



Universidad Católica de Cuyo

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Análisis de factibilidad económica y financiera sobre la construcción de un
Apart Hotel con servicio de aguas termales en el Departamento de Albardón,
Provincia de San Juan.

Trabajo final para obtener el título de: Contador Público

Elaborada por: Lilian del Luján Lohay Cortez

Mat: 4139

DNI: 31044178

Director: C.P. María Belén Grasset

Dedicatoria

A mis padres, Miguel y Mirta, y hermanos, por su amor, paciencia y apoyo inquebrantable a lo largo de esta carrera. Su fe en mis capacidades y su constante aliento han sido mi mayor inspiración.

A mi profesor Gustavo Gallego, por su paciencia durante todo este tiempo, que han sido fundamentales para el desarrollo de esta investigación. Su orientación ha sido una luz que ha guiado mis pasos en cada etapa del proceso.

A mi profesora María Belén Grasset, por su confianza y acompañamiento durante este proceso; por su objetividad y criterio.

A mi amigo, CP. Martín Pereyra, que ha estado conmigo en los momentos difíciles y en los alegres. Su apoyo y comprensión han sido invaluable para mí.

A mis hijos, por saber esperar y postergar sus necesidades para que yo pueda cumplir esta meta personal.

Y a mi esposo, por su influencia positiva en mi vida y su constante motivación para alcanzar mis metas.

Título

Análisis de factibilidad económica y financiera sobre la construcción de un Apart Hotel con servicio de aguas termales en el Departamento de Albardón, Provincia de San Juan.

Resumen

Esta tesis se propone desarrollar un proyecto de inversión que consiste en el análisis de la factibilidad económica y financiera de Construir un Apart Hotel con servicio de aguas termales en el Departamento de Albardón, Provincia de San Juan, el mismo se llevará a cabo determinando el monto inicial de la inversión, un flujo de fondos proyectados, estableciendo el período de recuperación y su costo de oportunidad.

Con el fin de llevar a cabo los objetivos, se procederá a implementar las herramientas de análisis financieras y económicas, la elaboración de un flujo de fondos proyectado incluyendo la inversión inicial, como también el análisis del mercado mediante la toma de encuestas. Una vez realizadas todas las actividades del cronograma definidas en el diagrama de GANTT, se podrá sacar una conclusión final y dar por logrado el objetivo principal.

Introducción

A continuación, se desarrolla en diferentes capítulos temas que permiten el correcto análisis del proyecto en su conjunto.

En el capítulo 1 se expone la justificación, marco teórico, objetivos y metodología inherentes al desarrollo del proyecto de inversión en sí.

En el capítulo 2 se trata el análisis de mercado necesario para conocer el nicho donde encaja el proyecto en cuestión, lo que permite conocer sus fortalezas y debilidades.

En el capítulo 3 se muestra la posición geográfica donde se encuentra la antigua estructura del hotel de aguas termales Las Lajas; por otro lado, también se puede observar mediante fotos el estado actual del lugar.

En el capítulo 4 se analizan datos e información necesaria para conocer el monto de la inversión inicial.

En el capítulo 5 se muestran las diferentes posibilidades de financiación que existen en el mercado local y nacional con el cual se puede financiar la inversión inicial.

En el capítulo 6 se realiza la evaluación del impacto ambiental y social que implica desarrollar esta inversión.

En el capítulo 7 se desarrolla el flujo de fondos proyectado y las herramientas financieras empleadas para determinar la viabilidad económica y financiera de un proyecto.

Por último, se expone la conclusión final del proyecto de inversión.

ÍNDICE GENERAL	Pág.
Capítulo 1: Aspectos metodológicos	
Justificación	10
Marco teórico	10
Objetivos	14
Hipótesis	14
Metodología	14
Capítulo 2: Estudio de Mercado	
A. Conceptos a analizar	16
- Intención de Vacacionar en la Provincia de San Juan	16
- Época de Mayor Concurrencia	17
- Impacto de la estacionalidad en la estructura del proyecto	18
- Servicios Esperados dentro del Hotel	18
- Servicios Adicionales de Turismo Provincial	20
- Conocimiento sobre los Beneficios de las de Aguas Termales	21
B. Descripción del a muestra.	21
C. Resultados	22
D. Conclusión de la encuesta.	23
Capítulo 3: Hotel en la actualidad	
Informe de ubicación y estado actual del Apart Hotel.	24
Capítulo 4: Inversión Inicial	
Estudio de ingeniería del proyecto.	28
Capítulo 5: Estudio de Herramientas de financiamiento	
1. Préstamos Bancarios	32
Préstamos Hipotecarios Comerciales	32
Líneas de Crédito para Empresas	32
2. Subvenciones y Ayudas Gubernamentales	

Programas de Incentivos Fiscales	33
Programas de Financiación de Desarrollo Regional	33
- Fiduciaria San Juan	33
- Agencia Calidad San Juan	34
Capítulo 6: Impacto ambiental y social	
Impacto ambiental	36
1. Transformación del Uso del Suelo	36
2. Consumo de Recursos Naturales	37
3. Generación de Residuos	37
4. Contaminación	37
5. Impacto en la Biodiversidad	38
6. Uso del Agua	38
Impacto Social	38
1. Generación de Empleo	38
2. Desarrollo Económico	39
3. Transformación Cultural	39
4. Presión sobre Infraestructuras Locales	39
5. Impacto en el Mercado Inmobiliario	40
6. Desplazamiento de Comunidades	40
Conclusión	40
Capítulo 7: Flujo de Fondos Proyectado	
Premisas para el Flujo de Fondos	41
- Proyección de Ingresos	41
- Proyección de Gastos	43
- Cargas Fiscales y Tributarias	45
- Consideraciones Adicionales para el Flujo de Fondos	46

Tablas	47
Conclusión del flujo de fondos	51
Conclusión del proyecto	53
Bibliografía	55
ÍNDICE DE GRÁFICOS	
Gráfico 1. Visita a San Juan	22
Gráfico 2. Época	22
Gráfico 3. Servicios	22
Gráfico 4. Servicios ofrecidos	23
Gráfico 5. Conocimiento sobre los beneficios de las aguas termales	23
ÍNDICE DE IMÁGENES	
Imagen 1. Área y ubicación	24
Imagen 2. Interior de las instalaciones	25
Imagen 3. Interior de las instalaciones	25
Imagen 4. Exterior de las instalaciones	26
Imagen 5. Exterior de las instalaciones	26
Imagen 6. Exterior de las instalaciones	27
Imagen 7. Exterior de las instalaciones	27
ÍNDICE DE PLANOS	
Plano 1. Estructura, corte y vista	29
Plano 2. Cortes	30
Plano 3. Estructura, corte y vista	31
ÍNDICE DE TABLAS	
Tabla 1. Inversión Inicial	47
Tabla 2. Año 1	48
Tabla 3. Año 2	49

Tabla 4. Año 3

50

Tabla 5. Año 4

51

Capítulo 1

Justificación

Esta tesis se propone desarrollar un proyecto de inversión que consiste en el análisis de la factibilidad económica y financiera de Construir un Apart Hotel con servicio de aguas termales en el Departamento de Albardón, Provincia de San Juan.

San Juan cuenta con vertientes de aguas minerales, la composición de las mismas permite un uso terapéutico como el control de hormonas y el sistema nervioso, tratamiento de afecciones de la piel como psoriasis, dermatitis y dermatofitos.

La instalación del mencionado Apart Hotel permitirá la explotación de las bondades de las aguas termales y, también los recursos turísticos con los que cuenta el Departamento de Albardón y, en general, la Provincia, entre los cuales podemos mencionar el turismo carretera con el autódromo de Albardón, el turismo religioso con la capilla de San Expedito, el turismo aventura con las zonas silvestres para recorrer entre otros.

La propuesta es lograr un Apart Hotel que estimule la relajación de sus huéspedes mediante los baños termales, como también el contacto con la naturaleza mediante la oferta turística que proporciona la Provincia.

Cada detalle estará diseñado para que el viajero tenga una experiencia única alojándose en este Apart Hotel, apelando a despertar todos los sentidos. El desafío es lograr un Apart Hotel con identidad y carácter en donde se descubra la verdadera esencia del lugar

Este proyecto permitirá mostrar a los posibles inversores la factibilidad económica y financiera de realizar la mencionada inversión midiendo su rendimiento a un determinado plazo.

Marco Teórico

Un proyecto de inversión consiste en la recopilación, creación y sistematización de información que permite identificar ideas de negocios y medir cuantitativamente los costos y beneficios de un eventual emprendimiento comercial.¹

El estudio de la rentabilidad de una inversión busca determinar, con la mayor precisión posible, la cuantía de las inversiones, costos y beneficios de un proyecto para posteriormente compararlos y determinar la conveniencia de emprenderlo.

La **factibilidad económica** es el análisis de los costos e ingresos de un proyecto en un esfuerzo por determinar si resulta o no lógico y posible poder completarlo. Es un tipo de análisis de costo-beneficio del proyecto examinado, que evalúa si es posible implementarlo.

Este término significa la evaluación y el análisis del potencial de un proyecto para respaldar el proceso de toma de decisiones, mediante la identificación objetiva y racional de sus fortalezas, debilidades, oportunidades y riesgos asociados.²

La **factibilidad financiera** es el estudio que proyecta cuánto se necesita de capital inicial, el rendimiento de la inversión, las fuentes de ese capital y otros miramientos financieros. Es decir, el estudio considera cuánto dinero se necesita, cómo se gastará y de dónde provendrá.

Los estudios de factibilidad financiera se preparan para identificar los puntos positivos y negativos antes de hacer una inversión de tiempo y dinero.³

Los instrumentos de valuación a utilizar son los siguientes:

¹ Nassir Sapag Chaín Proyectos de Inversión. Formulación y Evaluación Pearson Educación de México S.A. de C.V., 2007., Pág. 19.

² (<https://www.lifeder.com/factibilidad-economica/#:~:text=La%20factibilidad%20econ%C3%B3mica%20es%20el,%C3%B3gico%20y%20posible%20poder%20completarlo.&text=Adem%C3%A1s%20los%20recursos%20que%20se,de%20sus%20posibilidades%20de%20%C3%A9xito>).

