UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CUYO

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

CONTADOR PÚBLICO

<u>"Análisis de Viabilidad de Proyecto de un Complejo con Cancha de Fútbol de césped sintético en la ciudad de Río Cuarto"</u>

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CUYO

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

CONTADOR PÚBLICO

Análisis de Viabilidad de Proyecto de un Complejo con Cancha de Fútbol de césped sintético en la ciudad de Río Cuarto, Córdoba

Hernandez, María Jimena

Año: 2020

Tutor: Medina, Sebastian

Agradecimientos

El presente trabajo final lo dedico principalmente a mi abuelita Teresa, por haber sido mi apoyo incondicional en cada paso de mi vida, mi gran compañera y amiga quien estuvo presente en mis momentos más difíciles, que con su amor y consejos me ayudó a luchar por mis sueños y proyectos.

A mi familia, especialmente a mi mama, por ser el pilar fundamental en mi vida, que con su apoyo, consejos, valores y motivación constante, me permitió llegar hasta este momento.

A mi hermana, mi gran amiga y compañera, por estar presente en cada momento, dándome sus mejores deseos y su gran apoyo.

A mi pareja Mauricio, por ser la persona incondicional en mi vida, mi compañero y amigo, quien me acompaño a lo largo de esta carrera.

A mis profesores que día a día durante el transcurso de la carrera profesional brindaron sus conocimientos para culminar con mis estudios, en especial Medina Sebastian, tutor del trabajo final, y a Galiano Maria, Argüelles Hernan y Romero Duarte Pablo, miembros del jurado, por su tiempo y observaciones para finalizar el trabajo.

Y a todos mis amigos y compañeros de trabajo quienes me han apoyado durante el desarrollo mi formación profesional.

Índice

Índice 1
Introducción 4
Capítulo I: Elementos Conceptuales 6
I.1.- Antecedentes 6
I.2.- Elementos conceptuales 7
I.3.- Marco de desarrollo 12
Capítulo II: Estudio del Mercado 13
II.1.- El consumidor y las demandas del mercado y del proyecto, actuales y proyectados 13
II.1.1.- El consumidor 13
II.1.2.- Análisis de la demanda 18
II.2.- La competencia y las ofertas del mercado y del proyecto, actuales y proyectados 21
II.2.1.- La competencia 21
II.2.2.- La Oferta 26
II.3.- La comercialización del producto o servicio generado por el proyecto 26
II.3.1.- Producto 27
II.3.2.- Precio 29
II.3.3.- Plaza 30
II.3.4.- Promoción 30
II.4.- Los proveedores y la disponibilidad y el precio de los insumos, actuales y proyectados 32
II.5.- Ingresos proyectados 33
Capítulo III: Estudio Técnico 36
III.1.- Decisiones de localización 36
III.2.- Estudio de ingeniería del proyecto 42
III.3.- Proceso del proyecto y determinación del tamaño 47
III.3.1.- Diseño del proyecto 47
III.4.- El punto de equilibrio 49

Capítulo IV: Estudio Organizacional –Administrativo 52
IV.1.- Estudio organizacional 52
IV.1.1.- Organigrama 53
IV.1.2.- Análisis FODA 54
IV.1.3.- Cursograma 56
Capítulo V: Estudio Legal 59
V.1.- Análisis tributario 59
V.1.1.- Impuestos nacionales 61
V.1.2.- Impuestos Provinciales 64
V.1.3.- Impuestos Municipales 65
V.2.- Contrato de trabajo 67
IV.2.2.- Convenio colectivo de trabajo 69
IV.2.3.- Remuneración, aportes y contribuciones sociales 69
IV.2.4.- Cuota sindical 70
Capítulo VI: Estudio Ambiental 71
VI.1.- Especificaciones del césped artificial 71
Capítulo VII: Estudio Económico / Financiero 73
VII.1.- Las inversiones del proyecto 73
VII.1.1.- Inversiones Capital de Trabajo Neto 76
VII.2.- Ingresos proyectados 78
VII.3.- Egresos proyectados 78
VII.3.1.- Egresos proyectados – estudio técnico 79
VII.3.2.- Egresos proyectados – estudio legal 79
VII.3.3.- Egresos proyectados 83
VII.4.- Flujo de caja proyectado 85
VII.4.1.- Financiamiento del proyecto 89
VII.5.- Evaluación del proyecto de inversión 90
VII.6.- Análisis de escenarios 95
Conclusiones 106
Anexos 108
Anexo I: Presupuestos inversiones en equipamiento 108
Anexo I.I: Presupuesto de equipos de computación y accesorios de informática 108

Anexo I.II: Presupuesto en mobiliario para la oficina 109
Anexo I.III: Presupuesto de cámaras de seguridad 109
Anexo I.IV: Presupuesto de matafuegos 110
Anexo II: Presupuestos inversiones en obras físicas 111
Anexo II.I: Presupuesto del terreno 111
Anexo II.II: Presupuesto del salón de eventos 113
Anexo II.III: Presupuesto de las canchas de fútbol 113
Anexo III: Presupuestos de otros costos 114
Anexo III.I: Presupuesto de publicidad: Radio FM Libre 114
Anexo III.II: Presupuesto de publicidad: Diario Puntal 114
Anexo III.III: Presupuesto de energía eléctrica – EPEC 115
Anexo III.IV: Presupuesto de agua potable – EMOS 115
Anexo III.V: Presupuesto del seguro integral y de responsabilidad civil 116
Anexo III.VI: Prepuesto del material para la mantención de las canchas de fútbol: caucho 117
Anexo III.VII: Presupuesto de servicio de limpieza 118
Anexo III.VIII: Presupuesto de servicio de seguridad 119
Anexo III.IX: Presupuesto de publicidad: reparto de folletos 119
Anexo III.X: Presupuesto de publicidad: manejo de redes sociales 120
Anexo III.XI: Presupuesto de servicios contables 121
Anexo IV: Diseño del proyecto 122
Anexo V: Formularios de inspección 600 /A, B y C 129
Anexo VI: Formularios Nro. 349 132
Anexo VII: Anexo F-600 - NCA 133
Anexo VIII: Modelo de contrato de trabajo 135
Anexo IX: Modelo de recibo de sueldo 136
Anexo X: Tabla de aportes y contribuciones- seguridad –social (F.931 – AFIP) 137
Anexo XI: Cuota sindical - UTEDYC 138
Bibliografía 139

Introducción

En este trabajo final, se tiene por objeto la formulación y evaluación de un proyecto de inversión, el cual consiste en la construcción y puesta en marcha de un complejo con cancha de fútbol de césped sintético en la ciudad de Río Cuarto, provincia de Córdoba. Dicho trabajo estará destinado a una persona humana, cuyo resultado del mismo será un estudio completo acerca de la viabilidad técnica, de mercado, económico y financiero que servirá como base para decidir la realización de dicha inversión.

En la ciudad de Río Cuarto la actividad física y el deporte vienen siendo considerados desde hace varios años un importante sector económico, atractivo, dinámico y creciente, en donde se cuenta, actualmente, con veinte y seis gimnasios y diecisiete complejos deportivos aproximadamente. En dicho sector se busca satisfacer necesidades nuevas derivadas de las condiciones de vida modernas que contribuyan a mejorar estilos de vida, las cuales son: necesidades de salud (seguridad), de amistad y relaciones personales (afiliación) y de grupo de pertenencia (reconocimiento); como así también los deseos y la ampliación de las operaciones recreativas del usuario.

Sin embargo, en dicha ciudad se requiere una nueva alternativa que diversifique los servicios y motive a los usuarios a participar de ellos. Si bien el número de campos existentes logran a cubrir la demanda de este mercado, los terrenos naturales se encuentran en malas condiciones provocando lesiones graves a los deportistas. Además, los inversores dedicados a tratar este tipo de demanda, enfrentan un costoso mantenimiento en la prestación de su servicio, medido en términos económicos y temporales; esto se debe a que en las canchas de césped natural es necesario aplicar continuamente riego, fertilizantes y abonos, lo cual requiere un considerable trabajo y esfuerzo para la conservación.

Por otro lado, entre otras ventajas que se puede considerar al crear una cancha de este tipo es que viene a solucionar los inconvenientes que se presentan con terrenos tradicionales, brinda confort para el deportista, ayuda a mejorar la aplicabilidad en la técnica, da mayor seguridad al cliente, y contribuye al ahorro en el mantenimiento del campo empleando nuevas fibras y materiales que mejoren cada día la utilización de las mismas.

Considerando que la aplicación en la ciudad de Río Cuarto de una cancha de fútbol de césped sintético, en comparación de las canchas tradicionales, busca satisfacer en mayor

medida las necesidades del público, generaría mayor valor en la oferta y menores costos de mantenimiento, se podría considerar que este proyecto si sería viable de aplicar.

Basándose en lo expuesto, mediante un estudio del proyecto se dispondrá a proponer la creación de una cancha de fútbol de césped sintético y actividades conexas, en la ciudad de Río Cuarto, que pueda cubrir la demanda del mercado meta y contribuir la posibilidad de reducir las actividades no favorables para el desarrollo personal de los niños, jóvenes y adultos, que genere expectativas y encause las propuestas, tendencias y necesidades del mercado.

Capítulo I: Elementos Conceptuales

I.1.- Antecedentes

El Fútboles el deporte más popular en Argentina y el más practicado por la población masculina en forma recreativa o no federada, desde la niñez hasta las diferentes edades de adultos mayores. La importancia del fútbol en la Argentina se ha manifestado de diversas formas en su cultura y actividades artísticas, como por ejemplo en el tango, en la música, el cine, el teatro, en la literatura, el humor y de muchas otras maneras. Las estadísticas indican que nueve de cada diez habitantes declaran ser simpatizantes de algún equipo de fútbol.

El fútbol es quizás el deporte más popular a nivel mundial en la actualidad. Es importante no sólo a nivel deportivo, como juego y pasatiempo, sino también a nivel social, ya que une a grupos sociales, a clubes o incluso a naciones. Es importante destacar que el fútbol es hoy en día uno de los deportes que más dinero genera debido a la popularidad que posee en regiones como Europa, Latinoamérica, Asia y últimamente también en Estados Unidos. Así, el campeonato mundial de fútbol como muchos otros torneos internacionales y locales significan un importante movimiento de capitales que son puestos por multinacionales, particulares u organizaciones de todo tipo.

Hoy en día, muchísimas personas se vuelcan no sólo a observar partidos de fútbol de todo tipo y color, facilitados por la importante cantidad de horas que los mismos tienen en la televisión, sino que también se practica de manera amateur cada vez más en lugares especialmente destinados a ello como clubes, canchas, espacios y centros deportivos. De este modo, la gente puede sentirse mucho más cercana e involucrada con la práctica del fútbol que si simplemente lo viera por la tele. La identificación con un equipo local o con el seleccionado del país al que uno pertenece son elementos sumamente interesantes que sirven para comprender la relevancia que el fútbol tiene a nivel social.

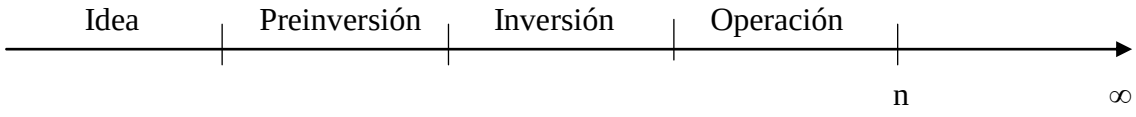
I.2.- Elementos conceptuales

Para Nassir Sapag Chain y Reinaldo Sapag Chain (2008), *un proyecto es la búsqueda de una solución inteligente al planeamiento de un problema tendiente a resolver, entre tantos, una necesidad humana. Cualquiera que sea la idea que se pretende implementar, la inversión, la metodología o la tecnología por aplicar, conlleva necesariamente a la búsqueda de proposiciones coherentes destinadas a resolver dichas necesidades*[1].

Se puede definir a un "Proyecto de Inversión", como *toda asignación de recursos, efectuada como la esperanza de obtener ingresos futuros, que permitan recuperar los fondos invertidos y lograr un cierto beneficio que compense el riesgo asumido por el inversor y la inmovilización de su capital*[2]. En general las empresas invierten con el fin de maximizar el flujo de fondos (producto de la diferencia entre los ingresos y egresos obtenidos), de forma tal que se haga el máximo el patrimonio de la firma.

El objetivo que se persigue con la evaluación de un proyecto de inversión es poder seleccionar, dentro de las diferentes alternativas consideradas, aquella que maximice la rentabilidad y acote el riesgo y la incertidumbre.

El proyecto surge como una "idea" que busca la solución de un problema o la manera de aprovechar una oportunidad de negocio. El estudio del proyecto se divide en cuatro grades etapas: idea, preinversión, inversión y operación.



A continuación se desarrollará cada uno de ellos:

La etapa de *idea* corresponde al proceso sistemático de búsqueda de nuevas oportunidades de negocio o de posibilidades de mejoramiento en el funcionamiento de una empresa, el cual surge de la identificación de opciones de solución de problemas e ineficiencias internas que pudieran existir o de las diferentes formas de enfrentar las oportunidades de negocio que se pudieran presentar. La generación de ideas de proyectos no requiere solo imaginación, existen muchas y diversas fuentes de inspiración; la observación

[1] *SPAGAG CHAIN, Nassir y SAPAG CHAIN, Reinaldo,* Evaluación y Preparación de Proyectos. 5º ED., (Colombia, McGraw-Hill, 2008) Pág. 1.
[2] *SPAGAG CHAIN, Nassir y SAPAG CHAIN, Reinaldo,* Evaluación y Preparación de Proyectos. 5º ED., (Colombia, McGraw-Hill, 2008) Pág. 18.

de lo que actualmente se hace permite deducir posibles mejoras, así como la reinversión y las necesidades de la propia empresa y su entorno permiten apreciar los grados de satisfacción de sus clientes. Si los requerimientos no están totalmente satisfechos, existe ahí una oportunidad de negocio.

La etapa de *preinversión* corresponde al estudio de viabilidad económica de las diversas opciones de solución identificadas para cada una de las ideas de proyectos, la que se puede desarrollar de tres formas distintas, dependiendo de la cantidad y calidad de la información considerada en la evaluación: perfil, prefactibilidad y factibilidad:

- El estudio inicial es el denominado "perfil", el cual se elabora a partir tanto de la información existente, como del juicio común y de la opinión que da la experiencia; en términos monetarios solo presente estimaciones muy globales de las inversiones, costos o ingresos, sin entrar en investigaciones de terreno. En el estudio de perfil, más que calcular la rentabilidad del proyecto, se busca determinar si existe alguna razón que justifique el abandono de una idea antes de que se destinen recursos para calcular la rentabilidad en niveles más acabados de estudio, como la prefactibilidad y factibilidad; y por otra, reducir las opciones de solución, seleccionando aquellas que en un primer análisis pudieran aparecer como las más convenientes.
- Otro estudio de viabilidad es el llamado de "prefactibilidad", éste profundiza en la investigación, y se basa principalmente en información de fuentes secundarias para definir, con cierta aproximación, las variables principales referidas al mercado, a las alternativas técnicas de producción y a la capacidad financiera de los inversionistas, entre otras. En términos generales, se estima las inversiones probables, los costos de operación y los ingresos que demandará y generará el proyecto. Como resultado de este estudio, surge la recomendación de su aprobación, su continuación a niveles más profundos de estudios, su abandono o su postergación hasta que se cumplan determinadas condiciones mínimas que deberán explicarse.
- El estudio más acabado, denominado de "factibilidad", se elabora sobre la base de antecedentes precisos obtenidos mayoritariamente a través de fuentes de información primarias. Las variables cualitativas son mínimas, comparadas con las de los estudios anteriores. El cálculo de las variables financieras y económicas debe ser lo suficientemente demostrativo para justificar la valoración de los distintos ítems. Este estudio constituye el paso final de la etapa de preinversión, por tal motivo, entre las responsabilidades del evaluador, más allá del simple estudio de viabilidad, está la de velar por la optimación de todos aquellos aspectos

que dependen de una decisión de tipo económica como, por ejemplo, el tamaño, la tecnología o la localización del proyecto, etc.

La etapa de *inversión* corresponde al proceso de implementación del proyecto, donde se materializan todas las inversiones previas a su puesta en marcha.

Finalmente, la etapa de *operación* es aquella en la que la inversión ya materializada está en ejecución.

Nassir Sapag Chain y Reinaldo Sapag Chain (2008), establecen que *el estudio de proyectos, cualquiera sea la profundidad, distingue dos grandes etapas: la de formulación y preparación, y la de evaluación*[3]; a continuación se definirán cada una de ellas:

En la etapa de *formulación* y *preparación*, se define las características que tengan algún grado de efecto en el flujo de ingresos y egresos monetarios del proyecto, y calcular su magnitud. En esta etapa se reconocen, a su vez, dos subetapas: una que se caracteriza por recopilar información (o crear la no existente), y la otra que se encarga de sistematizar, en términos monetarios, la información recopilada; ésta sistematización se traduce en la construcción de un flujo de caja proyectado, que servirá de base para la evaluación del proyecto. Es posible distinguir tres tipos de flujos de cajas en función del objeto de la evaluación: habrá un flujo de caja para medir la rentabilidad de toda la información, independiente de sus fuentes de financiamiento; otra para medir la rentabilidad solo de los recursos aportados por el inversionista; y otro para medir la capacidad de pago, es decir, si, independiente de la rentabilidad que pudiera tener el proyecto, puede cumplir con las obligaciones impuestas por las condiciones del endeudamiento.

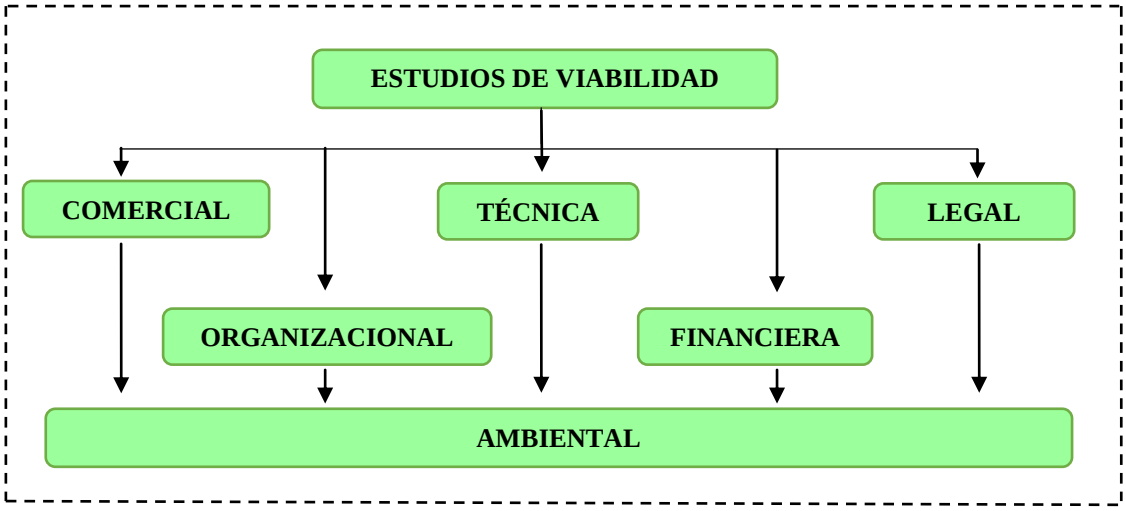
Por otra parte, en la etapa de *evaluación* es posible distinguir tres subetapas: la medición de la rentabilidad del proyecto, el análisis de las variables cualitativas y la sensibilización del proyecto.

Cuando se calcula la rentabilidad, se hace sobre la base de un flujo de caja que se proyecta, a su vez, sobre la base de una serie de supuestos. El análisis cualitativo complementa la evaluación realizada con todos aquellos elementos no cuantificables que podrían incidir en la decisión de realizar o no el proyecto.

El análisis completo de un proyecto requiere, por lo menos, la realización de seis estudios complementarios: los de la viabilidad comercial, técnica, organizacional-

[3] *SPAGAG CHAIN, Nassir y SAPAG CHAIN, Reinaldo,* Evaluación y Preparación de Proyectos. 5º ED., (Colombia, McGraw-Hill, 2008) Pág. 23.

administrativo, legal, ambiental y financiero. Los cinco primeros proporcionan fundamentalmente información económica de costos y beneficios, el último, además de generar información, construye los flujos de caja y evalúa el proyecto.



Fuente: Elaboración propia.

A continuación, se desarrollará en qué consiste cada uno de los estudios de viabilidad mencionados anteriormente:

El estudio de la *viabilidad comercial* se denomina a la primera parte de la investigación formal del estudio. Consta básicamente en la determinación y cuantificación de la demanda y de la oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización. Indica si el mercado es o no sensible al bien producido o al servicio ofrecido por el proyecto y la aceptabilidad que tendría en su consumo o uso, permitiendo así determinar la postergación o el rechazo de un proyecto, sin tener que asumir los costos que implica un estudio económico completo.

El estudio de la *viabilidad técnica* busca determinar si es posible, física o materialmente, llevar a cabo el proyecto. En algunos casos, el estudio de esta viabilidad puede llegar, incluso, a evaluar la capacidad técnica y el nivel de motivación del personal de la empresa que se involucraría en el nuevo proyecto. El estudio técnico tiene por objeto proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y de los costos de operación pertinentes a esta área.

El estudio de la *viabilidad organizacional-administrativo,* se refiere a los factores propios de la actividad ejecutiva de su administración: organización y procedimientos administrativos. Tiene por objetivo, principalmente, definir si existen las condiciones mínimas necesarias para garantizar la viabilidad de la implementación, tanto en lo estructural como en lo funcional. En el caso que el análisis de viabilidad organizacional arroje resultados negativos respecto del proyecto de inversión, se deberá analizar la posibilidad de conseguir personal que cuente con las habilidades y capacidades requeridas en el mercado laboral.

El estudio de la *viabilidad legal* se refiere a la necesidad de determinar tanto la inexistencia de trabas legales para la instalación y operación normal del proyecto, como la falta de normas internas de la empresa que pudieran contraponerse a alguno de los aspectos de la puesta en marcha o posterior operación del proyecto. El objetivo principal de este estudio es verificar todo tipo de regímenes legales que deberán ser cumplimentados a la hora de iniciar el negocio, teniendo en cuenta, además, las percepciones y demás cuestiones impositivas a nivel municipal, provincial, nacional y en algunas ocasiones internacionales. Ningún proyecto por lo más rentable que sea podrá ser llevado a cabo si no se adapta al encuadramiento o marco legal en su totalidad.

El estudio de la *viabilidad ambiental*, busca determinar el impacto que de la implementación del proyecto tendría sobre las variables del entorno ambiental. Es un factor muy importante a tener en cuenta en la actualidad, ya que con el correr de los años, fue adquiriendo cada vez más mayor relevancia a la hora de iniciar diferentes tipos de empresas; está fuertemente relacionado con las posibilidades de ética y social con la que debe contar todo tipo de organización que se inicie en la actualidad.

El estudio de la *viabilidad financiera* tiene como principal objetivo ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionaron las etapas anteriores. Busca determinar la magnitud de los beneficios netos del proyecto; esto se analiza a través de la comparación de los beneficios y costos estimados de un proyecto, para analizar si es rentable la inversión que demanda su implementación. Es importante tener en cuenta que no siempre que la numérica indique que el proyecto no es rentable, el mismo será rechazado, ya que existen otro tipo de cuestiones tales como estratégicas, éticas, políticas, humanitarias, que podrían tener cierta prioridad sobre la variable rentabilidad.

La profundidad con que se analice cada uno de los anteriores factores dependerá de las características de cada proyecto. Cualquiera de ellos que llegue a una conclusión negativa determinará que el proyecto no se lleve a cabo, aunque razones estratégicas, humanitarias u otras de índole subjetiva podrían hacer recomendable una opción que no sea viable financiera o económicamente. Por lo regular, el estudio de una inversión se centra en la viabilidad

económica o financiera, y toma al resto de las variables únicamente como referencia. Sin embargo, cada uno de los factores señalados puede, de una u otra manera, determinar que un proyecto no se concrete en realidad.

I.3.- Marco de desarrollo

En la ciudad de Río Cuarto la actividad física y el deporte vienen siendo considerados desde hace varios años un importante sector económico, atractivo, dinámico y creciente, en donde se cuenta, actualmente con veinte y seis gimnasios y diecisiete complejos deportivos aproximadamente.

En el presente proyecto de inversión se busca satisfacer necesidades nuevas derivadas de las condiciones de vida modernas que contribuyan a mejorar estilos de vida, satisfacción de necesidades y deseos y ampliación de las operaciones recreativas del usuario. La ciudad de Río Cuarto requiere una nueva alternativa que diversifique los servicios y motive a los usuarios a participar de ellos. Según el informe elaborado por la Dirección General De Estadísticas y Censos de la Provincia de Córdoba, se registraron en el año 2008 un total de 158.256 habitantes para el municipio, y si bien el número de campos existentes logran a cubrir esta demanda, los terrenos naturales están en malas condiciones provocando lesiones graves a los deportistas.

Mediante un estudio de proyecto de inversión se dispondrá a proponer la implementación de un complejo con cancha de futbol de césped sintético, que genere expectativas y encause las propuestas, tendencias y necesidades del mercado.

Capítulo II: Estudio del Mercado

El Estudio de Mercado se denomina la primera parte de la investigación formal del estudio de proyecto de inversión. Consta en la determinación y cuantificación de la demanda y de la oferta, análisis de los precios y el estudio de la comercialización.

La investigación de mercado es indispensable para identificar los segmentos con necesidades insatisfechas y a partir de ellos definir la mejor estrategia de posicionamiento (ubicación, diseño, calidad, precio y forma de comercialización) que permita satisfacerlas, mejor que la competencia. La razón principal para su elaboración es que sirva de apoyo para la toma de decisiones y así determinar si las condiciones del mercado no son obstáculo para llevar a cabo el proyecto.

El objetivo general de ésta investigación es verificar la posibilidad real de penetración de un complejo con cancha de futbol de césped sintético en la ciudad de Río Cuarto. Al final del mismo se podrá determinar el riesgo que se corre y la posibilidad del éxito.

Para comenzar con un análisis de formulación y evaluación de un proyecto es necesario realizar un estudio de los siguientes aspectos[4]:

1) El consumidor y las demandas del mercado y del proyecto, actuales y proyectados.

2) La competencia y las ofertas del mercado y del proyecto, actuales y proyectados.

3) La comercialización del producto o servicio generado por el proyecto.

4) Los proveedores y la disponibilidad y el precio de los insumos, actuales y proyectados.

A continuación, se desarrollará brevemente cada uno de los aspectos mencionados:

II.1.- El consumidor y las demandas del mercado y del proyecto, actuales y proyectados

II.1.1.- El consumidor

[4] *SPAGAG CHAIN, Nassir y SAPAG CHAIN, Reinaldo,* Evaluación y Preparación de Proyectos. 5º ED., (Colombia, McGraw-Hill, 2008) Pág. 27.

Los mercados están compuestos por personas, empresas, gobiernos, entre otros, cada uno de ellos con características distintas y requerimientos específicos, necesidades y deseos diversos, y muchas veces, a la hora de adquirir un producto no siempre buscan los mismos beneficios. Para ello es necesario que el mercado se fragmente en micro-segmentos para determinar las necesidades particulares.

Es importante diferenciar a quienes serán dirigidos los productos y servicios ofrecidos por la empresa, para ello, es necesarios uno de los conceptos más importantes en mercadotecnia: *La Segmentación de Mercados*[5].

II.1.1.1.- La segmentación de mercados

Es un proceso que permite agrupar un conjunto de potenciales clientes que comparten gustos, preferencias, deseos, necesidades y, por lo tanto, comparten la elección de productos y servicios; lo cual es un aspecto muy importante a nivel empresarial ya que permite ahorrar grandes sumas de dinero al focalizarse en porciones de potenciales consumidores del servicio a brindar.

En el caso del mercado de consumo, se encuentran dos grandes grupos de variables: aquellas que muestran las características descriptivas de los consumidores (variables geográficas, demográficas y psicográficas) y las que se consideran conductas (variables de comportamiento).

Se realizará una segmentación de mercado, con el objeto de identificar y definir el perfil de aquellos grupos de personas que forman parte de los potenciales clientes. Se identificarán sus gustos, preferencias, deseos, necesidades y demás características que sean de suma importancia a la hora de elegir una empresa para satisfacer su necesidad.

De acuerdo a lo observado, las principales variables de segmentación que se utilizarán en el proyecto de inversión son las siguientes:

- *Segmentación geográfica*: la idea es considerar dividir el mercado en unidades geográficas diferentes (naciones, provincias, ciudades), de esta manera la empresa puede operar en todas o en algunas de ellas, pero identificando aspectos locales.
    - Región: Sur de la provincia de Córdoba.
    - Ciudad: Río Cuarto, Córdoba, Argentina.
    - Densidad: Urbano.

[5] *KOTLER, Philip Y KELLER, Kevin L*., Dirección de Marketing. 14º ED., (México, Pearson Educación, 2012) Pág. 212.

- *Segmentación demográfica*: es una de las variables más utilizadas por la información que brinda, ya que las necesidades, deseos, preferencias y niveles de uso suelen vincularse fuertemente con las cuestiones demográficas.
    - Edad: entre 15 y 55 años.
    - Sexo: Masculino y Femenino.
    - Etapa de ciclo de vida: Adolescente, Joven y Mayores.
    - Ocupación: Estudiante, Profesional, Empleado, Obrero, otros.
    - Religión: Católicos, Judíos, Testigos de Jehová, Evangelistas, otros.

- *Segmentación psicográficas*: proporcionan mayor información, que ayuden a entender mejor a los consumidores. Consisten en la utilización de factores psicológicos y demográficos conjuntamente. Se dividen a los consumidores de acuerdo al estilo de vida que llevan o considerando sus rasgos de personalidad o sus valores.
    - Clase social: Baja, Media, Media Alta y Alta.
    - Estilos de vida: Deportistas, otros.

- *Segmentación conductual*: brinda información acerca del grado de conocimiento que tienen los consumidores acerca de los productos, los usos que les dan y cómo responden ante ellos.
    - Frecuencia de uso: Gran consumo del servicio.
    - Ocasiones: Normales.
    - Lealtad del consumo: Fuerte lealtad del consumo.

II.1.1.2.- Posicionamiento

Consiste en definir la imagen que se pretende crear en la mente de los potenciales clientes, esto es, como queremos que nos vean. El posicionamiento elegido en que habrá que trabajar para intentar lograr es: *brindar un servicio prestigioso y único, de alta calidad, confort y seguridad, con múltiples servicios, en una zona muy bien ubicada, de mínima depreciación y excelentes accesos*.

II.1.1.3.- Análisis del medio

Las empresas, proveedores, clientes, intermediarios, competencia y público operan en un macro-entorno de fuerzas y tendencias que moldean oportunidades y presentan amenazas o riesgos. Cada una de estas fuerzas es incontrolable, y por ello deben reconocerse cuatro factores que, si se evalúan bien, permitirán detectar las amenazas, las oportunidades y los aliados del medio. Dichos factores son: económicos, socioculturales, tecnológicos y polito-legales.

A continuación, se desarrollará cada una de ellas:

- *Económicos*: este entorno es uno de los que mayor influencia ejerce, tanto en las empresas como en todo el entorno cercano a ésta. Tanto los mercados como las personas necesitan poder de compra, el cual depende del ingreso, los precios, los descuentos, la deuda y la disponibilidad de crédito, por lo tanto, es necesario estar pendiente de las principales tendencias que existe del ingreso y de la disponibilidad de crédito.

  En el proyecto de inversión, uno de los factores o cuestiones económicas que pueden afectarlo, es la *inflación*, la cual se define como el aumento en los precios de los bienes y servicios. El mercado Argentina espera para el año 2019 una inflación del 45%, impactando en los costos, precios de venta y comercialización, y una caída del PBI de 1,2%[6] . Los proyectos de inversión requieren efectuar desembolsos de dinero para la elaboración y puesta en marcha del mismo; pero estos costos al estar afectados por la inflación suelen aumentar con el paso del tiempo, lo cual implica dificultades en las actividades de planificación y presupuestación. Por este motivo es que se considera que el índice inflacionario permanecerá constante a lo largo de la vida útil del proyecto, es decir con una inflación el 45% anual.

- *Socioculturales*: la práctica del fútbol se trata de un servicio consumido desde el año 1990 aproximadamente en Argentina, y en el cual la demanda del mismo se ha incrementado con el correr de los años, debido a la escasez de espacios naturales para jugar al fútbol, sobre todo de noche y por la necesidad de practicar el deporte para

[6] Inflación esperada para el 2019. Disponible en: https://www.iprofesional.com/economia/290735-macri-precios-consumo-Nueva-proyeccion-de-inflacion-estiman-45-por-ciento-en-2019.

combatir el sedentarismo además de ser un deporte de preferencia por la mayoría de las personas[7].

Según estimaciones de la entidad civil Asociación Femenina de Fútbol Argentino (AFFAR), alrededor de un millón de mujeres juegan al fútbol en Argentina, convirtiéndose en la actividad deportiva que más creció en la última década a nivel mundial, según el informe del Congreso Internacional de Fútbol[8].

- *Tecnológicos*: es un factor que en este tipo de proyecto de inversión ha tenido una gran incidencia con respecto a la utilización del césped sintético, cuyos materiales utilizados son de alta calidad. En la actualidad se deberá observar de cerca los ritmos de los cambios tecnológicos y las oportunidades de innovación con el objeto de llevarlos adelante y permitir ventajas competitivas para la empresa. En síntesis, es un aspecto que deberá ser observado, pero no forma parte de un entorno que afecte de manera importante al proyecto de inversión en cuestión.

- *Político-legales*: el servicio a prestar no tiene relación directa con el entorno político, pero es importante mencionar que existen diferentes aspectos de injerencia a la política que tienen cierta influencia con el proyecto de inversión.

En Argentina existe un régimen Legal y/o Tributario que afecta de modo directo a las organizaciones a la hora de emprender un negocio, en cuestiones impositivas a nivel municipal, provincial, nacional y en algunas ocasiones internacionales. Además, en los casos en que la actividad involucre alguna construcción, se deberá cumplir con las condiciones establecidas en el Código de Planeamiento Urbano de la ciudad de Río Cuarto, en donde los inspectores del Medio Ambiente de ésta área visitan el local y determinan si la actividad producirá algún tipo de impacto en el ambiente (tanto sonoro, como sobre el suelo, el aire, o si posee peligro de incendio, entre otras); en estos casos, así como también para otros tipos de actividades establecidos en la Ordenanza municipal correspondiente, se exige un estudio de Impacto Ambiental[9].

[7] Fútbol femenino. Disponible en: http://www.laverdadonline.com/noticias/locales/futbol-5-un-negocio-que-no-para-de-crecer-con-el-aumento-de-la-pasion.
[8] El fútbol un deporte de preferencia. Disponible en: https://www.pagina12.com.ar/25438-el-boom-del-futbol-femenino.
[9] Ver Estudio Legal Capitulo V.1.3.

II.1.2.- Análisis de la demanda

El mercado está conformado por la totalidad de los compradores y vendedores potenciales del producto o servicio que se vaya a elaborar según el proyecto, la estructura del mercado y el tipo de ambiente competitivo donde operan tanto los oferentes como los compradores de un bien o servicio. Es el área donde confluyen las fuerzas de la oferta y de la demanda de bienes y servicios, del equilibrio de las mismas, resultan las transacciones que se realizan a precios determinados.

En el presente estudio de mercado se detallará las características de la demanda y de la oferta existente en el mercado de la ciudad de Río Cuarto, respeto de los complejos de alquiler de canchas de fútbol.

El análisis de la demanda constituye uno de los aspectos centrales del estudio de proyectos, por la incidencia de ella en los resultados del negocio que se implementará con la aceptación del proyecto. El término demanda se puede definir como el número de unidades de un determinado bien o servicio que los compradores están dispuestos a demandar a determinados precios

De acuerdo con la *Teoría de la Demanda*, la cantidad demandada de un producto o servicio depende del precio que se le asigne, del ingreso de los consumidores, del precio de los bienes sustitutos o complementarios y de las preferencias del consumidor. La cantidad demandada de un bien aumenta al bajar el precio del producto, al aumentar el precio de los bienes sustitutos o reducirse el de los complementarios, al aumentar el ingreso del consumidor y al aumentar las preferencias del consumidor por ese producto, y viceversa.

La metodología que se elija para la proyección de la demanda estará en función de la información disponible, tanto en calidad como en cantidad y en efectividad, la que se medirá en función de su precisión, objetividad y sensibilidad. Una manera de clasificar la proyección de mercado, es a través de los *modelos de series de tiempo*, que se encuentran cuando el comportamiento futuro del mercado puede estimarse por lo sucedido en el pasado; por eso mismo, cualquier cambio en las variables que caracterizaron al ambiente del pasado, como el avance tecnológico, una recesión, la aparición de productos sustitutos y otros, hace que estos métodos pierdan validez, a menos que subjetivamente se ajuste a una serie cronológica para incluir los hechos no reflejados en los datos históricos[10].

[10] *SPAGAG CHAIN, Nassir y SAPAG CHAIN, Reinaldo,* Preparación y Evaluación de Proyectos. 5º ED., (Colombia, McGraw-Hill, 2008) Pág. 90.

Para el caso en particular que se está analizando, la variable que se considera más adecuada es la *fluctuación estacional*, que constituye un componente básico del modelo de series de tiempo. Se trata de un componente que exhibe fluctuaciones que se repiten periódicamente y que normalmente dependen de factores como el clima, la tradición, entre otros. Lo que se pretende es lograr un número constante de usuarios a lo largo de todo el año, no existiendo una expansión o contracción brusca de la demanda; ello permitirá, además, mantener un flujo constante de dinero que permita cubrir los costos que demanda el mantenimiento del complejo como así también el personal necesario para su mantenimiento.

Para establecer la demanda del proyecto se debe identificar el grupo de individuos, representado por los consumidores actuales o potenciales del servicio que se pretende ofrecer.

De acuerdo a la información recolectada en el análisis de la segmentación de mercados, mencionado en el punto II.1.1.1 del presente capítulo, el proyecto estaría destinado, según la variable de segmentación de geográfica, para toda la ciudad de Río Cuarto que desea consumir el servicio; con respecto a las demás variables, el servicio será ofrecido para todas las mujeres y hombres entre 15 y 55 años de edad, de cualquier ocupación y religión (segmentación demográfica), con estilo de vida orientadas al deporte y de cualquier clase social (segmentación psicográficas) y que presenten una fuerte lealtad y un gran consumo del servicio (segmentación conductual).

II.1.2.1.- Mercado potencial

Para conocer la población en que está orientado el servicio, se considera el informe elaborado por la Dirección General De Estadísticas y Censos de la Provincia de Córdoba, donde se registraron en el año 2010 un total de 246.393 habitantes para el municipio de Río Cuarto. El 51,41% de la población está compuesta por mujeres y el restante, 48,59%, por hombres, y cerca de un 54,83% tienen un promedio de edad entre 15 y 54 años, haciendo un total de 135.099 habitantes[11].

Según lo observado en las fuentes oficiales, existe una población aproximada de un mercado potencial, compuesto por 135.099 habitantes.

