17.6% al pasar de $16.900.461.036 en 2023 a $19.886.584.423 en 2024. Este crecimiento, aunque positivo, debe ser analizado en el contexto de una inflación elevada, lo que sugiere que el incremento real en términos de poder adquisitivo es limitado.
- En cuanto al Activo Corriente, se observa una disminución significativa del 24.6%, de $7.410.943.979 en 2023 a $5.587.329.236 en 2024. Esta caída se debe principalmente a la reducción en Créditos por Venta, que bajaron de $6.562.208.210 a $4.504.666.345, lo que podría indicar una mejora en la gestión de cobros o una disminución en las ventas a crédito. Por otro lado, el Activo No Corriente aumentó un 33.5%, de $2.584.576.827 a $3.451.964.874, lo que sugiere inversiones en activos fijos o mejoras en la infraestructura.
- El Pasivo Corriente disminuyó un 19.3%, de $8.622.500.051 a $6.955.242.443, lo que podría reflejar una reducción en las deudas comerciales, que también disminuyeron de $6.985.861.027 a $4.932.597.415. Esta reducción en el pasivo es positiva, pero debe ser analizada en conjunto con la disminución del activo corriente para evaluar el impacto en la liquidez.
- El Patrimonio Neto aumentó un 51.7%, de $1.373.020.755 a $2.084.051.667, lo que indica una mejora en la capitalización de la empresa. Sin embargo, los Resultados No Asignados, que pasaron de $1.354.646.559 a $1.497.782.581, representan el 71.8% del Patrimonio Neto en 2024, lo que califica como un "nivel de capitalización débil", sugiriendo que la empresa aún depende en gran medida de las utilidades retenidas para financiarse.

2. ANÁLISIS DE RATIOS

El análisis de ratios proporciona una visión más clara de la salud financiera y patrimonial de la compañía.

- La solvencia de la empresa, con un ratio de 0.3 en 2024, indica un "alto riesgo", aunque ha mejorado desde 0.16 en 2023. Esto sugiere que la empresa aún enfrenta desafíos significativos para cubrir sus pasivos con sus activos.
- El Endeudamiento Corriente, con un ratio de 3.34, califica a la empresa como "muy endeudada", lo que refleja una alta dependencia de financiamiento a corto plazo.
- La Liquidez Corriente, con un ratio de 0.8, es "deficiente", lo que indica que la empresa podría enfrentar dificultades para cumplir con sus obligaciones a corto plazo.
- El Capital de Trabajo es negativo en ambos años, lo que representa un "muy alto riesgo", ya que la empresa no tiene suficientes activos corrientes para cubrir sus pasivos corrientes.
- El Resultado Bruto sobre Ventas es del 50.85% en 2024, lo que indica un "nivel de rentabilidad muy bueno". Sin embargo, el EBIT es negativo en ambos años, lo que coloca a la empresa en "riesgo operativo".

- La Rentabilidad sobre Ventas, aunque ha mejorado de -10.24% en 2023 a -5.58% en 2024, sigue siendo negativa, indicando "pérdidas".

En Resumen:

- La situación económica resultó deficitaria. La rentabilidad sobre ventas es negativa, lo que indica pérdidas continuas. Aunque las ventas han crecido, la empresa no ha logrado convertir este crecimiento en beneficios
- La situación financiera resulta débil. La liquidez y el capital de trabajo son preocupantes, con ratios que indican una posición financiera riesgosa.
- La situación Patrimonial resultó insatisfactoria. La solvencia y el endeudamiento corriente son áreas de alto riesgo. La estructura patrimonial es desequilibrada, con una alta dependencia de financiamiento a corto plazo.