³ (<https://www.lifeder.com/factibilidad-financiera/>)

- ❖ Valor actual neto (VAN): Es el método más conocido, mejor y más generalmente aceptado por los evaluadores de proyectos. Mide la rentabilidad deseada después de recuperar toda la inversión. Para ello, calcula el valor actual de todos los flujos futuros de caja, proyectados a partir del primer período de operación, y le resta la inversión total expresada en el momento cero. Si el resultado es mayor que cero, mostrará cuánto se gana con el proyecto, después de recuperar la inversión, por sobre la tasa i que se exigía de retorno al proyecto; si el resultado es igual a cero, indica que el proyecto reporta exactamente la tasa i que se quería obtener después de recuperar el capital invertido; y si el resultado es negativo, muestra el monto que falta para ganar la tasa que se deseaba obtener después de recuperada la inversión.⁴
- ❖ Tasa interna de retorno (TIR): Es la tasa de interés que iguala los ingresos de los flujos de los períodos y los egresos de cada período. Esta tasa mide la rentabilidad como un porcentaje.⁵
- ❖ Período de recuperación de la inversión: tiene por objeto medir en cuánto tiempo se recupera la inversión, incluyendo el costo de capital involucrado.⁶
- ❖ Costo de Oportunidad: El costo de oportunidad es **el costo alternativo al que se renuncia cuando se toma una decisión determinada**. Este incluye los beneficios que se pudieron haber obtenido si se hubiese elegido la otra opción.⁷

Con respecto al objeto de análisis del proyecto, podemos definir a la Industria Hotelera como aquella que engloba a todos aquellos establecimientos dedicados a proveer un servicio de alojamiento y comida a huéspedes permanentes o transeúntes. Esta industria comprende también las actividades

⁴ Nassir Sapag Chaín Proyectos de Inversión. Formulación y Evaluación Pearson Educación de México S.A. de C.V., 2007., Pág. 257

⁵ (<https://feptgu.eco.catedras.unc.edu.ar/unidad-3/evaluacion/tasa-interna-de-retorno-tir/>)

⁶ Nassir Sapag Chaín Proyectos de Inversión. Formulación y Evaluación Pearson Educación de México S.A. de C.V., 2007., Pág. 257

⁷ (<https://enciclopediaeconomica.com/costo-de-oportunidad/>)

que se operen conjuntamente o en relación con la explotación de este tipo de empresas.⁸

Se define al Apart Hotel como aquellos establecimientos que presten al turista el servicio de alojamiento, en departamentos que integran una unidad de administración y explotación común, ofreciendo además algunos de los servicios propios del hotel. Cada departamento estará compuesto como mínimo de dormitorio, baño, cocina y estar-comedor debidamente amoblado y equipado.⁹

Por último, el servicio adicional que formará parte del proyecto en estudio es la prestación de terapias alternativas, puntualmente el servicio de spa con aguas termales. Las **terapias alternativas** y **complementarias** abarcan una serie de prácticas, formas de trabajo, productos médicos y de atención a la falta de salud que no pueden incluirse en la medicina tradicional.¹⁰

La Hidrología Médica o Medicina Termal puede definirse como el estudio de las aguas minero-medicinales, marinas y potables ordinarias, y sus acciones sobre el organismo humano en estado de salud y enfermedad.¹¹

La República Argentina, con una superficie continental de 2.790.000 Km² (unas 5 veces de la España) posee una gran riqueza de aguas termales (unas 10.000 surgencias). Se pueden encontrar aguas mineromedicinales de todas las clases, incluso algunas muy peculiares. Debido a la enorme amplitud de territorio argentino, tanto en longitud como en latitud, el clima es sumamente variable; a lo cual contribuye la distribución en altura de sus tierras, pudiendo encontrar desde el clima desértico hasta el clima marítimo con lluvias en todas las estaciones, pasando por el alpino. Estas condiciones climáticas e

⁸ (<https://www.educativo.net/articulos/que-es-la-industria-hotelera-885.html>)

⁹ Ley Provincial 4600/79, Establecimientos Hoteleros, Gobierno de San Juan, 17 de Julio de 1979. Art. 6 Inc. E

¹⁰ (<https://www.guia-estetica.com.ar/salud-y-bienestar/terapias-alternativas-en-spa/>)

¹¹ Libro El Termalismo Argentino, Obra 4 Serie de Monografías, Editorial Balnea. Pág. 31, Madrid, año 2008.

hidrológicas hacen que sean una nación con un gran arsenal para desarrollar la cura balnearia y para incrementar la Salud Pública.

Cabe comentar que en Argentina no existe reglamentación legal para el uso y aplicación de las aguas termales con fines terapéuticos. Tampoco existe la Hidrología Médica como especialidad tras la licenciatura en Medicina. Hay poca formación en esta materia.¹²

Objetivos

Objetivo General

Analizar la factibilidad económica y financiera de construir un Apart Hotel con servicio de aguas termales en el Departamento de Albardón, Provincia de San Juan para determinar si es viable llevar a cabo el proyecto.

Objetivos Específicos

Determinar el monto inicial de la inversión

- ❖ Establecer el período de recuperación de la inversión
- ❖ Analizar el costo de oportunidad de la inversión
- ❖ Estudiar el impacto económico que puede generar llevar a cabo el proyecto en la zona.
- ❖ Analizar las herramientas financieras que existen en el mercado para financiar el proyecto

Hipótesis

Este estudio está diseñado para evaluar la hipótesis de que es viable económica y financieramente construir un Apart Hotel con servicio de aguas termales en el departamento de Albardón, Provincia de San Juan.

Metodología

¹² Libro El Termalismo Argentino, Obra 4 Serie de Monografías, Editorial Balnea. Pág. 31, Madrid, año 2008.

Con el fin de lograr los objetivos definidos ut supra se procede a definir los métodos y las herramientas necesarias, como también la gestión de los mismos, para llevar a cabo la investigación, partiendo de datos generales para llegar a una conclusión particular, utilizando técnicas de recolección de datos de campo, analizando datos primarios mediante la implementación de entrevistas, encuestas y observación directa, análisis de bases de datos y elaboración de un flujo de fondos proyectado implementando herramientas financieras para el análisis.

Las Herramientas y métodos a utilizar para llevar a cabo la investigación son las siguientes:

- ❖ Encuestas exploratorias, tomando como población de análisis a las personas mayores de 40 años de la Provincia de San Juan y de Provincias limítrofes; tomando como técnica de recolección de datos la encuesta personal y telefónica.
- ❖ Recolección de información sobre las diferentes herramientas de financiación existentes en el mercado para llevar a cabo el proyecto.
- ❖ Definición del costo de inversión
- ❖ Elaboración de un flujo de fondos proyectado
- ❖ Herramientas de análisis de evaluación de proyecto:
 - TIR
 - VAN
 - Período de recuperación de la inversión
 - Costo de Oportunidad
- ❖ Diagrama de Gantt, definido como una herramienta gráfica cuyo objetivo es exponer el tiempo de dedicación previsto para diferentes tareas o actividades a lo largo de un tiempo total determinado.¹³

Capítulo 2

Estudio de Mercado

¹³ https://es.wikipedia.org/wiki/Diagrama_de_Gantt

A. Conceptos a analizar

En el marco del estudio de viabilidad para la construcción de un apart hotel en la Provincia de San Juan, se busca recopilar información detallada sobre varios aspectos relevantes mediante encuestas telefónicas. Estas encuestas tienen como objetivo entender las preferencias, expectativas y comportamientos de los potenciales turistas que podrían visitar la provincia. Al analizar en profundidad estos temas, se espera obtener una visión clara que permita a los inversores tomar decisiones informadas respecto a la viabilidad del proyecto. A continuación, se detallan los principales temas abordados en la encuesta y su importancia en el contexto del proyecto.

- Intención de Vacacionar en la Provincia de San Juan

Uno de los puntos clave para evaluar la viabilidad de un proyecto hotelero en San Juan es conocer la **intención de los turistas de vacacionar en esta provincia**. San Juan, ubicada en la región cuyana de Argentina, cuenta con una oferta turística diversa que incluye desde el turismo enológico y cultural hasta el turismo de aventura y salud. A través de las encuestas, se busca medir el grado de interés de los potenciales visitantes en elegir San Juan como destino turístico.

Importancia de conocer la intención de vacacionar

Saber cuántos turistas están dispuestos a elegir San Juan como su próximo destino es fundamental para estimar la demanda de alojamiento en la provincia. La intención de vacacionar puede estar influenciada por varios factores, como:

- **Promoción del destino:** Las campañas turísticas nacionales e internacionales juegan un papel crucial en generar interés por la provincia.

- **Accesibilidad:** Factores como la conectividad aérea y terrestre, las distancias y el costo del viaje pueden influir en la decisión de los turistas de visitar San Juan.
- **Oferta turística:** La diversidad de actividades y atractivos de la provincia puede hacerla más o menos atractiva en comparación con otros destinos turísticos de Argentina.

- **Segmentos de mercado**

Es importante segmentar a los encuestados según diferentes perfiles demográficos y psicográficos. Se pueden identificar turistas nacionales que buscan experiencias ecoturísticas, turistas internacionales interesados en el patrimonio cultural o turistas que prefieren destinos de aventura. Además, el perfil del turista puede variar según su edad, ingresos, y preferencias de viaje (familias, parejas, grupos de amigos o viajeros solitarios). Todos estos factores permitirán ajustar la oferta del hotel a las necesidades específicas de cada segmento.

- **Época de Mayor Concurrencia**

Otro aspecto crucial es identificar la **época del año en la que se registra mayor concurrencia turística en la provincia**. Este dato es esencial para planificar la capacidad operativa del hotel, la contratación de personal temporal y la gestión de reservas.

Temporada alta y baja

San Juan, como muchos destinos turísticos, tiene picos de demanda en ciertos momentos del año. La **temporada alta** suele coincidir con el verano, cuando turistas nacionales e internacionales aprovechan las vacaciones para viajar, pero también con el invierno, ya que San Juan en verano tiene altas temperaturas. Sin embargo, también puede haber momentos específicos, como feriados largos y festividades locales (por ejemplo, la **Fiesta Nacional del Sol**), que incrementan la afluencia de turistas. Por otro

lado, la **temporada baja** suele ser en los meses de menor demanda turística, lo que implica desafíos adicionales para los operadores de alojamiento.

Optimización de la oferta durante todo el año

Para asegurar una ocupación sostenida y viable a lo largo de todo el año, es crucial diseñar estrategias para captar turistas en épocas de menor demanda. Esto puede incluir ofertas especiales, promociones fuera de temporada, y la diversificación de los servicios del hotel, como la creación de paquetes temáticos (enoturismo, escapadas de bienestar o turismo de aventura).

- Impacto de la estacionalidad en la estructura del proyecto

La época de mayor concurrencia determinará no solo la estrategia comercial del hotel, sino también el diseño de las instalaciones. Si la mayor parte de los turistas llega durante el verano, el hotel deberá ofrecer instalaciones adecuadas para esta época, como piscinas, áreas recreativas y restaurantes al aire libre. Sin embargo, si se desea atraer turistas durante todo el año, será necesario incluir servicios adicionales, como calefacción eficiente, spas y áreas de relajación, para hacer frente a la temporada invernal.