[11] Censo Provincial de población 2010, Municipio de Río Cuarto. Disponible en: http://www.indec.gob.ar/indec/web/Nivel4-CensoProvincia-999-999-14-098-2010

II.1.2.2.- Demanda esperada

Para determinar la demanda esperada se calculará según los distintos servicios que brindará el Complejo: alquiler de las canchas de fútbol a particulares, alquiler de las canchas para la escuelita de fútbol, alquiler del salón principal y alquiler de del salón de usos múltiples. El cálculo del mismo será representado en las cantidades de veces en que se llevará a cabo el alquiler, teniendo en cuenta a los demás complejos de la ciudad de Río Cuarto.

- *Alquiler de las canchas de fútbol a particulares*:

Según las investigaciones realizadas a los demás complejos ubicados en la ciudad de Río Cuarto, en promedio cuentan con dos canchas, reservadas a particulares los días lunes a sábados inclusive, desde las 17:00 horas hasta las 00:00 horas.

El complejo, del presente proyecto, estará compuesto por dos canchas de siete jugadores por equipo, haciendo un total de catorce jugadores por partido, en cada una de ellas, por hora. Se brindará el servicio a particulares únicamente los días lunes, martes, miércoles, jueves, viernes y sábados, de las 17:00 horas hasta las 00:00 horas., haciendo un total de 7 horas por cancha; limitándose exclusivamente en los horarios y días mencionados anteriormente. Se pude analizar que por día se alquilará cada una de las canchas de fútbol 7 veces, haciendo un total de 42 veces durante los seis días de la semana (lunes a sábados), 182 veces al mes y al año 2.184 (52 semanas).

- *Alquiler de las canchas para la escuelita de fútbol*:

Con en el propósito de aprovechar las horas donde menor es la demanda de particulares para el alquiler de las canchas, se implementará el servicio de alquiler de las mismas a profesionales de educación física con el propósito de brindar el servicio de escuelita de fútbol. En el contrato que regirá dicho alquiler se establecerá un cobro mensual por el uso de las canchas de futbol.

El alquiler se brindará únicamente de lunes a viernes de 9:00 a 11:00 horas y de 14:00 a 16:00 horas y los sábados de 9:00 a 14:00 horas. El profesional podrá establecer distintos grupos de alumnos para el entrenamiento y la posibilidad de la organización de campeonatos de fútbol.

- *Alquiler del salón principal*:

Según las investigaciones realizadas a los salones para eventos ubicados en la ciudad de Río Cuarto, debido a la estacionalidad se considera que hay un 50% de ocupación en los salones, considerando que el complejo estaría disponible dos veces a la semana, haciendo un total de cómo máximo 104 días al año.

Teniendo en cuenta los datos mencionados en el párrafo anterior, como resultado se arroja que el salón se alquilará 52 días al año. Dichos alquileres serán brindados desde las 10:00 horas de la mañana hasta las 5:00 horas del día siguiente.

- *Alquiler del salón de usos múltiples*:

Se contará con un salón de usos múltiples que será brindado de lunes a domingo durante todo el año, el mismo posee una capacidad máxima para recibir treinta personas.

De acuerdo a las investigaciones realizadas a los salones para usos múltiples ubicados en la ciudad se puede concluir que el salón se alquilará los 365 días del año.

II.2.- La competencia y las ofertas del mercado y del proyecto, actuales y proyectados

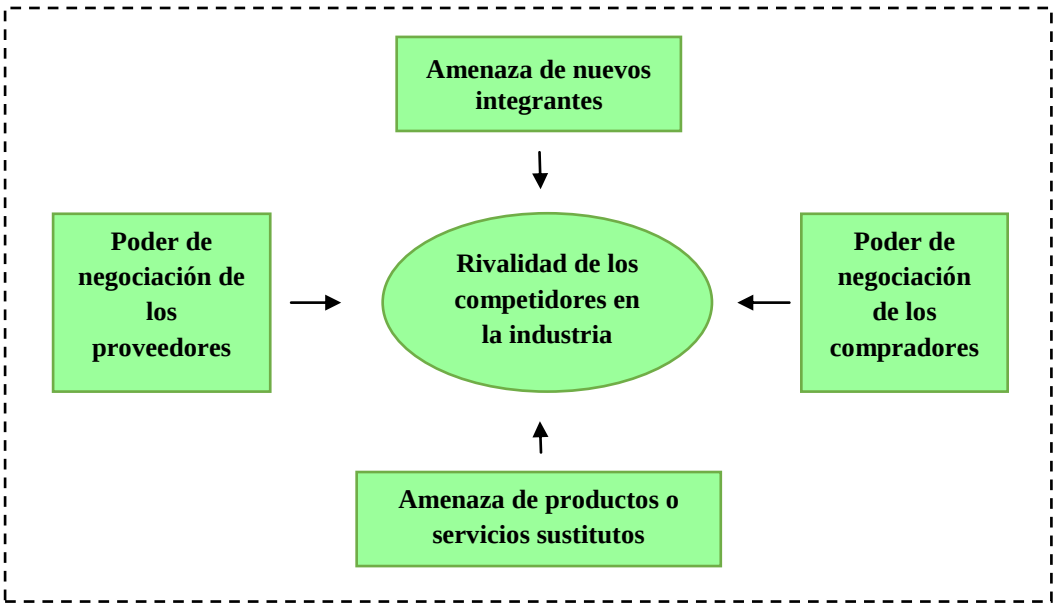
II.2.1.- La competencia

A la hora de estudiar y evaluar las oportunidades y el atractivo del segmento del mercado a elegir, Michael Porter identifica ciertas fuerzas que determinan el nivel de competitividad y rentabilidad que existe en el sector, conocido como el *Modelo de las Cinco Fuerzas Competitivas*[12].

Este estudio, establece que, a la hora de evaluar los diferentes segmentos de mercado, la empresa debe considerar la repercusión sobre la rentabilidad a largo plazo de cinco grupos: competencia actual, nuevos competidores, productos sustitutos, compradores y proveedores.

[12] *KOTLER, PHILIP Y KELLER, KEVIN L.*, Dirección de Marketing. 14º ED., (México, Pearson Educación, 2012) Pág. 232.

Modelo de las Cinco Fuerzas de Michael Porter



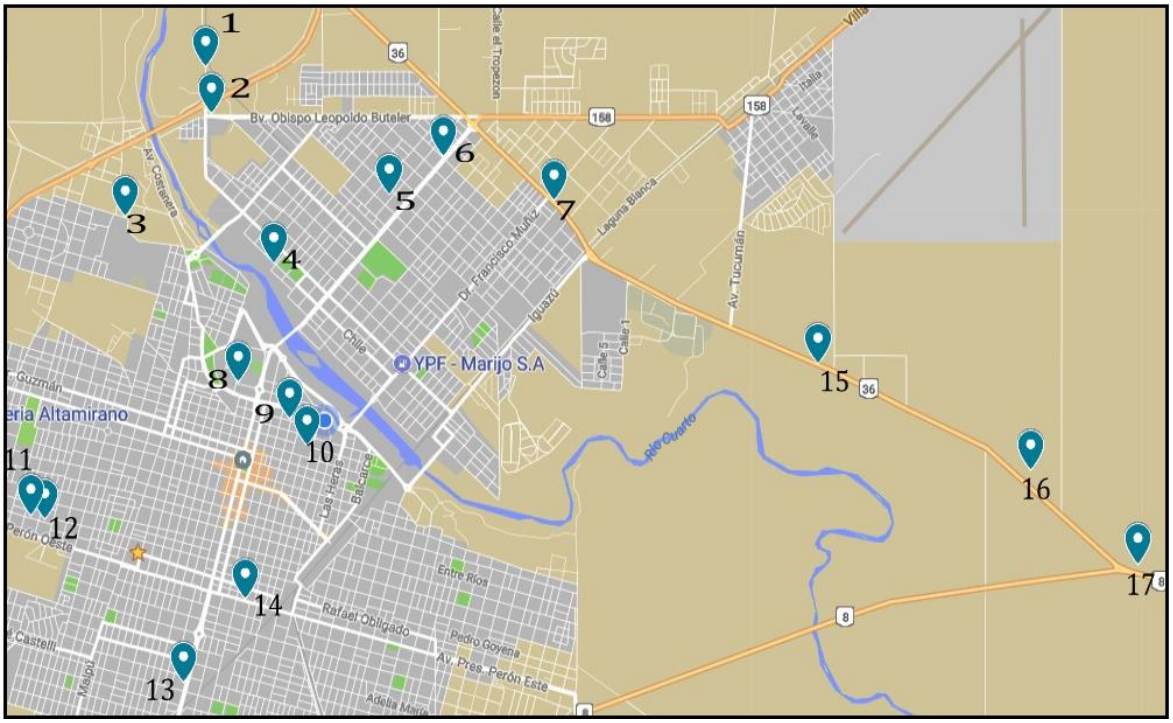
Fuente: Elaboración Propia.

➢ *Rivalidad de los competidores en la industria*: hace referencia a la competencia directa con otras empresas de la industria que ofrecen el mismo producto o servicio.

En la ciudad de Río Cuarto, existen diecisiete complejos deportivos que prestan el mismo servicio, lo cual configura un importante riesgo para el mercado, ya que los mismos se encuentran insertos hace varios años, lo cual constituye una rivalidad muy alta; por eso será muy importante diferenciarse y marcar el cambio.

En la mayoría de los complejos, las actividades se comienzan a partir de las 17:00 horas y culminan a las 00:00 horas, de los días lunes a sábados inclusive, ofrecen el alquiler de canchas de fútbol, camerinos, bebidas y pecheras de fútbol para ambos equipos.

La ubicación de los mismos se encuentra en la siguiente imagen:



Fuente: Elaboración Propia.

Ilustración 1: Ubicación de Competidores

NOMBRE	DIRECCIÓN
1) COMPLEJO BANCO DE CBA.	Ex RN 36 Km. 612
2) COMPLEJO ABASTO	Bv. Obispo Leopoldo Butteler 1.201
3) COMPLEJO EL AGUILA	Río Negro 1690
4) COMPLEJO BANCO NACIÓN	Paul Harris y Ranqueles
5) TREWA 1	Córdoba 1.244
6) TAY BREAK	Av. Marcelo T. de Alvear 423
7) AL DIE	Guatemala 701

8) GOL DE ORO	Eliseo Sánchez 280
9) COMPLEJO GORRIONES	Alberdi esq. Caseros
10) COMPLEJO CENTRO 11	Lavalle 390
11) COMPLEJO ROJA DIRECTA	Urquiza 1.751
12) TREWA 2	Urquiza 1.650
13) COMPLEJO SUPER SIETE	Av. Sabattini 2.558
14) LA REDONDA	Pte. Perón Centro 154
15) COMPLEJO DOBLE CINCO	Independencia 2.021
16) LOS AMIGOS	RN 36
17) SOL DE MAYO	Cruce RN 8 y RP E86

Fuente: Elaboración Propia.

- *Amenaza de nuevos integrantes:* es una de las fuerzas más famosas y que se usa en la industria para detectar empresas con las mismas características económicas o con productos similares en el mercado. Hace referencia al grado en el cual un potencial competidor puede penetrarse y comenzar a participar en el mercado con facilidad. Debido a la gran atracción que genera este tipo de negocios, constituye un riesgo para el proyecto de inversión, sin embargo, el costo de inversión inicial con el que se debe contar para la puesta en marcha del negocio es relativamente elevada, y esto produce una débil barrera de entrada al mercado, lo cual disminuyen y limitan las posibilidades que nuevos potenciales competidores inicien dicho proyecto.

- *Amenaza de productos o servicios sustitutos:* se considera que un segmento de mercado no es atractivo si existen grandes cantidades de productos y servicios que puedan sustituir al producto o servicio en cuestión. Los productos sustitutos, suelen limitar los precios y utilidades potenciales que se pueden obtener en un segmento; esto

hace que se tenga que bajar el precio, lo que lleva una reducción de ingresos de la empresa.

El rubro de negocio en el cual se desea ingresar no posee ningún tipo de riesgo en cuanto a producto sustituto, si bien existen otros tipos de actividades deportivas alternativas para realizar, como el paddle, tenis, básquet, vóley, entre otros, el fútbol sigue siendo un deporte principal y de preferencia para la gran cantidad de personas y principalmente en la ciudad de Río Cuarto.

- *Poder de negociación de los compradores:* no es atractivo un segmento de mercado en los cuales existan compradores que posean un fuerte o creciente poder de negociación, ya que tratarán de lograr una baja en el precio, demandar una mejor calidad de los productos o servicios ofrecidos, logrando así, disminuciones de la rentabilidad del negocio.

  En la ciudad de Río Cuarto, no existe ningún riesgo para el proyecto de inversión, ya que la demanda de dicho servicio se encuentra por encima de la oferta existente, por lo tanto, los consumidores no logran establecer su poder de negociación y se limitan a consumir lo que el mercado ofrece.

- *Poder de negociación de los proveedores***:** un segmento no se considera atractivo si los proveedores tienen un alto poder de negociación. Los proveedores suelen tener altos poder de negociación cuando están concentrados o cuando el producto insumido tiene una gran importancia.

  El proyecto de inversión de la creación de un complejo con canchas de fútbol con césped sintético no forma parte de un alto riesgo, ya que existen una variedad de proveedores que permite analizar y elegir las diferentes ofertas que brindan.

De acuerdo a los cinco puntos analizados anteriormente, el proyecto de inversión de la construcción y puesta en marcha de un complejo con cancha de fútbol de césped sintético en la ciudad de Río Cuarto, constituye un gran atractivo para el mercado.

Teniendo en cuenta los riesgos importantes que conllevan dicho proyecto, es decir la gran rivalidad y competencia en el mercado que cuentan, por su trayectoria y con una experiencia en el rubro, se establecerá las estrategias necesarias para evadir o disminuir los riesgos.

Con respecto a los productos o servicios sustitutos, los mismos no forman parte de riesgos para el proyecto de inversión. Al ser el fútbol una actividad de interés para la gran parte de la población en la ciudad de Río Cuarto, no cuenta con sustitutos en el mercado.

Es importante tener en cuenta que los poderes de negociación de los consumidores y proveedores tampoco constituye un riesgo para el proyecto de inversión, debido a que la demanda del servicio es mayor que la oferta y además existen una gran variedad de proveedores en la cual se puede analizar y buscar la mejor oferta que reúna las características buscadas para la elaboración del mismo.

II.2.2.- La Oferta

El término oferta se puede definir como el número de unidades de un determinado bien o servicio que los oferentes están dispuestos a ofrecer a determinados precios. El comportamiento de los oferentes es distinto al de los compradores, un alto precio les significa un incentivo para producir o vender más de ese bien. A mayor incremento en el precio, mayor será la cantidad ofrecida.

De acuerdo con la *Teoría de la Oferta*, la cantidad ofertada de un producto o servicio depende del valor de los insumos, el desarrollo de la tecnología, las variaciones climáticas y el valor de los bienes relacionados o sustitutos.

El ambiente competitivo en que se desenvolverá el proyecto adquiere una estructura de mercado de tipo *oligopólica*. El oligopolio es una situación del mercado en la que el número de vendedores es muy reducido en comparación a la gran cantidad de compradores; se ofrece productos homogéneos o diferenciados, donde la principal rivalidad entre los oferentes se basa en la utilización de herramientas brindadas por el marketing y la publicidad; en este tipo de mercado los vendedores fijan el precio y los compradores son precio aceptantes.

La oferta del mercado en la ciudad de Río Cuarto, está compuesta por diecisiete complejos con canchas de fútbol. Se puede observar que, al existir una notable demanda creciente de éste servicio, la misma supera a la oferta; lo cual permite llevar adelante el proyecto.

II.3.- La comercialización del producto o servicio generado por el proyecto

Este apartado hace referencia a la estrategia comercial para que se defina el proyecto, la cual debe basarse en cuatro decisiones fundamentales, que influyen en la composición del flujo de caja del proyecto. Para lograrlo se define el *Marketing Mix*, es decir, los cuatro elementos centrales que el cliente perciba el valor del producto, lo instale en su mente y lo quiera comprar, denominadas Producto, Precio, Plaza y Promoción.

Los cuatro elementos se definen brevemente a continuación:

II.3.1.- Producto

El producto consiste en el servicio de alquiler de dos canchas de fútbol con césped sintético y en el alquiler de dos salones para la realización de eventos, en la ciudad de Río Cuarto, provincia de Córdoba.

Las principales características del producto son:

Ubicación: el complejo se sitúa en la calle Juárez Celman esquina O´ Higgins en la ciudad de Río Cuarto provincia de Córdoba. Para elegir este sitio se elaboró un estudio de localización donde se analizaron distintos factores que influyen en la misma, las cuales son: medios de transporte, infraestructura de servicios públicos, topografía y tipo de suelo, posibilidad de agrandar en un futuro[13].

Tamaño: el complejo contará con una superficie total de 7.100 m^2de los cuales 668 m^2serán ocupados por el salón de eventos y 2.250 m^2por las dos canchas de futbol.

Calidad de los materiales: todos los materiales a utilizar en la obra serán nuevos, sin uso, de calidad y en todos los casos, previo a su utilización en obra deberán ser inspeccionados.

Seguridad: se contratará a una empresa de seguridad para que preste dicho servicio durante el horario de actividad del complejo, además se instalará alarmas y cámaras de seguridad monitoreadas y se colocará matafuegos en lugares específicos.

Servicios: el complejo contará los siguientes servicios:

- Alquiler de dos canchas de fútbol con césped sintético: el servicio será brindado a particulares los días lunes, martes, miércoles, jueves, viernes y sábados, en el horario de 17:00 horas a 00:00 horas. Cada cancha de fútbol está preparada para recibir hasta un máximo de catorce jugadores, es decir siete jugadores por

[13] Ver Decisiones de Localización, Capitulo III.1.

equipo, ofreciéndoles camisetas o pecheras de fútbol para ambos equipos. Además, se alquilará las mismas a profesionales de educación física con el propósito de brindar el servicio de escuelita de fútbol de lunes a viernes de 9:00 horas a 11:00 horas y de 14:00 horas a 16:00 horas y los días sábados de 9:00 horas a 14:00 horas.

- Un salón de eventos con capacidad para 150 personas brindado en el horario desde las 10:00 horas hasta las 5:00 horas del día siguiente, y un salón de usos múltiples con una capacidad de 30 personas para ser utilizado de lunes a domingo. Dicho servicio incluye el uso de las siguientes instalaciones: cocina, asador, almacén para depósitos de alimentos, depósito de herramientas, box para el personal y casilleros, sanitarios y duchas para damas y caballeros.
- Parking exclusivo para clientes del complejo y vías de acceso al salón.

Para el desarrollo eficiente y eficaz del servicio se trabajará con personal capacitado con el fin de ofrecer una buena atención a los clientes.

Además del servicio de alquiler de la cancha de fútbol se realizará campeonatos o torneos que los clientes podrán realizar bajo previa inscripción, en la cual el equipo ganador recibirá un premio.

II.3.1.1 Marca

La manera de identificar el servicio es a través de la marca, para el mismo se eligió nombrarla como “COMPLEJO QUINTA AMARILLA”, en vista que es un nombre diferenciado a los distintos complejos deportivos existentes y a su vez es una palabra simbólica en el mundo del fútbol.

II.3.1.2 Logo

El logo, también llamado slogan, es un signo gráfico que identifica a una empresa, un producto comercial o, en general, cualquier entidad pública o privada.

El logo que se diseñó para el proyecto, ajustándose al servicio a ofrecer, es el siguiente:

Fuente: Elaboración Propia.

II.3.2.- Precio

El precio constituye una herramienta que determina la cantidad de dinero que los clientes deben desembolsar para adquirir el producto o consumir el servicio.

El método de fijación de precios para los distintos servicios que brindará el Complejo se basará al precio de los servicios que ofrece la competencia. A continuación se detallará cada uno de ellos:

- *Alquiler de las canchas de fútbol*:

De acuerdo al servicio prestado por los complejos deportivos en la ciudad de Río Cuarto, que ofrecen una similar prestación, los precios varían entre $800 a $1.000 por hora de alquiler de la cancha de fútbol; por lo tanto, el precio a definir no podrá ser mucho mayor al ofrecido por los demás complejos ni menor al mismo, debido a los costos que implica dicho servicio son relativamente altos.

Teniendo en cuenta lo analizado anteriormente, la tarifa por hora de alquiler de la cancha de fútbol será un promedio entre los precios que la competencia ofrece, siendo el mismo $900.

- *Alquiler de las canchas para la escuelita de fútbol:*

El alquiler de las dos canchas de fútbol a profesionales de educación física con el propósito de brindar el servicio de la escuelita de fútbol, tendrá una tarifa de $10.000 por mes.

- *Alquiler del salón principal*:

El precio del alquiler del salón principal es de $40.000 por evento, dicho monto está basado en la oferta de los salones ubicados en la ciudad de Río Cuarto.

- *Alquiler del salón de usos múltiples*:

El precio del alquiler del salón de usos múltiples es de $3.500, cuyo monto se obtuvo en base a los análisis efectuados con el punto anterior.

II.3.3.- Plaza

Comúnmente denominada colocación, comprende las diferentes actividades que la empresa realizará para que el servicio sea accesible y este a disposición de los consumidores.

El complejo con cancha de futbol de césped sintético estará ubicado en la ciudad de Río Cuarto, cuya dirección es en calle Juárez Celman esquina O´ Higgins. Este lugar fue seleccionado por cumplir con los respectivos permisos de funcionamiento municipales y también proporciona grandes posibilidad para el desarrollo de este negocio, debido a que es un lugar conocido, de fácil acceso desde el centro y desde la ruta y brinda lugares de estacionamiento.[14]

II.3.4.- Promoción

Forma parte de la cuarta herramienta de mercadotecnia, y por ende las actividades realizadas por la empresa para comunicar la excelencia de sus productos o servicios y además influir y persuadir a los clientes y potenciales clientes.

[14] Ver Decisiones de localización, Capítulo III.1.

Para posicionarnos en el mercado es muy decisiva la publicidad que se le dará al proyecto, debido a que la competencia que existe en el mercado es muy alta y es necesario contar con una publicidad que logre llegar a la mayor cantidad de público posible y de esta manera lograr destacar la imagen que proporcionará el complejo.

La forma en que se promocionará la publicidad será la siguiente:

- Se desarrollará una publicidad informativa, orientada a los habitantes del sector indicado el servicio de alquiler de las canchas de futbol de césped sintético y de los salones para la realización de eventos con sus respectivas instalaciones.
- Luego se desplegará la publicidad a los distintos sectores en Río Cuarto dando a conocer los atributos y beneficios que se ofrece.
- Será necesario posicionar la marca del servicio en la mente de los consumidores para mantener y aumentar la demanda y mediante la publicidad recordarles las características del servicio ofrecido.

El valor de la publicidad será distribuido de forma proporcional entre los diferentes canales de comunicación (radio, periódicos y volantes publicitarios), focalizando que a medida que transcurra el tiempo la cancha será reconocida por los habitantes de la ciudad.

II.3.4.1.- Canales de comunicación

La comunicación es el conjunto de actividades que se desarrollan con el propósito de informar y persuadir a las personas que conforman el mercado objetivo de la empresa, a sus distintos canales de comercialización y al público en general.

Los canales de comunicación que implementará el complejo son los siguientes:

- Volantes: para la repartición de volantes habrá una persona que cumplirá el papel de impulsadora entregando los volantes en puntos estratégicos en la ciudad de Río Cuarto, como por ejemplo en el centro de la ciudad.
- Periódicos: esta publicidad consistirá en una publicación del servicio en la sección de deporte en el diario Puntal para promulgarla.
- Radio: este es un medio de bajo costo. Se trata de una transmisión en los diferentes programas de las emisoras más populares de la ciudad, como FM Imperio y FM Libre.

- Redes sociales: consiste en la creación, de manera gratuita, de una página en Facebook y un perfil en Instagram, con la intención de mantener informados y dar a conocer el servicio del complejo y novedades, a los clientes actuales y potenciales.

II.4.- Los proveedores y la disponibilidad y el precio de los insumos, actuales y proyectados

En el mercado de los proveedores se deben estudiar tres aspectos fundamentales: los precios de los insumos, la disponibilidad y la calidad.

El precio de los insumos determina una parte de los costos del proyecto e influirá en el monto de las inversiones, tanto de los activos fijos como del capital operativo. Para el mismo, se debe investigar lo que se denomina *concepto ampliado del precio*, el que además de determinar los valores actuales en que se transan los insumos en el mercado y sus tendencias a futuro, deberá establecer la existencia de condiciones de crédito y las políticas de descuento ofrecidas por los proveedores.

El mercado de proveedores puede llegar a ser determinante en el éxito o en el fracaso de un proyecto. De ahí la necesidad de estudiar si existe disponibilidad de los insumos requeridos y cuál es el precio que deberá pagarse para garantizar su abastecimiento.

Para el estudio de proveedores se analizará las principales inversiones antes de la puesta en marcha del negocio. La principal inversión que conlleva el mismo es el terreno y la obra física, donde se estudiará la *decisión de localización* donde se definirán los principales factores determinantes para la correcta ubicación del Complejo[15], como así también las inversiones en obras físicas, equipamientos y capital de trabajo, denominado *estudio de ingeniería del proyecto*[16]. Además, se tendrán en cuenta las inversiones posteriores a la iniciación del negocio, conocidas con el nombre de *reinversiones*, puesto que durante la vida de operación del proyecto puede ser necesario incurrir en inversiones para ampliaciones de las edificaciones, reposición del equipamiento o adicionales de capital de trabajo.

[15] Ver decisiones de localización, Capítulo III.1.
[16] Ver estudio de ingeniería del proyecto, Capítulo III.2

II.5.- Ingresos proyectados

Los ingresos de operación se deducen de la información de precios y demanda esperada, calculadas en el estudio de mercado[17] y de las condiciones de venta y del cálculo de ingresos por ventas de equipos de reemplazo, según los antecedentes derivados del estudio técnico[18]. Para el análisis del mismo se tendrá en cuenta que los ingresos que percibirá el complejo serán únicamente de contado.

Para la realización de la proyección de ingresos de alquiler mencionados anteriormente se efectuará una tabla proyectándolos en base un estudio de 5 años. Para el mismo se deberá tener en cuenta que en el mercado actual rige una inflación del 45%[19] anual, que servirá de base para estimar la inflación de los próximos años del estudio.

Para conocer el Ingreso afecto al impuesto (IVA), se dividirá el monto total por "1" más la tasa correspondiente. En este caso la alícuota es del 21%, quedando de esta manera el precio de venta del servicio dividido por 1,21.

[17] Ver Capítulo II.1.2 Estudio de Mercado: "Análisis de la Demanda".
[18] Ver Capítulo III.2 Estudio Técnico: "Inversiones en Equipamiento".
[19] Inflación esperada para el 2019. Disponible en: https://www.iprofesional.com/economia/290735-macri-precios-consumo-Nueva-proyeccion-de-inflacion-estiman-45-por-ciento-en-2019.

PROYECCIÓN DE INGRESOS					
Tasa de inflación estimada	**-**	**45%**	**45%**	**45%**	**45%**
Periodos	**2019**	**2020**	**2021**	**2022**	**2023**
Alquiler canchas de fútbol					
Cantidad de alquileres por año	2184	2184	2184	2184	2184
Ingresos por alquiler	$743,80	$1.078,51	$1.563,84	$2.267,57	$3.287,98
Subtotal de cant. de alquiler x ing.	$1.624.462,81	$2.355.471,07	$3.415.433,06	$4.952.377,93	$7.180.948,00
Cant. de canchas de fútbol	2	2	2	2	2
Subtotal de ingresos anual	**$3.248.925,62**	**$4.710.942,15**	**$6.830.866,12**	**$9.904.755,87**	**$14.361.896,01**
Alquiler para la escuelita de fútbol					
Cantidad de alquileres por año	12	12	12	12	12
Ingresos por alquiler	$8.264,46	$11.983,47	$17.376,03	$25.195,25	$36.533,11
Subtotal de ingresos anual	**$99.173,55**	**$143.801,65**	**$208.512,40**	**$302.342,98**	**$438.397,31**
Alquiler del salón principal					
Cantidad de días por año	52	52	52	52	52
Ingresos por alquiler	$33.057,85	$47.933,88	$69.504,13	$100.780,99	$146.132,44
Subtotal de ingresos anual	**$1.719.008,26**	**$2.492.561,98**	**$3.614.214,88**	**$5.240.611,57**	**$7.598.886,78**
Alquiler del S.U.M.					
Cantidad de días por año	365	365	365	365	365
Ingresos por alquiler	$2.892,56	$4.194,21	$6.081,61	$8.818,34	$12.786,59
Subtotal de ingresos anual	**$1.055.785,12**	**$1.530.888,43**	**$2.219.788,22**	**$3.218.692,92**	**$4.667.104,74**
Total de ingr. afectos a impuestos	**$6.122.892,56**	**$8.878.194,21**	**$12.873.381,61**	**$18.666.403,34**	**$27.066.284,84**
IVA débito fiscal	**$1.285.807,44**	**$1.864.420,79**	**$2.703.410,14**	**$3.919.944,70**	**$5.683.919,82**
Total de ingresos anuales	**$7.408.700,00**	**$10.742.615,00**	**$15.576.791,75**	**$22.586.348,04**	**$32.750.204,65**

Fuente: Elaboración Propia.

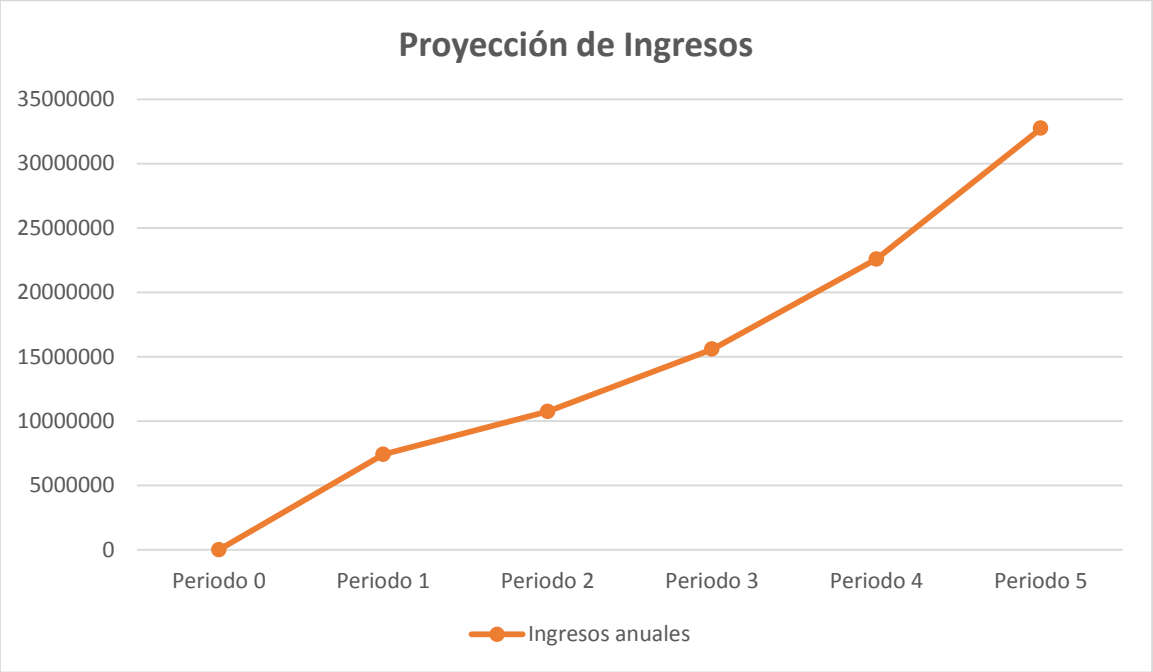
A continuación se presentará un gráfico detallando la proyección de ingresos totales que percibirá el complejo, en el lapso de cinco años:

Cuadro para la elaboración del gráfico

Periodos	Ingresos anuales
1	$7.408.700,00
2	$10.742.615,00
3	$15.576.791,75
4	$22.586.348,04
5	$32.750.204,65

Fuente: Elaboración propia

Gráfico de proyección de ingresos del complejo



Fuente: Elaboración propia

Capítulo III: Estudio Técnico

En Estudio Técnico se trata de definir la función de producción que optimice el empleo de los recursos disponibles en la producción del bien o servicio. De aquí se podrá obtener la información de las necesidades de capital, mano de obra y recursos materiales, tanto para la puesta en marcha como para la posterior operación del proyecto.

El objetivo de este capítulo es exponer las bases principales de origen técnico que proveen información económica como una propuesta de recopilación y sistematización de la información relevante de las inversiones y costos que pueden extraerse del mismo. Permite determinar los requerimientos de obras físicas, maquinaria y equipos, de su vida útil, los recursos humanos y los recursos materiales, los cuales deberán ser cuantificados monetariamente para proyectar los flujos de caja que posibilitarán las evaluaciones posteriores. La cantidad de estos activos e insumos determinará la cuantía de las inversiones iniciales y de reposición, y los costos de operación directa o indirecta (como los de mantenimiento y seguros).

Para determinar el tipo de prestación de servicios, se analizan las necesidades y expectativas de los actuales y potenciales clientes, intentando especificar qué es lo que ellos necesitan. A partir de investigaciones sobre aspectos tales como: dimensión de volumen de negocios, segmentación de clientes y atributos valorados por éstos, análisis de amenazas y oportunidades del negocio, entre otros, se ha detectado la necesidad que nos impulsa a este proyecto: construir un complejo con cancha de futbol de césped sintético. Para comenzar con ello, se necesitó del asesoramiento y participación de un arquitecto quien hizo el diseño de la misma.

Para el análisis del proyecto es necesario el estudio de los siguientes antecedentes técnicos:

III.1.- Decisiones de localización

La localización adecuada puede determinar el éxito o fracaso de un negocio, es por ello que es necesario a la hora de ubicar el proyecto no solo tener en cuenta los criterios

económicos, sino también criterios estratégicos, institucionales e, incluso, de referencias emocionales.

El análisis de la ubicación del proyecto puede realizarse con distintos grados de profundidad, que dependen del carácter de factibilidad, prefactibilidad o perfil del estudio. Para ello es necesario realizar dos etapas: la selección de una *macrolocalización*, donde se elige la región o zona y, dentro de ésta, de la *microlocalización* definitiva, que determina el lugar específico donde se instalará el proyecto. La selección de la macro y microlocalización está condicionada al resultado del análisis de lo que se denomina *factor de localización*, donde se analizan los factores que comúnmente influyen en la decisión de la localización de un proyecto.

Para la determinación de la localización del Complejo se empleará el *método cualitativo por puntos*, que consiste en definir los principales factores determinantes de una localización, para asignarles valores ponderados de peso relativo, de acuerdo con la importancia que se le atribuye, sobre la base de una suma igual a 1 que depende fuertemente del criterio y la experiencia del evaluador[20]. Para la misma se compara cuatro localizaciones dentro de la ciudad de Río Cuarto (de una medida aproximada de siete mil metros cuadrados cada uno, que es la requerida para llevar a cabo el proyecto), donde se procede a asignarles una calificación a cada factor en una localización de acuerdo con una escala predeterminada, en éste caso, de 0 a 10. La suma de las calificaciones ponderadas permitirá seleccionar la localización que acumule el mayor puntaje.

[20] *SPAGAG CHAIN, Nassir y SAPAG CHAIN, Reinaldo,* Preparación y Evaluación de Proyectos. 5º ED., (Colombia, McGraw-Hill, 2008) Pág. 209.

		Lote entre calles: Tejerina - De las Postas (Río Limay) - Suarez de Figueroa		Lote entre calles: Diagonal Cerv. - De las Postas (Río Limay) - Suarez de Figueroa - Ostwald		Lote entre calles: JuarezCelman - Medrano Pedro - O´Higgins		Lote entre calles: Perú - Eduardo Jenner - Lopez de Vega - Paraguay	
Factor	**Peso**	**Calificación**	**Ponderación**	**Calificación**	**Ponderación**	**Calificación**	**Ponderación**	**Calificación**	**Ponderación**
Medios de Transporte	0,15	6	**0,90**	6	**0,90**	9	**1,35**	7	**1,05**
Infraestructura de Servicios Públicos	0,20	8	**1,60**	8	**1,60**	8	**1,60**	8	**1,60**
Topografía y tipo de suelo	0,20	9	**1,80**	9	**1,80**	9	**1,80**	8	**1,60**
Posibilidad de agrandar en un futuro	0,15	7	**1,05**	4	**0,6**	9	**1,35**	9	**1,35**
Posibilidad de estacionamiento	0,15	8	**1,20**	9	**1,35**	8	**1,20**	8	**1,20**
Posibilidad de desprenderse de desechos	0,15	9	**1,35**	9	**1,35**	9	**1,35**	9	**1,35**
Total	**1,00**		**7,90**		**7,60**		**8,65**		**8,15**

Fuente: Elaboración propia

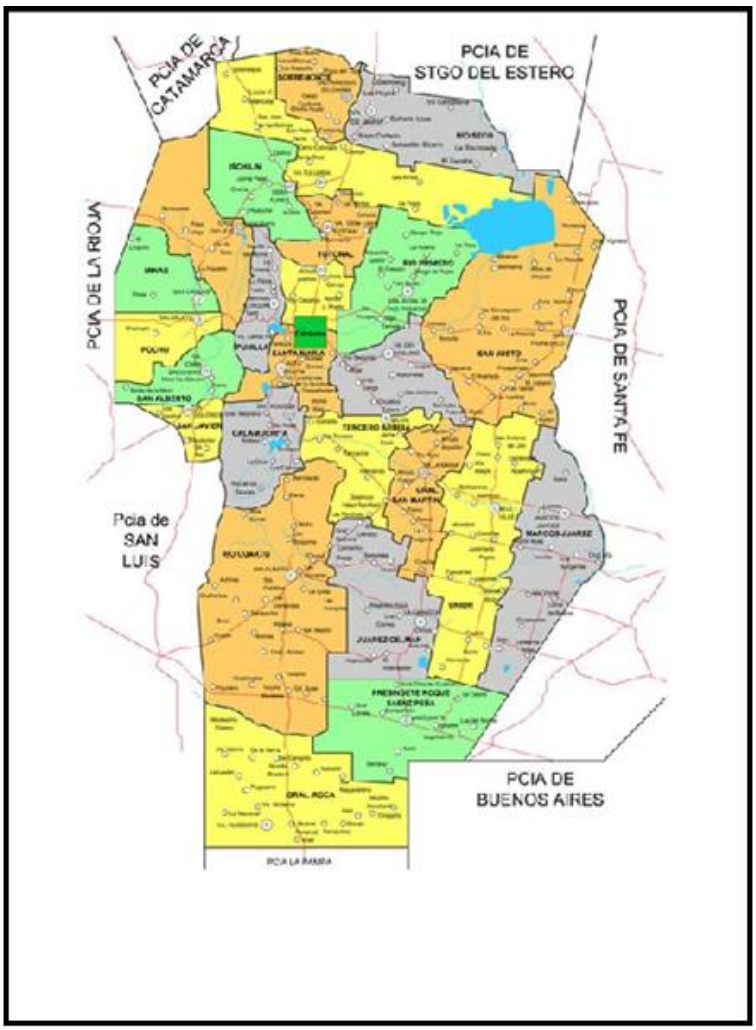
De acuerdo a lo analizado anteriormente, el Lote entre calles Juarez Celman - Medrano Pedro - O´Higgins de la ciudad de Río Cuarto es el que tiene mayor calificación total ponderada en base a los distintos puntos evaluados. El terreno cuenta con una superficie total descubierta de 7.130 m^2, ubicada en zona Manuel Pizarro. Se trata de una zona residencial y tranquila, a pocos metros de la cárcel. Cuenta con una gran conectividad con medios de transporte y fácil acceso desde el centro y desde la ruta, además, existe la posibilidad de agrandar el predio en un futuro, dichos factores constituyen una gran ventaja para el funcionamiento y crecimiento del Complejo.