3. KEY METRICS

A continuación, se presentan los valores de los ratios clave:

- Solvencia (valor esperado > 1): 0.3
- Endeudamiento Corriente (valor esperado < 1): 3.34
- Endeudamiento Total (valor esperado < 1): 3.34
- Liquidez Corriente (valor esperado > 1.2): 0.8
- EBIT / Ventas (valor esperado > 0.15): -0.15
- Rentabilidad sobre Ventas (valor esperado > 10%): -5.58%

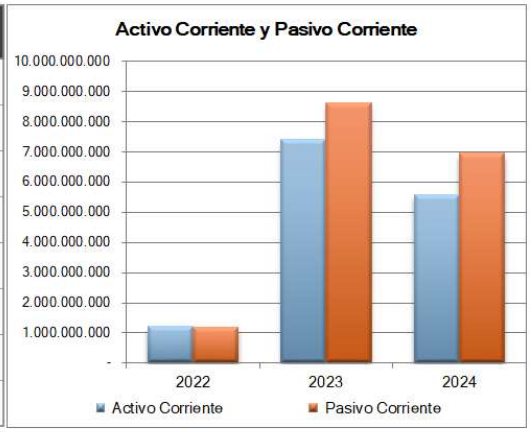
8.2 ANÁLISIS VERTICAL

Períodos Analizados			
Concept	dic-22	dic-23	dic-24
Caja y Bancos	230.741.917	654.025.406	812.507.442
Inversiones corrientes	-	-	-
Creditos por ventas	947.507.493	6.562.208.210	4.504.666.345
Otros Créditos	276.464.902	91.996.885	109.388.069
Bienes de Cambio	-	-	-
Bienes de Uso	201.060.647	1.084.074.441	1.926.750.877
Otros activos corrientes	-	1.603.215.864	1.685.981.377
Activo Corriente	**1.655.774.959**	**9.995.520.806**	**9.039.294.110**
Deudas Comerciales	897.444.089	6.985.861.027	4.932.597.415
Deudas bancarias	-	-	-
Deudas sociales/Deudas fiscales	300.553.975	1.636.639.024	2.022.645.028
Otros Pasivos	-	-	-
Pasivo no Corriente	-	-	-
Pasivo	**1.197.998.064**	**8.622.500.051**	**6.955.242.443**
Gastos Comerciales	415.886.296	837.414.707	1.047.465.256
Gastos Administración	1.130.342.449	9.563.931.561	11.670.070.490
Gastos Financieros	19.077.095	35.025.864	46.801.818
Otro egresos	303.604.184	539.785.176	989.590
Impuesto a las ganancias	- 112.608.268	40.198.508	179.930.203
Total	**1.756.301.756**	**11.016.355.816**	**12.945.257.357**

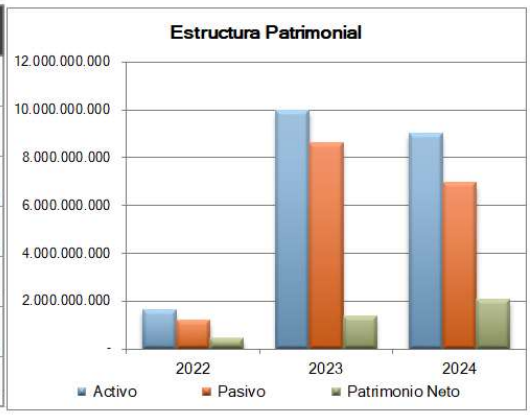
8.3 ANÁLISIS PATRIMONIAL

Períodos Analizados	2022/2023/2024

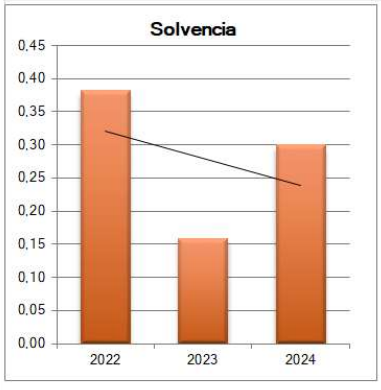
Analisis Patrimonial	dic-22	dic-23	dic-24
Solvencia	0,38	0,16	0,30
Patrimonio Neto sobre Activo	28%	14%	23%
Endeudamiento corriente	2,62	6,28	3,34
Capital corriente	0,01	-0,12	-0,15
Activo no Cte sobre Activo	27%	26%	38%
Financiación del activo no cte.	1,03	0,53	0,60
Deuda bancaria sobre Pasivo	0%	0%	0%
Deudas Comerciales sobre Pasivo	75%	81%	71%