- Servicios Esperados dentro del Hotel

Una parte fundamental de la encuesta consiste en conocer los **servicios que los turistas esperan encontrar en el hotel**. Los viajeros modernos valoran una amplia gama de comodidades y experiencias durante su estadía, y es crucial que el hotel cumpla o supere esas expectativas para garantizar la satisfacción del cliente y su lealtad.

Servicios básicos esperados

Entre los servicios que los huéspedes suelen considerar indispensables se encuentran:

- **Wi-Fi de alta velocidad:** Hoy en día, la conexión a internet es un requisito esencial, no solo para turistas que desean mantenerse conectados con amigos y familiares, sino también para quienes viajan por negocios o practican el teletrabajo.
- **Aire acondicionado y calefacción:** Dependiendo de la época del año y las condiciones climáticas de San Juan, contar con sistemas eficientes de climatización es fundamental para garantizar el confort de los huéspedes.
- **Desayuno incluido:** Un servicio que se ha vuelto prácticamente estándar en la industria hotelera es la inclusión del desayuno, lo que facilita la estadía de los turistas y les permite comenzar su día sin preocupaciones adicionales.

Servicios adicionales que marcan la diferencia

Más allá de los servicios básicos, muchos turistas esperan encontrar **amenidades que mejoren su experiencia de viaje**. Algunos de estos servicios pueden incluir:

- **Spa y centro de bienestar:** La tendencia del turismo de bienestar está en crecimiento, y un spa con servicios de masajes, saunas y terapias relajantes puede ser un gran atractivo para el hotel explotando las aguas termales del lugar.
- **Piscina:** Especialmente en climas cálidos como el de San Juan en verano, una piscina es una de las instalaciones más valoradas por los turistas, pueden ofrecer piscinas de agua común y agua termal.
- **Gimnasio:** Cada vez más viajeros valoran la posibilidad de mantenerse activos durante sus vacaciones. Un gimnasio bien equipado puede atraer a este tipo de turistas.

Personalización y experiencias únicas

Más allá de los servicios tangibles, los turistas de hoy valoran experiencias personalizadas y atención al detalle. Ofrecer un servicio al cliente excepcional, junto con la capacidad de adaptar los servicios a las necesidades específicas de los huéspedes (por ejemplo, dietas especiales o actividades personalizadas), puede marcar una diferencia significativa en la percepción del hotel.

- **Servicios Adicionales de Turismo Provincial**

Además de los servicios dentro del hotel, es fundamental conocer las **expectativas de los turistas respecto a los servicios adicionales que ofrece la provincia**. San Juan cuenta con una oferta turística diversa, y es importante que el hotel colabore con operadores turísticos locales para ofrecer a los huéspedes una experiencia completa.

Excursiones y tours guiados

Muchos turistas buscan **excursiones guiadas a los principales atractivos de la provincia**, como el **Parque Provincial Ischigualasto** (también conocido como el Valle de la Luna), las **bodegas** y viñedos de la Ruta del Vino, y las **actividades de aventura** como el trekking, ciclismo o parapente. Ofrecer a los huéspedes la posibilidad de reservar estos tours directamente desde el hotel puede facilitar su experiencia y agregar valor a su estadía.

Transporte y movilidad

Otro servicio muy valorado por los turistas es la **facilidad de transporte**. Algunos hoteles ofrecen traslados desde y hacia el aeropuerto o la terminal de autobuses, lo que resulta muy conveniente para los viajeros que no disponen de vehículo propio. Además, asociarse con empresas de alquiler de autos o brindar un servicio de transporte para las excursiones también puede mejorar la experiencia del turista.

Experiencias culturales y eventos locales

San Juan cuenta con una rica oferta cultural y de eventos que puede ser aprovechada por los turistas. Eventos como la **Fiesta Nacional del Sol** y las festividades locales brindan una excelente oportunidad para que los visitantes experimenten la cultura sanjuanina. El hotel puede colaborar con organizadores de eventos y ofrecer paquetes temáticos o promociones para atraer a turistas durante estas fechas.

- **Conocimiento sobre los Beneficios de los Baños de Aguas Termales**

Uno de los recursos naturales más valiosos de San Juan son sus **aguas termales**. Las aguas termales son conocidas por sus propiedades terapéuticas, y muchos turistas buscan destinos que ofrezcan estos servicios como parte de su experiencia de bienestar. La encuesta busca conocer **cuánto saben los turistas sobre los beneficios de estos baños** y si están interesados en incluirlos en su itinerario.

Promoción de los beneficios de las aguas termales

Las aguas termales de San Juan, son conocidas por sus beneficios para la salud, que incluyen la relajación muscular, la mejora de la circulación y el alivio de dolores crónicos. Sin embargo, no todos los turistas están familiarizados con estos beneficios, por lo que es importante que el hotel participe en su promoción.

Desarrollo de un centro de bienestar

Este tipo de instalaciones puede aumentar la ocupación del hotel durante la temporada baja, ya que los baños termales son especialmente atractivos en meses más fríos.

B. Descripción del a muestra.

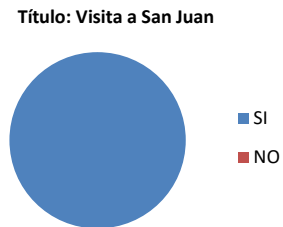
La muestra utilizada en esta encuesta fueron personas de la Provincia de Buenos Aires, Mendoza y San Juan. Fueron encuestados un total de 50

personas con un rango etario es de 40 a 60 años; siendo 35 mujeres y 15 hombres.

C. Resultados

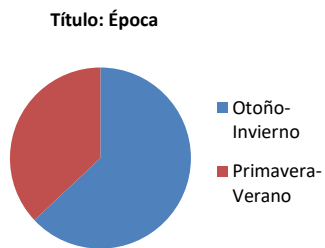
Visita a la provincia de San Juan y sus zonas turísticas

Gráfico N°1



Época preferida para vacacionar: otoño-invierno o en primavera-verano.

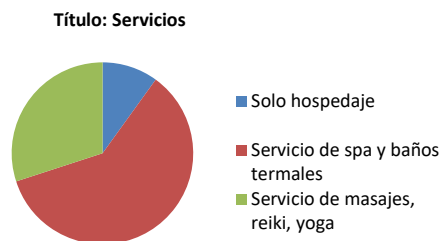
Gráfico N° 2



Fuente: Elaboración propia en base a encuestas

Servicios ofrecidos durante la estadía en el hotel

Gráfico N° 3

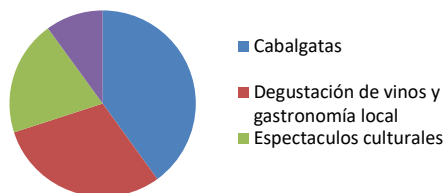


Fuente: Elaboración propia en base a encuestas

Servicios turísticos Ofrecidos fuera del hotel

Gráfico N°4

Título: Servicios ofrecidos

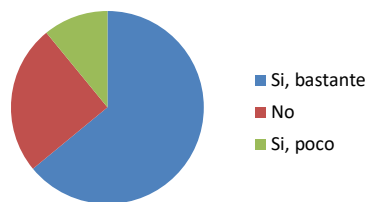


Fuente: Elaboración propia en base a encuestas

Conocimiento sobre los beneficios de las aguas termales

Gráfico N° 5

Título: Conocimiento sobre los beneficios de las aguas termales



Fuente: Elaboración propia en base a encuestas

D. Conclusión de la encuesta.

Se observa un interés completo por conocer la Provincia, su naturaleza y la cultura del lugar. Con respecto al servicio principal que ofrece el hotel en cuestión se denota un atenuado conocimiento de las bondades del mismo, por lo que se debería tomar como política de publicidad resaltar los beneficios de los baños de aguas termales con el fin de atraer el turismo.

Capítulo 3

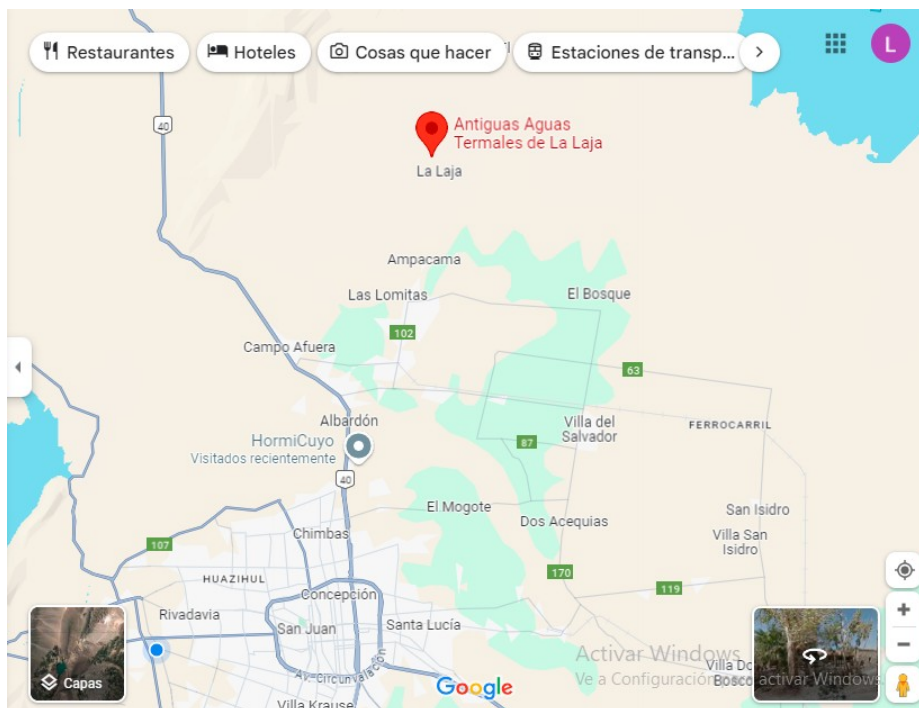
Hotel en la actualidad

Informe de ubicación y estado actual del Apart Hotel.

La ubicación del predio donde se encuentra el Hotel es en el departamento de Albardón, Las Lajas – Campo Afuera, Provincia de San Juan – Argentina, a tal fin se acompaña imagen de la ubicación. La misma se encuentra a 45km de la Ciudad de San Juan.

Imagen N°1

Título: Área y ubicación.



Fuente: Google Maps

A continuación, se ilustra mediante fotos el estado actual del lugar, reflejando una edificación en estado de abandono, un terreno de una hectárea del cual 1760 mts2 corresponde a la superficie cubierta por el hotel.

