



Universidad de la Defensa Nacional  
IUA-Centro Regional Universitario Córdoba

## **FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN**

### **Licenciatura en Administración**

#### **PROYECTO DE GRADO**

***“Desarrollo y evaluación de proyecto de inversión- Complejo de cabañas adaptadas a personas con discapacidad y movilidad reducida”***

**Integrantes: CONTRERAS, María Cielo 36.498.198**

**SARAVIA, María Paz 37.316.912**

**Tutora: Prof. RAZZI, Ana Carolina.**

***Mayo 2019***



## INDICE:

DEDICATORIA	5
AGRADECIMIENTOS	6
RESUMEN	8
GLOSARIO:	9
Capítulo 1: Presentación de proyecto	10
1.1 Introducción	10
1.2 Formulación del proyecto	12
1.3 Propósitos del proyecto	13
1.4 Marco teórico del proyecto.	14
1.5 Modo de evaluación del proyecto	15
Capítulo 2: Dimensiones constitutivas del proyecto	18
2.1 Dimensión Comercial	18
2.1.1 El consumidor y la demanda de mercado	18
2.1.2 La competencia y oferta de mercado	27
2.1.3 Comercialización del producto del proyecto	28
2.1.4 Los proveedores y la disponibilidad de insumos	31
Fuente: Elaboración propia	31
2.1.5 Análisis FODA	32
2.1.6 Estrategia comercial del servicio	32
2.2 Dimensión técnica	34
2.2.1 Macro localización	35
2.2.2 Micro localización	36
2.2.3 Capacidad. Uso óptimo del complejo	38
2.2.4 Diseño del complejo	40
2.2.4.1 Diseño exterior	40
2.2.4.2 Diseño de las cabañas	41
2.2.4.2.1 Diseño de baños	43
2.2.4.2.2 Capacidad de las cabañas	44
2.2.4.3 Diseño del S.U.M (Salón de Usos Múltiples)	44
2.2.4.3.1 Diseño de baños S.U.M.	45
2.2.4.3.2 Cálculo de la capacidad del S.U.M.	46



2.2.5	Requisitos para la Obra	47
2.2.6	Costos del proyecto	50
2.2.6.1	Costo del terreno	50
2.2.6.2	Costo de construcción	51
2.2.6.3.	Presupuesto de Muebles y útiles	52
2.2.6.4	Costos de muebles y útiles.	53
2.2.6.5	Costos totales de construcción del complejo	54
2.2.6.6	Costos de funcionamiento del proyecto	54
2.2.6.6.1	Costo de la mano de obra	55
2.2.6.5.2	Impuestos	55
2.2.6.5.3	Costos totales de funcionamiento	56
2.2.7	Conclusión	56
2.3	Dimensión legal - organizativa	57
2.3.1.	Tipo societario	58
2.3.2.	Constitución e inscripción	60
2.3.2.1	Constitución	60
2.3.2.2	Inscripción	60
2.3.3	Publicación	61
2.3.4	Costo de la constitución de la S.R.L.	62
2.3.5.	Régimen tributario de la S.R.L	63
2.3.6	Inscripción de sociedades en el Afip RG 2337/07 – RG 10/97	64
2.3.7	Inscripción en Rentas – Ingresos Brutos	66
2.3.7.1	Alta ingresos brutos	66
2.3.8	Habilitación municipal	68
2.3.9	Estructura formal del emprendimiento	69
2.3.9.1	Descripción del organigrama	69
2.3.10	Misión, visión y valores	71
2.3.10.1	Misión	71
2.3.10.2	Visión	71
2.3.10.3	Valores	71
2.3.11	Conclusión	72
2.4.	Dimensión financiera	73
2.4.1	Plan de inversión	74



2.4.2 Determinación de ingresos	75
2.4.2.1 Proyección de los ingresos por venta	75
2.4.3 Presupuesto de costos y gastos	76
2.4.3.1 Proyección de la mano de obra directa	76
2.4.3.2 Proyección de gastos de comercialización y administración	77
2.4.3.3 Costos indirectos de fabricación propiamente dichos	78
2.4.3.4 Proyecciones de los costos indirectos de fabricación	78
2.4.4 Determinación del capital de trabajo	78
2.4.5 Flujo de Fondos con financiación propia	79
2.4.6. Conclusión	79
Capítulo 3: Evaluación del proyecto	81
3.1 Evaluación financiera	81
3.2. Evaluación económica	81
3.3 Evaluación social (impacto ambiental y en la comunidad)	83
3.4 Conclusión	85
Capítulo 4: Plan de Acción	86
4.1 Responsables del proyecto	86
4.2 Actividades para ejecutar el proyecto	86
4.3 Recursos necesarios	87
4.4 Plazos de ejecución	87
Conclusión final del trabajo de grado	88
Anexo 2 Diseño de arquitectura	92
Anexo 3 Portón de hierro que será la puerta de acceso	93
Anexo 4 planos de las cabañas	94
Anexo 5 Planos del S.U.M.	95
Anexo 6 Requerimientos para la constitución de una SRL	96
Anexo 7 Inscripción en Rentas	99



*“Desarrollo y evaluación de proyecto de inversión- Complejo de cabañas*

*adaptadas a personas con discapacidad y movilidad reducida”*

**TRABAJO DE GRADO**

## **DEDICATORIA**

***Si alguien te quiere coartar,***

***Lo único que logra,***

***Es avivar, la ganas***

***De echarse a volar...***

***A todas aquellas personas, que en algún momento sintieron que los estándares de la sociedad, los limitaron en su accionar.***

*A Oscar y Lucrecia, por enseñarme la importancia de conocer las raíces y la perseverancia ante situaciones difíciles.*

*María Paz*

*A Patricia y Víctor grandes personas, luchadores de la vida, por darme la posibilidad de crecer e inculcar en mí el deseo de superación y el valor del aprendizaje.*

*A mí amado Hugo por cada palabra, abrazo y el aliento para llegar a esta meta, por tu apoyo incondicional.*

*A mis adorados nonos es una bendición lograrlo y tenerlos en mi vida para vivirlo juntos.*

*María Cielo*



***“Desarrollo y evaluación de proyecto de inversión- Complejo de cabañas***

***adaptadas a personas con discapacidad y movilidad reducida”***

**TRABAJO DE GRADO**

## **AGRADECIMIENTOS**

*Queremos agradecer a nuestras familias por acompañarnos durante los años de carrera, brindando su apoyo, firmes en el camino.*

*A la familia Martínez Costa que nos presentó el proyecto, para que lo hagamos parte de nosotras, en nuestro trabajo final de grado.*

*A los estimados profesores del Instituto Universitario Aeronáutico. Quienes nos transmitieron sus conocimientos a lo largo de la carrera e hicieron posible que lográramos nuestro objetivo.*

*Al secretario de gobierno de la municipalidad de Tanti, Lic. Emiliano Paredes.*



***“Desarrollo y evaluación de proyecto de inversión- Complejo de cabañas***

***adaptadas a personas con discapacidad y movilidad reducida”***

**TRABAJO DE GRADO**

**Facultad de Ciencias de la Administración**

**Departamento Desarrollo Profesional**

**Lugar y fecha:**

**INFORME DE ACEPTACIÓN del PROYECTO DE GRADO**

**Título del Proyecto de Grado**

*“Desarrollo de proyecto de inversión- Complejo de cabañas adaptadas a personas con discapacidad y movilidad reducida”*

**Integrantes:**

Contreras, María Cielo

Saravia, María Paz

**Profesor Tutor del PG:**

Razzi, Ana Carolina

**Miembros del Tribunal Evaluador:**

Profesores

**Presidente: ETCHEGOYEN, Javier**

**1er Vocal: ROPOLO, Mariela**

.....  
**Resolución del Tribunal Evaluador**

- El P de G puede aceptarse en su forma actual sin modificaciones.
- El P de G puede aceptarse pero el/los alumno/s debería/n considerar las Observaciones sugeridas a continuación.
- Rechazar debido a las Observaciones formuladas a continuación.



*“Desarrollo y evaluación de proyecto de inversión- Complejo de cabañas*

*adaptadas a personas con discapacidad y movilidad reducida”*

**TRABAJO DE GRADO**

## **RESUMEN**

En el siguiente trabajo se presenta el estudio y análisis de un proyecto de inversión para llevar a cabo la edificación y el funcionamiento de un complejo de cabañas inclusivo, totalmente adaptado a personas con discapacidad y movilidades reducidas, ubicado en la zona turística de Tanti, traslasierra.

Se detallarán los aspectos legales, comerciales, organizacionales, financieros y económicos, que inciden en la aceptación o rechazo del proyecto.

Para un mayor desarrollo se presentarán los costos de edificación y los generados para el posterior funcionamiento, como así también los ingresos generados durante un período de 6 años.

La evaluación del proyecto será social, económica y financiera, mediante la utilización de las herramientas adquiridas en la carrera.



## GLOSARIO:

**Capacidad:** Cualidad de capaz. Aptitud jurídica para ejercer un derecho o función civil, política o administrativa, o estar sujeto a una obligación legal.

**Discapacidad:** Imposibilidad para realizar ciertas actividades por impedimentos físicos o psíquicos. Manifestación de una discapacidad.

**Estrategia:** Conjunto de técnicas planeadas para conseguir un fin. Arte de planear y ejecutar operaciones militares.

**F.O.D.A:** Es una herramienta de estudio de la situación de una empresa, institución, proyecto o persona, analizando sus características internas (Debilidades y Fortalezas) y su situación externa (Amenazas y Oportunidades) en una matriz cuadrada.

**Genérica:** Que es común a todos los elementos de un mismo conjunto o género.

**Inclusivo:** Que incluye o tiene virtud y capacidad para incluir.

**Indexación:** Técnica para ajustar pagos de ingresos mediante un índice de precios, para mantener el poder adquisitivo del público luego de la inflación

**Misión:** La misión de una empresa es una declaración o manifestación duradera del objeto, propósito o razón de ser de una empresa.

**Presupuesto:** Cálculo anticipado del coste de una obra o un servicio.

**Societario:** De las asociaciones.

**Suntuaria:** Relativo al lujo.

**Visión:** Se refiere a una imagen que la organización plantea a largo plazo sobre cómo espera que sea su futuro. La visión debe ser realista pero puede ser ambiciosa, su función es guiar y motivar al grupo para continuar con el trabajo.



## **Capítulo 1: Presentación de proyecto**

### **1.1 Introducción**

En una sociedad existen personas y entes, dispuestos a entregar algún servicio o bien a cambio de la retribución justa, que luego se vuelve a invertir; este acto se lleva a cabo en lo que teóricamente llamamos mercado.

El mismo nace de un principio de escasez, donde las personas sienten la necesidad de gastar para obtener un bien o servicio existencial para su vida; en el caso de las organizaciones, necesitan de los recursos que están en posesión de los anteriores, y así se siguen relacionando, ya que las necesidades no siempre son las mismas.

Se puede observar que en la actualidad existen mayores campañas a favor de la integración de personas con movilidad reducida (sillas de ruedas, amputaciones, problemas neuronales, cuadriplejía, etc.) o discapacitados.

Estas personas no solo poseen esta diferencia, sino que además, la sociedad no logra adaptarse a ellos; cómo podemos ver la movilidad en transporte público, las entradas a edificios sin rampas, espacios recreativos, veredas en mal estado.

Los lugares vacacionales y habitacionales en general deben tener un espacio adecuado a la movilidad y necesidad de cada uno, pero realmente son escasos los que cumplen con determinadas funciones y aún deben realizarse muchas reformas para lograr cubrir las mismas.

En el momento de planear las vacaciones, no se encuentran habitaciones, cabañas y/o hoteles que tengan el acceso y la movilidad dentro para sillas de ruedas, tanto de niños como de adultos, y mucho menos que tengan alguna actividad planeada y adaptada para estas circunstancias.



En otra instancia, se puede apreciar que adaptar una casa o departamento para estas características es muy costoso, ya que los baños, pasillos y aberturas deben modificarse en su totalidad. En el siguiente proyecto queremos plantear una posible solución a una realidad que se cree necesaria, para mejorar la vida de estas personas.

La familia Martínez Costa posee terrenos en la localidad de Tanti, en el departamento de traslasierra, a solo 45 kilómetros de la Capital Cordobesa y a 17 kilómetros de Carlos Paz, uno de los mayores centros vacacionales del país.

Estos terrenos son parte de la herencia que poseen los seis hermanos Martínez Costa de sus abuelos paternos. Debido a que dichos campos no tienen ninguna función, han decidido realizar algo productivo en los mismos; es aquí donde nos solicitan realizar un análisis financiero de la propuesta que ellos tienen.

La idea original es realizar un complejo de cabañas desde cero, a lo que se le suma esta adaptación para personas con movilidad reducida, sillas de ruedas, andadores e incluso bastones.

Se realiza esta contrapropuesta, ya que no hay muchos lugares vacacionales con estas características. En la misma localidad funciona un centro de rehabilitación por lesiones neurológicas “Rita Bianchi”, el cual posee pacientes ambulatorios todo el año, esto les daría la oportunidad de permanecer abierto durante todo el año.

El trabajo que le entregaremos consta del análisis de mercado correspondiente, análisis económico y financiero para ver si el proyecto es viable, para sus proyecciones.



## **1.2 Formulación del proyecto**

El paso de los años llevó a la sociedad actual a movilizarse e interiorizarse en ciertos temas que hasta el momento no habían sido profundizados.

Entre estos nos encontramos frente a distintas problemáticas a estudiar y es aquí cuando ante la necesidad social, surge la idea de implementar en los terrenos de la familia Martínez Costa, la construcción de un complejo de cabañas que brindara a la sociedad un servicio inclusivo y será adaptado a distintas necesidades.

La problemática base a resolver o sobre la cual va a actuar el proyecto, es la falta de acondicionamiento que se ve tanto en lugares públicos como privados para persona con distintas discapacidades o con dificultad de movimiento.

En nuestro trabajo nos enfocamos puntualmente en un establecimiento turístico y habitacional, adecuado para la visita y el uso de todas las personas durante las distintas épocas del año.

Para ello es necesario considerar las medidas establecidas en la legislación vigente sobre discapacidad. Entre ellas podemos encontrar:

- Leyes y Decretos Nacionales.
- Leyes y Decretos de la Ciudad Autónoma de Bs As.
- Leyes y Decretos Provinciales.
- Convenciones.

Aunque se considera que como sociedad se deben realizar cambios socio-culturales y poner en práctica, en innumerables ocasiones, la legislación vigente; este proyecto busca estudiar la factibilidad de funcionamiento del complejo solicitado, contribuyendo a la sociedad con un servicio de hospedaje inclusivo, integrado con comodidades y actividades para todos sus visitantes.



### **1.3 Propósitos del proyecto**

Objetivos:

Objetivo General:

- Desarrollar de un complejo de cabañas ubicado en la Localidad de Tanti, adaptado a personas con discapacidad y movilidad reducida.

Objetivos Específicos:

- Analizar y estudiar la factibilidad de la ejecución de un complejo de cabañas ubicado en la localidad de Tanti, adaptado a personas con discapacidad y movilidad reducida
- Desarrollar las dimensiones comercial, técnica, legal-organizacional, económico-financiera.
- Concluir acerca de la factibilidad de implementación en virtud a los aspectos relevados.
- Realizar los planes de acción para la ejecución del proyecto.