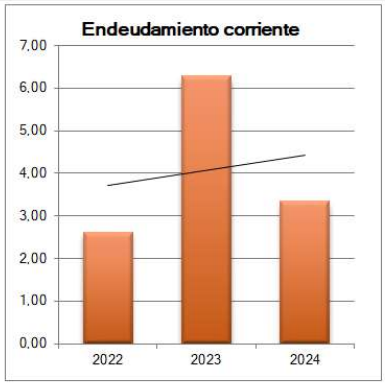


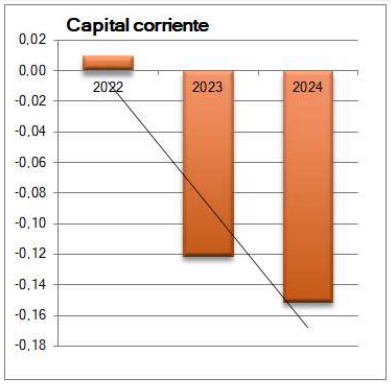
Info	dic-22	dic-23	dic-24
Activo Corriente	$ 1.213.458.562	$ 7.410.943.979	$ 5.587.329.236
Activo no Corriente	$ 442.316.397	$ 2.584.576.827	$ 3.451.964.874
Activo	$ 1.655.774.959	$ 9.995.520.806	$ 9.039.294.110
Pasivo Corriente	$ 1.197.998.064	$ 8.622.500.051	$ 6.955.242.443
Pasivo no Corriente	$ -	$ -	$ -
Pasivo	$ 1.197.998.064	$ 8.622.500.051	$ 6.955.242.443
Patrimonio Neto	$ 457.776.895	$ 1.373.020.755	$ 2.084.051.667



Trends







Importes Expresados en Miles de Pesos

8.4 ANÁLISIS DE RENTABILIDAD

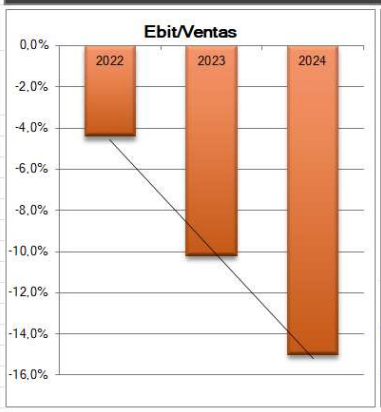
Períodos Analizados			2022/2023/2024
Análisis de rentabilidad	dic-22	dic-23	dic-24
Rentabilidad de la inversión total	-57,6%	-126,1%	-53,3%
Rentabilidad ordinaria de la inversión	-78,1%	-120,6%	-42,4%
Rentabilidad ordinaria sobre el activo	-21,6%	-16,6%	-9,8%
Resultado bruto sobre ventas	61,3%	53,8%	50,8%
Rentabilidad sobre Ventas	-10,8%	-10,2%	-5,6%
Costo del financiamiento	1,6%	0,4%	0,7%