Imagen N°2

Título: Interior de las instalaciones



Fuente: Elaboración propia en base a relevamiento.

Imagen N° 3

Título: Interior de las instalaciones.



Fuente: Elaboración propia en base a relevamiento.

Imagen N° 4

Título: Exterior de las instalaciones



Fuente: Elaboración propia en base a relevamiento.

Imagen N° 5

Título: Exterior de las instalaciones.



Fuente: Elaboración propia en base a relevamiento.

Imagen N° 6

Título: Exterior de las instalaciones.



Fuente: Elaboración propia en base a relevamiento.

Imagen N° 7

Título: Exterior de las instalaciones.



Fuente: Elaboración propia en base a relevamiento.

Capítulo 4

Inversión inicial

Estudio de ingeniería del proyecto.

Con el fin de determinar el monto de inversión inicial que requiere el flujo de fondos proyectados, se solicita a un profesional que realice el cómputo y presupuesto, gastos generales, análisis de precios y plan de trabajo de la obra requerida para la puesta en marcha del Apart hotel.

A los fines del estudio no se coloca el desarrollo del mismo, solo se informa el monto final de la obra en cuestión. El proyecto cuenta con habitaciones tipo apart, y cuenta con locales que pueden tener destino comercial o prestar algún servicio a los huéspedes. Se adjunta planos de estructura y corte.

Costo total de la obra..... \$ 880.000.000,00

Capítulo 5

Estudio de Herramientas de financiamiento.

Para financiar la construcción de un hotel en San Juan - Argentina, existen diversas herramientas y fuentes de financiamiento que pueden ser consideradas.

1. Préstamos Bancarios

Préstamos Hipotecarios Comerciales: Existen bancos que ofrecen préstamos específicos para la construcción de inmuebles. Estos préstamos suelen requerir garantías reales (como el propio inmueble) y tienen tasas de interés que varían según el perfil del prestatario y las condiciones del mercado, aunque no financian obras de gran envergadura en su totalidad.

Líneas de Crédito para Empresas: Algunos bancos proporcionan líneas de crédito empresariales que pueden ser utilizadas para financiar la construcción. Estas líneas ofrecen flexibilidad en la disposición de los fondos, aunque las tasas de interés pueden ser más altas que las de los préstamos hipotecarios y requieren sociedades de garantía recíproca que respalden los créditos bancarios; en San Juan contamos con Garantía San Juan y Garantizar. Éstas últimas exigen a los inversores cumplir ciertos requisitos para poder otorgarles el respaldo necesario que necesitan los bancos para financiar la obra.

Entre los requisitos se puede mencionar los siguientes:

- Último Balance certificado, en el caso de ser persona jurídica.
- Certificación de ingresos en el caso de persona física
- Manifestaciones de bienes
- Últimas 12 declaraciones de IVA y última DJ de Ganancias.
- Contrato social con todas las modificaciones inscriptas.

2. Subvenciones y Ayudas Gubernamentales

Programas de Incentivos Fiscales: El gobierno argentino y las autoridades locales pueden ofrecer incentivos fiscales para proyectos de desarrollo turístico. Estos incentivos pueden incluir exenciones de impuestos, subsidios y otros beneficios que reducen el costo total del proyecto.

Programas de Financiación de Desarrollo Regional: Algunas provincias y municipios tienen programas específicos para fomentar el desarrollo regional. Estos programas pueden ofrecer financiamiento a bajo interés o subvenciones para proyectos que promuevan el desarrollo económico local.

Actualmente la Provincia de San Juan no cuenta con planes de incentivo para la construcción, solamente se está realizando obras públicas de necesidad; aunque cuenta con Sociedades del Estado (SAPEM) cuyo fin es el incentivo para las pymes mediante líneas de crédito para la adquisición de determinados bienes. A continuación, se detallan algunos ejemplos:

Fiduciaria San Juan¹⁴

1- Asistencia financiera para la adquisición de feromonas para el tratamiento preventivo de Lobesia Botrana destinado a productores vitícolas de la Provincia de San Juan

- Monto: \$120.000,00 por hectárea Cultivada con vid. Hasta \$6.000.000,00
- Plazos / Cuotas: Total 12 meses, 4 MESES DE GRACIA DE CAPITAL + 8 CUOTAS DE AMORTIZACION DE CAPITAL.
- Tasa: 40% de la Tasa Badlar
- Condiciones: Para productores vitícolas cuyos emprendimientos en donde se aplicará el tratamiento se encuentren dentro del territorio de la provincia de San Juan.

¹⁴ <https://fiduciariasanjuan.com/#lineas>

2- Capital de trabajo: Asistencia Financiera a MIPYMES dentro de las categorías MICRO y PEQUEÑAS Empresas y que se encuentren radicadas y desarrollen su actividad en la Provincia de San Juan.

- Monto: Hasta \$20.000.000
- Plazos/Cuotas: Total 18 meses, 3 MESES DE GRACIA DE CAPITAL + 15 CUOTAS DE AMORTIZACION DE CAPITAL
- Tasa: 60% de la Tasa Badlar en pesos para bancos privados.
- Para MYPIMES dentro de las categorías Micro y Pequeñas Empresas y que se encuentren radicadas y desarrollen su actividad en la provincia de San Juan.

3- **Bienes de capital:** Asistencia Financiera a MIPYMES dentro de las categorías MICRO y PEQUEÑAS Empresas y que se encuentren radicadas y desarrollen su actividad en la Provincia de San Juan.

- Monto: Hasta \$ Hasta \$100.000.000
- Plazos/Cuotas: Total 48 meses, 6 MESES DE GRACIA DE CAPITAL + 42 CUOTAS DE AMORTIZACION DE CAPITAL
- Tasa: 60% de la Tasa Badlar para inversiones destinadas a Bienes de Capital.
40% de la Tasa Badlar para inversiones destinadas a la optimización de riego e instalación de energías renovables.
- Para MYPIMES dentro de las categorías Micro y Pequeñas Empresas y que se encuentren radicadas y desarrollen su actividad en la provincia de San Juan.

Agencia Calidad San Juan

Ésta SAPEM tiene como objetivo orientar, capacitar y contribuir técnica y financieramente a las Pymes y emprendedores de San Juan para potenciar su competitividad.

Actualmente cuenta con una sola línea de crédito destinada a los emprendedores de Rivadavia, pero en años anteriores manejaba líneas de crédito para todos los emprendedores de San Juan.

Respecto al gobierno nacional, existen diferentes organismos y programas que ayudan al desarrollo de las pymes, ya sea con créditos financieros, capacitación, subvenciones y exenciones impositivas; aunque no existen programas de financiación de construcción de obras privadas de gran envergadura como es el caso de un hotel; solo se podría financiar ciertas partes o ciertas etapas del proyecto en cuestión.

Consejo Federal de Inversiones (CFI) ¹⁵

A nivel nacional existe el Consejo Federal de Inversiones (CFI) es un organismo público fundado el 29 de agosto de 1959 tras un acuerdo entre las provincias argentinas, la entonces Municipalidad de la Ciudad de Buenos Aires y el entonces Territorio Nacional de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur.

Este organismo tiene por finalidad Promover el desarrollo integral del país mejorando la calidad de vida de sus habitantes por medio de la permanente investigación, coordinación y asesoramiento para una adecuada política de inversiones y una mejor utilización de los medios económicos en cada región.

Ente las líneas de crédito se pueden nombrar las siguientes:

- Financiamiento verde: Créditos para inversiones en mejoras en la eficiencia en el uso de recursos naturales y energéticos.
- Desarrollo de cadenas de valor: créditos para potenciar la competitividad de pymes de las cadenas de valor estratégicas de las provincias argentinas.

¹⁵ <https://cfi.org.ar/financiamiento>

- Desarrollo productivo y financiero de mujeres: Asesoramiento técnico, formación y asistencia financiera para el desarrollo y gestión de proyectos productivos y de pymes lideradas por mujeres.
- Producción regional exportable: prefinanciación de capital de trabajo para el ciclo productivo y para el acondicionamiento y colocación de bienes en mercados externos.
- Reactivación productiva: Créditos para inversiones productivas de pymes.
 - Activos fijos: equipamiento y maquinarias
 - Obras civiles: ampliación y mejora de instalaciones
 - Otras inversiones para modernizar la empresa
 - Capital de trabajo asociada a la inversión productiva, hasta el 30% del monto total del préstamo, con tope de \$ 18 millones.
 - Tope del préstamo: \$ 40 millones
 - Plazo: hasta 48 meses con 6 meses de gracia
 - TNA: 24,42%

Además, existe “Garantía CFI”, que es el fondo de garantía del Consejo Federal de Inversiones que acompaña proyectos estratégicos para el desarrollo de las provincias y otorga avales que les permiten acceder al financiamiento en entidades bancarias

Capítulo 6

Impacto ambiental y social

Impacto ambiental

1. Transformación del Uso del Suelo

- **Descripción:** La construcción de un hotel implica cambiar el uso del suelo, que puede conllevar la deforestación, la eliminación de hábitats naturales y la alteración de paisajes.

- **Mitigación:** Realizar una evaluación de impacto ambiental previa y elegir ubicaciones que minimicen la alteración de hábitats críticos. Implementar técnicas de construcción en áreas ya degradadas donde se encuentran los restos de la construcción del antiguo hotel.

2. Consumo de Recursos Naturales

- **Descripción:** La construcción de hoteles consume grandes cantidades de recursos como agua, madera, cemento y acero.
- **Ejemplo:** La industria de la construcción de hoteles en regiones áridas como es la provincia de San Juan, puede agotar recursos hídricos locales los cuales se son escasos por lo que San Juan se encuentra en emergencia hídrica.
- **Mitigación:** Adoptar prácticas de construcción sostenible, como el uso de materiales reciclados y la optimización de recursos mediante el diseño eficiente. En San Juan, por la legislación vigente, cuyo fin tiene la construcción de estructuras antisísmicas, se exige que se construya con material sismorresistente, lo que encarece cualquier obra de construcción.

3. Generación de Residuos

- **Descripción:** La construcción y operación de un hotel generan residuos como escombros, productos químicos y desechos sólidos.
- **Ejemplo:** Los residuos de construcción pueden contaminar el suelo y el agua si no se gestionan adecuadamente.
- **Mitigación:** Implementar un plan de gestión de residuos que incluya reciclaje y disposición adecuada. Fomentar la reducción de residuos durante la construcción e implementar una capacitación articulada con la Secretaría de Ambiente y Desarrollo Sustentable dependiente del Gobierno de la Provincia de San Juan que incluya a los empleados que llevarán a cabo la construcción de la obra como los empleados que prestarán el servicio.