MACROLOCALIZACIÓN

Ilustración 1: Mapa de la República Argentina[21]

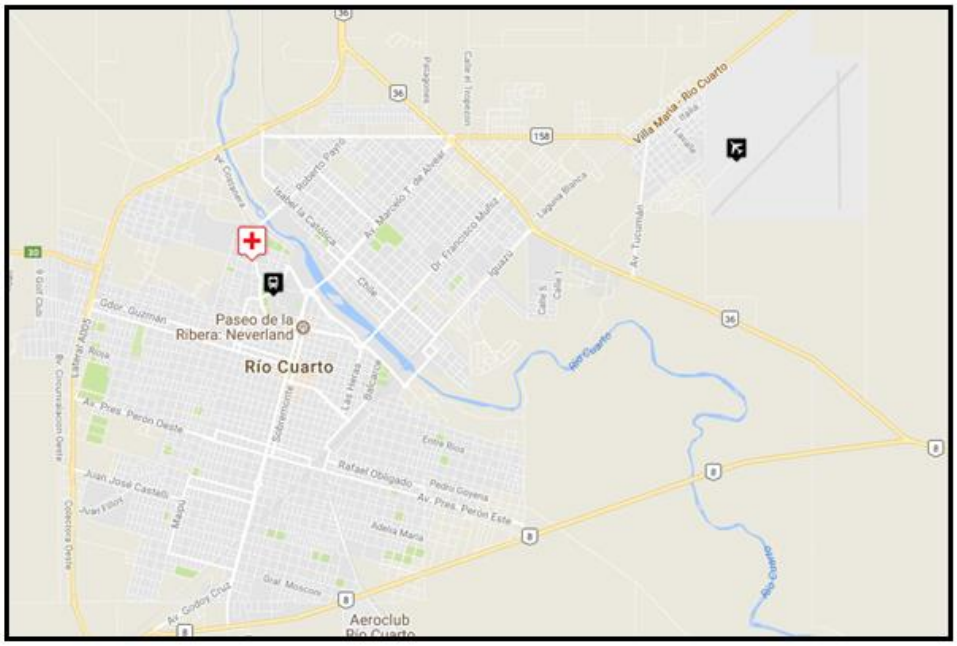
[21] Mapa de la República Argentina. Disponible en: http://www.argentour.com/es/mapa/argentina/argentina_clima.php.

Ilustración 2: Mapa de la provincia de Córdoba[22]



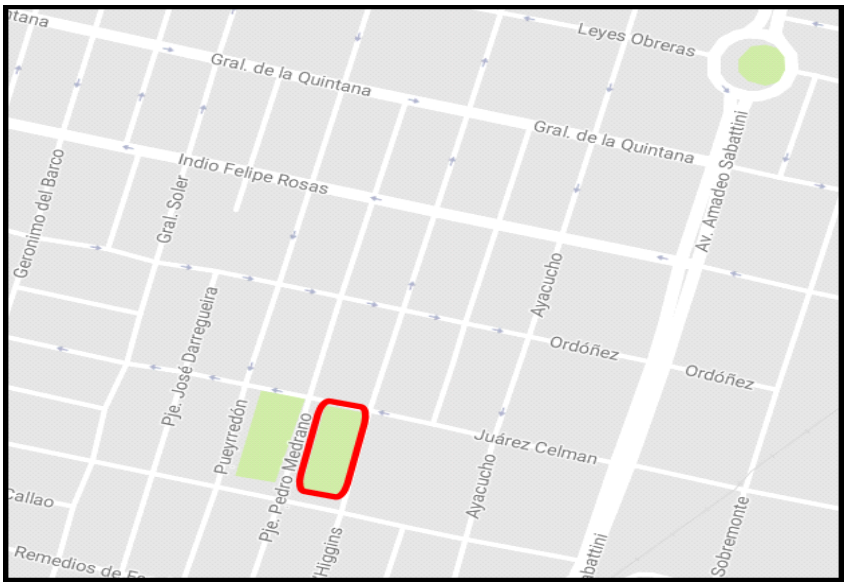
[22] Mapa de la provincia de Córdoba. Disponible en: http://micordobaargentina.blogspot.com.ar/2012/04/hola-mundo-conozcan-mi-ciudad-cordoba.html.

Ilustración 3: Mapa de la ciudad de Río Cuarto[23]



MICROLOCALIZACIÓN

Ilustración 4: Microlocalización del Complejo Deportivo



[23] Mapa de la ciudad de Río Cuarto. Disponible en: http://www.argentour.com/es/mapa/ciudad/rio_cuarto.php.

III.2.- Estudio de ingeniería del proyecto

El estudio de Ingeniería del Proyecto tiene el objeto de determinar la función de producción óptima para la utilización eficiente y eficaz de los recursos disponibles para la producción del bien o servicio deseado. Para ello, es necesario analizar las diferentes alternativas y condiciones en que se pueden combinar los factores productivos, identificando, a través de la cuantificación y proyección en el tiempo de los montos de inversión de capital, los costos y los ingresos de operación asociados con cada una de las alternativas de producción. De aquí se podrá determinar la cantidad de maquinaria, personal y obras físicas necesaria para materializar el proyecto[24].

Las inversiones del proyecto pueden clasificarse, según corresponda, en terrenos, obras físicas, equipamiento de fábrica y oficinas, capital de trabajo y otros, previas a que el negocio comience a funcionar y además, existen inversiones posteriores a la iniciación del negocio, las cuales se conocen normalmente con el nombre de *reinversiones*, puesto que durante la vida de operación del proyecto puede ser necesario incurrir en inversiones para ampliaciones de las edificaciones, reposición del equipamiento o adicionales de capital de trabajo.

Dentro de la misma se deben tener en cuenta los siguientes tipos de inversiones:

1) *Inversiones en Equipamiento*[25]: comprende todas las inversiones que permitan la operación normal de la planta de la empresa creada por el proyecto.

La sistematización de la información se hace mediante balances de equipos particulares; la importancia de los mismos radica en que de cada uno se extraerá la información pertinente para la elaboración del flujo de efectivo del proyecto sobre inversiones, reinversiones durante la operación e, incluso, ingresos por venta de equipos de reemplazo.

Para el proyecto en cuestión será necesario invertir en mobiliario para la oficina, cámaras de vigilancia y equipos de seguridad, detallado a continuación:

[24] *SPAGAG CHAIN, Nassir y SAPAG CHAIN, Reinaldo,* Preparación y Evaluación de Proyectos. 5º ED., (Colombia, McGraw-Hill, 2008) Pág. 144.
[25] *SPAGAG CHAIN, Nassir y SAPAG CHAIN, Reinaldo,* Preparación y Evaluación de Proyectos. 5º ED., (Colombia, McGraw-Hill, 2008) Pág. 154.

CALENDARIO DE INVERSIONES EN EQUIPAMIENTO				
Ítem	**Cantidad**	**Costo unitario ($)**	**Costo total ($)**	**Vida útil (años)**
Equipos de computación y accesorios de informática[26]	1	$17.577,72	$17.577,72	5
Mobiliario para oficina[27]	1	$6.700,00	$6.700,00	10
Kit de 8 cámaras de seguridad[28]	1	$8.000,00	$8.000,00	5
Matafuegos marca Yukon de 2,5 kg.[29]	6	$2.320,00	$13.920,00	5
Inversión total en obras físicas			**$46.197,72**	

Fuente: Elaboración propia

Para conocer el valor de dichos bienes y extraer el impuesto al valor agregado, se dividirá el monto total por "1" más la tasa correspondiente. En este caso al tratarse de bienes comprendidos en las posiciones arancelarias de la Nomenclatura Común del MERCOSUR[30], la alícuota es del 10,5%, quedando de esta manera el precio del bien dividido por 1,105.

CALENDARIO DE INVERSIONES EN EQUIPAMIENTO					
Ítem	**Cant.**	**Costo unitario ($) / 1,105**	**IVA (10,5%)**	**Subtotal CU + IVA**	**Total Subtotal x Cant.**
Equipos de computación y accesorios de informática	1	$15.907,44	$1.670,28	$17.577,72	$17.577,72
Mobiliario para oficina	1	$6.063,35	$636,65	$6.700,00	$6.700,00
Kit de 8 cámaras de seguridad	1	$7.239,82	$760,18	$8.000,00	$8.000,00
Matafuegos marca Yukon de 2,5 kg.	6	$2.099,55	$220,45	$2.320,00	$13.920,00
Inversión total en obras físicas		**$31.310,15**	**$3.287,57**	**$34.597,72**	**$46.197,72**

Fuente: Elaboración propia.

[26] Ver Anexo I.I Presupuesto de equipos de computación y accesorios de informática.
[27] Ver Anexo I.II Presupuesto en mobiliario para la oficina.
[28] Ver Anexo I.III Presupuesto de cámaras de seguridad.
[29] Ver Anexo I.IV Presupuesto de matafuegos.
[30] Ley 20.628 Artículo 28 inciso e). Ley Impuesto a al Valor Agregado.

2) *Inversiones en Obras Físicas*[31]: hace referencia a obras relacionadas a la construcción o remodelación de obras físicas, oficinas o salas de ventas, hasta la construcción de caminos, cercos o estacionamientos. Para cuantificar estas inversiones es posible utilizar estimaciones aproximadas de costo (por ejemplo, el costo del metro cuadrado de construcción).

CALENDARIO DE INVERSIONES EN OBRAS FÍSICAS				
Ítem	**U.M.**	**Cantidades (dimensiones)**	**Costo unitario ($)**	**Costo total ($)**
Lotes números 02, 03 y 04[32]	m^2	7130	$400,00	$2.852.000,00
Obra: salón de eventos	m^2	668	$11.522,63	$7.697.114,50
Obra: canchas de fútbol de césped sintético	m^2	2250	$100,00	$225.000,00
Inversión total en obras físicas				**$10.774.114,50**

Fuente: Elaboración propia

Cálculo del IVA: el impuesto al valor agregado, únicamente se aplicará respecto al valor de la construcción, ya que la venta de bienes inmuebles (terreno) no forma parte del objeto del impuesto.

El alícuota general es del 21%, de esta manera tenemos que el costo total de la inversión en obras físicas se compone de la siguiente manera:

CALENDARIO DE INVERSIONES EN OBRAS FÍSICAS			
Ítem	**Costo total ($) sin IVA**	**Alícuota 21%**	**Costo total ($) con IVA**
Lotes números 02, 03 y 04	$2.852.000,00	-	$2.852.000,00
Obra: salón de eventos[33]	$7.697.114,50	$1.616.394,05	$9.313.508,55
Obra: canchas de fútbol de césped sintético[34]	$225.000,00	$47.250,00	$272.250,00
Inversión total en obras físicas	**$10.774.114,50**	**$1.663.644,05**	**$12.437.758,55**

Fuente: Elaboración propia

[31] *SPAGAG CHAIN, Nassir y SAPAG CHAIN, Reinaldo*, Preparación y Evaluación de Proyectos.5º ED., (Colombia, McGraw-Hill, 2008) Pág. 158.
[32] Ver Anexo II.I Presupuesto del terreno.
[33] Ver Anexo II.II Presupuesto del salón de eventos.
[34] Ver Anexo II.III Presupuesto de las canchas de fútbol.

Existen otros gastos que forman parte de la transferencia de inmueble, para el caso de la compra del terreno están los gastos de escrituración, que se divide en un 70% a cargo del comprador y el 30% restante a cargo del vendedor. Los conceptos que el escribano cobra son de anotación, reposición, honorarios, aportes jubilatorios y previsiones, gastos operativos (pedido de informe al registro, gastos de protocolo, emisión del primer testimonio), lo cual constituye un porcentaje del 3.5% del valor del inmueble.

Además de los gastos de escrituración, el comprador debe abonar el impuesto a los sellos (provincial), por el acto de transferencia de dominio del inmueble, equivalente al quince por mil (15‰)[35]. El impuesto a los sellos es un gasto del valor del inmueble que lo pagan el comprador y el vendedor en partes iguales, es decir que cada parte se hace cargo del 7,5‰ del impuesto de los sellos.

Por último, el comprador debe pagar la comisión a la inmobiliaria por la tramitación de los certificados de dominio e inhibición[36], en este caso en particular es un 3% del valor del inmueble.

GASTOS DE TRANSFERENCIA DEL TERRENO					
Descripción	**Valor del terreno**	**% de Gasto**	**$**	**% que debe abonar el comprador**	**Total a pagar**
Gastos de Escrituración	$2.852.000,00	3,50%	$99.820,00	70,00%	**$69.874,00**
Impuesto a los Sellos	$2.852.000,00	15‰	$42.780,00	50,00%	**$21.390,00**
Comisión Inmobiliaria	$2.852.000,00	3,00%	$85.560,00	-	**$85.560,00**
Total de gastos de transferencia del Terreno					**$176.824,00**

Fuente: Elaboración propia

[35] Artículo 47 inciso 1.1) de la Ley Impositiva Anual de la provincia de Córdoba.
[36] El certificado de dominio informa quiénes son los titulares dominiales (dueños) y si el inmueble tiene algún embargo (medida cautelar) o algún derecho real (hipoteca, servidumbre, etc), mientras que, el de inhibición, informa si los titulares de dominio (dueños) tienen o no impedimentos (inhibición general de bienes) que no les permita disponer de ese bien para su venta.

3) *Inversiones en Personal*[37]: el estudio del proyecto requiere la identificación y cuantificación del personal que se necesitará en la operación para determinar el costo de remuneraciones por periodo. El cálculo de remuneración deberá basarse en los precios del mercado laboral vigente, en las leyes sociales, bonos de movilización, gratificaciones, entre otras.

BALANCE DE PERSONAL				
Cargo	**N° de puestos**	**Monto mensual**	**Cantidad de meses**[38]	**Monto anual**
Administrativo 1ra.[39]	1	$ 26.887,60	13	$ 349.538,80
Aportes y Contrib. -Seg. Social[40]	1	$ 12.803,83	13	$ 166.449,79
Grem. Art N°94 cc 160/75[41]	1	$ 608,72	13	$ 7.913,36
Total				**$ 523.901,95**

Fuente: Elaboración propia

4) *Otros Costos*[42]: existen otros costos que por su índole no pueden agruparse en torno a una variable común. Es este caso, se recurre a un balance de insumos generales que incluye todos aquellos insumos que quedan fuera de la clasificación, los cuales se mencionarán a continuación:

[37] *SPAGAG CHAIN, Nassir y SAPAG CHAIN, Reinaldo,* Preparación y Evaluación de Proyectos. 5º ED., (Colombia, McGraw-Hill, 2008) Pág. 160.
[38] Correspondiente a las remuneraciones de los periodos de enero a diciembre y el Sueldo Anual Complementario (aguinaldo), determinado sobre el cálculo del 50% de la mayor remuneración mensual devengada por todo concepto dentro de los semestres que culminan en los meses de junio y diciembre de cada año.
[39] Ver Anexo IX Modelo de recibo de sueldo.
[40] Ver Anexo X Tabla de aportes y contribuciones- seguridad –social (F.931 – AFIP).
[41] Ver Anexo XI Cuota sindical – UTEDYC.
[42] *SPAGAG CHAIN, Nassir y SAPAG CHAIN, Reinaldo*, Preparación y Evaluación de Proyectos. 5º ED., (Colombia, McGraw-Hill, 2008) Pág. 162.

OTROS COSTOS				
ÍTEM	**Unidad de medida**	**Cantidad**	**Costo anual ($)**	
			Unitario ($)	**Total ($)**
Publicidad: radio FM Libre[43]		12	$ 1.200,00	$ 14.400,00
Publicidad: Diario Puntal[44]		12	$ 920,00	$ 11.040,00
Reparto de folletos[45]		12	$ 1.000,00	$ 12.000,00
Gestión de redes sociales[46]		12	$ 1.400,00	$ 16.800,00
Servicio de seguridad[47]		12	$ 12.000,00	$ 144.000,00
Servicio de limpieza[48]		12	$ 16.000,00	$ 192.000,00
Servicios contables[49]		13	$ 3.500,00	$ 45.500,00
Energía eléctrica (EPEC)[50]	Kw/h	12	$ 9.960,00	$ 119.520,00
Agua potable (EMOS)[51]	m^3	12	$ 780,00	$ 9.360,00
Seguro integral y de responsabilidad civil[52]		10	$ 1.389,20	$ 13.892,00
Materiales para la mantención: caucho[53]	Kg	8	$ 240,00	$ 1.920,00
Inversión total en obras físicas			**$ 48.389,20**	**$ 580.432,00**

Fuente: Elaboración propia

III.3.- Proceso del proyecto y determinación del tamaño

III.3.1.- Diseño del proyecto

El diseño del proyecto es el proceso de elaboración de la propuesta de trabajo de acuerdo al análisis interrelacionado de las variables analizadas en el Estudio de Mercado y en el Estudio Técnico.

[43] Ver Anexo III.I Presupuesto de publicidad: Radio FM Libre.
[44] Ver Anexo III.II Presupuesto de publicidad: Diario Puntal.
[45] Ver Anexo III.IX Presupuesto de publicidad: reparto de folletos.
[46] Ver Anexo III.X Presupuesto de publicidad: manejo de redes sociales.
[47] Ver Anexo III.VIII Presupuesto de servicio de seguridad.
[48] Ver Anexo III.VII Presupuesto de servicios de limpieza.
[49] Ver Anexo III.XI Presupuesto de servicios contables.
[50] Ver Anexo III.III Presupuesto de energía eléctrica – EPEC.
[51] Ver Anexo III.IV Presupuesto de agua potable – EMOS.
[52] Ver Anexo III.V Presupuesto de seguro integral y de responsabilidad civil.
[53] Ver Anexo III.VI Presupuesto de material para la mantención de las canchas de futbol: caucho.

Para comenzar con ello, se necesitó el asesoramiento y participación de un arquitecto, quien hizo el diseño del mismo[54] en base al servicio a ofrecer y de acuerdo a la localización del Complejo. El mismo cuenta con una superficie total de 7.130 m^2; esta amplitud del terreno permite la edificación del salón de eventos, la instalación de dos canchas de fútbol de césped sintético, un extenso espacio para el parking y una amplia entrada para al acceso al salón.

El salón de eventos cuenta con una superficie total de 668 m^2, compuesto por un hall de ingreso, un salón principal, una terraza exterior, un salón chico, una cocina, un almacén de depósitos de alimentos, un depósito de mantenimiento, un box de personal y casilleros, una oficina administrativa, dos baños y dos vestuarios con duchas.

Además, el complejo dispone de dos canchas de fútbol de césped sintético con una dimensión de 1125 m^2 cada una; cuentan con sus respectivos arcos, redes y tejidos perimetrales, red de contención y señalizadas con pintura sintética, como así también las torres de iluminación específicas para este tipo de actividad.

Dentro de los valores de las obras del salón de eventos y de las canchas de futbol, mencionados en el punto anterior, se encuentran incluidos absolutamente todos los costos en que incurrirá la empresa constructora para la realización de la labor, entre ellos los costos por: estudios previos (de suelos, estructuras existentes, entre otras.), materiales de construcción, pisos, revestimientos, artefactos, carpinteros, herreros, instalación eléctrica, mano de obra de albañiles y/o subcontratistas, gastos generales y honorarios por conceptos como proyecto y dirección, estudios técnicos, asesores jurídicos, impositivos y contables, entre otros. El plazo estimado para la construcción del mismo es de seis meses.

III.3.1.1.- Especificaciones técnicas del césped sintético

Forbex[55] será la empresa que proporcionará el césped sintético para las canchas de fútbol del complejo, cuya misión es la instalación y construcción de campos de césped sintético, acordes a las necesidades del deportista de alta competencia y del amateur, con fuerte compromiso con la salud y el bienestar de las personas en cuanto a la práctica de deportes y a la realización de actividades recreativas. Por eso, provee campos de césped sintéticos de la más alta calidad.

[54] Ver Anexo IV Diseño de proyecto.
[55] Forbex, disponible en:
http://www.forbex.com/sp/empresa.

Las características técnicas del césped sintético son las siguientes:

- Hilado: LSR 8800 DTX, THIOLON con tratamiento U.V. (resistente a la intemperie).
- Base: Polipropileno y Action Back con tratamiento U.V. (resistente a la intemperie).
- Impregmentación: Látex sintético SBR (resistente a la intemperie).
- Altura total: 52 mm.
- Ancho del rollo: 3.70 mm.

El proceso de instalación del césped sintético para las canchas de fútbol consta de varias fases. En la primera de ellas, se remueve el suelo original que se encuentra en el área en la que se desea construir el campo. Más tarde, se alisa y se compacta el suelo. Luego, se construye el sistema de drenaje y se riega la superficie con una emulsión asfáltica. Finalmente, se colocan los rollos de césped sintético y se demarcan las líneas de la cancha.

III.4.- El punto de equilibrio

El análisis del punto de equilibrio estudia la relación que existe entre costos fijos, costos variables, volumen de ventas y utilidades operacionales. Se entiende por punto de equilibrio aquel nivel de ventas de una empresa o negocio que deben alcanzar para lograr cubrir sus costos de producción, costos de ventas y demás costos de tipo administrativo; en otras palabras es el nivel de ingresos que iguala a la sumatoria de costos totales, en ese punto la utilidad operacional es igual a cero.

Para obtener el punto de equilibrio se analizará únicamente con la venta de alquiler de las chanchas de futbol. Para la obtención del mismo se debe calcular la siguiente formula:

$$\text{PE ventas} = \frac{CF}{1 - \frac{CVT}{VT}}$$

Donde, CF = costo fijo; CVT = costo variable total; VT = ventas totales

Para el cálculo del mismo se deben clasificar los costos según su naturaleza fija o variable:

COSTOS FIJOS	
Publicidad: radio FM Libre	$ 14.400,00
Publicidad: Diario Puntal	$ 11.040,00
Reparto de folletos	$ 12.000,00
Gestión de Redes Sociales	$ 16.800,00
Servicio de Seguridad	$ 144.000,00
Servicio de Limpieza	$ 192.000,00
Servicios Contables	$ 45.500,00
Energía Eléctrica (EPEC)	$ 119.520,00
Agua potable (EMOS)	$ 9.360,00
Seguro Integral y de Resp. Civil	$ 13.892,00
Materiales para la mantención: caucho	$ 1.920,00
Autónomo	$ 32.443,92
Impuesto Inmobiliario Provincial	$ 76.673,38
Impuesto Inmobiliario Municipal	$ 53.870,57
Inversión en Personal	$ 523.901,95
Total de Costos Fijos	**$ 1.267.321,82**

COSTOS VARIABLES	
Impuesto Municipal	$ 61.228,93
Impuestos a los Ingresos Brutos	$ 171.440,99
Impuesto a los Bienes Personales	$ 45.714,87
Impuesto a Las Ganancias	$ 1.633.660,87
Total de Costos Variables	**$ 1.912.045,66**

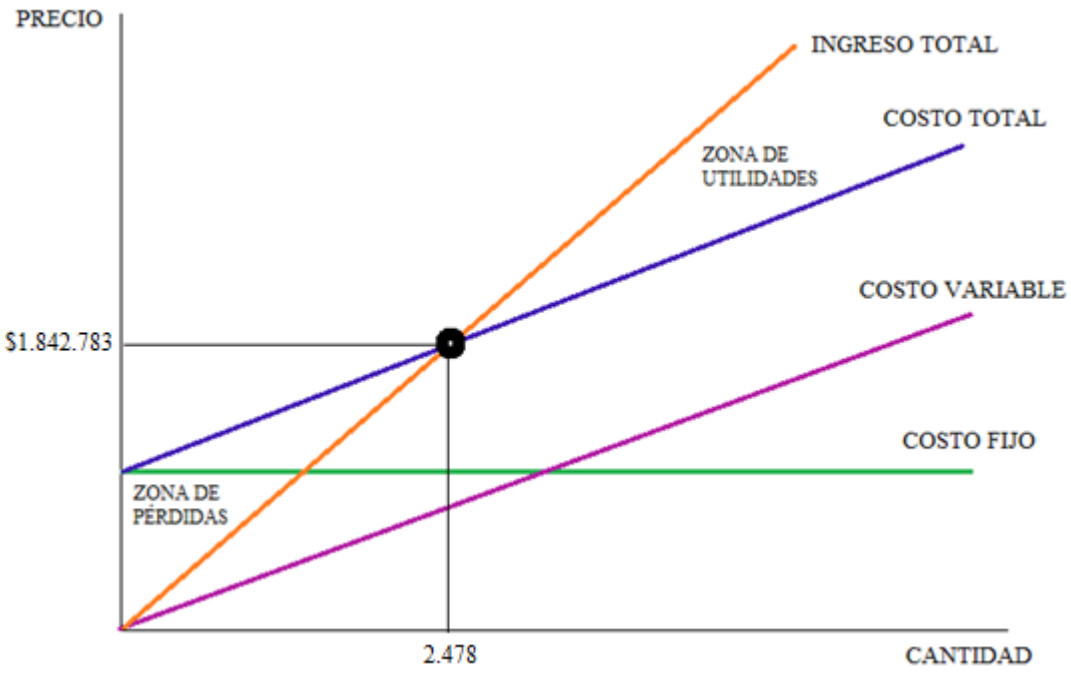
Considerando que la venta total del alquiler de las canchas de fútbol es de $6.122.892,56 y el precio de venta del mismo es de $743,80, para obtener el punto de equilibrio se deben reemplazar los valores en la fórmula, dando como resultado $1.842.783.

$$\text{PE precio} = \frac{\$1.267.321,82}{1 - \frac{\$1.912.045,66}{\$6.122.892,56}} = \frac{\$1.267.321,82}{\$0,69} = \$1.842.783$$

Para obtener el punto de equilibrio en cantidades se divide al valor obtenido del PE ventas $1.842.783 por el precio de venta $743,80, siendo el mismo 2.478 cantidades.

$$\text{PE cantidad} = \frac{\$1.842.783}{\$743{,}80} = 2.478$$

Gráficamente el punto de equilibrio se presenta de la siguiente manera:



- El eje de las abscisas "X" representa las cantidades.
- El eje de las ordenadas "Y" representa el valor de ventas (ingresos) y costos (variable, fijo y total).

Capítulo IV: Estudio Organizacional –Administrativo

De la misma forma como las variables técnicas determinan de manera importante las inversiones y costos del proyecto, hay un conjunto de variables relacionadas con la gestión, que inciden en el resultado de la evaluación, por la magnitud que pueden alcanzar en la estructura total de los egresos.

El Estudio de Gestión se refiere a los factores propios de la actividad ejecutiva de su administración: organización y procedimientos administrativos. Abarca los aspectos de funcionamiento y operación, para la adecuada administración del proyecto. El objetivo de este estudio es, principalmente, definir de manera detallada cada una de las necesidades de gestión del proyecto, desde su puesta en marcha y a lo largo de toda su vida y analizar si la organización que realiza el proyecto cuenta con una estructura organizacional y administrativa adecuada.

IV.1.- Estudio organizacional

El comportamiento organizacional es un campo de estudio en el que se investiga el impacto de las conductas que los individuos, grupos y estructuras tienen dentro de las organizaciones, con la finalidad de aplicar estos conocimientos a la mejora de la eficacia de las mismas.

Para lograr los objetivos del proyecto es necesario definir la misión y visión, ya sea a corto, mediano o largo plazo. Las mismas se desarrollarán a continuación:

- ✓ *Misión*: consiste en satisfacer las necesidades de sus clientes que conforman sus mercados, ya sea en producto o servicio. El proyecto de inversión consta en ofrecer a los habitantes de la ciudad de Río Cuarto y zona que practican fútbol, un servicio de alquiler de canchas de fútbol de césped sintético de excelente calidad, integrado con modernas y seguras instalaciones.

- ✓ *Visión*: indica claramente la exposición hacia donde se dirige la empresa en el mediano o largo plazo, aquí la pregunta a responder es ¿en dónde queremos estar en los próximos años?. La visión del proyecto es convertir a la cancha de fútbol de

césped sintético en la más concurrida de la ciudad de Río Cuarto, posicionándose en la mente de los clientes.

IV.1.1.- Organigrama

El organigrama es la representación gráfica de la estructura orgánica de una empresa u organización que refleja, en forma esquemática, la posición de las áreas que la integran, sus niveles jerárquicos, líneas de autoridad y de asesoría.

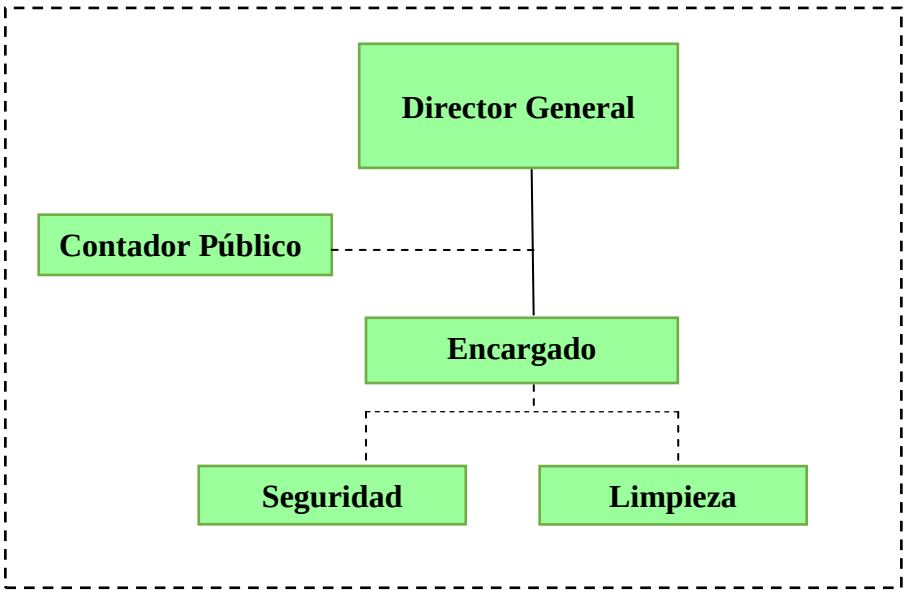
Existen diferentes formas de seleccionar una estructura organizacional para una empresa, teniendo en cuenta las necesidades y requerimientos de cada proyecto de inversión. El organigrama que se utiliza para este tipo de proyecto, es del tipo "Pre-Estructura Burocrática[56]" ya que es la más óptima para una organización pequeña, donde se permite resolver tareas y cuestiones de modo simple y sencillo. La estructura es totalmente centralizada, en donde el líder estratégico toma todas las decisiones clave y la mayoría de la comunicación se realiza por una persona a través de una simple conversación. Permite, además, que se realice un mayor control en el crecimiento y en el desarrollo del negocio.

A continuación, se describirán los cargos pertenecientes al Organigrama del Complejo:

- *Director General*: es el líder estratégico, ubicado en la cabeza de la estructura organizacional, toma todas las decisiones de mayor complejidad conjuntamente con el asesoramiento del Contador Público del negocio.
- *Contador Público*: es el encargado de llevar las cuentas de la organización, así como entregar los estados de resultados y sus proyecciones.
- *Encargado*: Es la persona que posee la mayor responsabilidad, ya que es el que se encarga de coordinar todas las áreas que están bajo su supervisión directa (seguridad y limpieza). Será quien realice cobros, pagos, y demás tareas administrativas, y tomará las decisiones cotidianas, rutinarias y operativas del negocio. Además, recibirá y combinará todas las solicitudes de alquiler de las canchas y del salón, a través de los distintos medios disponibles para ello, cobrar por este servicio y la recepción de las personas que ingresan al establecimiento.

[56] Tipos de Estructuras Organizacional. Disponible en: http://www.enciclopediafinanciera.com/organizaciondeempresas/estructura-organizacion/tipos-de-estructura-organizacional.htm.

- *Limpieza*: es encargado de mantener el orden y limpieza de cada una de las instalaciones del establecimiento. Para el mismo se contratará a una empresa que preste dicho servicio.
- *Seguridad*: es el encargado de la seguridad del lugar, y que los vehículos de las personas que se encuentren en las instalaciones no sufran daños. Se contratará a una empresa que preste dicho servicio durante el horario de actividad del complejo.



Fuente: Elaboración propia.

IV.1.2.- Análisis FODA

Las empresas necesitan revisar continuamente el entorno en el que se desenvuelven y, a su vez, evaluar cómo se encuentra la empresa por dentro en relación con su competencia. De esta manera, se debe llevar a cabo dos análisis: un análisis del entorno externo, en donde se identifican posibles oportunidades y amenazas; y un análisis del entorno interno, en el cual valorará las fortalezas y debilidades. Muchas de las conclusiones obtenidas como resultado del análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas) es de gran utilidad para el análisis del mercado y en las estrategias de mercadeo[57].

[57]*KOTLER, Philip Y KELLER, Kevin L.*, Dirección de Marketing. 14º ED., (México, Pearson Educación, 2012) Pág. 48.

A continuación, se desarrollarán cada una de ellas en relación al proyecto:

AMBIENTE EXTERNO

Oportunidades: es la necesidad o interés de los compradores que una empresa puede satisfacer de manera rentable.

- El fútbol es un deporte practicado por personas de todas las edades y sexo.
- Mayor integración entre los habitantes del sector.
- Los consumidores de este tipo de servicio fueron descartando con el tiempo los complejos que cuentan con césped natural o de tierra.
- La gran cantidad de personas que viven en la ciudad y su crecimiento poblacional, representa una buena oportunidad para ofrecer este tipo de servicio.

Amenazas: es el desafío planteado por una tendencia o hecho desfavorable que puede impactar en las ventas/rentabilidad de una empresa.

- Apagones de luz ocasionados en la época de verano.
- Afectación del alquiler del terreno de juego por días de lluvia.
- Impactos negativos por inestabilidad económica en el país.
- Altas tasas de inflación anual, lo cual puede complicar a las actividades basadas en un presupuesto y planificación, debido a las fluctuaciones de los precios.
- Gran cantidad de competencia que brinden este servicio en la localidad.

AMBIENTE INTERNO

Fortalezas: son aspectos internos de la empresa, en la cual ofrece un buen desempeño, y es valorado por sus clientes.

- Amplias y cómodas instalaciones acorde a las necesidades del consumidor.
- Facilidad de acceso al complejo.
- Bajo costo de mantenimiento en comparación al césped natural.
- El césped sintético está elaborado con materiales de alta calidad, brindando seguridad a los clientes.
- Personal capacitado para un mejor servicio de atención al cliente.
- Se ofrecerá canchas amoldables de acuerdo a la cantidad de jugadores que tenga el equipo, con arcos trasladables.
- Se contará con un servicio de seguridad durante el horario de actividad del complejo.

- Disposición de un seguro.
- El complejo al iniciarse contará con instalaciones completamente nuevas y a estrenar, lo cual logrará llamar la atención a una gran cantidad de personas.

Debilidades: son aspectos internos de la empresa, en la cual genera un desempeño desfavorable en relación con su competencia.

- Costo elevado del material principal, que es el césped sintético.
- Al no contar con el terreno para la construcción del complejo, se lo debe incluir en la inversión inicial, lo cual representa un gran costo al comienzo del proyecto.
- La falta de experiencia en el rubro puede constituir una gran debilidad futura de la empresa.

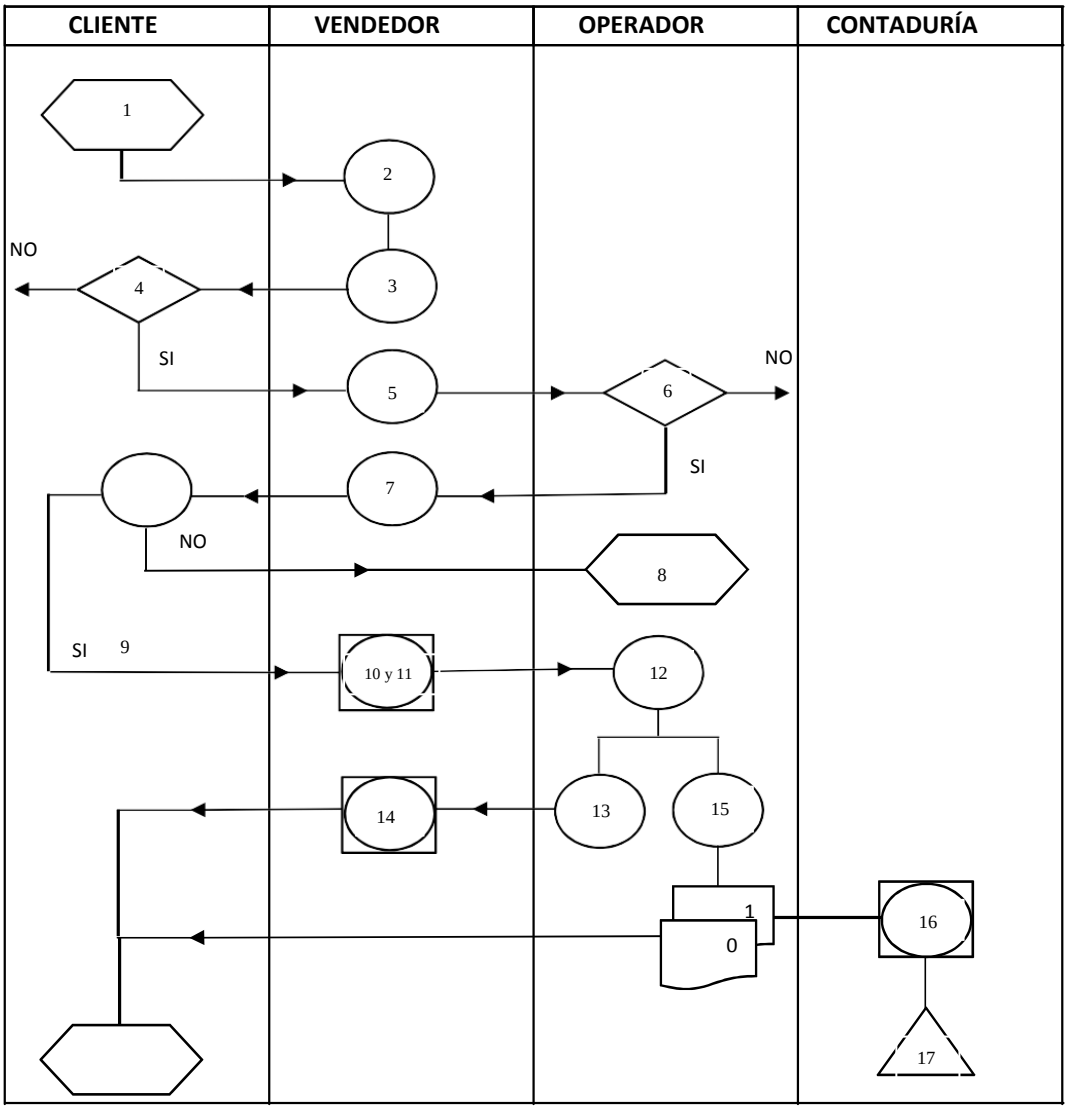
IV.1.3.- Cursograma

Un cursograma permite representar gráficamente procedimientos administrativos, constituyen instrumentos importantes para la visualización global y esquemática del conjunto de tareas administrativas. A través de los cursogramas se puede determinar si la descripción del procedimiento es completa, detectar errores, omisiones, reiteraciones o superposiciones de tareas a fin de subsanarlos y lograr procedimientos más eficientes[58].