Alcance geográfico:

El proyecto está dirigido a ampliar la capacidad hotelera de la localidad de Tanti, aumentando los servicios inclusivos en el turismo de traslasierras.

Aumentar la concientización socio-cultural de los habitantes sobre los cuidados y necesidades de todos.

#### **1.4 Marco teórico del proyecto.**

En este apartado se conceptualiza lo que es un proyecto de inversión, determinando los criterios a considerar para definir si es o no factible la inversión del cliente.

Se necesita fundamentar la idea para lograr credibilidad y un proceso acertado. Según Sapag Chain (1995) un proyecto de inversión busca una solución inteligente al problema que se quiere resolver, por lo general una necesidad humana. A su vez se pretende aprovechar una oportunidad de negocio, que normalmente coincide con la solución a un problema de demanda insatisfecha. Es fundamental estudiar, investigar y evaluar en profundidad los parámetros que implican la aprobación o rechazo del proyecto para asegurarnos de resolver una necesidad humana de manera eficiente, segura y rentable.

Así mismo Frediani (2011) determina cinco estudios particulares a desarrollar, con el fin de medir objetivamente ciertas magnitudes cuantitativas, que determinan diferentes coeficientes de evaluación, y cualitativas que afectan al proyecto.

Las cinco variables que se tienen en cuenta son:

- **Viabilidad Comercial:** determinará si el mercado es o no sensible al bien o servicio generado por el proyecto. En otra instancia analiza el consumo o uso para definir la postergación o rechazo del mismo.
- **Viabilidad Técnica:** Estudia las variables materiales, física y químicas de producir el bien o servicio que desea generarse. Provee información para cuantificar las inversiones y los costos de la operación. Especificando la

demanda de MO, la disposición de recurso en planta y las necesidades de espacio físico para su correcto funcionamiento.

- Viabilidad Legal: analiza las restricciones impuestas por el estado que impedirían su funcionamiento de la manera prevista, no haciendo recomendable su ejecución.
- Viabilidad de Gestión/ Administrativa: define las condiciones mínimas necesarias para garantizar la implementación estructural y funcional del proyecto. Este aspecto se relaciona con la viabilidad financiera implementando un doble objetivo: estimar la rentabilidad de la inversión y verificar si existen deficiencias que expongan la falta de capacidad en la gestión.
- Viabilidad Financiera: mide la rentabilidad que retorna de la inversión, todo medido en bases monetarias. Define, en última instancia, la aprobación o rechazo del proyecto.

Cualquiera de estos estudios que llegue a una conclusión negativa determinará que el proyecto no se realice. Aunque en ocasiones estratégicas, humanitarias o de otra índole subjetiva podrían considerar posibilidades no viables económicas o financieramente.

Sin la teoría es imposible tomar una decisión correcta, precisa y acorde a lo demandado. Por esta razón se desarrollará la evaluación del proyecto de inversión que se solicita, en función a la teoría anteriormente expuesta.

### **1.5 Modo de evaluación del proyecto**

Dentro del desarrollo de llevar a cabo un proyecto tenemos la etapa de evaluación del mismo. Esta se compone por la evaluación financiera, económica y socio ambiental. Siempre y cuando se hayan realizado las verificaciones

pertinentes al ámbito legal, técnico, comercial y organizacional, y estas fueran aprobadas para continuar.

A través de la evaluación de proyecto se busca establecer los cambios desde el estado actual hasta el estado previsto luego de su implementación. Por otro lado es un medio para obtener información y optimizar la gestión del proyecto, aquí se decide si conviene o no realizar la inversión.

El presente proyecto será evaluado por medio de:

✓ Evaluación privada **ECONÓMICA Y FINANCIERA.**

La capacidad de un proyecto de inversión de generar rentabilidad financiera se mide a través de una serie de indicadores financieros aplicados a los flujos netos de efectivo proyectados. Analizar estos indicadores, con el fin de establecer con el menor grado de duda posible si el proyecto es o no rentable, es el propósito principal de la evaluación financiera de proyectos con fines de lucro. El proyecto evaluado se aprobará y la inversión se realizará si es que los indicadores financieros (VAN, TIR, etc.) demuestran que el proyecto es capaz de generar una rentabilidad mayor a la que el inversionista recibiría invirtiendo su capital de otra forma.

Este análisis económico-financiero será la pauta fundamental para la aprobación de la inversión en el proyecto. Lo que se pretende lograr mediante la evaluación financiera del proyecto es analizar el costo total de la inversión, determinar los costos y gastos totales del proyecto, calcular los ingresos que generará, estimar las depreciaciones y amortizaciones de los activos, establecer la estructura del financiamiento del proyecto, conocer la distribución de los fondos propios y financiados y seleccionar el financiamiento más conveniente para el proyecto.

✓ Evaluación pública **SOCIAL-AMBIENTAL.**



***“Desarrollo y evaluación de proyecto de inversión- Complejo de cabañas***

***adaptadas a personas con discapacidad y movilidad reducida”***

**TRABAJO DE GRADO**

Se analizan y explican todos los cambios positivos y negativos que podrían surgir por llevar a cabo el proyecto en el ámbito social y su impacto en el medio ambiente.

Los tres tipos de evaluación son necesarios para tomar una decisión correcta.



## **Capítulo 2: Dimensiones constitutivas del proyecto**

### **2.1 Dimensión Comercial**

El estudio de la viabilidad comercial nos ayudará a realizar un análisis determinado de los aspectos referidos al consumidor y demanda de mercado, la competencia y las ofertas proyectadas, la comercialización del producto y por último los proveedores, la disponibilidad y precios de los insumos.

Con este primer análisis comercial es posible formar una referencia sobre la conveniencia de continuar o no con el proyecto más allá de los resultados económicos financieros.

Este proyecto tiene como objetivo principal la construcción de un complejo de cabañas para la prestación de un servicio de alojamiento y hospedaje que funcionara todo el año en las inmediaciones de la localidad de Tanti.

A diferencia de la mayoría de complejos hoteleros y cabañas, el presente proyecto busca llegar a satisfacer las necesidades de todas las personas. Tiene como objetivo cumplir con la legislación vigente en cuanto a la construcción y disposición de los espacios en función a personas con movilidad reducida o capacidades diferentes; lo que hasta el momento no se abarca por toda la industria prestadora de esta rama de servicio.

El estudio comercial es de vital importancia para determinar si es factible concretar el proyecto en función de los cuatro aspectos sobresalientes, que en párrafos anteriores nombramos.

#### **2.1.1 El consumidor y la demanda de mercado**

Para avanzar en el proyecto es necesario identificar las preferencias en el consumo, necesidades, motivaciones y encontrar al consumidor potencial y actual al cual va dirigida la propuesta.



En este caso el proyecto brindará un servicio que integre las necesidades de alojamiento básicas para toda la sociedad, con el plus de adaptarse a personas con diversas condiciones en su movilidad y distintas capacidades.

Se considera que el rubro de hotelería y alojamiento ya se encuentra desarrollado en la zona de Tanti, pero hay parte del mercado que no está incluido en el servicio que hasta el momento se brinda.

A su vez parte de la idea nace ante la necesidad y motivación de parte de los pacientes y del personal del centro de rehabilitación Rita Bianchi situado en cercanía al terreno donde se instalarán las cabañas proyectadas.

El establecimiento brindará el servicio de alojamiento todo el año tanto en temporada alta como baja. Se ofrecerá hospedaje y atención tanto a particulares como a pacientes y familiares de este centro de rehabilitación a costos especiales.

Al estar situado en una zona aledaña a Carlos Paz, se considera que los turistas pueden requerir del servicio en épocas de temporada alta cuando la disponibilidad hotelera es más limitada por la cantidad de gente que se recibe cada año.

Por otro lado, al situarse en lejanía del centro comercial puede ser considerada una buena opción para personas que buscan también tranquilidad y más naturaleza, la ciudad de Carlos Paz ha crecido tanto en los últimos años que ha dejado de brindarla.

Es un destino conocido por el rally de Córdoba, y brinda varios festivales en diferentes épocas que año a año convocan a más turistas (el cordero serrano; solar del rock; competencias de bicicleta, tanto para niños como para adultos).

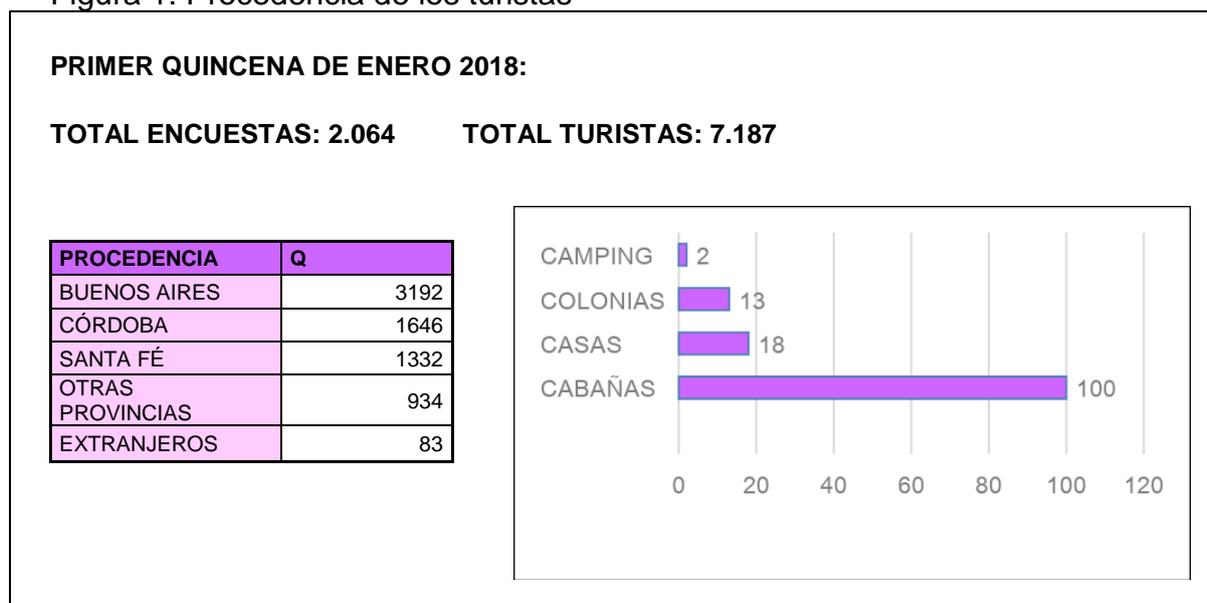
Dentro de este estudio de mercado se recopiló información a través de encuestas realizadas a turistas en distintas épocas del año para acercarnos a los números reales con lo que anualmente se trabaja.

La encuesta es una herramienta para recolectar datos y transformarlos en información. En este caso información estadística acerca de las condiciones del mercado con el que se trabajara, necesidades y preferencias. Pueden ser abiertas o cerradas.

A continuación, se presentan las respuestas obtenidas a partir de las encuestas realizadas con sus respectivos gráficos para el análisis respectivo:

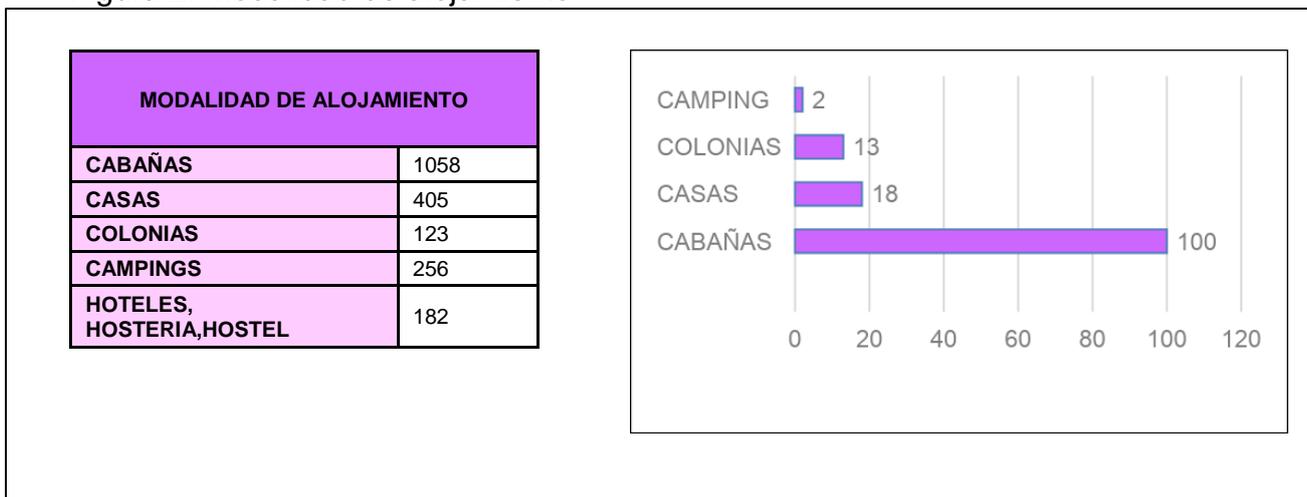
1. Procedencia de turistas.
2. Modalidad de alojamiento elegida.
3. ¿Tiene medio de movilidad?