4. Contaminación

- **Descripción:** Las actividades de construcción y operación pueden causar contaminación del aire y del agua debido a la emisión de gases contaminantes y el uso de productos químicos.
- **Ejemplo:** La operación de maquinaria pesada puede emitir gases de efecto invernadero.
- **Mitigación:** Usar tecnología de construcción más limpia y adoptar prácticas de operación que minimicen la emisión de contaminantes.

5. Impacto en la Biodiversidad

- **Descripción:** La construcción de hoteles puede afectar a la flora y fauna locales, alterando ecosistemas y cadenas alimentarias.
- **Ejemplo:** La construcción en áreas de hábitat crítico puede poner en peligro especies locales.
- **Mitigación:** Implementar medidas para preservar y restaurar la biodiversidad, como la creación de áreas verdes y la protección de especies locales.

6. Uso del Agua

- **Descripción:** Los hoteles pueden demandar grandes cantidades de agua para uso en instalaciones como piscinas, jardines y servicios.
- **Ejemplo:** Un hotel en una región con escasez de agua puede intensificar la presión sobre los recursos hídricos.
- **Mitigación:** Incorporar sistemas de gestión eficiente del agua, como la recolección de agua de lluvia y la instalación de dispositivos de ahorro de agua.

Impacto Social

1. Generación de Empleo

- **Descripción:** La construcción y operación del hotel crean empleos directos e indirectos en la comunidad.
- **Ejemplo:** Se generan empleos para trabajadores de la construcción, personal de recepción, limpieza, etc.
- **Mitigación:** Asegurar que las oportunidades laborales sean accesibles para los residentes locales y promover la capacitación y desarrollo profesional.

2. Desarrollo Económico

- **Descripción:** La presencia del hotel puede estimular la economía local al atraer turistas que gastan dinero en bienes y servicios.
- **Ejemplo:** Un hotel puede aumentar la demanda de restaurantes, tiendas y servicios de transporte locales.
- **Mitigación:** Fomentar la compra de productos y servicios locales para maximizar los beneficios económicos para la comunidad.

3. Transformación Cultural

- **Descripción:** La llegada de turistas puede influir en la cultura local, a veces provocando cambios en costumbres y estilos de vida.
- **Ejemplo:** La adaptación a las expectativas de los turistas puede llevar a la comercialización de tradiciones locales.
- **Mitigación:** Promover el respeto por la cultura local y asegurar que el desarrollo turístico respete y preserve las tradiciones y valores de la comunidad.

4. Presión sobre Infraestructuras Locales

- **Descripción:** El aumento del número de visitantes puede sobrecargar las infraestructuras existentes, como carreteras y sistemas de saneamiento.
- **Ejemplo:** Un incremento en el tráfico puede deteriorar las condiciones de las vías locales.

- **Mitigación:** Colaborar con las autoridades locales para planificar y realizar mejoras en las infraestructuras y servicios públicos en respuesta al aumento de la demanda.

5. Impacto en el Mercado Inmobiliario

- **Descripción:** El desarrollo de un hotel puede influir en el mercado inmobiliario local, elevando los precios de las propiedades y el costo de vida.
- **Ejemplo:** El aumento en el valor de las propiedades puede hacer que la vivienda sea menos asequible para los residentes locales.
- **Mitigación:** Implementar políticas de vivienda asequible y garantizar que el desarrollo del hotel no desplace a los residentes actuales.

6. Desplazamiento de Comunidades

- **Descripción:** En algunos casos, la construcción de un hotel puede llevar al desplazamiento de comunidades existentes.
- **Ejemplo:** El desarrollo en áreas residenciales puede obligar a los residentes a mudarse.
- **Mitigación:** Asegurar la participación de la comunidad en el proceso de planificación y buscar soluciones que minimicen el impacto en los residentes existentes.

Conclusión

Para mitigar estos impactos, es fundamental adoptar un enfoque de desarrollo sostenible que equilibre los beneficios económicos y sociales con la protección del medio ambiente. La planificación adecuada, la evaluación de impactos y la implementación de prácticas responsables pueden ayudar a minimizar los efectos negativos y maximizar los beneficios de la construcción de un hotel.

Capítulo 7

FLUJO DE FONDOS PROYECTADO

Premisas para el Flujo de Fondos

El **flujo de fondos** es una herramienta fundamental para evaluar la viabilidad financiera de cualquier proyecto o empresa. En este caso, se ha proyectado el flujo de fondos a **4 años**, un horizonte considerado prudencial para analizar el comportamiento financiero de las actividades empresariales en el tiempo. Esta proyección permite evaluar no solo los ingresos y gastos esperados, sino también cómo las variables macroeconómicas, los costos de construcción y los movimientos inflacionarios impactarán en el negocio.

Horizonte temporal: 4 años

El plazo de 4 años es adecuado para observar las fluctuaciones en la demanda, los efectos de la inflación y los cambios en las condiciones del mercado. Este período ofrece un margen de tiempo suficiente para corregir posibles desvíos en el rendimiento financiero, ajustar estrategias operativas y optimizar recursos en función de las proyecciones anuales.

Durante este período, se espera que la empresa atraviese diferentes etapas, desde una fase inicial de estabilización operativa hasta una fase de crecimiento o madurez. Estas etapas deben ser reflejadas en la proyección del flujo de fondos, que contemplará tanto los ingresos como los gastos esperados, las necesidades de financiamiento, los costos de operación, y el cumplimiento de obligaciones fiscales y salariales.

Proyección de Ingresos

La **proyección de ingresos** se ha realizado en base a un **estudio de mercado** que analiza las condiciones actuales del sector hotelero en la región. El estudio se enfoca en identificar las tendencias de ocupación, tarifas por noche y los factores que afectan la demanda de servicios de alojamiento. Específicamente, se han utilizado datos de **hoteles con características**

similares a las de la empresa en cuestión, lo que permite una mayor precisión en la estimación de los ingresos futuros.

En este estudio de mercado se han identificado tres factores clave que afectan los ingresos proyectados:

1. **Tasa de ocupación:** Se ha observado una ocupación promedio del 70% durante los meses de mayor actividad turística, y una ocupación más baja, alrededor del 40%, durante los meses de menor demanda.
2. **Tarifas ajustadas por inflación:** Las tarifas se ajustarán mensualmente en función de la inflación proyectada del 3,2% mensual según el relevamiento de Expectativas de Mercado (REM) que publicó el Banco Central el día 16 de septiembre de 2024. Esto asegura que los ingresos se mantengan en línea con los costos, compensando el efecto de la inflación sobre el poder adquisitivo de los clientes.
3. **Segmentos de mercado:** Se identificaron diferentes segmentos de clientes, como turistas nacionales, internacionales, y corporativos. Cada segmento tiene diferentes sensibilidades a los precios y patrones de consumo, lo cual se ha tenido en cuenta al proyectar los ingresos.

Inflación proyectada al 3,2% mensual

Uno de los elementos más críticos en la proyección de ingresos es el ajuste por inflación. Se ha utilizado una **tasa de inflación del 3,2% mensual** según el relevamiento de Expectativas de Mercado (REM) que publicó el Banco Central el día 16 de septiembre de 2024 para ajustar tanto los ingresos como los gastos en términos nominales. Este valor es reflejo de la situación macroeconómica actual de Argentina, donde la inflación ha sido un factor constante en los últimos años.

La inflación afecta directamente las tarifas hoteleras, que deberán ser actualizadas periódicamente para reflejar los cambios en los costos operativos. Además, este ajuste inflacionario impactará en la capacidad de los clientes

para pagar tarifas más altas, lo que puede afectar la ocupación. Sin embargo, dado que los costos de operación también se ajustan a la inflación, es necesario realizar este aumento periódico de las tarifas para asegurar la rentabilidad del negocio.

Comparación con la competencia

Para asegurar que las tarifas proyectadas sean competitivas, se ha realizado un análisis de la competencia en la región. Se han comparado los precios de los hoteles competidores y se ha determinado que las tarifas del hotel proyectado deberán mantenerse en el rango medio-alto del mercado, dado que el establecimiento ofrece servicios adicionales que justifican una tarifa más elevada (como spa, piscina, y áreas de recreación).

La **proyección de ingresos** también contempla la posibilidad de que en los meses de menor demanda se ofrezcan promociones o descuentos para maximizar la ocupación. Esto es especialmente relevante en el caso de atraer clientes corporativos o aquellos que buscan estadías prolongadas.

Proyección de Gastos

Costos de operación

Los **costos operativos** incluyen una amplia gama de gastos necesarios para el funcionamiento diario del hotel. Entre estos gastos se encuentran:

- **Mantenimiento edilicio:** El mantenimiento continuo del edificio es fundamental para garantizar la seguridad y la comodidad de los huéspedes. Esto incluye reparaciones menores, limpieza de áreas comunes, mantenimiento de instalaciones eléctricas y sanitarias, y otros servicios de mantenimiento preventivo.
- **Impuestos y tasas provinciales:** Los hoteles están sujetos a una variedad de impuestos, tanto a nivel nacional como provincial. Estos

incluyen el **Impuesto al Valor Agregado (IVA)** 21%, así como impuestos provinciales, como los **Ingresos Brutos**.

- **Gastos de oficina y comunicaciones:** Estos costos incluyen la administración diaria del hotel, como el personal de oficina, sistemas de reserva, servicios de internet, telefonía y software de gestión hotelera.
- **Gastos bancarios:** Estos gastos están relacionados con el manejo de cuentas corrientes, tarjetas de crédito y débito, así como cualquier otro costo financiero asociado con la gestión de pagos y transacciones.
- **Seguros:** El hotel deberá contar con diferentes tipos de seguros, como seguro de responsabilidad civil, seguros contra incendios, seguros de bienes y de personal.
- **Servicios básicos:** Entre los servicios esenciales para el funcionamiento del hotel se encuentran el **gas**, la **energía eléctrica**, el **agua**, y otros suministros que son indispensables para la comodidad de los huéspedes y el funcionamiento de los servicios internos.

Gastos de personal

El personal del hotel representa uno de los mayores costos operativos. Se ha proyectado la contratación de empleados fijos para los meses de operación normal, y la contratación temporal mediante **contratos a plazo fijo** para los meses de mayor actividad turística. Esto permite una mayor flexibilidad en la gestión de costos laborales.

Se ha tenido en cuenta el **aumento de personal en temporada alta**, donde se espera que el flujo de turistas justifique la contratación de más empleados en áreas como limpieza, recepción, mantenimiento, y servicios de alimentos y bebidas. Además, se han considerado los costos de las contribuciones patronales y los aportes a los sistemas de seguridad social, que representan un porcentaje significativo del costo total de cada empleado.