Para graficar los cursogramas se tienen en cuenta las normas dictadas por el Instituto Argentino de Normalización y Certificación. Dichas normas son: Norma 34501 (símbolos para la representación gráfica), Norma 34502 (técnicas para la representación gráfica) y la Norma 34503 (lineamientos generales para el diseño de los formularios para la representación gráfica)[59].

A continuación se presentará el cursograma del proceso administrativo con respecto a la venta de contado del complejo:

[58] OIT (Organización Internacional del Trabajo), Introducción al estudio de trabajo (Ginebra, OIT).
[59] Normas IRAM 34501, 34502 y 34503.



Fuente: Elaboración propia.

La representación gráfica de la venta de contado se divide en cuatro cuadrantes, que muestra las diferentes unidades funcionales (cliente, vendedor, operador y contaduría). Cada función que desarrollen cada una de las unidades se representan por medio de símbolos.

A continuación se desarrollará la descripción del cursograma:

Descripción del cursograma: venta de contado

1 Consulta del cliente al vendedor
2 El vendedor realiza la atención al cliente
3 El vendedor realiza la cotización del cliente
4 El cliente aprueba o rechaza del presupuesto
5 En caso de aprobación solicita la reserva
6 El operador confirma o rechaza de reserva
7 En caso de aceptación de la reserva el vendedor solicita el pago al cliente
8 Si el cliente no paga se cancela la reserva
9 El cliente paga confirma la reserva
10 El vendedor recibe el pago y controla
11 El vendedor entrega del dinero al operador
12 El operador emite la factura (original y duplicado)
13 El operador entrega la factura original al vendedor
14 El vendedor controla y entrega la factura original al cliente
15 El operador entrega la factura duplicada al sector de contaduría
16 El sector de contaduría controla y registra para el cálculo de los impuestos
17 El sector de contaduría realiza el archivo permanente

Fuente: Elaboración propia.

Capítulo V: Estudio Legal

El análisis de los aspectos legales busca principalmente determinar la existencia de alguna restricción legal a la realización de una inversión del proyecto que se evalúa. El estudio de viabilidad de un proyecto de inversión debe asignar especial importancia al análisis y conocimiento del cuerpo normativo que regirá la acción del proyecto, tanto en su etapa de origen como en la de su implementación y posterior operación.

El estudio legal puede influir fuertemente en los resultados de la rentabilidad económica de un proyecto de inversión, como en la forma de organización y en su operación futura. Toda actividad empresarial, y los proyectos que de ella se originan, se encuentra incorporada en un régimen legal que regula los derechos y deberes de los diferentes agentes económicos que en ella interviene.

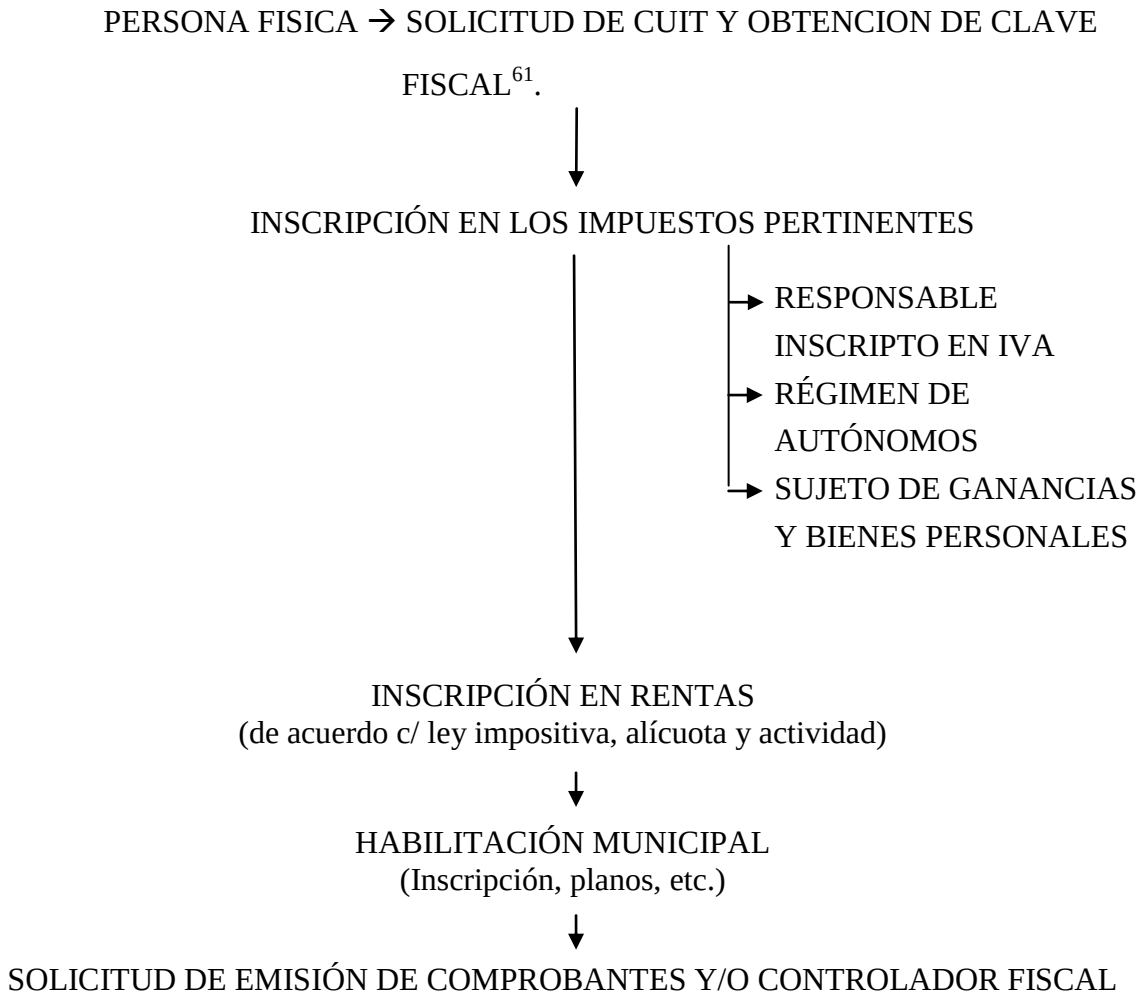
El objeto principal de este estudio es verificar todo tipo de regímenes legales que deberán ser cumplimentados a la hora de iniciar el negocio, teniendo en cuenta, además, las percepciones y demás cuestiones impositivas a nivel municipal, provincial, nacional y en algunas ocasiones internacionales.

V.1.- Análisis tributario

Argentina cuenta con un sistema tributario de diversos tipos o altas en los impuestos (por ejemplo, Impuesto a las Ganancias, IVA, Monotributo, entre otros). Donde el sujeto pasivo del impuesto deberá inscribirse previamente en la AFIP[60]; la misma dispone diferentes normas legales, requisitos y condiciones que deben cumplimentar los sujetos que se ven afectados por impuestos.

[60] AFIP – Administración Federal de Ingresos Brutos: organismo creado de ejecución de la política tributaria y aduanera de la Nación, el cual tiene a su cargo la aplicación, recaudación, fiscalización y ejecución judicial de los tributos nacionales y recursos de la seguridad social.

Esquema de inscripción del contribuyente



A continuación se desarrollará cada uno de los impuestos, a nivel nacional, provincial y municipal, en que el contribuyente deberá adherirse:

[61] Clave Fiscal: contraseña que valida a los usuarios a fin de realizar diversos trámites electrónicos a través de la web de la AFIP.

V.1.1.- Impuestos nacionales

Los trabajadores por cuenta propia que para la Seguridad Social se encuadran como "Trabajadores Autónomos", paralelamente, en materia impositiva están inscriptos en el "Régimen General". Por los tributos a su cargo, están obligados a presentar las declaraciones juradas y efectuar –de corresponder- los pagos del Impuesto al Valor Agregado, Impuesto las Ganancias y del Impuesto a los Bienes Personales.

V.1.1.1.- Trabajadores Autónomos

Los *Trabajadores Autónomos* se definen como aquellos trabajadores que desarrollan una actividad en forma independiente. En el nuevo esquema establecido por el Decreto 1866/06, se prevén cinco categorías determinadas en función a la actividad desarrollada y los ingresos brutos anuales obtenidos, en base a las mismas se determinará los montos que corresponderá ingresar mensualmente por cada una de ellas. Durante el mes de junio de cada año los trabajadores autónomos deberán actualizar su categoría ante la AFIP[62].

Por las actividades que va a desarrollar el complejo, que son prestaciones de servicios, se deberá encuadrar en la Categoría II de la Tabla II[63].

V.1.1.2.- Impuesto al Valor Agregado

Las locaciones y prestaciones de inmuebles para conferencias, reuniones, fiestas y similares, y el alquiler de canchas de fútbol, se hallan alcanzadas por el Impuesto al Valor Agregado. Por lo tanto el contribuyente deberá inscribirse como Responsable Inscripto de dicho gravamen.

El *Impuesto al Valor Agregado* (IVA), dispuesto por ley 23.349, se trata de un gravamen plurifásico no acumulativo, por cuanto su objeto es ir gravando el valor agregado o

[62] Régimen Nacional de la Seguridad Social para Trabajadores Autónomos. Disponible en: http://www.afip.gov.ar/genericos/documentos/ManualNuevoRegimenAutonomos.pdf.
[63] Aportes mensuales de trabajadores autónomos. Disponible en: https://www.afip.gob.ar/autonomos/documentos/Valores-Autonomos-marzo-2019.pdf.

añadido que se vaya generando en cada una de las etapas de circulación de bienes y servicios[64].

En la mecánica de liquidación, el impuesto se traslada a través del ciclo económico de los bienes y servicios gravados; cada uno de los integrantes de este ciclo aporta al fisco parte del gravamen, el cual finaliza con la utilización de los citados bienes y servicios por parte de los consumidores finales. El impuesto se calcula, en términos generales, restándole al impuesto sobre las ventas, prestaciones y locaciones gravadas realizadas (débito fiscal) el impuesto sobre las compras de bienes, obras y servicios (crédito fiscal). La diferencia que surja del cálculo expuesto será el impuesto a ingresar (saldo técnico), al que se le restarán las retenciones y percepciones sufridas, los pagos a cuenta realizados y los saldos a favor que corresponda computar; pudiendo surgir, como consecuencia de ello, un "impuesto a pagar" o un "saldo a favor del contribuyente"[65].

El impuesto resultante se liquidará y abonará por mes calendario sobre la base de declaración jurada efectuada en formulario oficial, denominado F.2002. Para obtener el impuesto resultante de la declaración jurada, cuyo saldo podrá ser favorable al Fisco o al contribuyente, debe procederse del siguiente modo[66]:

Débito fiscal del periodo fiscal que se liquida
Menos
Crédito fiscal del periodo fiscal que se liquida
Menos
Saldo técnico a favor del contribuyente proveniente del periodo fiscal anterior
Igual
Saldo técnico a favor de la AFIP o a favor del contribuyente
Menos
Importes considerados ingresos directos que originan saldos de libre disponibilidad

[64] *CELDEIRO, Ernesto Carlos,* Impuesto al valor agregado, explicado y comentado. 6º ED., (Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Errepar, 2013) Pág. 15.
[65] *CELDEIRO, Ernesto Carlos,* Impuesto al valor agregado, explicado y comentado. 6º ED., (Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Errepar, 2013) Pág. 105.
[66] *Ibidem,* pág. 147.

V.1.1.3.- Impuesto a las Ganancias

El *Impuesto a las Ganancias*, ley 20.628**,** ha sido creado con la finalidad de gravar las utilidades obtenidas en su actividad económica por personas físicas y jurídicas. De acuerdo con este tipo de sujeto, deben considerarse los comprobantes respaldatorios de ingresos y gastos y, en su caso, de la contabilidad y la registración de las operaciones, en cuyo caso deberán ser consistentes con los citados comprobantes[67].

Los ingresos del Complejo provenientes de la renta de un bien inmueble, se encuentran alcanzadas por el impuesto a las ganancias, quedando comprendido en la primera categoría. A fin de obtener la base imponible o ganancia neta sujeta a impuesto del contribuyente, quedará grabada la totalidad de la renta de éstos, pudiéndose compensar resultados positivos con quebrantos, como así también considerarse deducciones personales.

En los casos en que las rentas superen las ganancias no imponibles y las deducciones por cargas de familia, deberá el contribuyente presentar ante el Organismo Recaudador, en la oficina jurisdiccional que le corresponda, una declaración jurada del conjunto de sus ganancias. La presentación y pago de la declaración jurada del impuesto las ganancias se realizan a través del aplicativo denominado Ganancias Personas Humanas - WEB, emitiendo el Formulario 711[68].

V.1.1.4.- Impuesto a los Bienes Personales

El *Impuestos a los Bienes Personales*, ley 23.966, grava la posesión o tenencia de bienes en cabeza de personas físicas y sucesiones indivisas al 31 de diciembre de cada año, siempre y cuando su valuación (conforme a los criterios que marca la ley) supere el mínimo exento establecido en la norma, actualmente $2.000.000[69].

[67] *RAPISARDA, Mario,* Guía práctica para el contador. 5º ED., (Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Errepar, 2015) Pág. 131.
[68] *RAPISARDA, Mario,* Guía práctica para el contador. 5º ED., (Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Errepar, 2015) Pág. 142.
[69] Impuesto sobre los Bienes Personales. Disponible en: http://www.afip.gob.ar/gananciasybienes/.

Para el cálculo del mismo hay que establecer la correcta evaluación de los bienes, establecer la alícuota correspondiente de acuerdo a la base imponible, determinar el impuesto y detraer los saldos a favor anteriores, pagos a cuenta, impuestos análogos y anticipos[70].

Al igual que en el impuesto a las Ganancias, se deberá presentar ante el Organismo Recaudador, en la oficina jurisdiccional que le corresponda, una declaración jurada informativa sobre los Bienes Personales. La presentación y pago de la declaración jurada se realizan a través del aplicativo denominado bienes personales, emitiendo el Formulario 762/D[71].

V.1.2.- Impuestos Provinciales

Las provincias poseen potestad tributaria para ejercer el cobro de tributos, tasas y contribuciones. Dentro de este marco, las provincias obtienen a través del impuesto sobre los ingresos brutos una importante fuente de ingresos. Si bien este impuesto es aplicado en cada una bajo una ley provincial, hay aspectos generales que se aplican en todas las jurisdicciones.

Con respecto a la tributación en el orden Provincial, la presente unidad de explotación deberá tributar en el ámbito provincial, el *Impuesto sobre los Ingresos Brutos*, entendiéndose éste por el impuesto que grava las operaciones económicas de acuerdo a una alícuota establecida por cada jurisdicción y para cada tipo de actividad. Para que las operaciones resulten gravadas, los ingresos deben provenir del ejercicio económico habitual y a título oneroso de actividades económicas (comercio, industria, profesión, oficio, negocio, locaciones de bienes, obras y servicios, o de cualquier otra actividad a título oneroso-lucrativo o no- cualquiera sea su naturaleza).

La base imponible estará constituida por el monto total de los ingresos brutos (monto total en valores monetarios) devengado en conceptos Servicios de Alquiler del Salón de Usos Múltiples y de las Canchas de Fútbol. La determinación de la obligación tributaria se efectuará sobre la base de la declaración jurada que el contribuyente y/o responsable deberá presentar mensualmente; en el mismo surgirá el monto del impuesto a pagar. Para el cálculo

[70] *RAPISARDA, Mario,* Guía práctica para el contador. 5º ED., (Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Errepar, 2015) Pág. 176.
[71] *Ibidem,* pág. 177.

del mismo se tendrá en cuenta la alícuota establecida en el Código NAES año 2019[72], de acuerdo a las actividades que desarrollará el complejo se establece el 2,8%.

Otro impuesto que deberá abonar es el *Impuesto Inmobiliario*, que es aquel que recae sobre los inmuebles ubicados en la Provincia de Córdoba. El cálculo del mismo está formado por los siguientes conceptos[73]: 1) Básico: surgirá de aplicar sobre la base imponible (terreno + construido) un importe fijo que fije la Ley Impositiva Anual; 2) Adicional: surgirá de aplicar sobre el excedente de la base imponible, las alícuotas, deducciones y limites que fije la Ley Impositiva Anual.

Base Imponible		**Pagarán**		
De más de $	**Hasta $**	**Fijo $**	**Más el %**	**Sobre el excedente de $**
$2.167.500,00	en adelante	$14.430,31	1,105	$2.167.500,00

V.1.3.- Impuestos Municipales

La inscripción de negocios es un trámite que se debe realizar antes de iniciar cualquier actividad comercial, industrial o de servicios en la ciudad de Río Cuarto. Depende de la Subdirección de Comercio, Industrias y Empresas de Servicios, y puede ser realizado por el titular o persona autorizada por este[74].

Los pasos a seguir son los siguientes:

1) Obtener los formularios y el asesoramiento de la Secretaría de Planificación-Dirección General de Planeamiento Urbano, dependiente de la municipalidad de Río Cuarto.

2) Presentación de los siguientes formularios en la Secretaría de Economía-Dirección General de Recursos dependiente de la municipalidad de Río Cuarto:
    - Formulario 600/A: Formulario de Inspección de Dirección de Obras Privadas.
    - Formulario 600/B: Formulario de Defensa Civil (bomberos voluntarios).

[72] Código NAES año 2019. Disponible en: https://portal.rentascordoba.gob.ar/frontend/page?4,sitio,codigos-naes-y-sus-tratamientos,O,
73 Ley Impositiva Anual N° 10.680, Capítulo II, Art. 6.
[74]Trámites para el inicio de una actividad en Río Cuarto. Disponible en: http://www.ieralpyme.org/loc/pdf/tramites-R%C3%ADo-Cuarto.pdf.

- Formulario 600/C: Formulario de Inspección Dirección de Bromatología e Higiene Alimentaria.

Dichos formularios de inspección, 600 / A, B y C[75], dejan constancia de la aptitud o no para el funcionar del comercio, la industria o la empresa de servicio que solicita la inspección para su posterior inscripción en el padrón de contribuyentes de la contribución que incide sobre el comercio, la industria las empresas de servicios.

3) Una vez que se hayan completado los formularios, realizado la inspección que en cada caso se detalla y habiendo obtenido la autorización correspondiente, se deberá concurrir a la Secretaría de Planificación- Dirección General de Planeamiento Urbano dependiente de la municipalidad de Río Cuarto, presentando los siguientes formularios:
   - Formulario Nro. 349[76]: dicho formulario es una solicitud de trámite que incluye aspectos impositivos.
   - Anexo F-600 – NCA[77]: dicho formulario hace referencia al Uso Conforme del Suelo (Ordenanza N° 1082/11)

Los formularios mencionados anteriormente forman parte de la documentación más importante, debido a que son imprescindibles para seguir adelante con el proceso de inscripción y son los que autorizan o no la iniciación de la empresa, pero además es necesario presentar otra documentación tales como fotocopia del contrato social, fotocopia del DNI, constancia de inscripción en AFIP, entre otros.

4) Medio ambiente: los inspectores de esta área visitan el local y determinan si la actividad producirá algún tipo de impacto en el ambiente (tanto sonoro, como sobre el suelo, el aire, o si posee peligro de incendio, etc.). En estos casos, así como también para otros tipos de actividades establecidos en la Ordenanza municipal correspondiente, se exige un estudio de Impacto Ambiental. Se requiere del criterio del personal municipal al momento de decidir el pedido o no de dicho estudio, el mismo posee un costo que debe afrontar el empresario y lo debe realizar un Consultor Ambiental autorizado por la Secretaría de Ambiente de la Provincia, quien lleva un Registro de Consultores habilitados.

5) Defensa Civil: verifica las condiciones de seguridad del local. Las exigencias serán informadas en Defensa Civil (oficina de los Bomberos Voluntarios). Una vez realizados las inspecciones que correspondan, se entregará por la ventanilla de Comercio el volante de inscripción definitiva.

[75] Ver Anexo V Formulario de inspección 600 / A, B y C
[76] Ver Anexo VI Formulario Nro. 349, Anexo II.
[77] Ver Anexo VII F-600 – NCA.

Finalmente, corresponde realizar la Inscripción en Comercio, Industria y Empresas de Servicios para así obtener la autorización para ejercer la presentación de servicios de alquiler de canchas de fútbol y de los salones; con respecto a la base imponible, al igual que el caso de Ingresos Brutos, estará constituida por el monto total de los ingresos brutos devengados en el periodo fiscal de la actividad de alquiler. El pago de este impuesto se efectuará sobre la base de una declaración jurada cuya presentación deberá ser realizada mensualmente. Para el cálculo del mismo, se tendrá en cuenta la alícuota establecida por la Ordenanza Municipal N° 1055/18[78] en el Artículo N° 19, correspondiente a las Contribuciones que inciden sobre el Comercio, la Industria y las Empresas de Servicios, la cual establece una alícuota del 10‰ para las actividades que desarrollará el complejo, Alquiler de salones y Servicios de prácticas deportivas.

Dentro de la misma Ordenanza Municipal N° 1055/18[79] en el Artículo N° 1, establece la contribución que incide sobre los Inmuebles, fijando una alícuota del cinco por mil (5‰) aplicable sobre la base imponible ajustada a la propiedad edificada.

V.2.- Contrato de trabajo[80]

Teniendo en cuenta el servicio que se busca prestar y la necesidad de contar con una persona encargada de coordinar las tareas de administración en general, se elaborará un *contrato de trabajo*, regulado por la Ley de Contrato de Trabajo N° 20.744; el contrato de trabajo se entenderá celebrado por *tiempo indeterminado*. El mismo constituye un acuerdo entre el empleador y el trabajador, en dicho documento ambos están obligados, por una parte a prestar un servicio bajo dependencia y subordinación (trabajador), mientras que por la otra parte está obligada a pagar los servicios por el trabajo realizado (empleador). Es importante mencionar que el contrato de trabajo debe ser firmado tanto por el contratante como por el empleado dentro de un periodo que no sea mayor a los primeros quince días, desde la incorporación del trabajador. Así como también indicar todos los datos de ambas partes, el momento del pago por los servicios, las condiciones de trabajo y el periodo de éste.

[78] Ordenanza Municipal N° 1055/18. Disponible en: http://www.riocuarto.gov.ar/files/documentos/1546444707_OTA_2019.pdf.
[79] Ordenanza Municipal N° 1055/18. Disponible en: http://www.riocuarto.gov.ar/files/documentos/1546444707_OTA_2019.pdf.
[80] Ver Anexo VIII Modelo de contrato de trabajo.

A continuación, se desarrollará los principios generales del contrato de trabajo por tiempo indeterminado, según la Ley N° 20.744:

-**Alcance**[81]: el contrato por tiempo indeterminado dura hasta que el trabajador se encuentre en condiciones de gozar de los beneficios que le asignan los regímenes de seguridad social, por límites de edad y año de servicios, salvo que se configuren algunas de las causales de extinción.

- **Prueba**[82]: La carga de la prueba de que el contrato es por tiempo determinado estará a cargo del empleador.

El contrato de trabajo por tiempo indeterminado, excepto el referido en el artículo 96, se entenderá celebrado a prueba durante los primeros tres (3) meses de vigencia. Cualquiera de las partes podrá extinguir la relación durante ese lapso sin expresión de causa, sin derecho a indemnización con motivo de la extinción, pero con obligación de preavisar.

El período de prueba se regirá por las siguientes reglas:

1. Un empleador no puede contratar a un mismo trabajador, más de una vez, utilizando el período de prueba. De hacerlo, se considerará de pleno derecho, que el empleador ha renunciado al período de prueba.

2. El uso abusivo del período de prueba con el objeto de evitar la efectivización de trabajadores será pasible de las sanciones previstas en los regímenes sobre infracciones a las leyes de trabajo. En especial, se considerará abusiva la conducta del empleador que contratare sucesivamente a distintos trabajadores para un mismo puesto de trabajo de naturaleza permanente.

3. El empleador debe registrar al trabajador que comienza su relación laboral por el período de prueba. Caso contrario, sin perjuicio de las consecuencias que se deriven de ese incumplimiento, se entenderá de pleno derecho que ha renunciado a dicho período.

4. Las partes tienen los derechos y obligaciones propias de la relación laboral, con las excepciones que se establecen en este artículo. Tal reconocimiento respecto del trabajador incluye los derechos sindicales.

5. Las partes están obligadas al pago de los aportes y contribuciones a la Seguridad Social.

[81] Ley Contrato de Trabajo N° 20.744, Art. 91, pág. 86.
[82] Ley Contrato de Trabajo N° 20.744, Art. 92 y Art. 92 bis, pág. 86.

6. El trabajador tiene derecho, durante el período de prueba, a las prestaciones por accidente o enfermedad del trabajo. También por accidente o enfermedad inculpable, que perdurará exclusivamente hasta la finalización del período de prueba si el empleador rescindiere el contrato de trabajo durante ese lapso.

7. El período de prueba, se computará como tiempo de servicio a todos los efectos laborales y de la Seguridad Social.

IV.2.2.- Convenio colectivo de trabajo

La relación laboral entre el trabajador y el empleador estará regulada por el *Convenio Colectivo de Trabajo N° 736/16, Convenio Colectivo suscripto ente UTEDYC (Unión Trabajadores de Entidades Deportivas Y Civiles), FEDEDAC (Federación Empleadores De Entidades Deportivas y Asociaciones Civiles) y AREDA (Asociación Rosarina de Entidades Deportivas Amateurs).* El contrato colectivo de trabajo, también llamado convenio colectivo de trabajo o convención colectiva de trabajo, se deriva del contrato celebrado entre los trabajadores y los empleadores de una empresa o un sector laboral. Este acuerdo regula todos los aspectos de la relación laboral, como salarios, jornada, descansos, vacaciones, condiciones de trabajo, representación sindical, entre otros. Las condiciones que establece este tipo de contrato son las condiciones mínimas en las que han de celebrarse las relaciones laborales en su ámbito de aplicación, de tal forma que el contrato que suscriba cada trabajador puede mejorarlas, pero no empeorarlas.

Al trabajador se le asignará la calificación de "Empleado Administrativo de Primera Categoría", en función a las tareas que desempeñará según el Convenio Colectivo[83].

IV.2.3.- Remuneración, aportes y contribuciones sociales

La remuneración es un elemento esencial del Contrato de Trabajo y se define como la contraprestación que debe percibir el trabajador como consecuencia de la prestación de servicios por el trabajo realizado.

Dicha remuneración consistirá en una suma de dinero, que será igual al valor que se determina de acuerdo a la escala salarial del Convenio Colectivo de Trabajo aplicable de acuerdo a la actividad que desempeñe. En ningún caso, la remuneración total que perciba el trabajador mensualizado que cumpla una jornada legal a tiempo completo podrá ser inferior al

[83] Convenio Colectivo de Trabajo N° 736/16, Título V, Artículo 16. Categorías y funciones. Disponible en: http://www.utedyc.org.ar/legales/visualizadorjs.aspx?UB=5BD36F422144412F408F65402E55412F4C9355007312146F559840&EA=3.

salario mínimo vital y móvil establecido por el Consejo Nacional del Empleo, la Productividad y el Salario Mínimo, Vital y Móvil[84].

Todos los trabajadores en relación de dependencia deben percibir su remuneración con la entrega de un "recibo de sueldo"[85]. En el Artículo 140 de la Ley de Contrato de Trabajo se mencionan los requisitos mínimos que debe contener el recibo de sueldo emitido por la empresa, el mismo deberá figurar la información referente al empleador, al trabajador, a la composición de la remuneración del trabajador y otros datos obligatorios exigidos por la Ley.

Además, deben recibir un Sueldo Anual Complementario (aguinaldo), el mismo debe determinarse sobre el cálculo del 50 % de la mayor remuneración mensual devengada por todo concepto dentro de los semestres que culminan en los meses de junio y diciembre de cada año.

IV.2.4.- Cuota sindical

Según en el Convenio Colectivo de Trabajo N° 736/16, Título XIX, Artículo 41 – Cuota Sindical y Contribuciones Sindicales, las Instituciones Empleadoras deberán descontar mensualmente a los trabajadores filiados a UTEDYC la cuota sindical, que equivale al 2,50% (dos con cincuenta por ciento), calculada sobre todos los conceptos remunerativos mensuales que perciba el trabajador.

[84] Consejo Nacional del Empleado, la Productividad y el Salario Mínimo, Vital y Móvil. Disponible en: http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/310000-314999/313259/norma.htm.
[85] Ver Anexo IX Modelo de recibo de sueldo.

Capítulo VI: Estudio Ambiental

El estudio del impacto ambiental como parte de la evaluación de un proyecto se observa como un elemento cada vez más necesario, tanto por el cambio de la cultura ambientalista de la sociedad como por el efecto directo sobre los costos o beneficios que una determinada iniciativa de inversión pudiera tener. Se trata de un factor muy importante a tener en cuenta en la actualidad, ya que con el correr de los años, fue adquiriendo cada vez mayor relevancia a la hora de iniciar diferentes tipos de empresas; está fuertemente relacionado con la responsabilidad ética y social con la que debe contar todo tipo de organización que se inicie en la actualidad.

El análisis de la factibilidad ambiental se realiza para identificar y evaluar los posibles impactos negativos en el medio ambiente que pueden resultar del proyecto, y para proponer una mitigación adecuada, así como medidas de monitoreo.

Algunas empresas han utilizado y utilizan en la actualidad, este tipo de estudios de manera constante con el objetivo de crear campañas publicitarias y de utilizar estrategias de diferenciación que permitan lograr ventajas competitivas de la competencia.

VI.1.- Especificaciones del césped artificial

Forbex, tal como se mencionó en el Capítulo III.3.1.1., es la empresa que proporcionará el césped sintético para las canchas de fútbol del Complejo. La misma trabaja, investiga e invierte enfocado al cuidado del medio ambiente. Por ese motivo, provee la utilización del césped sintético, dado que conlleva un notable ahorro de agua, recurso agotable y costoso, junto con el reciclado de neumáticos, cuyos gránulos son utilizados como relleno de los campos deportivos o amortecedores.

Las especificaciones del césped sintético son las siguientes[86]:

[86] Especificaciones técnicas del césped sintético. Disponible en: http://www.forbex.com/sp/empresa.

- *Materia prima*: Los insumos que Forbex emplea para la fabricación de sus productos cumplen con las más exigentes normativas internacionales de protección del medio ambiente, la “norma DIN 18035-7”; su firme compromiso con el cuidado del ecosistema se ve reflejado en el empleo de materiales ecológicamente no agresivos.

- *Elaboración*: Forbex desarrolla césped sintético con la más avanzada tecnología de producción: máquinas tufting, hornos latexadores, maquinaria para enrollar y máquinas de fin de proceso productivo. Cuenta con una propia planta de fabricación, utilizando las mejores fibras de Ten Cate Thiolon Grass.

- *Reutilización de materiales*: Forbex reutiliza goma molida tanto como relleno de césped sintético de campos de fútbol profesional y minifútbol, como para amortecedores y shockpads de campos de hockey.

Capítulo VII: Estudio Económico / Financiero

La última etapa del análisis de viabilidad financiera de un proyecto es el Estudio Financiero. Los objetivos de esta etapa son ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionaron las etapas anteriores, elaborar los cuadros analíticos y datos adicionales para la evaluación del proyecto y evaluar los antecedentes para determinar su rentabilidad.

La sistematización de la información financiera consiste en identificar y ordenar todos los ítems de inversiones, costos e ingresos que pueden deducirse de los estudios previos. La evaluación del proyecto se realiza sobre la estimación del flujo de caja de los costos y beneficios.

El estudio de la viabilidad financiera de un proyecto determina, en último término, su aprobación o rechazo. Éste mide la rentabilidad que retorna la inversión, todo medido con bases monetarias.

VII.1.- Las inversiones del proyecto

Antes de la puesta en marcha del proyecto es necesario incurrir en una serie de Inversiones en Activos Fijos[87], que son todas aquellas que se realizan en los bienes tangibles que tienen el objetivo de contribuir con el desarrollo normal del proyecto. Para los efectos contables, los activos fijos están sujetos a depreciación, la cual se conoce como la pérdida de valor monetario, la cual afectará al resultado de la evaluación.

Las inversiones que se deben efectuar antes de la puesta en marcha del proyecto son las siguientes[88]:

- *Terreno*: el costo del terreno comprende el valor de la tierra, y demás gastos comerciales y legales necesarios para su obtención.
  Según la zona donde se ubica el mismo[89], el precio por metro cuadrado es de $400 a una superficie total de 7.130 m^2, hacen un total de $2.852.000,00[90].

[87] Ver Capítulo III.2 Estudio de ingeniería del proyecto.
[88] *SPAGAG CHAIN, Nassir y SAPAG CHAIN, Reinaldo*, Preparación y Evaluación de Proyectos. 5º ED., (Colombia, McGraw-Hill, 2008) Pág. 259.

Los costos de transferencia del terreno incluyen los gastos de escrituración $69.874, el impuesto a los sellos $21.390, y la comisión inmobiliaria $85.560, haciendo un total de $176.824.

- *Construcción del salón de eventos*: el presupuesto detallado por el arquitecto Lezcano Fernando Gabriel para la elaboración del salón de eventos es de un valor total de $7.697.114,50[91] neto de IVA.

- *Construcción de las canchas de fútbol de césped sintético:* el presupuesto elaborado por el arquitecto Lezcano Fernando Gabriel para la construcción de las canchas de fútbol de césped sintético es de un valor total de $225.000[92] neto de IVA.

- *Equipamientos:* son aquellos necesarios para la operación normal del complejo, suman un total de $41.807,91 netos de IVA:
  - Equipos de computación y accesorios de informática[93] $ 15.907,44
  - Mobiliario para la oficina[94] $ 6.063,35
  - Kit de 8 cámaras de seguridad[95] $ 7.239,82
  - Matafuegos marca Yukon de 5 kg[96] $ 12.597,30

A continuación, se presenta un cuadro con las inversiones, neto de iva, detalladas anteriormente necesarias para llevar adelante el proyecto de inversión, con su respectiva vida útil y depreciación anual de cada una de ellas:

[89] Ver Capítulo III.1 Decisiones de localización.
[90] Ver Anexo II.I Presupuesto del terreno.
[91] Ver Anexo II.II Presupuesto del salón de eventos.
[92] Ver Anexo II.III Presupuesto de las canchas de fútbol.
[93] Ver Anexo I.I Presupuesto de equipos de computación y accesorios de informática.
[94] Ver Anexo I.II Presupuesto en mobiliario para la oficina.
[95] Ver Anexo I.III Presupuesto de cámaras de seguridad.
[96] Ver Anexo I.IV Presupuesto de matafuegos.

INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS			
Ítem	**Precio**	**Vida útil**	**Depreciación**
Terreno (valor de terreno más gastos de transferencia)	$3.028.824,00	100	$0,00
Salón de eventos	$7.697.114,50	50	$153.942,29
Canchas de fútbol de césped sintético	$225.000,00	20	$11.250,00
Equipos de computación y acc. de inform.	$15.907,44	5	$3.181,49
Mobiliario para oficina	$6.063,35	10	$606,34
Kit de 8 cámaras de seguridad	$7.239,82	5	$1.447,96
Matafuegos marca Yukon de 2,5 kg.	$12.597,30	5	$2.519,46
Total inversiones en activos fijos	**$10.992.746,41**		**$172.947,54**

Fuente: Elaboración Propia.

INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS					
Inversiones	**Valor de Origen**	**Vida útil**	**Depreciación**	**Dep. Acum. en la VU del proyecto**	**Valor Residual**
Terreno (terreno más gastos)	$3.028.824,00	100	$0,00	$0,00	$3.028.824,00
Salón de eventos	$7.697.114,50	50	$153.942,29	$769.711,45	$6.927.403,05
Canchas de fútbol de césped sintético	$225.000,00	20	$11.250,00	$56.250,00	$168.750,00
Equipos de computación y accesorios de informática	$15.907,44	5	$3.181,49	$15.907,44	$0,00
Mobiliario para oficina	$6.063,35	10	$606,34	$3.031,68	$3.031,68
Kit de 8 cámaras de seguridad	$7.239,82	5	$1.447,96	$7.239,82	$0,00
Matafuegos marca Yukon de 2,5 kg.	$12.597,30	5	$2.519,46	$12.597,30	$0,00
Total inv. en activos fijos	**$10.992.746,41**		**$172.947,54**	**$864.737,69**	**$10.128.008,73**

Fuente: Elaboración Propia.

Se establece el supuesto de que al final de la vida útil del proyecto el activo fijo podrá tener un valor neto de realización igual a su valor residual.

VII.1.1.- Inversiones Capital de Trabajo Neto

Además de la inversión en activos fijos es imprescindible contar con una inversión en activos circulantes que permita poner en funcionamiento el proyecto y cubrir las necesidades de fondos de corto plazo las cuales vienen dadas de acuerdo al ciclo operativo neto de este proyecto en particular. El método que se utilizará para el cálculo del mismo es el *método del déficit acumulado máximo*[97].

El cálculo de la inversión en capital de trabajo por este método supone calcular para cada mes los flujos de ingresos y egresos proyectados y determinar su cuantía como el equivalente al déficit acumulado máximo.

Para el cálculo del mismo se supondrá que los ingresos empiezan a percibirse en el séptimo mes y los egresos ocurren desde el principio. Los egresos que se tendrán en cuenta para el cálculo del mismo son los siguientes:

- Capital de trabajo (sueldo administrativo, aportes y contribuciones dela seguridad social y gremios), quien será el que realice las actividades previas que exige la puesta en marcha del negocio: pagos de impuestos, pago a proveedores, gestiones bancarias, recepción del correo electrónico, coordinación con la publicidad del complejo, y demás actividades administrativas.
- Canales de comunicación: publicidades en radio, diario, reparto de folletos y gestión de redes sociales.
- Servicios tercerizados: honorarios contables, servicio de seguridad y de limpieza del complejo.
- Impuestos: autónomo, impuesto inmobiliario municipal e impuesto inmobiliario provincial.
- Servicios: energía eléctrica (EPEC) y agua potable (EMOS).

[97] *SPAGAG CHAIN, Nassir y SAPAG CHAIN, Reinaldo*, Preparación y Evaluación de Proyectos. 5º ED., (Colombia, McGraw-Hill, 2008) Pág. 268.