Figura 1: Procedencia de los turistas



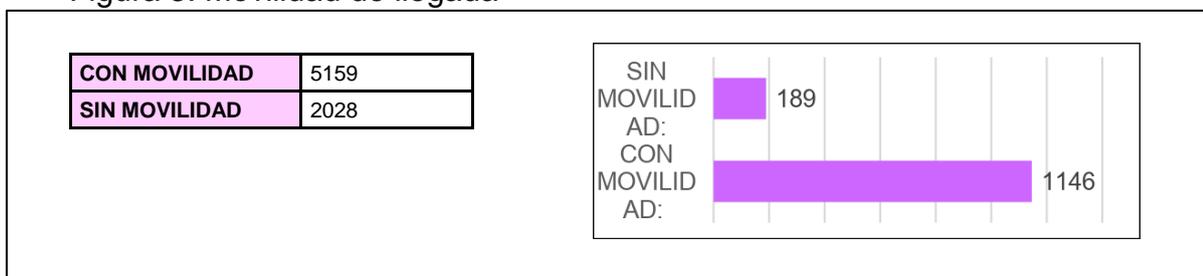
*Fuente: Elaboración propia*

**Figura 2: Modalidad de alojamiento**



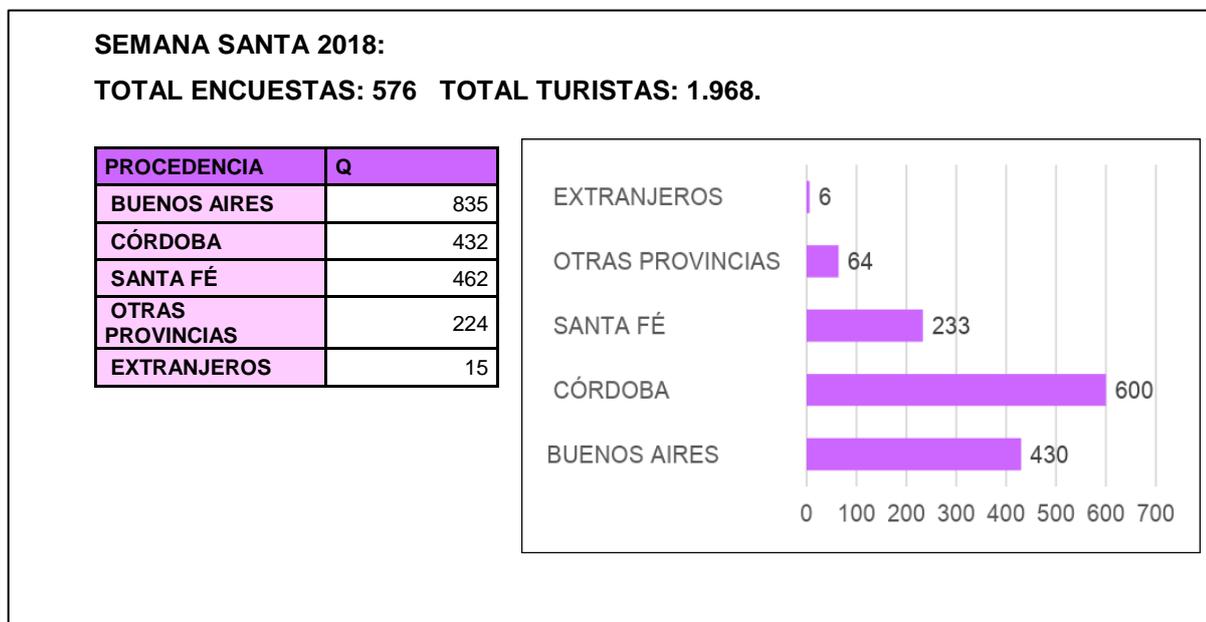
*Fuente: Elaboración propia*

**Figura 3: Movilidad de llegada**



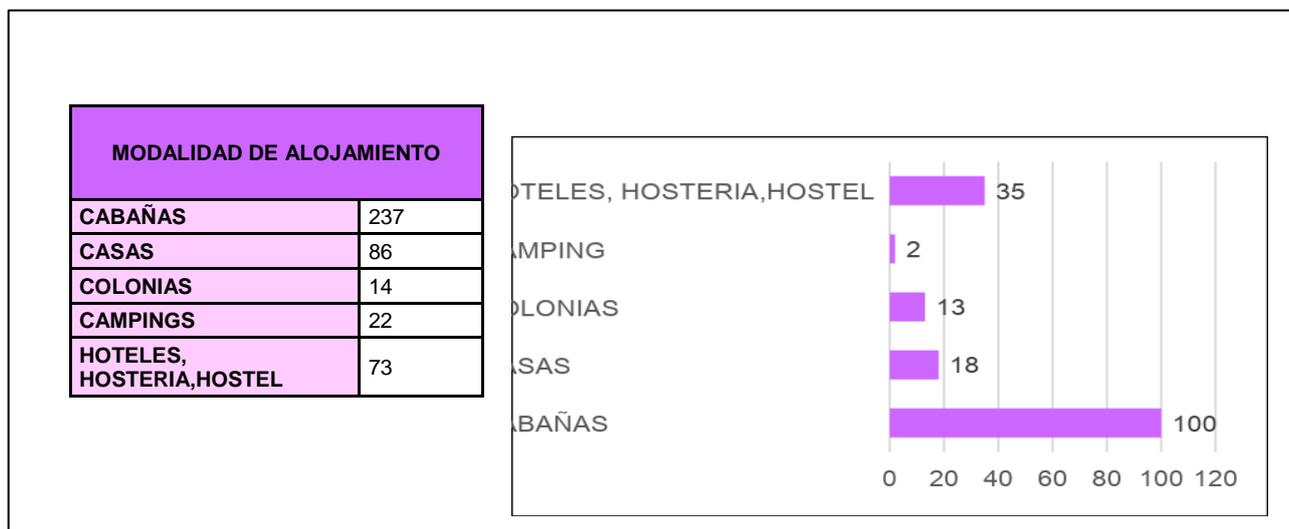
*Fuente: Elaboración propia*

Figura 4: Procedencia de los turistas- semana santa 2018



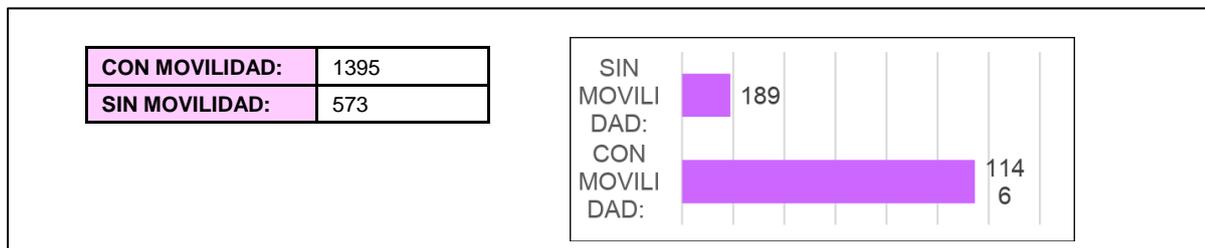
*Fuente: Elaboración propia*

Figura 5: Modalidad de alojamiento



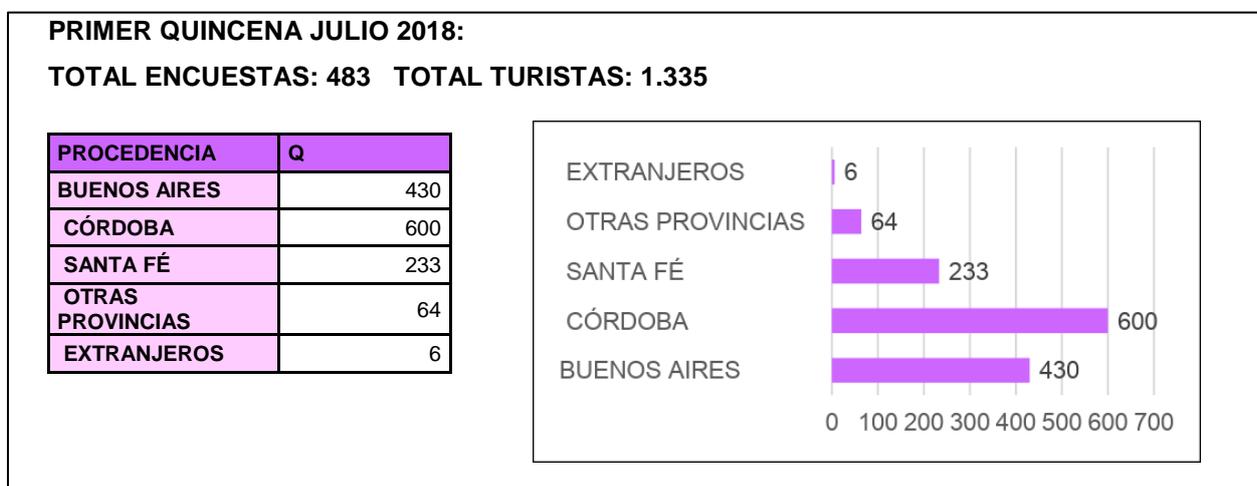
*Fuente: Elaboración propia*

Figura 6: Movilidad de llegada



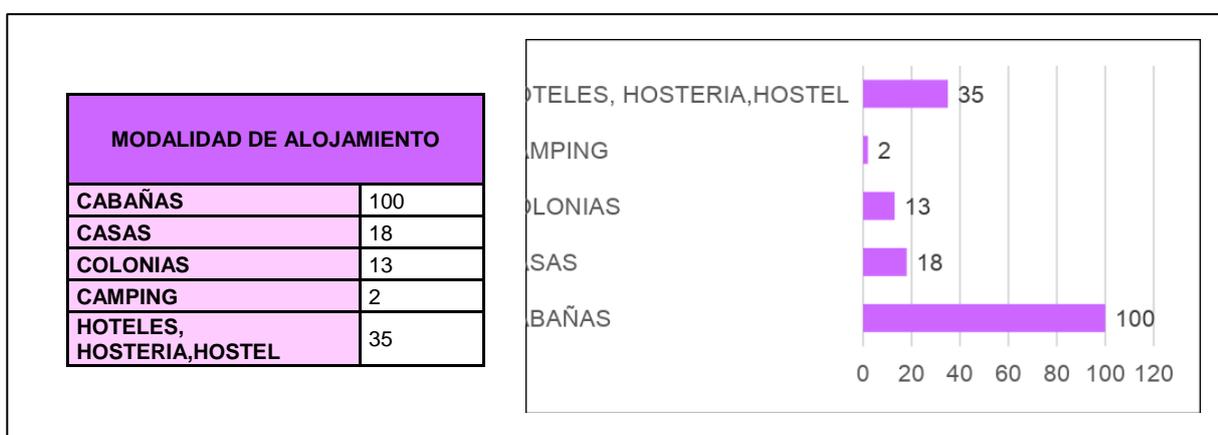
Fuente: Elaboración propia

Figura 7: Procedencia de los turistas- Julio 2018



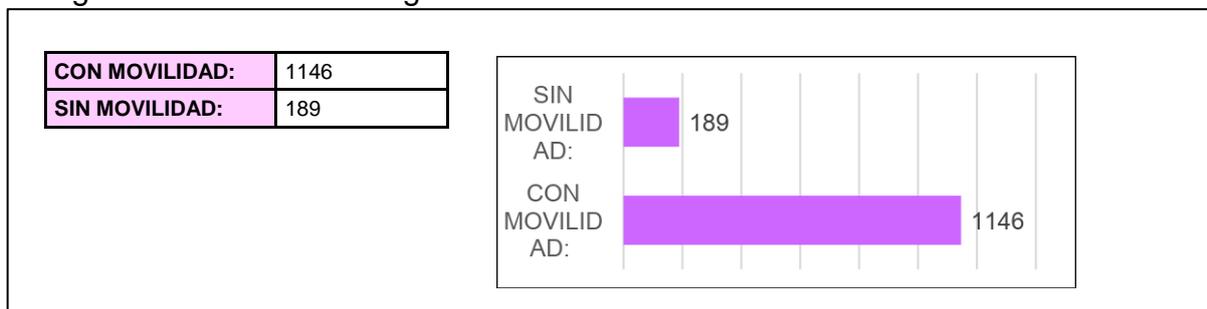
Fuente: Elaboración propia

Figura 8: Modalidad de alojamiento



Fuente: Elaboración propia

Figura 9: Movilidad de llegada



*Fuente: Elaboración propia*

En función a las encuestas realizadas se pueden conocer algunas características generales de los turistas y personas que llegan a la zona donde se sitúa el complejo proyectado:

- Se conoce que la mayoría de personas llegan de Buenos Aires, seguidas por visitantes de Córdoba y Santa Fe.
- Más de la mitad de turistas prefieren hospedarse en cabañas. Eligiendo como última opción dependiendo la época del año un camping o colonias.
- Más del 70% llega al lugar con movilidad propia.

Conclusión: En función al estudio realizado el proyecto puede ajustarse a las necesidades del mercado que en mayor porcentaje consumirá el servicio. Se encuentra en ventaja en cuanto a la elección de cabañas por parte de los clientes. A su vez la movilidad propia permite a los visitantes conocer paisajes aledaños, centro comercial, zonas turísticas etc. lo que le suma valor a la propuesta.

Para complementar la primera encuesta realizada se procedió a ampliar la misma abarcando otros datos de interés para el desarrollo del proyecto.

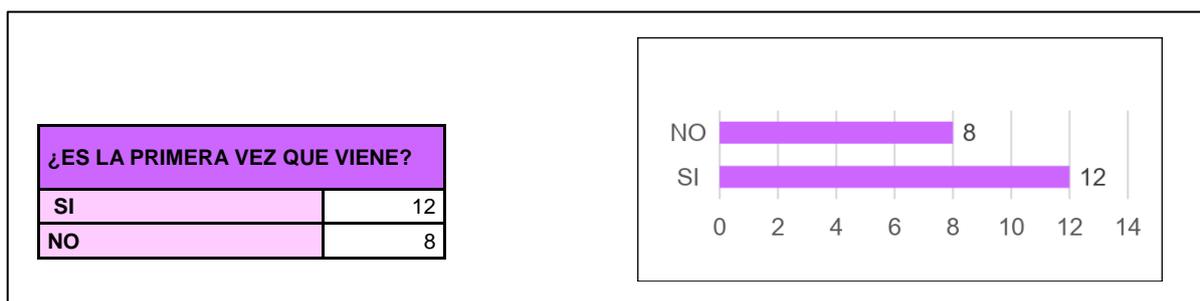
Se consultó con 20 turistas presentes en la zona de Tanti:

1. ¿Es la primera vez que viene?
2. ¿Viene con familia o amigos?

3. ¿Por cuántos días se quedan?
4. ¿Con cuántos acompañantes se encuentra?
5. ¿Es importante contar con pileta en el lugar de hospedaje?