Legislación vigente sobre aportes y contribuciones

En cuanto a los **aportes y contribuciones** del personal, se han seguido las normativas vigentes en Argentina, que establecen porcentajes específicos que deben ser cubiertos tanto por el empleado como por el empleador. Estos aportes incluyen contribuciones a los sistemas de jubilación, salud, riesgos de trabajo y sindicatos, lo cual eleva el costo total de la nómina.

Es crucial que el hotel cumpla con todas las obligaciones legales en materia laboral, ya que cualquier incumplimiento puede generar sanciones, multas, o problemas legales que afecten la estabilidad financiera de la empresa.

Cargas Fiscales y Tributarias

Las cargas fiscales son un aspecto determinante en la planificación financiera del proyecto. En Argentina, las empresas están sujetas a una combinación de **impuestos nacionales y provinciales** que afectan tanto las ganancias como las transacciones bancarias y comerciales.

Impuesto al Valor Agregado (IVA)

El IVA, que grava las ventas de productos y servicios, se aplica a las tarifas de alojamiento y servicios adicionales ofrecidos por el hotel. Este impuesto es trasladado al cliente y debe ser ingresado mensualmente a la autoridad fiscal.

Impuesto sobre débitos y créditos bancarios

Este impuesto grava las transacciones realizadas a través de cuentas bancarias, incluyendo depósitos, transferencias y pagos. A menudo denominado "impuesto al cheque", tiene una tasa del 1,2% sobre el monto de cada transacción. Es un costo adicional que las empresas deben considerar al planificar su flujo de fondos.

Impuesto sobre los Ingresos Brutos

Este impuesto es el 3,6% sobre las ventas netas según la legislación provincial.

Consideraciones Adicionales para el Flujo de Fondos

Financiamiento

El financiamiento del proyecto podría incluir tanto capital propio como financiamiento externo a través de préstamos o líneas de crédito. Es fundamental considerar los **costos financieros** asociados al financiamiento, como las tasas de interés aplicables. La **Tasa Nominal Anual (TNA) del 37%** estimada para inversiones a plazo en septiembre de 2024 es un punto de referencia útil para proyectar los costos de financiamiento.

Riesgos y contingencias

Finalmente, es importante tener en cuenta la posibilidad de **imprevistos** o cambios en las condiciones económicas que afecten la proyección de ingresos y gastos. La incorporación de un **fondo de contingencia** es clave para asegurar que la empresa pueda hacer frente a eventos inesperados.

Tabla 1
Título: Inversión inicial

CAJA INICIAL	\$	-	jun-24	jul-24	ago-24	sep-24	oct-24
VENTAS	LOCAL		0	0	0	0	0
	EXPORTACIONES						
I	TOTAL		0	0	0	0	0
II	menos A CREDITO (según Pautas)		0	0	0	0	0
III	más A CREDITO anterior		0	0	0	0	0
a= I-II+III	COBRANZAS DE VENTAS		0	0	0	0	0
b - OTROS INGRESOS			0	0	0	0	0
1 = a + b	TOTAL INGRESOS OPERATIVOS		0	0	0	0	0
COMPRAS COMERCIALES							
	- LOCALES		0	0	0	0	0
	- IMPORTACIONES		0	0	0	0	0
IV	TOTAL		0	0	0	0	0
V	menos A CREDITO		0	0	0	0	0
VI	más A CREDITO ANTERIOR		0	0	0	0	0
c = IV-V+VI	PAGOS COSTOS DE OPERACIÓN		0	0	0	0	0
d - PAGOS DE:	SUELDOS Y JORNALES		0	0	0	0	0
	CARGAS SOCIALES		0	0	0	0	0
	SERVICIOS Y TASAS		0	0	0	0	0
	PUBLICIDAD		0	0	0	0	0
	CARGAS FISCALES		0	0	0	0	0
	INTERESES						
	OTROS CONCEPTOS						
2 = c + d	TOTAL EGRESOS OPERATIVOS		0	0	0	0	0
3 = 1 - 2	SALDO OPERATIVO		0	0	0	0	0
INVERSIONES	VII ACTIVO FIJO		250.000.000	190.000.000	150.000.000	160.000.000	130.000.000
	VIII BIENES DE CAMBIO						
	IX OTRAS						
4 =	VII + VIII + IX TOTAL de INVERSIONES		250.000.000	190.000.000	150.000.000	160.000.000	130.000.000
OTROS INGRESOS	X PRESTAMO						
	XI APORTES SOCIOS		250.000.000	190.000.000	150.000.000	160.000.000	130.000.000
	XII OTROS INGRESOS						
5 =	X+XI+XII TOTAL INGRESOS NO OPERATIVOS		250.000.000	190.000.000	150.000.000	160.000.000	130.000.000
CANCELACION PASIVO PREEXISTENTE	XIII BANCARIO						
	XIV FISCAL y SOCIAL						
	XV OTROS						
6 =	XIII+XIV+XV TOTAL PASIVO PREEXISTENTE		0	0	0	0	0
AMORTIZ. CREDITO	XVI CAPITAL						
	XVII INTERESES						
7 =	XVI+XVII TOTAL AMORTIZACION CREDITO		0	0	0	0	0
8 = 3-4+5-6-7	Flujo de Efectivo Neto		0	0	0	0	0
9 = 8 + 9 ant.	SALDO ACUMULADO		0	0	0	0	0

Fuente: producción propia

Tabla 2
Título: Año 1

CAJA INICIAL	\$	-	nov-24	dic-24	ene-25	feb-25	mar-25	abr-25	may-25	jun-25	jul-25	ago-25	sep-25	oct-25	
VENTAS	LOCAL		24.000.000	27.090.000	27.956.880	28.851.500	29.774.748	30.727.540	31.710.821	32.725.568	33.772.786	34.853.515	35.968.827	37.119.830	
	EXPORTACIONES														
I	TOTAL		24.000.000	27.090.000	27.956.880	28.851.500	29.774.748	30.727.540	31.710.821	32.725.568	33.772.786	34.853.515	35.968.827	37.119.830	
II	menos A CREDITO (según Pautas)														
III	más A CREDITO anterior														
a = I-II+III	COBRANZAS DE VENTAS		24.000.000	27.090.000	27.956.880	28.851.500	29.774.748	30.727.540	31.710.821	32.725.568	33.772.786	34.853.515	35.968.827	37.119.830	
b - OTROS INGRESOS			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
1 = a + b	TOTAL INGRESOS OPERATIVOS		24.000.000	27.090.000	27.956.880	28.851.500	29.774.748	30.727.540	31.710.821	32.725.568	33.772.786	34.853.515	35.968.827	37.119.830	
COMPRAS COMERCIALES															
IV	- LOCALES		3.778.225	3.899.128	4.023.900	4.152.665	4.285.550	4.422.688	4.564.214	4.710.269	4.860.997	5.016.549	5.177.079	5.342.746	
	- IMPORTACIONES		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
IV	TOTAL		3.778.225	3.899.128	4.023.900	4.152.665	4.285.550	4.422.688	4.564.214	4.710.269	4.860.997	5.016.549	5.177.079	5.342.746	
V	menos A CREDITO		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
VI	más A CREDITO ANTERIOR		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
c = IV-V+VI	PAGOS COSTOS DE OPERACIÓN		3.778.225	3.899.128	4.023.900	4.152.665	4.285.550	4.422.688	4.564.214	4.710.269	4.860.997	5.016.549	5.177.079	5.342.746	
d - PAGOS DE:	SUELDOS Y JORNALES		4.533.600	5.434.275	4.828.393	4.982.901	5.142.354	5.306.910	5.476.731	5.651.986	5.832.850	6.019.501	6.212.125	6.410.913	
	CARGAS SOCIALES		279.572	288.518	297.751	307.279	317.112	327.259	337.732	348.539	359.692	371.203	383.081	395.340	
	SERVICIOS Y TASAS		1.462.000	1.508.784	1.557.065	1.606.891	1.658.312	1.711.378	1.766.142	1.822.658	1.880.983	1.941.175	2.003.292	2.067.398	
	PUBLICIDAD		150.000	154.800	159.754	164.866	170.141	175.586	181.205	187.003	192.987	199.163	205.536	212.113	
	CARGAS FISCALES		4.122.989	4.756.834	4.909.053	5.066.142	5.228.259	5.395.563	5.568.221	5.746.404	5.930.289	6.120.058	6.315.900	6.518.009	
	INTERESES														
	OTROS CONCEPTOS														
2 = c + d	TOTAL EGRESOS OPERATIVOS		14.326.386	16.042.340	15.775.915	16.280.745	16.801.728	17.339.384	17.894.244	18.466.860	19.057.799	19.667.649	20.297.014	20.946.518	
3 = 1 - 2	SALDO OPERATIVO		9.673.614	11.047.660	12.180.965	12.570.756	12.973.020	13.388.156	13.816.577	14.258.708	14.714.987	15.185.866	15.671.814	16.173.312	
INVERSIONES	VII ACTIVO FIJO														
	VIII BIENES DE CAMBIO														
	IX OTRAS														
4 = VII + VIII + IX	TOTAL de INVERSIONES		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
OTROS INGRESOS	X PRESTAMO														
	XI APORTES SOCIOS														
	XII OTROS INGRESOS														
5 = X+XI+XII	TOTAL INGRESOS NO OPERATIVOS		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
CANCELACION PASIVO PREEXISTENTE															
CANCELANCIÓN PASIVO PREEXISTENTE	XIII BANCARIO														
	XIV FISCAL y SOCIAL														
	XV OTROS														
6 = XIII+XIV+XV	TOTAL PASIVO PREEXISTENTE		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
AMORTIZ. CREDITO	XVI CAPITAL														
	XVII INTERESES														
7 = XVI+XVII	TOTAL AMORTIZACION CREDITO		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
8 = 3-4+5-6-7	Flujo de Efectivo Neto		9.673.614	11.047.660	12.180.965	12.570.756	12.973.020	13.388.156	13.816.577	14.258.708	14.714.987	15.185.866	15.671.814	16.173.312	
9 = 8 + 9 ant.	SALDO ACUMULADO		9.673.614	20.721.274	32.902.239	45.472.995	58.446.014	71.834.171	85.650.748	99.909.456	114.624.443	129.810.309	145.482.123	161.655.435	