	Estimación anual	Estimación mes 1	Estimación mes 2	Estimación mes 3	Estimación mes 4	Estimación mes 5	Estimación mes 6	Estimación mes 7
Ingresos por ventas mensual		$0,00	$0,00	$0,00	$0,00	$0,00	**$0,00**	**$510.241,05**
Administrativo 1ra.	$349.538,80	$29.128,23	$29.128,23	$29.128,23	$29.128,23	$29.128,23	$29.128,23	$29.128,23
Aportes y Contrib.-Seg.-Social	$166.449,79	$13.870,82	$13.870,82	$13.870,82	$13.870,82	$13.870,82	$13.870,82	$13.870,82
Grem. Art N°94 cc 160/75	$7.913,36	$659,45	$659,45	$ 659,45	$659,45	$659,45	$659,45	$659,45
Publicidad: radio FM Libre	$14.400,00	$1.200,00	$1.200,00	$1.200,00	$1.200,00	$1.200,00	$1.200,00	$1.200,00
Publicidad: Diario Puntal	$11.040,00	$920,00	$ 920,00	$ 920,00	$ 920,00	$ 920,00	$ 920,00	$ 920,00
Reparto de folletos	$12.000,00	$1.000,00	$1.000,00	$1.000,00	$1.000,00	$1.000,00	$1.000,00	$1.000,00
Gestión de Redes Sociales	$16.800,00	$1.400,00	$1.400,00	$1.400,00	$1.400,00	$1.400,00	$1.400,00	$1.400,00
Servicio de Seguridad	$144.000,00	$12.000,00	$12.000,00	$12.000,00	$12.000,00	$12.000,00	$12.000,00	$12.000,00
Servicio de Limpieza	$192.000,00	$16.000,00	$16.000,00	$16.000,00	$16.000,00	$16.000,00	$16.000,00	$16.000,00
Servicios Contables (Hon.Mensuales)	$42.000,00	$3.500,00	$3.500,00	$3.500,00	$3.500,00	$3.500,00	$3.500,00	$3.500,00
Energía Eléctrica (EPEC)	$119.520,00	$9.960,00	$9.960,00	$9.960,00	$9.960,00	$9.960,00	$9.960,00	$9.960,00
Agua potable (EMOS)	$9.360,00	$780,00	$780,00	$780,00	$780,00	$780,00	$780,00	$780,00
Seguro Integral y de Resp. Civil	$13.892,00	$1.389,20	$1.389,20	$1.389,20	$1.389,20	$1.389,20	$1.389,20	$1.389,20
Impuesto Autónomo	$32.443,92	$2.703,66	$2.703,66	$2.703,66	$2.703,66	$2.703,66	$2.703,66	$2.703,66
Impuesto Inmobiliario Municipal	$53.870,57	$4.489,21	$4.489,21	$4.489,21	$4.489,21	$4.489,21	$4.489,21	$4.489,21
Impuesto Inmobiliario Provincial	$76.673,38	$6.389,45	$6.389,45	$6.389,45	$6.389,45	$6.389,45	$6.389,45	$6.389,45
	$1.261.901,82	**-$105.390,02**	**-$105.390,02**	**-$105.390,02**	**-$105.390,02**	**-$105.390,02**	**-$105.390,02**	**$404.851,03**
			-$210.780,04	**-$316.170,06**	**-$421.560,07**	**-$526.950,09**	**-$632.340,11**	**-$227.489,08**

Fuente: Elaboración Propia.

El déficit acumulado máximo que se desprende de este cuadro ascienda a $632.340,11, por lo que ésta será la inversión que deberá efectuarse en capital de trabajo para financiar la operación normal del proyecto.

VII.2.- Ingresos proyectados

Los ingresos esperados del complejo se detallaron en el punto II.5 del Estudio de Mercado, arrojando en modo de síntesis el siguiente flujo:

PROYECCIÓN DE INGRESOS					
Tasa de inflación estimada	**-**	**45%**	**45%**	**45%**	**45%**
Periodos	**2019**	**2020**	**2021**	**2022**	**2023**
Alquiler canchas de fútbol					
Subtotal de ingresos anual	**$3.248.925,62**	**$4.710.942,15**	**$6.830.866,12**	**$9.904.755,87**	**$14.361.896,01**
Alquiler para la escuelita de fútbol					
Subtotal de ingresos anual	**$99.173,55**	**$143.801,65**	**$208.512,40**	**$302.342,98**	**$438.397,31**
Alquiler del salón principal					
Subtotal de ingresos anual	**$1.719.008,26**	**$2.492.561,98**	**$3.614.214,88**	**$5.240.611,57**	**$7.598.886,78**
Alquiler del S.U.M.					
Subtotal de ingresos anual	**$1.055.785,12**	**$1.530.888,43**	**$2.219.788,22**	**$3.218.692,92**	**$4.667.104,74**
Total de ingr. afectos a impuestos	**$6.122.892,56**	**$8.878.194,21**	**$12.873.381,61**	**$18.666.403,34**	**$27.066.284,84**
IVA débito fiscal	**$1.285.807,44**	**$1.864.420,79**	**$2.703.410,14**	**$3.919.944,70**	**$5.683.919,82**
Total de ingresos anuales	**$7.408.700,00**	**$10.742.615,00**	**$15.576.791,75**	**$22.586.348,04**	**$32.750.204,65**

Fuente: Elaboración Propia.

VII.3.- Egresos proyectados

El análisis precedente se determina de la información brindada en los estudios anteriores: Estudio Técnico (análisis de la inversión en Personal y análisis de Otros Costos –(publicidad, reparto de folletos, gestión de redes sociales, servicio de seguridad, servicio de limpieza, servicios contables, energía eléctrica, agua potable, seguro integral y materiales) -; y en el Estudio Legal (análisis Tributario de los Impuestos Provinciales y Municipales). Para la proyección de los mismos se deberá tener en cuenta que en el mercado actual rige una inflación del 45% anual, que servirá de base para estimar la inflación de los próximos años del estudio; además se deberá considerar que dichos egresos se abonaran de contado en el último día de cada mes calendario.

VII.3.1.- Egresos proyectados – estudio técnico

PROYECCIÓN DE EGRESOS					
Tasa de inflación estimada		**45%**	**45%**	**45%**	**45%**
Periodos	**PERIODO 1**	**PERIODO 2**	**PERIODO 3**	**PERIODO 4**	**PERIODO 5**
INVERSIÓN EN PERSONAL					
Administrativo 1ra.	$349.538,80	$506.831,26	$734.905,33	$1.065.612,72	$1.545.138,45
Aportes y Contrib.-Seg.Social	$166.449,79	$241.352,20	$349.960,68	$507.442,99	$735.792,34
Grem. Art N°94 cc 160/75	$7.913,36	$11.474,37	$16.637,84	$24.124,87	$34.981,06
Subtotal de inversión en personal	**$523.901,95**	**$759.657,83**	**$1.101.503,85**	**$1.597.180,58**	**$2.315.911,84**
OTROS COSTOS					
Publicidad: radio FM libre	$ 14.400,00	$20.880,00	$30.276,00	$43.900,20	$63.655,29
Publicidad: Diario Puntal	$ 11.040,00	$16.008,00	$23.211,60	$33.656,82	$48.802,39
Reparto de folletos	$12.000,00	$17.400,00	$25.230,00	$36.583,50	$53.046,08
Gestión de Redes Sociales	$16.800,00	$24.360,00	$35.322,00	$51.216,90	$74.264,51
Servicio de Seguridad	$144.000,00	$208.800,00	$302.760,00	$439.002,00	$636.552,90
Servicio de Limpieza	$192.000,00	$278.400,00	$403.680,00	$585.336,00	$848.737,20
Servicios Contables	$45.500,00	$65.975,00	$95.663,75	$138.712,44	$201.133,03
Energía eléctrica (EPEC)	$ 119.520,00	$173.304,00	$251.290,80	$364.371,66	$528.338,91
Agua potable (EMOS)	$ 9.360,00	$13.572,00	$19.679,40	$28.535,13	$41.375,94
Seguro Integral y de Resp. Civil	$ 13.892,00	$20.143,40	$29.207,93	$42.351,50	$61.409,67
Materiales para la mantención: caucho	$ 1.920,00	$2.784,00	$4.036,80	$5.853,36	$8.487,37
Subtotal de otros costos	**$580.432,00**	**$841.626,40**	**$1.220.358,28**	**$1.769.519,51**	**$2.565.803,28**

Fuente: Elaboración Propia.

VII.3.2.- Egresos proyectados – estudio legal

Para determinar el impuesto municipal, se tendrá en cuenta la alícuota establecida por la Ordenanza Municipal N° 1055/18 [98] en el Artículo N° 19, correspondiente a las Contribuciones que inciden sobre el Comercio, la Industria y las Empresas de Servicios. Para las actividades que desarrollará el complejo, Alquiler de salones y Servicios de prácticas deportivas, se establece una alícuota del 10‰. Dentro de la misma Ordenanza Municipal, en

[98]Ordenanza Municipal N° 1055/18. Disponible en: http://www.riocuarto.gov.ar/files/documentos/1546444707_OTA_2019.pdf.

el Artículo N° 1, establece la contribución que incide sobre los Inmuebles, fijando una alícuota del cinco por mil (5‰) aplicable sobre la base imponible ajustada a la propiedad edificada.

Para el caso de los impuestos provincial, el impuesto sobre los Ingresos Brutos, se tendrá en cuenta la alícuota establecida en el Código NAES año 2019[99], que para las actividades que desarrollará el complejo se establece el 2,8%. En el caso del Impuesto Inmobiliario, que es aquel que recae sobre los inmuebles ubicados en la Provincia de Córdoba, cuyo cálculo está formado un importe fijo que fije la Ley Impositiva Anual y un adicional.

En el caso de los impuestos nacionales se deberá realizar los aportes mensuales de trabajadores Autónomos según la Categoría II, cuyo monto es de $2.703,66[100]. Con respecto al impuesto a los bienes personales, cuyo valor total al superar el mínimo no imponible establecido por la norma, deberá abonar dicho impuesto a una alícuota del 0,50%, una vez deducido la depreciación y el mínimo exento.

A fin de obtener la base imponible o ganancia neta sujeta a impuesto, de la renta obtenida se detraerá las deducciones especiales de la primera categoría, como así también las deducciones personales del Articulo 23 de la Ley del Impuesto a las Ganancias. Este tipo de deducciones personales tiene como propósito compensar los importes que el contribuyente destina al sustento personal y de su familia, los cuales no se consideran a efectos de la determinación del gravamen; para el caso que estamos analizando se deducirá únicamente el concepto de Ganancias No Imponibles del Articulo 23, inciso a), cuyo importe es de $85.848,99[101]. Al importe resultante, se le aplicara la alícuota del impuesto que corresponda en función del tramo de la escala del Articulo 90 de la Ley de Ganancias.

[99] Código NAES año 2019. Disponible en: https://portal.rentascordoba.gob.ar/frontend/page?4,sitio,codigos-naes-y-sus-tratamientos,O,

[100] Disponible en: http://www.afip.gov.ar/genericos/documentos/ManualNuevoRegimenAutonomos.pdf.

[101] Ganancias No Imponibles del Artículo 23, inciso a): se considera que dicho importe se mantendrá constante para los próximos años, ya que no hay ninguna información emanada del organismo público que permitan aseverar lo contrario.

IMPUESTO MUNICIPAL - Comercio, la Industria y las Empresas de Servicios			
Ingresos	**Alícuota**	**Ingreso anual periodo 1**	**Cálculo anual periodo 1**
Alquiler cancha de fútbol	10‰	$3.248.925,62	**$32.489,26**
Alquiler para la escuelita de fútbol	10‰	$99.173,55	**$991,74**
Alquiler del salón principal	10‰	$1.719.008,26	**$17.190,08**
Alquiler del S.U.M.	10‰	$1.055.785,12	**$10.557,85**
Impuesto determinado		$6.122.892,56	**$61.228,93**

Fuente: Elaboración Propia.

IMPUESTO A LOS INGRESOS BRUTOS			
Ingresos	**Alícuota**	**Ingreso anual periodo 1**	**Cálculo anual periodo 1**
Alquiler cancha de fútbol	2,80%	$3.248.925,62	**$90.969,92**
Alquiler para la escuelita de fútbol	2,80%	$99.173,55	**$2.776,86**
Alquiler del salón principal	2,80%	$1.719.008,26	**$48.132,23**
Alquiler del S.U.M.	2,80%	$1.055.785,12	**$29.561,98**
Impuesto determinado		$6.122.892,56	**$171.440,99**

Fuente: Elaboración Propia

PROYECCIÓN DE EGRESOS (Impuesto Municipal, Ingresos Brutos y Autónomo)					
Tasa de inflación estimada		**45%**	**45%**	**45%**	**45%**
Periodos	**PERIODO 1**	**PERIODO 2**	**PERIODO 3**	**PERIODO 4**	**PERIODO 5**
Impuesto Municipal	$61.228,93	$88.781,94	$128.733,82	$186.664,03	$270.662,85
Impuestos a los Ingr. Brutos	$171.440,99	$248.589,44	$360.454,69	$522.659,29	$757.855,98
Impuesto Autónomo	$32.443,92	$47.043,68	$68.213,34	$98.909,35	$143.418,55
Subtotal	**$265.113,84**	**$384.415,06**	**$557.401,84**	**$808.232,67**	**$1.171.937,37**

Fuente: Elaboración Propia.

PROYECCIÓN DE EGRESOS (Impuesto Inmobiliario Municipal y Provincial)					
Tasa de inflación estimada		**45%**	**45%**	**45%**	**45%**
Periodos	**PERIODO 1**	**PERIODO 2**	**PERIODO 3**	**PERIODO 4**	**PERIODO 5**
Impuesto Inmobiliario Municipal	$53.870,57	$78.112,33	$113.262,88	$164.231,17	$238.135,20
Impuesto Inmobiliario Provincial	$76.673,38	$111.176,40	$161.205,78	$233.748,38	$338.935,16
Subtotal	**$130.543,95**	**$189.288,73**	**$274.468,66**	**$397.979,56**	**$577.070,36**

Fuente: Elaboración Propia.

IMPUESTO A LOS BIENES PERSONALES					
AÑOS	**PERIODO 1**	**PERIODO 2**	**PERIODO 3**	**PERIODO 4**	**PERIODO 5**
Equipamiento y Obra Física	$10.992.746,39	$10.992.746,39	$10.992.746,39	$10.992.746,39	$10.992.746,39
Depreciaciones	$172.947,54	$345.895,07	$518.842,61	$691.790,15	$864.737,69
Base Imponible Total	$10.819.798,85	$10.646.851,31	$10.473.903,78	$10.300.956,24	$10.128.008,70
Sobre el excedente de $3.000.000[102]	$3.000.000,00	$3.000.000,00	$3.000.000,00	$3.000.000,00	$3.000.000,00
Base Imponible menos excedente	$7.819.798,85	$7.646.851,31	$7.473.903,78	$7.300.956,24	$7.128.008,70
Alícuota	0,50%	0,50%	0,50%	0,50%	0,50%
Impuesto sobre la BI menos excedente	$39.098,99	$38.234,26	$37.369,52	$36.504,78	$35.640,04
Monto fijo establecido por Ley[103]	$7.500,00	$7.500,00	$7.500,00	$7.500,00	$7.500,00
Impuesto determinado	**$46.598,99**	**$45.734,26**	**$44.869,52**	**$44.004,78**	**$43.140,04**

Fuente: Elaboración Propia.

[102] Excedente de $3.000.000: se considera que dicho importe se mantendrá constante para los próximos años, ya que no hay ninguna información emanada del organismo público que permitan aseverar lo contrario.

[103] Monto fijo establecido por Ley: al igual que el caso anterior, se considera que dicho importe se mantendrá constante para los próximos años.

IMPUESTO A LAS GANANCIAS					
AÑOS	**PERIODO 1**	**PERIODO 2**	**PERIODO 3**	**PERIODO 4**	**PERIODO 5**
Ganancia del Ejercicio	$4.533.898,24	$6.673.813,13	$9.776.300,58	$14.274.518,26	$20.796.544,75
Deducciones Personales	$85.848,99	$85.848,99	$85.848,99	$85.848,99	$85.848,99
Ganancia Neta sujeta a impuesto	$4.448.049,25	$6.587.964,14	$9.690.451,59	$14.188.669,27	$20.710.695,76
Sobre el excedente de $528.636,91[104]	$528.636,91	$528.636,91	$528.636,91	$528.636,91	$528.636,91
Ganancia Neta menos excedente	$3.919.412,34	$6.059.327,23	$9.161.814,68	$13.660.032,36	$20.182.058,85
Alícuota	35%	35%	35%	35%	35%
Impuesto a ingresar	$1.371.794,32	$2.120.764,53	$3.206.635,14	$4.781.011,33	$7.063.720,60
Monto fijo establecido por Ley[105]	$117.952,11	$117.952,11	$117.952,11	$117.952,11	$117.952,11
Impuesto determinado	**$1.489.746,43**	**$2.238.716,64**	**$3.324.587,25**	**$4.898.963,44**	**$7.181.672,71**

Fuente: Elaboración Propia.

VII.3.3.- Egresos proyectados

A continuación se presentará el cuadro de egresos proyectado, de acuerdo al cálculo de los puntos anteriores de acuerdo a los egresos correspondientes al estudio Técnico y al Legal:

[104] Excedente de $528.636,91: se considera que dicho importe se mantendrá constante para los próximos años, ya que no hay ninguna información emanada del organismo público que permitan aseverar lo contrario.
[105] Monto fijo establecido por Ley: al igual que el caso anterior, se considera que dicho importe se mantendrá constante para los próximos años.

PROYECCIÓN DE EGRESOS						
Tasa de inflación estimada	**-**		**45%**	**45%**	**45%**	**45%**
Periodos	**PERIODO 0**	**PERIODO 1**	**PERIODO 2**	**PERIODO 3**	**PERIODO 4**	**PERIODO 5**
INEVERSIÓN INICIAL - INVERSIONES EN EQUIPAMIENTOS						
Equipos de computación y accesorios de informática	$15.907,44					
Mobiliario para oficina	$6.063,35					
Kit de 8 cámaras de seguridad	$7.239,82					
Matafuegos marca Yukon de 2,5 kg.	$12.597,30					
Subtotal de inv. en equip. (neto de iva)	**$41.807,89**					
IVA CF (10,5%)	$4.389,83					
Subtotal de inv. en equipamiento	**$46.197,72**					
INVERSIÓN INICIAL - INVERSIONES EN OBRAS FÍSICAS						
Lotes números 02, 03 y 04	$2.852.000,00					
Obra: salón de eventos	$7.697.114,50					
Obra: canchas de fútbol de césped sintético	$225.000,00					
Gastos de transferencia del Terreno	$176.824,00					
Subtotal de inv. en equip. (neto de iva)	**$10.950.938,50**					
IVA CF de obra salón y canchas (21%)	$1.663.644,05					
Subtotal de inv. en obras físicas	**$12.614.582,55**					
INVERSIÓN EN PERSONAL						
Administrativo 1ra.		$349.538,80	$506.831,26	$734.905,33	$1.065.612,72	$1.545.138,45
Aportes y Contrib.-Seg.-Social		$166.449,79	$241.352,20	$349.960,68	$507.442,99	$735.792,34
Grem. Art N°94 cc 160/75		$7.913,36	$11.474,37	$16.637,84	$24.124,87	$34.981,06
Subtotal de inversión en personal		**$523.901,95**	**$759.657,83**	**$1.101.503,85**	**$1.597.180,58**	**$2.315.911,84**
OTROS COSTOS						
Publicidad: radio FM Libre		$14.400,00	$20.880,00	$30.276,00	$43.900,20	$63.655,29
Publicidad: Diario Puntal		$11.040,00	$16.008,00	$23.211,60	$33.656,82	$48.802,39
Reparto de folletos		$12.000,00	$17.400,00	$25.230,00	$36.583,50	$53.046,08
Gestión de redes sociales		$16.800,00	$24.360,00	$35.322,00	$51.216,90	$74.264,51
Servicio de seguridad		$144.000,00	$208.800,00	$302.760,00	$439.002,00	$636.552,90
Servicio de limpieza		$192.000,00	$278.400,00	$403.680,00	$585.336,00	$848.737,20
Servicios contables		$45.500,00	$65.975,00	$95.663,75	$138.712,44	$201.133,03
Energía eléctrica (EPEC)		$119.520,00	$173.304,00	$251.290,80	$364.371,66	$528.338,91
Agua potable (EMOS)		$9.360,00	$13.572,00	$19.679,40	$28.535,13	$41.375,94

Seguro integral y de responsabilidad civil		$13.892,00	$20.143,40	$29.207,93	$42.351,50	$61.409,67
Materiales para la mantención: caucho		$1.920,00	$2.784,00	$4.036,80	$5.853,36	$8.487,37
subtotal de otros costos		**$580.432,00**	**$841.626,40**	**$1.220.358,28**	**$1.769.519,51**	**$2.565.803,28**
CÁLCULOS IMPOSITIVOS						
Impuesto Municipal		$61.228,93	$88.781,94	$128.733,82	$186.664,03	$270.662,85
Impuestos a los Ingresos Brutos		$171.440,99	$248.589,44	$360.454,69	$522.659,29	$757.855,98
Autónomo		$32.443,92	$47.043,68	$68.213,34	$98.909,35	$143.418,55
Impuesto Inmobiliario Municipal		$53.870,57	$78.112,33	$113.262,88	$164.231,17	$238.135,20
Impuesto Inmobiliario Provincial		$76.673,38	$111.176,40	$161.205,78	$233.748,38	$338.935,16
Impuesto a los Bienes Personales		$46.598,99	$45.734,26	$44.869,52	$44.004,78	$43.140,04
Impuesto a las Ganancias		$1.489.746,43	$2.238.716,64	$3.324.587,25	$4.898.963,44	$7.181.672,71
Subtotal de cálculos impositivos		**$1.932.003,21**	**$2.858.154,69**	**$4.201.327,27**	**$6.149.180,45**	**$8.973.820,49**
Subtotal de egresos (neto de iva)	**$10.992.746,39**	**$3.036.337,16**	**$4.459.438,92**	**$6.523.189,40**	**$9.515.880,53**	**$13.855.535,61**
IVA CF	**$1.668.033,87**	**$0,00**	**$0,00**	**$0,00**	**$0,00**	**$0,00**
total de egresos anuales	**$12.660.780,26**	**$3.036.337,16**	**$4.459.438,92**	**$6.523.189,40**	**$9.515.880,53**	**$13.855.535,61**

Fuente: Elaboración Propia.

VII.4.- Flujo de caja proyectado

La proyección del flujo de caja constituye uno de los elementos más importantes del estudio de un proyecto, ya que la evaluación del mismo se efectuará sobre los resultados que se determinen en ella. La información básica para realizar esta proyección está contenida tanto en los estudios del mercado, técnico y organizacional. Al proyectar el flujo de caja será necesario incorporar información adicional relacionada, principalmente, con los efectos tributarios de la depreciación, de la amortización del activo nominal, del valor residual, de las utilidades y pérdidas.

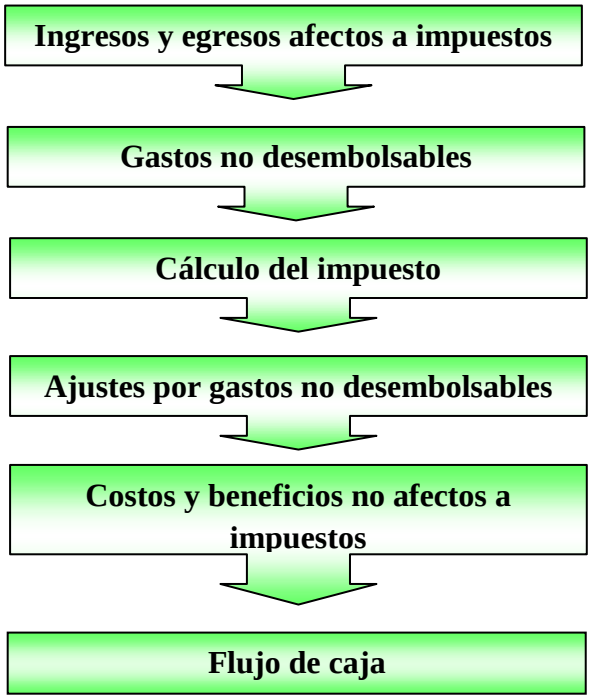
Estructura general de un flujo de caja:

Un flujo de caja se estructura en varias columnas que representan los *momentos* en que se generan los costos y beneficios de un proyecto. Cada momento refleja dos cosas: los

movimientos de caja ocurridos durante un periodo, generalmente de un año, y los desembolsos que deben estar realizados para que los eventos del periodo siguiente puedan ocurrir.

El proyecto de inversión se evaluará en un horizonte de cinco años, por ello el flujo de caja estará constituido por seis columnas, una para cada año de funcionamiento y otra para reflejar todos los desembolsos previos a la puesta en marcha. Ésta última va antes que las demás, se conoce como *momento cero* e incluye lo que se denomina *calendario de inversiones*. El calendario de inversiones corresponde a los presupuestos de todas las inversiones que se efectúan antes del inicio de la operación que se espera realizar con la implementación del proyecto.

Una forma de ordenar los distintos ítems que componen el flujo de caja de un proyecto es considerar cincos pasos básicos que se muestran a continuación, que finaliza con la construcción[106]:



Los *ingresos y egresos afectos a impuestos* incluyen todos aquellos movimientos de caja, que, por su naturaleza, pueden alterar el estado de pérdidas y ganancias (o estado de

[106] *SPAGAG CHAIN, Nassir,* Proyectos de Inversión Formulación y Evaluación. 1º ED., (México, Pearson Educación de México S.A. de C.V., 2007) Pág. 214.

resultados) de la empresa y, por lo tanto, la cuantía de los impuestos sobre las utilidades que se podrán generar por la implementación del proyecto.

Los *gastos no desembolsables* corresponden a gastos que, sin ser salidas de caja, son posibles de agregar a los costos de la empresa con fines contables, permitiendo reducir la utilidad sobre la cual se deberá calcular el monto de los impuestos a pagar. Por ejemplo, constituyen cuentas de gastos contables, sin ser egresos de caja, la depreciación de los activos fijos, la amortización de los activos intangibles y el valor contable o valor libro de los activos que se venden.

Como resultado de las sumas y restas de ingresos y gastos, tanto efectivos como no desembolsables, se obtiene la *utilidad antes de impuesto*. En la tercera etapa, la del cálculo del impuesto, corresponde aplicar la tasa tributaria porcentual sobre las utilidades para determinar el monto impositivo. Después de calculado y restado el impuesto, se obtiene la *utilidad neta*.

Los gastos no desembolsables no constituyen una salida de caja y sólo se restan para calcular la cuantía de los tributos, después de calcular el impuesto se deberán efectuar los *ajustes por gastos no desembolsables*. Por ello, los gastos que no constituyen egresos se vuelven a sumar para anular su efecto directo en el flujo de caja, pero dejado incorporado su efecto tributario.

Los costos y beneficios no afectos a impuesto incluyen aquellos movimientos de caja que no modifican la riqueza contable de la empresa y que, por lo tanto, no están sujetos a impuestos. Por ejemplo, en los egresos se incluirán las inversiones, por cuanto al adquirir un activo no disminuye la riqueza de la empresa, sino que solo está cambiando un activo corriente (caja, por ejemplo) por un activo fijo (maquinarias) o aumentando el valor de los activos y los pasivos, simultáneamente, si su adquisición fue financiada con deuda. La pérdida de la empresa para la empresa se producirá posteriormente cuando entre en uso el activo; esto se refleja en una pérdida anual de una parte de su valor, lo que se registra contablemente en la depreciación.

A continuación se informará el flujo de fondos, proyectada en un horizonte temporal de cinco periodos anuales, bajo el supuesto de que los pagos son de contado y percibidos en el momento del devengamiento:

FLUJO NETO DE FONDOS SIN FINANCIACIÓN						
PERIODO	**PERIODO 0**	**PERIODO 1**	**PERIODO 2**	**PERIODO 3**	**PERIODO 4**	**PERIODO 5**
INGRESOS						
Alquiler						
Cancha de fútbol		$3.248.925,62	$4.710.942,15	$6.830.866,12	$9.904.755,87	$14.361.896,01
Escuelita de fútbol		$99.173,55	$143.801,65	$208.512,40	$302.342,98	$438.397,31
Salón principal		$1.719.008,26	$2.492.561,98	$3.614.214,88	$5.240.611,57	$7.598.886,78
S.U.M		$1.055.785,12	$1.530.888,43	$2.219.788,22	$3.218.692,92	$4.667.104,74
Subtotal ingresos afectos a impuestos		**$6.122.892,56**	**$8.878.194,21**	**$12.873.381,61**	**$18.666.403,34**	**$27.066.284,84**
EGRESOS						
Inversión						
Equipamiento	$41.807,89					
Obra física	$10.950.938,50					
Cap. de trabajo neto	$632.340,11					
Egresos						
Personal		$523.901,95	$759.657,83	$1.101.503,85	$1.597.180,58	$2.315.911,84
Otros costos		$580.432,00	$841.626,40	$1.220.358,28	$1.769.519,51	$2.565.803,28
Impuestos Municipales						
Municipalidad de Río Cuarto		$61.228,93	$88.781,94	$128.733,82	$186.664,03	$270.662,85
Impuesto Inmobiliario Municipal		$53.870,57	$78.112,33	$113.262,88	$164.231,17	$238.135,20
Impuestos Provinciales						
Impuesto a los Ingresos Brutos		$171.440,99	$248.589,44	$360.454,69	$522.659,29	$757.855,98
Impuesto Inmobiliario Provincial		$76.673,38	$111.176,40	$161.205,78	$233.748,38	$338.935,16
Impuestos Nacionales						
Impuestos a los Bs. Personales (IBP)		$46.598,99	$45.734,26	$44.869,52	$44.004,78	$43.140,04
Autónomo		$32.443,92	$47.043,68	$68.213,34	$98.909,35	$143.418,55
Depreciaciones		$172.947,54	$172.947,54	$172.947,54	$172.947,54	$172.947,54
Utilidad antes de intereses e impuestos		**$4.403.354,29**	**$6.484.524,40**	**$9.501.831,92**	**$13.876.538,70**	**$20.219.474,40**
Impuestos a las Ganancias (IG)		$1.444.056,05	$2.172.465,58	$3.228.523,22	$4.759.670,59	$6.979.698,08
Utilidad Neta		**$2.959.298,24**	**$4.312.058,81**	**$6.273.308,70**	**$9.116.868,11**	**$13.239.776,31**
IVA CF	$1.668.033,87					
Depreciaciones		$172.947,54	$172.947,54	$172.947,54	$172.947,54	$172.947,54
Valor de recupero activo fijo						$10.128.008,73
Recupero de Cap. de Trabajo Neto						$632.340,11
Flujo neto de fondos sin financiación	**-$13.293.120,37**	**$3.132.245,78**	**$4.485.006,35**	**$6.446.256,24**	**$9.289.815,65**	**$24.173.072,69**

Fuente: Elaboración Propia.

VII.4.1.- Financiamiento del proyecto

Una vez definida la inversión total del proyecto y su rentabilidad, se determinarán las fuentes de financiamiento, es decir de dónde se obtendrán los fondos necesarios para hacer frente a las inversiones requeridas. El financiamiento puede consistir en capital propio o de terceros, o aportes en especie a cambio de unidades funcionales. Si la integración no es en capital propio, habrá que incorporar e costo financiero de los créditos tomados.

Se examina, si los beneficios a generar permitirán cumplir con las deudas contraídas en tiempo y forma, y la rentabilidad del capital, para saber si conviene o no colocar nuestro dinero en el emprendimiento.

Al recurrir a un préstamo bancario para financiar el proyecto, se deberá asumir el costo financiero que está asociado a todo proceso de otorgamiento de créditos, el cual tiene un efecto negativo sobre las utilidades y, por lo tanto, positivo sobre el impuesto.

Al incorporar el préstamo como un ingreso en el flujo de caja de inversionista en el momento cero, hace que la inversión se reduzca de manera tal, que el valor resultante corresponde al monto de la inversión que debe ser financiada con recursos propios.

La rentabilidad del inversionista se calcula comparando la inversión que se deberá financiar con el remanente del flujo de caja que queda después de servir el crédito, es decir, después de pagar los intereses y de amortizar la deuda.

En este caso deberemos tener en cuenta la estructura de financiamiento de esta inversión en particular; el 40% de la Inversión en equipamiento y obra física y el cálculo del capital de trabajo neto, será obtenido a través de financiación bancaria.

Monto Financiado	-$ 5.317.248,15
Plazo en años	5
Tasa anual	0,5276
Cuota anual	$ 3.188.704,09

INTERESES	AMORTIZACIÓN	CUOTA	SALDO FINAL	AHORRO FISCAL
$ 2.805.380,12	$ 383.323,96	$ 3.188.704,09	$ 4.933.924,18	$ 981.883,04
$ 2.603.138,40	$ 585.565,69	$ 3.188.704,09	$ 4.348.358,50	$ 911.098,44
$ 2.294.193,94	$ 894.510,14	$ 3.188.704,09	$ 3.453.848,36	$ 802.967,88
$ 1.822.250,39	$ 1.366.453,69	$ 3.188.704,09	$ 2.087.394,66	$ 637.787,64
$ 1.101.309,42	$ 2.087.394,66	$ 3.188.704,09	$ 0,00	$ 385.458,30

A continuación se informará el flujo de fondos con financiación, proyectada en un horizonte temporal de cinco periodos anuales, bajo el supuesto de que los pagos son de contado y percibidos en el momento del devengamiento:

FLUJO NETO DE FONDOS SIN FINANCIACIÓN						
PERIODO	**PERIODO 0**	**PERIODO 1**	**PERIODO 2**	**PERIODO 3**	**PERIODO 4**	**PERIODO 5**
FLUJO NETO DE FONDOS sin financ.	**-$13.293.120,37**	**$3.132.245,78**	**$4.485.006,35**	**$6.446.256,24**	**$9.289.815,65**	**$24.173.072,69**
Ajustes Financiación	$ 5.317.248,15	$ -3.188.704,09	$ -3.188.704,09	$ -3.188.704,09	$ -3.188.704,09	$ -3.188.704,09
Ahorro Fiscal		$ 981.883,04	$ 911.098,44	$ 802.967,88	$ 637.787,64	$ 385.458,30
FLUJO NETO DE FONDOS con financ.	**-$7.975.872,22**	**$925.424,74**	**$2.207.400,70**	**$4.060.520,04**	**$6.738.899,20**	**$21.369.826,90**

Fuente: Elaboración Propia.

VII.5.- Evaluación del proyecto de inversión

La evaluación del proyecto se realiza sobre la estimación del flujo de caja de los costos y beneficios. El resultado de la evaluación se mide por medio de distintos criterios que, más que optativos, son complementarios entre sí. Todas ellas se basan en el concepto del valor tiempo del dinero, que considera que siempre existe un costo asociado a los recursos que se utilizan en el proyecto, ya sea de oportunidad, si existen otras oportunidades e uso del dinero, ya sea financiero, si se debe incurrir a un préstamo.

La evaluación del proyecto compara, mediante distintos instrumentos, si el flujo de caja proyectado permite al inversionista obtiene la rentabilidad deseada, además de recuperar la inversión. Los métodos más comunes corresponden a los denominados *valor actual neto*, más conocidos como VAN, la *tasa interna de retorno* o TIR, el *periodo de recuperación* o PR y la relación *beneficio-costo*.

Tasa de Descuento

En la evaluación de proyectos de inversión, adquiere especial importancia la determinación de la tasa de descuento a aplicar en la valoración. Ésta es la tasa de rentabilidad usada para descontar los flujos, también conocida como “costo de oportunidad del capital”, porque es la rentabilidad de una inversión alternativa de riesgo equivalente a la que se renuncia por inmovilizar dinero en este proyecto en lugar de invertirlo en el otro.

El factor de actualización que se utiliza para el descuento de cada uno de los flujos de ingresos y egresos al momento inicial, está representando por una tasa que fija el límite entre la aceptación y el rechazo de la idea de inversión.

En este caso deberemos tener en cuenta la estructura de financiamiento de esta inversión en particular. La proporción de capital propio será del 60% y el 40% restante será obtenido a través de financiación bancaria.

A la hora de determinar el costo del capital propio (Ke) se utilizará el Modelo de CAMP., dado que el mismo refleja el costo de oportunidad de inversiones de riesgo similar. Para determinar el mismo se incorporó en la fórmula original el riesgo país; según lo recomendado por el autor Guillermo Dumrauf[107].

Formula:

$$K_e = Rf + (Rm - Rf) * \beta + Rp$$

Dónde:

- K_e: Costo de capital propio
- Rf: Tasa libre de riesgo, se utiliza la tasa de bonos del tesoro de EEUU a 5 años. La misma es 2,8%[108].
- Rm: Rentabilidad del mercado, se toma como referencia el índice de rentabilidad promedio de SYP del último año. La misma es 33,83%[109].
- β: Beta, se utilizará el β de empresas similares. La misma es 0,79[110].
- Rp: por tratarse de un proyecto a desarrollarse en La República Argentina se considera prudente incorporar un premio por el riesgo país en el análisis. La misma es 7,18%[111].

Resolución:

$$Ke = 2,8 + (33,83 - 2,8) * 0,79 + 7,18 = 0.34 = 34\%$$

[107] *DUNRAUF*, Guillermo, Finanzas Corporativas, Un Enfoque Latinoamericano. 3º ED., (Alfaomega, 2013).
[108] Disponible en: https://www.cronista.com/financialtimes/La-curva-de-rendimiento-de-bonos-del-tesoro-de-EE.UU.-espanta-a-inversores-20181206-0050.html.
[109] Disponible en: https://us.spindices.com/indices/equity/sp-merval-index-ars-tr.
[110] Disponible en: http://people.stern.nyu.edu/adamodar/pc/datasets/betas.xls.
[111] Disponible en: https://www.ambito.com/contenidos/riesgo-pais-historico.html.

Al momento de incorporar el financiamiento de terceros en el análisis de la tasa de corte, se implementa el modelo del Wacc[112] siendo su fórmula:

$$\text{Wacc} = \text{kd} * (\frac{P}{A}) + \text{ke}* (\frac{PN}{A})$$

Dónde:

- kd: es la tasa de financiación antes de impuestos[113]
- ke: determinada en el inciso anterior
- Las participaciones de cada fuente es del 60% fondos propios $(\frac{PN}{A})$y 40% fondos de terceros $(\frac{P}{A})$
- t: alícuota del impuesto a las ganancias, la cual es del 35%

Resolución:

$$\text{Wacc} =(\frac{P}{A}) * \text{kd} * (1\text{-t}) + (\frac{PN}{A}) * \text{ke}$$

$$\text{Wacc}=0{,}40 * 0{,}5276 * (1 - 0{,}35) + 0{,}60 * 0{,}34$$

$$\text{Wacc} = 0{,}3411 = 34{,}11\%$$

VAN: Valor Actual Neto

El VAN de una inversión es el valor actualizado de todos los flujos de fondos netos que generará una inversión, incluyendo su desembolso inicial. Para obtener dicho valor, los flujos netos de fondos son descontados (actualizados al presente) a la tasa de rentabilidad ofrecida por alternativas de inversión con el riesgo comparable, dichos flujos (incluyendo el costo inicial) al estar en el mismo momento de tiempo, se pueden sumar al ser compatibles y homogéneos. Se considera no solo la cuantía sino también el momento de tiempo en que fueron obtenidos.

[112] *DUNRAUF*, Guillermo, Finanzas Corporativas, Un Enfoque Latinoamericano. 3º ED., (Alfaomega, 2013).
[113] Disponible en: https://www.ambito.com/contenidos/tasas-activas-banco-nacion.html.

Fórmula del cálculo del VAN:

$$\text{VAN} = -C + \frac{FNF_1}{(1+d)^1} + \frac{FNF_2}{(1+d)^2} + \cdots + + \frac{FNF_n}{(1+d)^n}$$

Dónde:

- C: Capital invertido.
- FNF: Flujo neto de fondos al final de cada periodo
- d : Tasa de descuento a aplicar.
- n : Horizonte temporal de la inversión.