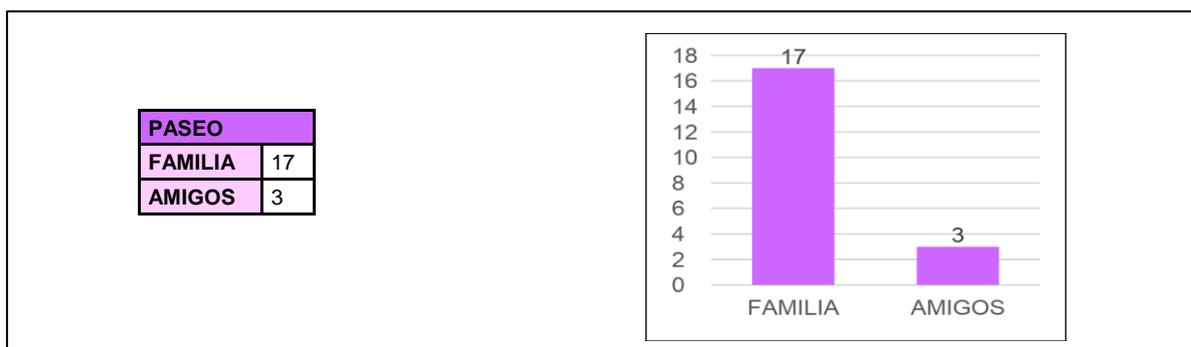
**Respuestas:**

**Figura 10: ¿Es la primera vez que viene?**



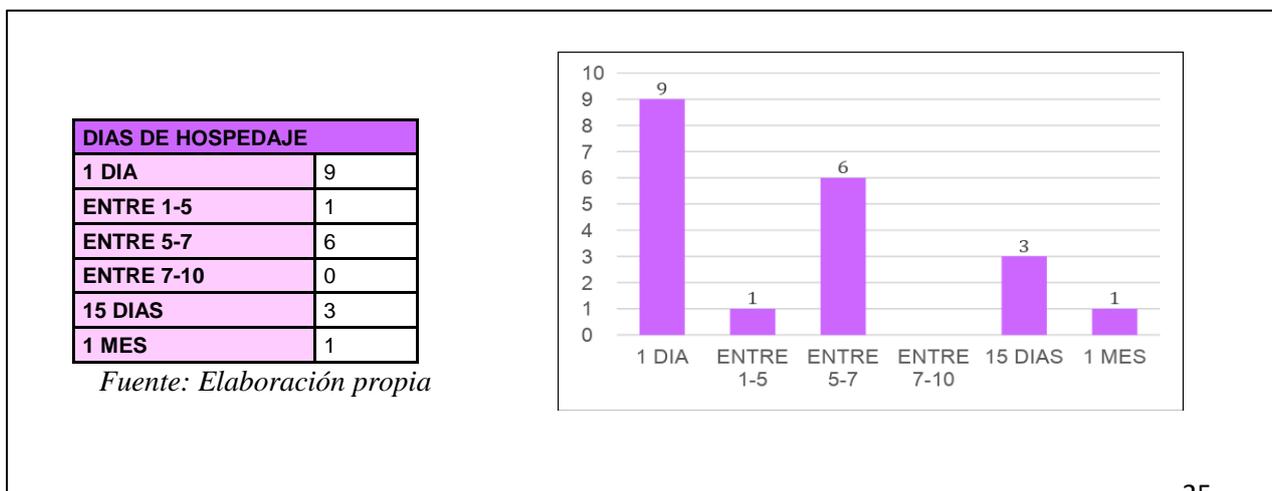
*Fuente: Elaboración propia*

**Figura 11: ¿Viene con familia o amigos?**



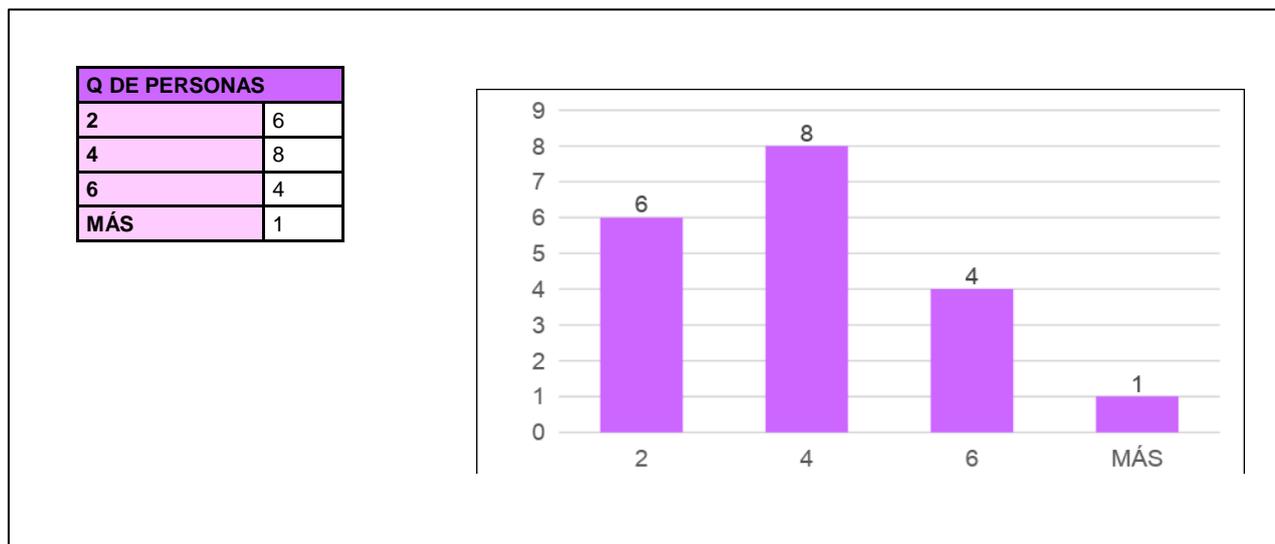
*Fuente: Elaboración propia*

**Figura 12: ¿Por cuántos días se quedan?**



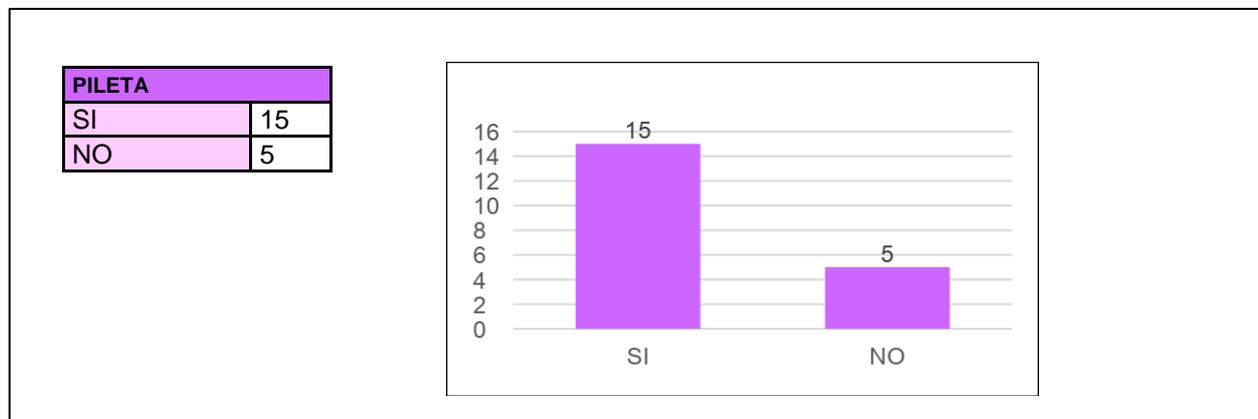
*Fuente: Elaboración propia*

Figura 13: ¿Con cuántos acompañantes se encuentra?



Fuente: Elaboración propia

Figura 14: ¿Es importante contar con pileta en el lugar de hospedaje?



Fuente: Elaboración propia

Conclusión: En función a las respuestas obtenidas es posible abocar el complejo que se proyecta a las necesidades del mayor porcentaje de turistas de la muestra obtenida. Se observa que los grupos son en su mayoría familias, las estadías medias de 1 a 7 días, con grupo promedio de 4 personas y que el mayor porcentaje prefiere un lugar con piscina.



### **2.1.2 La competencia y oferta de mercado**

Consideramos que el mercado de competidores directos está formado por las empresas e instituciones que elaboran y venden productos similares a los de nuestro proyecto.

En este caso como se mencionó anteriormente la instalación del complejo proyectado será en la localidad de Tanti, Córdoba; zona en la que el turismo se encuentra ya desarrollado.

Sin embargo si se observan las estrategias de comercialización utilizadas no encontramos oferta de un servicio que integre las necesidades de todas las personas, por el contrario se observa el desinterés y falta de desarrollo de propuestas que incluyan en el público al que se dirigen los servicios a las personas con capacidades diferentes y con restricciones en su movilidad.

Es importante conocer las estrategias tomadas por la competencia para prevenir las desventajas y aprovechar las oportunidades que nacen a partir de estas. Es aquí donde el proyecto suma importancia y se torna relevante con respecto a las tradicionales ofertas de hospedaje vacacional de la competencia.

La propuesta incluirá beneficios exclusivos para pacientes y familiares del Centro de rehabilitación neurológica Rita Bianchi. También se proyecta definir convenio con instituciones similares.

La oferta de servicio brindará a todos sus huéspedes la posibilidad de acceder a actividades recreativas para todas las edades: cabalgatas, juegos de mesa, pileta al aire libre, quincho, actividades dirigidas, alquiler de bicicletas, parque con juegos inclusivos.



Parte de la prestación será el servicio opcional de desayuno por las mañanas, servido en cada cabaña con la opción disponible para celíacos.

En conclusión, el proyecto se establecerá en un mercado con numerosos competidores pero con la novedad de brindar un servicio distinto que integre un mercado que hasta el momento no ha sido atendido.

### **2.1.3 Comercialización del producto del proyecto**

Este punto corresponde con la simulación de resultados a obtener en función de la estrategia de ventas elegidas.

La política de ventas no solo determinará los valores de ingreso y las distintas formas de pago, sino que también establecerá distintos valores de venta.

Es aquí donde se fijará entre otras cosas un precio para nuestro servicio, formas de pago, capacitación de fuerzas de venta, inversión en la imagen, calidad de servicios y complementos que se ofrecerán.

- Precio del servicio:
  - ✓ TEMPORADA ALTA 4 PERSONAS: \$3.900,00 mínimo dos noches.
  - ✓ TEMPORADA BAJA 4 PERSONAS: \$2.900,00 mínimo dos noches.
  - ✓ ALQUILER POR MES TEMPORADA ALTA 4 PERSONAS: \$110.000.
  - ✓ ALQUILER POR MES TEMPORADA BAJA 4 PERSONAS: \$70.000.

Estos valores se obtuvieron luego de realizar un estudio de mercado de la competencia en diferentes plataformas intermediarias para el alquiler y

promoción de cabañas, complejos vacacionales y alojamientos. Se calculó un promedio de los precios actuales del rubro para las distintas épocas del año.

- Ofrecimientos de formas de pago: Contado, débito, tarjeta de crédito.
- Capacitación de fuerzas de venta: El objetivo con respecto a los consumidores es detectar los valores y sentimientos que estos buscan encontrar al elegir un servicio alojamiento temporal, para explotar al máximo este recurso con la capacitación de los empleados y generar a su vez la confianza y fidelidad del público hacia nuestro servicio.
- Inversión en la imagen: Es un factor esencial ante tanta competencia en el rubro. Durante la preparación y el lanzamiento del proyecto se deben buscar los medios para presentar de manera oportuna, clara y conveniente la disponibilidad del servicio que se brindara. La utilización de redes sociales, la cartelería y publicidad serán relevantes para dar a conocer la prestación. No cabe duda que la imagen del lugar físico debe ser positiva, cálida e higiénica para dar una buena impresión a quien lo visite.

Con respecto a este punto contamos con el apoyo y servicio de la municipalidad de Tanti quienes ofrecen publicidad para este tipo de proyectos en su localidad de manera gratuita.

Por otro lado en relación a este apartado, la idea de publicidad del proyecto es desarrollar su cuenta en redes sociales, lo cual es de uso común para casi todas las personas en la actualidad. Instagram y facebook son medios por los cuales se obtiene un gran número de seguidores y se dan a conocer distintos servicios de manera masiva.

Por último, para agregar al desarrollo de imagen, marketing y publicidad se recomienda sumar el presente proyecto a las plataformas: AIRBNB, BOOKING, DESPEGAR ETC.

Ante verificaciones de costos se decide por el momento sumar el proyecto a AIRBNB (costo del 3% sobre las ventas), que es un medio para la oferta de alojamientos particulares y turísticos, donde como anfitrión puedes publicar tu oferta o por el contrario solicitar y contratar este tipo de servicio.

Se considera este punto de gran importancia para el desarrollo y crecimiento del proyecto, ya que es la cara y fachada de nuestra empresa en internet. En relación a los tiempos que corren y el uso que le da la sociedad a las redes, es imprescindible dar a conocer y utilizar este medio para promocionar y llegar a la mayor cantidad de usuarios posibles. A su vez también es factible para la imagen del complejo y su administración, innovar y mantenerse actualizada con respecto a la tecnología y medios de comunicación y contacto, ante la demanda del mercado.

- **Calidad del servicio:** La idea es brindar un servicio que cumpla con altos niveles exigencia, es decir de calidad en el rubro elegido. Se busca mantener una buena imagen, brindando hospedaje con personal capacitado en hotelería, buen servicio de limpieza, rápida y cálida atención y diversas instalaciones para el uso de huéspedes.
- **Servicios complementarios:** Si bien este servicio se complementa con el centro de rehabilitación Rita Bianchi, se busca brindar aparte de alojamiento, el desarrollo de actividades de esparcimiento para los huéspedes. Como habíamos mencionado anteriormente: sala de juegos de mesa, servicio de cabalgatas, plaza con juegos inclusivos, piscina.

## 2.1.4 Los proveedores y la disponibilidad de insumos

Este apartado puede llegar a ser determinante del éxito o fracaso de algunos proyectos.

Aquí se evalúan los proveedores existentes, la disponibilidad de insumos necesarios para llevar a cabo el proyecto y el precio que debe pagarse para obtenerlos.

Con respecto al presente proyecto los gastos a desembolsar en primera instancia serían los de construcción y el acondicionamiento de las instalaciones.

Los proveedores a evaluar son del rubro de la construcción, de amueblamiento y diseño.

Algunos de los que se va a consultar son:

Tabla 1: Proveedores

PROVEEDOR	INSUMO
ZARATE – FERROCONS	CERAMICOS- PISOS- GRIFERIAS
CANTERA RUIZ	ARENA-PIEDRA
PALMAR	LADRILLO
CONSTRULUZ	LAMPARAS- TABLEROS- ENCHUFES- CABLES
CARPINTERÍA	AMOBILIAMIENTO
FALABELLA-SODIMAC	VAJILLA
VIVERO – JARDINERO	CHAMPAS, FLORES, PLANTAS
FALABELLA	DECORACIÓN
MEGATONE- FRAVEGA	ELECTRODOMÉSTICOS

*Fuente: Elaboración propia*

### 2.1.5 Análisis FODA

<b>ANÁLISIS FODA</b>	
<p><b>FORTALEZAS:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Flexibilidad en cuanto a la adaptación a las demandas del mercado en el rubro.</li> <li>✓ Innovación en el servicio.</li> <li>✓ Inclusión de un novedoso servicio, en un mercado insatisfecho.</li> <li>✓ Localización del complejo con respecto a la competencia.</li> <li>✓ Promoción y comercialización por municipalidad de Tanti.</li> <li>✓ Convenio con Rita Bianchi.</li> <li>✓ Inmueble disponible para proporcionar el servicio.</li> <li>✓ Unidad y comprensión familiar frente a nuevos desafíos.</li> </ul>	<p><b>OPORTUNIDADES:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Cambios en la sociedad que demandan este servicio.</li> <li>✓ Los establecimientos en el ámbito de la competencia no brindan a la comunidad un servicio adaptado a todas las necesidades, por lo que se vislumbra un escenario próspero.</li> <li>✓ Dada la diferenciación del producto, la elasticidad demanda, tiende a ser inelástica.</li> <li>✓ Alianzas estratégicas con empresas afines a las patologías que presenten los clientes.</li> </ul>
<p><b>DEBILIDADES:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Emprendimiento familiar, con la informalidad en la ejecución de los procesos que pueden ocasionar inconvenientes.</li> <li>✓ Recursos económicos limitados en virtud a la situación económica actual.</li> <li>✓ Limitada experiencia en el rubro</li> </ul>	<p><b>AMENAZAS:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Inestabilidad económica.</li> <li>✓ Disminución en la demanda por situación económica actual.</li> <li>✓ Mercado desarrollado y en etapa de madurez, en cuanto al producto básico (cabañas).</li> </ul>

### 2.1.6 Estrategia comercial del servicio

En resumen luego de los puntos desarrollados, podemos concluir con la estrategia del proyecto. La estrategia en una palabra es la ventaja competitiva, por medio de su planificación se busca obtener sobre la competencia una ventaja sostenible en el tiempo.

Se considera que el mercado de alojamiento temporal se encuentra ya desarrollado en la zona, y que se encuentra en una etapa de recesión dentro de las etapas de crecimiento de la industria. Se debe tener en cuenta entonces que la demanda empieza a encontrarse en niveles de saturación, que la rivalidad es intensa entre los emprendedores y que hay exceso de capacidad productiva.

En base a lo analizado, podemos determinar las políticas más significativas que guiarán el proyecto para llegar a las metas comerciales propuestas.

En función a los cambios sociales que actualmente suceden, y ante el valor de la inclusión, como **estrategia genérica** se establece la DIFERENCIACIÓN. Ofreciendo un servicio que ya se encuentra desarrollado en el mercado pero con la particularidad de abarcar distintos segmentos, es decir un mercado más completo.