Fuente: producción propia

Tabla 3
Título: Año 2

CAJA INICIAL	\$	-	nov-25	dic-25	ene-26	feb-26	mar-26	abr-26	may-26	jun-26	jul-26	ago-26	sep-26	oct-26
VENTAS	LOCAL		38.307.665	39.533.510	40.798.582	42.104.137	43.451.469	44.841.916	46.276.857	47.757.717	49.285.964	50.863.115	52.490.734	54.170.438
	EXPORTACIONES													
I	TOTAL		38.307.665	39.533.510	40.798.582	42.104.137	43.451.469	44.841.916	46.276.857	47.757.717	49.285.964	50.863.115	52.490.734	54.170.438
II	menos A CREDITO (según Pautas)													
III	más A CREDITO anterior													
a= I-II+III	COBRANZAS DE VENTAS		38.307.665	39.533.510	40.798.582	42.104.137	43.451.469	44.841.916	46.276.857	47.757.717	49.285.964	50.863.115	52.490.734	54.170.438
b -	OTROS INGRESOS		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1 = a + b	TOTAL INGRESOS OPERATIVOS		38.307.665	39.533.510	40.798.582	42.104.137	43.451.469	44.841.916	46.276.857	47.757.717	49.285.964	50.863.115	52.490.734	54.170.438
COMPRAS COMERCIALES														
	- LOCALES		5.513.713	5.690.152	5.872.237	6.060.149	6.254.073	6.454.204	6.660.738	6.873.882	7.093.846	7.320.849	7.555.116	7.796.880
	- IMPORTACIONES		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
IV	TOTAL		5.513.713	5.690.152	5.872.237	6.060.149	6.254.073	6.454.204	6.660.738	6.873.882	7.093.846	7.320.849	7.555.116	7.796.880
V	menos A CREDITO		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VI	más A CREDITO ANTERIOR		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
c = IV-V+VI	PAGOS COSTOS DE OPERACIÓN		5.513.713	5.690.152	5.872.237	6.060.149	6.254.073	6.454.204	6.660.738	6.873.882	7.093.846	7.320.849	7.555.116	7.796.880
d -	PAGOS DE:													
	SUELDOS Y JORNALES		6.616.062	6.827.776	7.046.265	7.271.745	7.504.441	7.744.583	7.992.410	8.248.167	8.512.108	8.784.496	9.065.600	9.355.699
	CARGAS SOCIALES		407.990	421.046	434.520	448.424	462.774	477.583	492.865	508.637	524.913	541.711	559.045	576.935
	SERVICIOS Y TASAS		2.133.554	2.201.828	2.272.287	2.345.000	2.420.040	2.497.481	2.577.401	2.659.877	2.744.993	2.832.833	2.923.484	3.017.035
	PUBLICIDAD		218.901	225.906	233.135	240.595	248.294	256.240	264.439	272.901	281.634	290.646	299.947	309.545
	CARGAS FISCALES		6.726.585	6.941.836	7.163.975	7.393.222	7.629.805	7.873.959	8.125.925	8.385.955	8.654.306	8.931.243	9.217.043	9.511.989
	INTERESES													
	OTROS CONCEPTOS													
2 = c + d	TOTAL EGRESOS OPERATIVOS		21.616.807	22.308.544	23.022.418	23.759.135	24.519.428	25.304.049	26.113.779	26.949.420	27.811.801	28.701.779	29.620.236	30.568.083
3 = 1 - 2	SALDO OPERATIVO		16.690.858	17.224.965	17.776.164	18.345.002	18.932.042	19.537.867	20.163.079	20.808.297	21.474.163	22.161.336	22.870.499	23.602.355
INVERSIONES	VII ACTIVO FIJO													
	VIII BIENES DE CAMBIO													
	IX OTRAS													
4 =	VII + VIII + IX TOTAL de INVERSIONES		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
OTROS INGRESOS	X PRESTAMO													
	XI APORTES SOCIOS													
	XII OTROS INGRESOS													
5 =	X+XI+XII TOTAL INGRESOS NO OPERATIVOS		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
CANCELACION PASIVO PREEXISTENTE														
	XIII BANCARIO													
	XIV FISCAL y SOCIAL													
	XV OTROS													
6 =	XIII+XIV+XV TOTAL PASIVO PREEXISTENTE		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
AMORTIZ. CREDITO	XVI CAPITAL													
	XVII INTERESES													
7 =	XVI+XVII TOTAL AMORTIZACION CREDITO		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
8 = 3-4+5-6-7	Flujo de Efectivo Neto		16.690.858	17.224.965	17.776.164	18.345.002	18.932.042	19.537.867	20.163.079	20.808.297	21.474.163	22.161.336	22.870.499	23.602.355
9= 8 + 9 ant.	SALDO ACUMULADO		178.346.293	195.571.258	213.347.423	231.692.424	250.624.466	270.162.333	290.325.411	311.133.708	332.607.871	354.769.207	377.639.706	401.242.060

Fuente: producción propia

Tabla 4
Título: Año 3

CAJA INICIAL	\$	-	nov-26	dic-26	ene-27	feb-27	mar-27	abr-27	may-27	jun-27	jul-27	ago-27	sep-27	oct-27
VENTAS	LOCAL		55.903.892	57.692.816	59.538.986	61.444.234	63.410.450	65.439.584	67.533.651	69.694.727	71.924.959	74.226.557	76.601.807	79.053.065
	EXPORTACIONES													
I	TOTAL		55.903.892	57.692.816	59.538.986	61.444.234	63.410.450	65.439.584	67.533.651	69.694.727	71.924.959	74.226.557	76.601.807	79.053.065
II	menos A CREDITO (según Pautas)													
III	más A CREDITO anterior													
a = I-II+III	COBRANZAS DE VENTAS		55.903.892	57.692.816	59.538.986	61.444.234	63.410.450	65.439.584	67.533.651	69.694.727	71.924.959	74.226.557	76.601.807	79.053.065
b - OTROS INGRESOS			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1 = a + b	TOTAL INGRESOS OPERATIVOS		55.903.892	57.692.816	59.538.986	61.444.234	63.410.450	65.439.584	67.533.651	69.694.727	71.924.959	74.226.557	76.601.807	79.053.065
COMPRAS COMERCIALES														
	- LOCALES		8.046.380	8.303.864	8.569.588	8.843.815	9.126.817	9.418.875	9.720.279	10.031.328	10.352.331	10.683.605	11.025.480	11.378.296
	- IMPORTACIONES		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
IV	TOTAL		8.046.380	8.303.864	8.569.588	8.843.815	9.126.817	9.418.875	9.720.279	10.031.328	10.352.331	10.683.605	11.025.480	11.378.296
V	menos A CREDITO		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VI	más A CREDITO ANTERIOR		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
c = IV-V+VI	PAGOS COSTOS DE OPERACIÓN		8.046.380	8.303.864	8.569.588	8.843.815	9.126.817	9.418.875	9.720.279	10.031.328	10.352.331	10.683.605	11.025.480	11.378.296
d - PAGOS DE:	SUELDOS Y JORNALES		9.655.081	9.964.044	10.282.893	10.611.946	10.951.528	11.301.977	11.663.640	12.036.877	12.422.057	12.819.563	13.229.789	13.653.142
	CARGAS SOCIALES		595.397	614.449	634.112	654.403	675.344	696.955	719.258	742.274	766.027	790.540	815.837	841.944
	SERVICIOS Y TASAS		3.113.581	3.213.215	3.316.038	3.422.151	3.531.660	3.644.673	3.761.303	3.881.664	4.005.878	4.134.066	4.266.356	4.402.879
	PUBLICIDAD		319.451	329.673	340.223	351.110	362.345	373.940	385.907	398.256	411.000	424.152	437.725	451.732
	CARGAS FISCALES		9.816.372	10.130.496	10.454.672	10.789.222	11.134.477	11.490.780	11.858.485	12.237.956	12.629.571	13.033.717	13.450.796	13.881.222
	INTERESES													
	OTROS CONCEPTOS													
2 = c + d	TOTAL EGRESOS OPERATIVOS		31.546.262	32.555.742	33.597.526	34.672.647	35.782.172	36.927.201	38.108.871	39.328.355	40.586.863	41.885.642	43.225.983	44.609.214
3 = 1 - 2	SALDO OPERATIVO		24.357.630	25.137.074	25.941.460	26.771.587	27.628.278	28.512.383	29.424.779	30.366.372	31.338.096	32.340.915	33.375.824	34.443.851
INVERSIONES	VII ACTIVO FIJO													
	VIII BIENES DE CAMBIO													
	IX OTRAS													
4 = VII + VIII + IX	TOTAL de INVERSIONES		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
OTROS INGRESOS	X PRESTAMO													
	XI APORTES SOCIOS													
	XII OTROS INGRESOS													
5 = X+XI+XII	TOTAL INGRESOS NO OPERATIVOS		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
CANCELACION PASIVO PREEXISTENTE	XIII BANCARIO													
	XIV FISCAL y SOCIAL													
	XV OTROS													
6 = XIII+XIV+XV	TOTAL PASIVO PREEXISTENTE		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
AMORTIZ. CREDITO	XVI CAPITAL													
	XVII INTERESES													
7 = XVI+XVII	TOTAL AMORTIZACION CREDITO		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
8 = 3-4+5-6-7	Flujo de Efectivo Neto		24.357.630	25.137.074	25.941.460	26.771.587	27.628.278	28.512.383	29.424.779	30.366.372	31.338.096	32.340.915	33.375.824	34.443.851
9 = 8 + 9 ant.	SALDO ACUMULADO		425.599.690	450.736.764	476.678.225	503.449.812	531.078.090	559.590.473	589.015.252	619.381.624	650.719.720	683.060.635	716.436.459	750.880.310