El criterio para aceptar un proyecto con éste método, es seleccionar aquellos con VAN positivo, eso implica que el inversor obtiene un plus por sobre la inversión alternativa de riesgo equivalente a la que renuncio por invertir en el proyecto; la valoración de la ganancia que se genera, es superior al costo de afrontar el proyecto. La empresa habrá recuperado el capital invertido, percibirá a un interés igual a la tasa de descuento utilizada, y además percibirá una cantidad igual en términos absolutos a su VAN.

Así mismo, un VAN igual a cero indica que se obtendrá una rentabilidad igual a la de la otra alternativa (y se elegirá la que tenga menor riesgo), un VAN negativo indica que será menor y por lo tanto no es conveniente.

Conclusiones:

- VAN (d) > 0 → el proyecto está rindiendo más de los que esperaba de él.
  ACEPTABLE O ATRACTIVO
- VAN (d) = 0 → el proyecto está rindiendo exactamente lo que se esperaba de él.
  ACEPTABLE O INDIFERENTE
- VAN (d) < 0 → el proyecto no está rindiendo lo que esperaba de él.
  NO ACEPTABLE O NO ATRACTIVO

TIR: Tasa Interna de Retorno

Es la tasa que, utilizada como factor de actualización de los flujos de fondos proyectados al momento de la evaluación, permite igualar la inversión inicial a la sumatoria de los flujos netos de fondos, es decir, es la tasa que al actualizar los flujos de fondos proyectados al momento de la evaluación, hace igual a cero la sumatoria.

Es la segunda herramienta más importante que se utiliza en las evaluaciones de la rentabilidad de los proyectos de inversión, es la tasa que hace que el VAN se iguale a cero.

Fórmula del cálculo de la TIR:

$$\text{TIR} = -C + \frac{FNF_1}{(1+d)^1} + \frac{FNF_2}{(1+d)^2} + \cdots + + \frac{FNF_n}{(1+d)^n}$$

Dónde:

- C: Capital invertido.
- FNF: Flujo neto de fondos al final de cada periodo
- d : Tasa de descuento a aplicar.
- n : Horizonte temporal de la inversión.

PR: Periodo de Recuperación

El periodo de recuperación (PR) de la inversión, es aquel que determina el número de periodos necesarios para recuperar la inversión inicial, resultado que se compara con el número de periodos aceptable por el inversionista.

Resolución de la VAN, TIR y PR sin financiamiento de terceros:

VAN	$ 2.652.724,70
TIR	41,55%
TASA DE CORTE (Wacc)	34,11%
PERIODO DE RECUP. DESCONTADO	3 años y 7 meses

Resolución de la VAN, TIR y PR con financiamiento de terceros:

VAN	$ 2.668.047,08
TIR	44,53%
TASA DE CORTE (Ke)	34,00%
PERIODO DE RECUP. DESCONTADO	4 años y 1 mes

Como podemos observar en el estudio económico – financiero desarrollado a lo largo de este capítulo, se puede concluir que es aconsejable llevar a cabo el proyecto, ya que su VAN es positiva, la TIR es mayor a la tasa de corte y el Periodo de Recupero es menor a la vida útil del proyecto.

En el caso de que una parte de la inversión inicial se financie con capital de terceros, se observa un efecto palanca positivo, por cuanto el VAN con financiación de terceros es mayor que la VAN sin financiación de terceros.

VII.6.- Análisis de escenarios

El análisis de sensibilidad financiero es un término, utilizado por las empresas para tomar decisiones de inversión, que consiste en calcular los nuevos flujos de caja (sin financiación) y el Valor Actual Neto, la Tasa Interna de Retorno y el Periodo de Recupero, al cambiar una variable (la inversión inicial, la duración, los ingresos, la tasa de crecimiento de los ingresos, los costos, etc.).

A continuación se expondrán tres casos de posibles situaciones que podrá enfrentar el proyecto de inversión, en el primer caso se considerará una inflación impactando en los precios de la inversión inicial, la cual se verá afectada por un incremento del 30% de la misma, en el segundo caso se analizará el caso del pago de una indemnización por despido sin justa causa del empleado, y por último caso una disminución de la cantidad demandada del 40% en todos los servicios que ofrece el Complejo:

- *Análisis del incremento del 30% de la inversión inicial*: para el análisis del mismo se considerará un aumento del 30% en los conceptos que integran la inversión en obras físicas las cuales son el terreno, construcción del salón de eventos y la construcción de las canchas de futbol.

  Dicho incremento trae aparejado una modificación no solo la suma de la inversión inicial, sino también en el resultado de la depreciación y de esta manera en el valor residual, influyendo en los cálculos del impuesto inmobiliario provincial y municipal, como así también en el impuesto a los bienes personales y del impuesto a las ganancias.

  Una vez obtenido los nuevos valores que componen el flujo de caja, se obtendrán los nuevos montos de la VAN, TIR y PR.

INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS					
Inversiones	**Valor de Origen**	**Vida útil**	**Depreciación**	**Dep. Acum. en la VU del proyecto**	**Valor Residual**
Terreno (valor terreno + gastos)	$3.937.471,20	100	$ 0,00	$ 0,00	$3.937.471,20
Salón de eventos	$10.006.248,85	50	$ 200.124,98	$ 1.000.624,89	$ 9.005.623,97
Canchas de fútbol de césped sintético	$292.500,00	20	$ 14.625,00	$ 73.125,00	$ 219.375,00
Equipos de computación y accesorios de infom.	$15.907,44	5	$ 3.181,49	$ 15.907,44	$ 0,00
Mobiliario para oficina	$6.063,35	10	$ 606,34	$ 3.031,68	$ 3.031,68
Kit de 8 cámaras de seguridad	$7.239,82	5	$ 1.447,96	$ 7.239,82	$ 0,00
Matafuegos marca Yukon de 2,5 kg.	$12.597,30	5	$ 2.519,46	$ 12.597,30	$ 0,00
	$ 14.278.027,96		**$ 222.505,22**	**$ 1.112.526,12**	**$ 13.165.501,84**

Fuente: Elaboración Propia.

IMPUESTO INMOBILIARIO PROVINCIAL	
BASE IMPONIBLE (VALOR DEL TERRENO + VALOR CONSTRUIDO)	**$14.006.348,90**
Impuesto Fijo (para BI mayor a $2.167.500,00)	$14.430,31
Mas el 1,105% sobre el excedente de $2.167.500,00	$130.819,28
Importe Bruto	**$145.249,59**
Beneficio otorgado 30%	-$43.574,88
Impuesto Inmobiliario Provincial a pagar	**$101.674,71**

IMPUESTO INMOBILIARIO MUNICIPAL	
BASE IMPONIBLE (VALOR DEL TERRENO + VALOR CONSTRUIDO)	**$14.006.348,90**
Alícuota del 5‰ ($10.774.114,50 x 5‰)	$70.031,74
Impuesto Inmobiliario Municipal a pagar	**$70.031,74**

Fuente: Elaboración Propia.

IMPUESTO A LOS BIENES PERSONALES					
PERIODOS	**PERIODO 1**	**PERIODO 2**	**PERIODO 3**	**PERIODO 4**	**PERIODO 5**
Equipamiento y Obra Física	$14.278.027,94	$14.278.027,94	$14.278.027,94	$14.278.027,94	$14.278.027,94
Depreciaciones	$222.505,22	$445.010,45	$667.515,67	$890.020,90	$1.112.526,12
Base Imponible Total	$14.055.522,71	$13.833.017,49	$13.610.512,26	$13.388.007,04	$13.165.501,82
Sobre el excedente de $3.000.000	$3.000.000,00	$3.000.000,00	$3.000.000,00	$3.000.000,00	$3.000.000,00
Base Imponible menos excedente	$11.055.522,71	$10.833.017,49	$10.610.512,26	$10.388.007,04	$10.165.501,82
Alícuota	0,50%	0,50%	0,50%	0,50%	0,50%
Impuesto sobre la BI menos excedente	$55.277,61	$54.165,09	$53.052,56	$51.940,04	$50.827,51
Monto fijo establecido por Ley	$7.500,00	$7.500,00	$7.500,00	$7.500,00	$7.500,00
Impuesto determinado	**$62.777,61**	**$61.665,09**	**$60.552,56**	**$59.440,04**	**$58.327,51**

Fuente: Elaboración Propia.

IMPUESTO A LAS GANANCIAS					
PERIODOS	**PERIODO 1**	**PERIODO 2**	**PERIODO 3**	**PERIODO 4**	**PERIODO 5**
Ganancia del Ejercicio	$4.296.455,48	$6.359.350,25	$9.350.047,03	$13.686.056,72	$19.972.770,13
Deducciones Personales	$85.848,99	$85.848,99	$85.848,99	$85.848,99	$85.848,99
Ganancia Neta sujeta a impuesto	$4.210.606,49	$6.273.501,26	$9.264.198,04	$13.600.207,73	$19.886.921,14
Sobre el excedente de $528.636,91	$528.636,91	$528.636,91	$528.636,91	$528.636,91	$528.636,91
Ganancia Neta menos excedente	$3.681.969,58	$5.744.864,35	$8.735.561,13	$13.071.570,82	$19.358.284,23
Alícuota	35%	35%	35%	35%	35%
Impuesto a ingresar	$1.288.689,35	$2.010.702,52	$3.057.446,39	$4.575.049,79	$6.775.399,48
Monto fijo establecido por Ley	$117.952,11	$117.952,11	$117.952,11	$117.952,11	$117.952,11
Impuesto determinado	**$1.406.641,46**	**$2.128.654,63**	**$3.175.398,50**	**$4.693.001,90**	**$6.893.351,59**

Fuente: Elaboración Propia.

FLUJO NETO DE FONDOS SIN FINANCIACIÓN (Incremento del 30% en Obra Física)						
PERIODOS	**PERIODO 0**	**PERIODO 1**	**PERIODO 2**	**PERIODO 3**	**PERIODO 4**	**PERIODO 5**
INGRESOS						
Alquiler						
Cancha de fútbol		$3.248.925,62	$4.710.942,15	$6.830.866,12	$9.904.755,87	$14.361.896,01
Escuelita de fútbol		$99.173,55	$143.801,65	$208.512,40	$302.342,98	$438.397,31
Salón principal		$1.719.008,26	$2.492.561,98	$3.614.214,88	$5.240.611,57	$7.598.886,78
S.U.M		$1.055.785,12	$1.530.888,43	$2.219.788,22	$3.218.692,92	$4.667.104,74
Subtotal ingresos afectos a impuestos		**$6.122.892,56**	**$8.878.194,21**	**$12.873.381,61**	**$18.666.403,34**	**$27.066.284,84**
EGRESOS						
Inversión						
Equipamiento	**$41.807,89**					
Obra física	**$14.236.220,05**					
Cap. de trabajo neto	$652.921,36					
Egresos						
Personal		$523.901,95	$759.657,83	$1.101.503,85	$1.597.180,58	$2.315.911,84
Otros costos		$580.432,00	$841.626,40	$1.220.358,28	$1.769.519,51	$2.565.803,28
Impuestos Municipales						
Municipalidad de Río Cuarto		$61.228,93	$88.781,94	$128.733,82	$186.664,03	$270.662,85
Impuesto Inmobiliario Municipal		$70.031,74	$101.546,03	$147.241,74	$213.500,53	$309.575,76
Impuestos Provinciales						
Impuesto a los Ingresos Brutos		$171.440,99	$248.589,44	$360.454,69	$522.659,29	$757.855,98
Impuesto Inmobiliario Provincial		$101.674,71	$147.428,33	$213.771,08	$309.968,07	$449.453,71
Impuestos Nacionales						
Impuestos a los Bs. Personales (IBP)		$62.777,61	$61.665,09	$60.552,56	$59.440,04	$58.327,51
Atónomo		$32.443,92	$47.043,68	$68.213,34	$98.909,35	$143.418,55
Depreciaciones		$222.505,22	$222.505,22	$222.505,22	$222.505,22	$222.505,22
Utilidad antes de intereses e impuestos		**$4.296.455,48**	**$6.359.350,25**	**$9.350.047,03**	**$13.686.056,72**	**$19.972.770,13**
Impuestos a las Ganancias (IG)		$1.406.641,46	$2.128.654,63	$3.175.398,50	$4.693.001,90	$6.893.351,59
Utilidad Neta		**$2.889.814,02**	**$4.230.695,62**	**$6.174.648,52**	**$8.993.054,82**	**$13.079.418,54**
IVA CF	$2.167.127,09					
Depreciaciones		$222.505,22	$222.505,22	$222.505,22	$222.505,22	$222.505,22
Valor de recupero activo fijo						$13.165.501,84
Recupero de Cap. de Trabajo Neto						$652.921,36
Flujo neto de fondos sin financiación	**-$17.098.076,39**	**$3.112.319,24**	**$4.453.200,84**	**$6.397.153,75**	**$9.215.560,05**	**$27.120.346,97**

Fuente: Elaboración Propia.

Al incrementarse el valor del terreno y lo construido para el cálculo del impuesto inmobiliario municipal y provincial, el déficit acumulado máximo asciende a $652.921,36

Resolución de la VAN, TIR y PR, con incremento del 30% en obra física:

VAN	-$ 548.703,23
TIR	32,87%
TASA DE CORTE (Wacc)	34,11%
PERIODO DE RECUP. DESCONTADO	4 años y 1 mes

- *Análisis del pago de una indemnización por despido sin justa causa del empleado*: para el análisis del mismo se considerará que el día 31/12/2020 se precedió al despido del empleado del complejo.

La liquidación final se integra por el pago de los siguientes conceptos al 31/12/2020: salario periodo 12/2020, indemnización por antigüedad, indemnización por preaviso e incidencia del SAC, SAC proporcional, vacaciones no gozadas e incidencia del SAC y las contribuciones patronales correspondientes.

Para el cálculo de la proyección del egreso de la inversión en personal en el periodo 2020, se mantuvieron desde enero a noviembre 2020 el mismo monto y en diciembre 2020 únicamente el valor de la liquidación final. Se hizo la suposición que el 01/01/2021 se contrató un nuevo empleado a tiempo completo y con la misma categoría de Administrativo 1º.

Una vez obtenido los nuevos valores que componen el flujo de caja, se obtendrán los montos de la VAN, TIR y PR.

LIQUIDACIÓN FINAL SIN JUSTA CAUSA AL 31/12/2020					
A) DETERMINACION DE LA REMUNERACIÓN					
JORNADA:	A TIEMPO COMPLETO				
FECHA DE INGRESO:	1/1/2019				
CATEGORÍA:	ADMINISTRATIVO 1°				
	DESDE	HASTA	CANTIDAD	REMUNERATIVO	NO REMUNERATIVO
SALARIO (DICIEMBRE 2020)	1/12/2020	31/12/2020	31	$44.934,46	$1.276,00
INDEMNIZACION POR ANTIGÜEDAD	1/1/2019	31/12/2020	2	$0,00	$89.868,92
INDEMNIZACION POR PREAVISO E INC. SAC			1	$0,00	$67.401,69
SAC PROPORCIONAL	1/7/2020	31/12/2020	184	$22.467,23	$0,00
VNG + INCIDENCIA SAC			14	$0,00	$37.744,95
TOTAL DE HABERES				**$67.401,69**	**$196.291,56**
JUBILACION				$7.414,19	
O.N.S.S.J. Y P.				$2.022,05	
GREMART N°94 CC160/75				$1.348,03	
OBRA SOCIAL				$4.044,10	
TOTAL DESCUENTOS				**$14.828,37**	
SUELDO NETO A PAGAR				**$248.864,88**	
B) CONTRIBUCIONES PATRONALES					
SEGURIDAD SOCIAL					
APORTES				$10.042,85	
CONTRIBUCIONES				$7.744,45	
OBRA SOCIAL					
APORTES				$3.437,49	
CONTRIBUCIONES				$6.874,97	
OTROS					
LRT				$7.752,58	
SEG. COLEC. DE VIDA OBLIGATORIO				$20,44	
TOTAL DE CONTRIBUCIONES				**$35.872,79**	
C) TOTALES					
TOTAL A PAGAR AL TRABAJADOR					**$248.864,88**
TOTAL A PAGAR DE APORTES Y CONT.					**$35.872,79**
COSTO TOTAL LABORAL					**$284.737,66**

Fuente: Elaboración Propia.

PROYECCIÓN DE EGRESOS					
INVERSIÓN EN PERSONAL					
TASA DE INFLACIÓN ESTIMADA		**45%**	**45%**	**45%**	**45%**
PERIODOS	**PERIODO 1**	**PERIODO 2**	**PERIODO 3**	**PERIODO 4**	**PERIODO 5**
Administrativo 1ra.	$349.538,80	$448.350,73	$734.905,33	$1.065.612,72	$1.545.138,44
Aportes y Contrib.-Seg.-Social	$166.449,79	$213.503,87	$349.960,68	$507.442,99	$735.792,33
Grem. Art N°94 cc 160/75	$7.913,36	$10.150,41	$16.637,84	$24.124,87	$34.981,06
Liquidación Final + Sueldo 12/2020	$0,00	$284.737,66	$0,00	$0,00	$0,00
SUBTOTAL DE INVERSIÓN EN PERSONAL	**$523.901,95**	**$956.742,66**	**$1.101.503,85**	**$1.597.180,57**	**$2.315.911,83**

Fuente: Elaboración Propia.

FLUJO NETO DE FONDOS SIN FINANCIACIÓN (Pago de indemnización en el periodo 12/2020)						
PERIODOS	**PERIODO 0**	**PERIODO 1**	**PERIODO 2**	**PERIODO 3**	**PERIODO 4**	**PERIODO 5**
INGRESOS						
Alquiler						
Cancha de fútbol		$3.248.925,62	$4.710.942,15	$6.830.866,12	$9.904.755,87	$14.361.896,01
Escuelita de fútbol		$99.173,55	$143.801,65	$208.512,40	$302.342,98	$438.397,31
Salón principal		$1.719.008,26	$2.492.561,98	$3.614.214,88	$5.240.611,57	$7.598.886,78
S.U.M		$1.055.785,12	$1.530.888,43	$2.219.788,22	$3.218.692,92	$4.667.104,74
Subtotal ingresos afectos a impuestos		**$6.122.892,56**	**$8.878.194,21**	**$12.873.381,61**	**$18.666.403,34**	**$27.066.284,84**
EGRESOS						
Inversión						
Equipamiento	$41.807,89					
Obra física	$10.950.938,50					
Cap. de trabajo neto	$632.340,11					
Egresos						
Personal		$523.901,95	**$956.742,66**	$1.101.503,85	$1.597.180,58	$2.315.911,84
Otros costos		$580.432,00	$841.626,40	$1.220.358,28	$1.769.519,51	$2.565.803,28
Impuestos Municipales						
Municipalidad de Río Cuarto		$61.228,93	$88.781,94	$128.733,82	$186.664,03	$270.662,85
Impuesto Inmobiliario Municipal		$53.870,57	$78.112,33	$113.262,88	$164.231,17	$238.135,20
Impuestos Provinciales						
Impuesto a los Ingresos Brutos		$171.440,99	$248.589,44	$360.454,69	$522.659,29	$757.855,98
Impuesto Inmobiliario Provincial		$76.673,38	$111.176,40	$161.205,78	$233.748,38	$338.935,16
Impuestos Nacionales						
Impuestos a los Bs. Personales (IBP)		$46.598,99	$45.734,26	$44.869,52	$44.004,78	$43.140,04
Atónomo		$32.443,92	$47.043,68	$68.213,34	$98.909,35	$143.418,55
Depreciaciones		$172.947,54	$172.947,54	$172.947,54	$172.947,54	$172.947,54
Utilidad antes de intereses e impuestos		**$4.403.354,29**	**$6.287.439,57**	**$9.501.831,92**	**$13.876.538,70**	**$20.219.474,40**
Impuestos a las Ganancias (IG)		$1.444.056,05	$2.103.485,89	$3.228.523,22	$4.759.670,59	$6.979.698,08
Utilidad Neta		**$2.959.298,24**	**$4.183.953,67**	**$6.273.308,70**	**$9.116.868,11**	**$13.239.776,31**
IVA CF	$1.668.033,87					
Depreciaciones		$172.947,54	$172.947,54	$172.947,54	$172.947,54	$172.947,54
Valor de recupero activo fijo						$10.128.008,73
Recupero de Cap. de Trabajo Neto						$632.340,11
Flujo neto de fondos sin financiación	**-$13.293.120,37**	**$3.132.245,78**	**$4.356.901,21**	**$6.446.256,24**	**$9.289.815,65**	**$24.173.072,69**

Fuente: Elaboración Propia.

Resolución de la VAN, TIR y PR, incluyendo el pago de la indemnización por despido sin justa causa en el periodo 12/2020:

VAN	$ 2.581.497,77
TIR	41,34%
TASA DE CORTE (Wacc)	34,11%
PERIODO DE RECUP. DESCONTADO	3 años y 9 meses

- *Análisis de la disminución del 40% de la cantidad demandada:* para el mismo se considerará una disminución del 40% de la cantidad demandada en los servicios que ofrece el Complejo, las cuales son el alquiler de las canchas de futbol, alquiler para la escuelita de futbol, alquiler del salón principal y alquiler del S.U.M. Obteniendo de esta manera la nueva tabla de la proyección de ingresos, lo cual conlleva a una modificación en la tabla del flujo de caja. Una vez obtenido los nuevos valores que componen el flujo de caja, se obtendrán los montos de la VAN, TIR y PR.

PROYECCIÓN DE INGRESOS					
Tasa de inflación estimada	**-**	**45%**	**45%**	**45%**	**45%**
PERIODOS	**2019**	**2020**	**2021**	**2022**	**2023**
ALQUILER CANCHAS DE FÚTBOL					
Cantidad de alquileres por año	1310	1310	1310	1310	1310
Ingresos por alquiler	$743,80	$1.078,51	$1.563,84	$2.267,57	$3.287,98
Subtotal de cant. de alquiler x ing.	$974.380,17	$1.412.851,24	$2.048.634,30	$2.970.519,73	$4.307.253,61
Cant. de canchas de fútbol	2	2	2	2	2
Subtotal de ingresos anual	**$1.948.760,33**	**$2.825.702,48**	**$4.097.268,60**	**$5.941.039,46**	**$8.614.507,22**
ALQUILER PARA LA ESCUELITA DE FÚTBOL					
cantidad de alquileres por año	7	7	7	7	7
ingresos por alquiler	$8.264,46	$11.983,47	$17.376,03	$25.195,25	$36.533,11
subtotal de ingresos anual	**$57.851,24**	**$83.884,30**	**$121.632,23**	**$176.366,74**	**$255.731,77**
ALQUILER DEL SALÓN PRINCIPAL					
Cantidad de días por año	31	31	31	31	31
Ingresos por alquiler	$33.057,85	$47.933,88	$69.504,13	$100.780,99	$146.132,44
Subtotal de ingresos anual	**$1.024.793,39**	**$1.485.950,41**	**$2.154.628,10**	**$3.124.210,74**	**$4.530.105,58**
ALQUILER DEL S.U.M.					
Cantidad de días por año	219	219	219	219	219
Ingresos por alquiler	$2.892,56	$4.194,21	$6.081,61	$8.818,34	$12.786,59
Subtotal de ingresos anual	**$633.471,07**	**$918.533,06**	**$1.331.872,93**	**$1.931.215,75**	**$2.800.262,84**
Total de ingr. afectos a impuestos	**$3.664.876,03**	**$5.314.070,25**	**$7.705.401,86**	**$11.172.832,70**	**$16.200.607,41**
Iva débito fiscal	**$769.623,97**	**$1.115.954,75**	**$1.618.134,39**	**$2.346.294,87**	**$3.402.127,56**
Total de ingresos anuales	**$4.434.500,00**	**$6.430.025,00**	**$9.323.536,25**	**$13.519.127,56**	**$19.602.734,97**

Fuente: Elaboración Propia.

FLUJO NETO DE FONDOS SIN FINANCIACIÓN (Con una disminución del 40% de la cantidad demandada)						
PERIODOS	**PERIODO 0**	**PERIODO 1**	**PERIODO 2**	**PERIODO 3**	**PERIODO 4**	**PERIODO 5**
INGRESOS						
Alquiler						
Cancha de futbol		$1.948.760,33	$2.825.702,48	$4.097.268,60	$5.941.039,46	$8.614.507,22
Escuelita de fútbol		$57.851,24	$83.884,30	$121.632,23	$176.366,74	$255.731,77
Salón principal		$1.024.793,39	$1.485.950,41	$2.154.628,10	$3.124.210,74	$4.530.105,58
S.U.M		$633.471,07	$918.533,06	$1.331.872,93	$1.931.215,75	$2.800.262,84
Subtotal ingresos afectos a impuestos		**$3.664.876,03**	**$5.314.070,25**	**$7.705.401,86**	**$11.172.832,70**	**$16.200.607,41**
EGRESOS						
Inversión						
Equipamiento	$41.807,89					
Obra física	$10.950.938,50					
Cap. de trabajo neto	$632.340,11					
Egresos						
Personal		$523.901,95	$759.657,83	$1.101.503,85	$1.597.180,58	$2.315.911,84
Otros costos		$580.432,00	$841.626,40	$1.220.358,28	$1.769.519,51	$2.565.803,28
Impuestos Municipales						
Municipalidad de Río Cuarto		$36.648,76	$53.140,70	$77.054,02	$111.728,33	$162.006,07
Impuesto Inmobiliario Municipal		$53.870,57	$78.112,33	$113.262,88	$164.231,17	$238.135,20
Impuestos Provinciales						
Impuesto a los Ingresos Brutos		$102.616,53	$148.793,97	$215.751,25	$312.839,32	$453.617,01
Impuesto Inmobiliario Provincial		$76.673,38	$111.176,40	$161.205,78	$233.748,38	$338.935,16
Impuestos Nacionales						
Impuestos a los Bs. Personales (IBP)		$46.598,99	$45.734,26	$44.869,52	$44.004,78	$43.140,04
Atónomo		$32.443,92	$47.043,68	$68.213,34	$98.909,35	$143.418,55
Depreciaciones		$172.947,54	$172.947,54	$172.947,54	$172.947,54	$172.947,54
Utilidad antes de intereses e impuestos		**$2.038.742,39**	**$3.055.837,14**	**$4.530.235,40**	**$6.667.723,74**	**$9.766.692,71**
Impuestos a las Ganancias (IG)		$616.441,88	$972.425,04	$1.488.464,44	$2.236.585,36	$3.321.224,49
Utilidad Neta		**$1.422.300,51**	**$2.083.412,10**	**$3.041.770,97**	**$4.431.138,39**	**$6.445.468,22**
IVA CF	$1.668.033,87					
Depreciaciones		$172.947,54	$172.947,54	$172.947,54	$172.947,54	$172.947,54
Valor de recupero activo fijo						$10.128.008,73
Recupero de Cap. de Trabajo Neto						$632.340,11
Flujo neto de fondos sin financiación	**-$13.293.120,37**	**$1.595.248,05**	**$2.256.359,63**	**$3.214.718,50**	**$4.604.085,93**	**$17.378.764,59**

Fuente: Elaboración Propia.

Resolución de la VAN, TIR y PR, con la disminución del 40% de la cantidad demandada:

VAN	-$ 4.086.958,50
TIR	21,54%
TASA DE CORTE (Wacc)	34,11%
PERIODO DE RECUP. DESCONTADO	5 años y 2 meses

Una vez analizado los tres escenarios que pueden presentarse, se procederá con la comparación de los mismos:

Análisis de escenarios	Análisis Probable	Análisis del increm. Del 30% de la inversión inicial	Análisis del pago de la Indemnización	Análisis de la disminución del 40% de la cant. demandada
VAN	$2.652.724,70	-$548.703,23	$ 2.581.497,77	-$ 4.086.958,50
TIR	41,55%	32,87%	41,34%	21,54%
Tasa de corte (Wacc)	34,11%	34,11%	34,11%	34,11%
PR	3 años y 7 meses	4 años y 1 mes	3 años y 9 meses	Mayor a 5 años

De acuerdo al estudio realizado a través de la comparación de los diferentes escenarios, se puede observar que el proyecto de inversión es factible solo en el caso si se debe hacer frente al pago de una indemnización por despido sin justa causa del empleado del complejo.

En cambio, si se produce una disminución de la cantidad demandada y un incremento de la Inversión Física, el resultado de su VAN es negativa, lo cual implica que el proyecto no es atractivo y el capital del inversor disminuye, en vez de aumentar como en el caso anterior donde la VAN es positiva; además la TIR es menor a la tasa de corte, lo que significa que el proyecto no es rentable.

Conclusiones

El trabajo se realizó con el fin de analizar la viabilidad de un proyecto de inversión sobre la implementación de un Complejo con Cancha de Fútbol de Césped Sintético, desde distintos aspectos y los resultados arrojados fueron satisfactorios:

Viabilidad Comercial: se realizó un estudio de mercado, para conocer la demanda del servicio a través del análisis de consumidor, segmentación del mercado, posicionamiento y análisis del medio, analizando además variables como la oferta, la competencia, el precio y las fuerzas que moldean el mercado, entre otras. Se definió el plan de marketing a implementar para concretar el proyecto. Se pudo apreciar que existe una necesidad insatisfecha y una demanda exigente: pocos oferentes y demasiados demandantes, tras esta situación el proyecto desde el aspecto comercial resulta viable.

Viabilidad Técnica: en este punto se contempló la infraestructura requerida para satisfacer la demanda. Se definieron las características que tendría el servicio en base a las necesidades de la demanda. El proyecto es viable desde el aspecto técnico.

Viabilidad Legal: de acuerdo a lo analizado en el Estudio Legal, el proyecto de inversión se encuadra en el Régimen General, estando obligado a presentar a Nivel Nacional las declaraciones juradas de los Impuestos al Valor Agregado, Impuestos a las Ganancias e Impuestos a los Bienes Personales; a Nivel Provincial la declaración jurada de los Impuestos sobre los Ingresos Brutos y por último la declaración jurada del Impuesto Municipal. De acuerdo con la información obtenida a través de la Secretaría de Planificación- Dirección General de Planeamiento Urbano dependiente de la municipalidad de Río Cuarto, para la a inscripción del negocio se debe seguir una serie de requisitos legales que consta en la presentación de ciertos formularios. El proyecto se adecúa a las diferentes normas que participan en su concreción por lo que se puede considerar que también es viable legalmente.

Viabilidad Administrativo – Organizacional: en este punto se analizó la estructura organizacional definiendo la Misión y la Visión en que se orienta el Complejo. Se mencionaron las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que presenta el entorno, donde se tendrá en cuenta la principal fortaleza que es la de contar con instalaciones nuevas y a estrenar, además, con el paso del tiempo se adquirirá la experiencia necesaria para ir satisfaciendo las necesidades de los potenciales clientes. En lo que respecta a la estructura organizacional no presenta grandes complicaciones, al ser un Complejo pequeño se pueden

tomar decisiones de forma simple y sencilla. Por lo expuesto se puede decir que el proyecto resulta viable desde el aspecto administrativo y organizacional.

Viabilidad Ambiental: de acuerdo a lo analizado en el Estudio Ambiental, el proyecto de inversión no presenta inconvenientes para la instalación de canchas de futbol elaborado con césped sintético. El uso del mismo trae aparejado una serie de beneficios en la salud del medio ambiente., uno de ellos es el ahorro de grandes cantidades de litros de agua, ya que el césped sintético no necesita ser regado como el césped natural, y otra ventaja del césped artificial sobre el natural, es que no requiere el uso de fertilizantes y pesticidas, evitando de este modo contaminar el medio ambiente. El proyecto es viable desde el aspecto ambiental.

Viabilidad Económica- Financiara: en esta última etapa se ordenó y sistematizo la información de carácter monetario, con el objeto de tomar la decisión de aceptación o rechazo del proyecto. La rentabilidad obtenida en un periodo de cinco años, dio como resultado la aceptación de llevarlo a cabo. Por lo mencionado el presente estudio determina que es aconsejable llevar a cabo el proyecto

De acuerdo al estudio realizado a través de la comparación de los diferentes escenarios: incremento en el valor de activos fijos, disminución de las ventas y pago de una indemnización por despido sin justa causa, se pudo observar que el proyecto es factible llevarlo a cabo solo en el caso que se presente un despido y se deba abonar una indemnización; en cambio, si se produce una disminución de la cantidad demandada y un incremento de la inversión física, da como resultado un proyecto no atractivo, ya que el capital del inversor disminuiría, siendo el mismo no rentable.

Anexos

Anexo I: Presupuestos inversiones en equipamiento

Anexo I.I: Presupuesto de equipos de computación y accesorios de informática

PROVEEDOR: GOOD GAME
DOMICILIO: PAUNERO Y CABRERA – RIO CUARTO

PRESUPUESTO

COMPROBANTE NO VALIDO COMO FACTURA

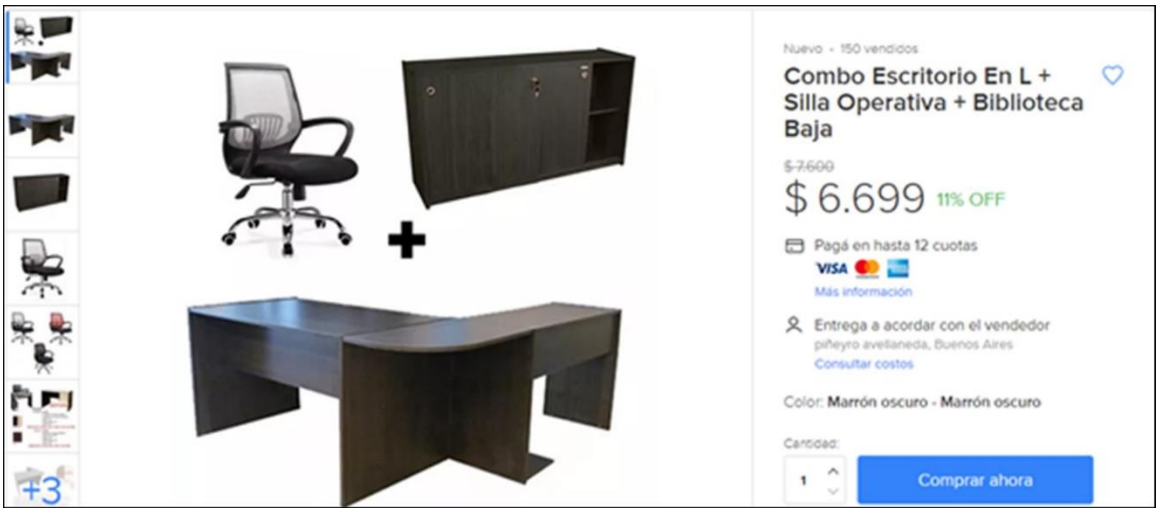
Nº X000400005815

Señor(es) : MARIA JIMENA HERNANDEZ — Cuenta Nº : 1 213
Domicilio : — Localidad : RIO CUARTO
Teléfono :
Cond. IVA : CONSUMIDOR FINAL — C.U.I.T. :

CODIGO	DESCRIPCION		CANTIDAD	PREC.UNIT.	PREC.TOTAL
1 1527	CPU INTEL CORE I3 7100 KABYLAKE S-1151	[10.5]	1.00	3,437.20	3,437.20
1 1296	MB.ASUS H110 RCSI DDR4 (S1151)	[10.5]	1.00	1,348.94	1,348.94
1 242	DDR-4 4G KINGSTON	[10.5]	1.00	1,273.57	1,273.57
1 842	HD 1T SATA III	[10.5]	1.00	1,247.24	1,247.24
1 516	GRABADORA DVD LG / SAMSUNG SATA NEGRA	[10.5]	1.00	370.05	370.05
1 800	GABINETE KIT MAGNUNTECH 450W	[10.5]	1.00	874.17	874.17
1 160	MONITOR 19" SAMSUNG LED LS19F355HNL	[21.0]	1.00	3,254.24	3,254.24
1 1455	IMP EPSON MULTIFUNCION L-380 SIST.CONTINUO	[21.0]	1.00	5,772.33	5,772.33

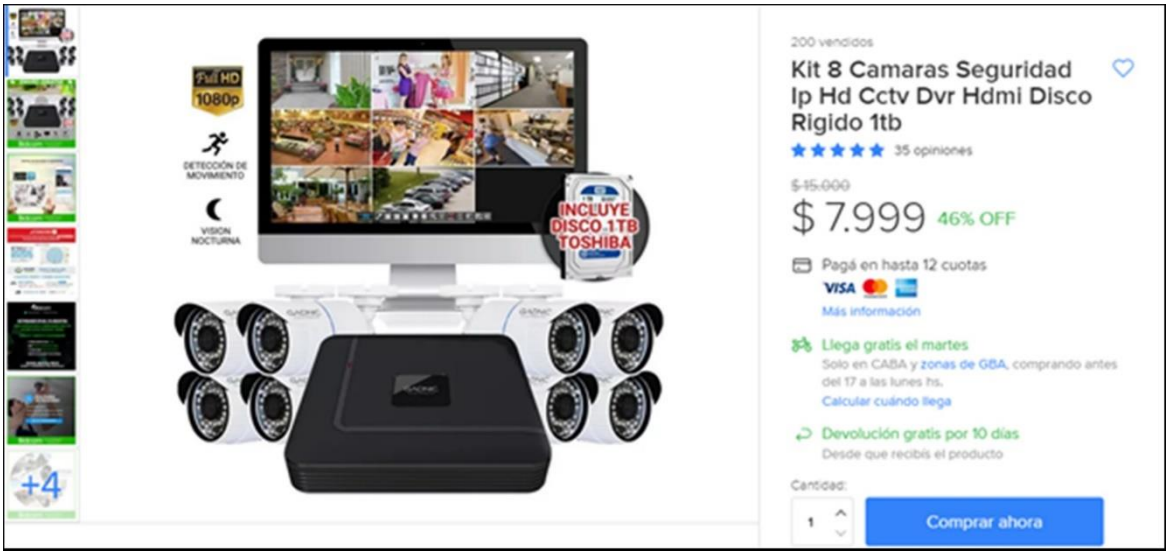
TOTAL > $17,577.72

Anexo I.II: Presupuesto en mobiliario para la oficina



Fuente: https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-681776907-combo-escritorio-en-l-silla-operativa-biblioteca-baja-_JM

Anexo I.III: Presupuesto de cámaras de seguridad



Fuente: https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-660258287-kit-8-camaras-seguridad-ip-hd-cctv-dvr-hdmi-disco-rigido-1tb-_JM

Anexo I.IV: Presupuesto de matafuegos

Gmail

Hernandez María Jimena <hernandezmjimena@gmail.com>

Pedido de presupuesto

Departamento Externo Bomberos Río Cuarto <matafuegosbomberos@gmail.com>
Para: Hernandez María Jimena <hernandezmjimena@gmail.com>

Estimada envío presupuesto requerido:
Matafuego de 5kg con habilitación correspondiente marca Yukon $ 2320.00 x 6, total $ 13.920,00 final con iva incluido.
Entrega inmediata.

saludos cordiales
Bruno

--
Sin más Saludo a Ud/Uds Atte.