Entre los objetivos en la planificación queda plasmado el interés por dar a este servicio IDENTIDAD y un estilo propio ante la competencia. Se espera del mercado percepción ante los valores de la dirección del proyecto.

Será un producto INNOVADOR, que busca hacer conocer la visión e ideales de sus propietarios con el fin de atender un público que en muchos casos no es tenido en cuenta. Si bien el valor de su contratación puede estar por encima de otras ofertas los costos serán en su mayoría equivalentes, ya que el impacto y la diferencia principal se verán en las instalaciones del complejo de cabañas. Estas instalaciones serán adaptadas a la necesidad de movilidad de todas las personas con el fin de desarrollar CAPACIDAD DE SATISFACCIÓN de sus huéspedes.

Estrategia de comercialización: producto-precio-distribución y comunicación:

- Producto: se trata de un servicio desarrollado en un mercado con alto grado de competencia pero a nivel demanda se atenderá además del público ya cubierto a un segmento insatisfecho. Se trata de un producto que para algunos es una necesidad suntuaria ya que utilizarían el complejo como lugar de esparcimiento y descanso, pero para otros sería una necesidad básica ya que se apuesta a complementar el servicio que



ofrece Rita Bianchi, brindando hospedaje a personas en rehabilitación como así también a sus familias y acompañantes. Tendremos una demanda estacional y permanente a su vez por la misma razón.

- Precio: como ya se mencionó los costos del servicio serán iguales o por encima de la media en el rubro, por su calidad y diferenciación.
- Distribución y comunicación: se utilizarán redes sociales para su publicidad, sumado a las campañas publicitarias que ofrece el municipio de la localidad de Tanti. Por último se adiciona la contratación por medio de AIRBNB para su promoción y conocimiento.

## **2.2 Dimensión técnica**

El estudio técnico tiene como finalidad proveer información que permita cuantificar el monto de las inversiones y de los costos pertinentes del proyecto. En esta tesis el estudio técnico, indicará las necesidades de maquinarias, materias primas e instalaciones para la realización de un proyecto de cabañas totalmente adaptadas para personas con discapacidad y/o movilidades reducidas y su posterior operación; y por lo tanto, los costos de inversión y operaciones requeridas.

En otra instancia, este estudio determina el tamaño óptimo, su localización, ingeniería del proyecto y análisis organizativo, administrativo y legal.

Una de las conclusiones más importantes que define el mismo, es la función de producción que optimice el empleo de los recursos disponibles en la producción del servicio del proyecto. De aquí se puede obtener información de capital, mano de obra y recursos materiales para la puesta en marcha como para la posterior operación del proyecto. (Sapag Chaing)



### **2.2.1 Macro localización**

El complejo de cabañas se establecerá en la localidad de Tanti, a 17km de la ciudad de Carlos Paz, uno de los mayores centros turísticos de las sierras de córdoba, y a 7,7 km de los parques temáticos de Pecos, en Villa Santa Cruz del Lago.

Las sierras de córdoba son uno de los destinos más populares del país para pasar las vacaciones de verano, invierno y fines de semana largos; es por ello que la localidad ofrece algunas ventajas a tener en cuenta:

- Al ubicarse cerca de los más populares puntos turísticos de las sierras, hace que su acceso sea más sencillo. Tanto para el transporte de materiales como de maquinaria. Además cuenta con una terminal de ómnibus en medio de la ciudad, para la llegada de futuros clientes.
- En cuanto a la mano de obra, la localidad posee meses donde no hay trabajo, este proyecto brindaría mayores puestos de trabajo para activar la economía local, durante su construcción y su posterior funcionamiento.
- La municipalidad en este momento está brindando apoyo incondicional (realización de veredas a menores costos, facilidades a la hora de construir, publicidad gratuita para emprendimientos turísticos) a proyectos turísticos que activen la economía y que no solo estén funcionando en los meses de temporada.

Figura 15: Ubicación de Tanti



Fuente: Google maps.

### 2.2.2 Micro localización

La ubicación del complejo será sobre la calle general paz 562. El terreno cuenta con 4200 mts<sup>2</sup>, con un frente de 60 mts sobre la misma y 70 mts de profundidad. De los cuales se utilizaran 464 mts<sup>2</sup> para la construcción de 4 cabañas, 160 mts<sup>2</sup> para la construcción del SUM del complejo y 64 mts<sup>2</sup> para las piletas. Lo que nos permite cumplir con la ordenanza municipal que pide que solo se construya un 30% del terreno (Ordenanza municipal de Tanti artículo 4.1.6.13.).

Se localiza en una zona accesible al mercado esperado, ya que se encuentra sobre la calle que desemboca en uno de los balnearios más importantes de la ciudad, a una cuadra de la histórica parroquia y a tan solo tres cuadras del centro de rehabilitación neurológico Rita Bianchi.

El hecho de que el complejo este cerca de Rita Bianchi, nos beneficia, ya que posee pacientes ambulatorios que necesitan un lugar donde vivir para terminar la recuperación en un ambiente sano y adecuado a sus necesidades. Esto nos permitiría estar abiertos durante todo el año.

Por otro lado, la forma de trabajo de este establecimiento, Rita Bianchi, indica que los familiares deberán estar presentes en parte del tratamiento, lo cual

también nos beneficia. Ya que si la familia desea salir de paseo, tendrán un lugar totalmente dispuesto a lo que necesiten, sin estar lejos de los profesionales con los que trabajan a diario.

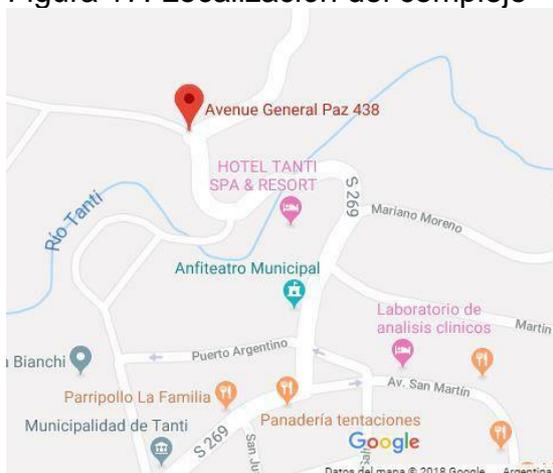
Otro beneficio de su ubicación es la cercanía al centro de la ciudad. Si bien no está cerca de las vías de ingreso a la ciudad, es un recorrido recto y directo, lo que posibilita la fluidez en los medios de transporte, tanto para que los posibles clientes tengan acceso rápido, como para el transporte de materia prima necesarios para la producción de todo lo necesario para ofrecer el servicio.

Figura 16 : Mapa de Tanti



Fuente: Página web Municipalidad.

Figura 17: Localización del complejo



Fuente: Google maps.

La zona cuenta con todo tipo de servicios públicos como son de alcantarillado, agua potable, luz eléctrica etc. Lo que permite que la infraestructura cuente con fuentes de suministros de agua, facilidades para la eliminación de desechos, disponibilidad de energía eléctrica y combustible. Cuenta con seguridad que es tan necesaria para la confianza tanto del cliente interno como del externo.

### **2.2.3 Capacidad. Uso óptimo del complejo**

Uno de los aspectos más importantes del Estudio Técnico es el cálculo de la Capacidad óptima del proyecto; para realizarlo es necesario un complejo análisis para no caer en espacio ocioso que genere gastos innecesarios, tanto al inicio como en el funcionamiento posterior del complejo.

El diseño es vital para poder brindar un servicio de calidad para nuestros futuros clientes. No tener en cuenta este aspecto afectará en pérdidas económicas por remodelación, en operación, tiempo, materias primas, así como, dificultará el control y seguimiento del capital humano y material.

Teniendo en cuenta estos aspectos para garantizar las mejores condiciones del servicio, todas indican que los puntos más importantes al diseñar un complejo de cabañas son los siguientes:

- **Circulación:** considerar las rutas a seguir por los clientes y el personal de servicio, posiciones y otros requisitos de espacios de corredor, pasillos, entradas y salidas, dentro del complejo, como así también dentro de las cabañas.
- **Decoración:** Al ser un complejo de cabañas adaptadas, los diseños de interiores, adquieren una importancia mayor, al igual que todo el mobiliario.
- **La organización de los espacios:** Teniendo en cuenta los accesos, ventanas y servicios que estarán disponibles para los huéspedes.
- **Pavimento:** Considerar la construcción del pavimento y seleccionar revestimientos de suelo adecuados, teniendo en cuenta la intensidad de uso, grado de confort, facilidad de limpieza.
- **Paredes:** examinar la selección de revestimientos y recubrimientos de paredes pensando en la posibilidad de variar el acabado superficial en caso de manchas, raspaduras y desgaste.
- **Techo:** decidir la construcción y acabado apropiado para el techo, teniendo en cuenta su altura, decoración, riesgo de incendio, regulación de la calefacción, ventilación, iluminación, y la necesidad de incorporar nuevos servicios.
- **Accesorios y equipo:** seleccionar y diseñar expresamente los accesos y equipos adecuados para las cabañas, ya que será mobiliario integrado.

- **Mobiliario:** especificar detalles del mobiliario: tipo, estilo, calidad, cantidad y requisitos en cuanto a fabricación y diseño.
- **Ventilación:** examinar las disposiciones para calefacción y ventilación adecuadas a las condiciones variables.
- **Iluminación:** decidir los niveles apropiados para la iluminación funcional, el grado de variación de la iluminación y medios de regulación.
- **Protección y seguridad:** revisar el riesgo de incendio, accidentes y otros peligros, considerando las previsiones de escape en caso de que ocurran estos.
- **Control:** determinar el diseño preciso para el funcionamiento y control del complejo.

## **2.2.4 Diseño del complejo**

### **2.2.4.1 Diseño exterior**

El diseño y ejecución en el espacio exterior tiene como ámbito de acción el medio natural, el medio urbano, los espacios exteriores mínimos o máximos que nos rodean o nos pertenecen, así como los edificios y su entorno inmediato.

Todos estos elementos comenzaron a ser sumamente aprovechables y se integran con el fin de relacionar conocimientos, sensibilidad y experiencia para ofrecer soluciones de calidad en el aprovechamiento personal, grupal, visual, estético y tangible.



Para su manejo se necesita un planeamiento en cuanto a su factibilidad y un análisis en el diseño mismo, con infinitas variables posibles, que mejoran sin lugar a dudas la calidad de vida, la salud, el bienestar humano y ecológico y que finalmente, recrean un ambiente diseñado, habitable, útil y disfrutable.

Esto último debe tener en cuenta los espacios para la movilización de los clientes, dentro del complejo, como así también la entrada y salida de vehículos al mismo; como se puede ver en el anexo 1 hay calles dentro del mismo que lo posibilitan, además de un gran espacio de ingreso, por otra parte también se puede observar los espacios de estacionamiento, tanto para el salón de usos múltiples como para las cabañas **(Anexo 1)**.

Como el espacio de construcción está en un sector residencial, el diseño de las cabañas será moderno, para ser más atractiva la entrada y de fácil detección. **(Anexo 2)** y un portón de hierro antiguo que cumplirá el rol de puerta de acceso al mismo **(Anexo 3)**.

En cuanto a los paseos que se van a proponer, se conservarán los árboles que ya están en el terreno, algunos autóctonos, otros frutales.

#### **2.2.4.2 Diseño de las cabañas**

El diseño de interiores tiene que definir la habitabilidad de los espacios en todas las formas que las necesidades del confort y estéticas requieran para impresionar satisfactoriamente los diferentes sentidos humanos.

Dado que el concepto de confort y estética ha ido variando con el transcurso del tiempo, hay algunos aspectos que deben ser tenidos en cuenta, como la funcionalidad, la iluminación, los materiales, para brindar un mejor servicio.

El área de construcción de las cabañas es de 116mts<sup>2</sup> cada una, en esta se construirán dos habitaciones, un baño, y cocina-comedor-living, además cuenta con una galería y un espacio de estacionamiento. **(Anexo 4)**

En la misma debe estar instalado el equipamiento necesario, tanto mecánico como de funcionamiento con diferentes tipos de energía, fuego, refrigeración y climatización, el mobiliario, medios de protección, herramientas, utensilios y accesorios y su diseño debe responder a:

- ✓ Almacenamiento: Todas las cabañas deberán contar con un área de almacenaje para suministros alimenticios, para que los clientes puedan ordenarse dentro de la misma. Zonas de almacenaje de productos de limpieza y ropa blanca, siempre deben estar disponibles por cualquier eventualidad. Por otra parte cada habitación debe contar con otra área de almacenaje, para acomodar sus pertenencias.
- ✓ Control: Métodos de control de existencias y recuento de productos, almacenes y refrigeradores, luego de cada visita.
- ✓ Distribución: Distribución de rutas de circulación dentro de la cabaña, acceso cómodo a las habitaciones, cocina y servicio, galerías, etc.
- ✓ Servicios de ingeniería: Decidir requisitos de ventilación, calefacción especial, iluminación, suministros de agua caliente y fría, servicios eléctricos y de gas y drenaje.
- ✓ Mantenimiento: Considerar las necesidades de mantenimiento para acceso, espacios comunes (zona de parque y pileta), limpieza y recambios.

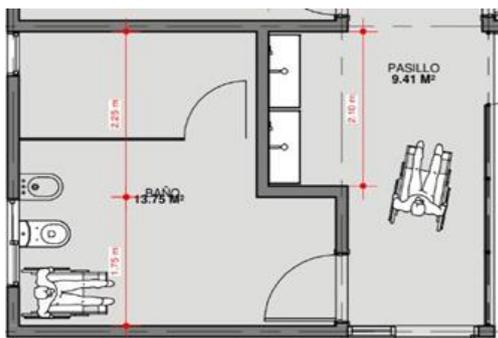
- ✓ **Construcción:** Decidir materiales para suelos, paredes y techos, así como, necesidades en cuanto a drenaje, higiene, limpieza, durabilidad, reducción de ruido, reflexión de luz, acceso a servicios.
- ✓ **Administración:** Disposición de espacios para la supervisión y actividades administrativas.
- ✓ **Eliminación de residuos:** Disponer de espacios comunes para el reciclaje de desechos secos, como así también de tachos diferenciadores de residuos en cada cabaña.

Todos estos aspectos, deberán tener un factor adicional, que es el tamaño adecuado para una buena circulación de los clientes que poseen sillas de ruedas o andadores, ya que la mayoría de las residencias no lo permiten, por ser angostas.

#### 2.2.4.2.1 Diseño de baños

El área destinada a los baños es de 16 metros cuadrados, donde se proyecta un baño con ducha, inodoro apto para discapacitados y un antebañó con doble bacha. Se considera la cantidad de servicios con respecto a la capacidad de la cabaña. De acuerdo a la normativa vigente, todo aquel complejo habitacional familiar con menos de 10 integrantes puede contar con un baño de Superando esa esa cantidad de personas se debe hacer un sanitario más.

Figura 18: Diseño de baños





Fuente: Álamos Arquitectura.

#### **2.2.4.2.2 Capacidad de las cabañas**

Las cabañas tendrán todas dos habitaciones, una principal, con cama de dos plazas y otra con capacidad de hasta 4 personas, ya que se contará con una cucheta; en esta habitación se podrá poner camas ortopédicas; además se cuenta con un living-comedor-cocina como un concepto abierto que nos permite tener un sillón cama y se podrá utilizar en caso necesario.