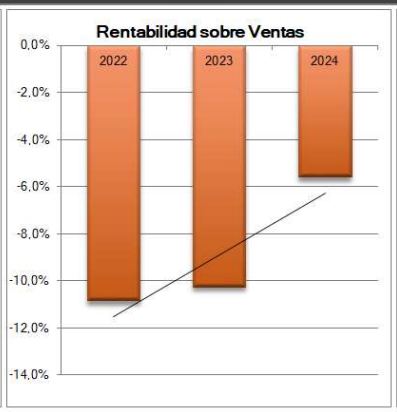


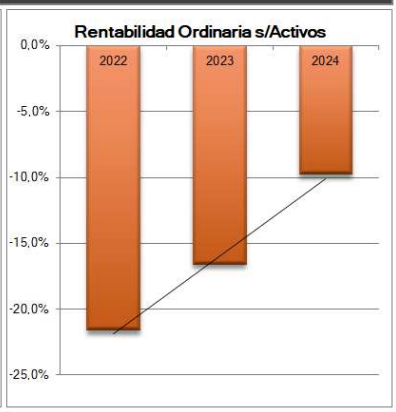
Info	dic-22	dic-23	dic-24
Ventas	$ 2.433.310.480	$ 16.900.461.036	$ 19.886.584.423
Costo de Ventas	$ 940.809.512	$ 7.804.920.232	$ 9.774.275.824
Resultado del ejercicio	$ -263.800.788	$ -1.731.313.538	$ -1.110.077.871
Ebit	$ -107.154.730	$ -1.723.736.133	$ -2.984.037.136
Ebit/Ventas	-4,4%	-10,2%	-15,0%
EBITDA/Ventas	-0,12	-0,07	-0,03
EBITDA/Intereses	-15,93	-35,35	-10,78



Trends







Importes Expresados en Miles de Pesos

8.5 ANÁLISIS FINANCIERO

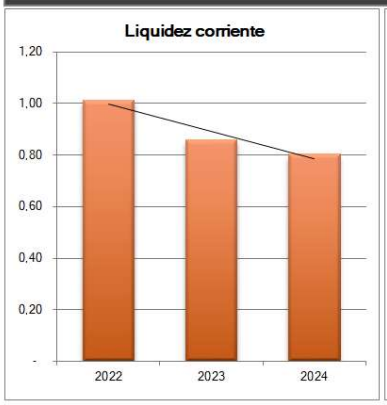
Períodos Analizados			2022/2023/2024
Analisis Financiero	dic-22	dic-23	dic-24
Liquidez corriente	1,01	0,86	0,80
Liquidez acida	1,01	0,86	0,80
Rotación del pasivo corriente días	140	143	93
Rotación de las cuentas a cobrar	117	117	68
Efecto Palanca	-0,16	-0,17	-0,12

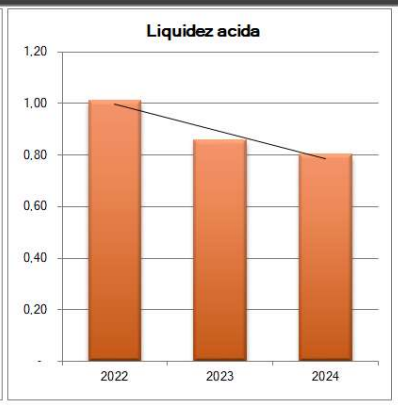


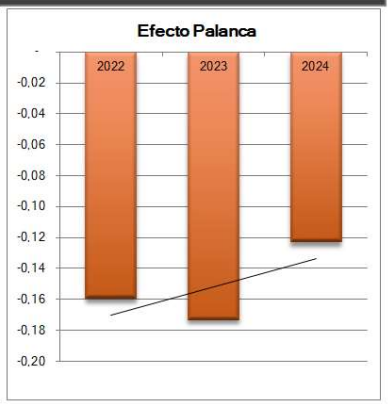
Info	dic-22	dic-23	dic-24
Caja y Bancos	230.741.917	654.025.406	812.507.442
Creditos por ventas	947.507.493	6.562.208.210	4.504.666.345
Deudas Comerciales	897.444.089	6.985.861.027	4.932.597.415
Deudas bancarias	-	-	-
Deuda Financiera s/ P.Neto	-	-	-