Departamento Externo
SBVRC
Lamadrid 973 - Tel. 0358-4639280 -

"Su seguridad es nuestra meta"

Anexo II: Presupuestos inversiones en obras físicas

Anexo II.I: Presupuesto del terreno

ENTIDAD QUE REQUIERE LA TASACIÓN					
Nombre	*Jimena Hernandez*		Fecha	*05/01/2019*	
Telefono					

TITULAR ACTUAL DEL INMUEBLE	
Nombre y Apellidos	

DATOS DEL INMUEBLES					
UBICACIÓN					
Calle	*LOTE entre calles: Juarez Celman - Medrano Pedro - O´Higgins*				
Zona	*Manuel Pizarro*	Ciudad	*Río Cuarto*	Provincia	*Córdoba*
Código Postal	*5800*				

TIPOLOGÍA			
Casa	-	Duplex	-
Departamento	-	Loft	-
Lote	x	Cabaña	-
Campo	-		
Otro	-	Especifique	-

CARACTERÍSTICA	
Superficie Descubierta	*7130*
Superficie Cububierta	-
Superficie Semicubierta	-
Disposición	*Media manzana*
Uso Comercial	*Si*
Zona	*Residencial*
Apto Profesional	*Si*
Apto Crédito	

DETALLES DE LOS LOTES

Caracteristicas generales del inmuebles
LOTES EN BARRIO MANUEL PIZARRO, ZONA CARCEL. LOS TRES LOTES SUMAN 7100M2 APROXIMADAMENTE.

LOTES	Total	Medidas	
LOTE 02,03,04	*7130,6*		
Total	*7130,62*		

VALOR DE LA PROPIEDAD

Valor m2		
Valor de publicación	*$*	*500,00*
Valor del inmueble	*$*	*400,00*
Valor de piso	*$*	*300,00*

Valor total de la propiedad		
Valor de publicación	*$*	*3.565.000,00*
Valor del inmueble	*$*	*2.852.000,00*
Valor de piso	*$*	*2.139.000,00*

OBSERVACIONES

Los lotes, se encuentran en una tranquila, con seguridad por estar la carcel a pocos metros. Gran conectividad con medios de transporte públicos. Fácil acceso desde el centro y desde la ruta. Posibilidad de comprar un lote más para agrandar el predio en un futuro. Datos catastrales: Departamento 24, Pedania 05, Ciudad 52, Circunsición 05 Sección 01, Manzana 199. No se encontro plancheta disponible.

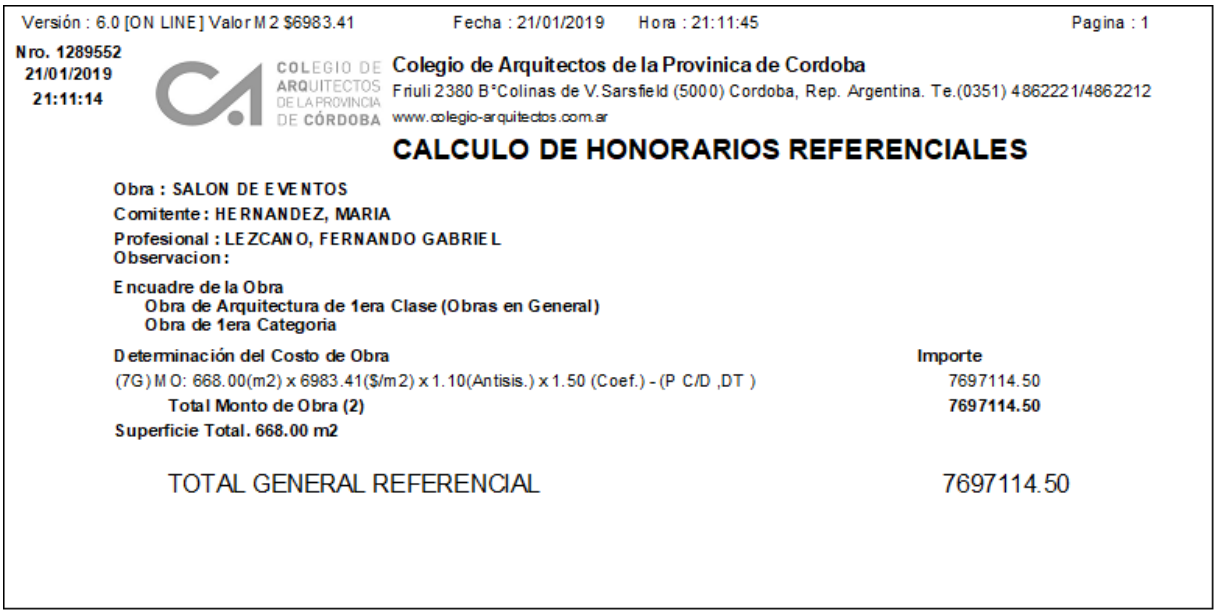
GLOBAL ENTREPRENEUR

REAL ESTATE, ART & YACHTS

3584194906 3515705303 cordoba@gblrealtors.com

www.gblentrepreneur.com www.facebook.com/globalentrepreneurcordoba

Anexo II.II: Presupuesto del salón de eventos



Versión : 6.0 [ON LINE] Valor M 2 $6983.41 Fecha : 21/01/2019 Hora : 21:11:45 Pagina : 1

Nro. 1289552
21/01/2019
21:11:14

COLEGIO DE ARQUITECTOS DE LA PROVINCIA DE CÓRDOBA

Colegio de Arquitectos de la Provinica de Cordoba
Friuli 2380 B°Colinas de V.Sarsfield (5000) Cordoba, Rep. Argentina. Te.(0351) 4862221/4862212
www.colegio-arquitectos.com.ar

CALCULO DE HONORARIOS REFERENCIALES

Obra : SALON DE EVENTOS
Comitente : HERNANDEZ, MARIA
Profesional : LEZCANO, FERNANDO GABRIEL
Observacion :

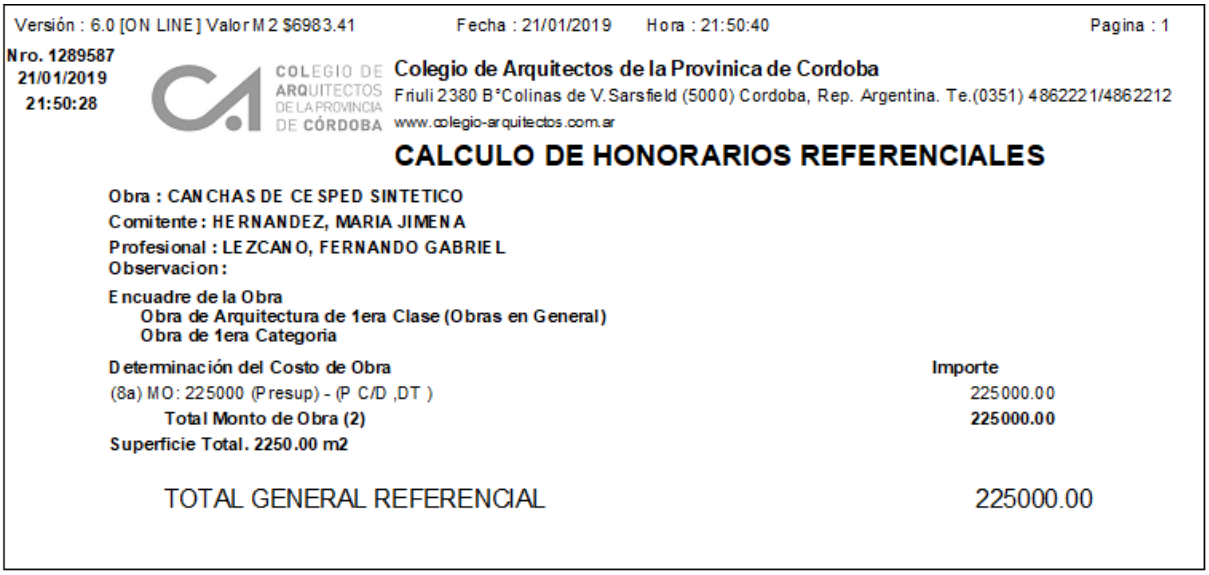
Encuadre de la Obra
Obra de Arquitectura de 1era Clase (Obras en General)
Obra de 1era Categoria

Determinación del Costo de Obra	Importe
(7G) MO: 668.00(m2) x 6983.41($/m2) x 1.10(Antisis.) x 1.50 (Coef.) - (P C/D ,DT)	7697114.50
Total Monto de Obra (2)	**7697114.50**

Superficie Total. 668.00 m2

TOTAL GENERAL REFERENCIAL 7697114.50

Anexo II.III: Presupuesto de las canchas de fútbol



Versión : 6.0 [ON LINE] Valor M 2 $6983.41 Fecha : 21/01/2019 Hora : 21:50:40 Pagina : 1

Nro. 1289587
21/01/2019
21:50:28

COLEGIO DE ARQUITECTOS DE LA PROVINCIA DE CÓRDOBA

Colegio de Arquitectos de la Provinica de Cordoba
Friuli 2380 B°Colinas de V.Sarsfield (5000) Cordoba, Rep. Argentina. Te.(0351) 4862221/4862212
www.colegio-arquitectos.com.ar

CALCULO DE HONORARIOS REFERENCIALES

Obra : CANCHAS DE CESPED SINTETICO
Comitente : HERNANDEZ, MARIA JIMENA
Profesional : LEZCANO, FERNANDO GABRIEL
Observacion :

Encuadre de la Obra
Obra de Arquitectura de 1era Clase (Obras en General)
Obra de 1era Categoria

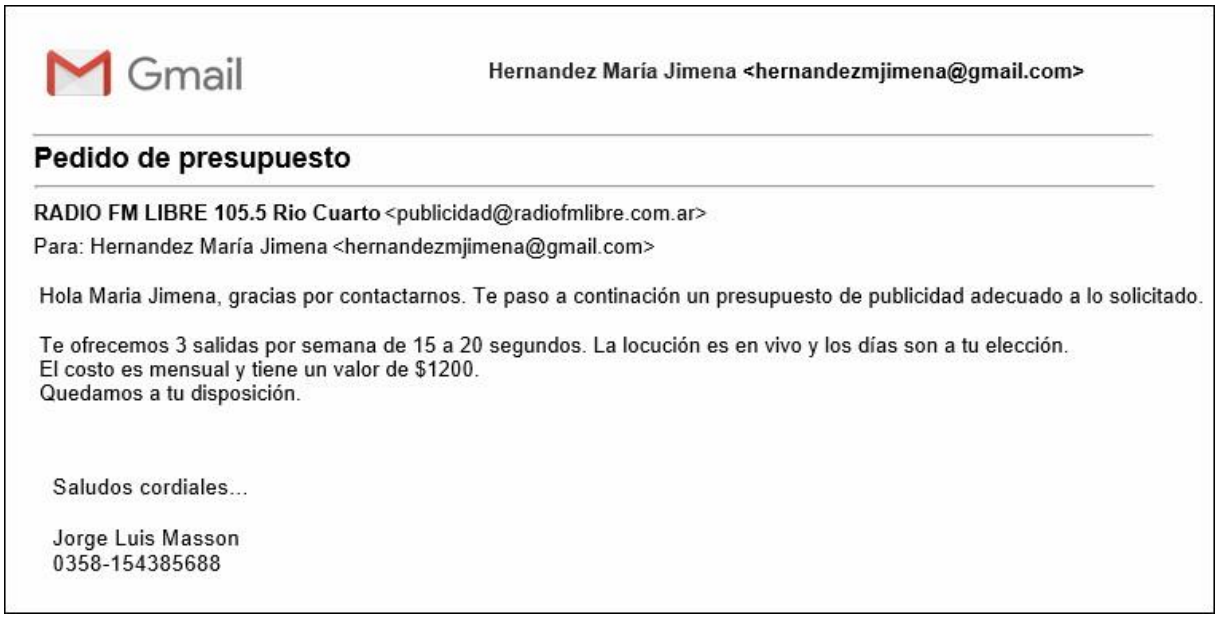
Determinación del Costo de Obra	Importe
(8a) MO: 225000 (Presup) - (P C/D ,DT)	225000.00
Total Monto de Obra (2)	**225000.00**

Superficie Total. 2250.00 m2

TOTAL GENERAL REFERENCIAL 225000.00

Anexo III: Presupuestos de otros costos

Anexo III.I: Presupuesto de publicidad: Radio FM Libre



Gmail Hernandez María Jimena <hernandezmjimena@gmail.com>

Pedido de presupuesto

RADIO FM LIBRE 105.5 Rio Cuarto <publicidad@radiofmlibre.com.ar>
Para: Hernandez María Jimena <hernandezmjimena@gmail.com>

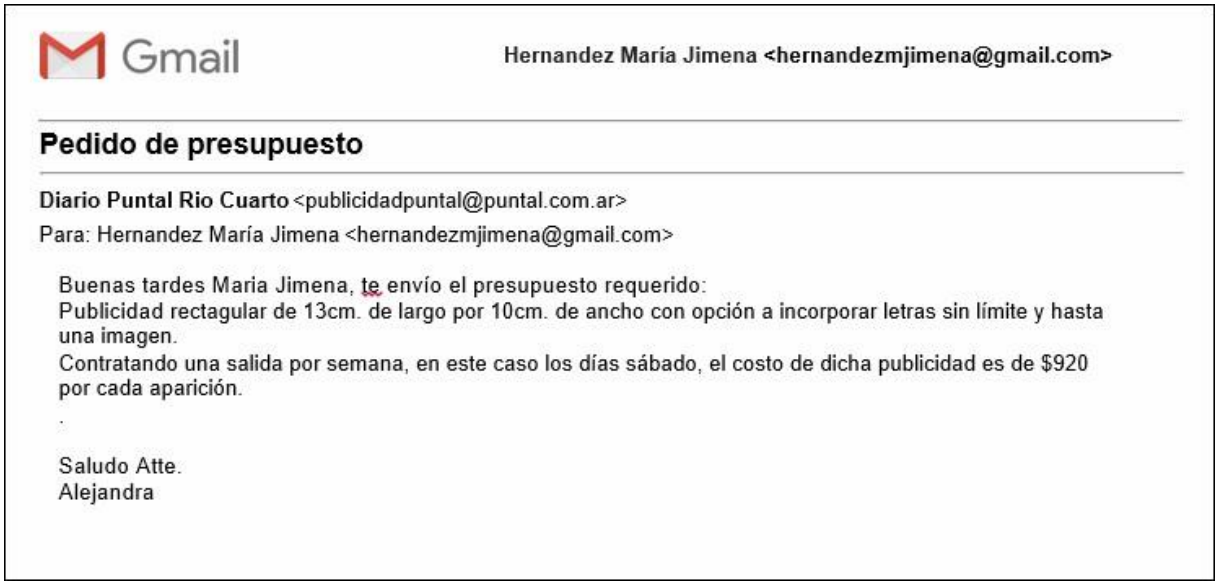
Hola Maria Jimena, gracias por contactarnos. Te paso a continación un presupuesto de publicidad adecuado a lo solicitado.

Te ofrecemos 3 salidas por semana de 15 a 20 segundos. La locución es en vivo y los días son a tu elección.
El costo es mensual y tiene un valor de $1200.
Quedamos a tu disposición.

Saludos cordiales...

Jorge Luis Masson
0358-154385688

Anexo III.II: Presupuesto de publicidad: Diario Puntal



Gmail Hernandez María Jimena <hernandezmjimena@gmail.com>

Pedido de presupuesto

Diario Puntal Rio Cuarto <publicidadpuntal@puntal.com.ar>
Para: Hernandez María Jimena <hernandezmjimena@gmail.com>

Buenas tardes Maria Jimena, te envío el presupuesto requerido:
Publicidad rectagular de 13cm. de largo por 10cm. de ancho con opción a incorporar letras sin límite y hasta una imagen.
Contratando una salida por semana, en este caso los días sábado, el costo de dicha publicidad es de $920 por cada aparición.
.

Saludo Atte.
Alejandra

Anexo III.III: Presupuesto de energía eléctrica – EPEC

Gmail Hernandez María Jimena <hernandezmjimena@gmail.com>

Pedido de presupuesto

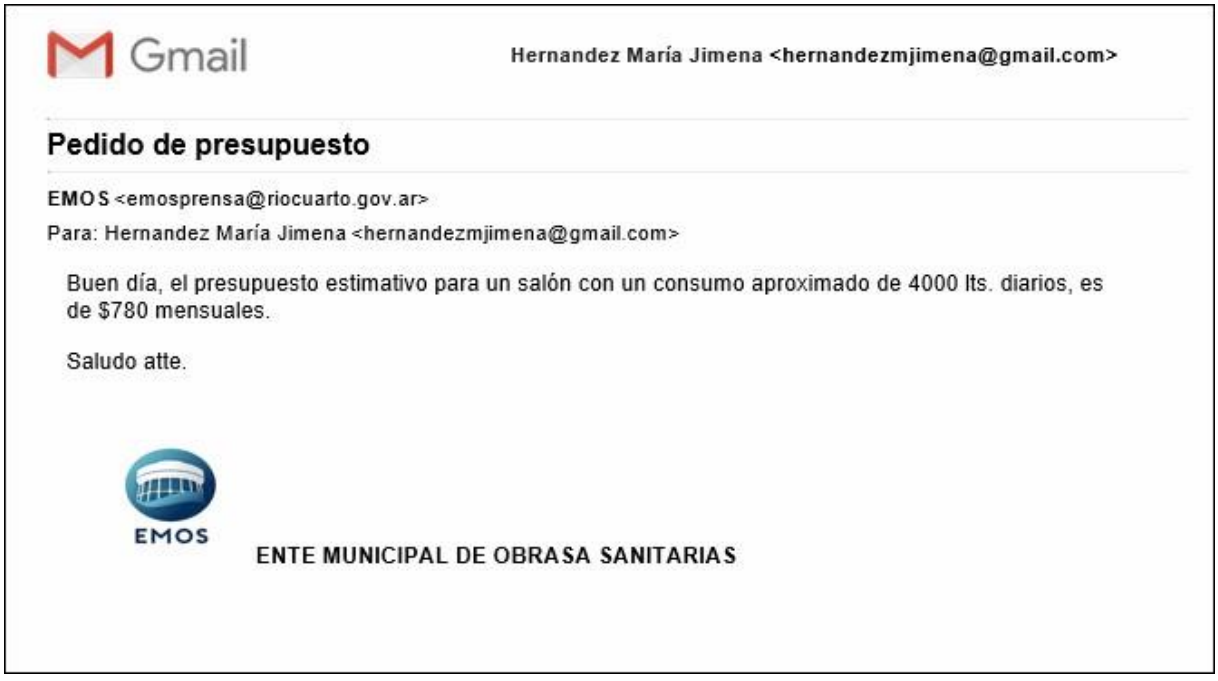
EPEC <comercial@epec.com.ar>
Para: Hernandez María Jimena <hernandezmjimena@gmail.com>

Buenos días estimada. El costo aproximado para el salon de eventos y de dos canchas de futbol es de $9960,00, dependiendo del uso nocturno y del consume de los artefactos electricos.

Saludo Atte.
Jorge Santesso

EPEC

Anexo III.IV: Presupuesto de agua potable – EMOS



Gmail Hernandez María Jimena <hernandezmjimena@gmail.com>

Pedido de presupuesto

EMOS <emosprensa@riocuarto.gov.ar>
Para: Hernandez María Jimena <hernandezmjimena@gmail.com>

Buen día, el presupuesto estimativo para un salón con un consumo aproximado de 4000 lts. diarios, es de $780 mensuales.

Saludo atte.

EMOS

ENTE MUNICIPAL DE OBRASA SANITARIAS

Anexo III.V: Presupuesto del seguro integral y de responsabilidad civil

Gmail

Hernandez María Jimena <hernandezmjimena@gmail.com>

Presupuesto de Seguro

Juan Carlos Gatica | Grupo Carena <jgatica@grupocarena.com>
Para: hernandezmjimena@gmail.com

Buenas tardes Estimada,

En el presente correo te brindo el presupuesto de seguro para el salon de eventos y las dos canchas de futbol.

Para las canchas de fúbol corresponde el Seguro de Responsabilidad Civil y para el salón un Seguro Integral contra incendio y daños totales y parciales. El precio de ambos es de un total de $13.892 anuales, el mismo se debe pagar en 10 cuotas mensuales con un mes por semester libre de gasto.

Cualquier duda quedo a su disposición.

Cordialmente,

Juan Carlos Gatica | Departamento Administrativo

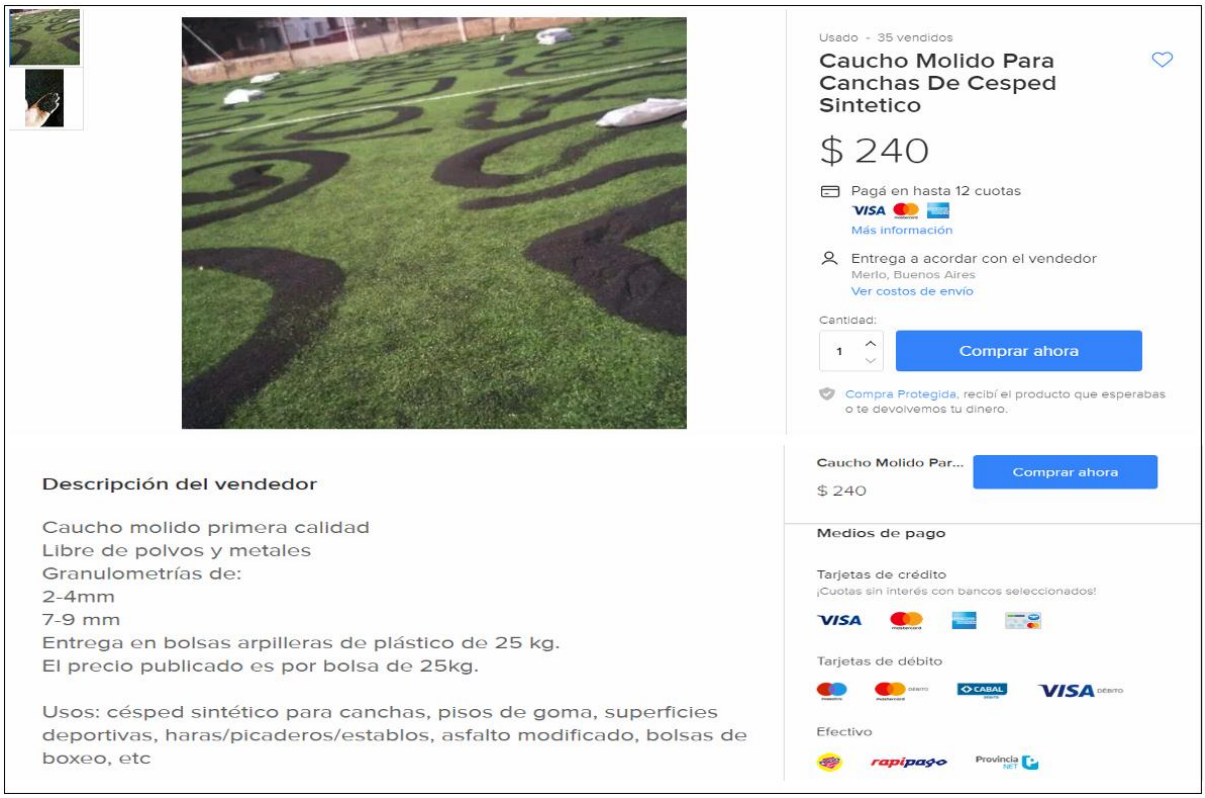
Teléfono: **+54 (358) 462 0514**

San Martín 581 | Río Cuarto | Córdoba

jgatica@grupocarena.com | www.**grupocarena**.com

Grupo Carena
seguro te cuida

Anexo III.VI: Prepuesto del material para la mantención de las canchas de fútbol: caucho



Fuente: https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-689404084-caucho-molido-para-canchas-de-cesped-sintetico-_JM

Anexo III.VII: Presupuesto de servicio de limpieza

Gmail maria jimena hernandez <hernandezmjimena@gmail.com>

Presupuesto Complejo Quinta Amarilla
2 mensajes

Diego Camilo Tisera <dctisera@hotmail.com>
Para: "hernandezmjimena@gmail.com" <hernandezmjimena@gmail.com>

PRESUPUESTO

-De nuestra consideración, aquí enviamos presupuesto solicitado por ustedes para Servicio de Limpieza:

- Personal: 1 empleado a cargo de la empresa totalmente,

Tareas a realizar:

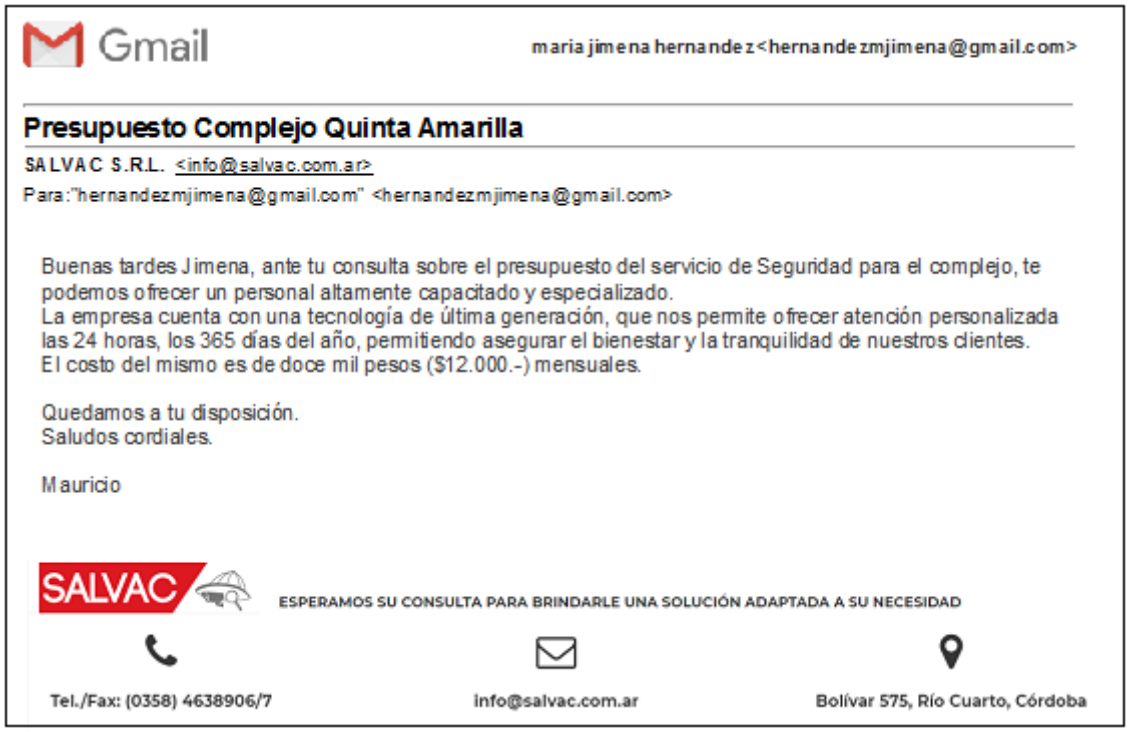
- El mantenimiento de espacios verdes.
- La limpieza de los salones: salón principal y salón chico.
- Limpieza de los baños, vestuarios, cocina, sala de depósito.
- Limpieza de vidrios internos y externos.

El monto al que hemos llegado tratando de achicarnos todo lo posible, considerando su manifestación, es de $16.000 pesos mensuales. Hemos hecho una reducción de $4.000 pesos de lo hablado inicialmente.

Quedamos al aguarde de su pronta respuesta. Desde ya muchas Gracias. Saludo cordialmente.

Diego Tisera

Anexo III.VIII: Presupuesto de servicio de seguridad



Gmail

maria jimena hernandez <hernandezmjimena@gmail.com>

Presupuesto Complejo Quinta Amarilla

SALVAC S.R.L. <info@salvac.com.ar>
Para:"hernandezmjimena@gmail.com" <hernandezmjimena@gmail.com>

Buenas tardes Jimena, ante tu consulta sobre el presupuesto del servicio de Seguridad para el complejo, te podemos ofrecer un personal altamente capacitado y especializado.
La empresa cuenta con una tecnología de última generación, que nos permite ofrecer atención personalizada las 24 horas, los 365 días del año, permitiendo asegurar el bienestar y la tranquilidad de nuestros clientes.
El costo del mismo es de doce mil pesos ($12.000.-) mensuales.

Quedamos a tu disposición.
Saludos cordiales.

Mauricio

SALVAC

ESPERAMOS SU CONSULTA PARA BRINDARLE UNA SOLUCIÓN ADAPTADA A SU NECESIDAD

Tel./Fax: (0358) 4638906/7 | info@salvac.com.ar | Bolívar 575, Río Cuarto, Córdoba

Anexo III.IX: Presupuesto de publicidad: reparto de folletos

Gmail

maria jimena hernandez <hernandezmjimena@gmail.com>

Presupuesto reparto de folletos

ManpowerGroup <manpower@manpower.ar >
Para:"hernandezmjimena@gmail.com" <hernandezmjimena@gmail.com>

Buenos días María Jimena. De acuerdo a lo hablado por teléfono, paso a detallar lo que consiste el "Plan Básico" del servicio de reparto de folletos:

Básico

$1.000

- 4000 volantes
- Volante adherido con cinta.
- Aprox. cubre 30 manzanas.
- Zonas: Centro de Río Cuarto.
- Supervisor en moto.

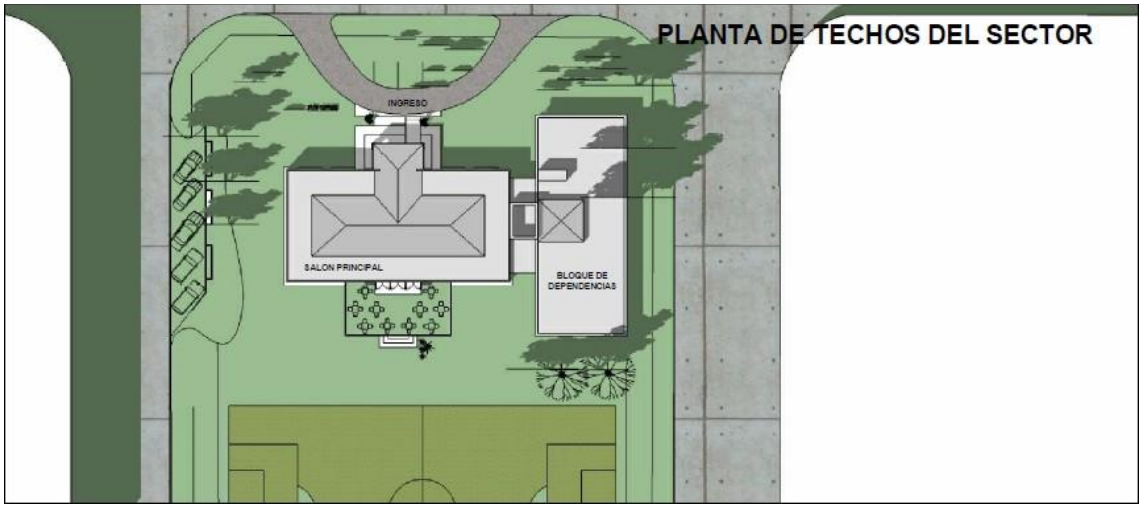
Anexo III.X: Presupuesto de publicidad: manejo de redes sociales

Anexo III.XI: Presupuesto de servicios contables

PRESUPUESTO		
SERVICIOS PROFESIONALES	**HONORARIOS CONTABLES**	**TOTAL**
1) ÁREA IMPOSITIVA - DDJJ Mensuales		
1.1) DDJJ IVA y Régimen de Información	$1.500,00	**$1.500,00**
1.2) DDJJ Rentas/Municipalidad	$1.500,00	**$1.500,00**
2) ÁREA IMPOSITIVA - DDJJ Anuales		
2.1) DDJJ Impuesto a las Ganancias	$3.500,00	**$3.500,00**
3) ÁREA LABORAL Y PREVISIONAL		
3.1) Liquidación mensual de sueldo un empleado y confección del F.931	$500,00	**$500,00**
Total de Honorarios Contables mensuales		**$3.500,00**
Total de Honorarios Contables anuales		**$3.500,00**
Dichos aranceles se actualizarán en base a las modificaciones establecidas por el Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la provincia de Córdoba.		