La mayoría de las familias tipo son de 4 personas, en ocasiones las vacaciones se realizan con amigos de los niños o entre distintas familias y amigos, es por eso que se decide que la cabaña tendrá una capacidad para 6 personas, con posibilidad de una séptima.

#### **2.2.4.3 Diseño del S.U.M (Salón de Usos Múltiples)**

El Salón de usos múltiples cuenta con 160mts<sup>2</sup> el cual tendrá dos baterías de baños, cocina para eventos, la administración del complejo y una recepción con guarda ropa. Este se diseñará y proyectara en correspondencia con los criterios generales, teniendo especial cuidado en la distribución del mobiliario, la iluminación, cromatismo, aislamiento de ruidos y los entrecruzamientos desde la cocina, de olores de las preparaciones. Siendo un elemento muy importante a considerar el asociado a la medición de la capacidad del S.U.M. **(Anexo 5)**

Un dato esencial en los modelos de planificación o de programación de servicios es la capacidad ideal requerida. Cuando no existen instrumentos para calcular la demanda y la capacidad productiva, el valor medio de esta última en cada período tiene que ser superior a la demanda media prevista para el mismo, pero dicho valor no es observable o previsible directamente, sino que depende de la demanda prevista y del nivel de servicio que se desea alcanzar.

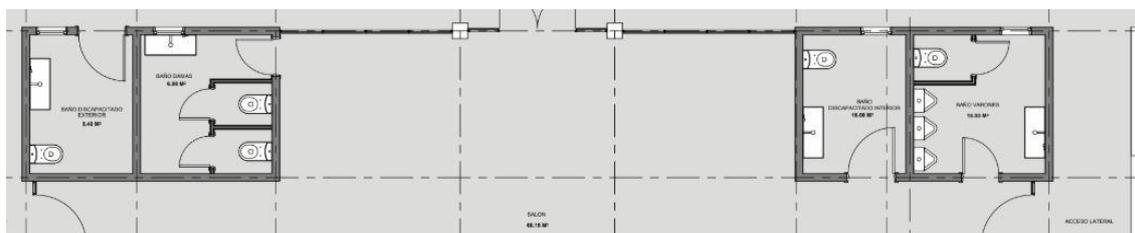
La primera particularidad que posee este tipo de servicios es que, si no se calcula bien o se cumplen con los principios de diseño establecidos para el servicio, se verá afectado el mismo. Otra cuestión es que una vez que se ha construido el local, o adaptado el mismo, para las operaciones, se dificultará el hecho de responder a una demanda creciente. Es por eso que la determinación de la capacidad instalada y el buen uso que de ella se haga representan el primer aspecto a tener en cuenta para la consecución de los objetivos económicos y sociales que se planteen. No se pueden fijar metas por encima de lo que realmente sea capaz de asumir.

Un error muy grande es pensar que mientras más personas permanezcan mayor será el beneficio que recibirá. No valorar el costo de la satisfacción que esto implica y el retardo que se puede generar en la cocina, y por ende para ofrecer el servicio en el salón puede generar consecuencias negativas.

### **2.2.4.3.1 Diseño de baños S.U.M.**

El área destinada a los baños cuenta con 24,56 metros cuadrados, donde se proyecta dos baños para personas discapacitadas y un baño para mujeres y un baño para hombres. Se considera una capacidad estimativa acorde a la capacidad del salón. De acuerdo a la normativa vigente, todo aquel salón con capacidad entre 101 y 150 personas debe contar con 4 baños en total, adaptando uno de ellos para que sea usado como baño de discapacitados.

Figura 19: diseño de baños del S.U.M



Fuente: Álamos Arquitectura.

#### **2.2.4.3.2 Cálculo de la capacidad del S.U.M.**

Cuando se conocen las dimensiones del espacio que ocupará el área de salón se puede aplicar el método del cálculo del área y determinar la cantidad de comensales que se pueden asumir en un momento de máxima carga.

Según normas internacionales, se sabe que el cliente promedio ocupa aproximadamente un metro cuadrado de espacio incluyendo las mesas y sillas y si a esto se le agregan 20 cm por concepto del espacio que ocupan los pasillos, aparadores, etc., en general van a ser necesarios 1.20 mt<sup>2</sup> por persona.

Para hacer la operación del cálculo y determinar la cantidad de clientes que se pueden asumir en un salón, se deben tener como datos el largo y ancho y multiplicarlos, el resultado de la operación se divide entre la suma del espacio para cliente, según el tipo de establecimiento, más 0,20 mt<sup>2</sup> y el cociente será la cantidad aproximada de personas que el salón podrá asumir en un momento de máxima carga.

Matemáticamente se representa de la siguiente fórmula:

$$\text{Capacidad} = (L (m) \times A (m)) / (e (m) + 0,20 m^2)$$

Dónde:

C = Capacidad instalada.

L = Largo del restaurante (metros).

A = Ancho del restaurante (metros).

e = Espacio que ocupa el cliente según el tipo de establecimiento 0,20 m<sup>2</sup> = constante de espacio para servicio y mobiliario.

Para el caso del SUM, el salón tiene 160 metros cuadrados, buscando la capacidad adecuada al mejor uso del espacio, de manera que se pueda optimizar la capacidad del mismo, manteniendo un espacio acorde, pasillos para que pueda circular la gente y el personal de servicio, de manera tal que se establece el siguiente cálculo de la capacidad:

$$\text{CAPACIDAD} = (L * A) / (E + 0.2) = (20 * 8) / 1,2 = 133.33$$

Este tipo de cálculo es sólo aplicable a locales donde ya se conoce el espacio disponible y se precisa determinar qué capacidad es posible asumir en un momento de máxima carga y por consiguiente distribuir el mobiliario.

### **2.2.5 Requisitos para la Obra**

El propietario de la obra o su representante deberá cumplir con tres etapas de presentación.

- Obtención del permiso de edificación:

Se deberá solicitar permiso de edificación siempre para construir una edificación nueva o ampliar, refaccionar, transformar, reformar lo construido, etc. cuando ello implique modificaciones en los planos aprobados o en construcciones existentes que no posean los mismos.

Para la obtención de dicho permiso se deberá presentar por Sección mesa de entradas del Departamento Arquitectura un expediente con la siguiente documentación:

- ✓ Declaración jurada.
- ✓ Declaración jurada de medidas de seguridad



- ✓ Plano de proyecto con carátula reglamentaria y con certificación catastral.
- ✓ Constancia del registro ante el colegio profesional respectivo (Plano y contrato).
- ✓ Cinco (5) copias del plano o juegos mínimos.
- ✓ Constancia del pago de derechos de edificación.(Resumen orientativo de la Ordenanza Tributaria)
- ✓ Inicio de trámite en la Dirección de Bomberos (en caso de ser obra tipo 2)
- ✓ Permiso de demolición o acreditar si el inmueble es baldío
- ✓ Informes necesarios de la direcciones intervinientes de corresponder
- ✓ Presentado el expediente se procede a verificar el cumplimiento con las ordenanzas vigentes.

Previo a la obtención del permiso de edificación y con carácter opcional, el profesional podrá solicitar un informe técnico para verificar que el proyecto cumpla con la normativa vigente.

La solicitud se realiza mediante nota con un timbrado de \$ 110 para obra tipo 1 y o \$209 para tipo 2, adjuntando plano de arquitectura con certificación catastral.

La obra a ejecutar deberá contar con un CARTEL de OBRA, según se establece en el nuevo formato propuesto.

Así mismo deberá cumplimentar todas las medidas de SEGURIDAD EN OBRA<sup>1</sup>.

- Presentación de Aviso de Avance de Obra:

El propietario y/o profesional deberá presentar el aviso de Avance de Obra exigido.

---

<sup>1</sup><http://www.cordoba.gob.ar/tramites/obras-privadas>



Se presentará por mesa de entradas de la Dirección la solicitud de avance de obra (planilla) y adjuntando la documentación que le fue entregado en el momento de obtener el permiso de edificación. Las presentaciones dependen de la naturaleza de la obra. Para los casos de obra tipo dos:

Se realizaran una inspección a nivel de Losa sobre planta baja y la otra a nivel de estructura terminada.

Una vez realizada la inspección el interesado deberá concurrir a retirar la documentación sellada y firmada. <sup>2</sup>

- Obtención del Certificado Final de Obra:

El Certificado de Obra será requisito indispensable para dar por concluido el procedimiento de autorización de construcción de obras, y para la aprobación de los planos.

El profesional o los profesionales intervinientes deberán solicitar el certificado final de obra, cuando los trabajos estén completamente terminados de acuerdo a los planos con permiso de edificación, presentando en mesa de entradas una declaración jurada (formulario) firmada por ambos y el permiso de edificación.

Una vez inspeccionada la obra, la autoridad de aplicación, otorgará el certificado de final de obra, entregando una copia al propietario.

Los profesionales, los propietarios y los constructores, serán responsables del cumplimiento de todas las exigencias del procedimiento de autorización y regularización administrativa de las obras<sup>3</sup>.

---

<sup>2</sup> <http://www.cordoba.gob.ar/tramites/obras-privadas/>

<sup>3</sup> <http://www.cordoba.gob.ar/tramites/obras-privadas/>

## 2.2.6 Costos del proyecto

Los costos e inversiones, son las erogaciones de dinero que se tienen que realizar para la puesta en marcha, realización y finalización del proyecto.

Para la construcción se calculan los costos en función los metros cuadrados terminados, incluyendo la materia prima y la mano de obra requerida; a esto se le debe agregar los costos de profesional a cargo para obtener el costo total.

Según el colegio de profesionales técnicos y maestros mayores de obra el costo del metro cuadrado puro es de \$11.000 y el que corresponde a galerías, garajes es equivalente a la mitad del anterior, es decir, de \$5.500.

Por otro lado existe un costo de urbanización, que corresponde a las calles de acceso, la luminaria, los sectores de juegos, y el espacio de estacionamiento para el SUM; este es similar al semipuro (galerías).

### 2.2.6.1 Costo del terreno

Para la compra de un terreno, se calcula sobre el método del metro cuadrado ya estimado en USD\$ 114.

El complejo posee 4200mts<sup>2</sup>; lo que indica un costo de USD \$478.800. Este costo en pesos argentinos es de \$ 19.069.598,24<sup>4</sup>.

---

<sup>4</sup> [https://cuex.com/es/usd-ars?gclid=EAlalQobChMI6Jb2hOPr4AIVCIGRCh0N1Q49EAAYASAAEgJnKfD\\_BwE](https://cuex.com/es/usd-ars?gclid=EAlalQobChMI6Jb2hOPr4AIVCIGRCh0N1Q49EAAYASAAEgJnKfD_BwE) (al 5 de marzo 2019)

### **2.2.6.2 Costo de construcción**

- **CABAÑAS:**

- ✓ Habitaciones, baño, living-comedor-cocina: 115 mts<sup>2</sup> (115\*\$11.000= \$1.265.000)
- ✓ Galería, cochera-quincho y porch trasero: 46,7 mts<sup>2</sup> (46,7\* \$5.500= \$256.850)

CT /cabaña= \$1.265.000+ \$256.850= \$1.521.850.

CT 4 cabañas = \$1.521.850\* 4 = \$6.087.400.

- **S.U.M:**

- ✓ Salón, baños, cocina, recepción, guardarropa: 149 mts<sup>2</sup> (149\* \$11.000= \$1.639.000)
- ✓ Galería: 11 mts<sup>2</sup> (11\* \$5500= \$60.500)

CT S.U.M= \$1.639.000 + \$60.500 = \$1.699.500,00.

- **PILETAS:**

- ✓ 32 m<sup>2</sup> cada una= 64m<sup>2</sup> \* \$5500= \$352.000,00.

- **URBANIZACIÓN:**

- ✓ 3329 m<sup>2</sup> \* \$5500 = \$18.309.500,00.

Tabla 2: Costos Totales de construcción:

CONCEPTO	COSTOS
CABAÑAS	\$6.087.400
S.U.M	\$1.669.500
PILETAS	\$352.000
URBANIZACIÓN	\$18.309.500
TOTAL A CONSTRUIR	\$26.418.400
HONORARIOS PROFESIONALES	\$1.849.288
<b>TOTAL</b>	<b>\$28.267.688</b>

Fuente: Elaboración propia.

Con respecto al total a construir se calcula en porcentaje lo que corresponde a materiales (45%) y a mano de obra (55%), lo que da por resultado:

- Materiales: 11.888.280.
- Mano de obra: 14.530.120.

### **2.2.6.3. Presupuesto de Muebles y útiles**

Dentro de los costos, se debe incluir, los referidos a electrodomésticos, muebles y equipamiento, los cuales se desarrollaran a continuación:

Tabla 3: Análisis de proveedores de Muebles y Útiles

PRODUCTO/ PROVEEDOR	GARBARINO	MEGATONE	FALABELLA	AMA HOGAR	FRAVEGA	SODIMAC	AMERICA
HELADERA	\$ 16.000,00	\$ 19.000,00	\$ 23.000,00	\$ 28.000,00	\$ 16.000,00	-	-
COCINA ORBIS	\$ 13.000,00	\$ 12.000,00	-	\$ 15.071,00	\$ 19.000,00	\$ 18.000,00	-
ALACENAS Y BAJO MESADA	\$ 11.899,00	-	\$ 5.880,00	-	\$ 6.160,00	\$ 7.098,00	\$ 11.200,00
PLACARD DOS PUERTAS PUERTA CORREDIZA	\$ 8.000,00	-	\$ 20.990,00	-	\$ 17.010,00	\$ 15.000,00	\$ 17.082,00
JUEGO DE COMEDOR	\$ -	\$ 14.000,00	\$ 11.290,00	-	\$ 7.990,00	\$ 13.000,00	\$ 7.709,00
JUEGO DE LIVING	\$ 27.650,00	-	\$ 32.590,00	-	\$ 18.999,00	\$ 24.999,00	\$ 16.116,00
CAMA 2 PLAZAS	\$ 14.999,00	\$ 22.898,00	\$ 13.390,00	-	\$ 13.979,00	\$ 10.999,00	\$ 11.486,00
CAMA 1 PLAZA	\$ 7.500,00	\$ 14.426,00	\$ 9.990,00	-	-	-	-
CUCHETA	-	-	-	-	-	-	\$ 6.602,00
MESA DE LUZ 4	\$ 2.600,00	\$ 1.500,00	\$ 1.590,00	-	\$ 1.420,00	\$ 1.699,00	\$ 1.040,00
VENTILADOR TECHO	\$ 3.990,00	\$ 3.000,00	-	\$ 3.135,00	\$ 4.000,00	\$ 5.500,00	-
TV LED 32" SAMSUNG	\$ 10.500,00	\$ 10.000,00	\$ 9.000,00	\$ 8.889,00	\$ 10.500,00	\$ 9.000,00	-
SOPORTE TV	\$ 1.500,00	-	\$ 2.100,00	-	\$ 1.000,00	\$ 3.739,00	-
TERMOTANQUE LONGIVE TE60F	\$ 11.500,00	\$ 9.579,00	\$ 9.514,00	\$ 10.387,00	\$ 7.499,00	\$ 8.929,00	-

Fuente: Elaboración propia.