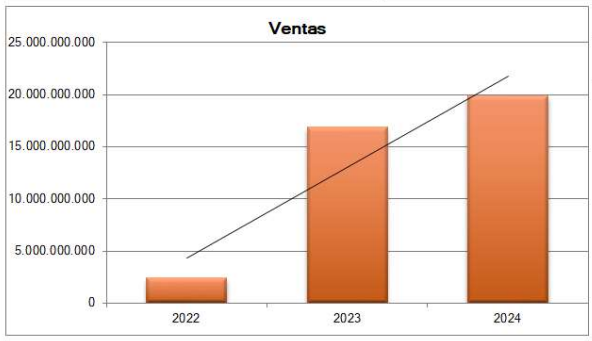


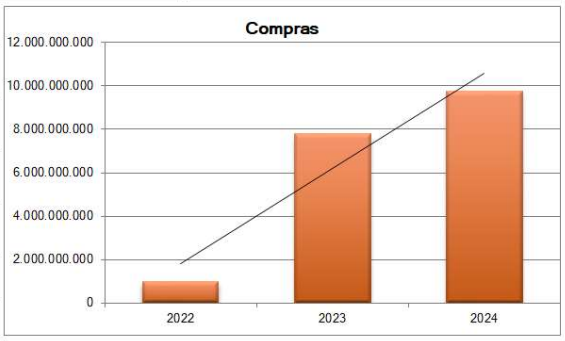
Trends







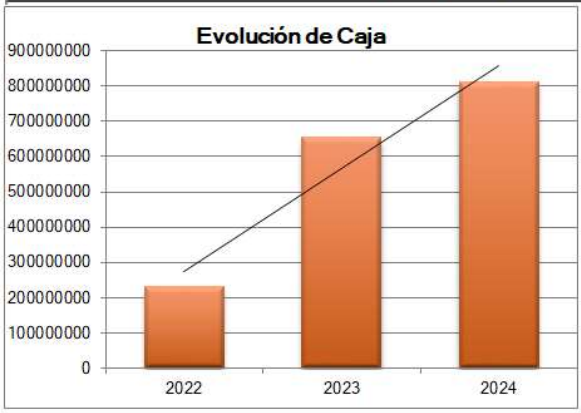


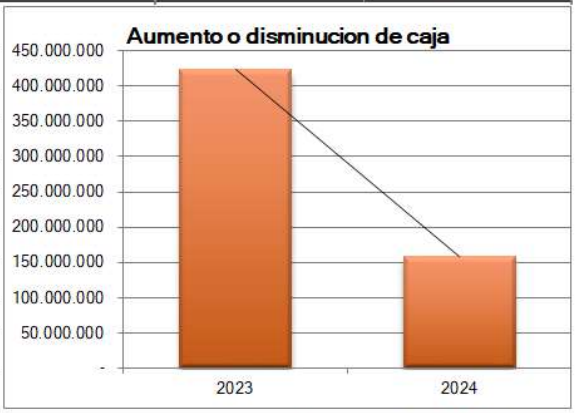


Importes Expresados en Miles de Pesos

8.6 ANÁLISIS DE FLUJO DE FONDOS

Períodos Analizados	2022/2023/2024	
Análisis del Flujo de fondos	**dic-23**	**dic-24**
Resultado del ejercicio	**$ -1.731.313.538,00**	**$ -1.110.077.871,00**
Amortizaciones de Bienes de Uso	$ 417.930.669,00	$ 378.809.989,00
Depreciacion de Intangibles	$ -	$ -
Generación interna de fondos	**$ -1.313.382.869,00**	**$ -731.267.882,00**
Variación de créditos por ventas	$ -5.614.700.717,00	$ 2.057.541.865,00
Variación de otros créditos	$ 184.468.017,00	$ -17.391.184,00
Variación de Bienes de Cambio	$ -	$ -
Variación de otros activos corrientes	$ -1.603.215.864,00	$ -82.765.513,00
Variación de cuentas a pagar	$ 6.088.416.938,00	$ -2.053.263.612,00
Variación de deudas sociales	$ 1.259.633.001,00	$ 315.459.978,00
Variación de deudas fiscales	$ 76.452.048,00	$ 70.546.026,00
Variación de otras deudas	$ -	$ -
Variación de previsiones para contingencias	$ -	$ -
Ajuste		
Flujo de fondos operativos netos	**$ -922.329.446,00**	**$ -441.140.322,00**
AREA/Dividendos pagados / Honorarios	$ 2.660.546.911,00	$ 1.253.213.893,00
Aporte de capital / Ajustes AREA	$ -13.989.513,00	$ 567.894.890,00
Adquisicion de Bienes de Uso	$ -1.300.944.463,00	$ -1.221.486.425,00
Flujo de fondos antes de la financiación	**$ 423.283.489,00**	**$ 158.482.036,00**
Variacion de deudas financieras corrientes	$ -	$ -
Variacion de deudas financieras no corrientes	$ -	$ -
Aumento o disminucion de caja	**$ 423.283.489,00**	**$ 158.482.036,00**





Importes Expresados en Miles de Pesos

8.7 CÁLCULO DE CAPACIDAD DE CONTRATACIÓN

Datos Estadísticos			Niveles de Crédito teóricos s/Balance		