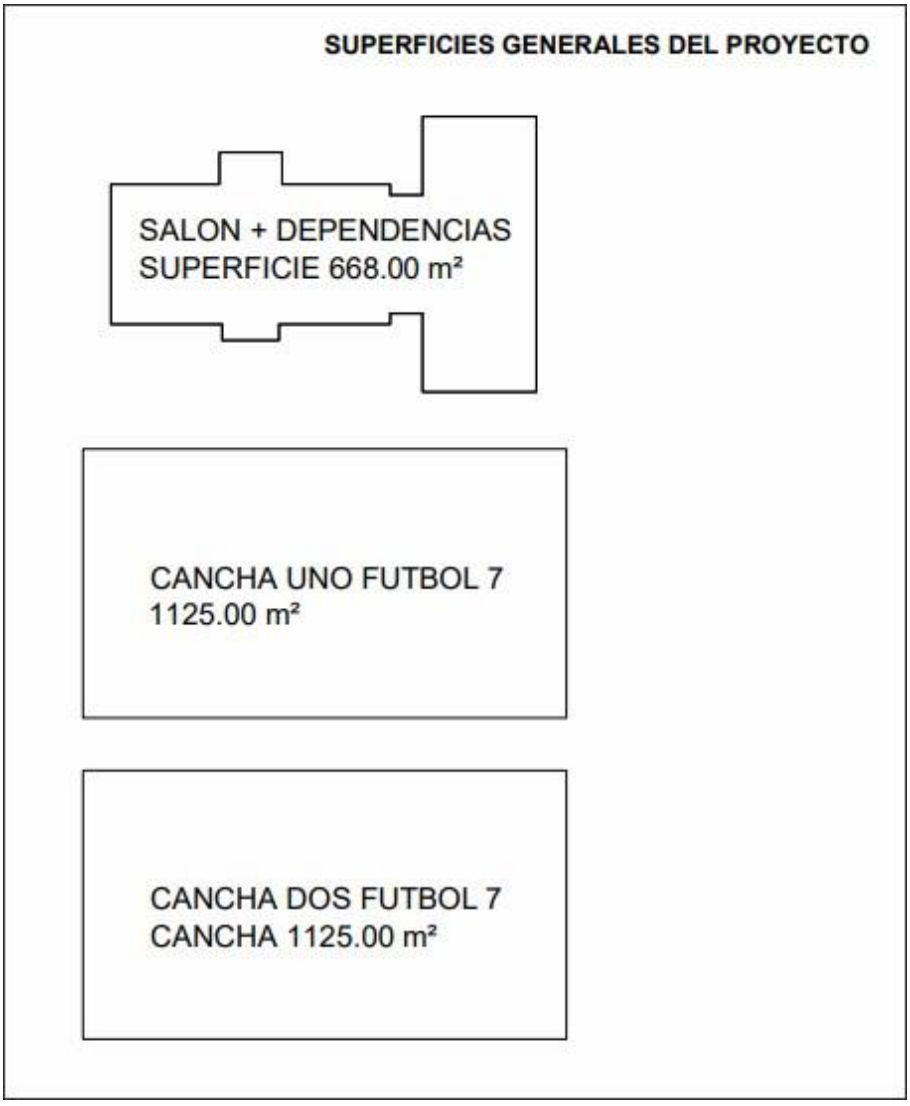
Anexo IV: Diseño del proyecto

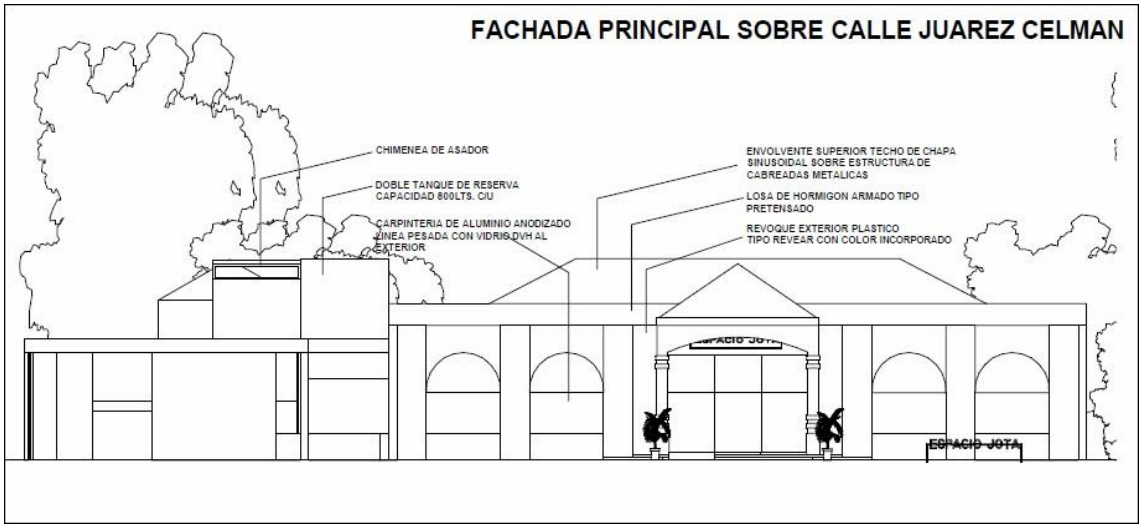
PERSPECTIVA AEREA DEL SECTOR

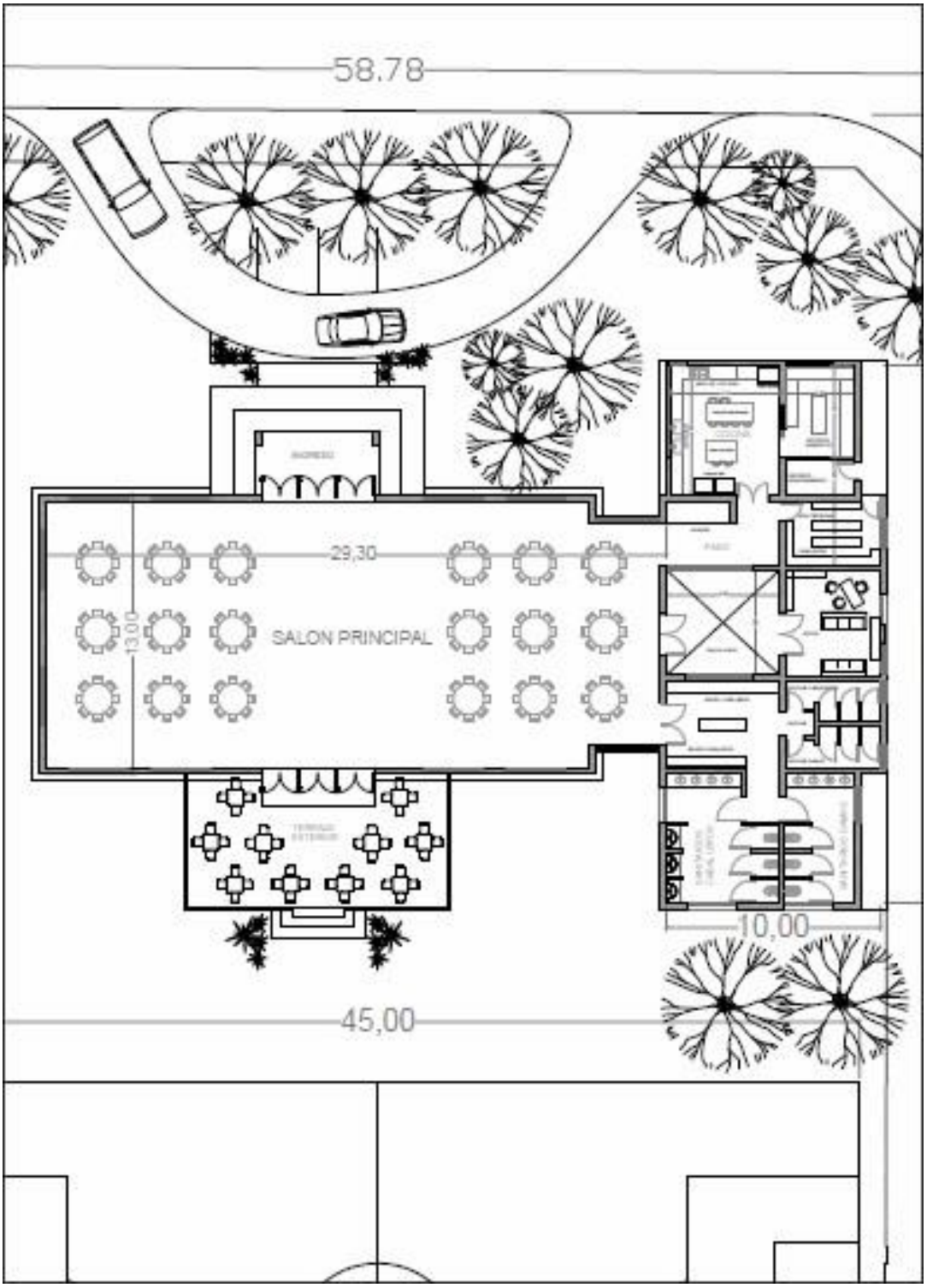

PLANTA DE TECHOS DEL SECTOR
INGRESO
SALON PRINCIPAL
BLOQUE DE DEPENDENCIAS

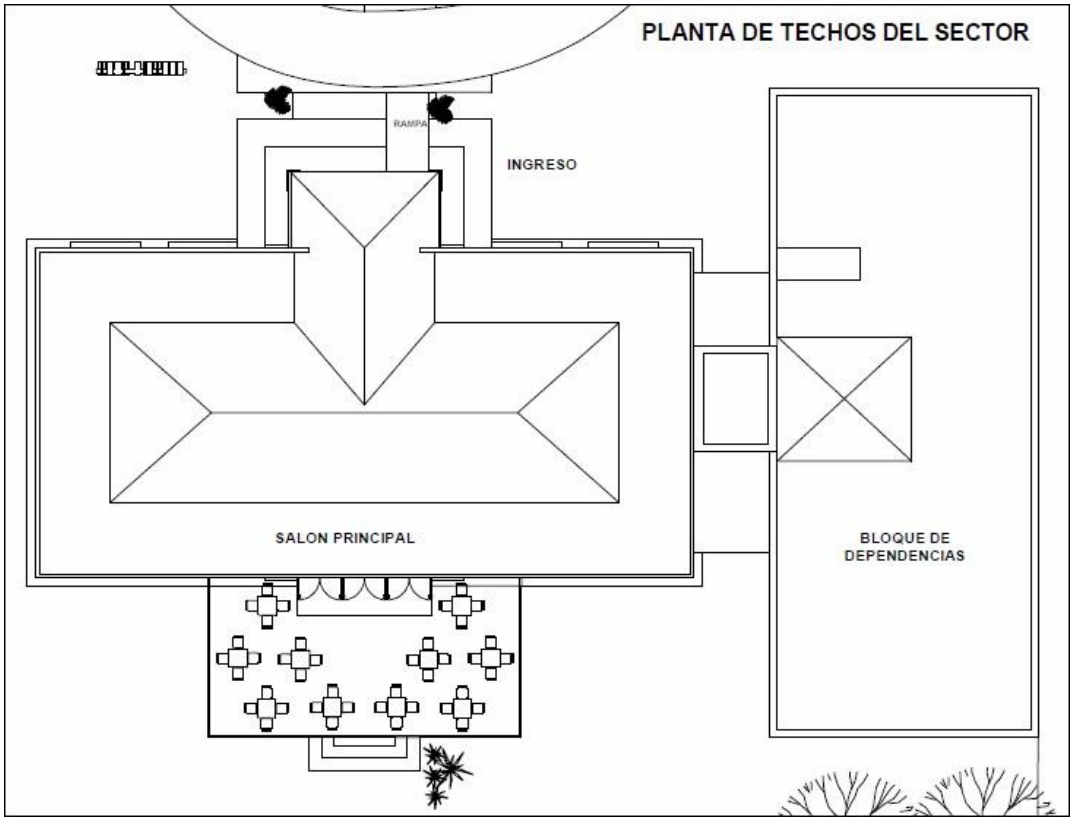
PERSPECTIVA AEREA DEL SECTOR

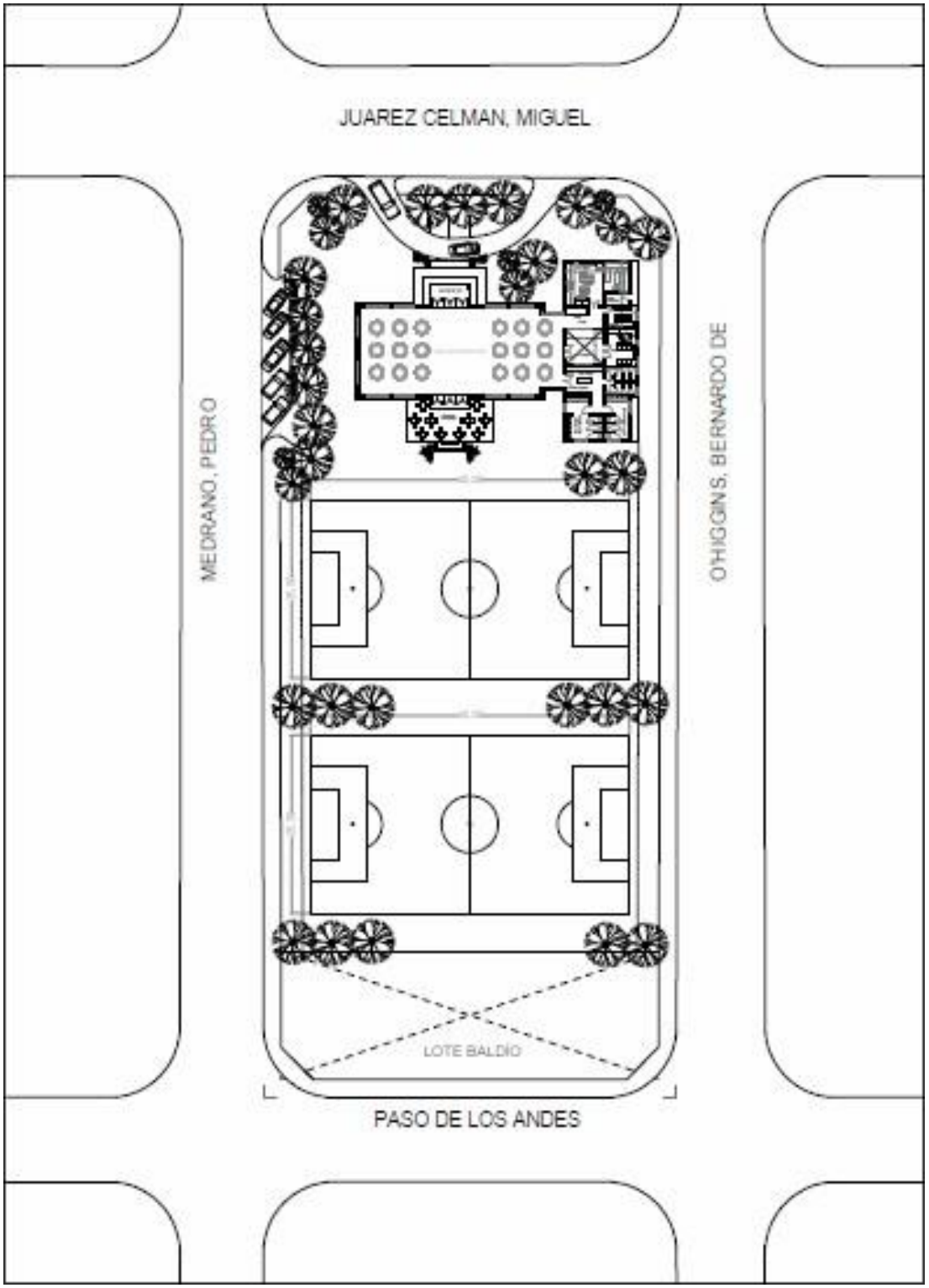
SUPERFICIES GENERALES DEL PROYECTO



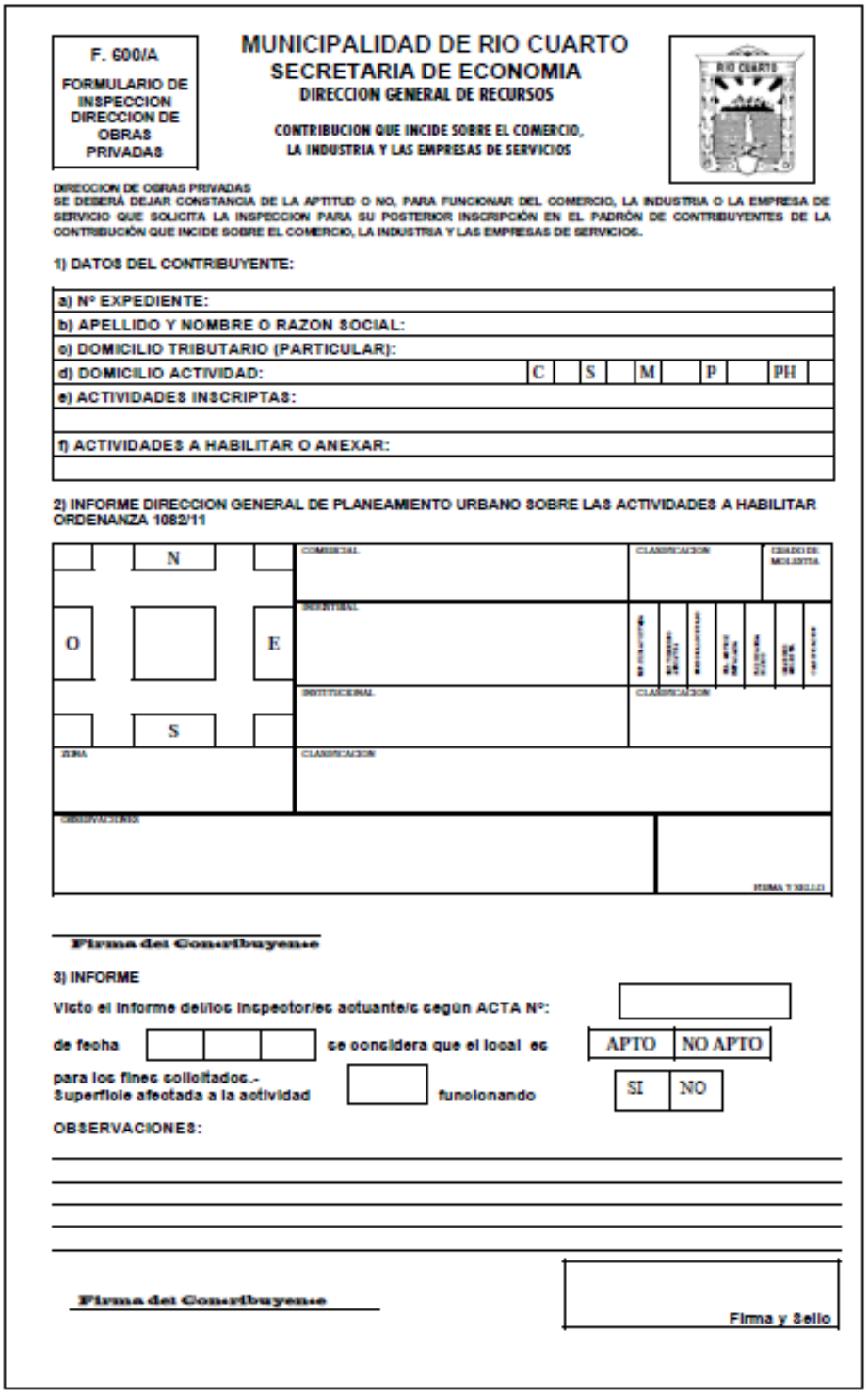

FACHADA PRINCIPAL SOBRE CALLE JUAREZ CELMAN
CHIMENEA DE ASADOR
DOBLE TANQUE DE RESERVA
CAPACIDAD 800LTS. C/U
CARPINTERIA DE ALUMINIO ANODIZADO
LINEA PESADA CON VIDRIO DVH AL
EXTERIOR
ENVOLVENTE SUPERIOR TECHO DE CHAPA
SINUSOIDAL SOBRE ESTRUCTURA DE
CABREADAS METALICAS
LOSA DE HORMIGON ARMADO TIPO
PRETENSADO
REVOQUE EXTERIOR PLASTICO
TIPO REVEAR CON COLOR INCORPORADO
ESPACIO JOTA


58.78
29,30
SALON PRINCIPAL
13,00
10,00
45,00


PLANTA DE TECHOS DEL SECTOR
RAMPA
INGRESO
SALON PRINCIPAL
BLOQUE DE
DEPENDENCIAS


JUAREZ CELMAN, MIGUEL
MEDRANO, PEDRO
O'HIGGINS, BERNARDO DE
LOTE BALDIO
PASO DE LOS ANDES

Anexo V: Formularios de inspección 600 /A, B y C



F. 600/A

FORMULARIO DE INSPECCION DIRECCION DE OBRAS PRIVADAS

MUNICIPALIDAD DE RIO CUARTO
SECRETARIA DE ECONOMIA
DIRECCION GENERAL DE RECURSOS

CONTRIBUCION QUE INCIDE SOBRE EL COMERCIO, LA INDUSTRIA Y LAS EMPRESAS DE SERVICIOS

DIRECCION DE OBRAS PRIVADAS
SE DEBERÁ DEJAR CONSTANCIA DE LA APTITUD O NO, PARA FUNCIONAR DEL COMERCIO, LA INDUSTRIA O LA EMPRESA DE SERVICIO QUE SOLICITA LA INSPECCION PARA SU POSTERIOR INSCRIPCIÓN EN EL PADRÓN DE CONTRIBUYENTES DE LA CONTRIBUCIÓN QUE INCIDE SOBRE EL COMERCIO, LA INDUSTRIA Y LAS EMPRESAS DE SERVICIOS.

1) DATOS DEL CONTRIBUYENTE:

a) N° EXPEDIENTE:										
b) APELLIDO Y NOMBRE O RAZON SOCIAL:										
c) DOMICILIO TRIBUTARIO (PARTICULAR):										
d) DOMICILIO ACTIVIDAD:	C		S		M		P		PH	
e) ACTIVIDADES INSCRIPTAS:										
f) ACTIVIDADES A HABILITAR O ANEXAR:										

2) INFORME DIRECCION GENERAL DE PLANEAMIENTO URBANO SOBRE LAS ACTIVIDADES A HABILITAR ORDENANZA 1082/11

	N	COMERCIAL	CLASIFICACION / GRADO DE MOLESTIA
O		INDUSTRIAL	
	S	INSTITUCIONAL	CLASIFICACION
ZONA		CLASIFICACION	
OBSERVACIONES			FIRMA Y SELLO

Firma del Contribuyente

3) INFORME

Visto el informe del/los inspector/es actuante/s según ACTA N°: ____

de fecha ____ se concidera que el local es APTO / NO APTO

para los fines solicitados.- Superficie afectada a la actividad ____ funcionando SI / NO

OBSERVACIONES:

Firma del Contribuyente

Firma y Sello

F. 600/B

FORMULARIO DE INSPECCION DEFENSA CIVIL

MUNICIPALIDAD DE RIO CUARTO
SECRETARIA DE ECONOMIA
DIRECCION GENERAL DE RECURSOS

CONTRIBUCION QUE INCIDE SOBRE EL COMERCIO, LA INDUSTRIA Y LAS EMPRESAS DE SERVICIOS

DEFENSA CIVIL (BOMBEROS VOLUNTARIOS)
SE DEBERÁ DEJAR CONSTANCIA DE LA APTITUD O NO, PARA FUNCIONAR DEL COMERCIO, LA INDUSTRIA O LA EMPRESA DE SERVICIO QUE SOLICITA LA INSPECCION PARA SU POSTERIOR INSCRIPCIÓN EN EL PADRÓN DE CONTRIBUYENTES DE LA CONTRIBUCIÓN QUE INCIDE SOBRE EL COMERCIO, LA INDUSTRIA Y LAS EMPRESAS DE SERVICIOS.

1) DATOS DEL CONTRIBUYENTE:

a) Nº EXPEDIENTE:									
b) APELLIDO Y NOMBRE O RAZON SOCIAL:									
c) DOMICILIO TRIBUTARIO (PARTICULAR):									
d) DOMICILIO ACTIVIDAD:	C		S		M		P		PH
e) ACTIVIDADES INSCRIPTAS:									
f) ACTIVIDADES A HABILITAR O ANEXAR:									

2) INFORME DIRECCION GENERAL DE PLANEAMIENTO URBANO SOBRE LAS ACTIVIDADES A HABILITAR ORDENANZA 1082/11

	N	COMERCIAL	CLASIFICACION / GRADO DE MOLESTIA
O		INDUSTRIAL	CLASIFICACION
	S	INSTITUCIONAL	CLASIFICACION
ZONA		CLASIFICACION	
OBSERVACIONES			FIRMA Y SELLO

Firma del Contribuyente

3) INFORME

Visto el informe del/los inspector/es actuante/s según ACTA Nº: ____

de fecha ____ ____ ____ se considera que el local es APTO / NO APTO

para los fines solicitados.-
Superficie afectada a la actividad ____ funcionando SI / NO

OBSERVACIONES:

Firma del Contribuyente

Firma y Sello

F. 600/C

FORMULARIO DE INSPECCION DIRECCION DE BROMATOLOGIA E HIGIENE ALIMENTARIA

MUNICIPALIDAD DE RIO CUARTO
SECRETARIA DE ECONOMIA
DIRECCION GENERAL DE RECURSOS

CONTRIBUCION QUE INCIDE SOBRE EL COMERCIO, LA INDUSTRIA Y LAS EMPRESAS DE SERVICIOS

DIRECCION DE BROMATOLOGIA E HIGIENE ALIMENTARIA
SE DEBERÁ DEJAR CONSTANCIA DE LA APTITUD O NO, PARA FUNCIONAR DEL COMERCIO, LA INDUSTRIA O LA EMPRESA DE SERVICIO QUE SOLICITA LA INSPECCION PARA SU POSTERIOR INSCRIPCIÓN EN EL PADRÓN DE CONTRIBUYENTES DE LA CONTRIBUCIÓN QUE INCIDE SOBRE EL COMERCIO, LA INDUSTRIA Y LAS EMPRESAS DE SERVICIOS.

1) DATOS DEL CONTRIBUYENTE:

a) Nº EXPEDIENTE:									
b) APELLIDO Y NOMBRE O RAZON SOCIAL:									
c) DOMICILIO TRIBUTARIO (PARTICULAR):									
d) DOMICILIO ACTIVIDAD:	C		S		M		P		PH	
e) ACTIVIDADES INSCRIPTAS:									
f) ACTIVIDADES A HABILITAR O ANEXAR:									

2) INFORME DIRECCION GENERAL DE PLANEAMIENTO URBANO SOBRE LAS ACTIVIDADES A HABILITAR ORDENANZA 1082/11

N	COMERCIAL	CLASIFICACION	GRADO DE MOLESTIA
O E	INDUSTRIAL		
S	INSTITUCIONAL	CLASIFICACION	
ZONA	CLASIFICACION		
OBSERVACIONES		FIRMA Y SELLO	

Firma del Contribuyente

3) INFORME

Visto el informe de los inspectores actuantes según ACTA Nº: ____

de fecha ____ ____ ____ se concidera que el local es APTO / NO APTO

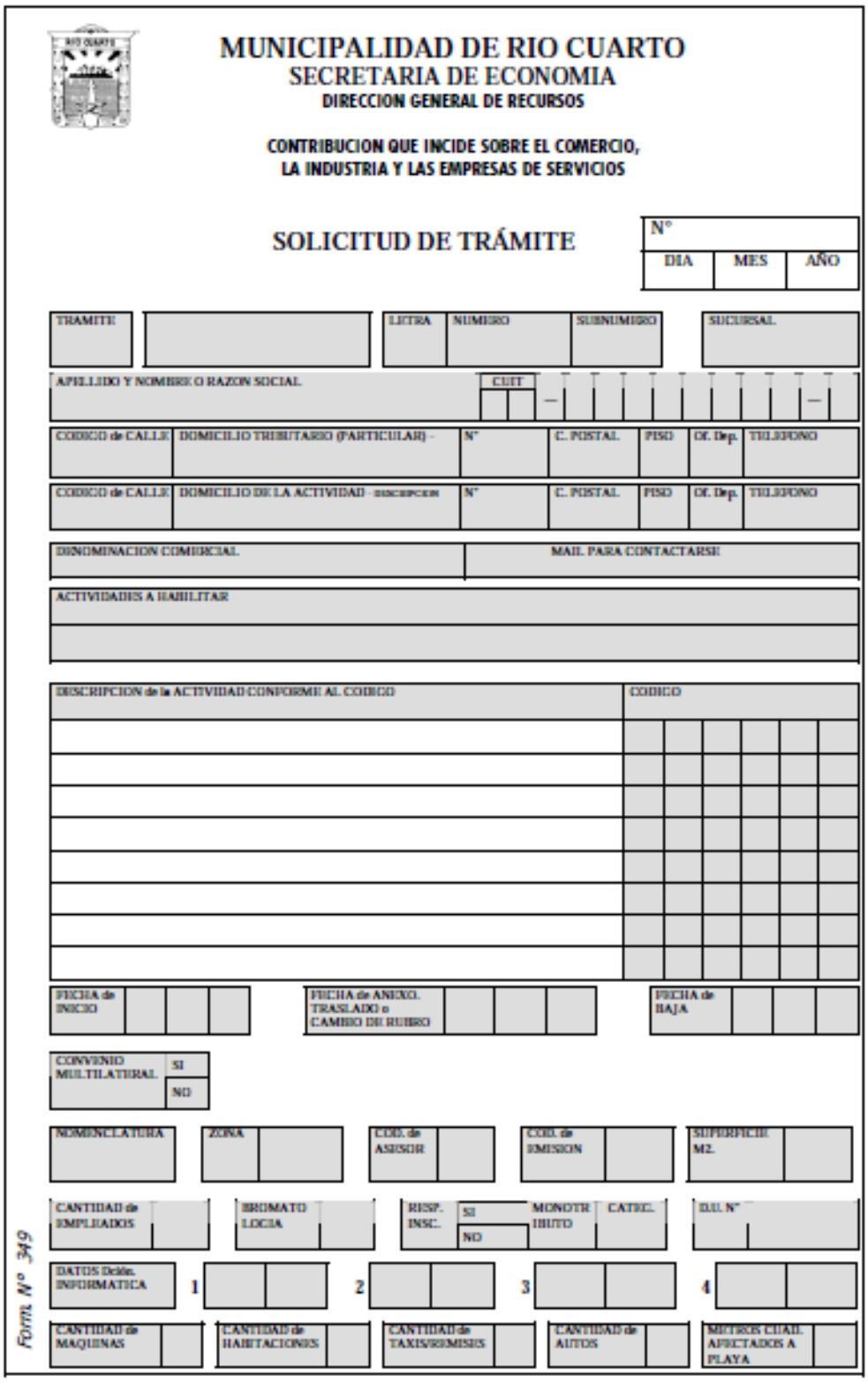
para los fines solicitados.- Superficie afectada a la actividad ____ funcionando SI / NO

OBSERVACIONES:

Firma del Contribuyente

Firma y Sello

Anexo VI: Formularios Nro. 349



MUNICIPALIDAD DE RIO CUARTO
SECRETARIA DE ECONOMIA
DIRECCION GENERAL DE RECURSOS

CONTRIBUCION QUE INCIDE SOBRE EL COMERCIO, LA INDUSTRIA Y LAS EMPRESAS DE SERVICIOS

SOLICITUD DE TRÁMITE

N°

DIA | MES | AÑO

TRAMITE | LETRA | NUMERO | SUBNUMERO | SUCURSAL

APELLIDO Y NOMBRE O RAZON SOCIAL | CUIT

CODIGO de CALLE | DOMICILIO TRIBUTARIO (PARTICULAR) - | N° | C. POSTAL | PISO | Of. Dep. | TELEFONO

CODIGO de CALLE | DOMICILIO DE LA ACTIVIDAD - EXCEPCION | N° | C. POSTAL | PISO | Of. Dep. | TELEFONO

DENOMINACION COMERCIAL | MAIL PARA CONTACTARSE

ACTIVIDADES A HABILITAR

DESCRIPCION de la ACTIVIDAD CONFORME AL CODIGO | CODIGO

FECHA de INICIO | FECHA de ANEXO, TRASLADO o CAMBIO DE RUBRO | FECHA de BAJA

CONVENIO MULTILATERAL | SI | NO

NOMENCLATURA | ZONA | COD. de ASESOR | COD. de EMISION | SUPERFICIE M2.

CANTIDAD de EMPLEADOS | BROMATOLOGIA | RESP. INSC. | SI | NO | MONOTRIBUTO | CATEG. | D.U. N°

DATOS Dcción. INFORMATICA | 1 | 2 | 3 | 4

CANTIDAD de MAQUINAS | CANTIDAD de HABITACIONES | CANTIDAD de TAXIS/REMISES | CANTIDAD de AUTOS | METROS CUAD. AFECTADOS A PLAYA

Form. N° 349

Anexo VII: Anexo F-600 - NCA

MUNICIPALIDAD DE RÍO CUARTO
Secretaría de Planificación
Dirección General de Planeamiento Urbano

USO CONFORME DE SUELO (Ordenanza Nº 1082/11)

Planilla de Datos **Solicitud Nº** ☐

Los datos consignados en la presente Planilla de Datos, tienen carácter de **DECLARACIÓN JURADA.-**

A) DOMICILIO Y CROQUIS DE UBICACIÓN DE LA ACTIVIDAD

Calle: ..... **Nº:** .....

Nomenclatura Catastral: C: ..... **/ S:** ..... **/ M:** ..... **/ P:** ..... **/ PH:** ..... **Zona:** .....

B) RUBRO DE LA ACTIVIDAD (Marcar con una cruz lo que corresponda)

Comercio ☐ Servicio ☐ Industria ☐ Institucional ☐

Descripción del Rubro: .....

En el caso de actividades gastronómicas, consumo en el lugar: Si ☐ No ☐

C) CANTIDAD DE PERSONAL: ☐ (Número de Personas que Trabajarán)

D) SUPERFICIE DEL TERRENO: ☐ m^2

E) SUPERFICIE EDIFICADA: ☐ m^2

F) SUPERFICIE DESTINADA A LA ACTIVIDAD: ☐ m^2

G) SUPERFICIE DESTINADA A DEPOSITO: ☐ m^2

H) ESTACIONAMIENTO PROPIO: Si ☐ No ☐

Superficie destinada a Estacionamiento y Playa de Maniobras: ☐ m^2

I) EQUIPAMIENTO Y POTENCIA INSTALADA

a. **Equipos de Conservación** (Cámaras, heladeras, freezer, etc.)

MUNICIPALIDAD DE RÍO CUARTO
Secretaría de Planificación
Dirección General de Planeamiento Urbano

Cantidad	Tipo	Descripción

b. **Equipos de Cocción** (Cocinas, hornos, anafes, microondas, etc.)

Cantidad	Tipo	Descripción

c. **Equipos de Producción** (Herramientas mecánicas/eléctricas excepto manuales y otros equipos)

Cantidad	Tipo	Descripción	Potencia (hp, kw, etc.)

J) **LISTADO Y DESCRIPCION DE MERCADERIAS, INSUMOS, MATERIAS PRIMAS, ETC.**

Tipo	Descripción	Tipo de Envase	Cantidades

K) **DATOS DEL PROPIETARIO**

Nombre o Razón Social: .....

Domicilio: .....

Teléfono: .....

.....

Firma del Propietario

FECHA: ...../...../.....

Anexo VIII: Modelo de contrato de trabajo

CONTRATO A PRUEBA

Río Cuarto, 01 de ENERO de 2019

Señor:
XXXXXXXXXX XXXXXXX XXXXXXXX
Presente

De mi consideración:

De acuerdo a lo anticipado personalmente, le ratificamos que según lo establecido por el Convenio Colectivo de Trabajo del Personal de Entidades Deportivas y Civiles N° 736/16. Ud. por el término de 3 meses contados a partir del **01 DE ENERO DE 2019** y hasta el **31 DE MARZO DE 2019**, será incorporado a prueba a nuestra empresa.
Durante el aludido período Ud. se desempeñará en la Categoría de Empleado "Administrativo 1ra"con jornada completa, correspondiente al citado Convenio, percibiendo una remuneración mensual de $ 27.669 (pesos veinte y siete mil seiscientos sesenta y nueve).
Dejamos constancia que, de acuerdo a las normas legales en vigor, el Empleador podrá extinguir la relación durante este período de prueba sin expresión de causa, y sin que ello genere derecho de su parte al pago de indemnización alguna.
De mantener la conformidad que nos manifestara en las conversaciones mantenidas, rogamos suscribir en prueba de ello al pié de la presente.
Saludamos a Ud. muy atentamente.

XXXXXXX XXXXXXXX
DNI: XXXXXXXX

Me notifico de conformidad y recibo copia

Firma_____
Aclaración: **XXXXXXXXXX XXXXXXX XXXXXXXX**
DNI: XXXXXXXX

Fuente: Elaboración propia.

Anexo IX: Modelo de recibo de sueldo

				CUIT
APELLIDO Y NOMBRE			CUIL	LEGAJO
				1
	FECHA DE INGRESO		REMUNERACIÓN ASIGNADA	RECIBO Nº
SECCION			27669,00	1
CATEGORIA ADMINISTRATIVO 1RA. CALIFICACION PROFESIONAL	PERIODO DE PAGO:			
	CONTRATACION:			
CONCEPTO	UNIDADES	REMUNERACIONES SUJETAS A RETENCION	REMUNERACIONES EXENTAS	DESCUENTOS
001 SUELDO BASICO MENS.	30,00	27.669,00		
010 ANTIGÜEDAD		0,00		
020 PRESENTISMO		2.766,90		
032 MOVILIDAD			880,00	
035 FALLO DE CAJA			2.267,60	
050 JUBLACION				3.347,95
051 I.N.S.S.J. Y P.				913,08
061 GREMART N°94 CC160/75				608,72
062 OBRA SOCIAL				1.826,15
		30.435,90	3.147,60	6.695,90
LUGAR Y FECHA DE PAGO:	FORMA DE PAGO Efectivo		TOTAL NETO ⇨	26.887,60
SON PESOS Veinte y Seis Mil Ochocientos Ochenta y Siete con 60/100.-				
ART. 12 LEY 17250 MES BANCO FECHA DEPOSITO	RECIBI EL IMPORTE NETO DE ESTA LIQUIDACION EN PAGO DE MI REMUNERACION CORRESPONDIENTE AL PERIODO INDICADO Y DUPLICADO DE LA MISMA CONFORME A LA LEY VIGENTE. FIRMA DEL EMPLEADO			

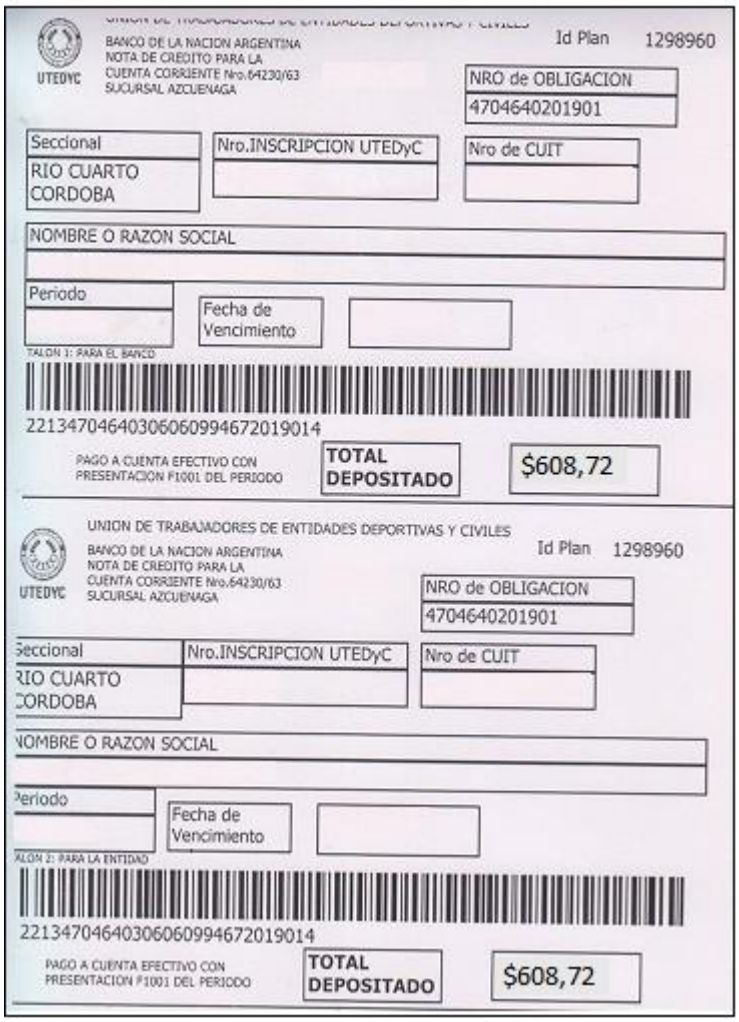
Fuente: Elaboración propia

Anexo X: Tabla de aportes y contribuciones- seguridad –social (F.931 – AFIP)

TABLA DE APORTES Y CONTRIBUCIONES - SEGURIDAD - SOCIAL		
CONCEPTO	**SUBCONCEPTO**	**TOTAL**
Seguridad Social	Aportes	$4.534,95
	Contribuciones	$3.497,08
	Cont. RENATRE	$0,00
	Seg. Sepelio UATRE	$0,00
Obra Social	Aportes	$1.552,23
	Contribuciones	$3.104,46
Otros	LRT	$92,54
	Seg. Colec. De Vida Obligatorio	$22,56
	Vales Alimenticios	$0,00
TOTAL		**$12.803,83**

Fuente: Elaboración propia

Anexo XI: Cuota sindical - UTEDYC



UTEDYC

BANCO DE LA NACION ARGENTINA
NOTA DE CREDITO PARA LA
CUENTA CORRIENTE Nro.64230/63
SUCURSAL AZCUENAGA

Id Plan 1298960

NRO de OBLIGACION
4704640201901

Seccional
RIO CUARTO
CORDOBA

Nro.INSCRIPCION UTEDyC

Nro de CUIT

NOMBRE O RAZON SOCIAL

Periodo

Fecha de Vencimiento

TALON 1: PARA EL BANCO

22134704640306060994672019014

PAGO A CUENTA EFECTIVO CON PRESENTACION F1001 DEL PERIODO

TOTAL DEPOSITADO

$608,72

UNION DE TRABAJADORES DE ENTIDADES DEPORTIVAS Y CIVILES

UTEDYC

BANCO DE LA NACION ARGENTINA
NOTA DE CREDITO PARA LA
CUENTA CORRIENTE Nro.64230/63
SUCURSAL AZCUENAGA

Id Plan 1298960

NRO de OBLIGACION
4704640201901

Seccional
RIO CUARTO
CORDOBA

Nro.INSCRIPCION UTEDyC

Nro de CUIT

NOMBRE O RAZON SOCIAL

Periodo

Fecha de Vencimiento

TALON 2: PARA LA ENTIDAD

22134704640306060994672019014

PAGO A CUENTA EFECTIVO CON PRESENTACION F1001 DEL PERIODO

TOTAL DEPOSITADO

$608,72

Bibliografía

Bibliografía Primaria:

SAPAG CHAIN, Nassir y SAPAG CHAIN, Reinaldo, Preparación y Evaluación de Proyectos, 5º ED., (Colombia, McGraw Hill, 2008).

KOTLER, Philip Y KELLER, Kevin L., Dirección de Marketing. 14º ED., (México, Pearson Educación, 2012).

CELDEIRO, Ernesto Carlos, Impuesto al valor agregado, explicado y comentado. 6º ED., (Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Errepar, 2013).

RAPISARDA, Mario, Guía práctica para el contador. 5º ED., (Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Errepar, 2015).

DUNRAUF, Guillermo, Finanzas Corporativas, Un Enfoque Latinoamericano. 3º ED., (Alfaomega, 2013.

Bibliografía Secundaria:

OIT (Organización Internacional del Trabajo), Introducción al estudio de trabajo (Ginebra, OIT).

Normas IRAM 34501, 34502 y 34503.

Ley Impositiva Anual N° 10.680, Capítulo II, Art. 6.

https://www.iprofesional.com/economia/290735-macri-precios-consumo-Nueva-proyeccion-de-inflacion-estiman-45-por-ciento-en-2019.

http://www.laverdadonline.com/noticias/locales/futbol-5-un-negocio-que-no-para-de-crecer-con-el-aumento-de-la-pasion.

https://www.pagina12.com.ar/25438-el-boom-del-futbol-femenino.

http://www.indec.gob.ar/indec/web/Nivel4-CensoProvincia-999-999-14-098-2010

https://www.iprofesional.com/economia/290735-macri-precios-consumo-Nueva-proyeccion-de-inflacion-estiman-45-por-ciento-en-2019.

http://www.argentour.com/es/mapa/argentina/argentina_clima.php.

http://micordobaargentina.blogspot.com.ar/2012/04/hola-mundo-conozcan-mi-ciudad-cordoba.html.

http://www.argentour.com/es/mapa/ciudad/rio_cuarto.php.

http://www.forbex.com/sp/empresa.

http://www.enciclopediafinanciera.com/organizaciondeempresas/estructura-organizacion/tipos-de-estructura-organizacional.htm.

http://www.afip.gov.ar/genericos/documentos/ManualNuevoRegimenAutonomos.pdf

https://www.afip.gob.ar/autonomos/documentos/Valores-Autonomos-marzo-2019.pdf.

http://www.afip.gob.ar/gananciasybienes/.

https://portal.rentascordoba.gob.ar/frontend/page?4,sitio,codigos-naes-y-sus-tratamientos,O,

http://www.ieralpyme.org/loc/pdf/tramites-R%C3%ADo-Cuarto.pdf.

http://www.riocuarto.gov.ar/files/documentos/1546444707_OTA_2019.pdf.

http://www.utedyc.org.ar/legales/visualizadorjs.aspx?UB=5BD36F422144412F408F65402E55412F4C9355007312146F559840&EA=3.

http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/310000-314999/313259/norma.htm.

http://www.forbex.com/sp/empresa.

https://www.cronista.com/financialtimes/La-curva-de-rendimiento-de-bonos-del-tesoro-de-EE.UU.-espanta-a-inversores-20181206-0050.html.

https://us.spindices.com/indices/equity/sp-merval-index-ars-tr.

http://people.stern.nyu.edu/adamodar/pc/datasets/betas.xls.

https://www.ambito.com/contenidos/riesgo-pais-historico.html.

https://www.ambito.com/contenidos/tasas-activas-banco-nacion.html.