#### Referencias:

MUEBLE INTEGRADO
1,35mts
MESA Y SILLONES
NOBLEX
HITACHI

#### 2.2.6.4 Costos de muebles y útiles.

A modo de síntesis se mostrará en el siguiente cuadro la mejor opción de compra, y la referencia de los lugares donde comprarlos, por cabaña:

Tabla 4: Elección de proveedores de Muebles y Útiles

PRODUCTO	Q	PRECIO	TOTAL	PROVEEDOR
HELADERA	1	\$16000	16000	FRAVEGA
COCINA ORBIS	1	\$12000	12000	MEGATONE
ALACENAS Y BAJO MESADA	1	\$11200	11200	AMERICA MUEBLES
PLACARD 2MTS PUERTAS CORREDIZAS	2	\$15000	30000	SODIMAC
JUEGO DE COMEDOR	1	\$7709	7709	AMERICA MUEBLES
JUEGO DE LIVING	1	\$24999	24999	AMERICA MUEBLES
CAMA 2 PLAZAS	1	\$10999	10999	SODIMAC
CAMA CUCHETA	2	\$6602	13204	AMERICA MUEBLES
MESA DE LUZ	4	\$1040	4160	AMERICA MUEBLES
VENTILADOR DE TECHO	4	\$3000	12000	MEGATONE
TV LED 32" SAMSUNG	1	\$9000	9000	FALAVELLA
SOPORTE TV	1	\$1000	1000	FRAVEGA
TERMOTANQUE LONGIVE TE60F	1	\$7499	7499	FRAVEGA
<b>TOTAL</b>			<b>159770</b>	

Fuente: Elaboración propia.

### 2.2.6.5 Costos totales de construcción del complejo

Como se puede observar anteriormente, los costos totales para construcción y puesta en marcha del proyecto son:

- Terreno: \$ 19.069.598,24.
- Construcción: \$28.267.688.
- Electrodomésticos y muebles: \$639.080.

### 2.2.6.6 Costos de funcionamiento del proyecto

Estos costos son aquellos en los que se incurren una vez finalizada la construcción del proyecto y son fundamentales para el correcto funcionamiento del mismo.

Aquí se analizará el costo de tener empleados para la marcha diaria del complejo. En la siguiente dimensión (legal- organizativa), se presentará el diseño de puestos, junto al organigrama.

#### **2.2.6.6.1 Costo de la mano de obra**

Para el proyecto serán necesarios dos mucamas, un empleado de mantenimiento- jardinería y un empleado administrativo para la atención al público. Estos trabajadores estarán dedicados de manera directa a la conservación y presentación del complejo.

Los salarios se fijaron en función a la última negociación salarial del Sindicato de Trabajadores del Turismo, Hoteleros y Gastronómicos de la República Argentina (UTHGRA) para el convenio 2018-2019 (Convenio Colectivo de Trabajo 389/04).

Tabla 5: Cálculo del sueldo de empleados

MOD	SUELDO BRUTO	CARGAS SOCIALES	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
MUCAMA	\$ 18.477	\$ 3.695,40	\$ 22.172,40	\$ 288.241,20
MUCAMA	\$ 18.477	\$ 3.695,40	\$ 22.172,40	\$ 288.241,20
MANTENIMIENTO	\$ 17.706	\$ 3.541,20	\$ 21.247,20	\$ 276.213,60
ADMINISTRATIVO	\$ 19.205	\$ 3.841	\$ 23.046	\$ 29.959,80
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 14.773</b>	<b>\$ 88.638</b>	<b>\$ 115.229,40</b>

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la UTHGRA (2018-2019).

#### **2.2.6.5.2 Impuestos**

Como en esta dimensión se debe tener en cuenta todos los egresos del proyecto, no se puede omitir el costo de los impuestos y servicios a pagar durante la vida útil del proyecto.

En el caso del siguiente cuadro, se presentarán los impuestos municipales según la ordenanza tarifaria 2019 de la municipalidad; este valor es anual. Y los valores mensuales de los servicios de electricidad, agua y gas.

Tabla 6: Cálculo de gastos de infraestructura

MES	LUZ	AGUA	GAS	IMPUESTOS
ENERO	\$ 10.000,00	\$ 4.500,00	\$ 5.000,00	\$ 1.871,90
FEBRERO	\$ 10.000,00	\$ 4.500,00	\$ 5.000,00	\$ 1.871,90
MARZO	\$ 10.000,00	\$ 4.500,00	\$ 5.000,00	\$ 1.871,90
ABRIL	\$ 6.000,00	\$ 4.500,00	\$ 5.000,00	\$ 1.871,90
MAYO	\$ 6.000,00	\$ 4.500,00	\$ 5.000,00	\$ 1.871,90
JUNIO	\$ 6.000,00	\$ 4.500,00	\$ 5.000,00	\$ 1.871,90
JULIO	\$ 10.000,00	\$ 4.500,00	\$ 5.000,00	\$ 1.871,90
AGOSTO	\$ 6.000,00	\$ 4.500,00	\$ 5.000,00	\$ 1.871,90
SEPTIEMBRE	\$ 6.000,00	\$ 4.500,00	\$ 5.000,00	\$ 1.871,90
OCTUBRE	\$ 6.000,00	\$ 4.500,00	\$ 5.000,00	\$ 1.871,90
NOVIEMBRE	\$ 6.000,00	\$ 4.500,00	\$ 5.000,00	\$ 1.871,90
DICIEMBRE	\$ 10.000,00	\$ 4.500,00	\$ 5.000,00	\$ 1.871,90
<b>TOTAL MENSUAL</b>	<b>\$ 92.000,00</b>	<b>\$ 54.000,00</b>	<b>\$ 60.000,00</b>	<b>\$ 22.462,80</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>				<b>\$ 228.462,80</b>

Fuente: Elaboración propia.

### 2.2.6.5.3 Costos totales de funcionamiento

Los costos de funcionamiento del proyecto, luego de su construcción son:

- Mano de obra: \$115.229,4 anual.
- Impuestos: \$256.000,00 anual.

### 2.2.7 Conclusión

En síntesis, el objetivo del estudio técnico es llegar a determinar la función de producción óptima para la utilización eficiente y eficaz de los recursos disponibles para la producción del bien o servicio deseado.

Podemos ver en este capítulo la serie de necesidades desde el punto de vista técnico para la puesta en marcha del proyecto. Comenzando por la construcción del complejo, los requerimientos de amueblamiento y personal necesarios para poder ofrecer el servicio, como así también las características del mismo, cobrando especial importancia para poder satisfacer al cliente para que pueda generar cierto grado de satisfacción de manera que le permita volver a ser nuestro cliente.

Por otro lado, en este apartado se han cuantificado los costos de construcción y puesta en marcha del proyecto, como así también los de vida útil del proyecto.

### **2.3 Dimensión legal - organizativa**

El estudio legal es aquel que puede restringir en cuanto al tamaño, ubicación y costos al proyecto; determina las implicaciones técnicas y económicas que deriven de la normativa legal que regula la instalación y operación del proyecto. La viabilidad legal determina la existencia de normas o regulaciones legales que impidan la ejecución u operación del proyecto. Permite recoger información económica derivadas del marco normativo que impactan el flujo de caja del proyecto; por consiguiente, su rendimiento financiero y viabilidad financiera.

El estudio organizacional determina la estructura organizacional administrativa óptima y los planes de trabajo administrativos con la cual operará el proyecto una vez este se ponga en funcionamiento.

El diseño de la estructura organizacional depende de criterios y principios administrativos los cuales no son generalizables a todos los proyectos.

Dependiendo del negocio, tamaño y otros factores particulares de cada proyecto la solución organizacional puede llegar a ser sencilla o bien bastante compleja.

### 2.3.1. Tipo societario

El tipo societario que se compondrá para el desarrollo del proyecto será una Sociedad de Responsabilidad Limitada.

Según la Ley de sociedades Comerciales solo hay dos tipos societarios aconsejables para adoptar, Sociedad de Responsabilidad Limitada y Sociedad Anónima.

La firma se desempeñará como una Sociedad de Responsabilidad Limitada.

**(Anexo 6)**

Ambas presentan diferencias notorias ya que fueron pensadas para situaciones distintas, aunque la práctica actual ha dejado esas diferencias bastante de lado.

La decisión de formar una S.R.L. se basó fundamentalmente en priorizar la seguridad jurídica y las condiciones de transmisibilidad.

Las ventajas de conformar una S.R.L. son las siguientes:

- Responsabilidad Limitada: Cada socio sólo responde frente a terceros, hasta el límite de sus aportes. Es decir que sus bienes personales quedan protegidos.
- Seguridad jurídica para la inversión de cada socio: refleja a todos los socios inversores, demostrando la composición societaria frente a terceros, lo que genera dos aspectos importantes, garantiza y da seguridad jurídica a los socios sobre la percepción de dividendos por las utilidades; y protege derechos de inversionistas actuales o futuros.
- Crecimiento de la sociedad: Permite captar capital, ya que una S.R.L., puede estar constituida hasta por 25 socios (mínimo 2). Su estructura

financiera permite captar más socios que deseen invertir y crecer con la sociedad.

- **Administración segura:** Tiene un sistema de administración ordenada y segura, ya que la misma se delega a uno o varios representantes legales otorgándoles un poder con facultades administrativas lo que le permitirá llevar el rumbo de su empresa de una manera más eficiente y ordenada.
- **Asamblea de socios:** Mejora la toma de decisiones, ya que ciertos aspectos deberán ser debatidos y acordados en Asamblea de Socios y las decisiones tomadas por sistema de mayorías.
- **Imagen corporativa frente a terceros:** Tiene una mejor imagen corporativa para acceder a mercados de financiamiento como la banca u otros alternativos.
- **Fiscalización eficiente:** La Asamblea de Socios, y en general cualquier de los socios puede fiscalizar legalmente la correcta administración de la sociedad.
- **Preferencias para los socios:** Los socios tienen preferencia en caso de presentarse una Transferencia de Cuotas de Capital, y siempre tendrán prioridad en aspectos como por ejemplo el incremento de capital social, respetando así el dominio que las cuotas de capital que posean pueda generarle.
- **Sucesión hereditaria:** La sociedad no detendrá sus operaciones en caso de fallecimiento de uno de los socios, y sus herederos tendrán derechos sobre las cuotas de capital que pertenecieron al socio.

## **2.3.2. Constitución e inscripción**

### **2.3.2.1 Constitución**

El contrato por el cual se constituya o modifique, se otorgará por instrumento público o privado.

Debe estar inscripto en el Registro Público de Comercio del domicilio social y acorde a las condiciones de:

- ✓ Art. 36 (L. SC): Los derechos y obligaciones de los socios empiezan desde la fecha fijada en el contrato de la sociedad.
  
- ✓ Art. 39 (L. SC): El aporte debe ser de bienes determinados, susceptibles de ejecución forzada.

La inscripción se hará previa ratificación de los otorgantes ante el Juez que lo disponga, exceptuando de esta formalidad cuando se extienda por instrumento público o por instrumento privado, debiendo estar las firmas autenticadas por Escribano Público u otro funcionario competente, que en ciertas zonas del país pueden ser los Jueces de Paz, o en el extranjero los Cónsules Argentinos, si estos van a surtir efectos en el territorio Nacional.

Si el contrato previera un Reglamento, también debe inscribirse con los mismos recaudos.

### **2.3.2.2 Inscripción**

La Sociedad se considera regularmente constituida con su inscripción en el Registro Público de Comercio. <sup>5</sup>

### **2.3.3 Publicación**

- Debe realizarse por un (1) día.
- Debe hacerse en el diario de Publicaciones Legales, en Capital Federal en el Boletín Oficial.
- Siempre debe ser previa a la “Toma Razón” del contrato constitutivo.
- Contenido de la publicación:
  - ✓ Nombre, edad, estado civil, nacionalidad, profesión, domicilio y D.N.I de cada uno de los socios.
  - ✓ Fecha de constitución.
  - ✓ Razón social o denominación.
  - ✓ Domicilio de la sociedad.
  - ✓ Objeto social.
  - ✓ Plazo de duración.
  - ✓ Capital Social.
  - ✓ Composición de los órganos de Administración y Fiscalización.
  - ✓ Órganos de la representación legal.
  - ✓ Fecha de cierre de ejercicio.
- Contenido del Instrumento Constitutivo:
  - ✓ Nombre, edad, estado civil, nacionalidad, profesión, domicilio y D.N.I de cada uno de los socios.

---

<sup>5</sup>[http://www.jus.gob.ar/igi/tramites/guia-de-tramites/inscripcion-en-el-registro-publico-de-comercio/sociedades-comerciales/constitucion-de-sociedades-\(1\)/sociedades-de-responsabilidad-limitada.aspx](http://www.jus.gob.ar/igi/tramites/guia-de-tramites/inscripcion-en-el-registro-publico-de-comercio/sociedades-comerciales/constitucion-de-sociedades-(1)/sociedades-de-responsabilidad-limitada.aspx)

- ✓ Razón social o denominación y el domicilio de la sociedad.
- ✓ Designación de su objeto, preciso y determinado.
- ✓ El capital social, expresado en moneda argentina y el aporte de cada socio.
- ✓ Plazo de duración, debe ser determinado.
- ✓ Organización de la Administración, Fiscalización y las reuniones sociales.
- ✓ Las reglas para distribuir las utilidades y soportar las pérdidas.
- ✓ Derechos y Obligaciones de los socios entre sí, y respecto de terceros.
- ✓ Cláusulas respecto al funcionamiento, disolución y liquidación.
- ✓ Constitución con Aporte en Efectivo: Documentación a Presentar:
- ✓ Formulario de reserva de nombre No 3. (Costo \$25,00).

Tabla 7: Resumen de costos de constitución de S.R.L.:

CONCEPTO	IMPORTE (12/2017)
Formulario N°3	155,00
Formulario N°1	94,00
Tasa retributiva I.G.J.	Según Diario del día
Certificado Firmas	Según Escribano público
Dictamen precalificadorio	Honorarios según abogado

Fuente: Elaboración propia.

### **2.3.4 Costo de la constitución de la S.R.L.**

El trámite de constitución de una S.R.L. a través de una gestoría es el siguiente:

- Trámite normal, precio final, con todo incluido es de \$20600,00.
- Trámite urgente, precio final, con todo incluido es de \$55000,00.

Forma de pago: El trámite se inicia con un anticipo del 50% y el saldo se paga el día de la firma.



Este precio incluye:

- Honorarios y los siguientes gastos requeridos para la inscripción: la certificación del contrato social de SRL con 2 firmas por acto privado, legalización del dictamen de precalificación, obtención de una póliza de caución por un año, publicación de edicto hasta 20 líneas, timbrado de formulario por trámite normal, pago de tasa y declaración jurada PEP por 1 (un) gerente.
- El monto presupuestado es por una SRL con contrato modelo, 2 socios personas físicas de las cuales 1 es gerente. En caso de que la SRL difiera de eso, deberá solicitar un presupuesto detallado. Si son más socios, agregar \$ 500 por cada uno; si además son gerentes, agregar \$ 600 adicionales.

No incluye:

- Trámite urgente; que tiene un costo total de \$ 55.000.
- Depósito de integración del 25% del capital social, que se debe hacer en el Banco de la Nación Argentina, o alternativamente por acta de constatación notarial cuyo costo no está incluido. El precio por esta acta de constatación es de \$ 900.
- La rúbrica de libros.
- El alta en AFIP y Rentas.