Fuente: producción propia

Tabla 5
Título: Año 4

CAJA INICIAL	\$	-	nov-26	dic-26	ene-27	nov-27	dic-27	ene-28	feb-28	mar-28	abr-28	may-28	jun-28	jul-28	ago-28	sep-28	oct-28	TOTAL
VENTAS	LOCAL		55.903.892	57.692.816	59.538.986	81.582.763	84.193.412	86.887.601	89.668.004	92.537.380	95.498.576	98.554.531	101.708.276	104.962.940	108.321.755	111.788.051	115.365.268	200.111.490
	EXPORTACIONES																	0
I	TOTAL		55.903.892	57.692.816	59.538.986	81.582.763	84.193.412	86.887.601	89.668.004	92.537.380	95.498.576	98.554.531	101.708.276	104.962.940	108.321.755	111.788.051	115.365.268	200.111.490
II	menos A CREDITO (según Pautas)																	0
III	más A CREDITO anterior																	0
a= I-II+III	COBRANZAS DE VENTAS		55.903.892	57.692.816	59.538.986	81.582.763	84.193.412	86.887.601	89.668.004	92.537.380	95.498.576	98.554.531	101.708.276	104.962.940	108.321.755	111.788.051	115.365.268	200.111.490
b -	OTROS INGRESOS		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1 = a + b	TOTAL INGRESOS OPERATIVOS		55.903.892	57.692.816	59.538.986	81.582.763	84.193.412	86.887.601	89.668.004	92.537.380	95.498.576	98.554.531	101.708.276	104.962.940	108.321.755	111.788.051	115.365.268	200.111.490
COMPRAS COMERCIALES																		
	- LOCALES		8.046.380	8.303.864	8.569.588	11.742.401	12.118.158	12.505.939	12.906.129	13.319.125	13.745.337	14.185.188	14.639.114	15.107.566	15.591.008	16.089.920	16.604.798	29.126.371
	- IMPORTACIONES		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
IV	TOTAL		8.046.380	8.303.864	8.569.588	11.742.401	12.118.158	12.505.939	12.906.129	13.319.125	13.745.337	14.185.188	14.639.114	15.107.566	15.591.008	16.089.920	16.604.798	29.126.371
V	menos A CREDITO		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VI	más A CREDITO ANTERIOR		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
c = IV-V+VI	PAGOS COSTOS DE OPERACIÓN		8.046.380	8.303.864	8.569.588	11.742.401	12.118.158	12.505.939	12.906.129	13.319.125	13.745.337	14.185.188	14.639.114	15.107.566	15.591.008	16.089.920	16.604.798	29.126.371
d - PAGOS DE:	SUELDOS Y JORNALES		9.655.081	9.964.044	10.282.893	14.090.042	14.540.924	15.006.233	15.486.433	15.981.999	16.493.423	17.021.212	17.565.891	18.127.999	18.708.095	19.306.755	19.924.571	35.705.164
	CARGAS SOCIALES		595.397	614.449	634.112	868.886	896.690	925.384	954.997	985.557	1.017.094	1.049.641	1.083.230	1.117.893	1.153.666	1.190.583	1.228.682	2.155.223
	SERVICIOS Y TASAS		3.113.581	3.213.215	3.316.038	4.543.771	4.689.172	4.839.226	4.994.081	5.153.891	5.318.816	5.489.018	5.664.667	5.845.936	6.033.006	6.226.062	6.425.296	11.270.571
	PUBLICIDAD		319.451	329.673	340.223	466.187	481.105	496.501	512.389	528.785	545.706	563.169	581.190	599.788	618.981	638.789	659.230	1.156.351
	CARGAS FISCALES		9.816.372	10.130.496	10.454.672	14.325.421	14.783.834	15.256.917	15.745.138	16.248.983	16.768.950	17.305.557	17.859.334	18.430.833	19.020.620	19.629.280	20.257.417	35.047.061
	INTERESES																	0
	OTROS CONCEPTOS																	0
2 = c + d	TOTAL EGRESOS OPERATIVOS		31.546.262	32.555.742	33.597.526	46.036.709	47.509.884	49.030.200	50.599.167	52.218.340	53.889.327	55.613.785	57.393.426	59.230.016	61.125.376	63.081.389	65.099.993	114.460.741
3 = 1 - 2	SALDO OPERATIVO		24.357.630	25.137.074	25.941.460	35.546.054	36.683.528	37.857.401	39.068.837	40.319.040	41.609.249	42.940.745	44.314.849	45.732.924	47.196.378	48.706.662	50.265.275	85.650.748
INVERSIONES	VII ACTIVO FIJO																	880.000.000
	VIII BIENES DE CAMBIO																	0
	IX OTRAS																	0
4 =	VII + VIII + IX TOTAL de INVERSIONES		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	880.000.000
OTROS INGRESOS	X PRESTAMO																	0
	XI APORTES SOCIOS																	880.000.000
	XII OTROS INGRESOS																	0
5 =	X+XI+XII TOTAL INGRESOS NO OPERATIVOS		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	880.000.000
CANCELACION PASIVO PREEXISTENTE	XIII BANCARIO																	0
	XIV FISCAL y SOCIAL																	0
	XV OTROS																	0
6 =	XIII+XIV+XV TOTAL PASIVO PREEXISTENTE		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
AMORTIZ. CREDITO	XVI CAPITAL																	0
	XVII INTERESES																	0
7 =	XVI+XVII TOTAL AMORTIZACION CREDITO		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
8 = 3-4+5-6-7	Flujo de Efectivo Neto		24.357.630	25.137.074	25.941.460	35.546.054	36.683.528	37.857.401	39.068.837	40.319.040	41.609.249	42.940.745	44.314.849	45.732.924	47.196.378	48.706.662	50.265.275	85.650.748
9 = 8 + 9 ant.	SALDO ACUMULADO		425.599.690	450.736.764	476.678.225	786.426.364	823.109.892	860.967.292	900.036.130	940.355.170	981.964.419	1.024.905.165	1.069.220.014	1.114.952.938	1.162.149.316	1.210.855.978	1.261.121.254	171.301.497

Fuente: producción propia

Tasa de descuento	38%
-------------------	-----

Año	Flujo	Acumulado	Inversión en plazo fijo
Año 0	-880.000.000,00		
Año 1	161.655.435	161.655.435	343.200.000
Año 2	239.586.625	401.242.060	686.400.000
Año 3	349.638.250	750.880.310	1.029.600.000
Año 4	510.240.944	1.261.121.254	1.372.800.000

TIR	13%	Rentable
-----	-----	----------

VAN	\$ -363.323.053,03	No rentable
-----	--------------------	-------------

PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN	3,25	Años
---	------	------

Conclusión del flujo de fondos

- TIR: La TIR representa la tasa de interés máxima a la que un inversor puede financiar un proyecto determinado sin incurrir en pérdidas. En este caso arroja una tasa de 13%, infiriendo que el proyecto es rentable hasta este tope máximo.
- VAN: El VAN es una herramienta financiera que consiste en actualizar los cobros y pagos de un proyecto de inversión mediante una tasa de mercado, permitiendo valorar la rentabilidad de una inversión en unidades monetarias. En este caso, la rentabilidad es negativa por lo que el proyecto no es viable monetariamente.
- Período de recuperación de la inversión es de 3.5 años.

- El costo de oportunidad representa la inversión alternativa descartada por llevar a cabo la inversión. En este proyecto se observa que es más rentable invertir en un plazo fijo ya que la tasa de rentabilidad es más alta.

Conclusión del proyecto

Tras un análisis exhaustivo del proyecto de inversión para la construcción de un apart hotel en San Juan, cuya propuesta de valor se basa en la integración de servicios de bienestar y aguas termales, se concluye que el desarrollo de esta iniciativa no presenta una **viabilidad económica, financiera, social y turística significativa**. A lo largo de la investigación, se han identificado diversas oportunidades y desafíos que influyen directamente en el éxito del proyecto, y que permiten concluir de manera desfavorable sobre la factibilidad de su implementación.

En primer lugar, la **demanda creciente por el turismo de bienestar** constituye un pilar fundamental que respalda la viabilidad del apart hotel. A nivel mundial, se ha observado una tendencia al alza en los viajes orientados hacia la salud, la relajación y la conexión con la naturaleza, y San Juan, con su riqueza en aguas termales, se posiciona estratégicamente para capitalizar esta tendencia. El mercado de aguas termales, específicamente, está vinculado a beneficios probados para la salud, como la mejora en la circulación sanguínea, el alivio de tensiones musculares y el tratamiento de dolencias crónicas, lo que atrae a un segmento de turistas con un interés particular en este tipo de terapias.

Además, el proyecto contribuiría al **desarrollo económico regional**. San Juan, aunque reconocida principalmente por su enoturismo, tiene un gran potencial para diversificar su oferta turística y atraer a nuevos perfiles de visitantes, incluyendo a aquellos interesados en el bienestar y las experiencias relajantes. Este apart hotel podría generar un impacto positivo tanto en el ámbito turístico como en la economía local, no solo mediante la creación de empleo directo e indirecto, sino también mediante la dinamización de otros sectores como el

comercio y los servicios locales. La infraestructura del apart hotel no solo se convertiría en un atractivo adicional para la provincia, sino que también fomentaría el desarrollo de nuevas rutas turísticas en torno a las aguas termales y los atractivos naturales de la región.

Por otra parte, el análisis financiero proyectado a 4 años, incluyendo el flujo de fondos y las proyecciones de ingresos y gastos, ha demostrado que el proyecto no es rentable bajo las condiciones económicas actuales, ya que el costo de oportunidad resulta más beneficioso para el inversor. La inclusión de un **ajuste inflacionario del 37% Anual** en las proyecciones ha permitido elaborar un escenario realista para los ingresos, teniendo en cuenta tanto la ocupación proyectada como la necesidad de ajustes tarifarios en función del contexto inflacionario en Argentina. Asimismo, el estudio de mercado ha evidenciado que la demanda de alojamiento en la región tiene un **potencial de crecimiento sostenido**, especialmente durante las temporadas de mayor afluencia turística, como el verano y las festividades locales, lo que garantiza un flujo constante de visitantes.

Bibliografía

- 1 – Nassir Sapag Chaín, Proyecto de Inversión. Formulación y Evaluación, Editorial Pearson Educación de México S.A. de C.V, México, Año 2007.
- 2 – Daniel de Michele, Marcos Untura Filho, Marta Giacomino, Andrés Belderrain, El Termalismo Argentino, Editorial Blanea, Madrid, Año 2008.
- 3 - Ley Provincial 4600/79, Establecimientos Hoteleros, Gobierno de San Juan, Fecha de promulgación 17 de Julio de 1979. Decreto Reglamentario 186/81.
- 4 – Helmut Sy Corvo. (29 de julio de 2019). Factibilidad económica: qué es y cómo se hace. Lifeder. Recuperado de <https://www.lifeder.com/factibilidad-economica/>.
- 5 - Helmut Sy Corvo. (5 de agosto de 2019). Factibilidad financiera: qué es y análisis. Lifeder. Recuperado de <https://www.lifeder.com/factibilidad-financiera/>.
- 6 – Tecnicatura en Gestión Universitaria, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Córdoba. <https://feptgu.eco.catedras.unc.edu.ar/unidad-3/evaluacion/tasa-interna-de-retorno-tir/>
- 7 - Editorial Grudemi (2018). Costo de oportunidad. Recuperado de Enciclopedia Económica <https://enciclopediaeconomica.com/costo-de-oportunidad/>.
- 8 – Educativo.net <https://www.educativo.net/articulos/que-es-la-industria-hotelera-885.html>
- 9 – Guía Estética, <https://www.guia-estetica.com.ar/salud-y-bienestar/terapias-alternativas-en-spa/>.
- 10 – Wikipedia, https://es.wikipedia.org/wiki/Diagrama_de_Gantt.