Ventas Mensuales	1.657.215.369	$	S/Patrimonio Neto	-	$
Compras Mensuales	814.522.985	$	S/Capital de Trabajo	-	$
Modo de Cobro s/Balance	83	días	S/Activos Líquidos	-	$
Modo de Pago s/Balance	108	días	S/Variables Combinadas	-	$

Plazo		15	30	45	60	90	120
Dependencia Máxima Aceptada	90%	-	-	-	-	-	-
	80%	-	-	-	-	-	-
	65%	-	-	-	-	-	-
	50%	-	-	-	-	-	-
	40%	-	-	-	-	-	-
	30%	-	-	-	-	-	-
	20%	-	-	-	-	-	-
	10%	-	-	-	-	-	-
	2%	-	-	-	-	-	-

Importes Expresados en Miles de Pesos + Tax 21%

8.8 SCORE DE BALANCE

Períodos Analizados				2022/2023/2024			
Concepto	Expresado por	Valor	Grade	Concepto	Expresado por	Valor	Grade
Analisis Patrimonial				**Analisis Financiero**			
Solvencia	ratio	0,28	1	Liquidez corriente	ratio	0,84	1
Endeudamiento corriente	ratio	3,85	1	Liquidez acida	ratio	0,84	9
Capital corriente	%	-12,9%	1	Rotación del pasivo corriente días	días	108	7
Activo no Cte sobre Activo	%	34,6%	10	Rotación de las cuentas a cobrar	días	83	9
Financiación del activo no cte.	ratio	0,63	5	Efecto Palanca	ratio	- 0,14	1
Deuda bancaria sobre Pasivo	%	0,0%	10	**Analisis de Eficiencia**			
Deudas Comerciales sobre Pasivo	%	73,3%	2	Gastos Financieros sobre Ventas	%	0,3%	10
Análisis de rentabilidad				Gastos Comerciales sobre Ventas	%	6,4%	10
Rentabilidad de la inversión total	%	-68,3%	1	Gastos Administración sobre Ventas	%	57,0%	1
Rentabilidad ordinaria de la inversión	%	-61,6%	1	Gastos Totales sobre Ventas	%	63,7%	3
Rentabilidad ordinaria sobre el activo	%	-12,3%	1	Vida restante de Bienes de Uso	años	4	4
Resultado bruto sobre ventas	%	52,5%	10	Rotación de bienes de cambio	días	-	10
Rentabilidad sobre Ventas	%	-7,0%	1	Rotación del activo	veces	1,96	1
Costo del financiamiento	%	0,7%	10	Total			
Ebit/Ventas	%	-13,0%	1	39,99			
EBITDA/Ventas	%	-4,5%	1				
EBITDA/Intereses	%	-16,21	10				