### **2.3.5. Régimen tributario de la S.R.L**

A las S.R.L., de acuerdo con su ámbito y jurisdicción, les serán aplicables las normas en materia tributaria a nivel nacional, provincial y municipal. Los impuestos más salientes a tributar son:

<p><b>La sociedad:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Ganancias. (Rentas)</li> <li>✓ Valor Agregado. (Consumo)</li> <li>✓ Ganancia Mínima Presunta. (Patrimonio)</li> <li>✓ Internos. (de corresponder)</li> </ul>	<p><b>Los socios:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Ganancias.</li> <li>✓ Bienes Personales.</li> </ul>
--	--

Además, en materia de tributos jurisdiccionales, se encuentra el impuesto a los Ingresos Brutos y el Inmobiliario. En materia municipal Seguridad e Higiene, Alumbrado, Barrido y Limpieza, Publicidad y Propaganda.

Con respecto al impuesto a las ganancias, las S.R.L. tributan en igual forma que las Sociedades Anónimas, a una tasa del 35 % sobre el excedente, luego de deducir los gastos o consumos de las rentas alcanzadas por el gravamen (artículo 69, ley de impuestos a las ganancias). Son sujetos pasivos desde la fecha del acta fundacional o de celebración del respectivo contrato.

### **2.3.6 Inscripción de sociedades en el Afip RG 2337/07 – RG 10/97**

En el caso que el trámite no registre errores, el titular o la persona debidamente autorizada con formulario 3283 deberá concurrir en el plazo de los 30 días corridos desde la fecha de aceptación del trámite a la agenda de la AFIP que le corresponde según el domicilio fiscal de la sociedad, junto con los elementos que a continuación se detallan:

- F420/J.

- Acuse de recibo de la presentación de la declaración jurada.
- Comprobante de la aprobación del trámite.
- La documentación que lo acredite como representante legal o persona debidamente autorizada en los términos de la RG 2239/07.
- La documentación respaldatoria que a continuación se detalla:
  - ✓ Original y copia o copia certificada del estatuto o contrato social y, en su caso, el acta de directorio o del instrumento emanado del órgano máximo de la sociedad, donde se fije el domicilio legal.
  - ✓ Original y copia o copia certificada del DNI (Ley 17671 del registro nacional de las personas) de los responsables de la sociedad (directores, socios gerentes o consejeros y fundadores, según documentación de constitución), hasta un máximo de cinco (5).
  - ✓ Constancia de inicio del trámite de inscripción ante el registro correspondiente. No podrán inscribirse como sociedades en formación las UTE, asociaciones, Fideicomisos, Cooperativas.
  - ✓ Cumplimentar la RG 1349/02 – Domicilio fiscal (si los elementos están a nombre de uno de los socios, el mismo deberá confeccionar una nota en carácter de DDJJ cediendo el domicilio, con una firma debidamente certificada).
  - ✓ Los directores titulares o socios gerentes deberán registrar:
    - actividad 741401 (titular SA) o 741402 8gte. SRL) según corresponda
    - condición ante el IVA (exento o inscripto)
    - alta en autónomos en condición de director y/o socio gerente.

Toda la documentación deberá ser presentada en original y copia o copia certificada por autoridad competente y firmada en todas sus hojas por quien presente el trámite.

### **2.3.7 Inscripción en Rentas – Ingresos Brutos**

Este trámite se realiza para solicitar la inscripción en Ingresos Brutos, por parte de contribuyentes locales, es decir, las personas físicas y/o jurídicas que ejercen una o varias actividades económicas en el territorio de la provincia de Córdoba. Está dirigido a sujetos alcanzados por el impuesto a los Ingresos Brutos, para generar las obligaciones tributarias establecidas en el Código Tributario Provincial y Normativas vigentes.

El trámite debe ser iniciado cada vez que el contribuyente ha iniciado actividades económicas alcanzadas por este impuesto. En la actualidad estos tipos de trámites se deben realizar de manera digital, a través de la página de A.F.I.P. mediante la clave fiscal, lo cual agiliza la realización de estos tipos de trámites.

**(Anexo 7)**

#### **2.3.7.1 Alta ingresos brutos**

Los requisitos para realizar el trámite de manera digital vía Web que establece en su página la DGR (Dirección General de Rentas) son los siguientes:

Contribuyente local y agente retención/percepción/recaudación -sólo art. 40 del dto. 443/2004-:

- Obtener la Clave Fiscal de AFIP (Nivel de seguridad 2, en adelante) y habilitar a la DGR como Servicio mediante el Administrador de Relaciones de Clave Fiscal, en la página Web de AFIP.
- En caso de no estar dado de alta en la base de datos de la DGR, ingresar a la página [www.dgrcba.gov.ar](http://www.dgrcba.gov.ar), opción “Clave Fiscal” / Mis Trámites / Alta Sujeto Pasivo (Persona Física o Jurídica, según corresponda).

- Una vez dado de alta en la base de datos de DGR, deberá constatar sus datos ingresando a la página [www.dgrcba.gov.ar](http://www.dgrcba.gov.ar), opción “Clave Fiscal” / Mis Trámites / Constatación de Datos.

Contribuyente local:

- ✓ Iniciar la solicitud de inscripción /reinscripción, ingresando a [www.dgrcba.gov.ar](http://www.dgrcba.gov.ar), opción “Clave Fiscal” / Mis Trámites / Alta Inscripción en el Impuesto sobre los Ingresos Brutos Local. (Anexo 8)
- ✓ Completar los siguientes campos:
- ✓ Solapa “Inscripción”.
  - Solapa “Domicilio”.
  - Solapa “Sucursales”.
  - Solapa “Participación en Otras Sociedades”.

Dentro de los 3 (tres) días hábiles de enviada la solicitud de “Alta Inscripción en el Impuesto sobre los Ingresos Brutos Local”, la DGR pondrá a disposición el número de inscripción asignado; pudiendo consultar el mismo ingresando a [www.dgrcba.gov.ar](http://www.dgrcba.gov.ar), en la sección Servicios, opción Consulta de Inscripto mediante el F 306 – Impuesto sobre los Ingresos Brutos Córdoba.

Agente de retención/percepción/recaudación - Solo Art. 40 del dto. 443/2004:

- ✓ Iniciar la solicitud de inscripción / reinscripción, ingresando a [www.dgrcba.gov.ar](http://www.dgrcba.gov.ar), opción “Clave Fiscal” / Mis Trámites / Alta Inscripción Agentes de Retención/Percepción/Recaudación.
- ✓ Completar los siguientes campos:
  - Solapa “Inscripción”.
  - Solapa “Sucursales”:
  - Solapa “Participación en Otras Sociedades”:

Dentro de los 3 (tres) días hábiles de enviada la solicitud de “Alta Inscripción Agentes de Retención/Percepción/Recaudación”, la DGR pondrá a disposición el número de inscripción asignado; pudiendo consultar el mismo ingresando a [www.dgrcba.gov.ar](http://www.dgrcba.gov.ar), en la sección Servicios, opción Consulta de Inscripto mediante el F 307 – Impuesto sobre los Ingresos Brutos Córdoba.

Convenio Multilateral:

- ✓ Iniciar la solicitud de inscripción / reinscripción por Padrón Web [www.padronweb.gov.ar](http://www.padronweb.gov.ar).

Dentro de los 3 (tres) días hábiles de enviada la solicitud, la DGR pondrá a disposición el número de inscripción asignado; pudiendo consultar el mismo ingresando a [www.padronweb.gov.ar](http://www.padronweb.gov.ar)

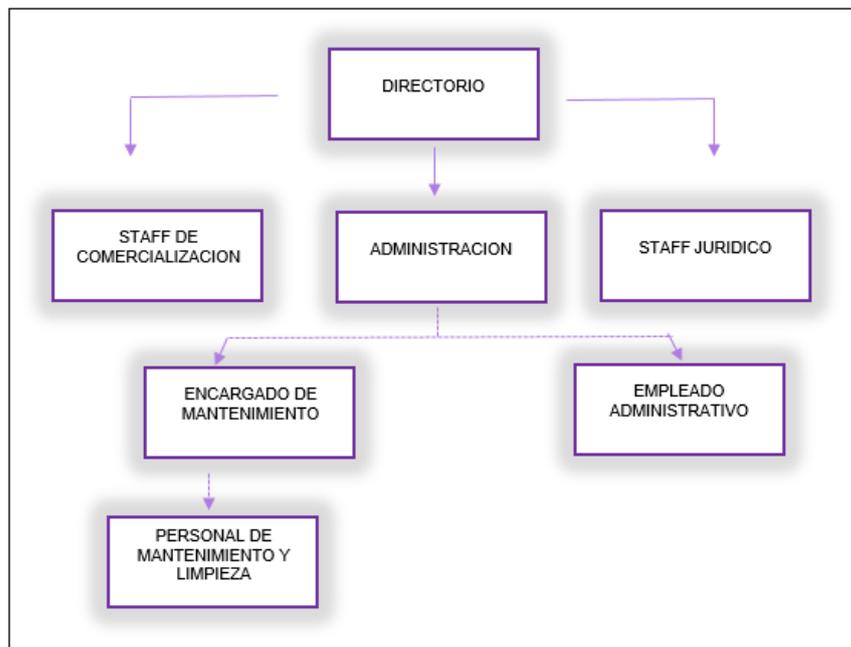
### **2.3.8 Habilitación municipal**

Comunicación de Apertura Comercial. Requisitos:

- ✓ Fotocopia del CUIT.
- ✓ Fotocopia del alta de la DGRP.
- ✓ Fotocopia del contrato social - de ser sociedad legalmente constituida.
- ✓ Fotocopia de la documentación que acredite la relación jurídica con el inmueble - contrato de locación, comodato, boleto compra venta, escritura, y/o autorización para fijar domicilio fiscal-.
- ✓ Un derecho de oficina de \$ 27,00 (pesos veintisiete).
- ✓ Más la primera posición mensual del rubro denunciado a la fecha de la DD JJ y pago de contado o mediante plan de pago por los períodos devengados desde el nacimiento del hecho imponible.

### 2.3.9 Estructura formal del emprendimiento

Figura 20: Organigrama



Fuente: Elaboración Propia

#### 2.3.9.1 Descripción del organigrama

- Directorio: está conformado por familia Martínez Costa y socios, son la máxima autoridad y son los encargados de dirigir y supervisar de manera inmediata el trabajo de las demás jefaturas a su cargo. Dirigen y controlan las políticas acordadas con el fin de lograr los objetivos planeados.
- Staff Jurídico/Contable: Se encargará de confeccionar los sueldos del personal, impuestos y de examinar y evaluar los resultados de la gestión, con la finalidad de expresar una opinión objetiva sobre los estados financieros y la gestión; como sí también de todo lo relacionado con aspectos legales que pudieren requerir intervención.



- Staff de comercialización: Se encargará de confeccionar los flasher de publicidad y promoción del complejo y de la promoción del mismo. Marketing e imagen.
- Administrador del complejo: Se encarga de supervisar el correcto funcionamiento del servicio. Controla todas las necesidades y requerimientos del complejo, desde la necesidad de compras, hasta sugerencias y reclamos de los clientes. Es el nexo entre los propietarios y el personal del bar. Supervisa el manejo financiero, pagos a los proveedores y empleados. Esta persona es parte de la familia.
- Empleado administrativo: Aquella persona encargada de las reservas, es quien recibe a los clientes y de sus necesidades para hacer de su hospedaje una experiencia placentera. Se ocupa de las cobranzas del servicio prestado.
- Encargado de mantenimiento: Es la persona que coordina el personal de maestranza y jardinería. Supervisa la limpieza del complejo y las reparaciones necesarias para el correcto funcionamiento del mismo.
- Personal de limpieza y mantenimiento: Son el personal que realizará las tareas de limpieza del complejo (cabañas, sum, piletas y jardinería), como así también quienes realicen las reparaciones y mantenimiento de infraestructura necesarias frente a cualquier eventualidad.



## **2.3.10 Misión, visión y valores**

### **2.3.10.1 Misión**

Ofrecer un servicio de hospedaje totalmente adaptado a todas las personas. Brindar un servicio inclusivo para las personas con discapacidad y movilidad reducidas, poniendo a su disposición todos los recursos humanos, tecnológicos y logísticos para satisfacer sus necesidades durante su estadía.

Ser un espacio de referencia para el mercado elegido, que pueda colmar sus expectativas, compartiendo un espacio de convivencia ideal para su recuperación (en caso de ser pacientes ambulatorios) o sus vacaciones.

### **2.3.10.2 Visión**

Ser lugar de referencia, en cuanto a la prestación de un servicio de alojamiento que integra los servicios y comodidades requeridas por las necesidades de cada persona, con énfasis en los requerimientos de personas con movilidad reducida y capacidades diferentes, como así también de los pacientes del centro de rehabilitación Rita Bianchi. Posicionar el concepto de complejo totalmente adaptado, fieles a realizar una mejora continua y sostenibilidad en el servicio ofrecido a los clientes.

### **2.3.10.3 Valores**

- ✓ **Orientación al Cliente:** Establecer una cultura de escucha activa y permanente de las necesidades de los clientes. Destacar la importancia del mismo para poder crecer continuamente.



- ✓ Trabajo en equipo: fomentando el apoyo y colaboración de todo el personal, respetando todas las ideas de las personas que componen la empresa.
- ✓ Innovación: promoviendo la cultura de mejora continua con el fin de mejorar la calidad del servicio.
- ✓ Conducta ética: actuando con profesionalidad, responsabilidad y con respeto a las personas.
- ✓ Actitud positiva: manteniendo y fomentando la ilusión en el proyecto con el fin de conseguir despertar el orgullo de pertenencia al complejo y hacer del proyecto, un proyecto único.

### **2.3.11 Conclusión**

El estudio de factibilidad de un proyecto no debe ignorar las normas y las leyes bajo las cuales se regulan las actividades del proyecto, tanto en su etapa de ejecución como en su etapa de operación. Ningún proyecto por más rentable que sea, podrá llevarse a cabo si no encuadra en el marco legal constituido. Por esto mismo, a través del estudio de viabilidad legal, se busca determinar la existencia de normas o regulaciones legales que impidan la ejecución del proyecto.

El estudio legal comprende el análisis de las normas y reglamentos vigentes que afectan a la constitución y posterior funcionamiento de la empresa.

Luego de un análisis comparativo sobre las diversas posibilidades legales que permiten conformar determinadas sociedades, se decidió la conformación de una Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L.), considerando que esta es la que le brinda mejores beneficios para este proyecto.

En la segunda parte del capítulo, se realizó un análisis de la estructura organizacional y se determinó la estructura formal del emprendimiento, dividiendo el servicio ofrecido en la parte productiva (encargado de cocina y ayudante) y en la parte administrativa del mismo (encargado de salón y personal de servicio). Además, la estructura formal está compuesta por el staff jurídico contable.

Por último, para finalizar el capítulo se detallaron la misión, visión y valores del proyecto.

.

#### **2.4. Dimensión financiera**

La dimensión financiera es aquella que ordena y sistematiza la información de carácter monetario que proporcionan las etapas anteriores; elaborando cuadros analíticos y antecedentes adicionales para la evaluación del proyecto; Además de evaluar los antecedentes para determinar su rentabilidad.

Esta dimensión identifica y ordena todos los ítems de inversiones, costos e ingresos que pueden deducirse de las dimensiones anteriores; para obtener resultados que apoyen la toma de decisiones.

Determina los costos de oportunidad en que se incurre al invertir para obtener beneficios al instante, mientras se sacrifican las posibilidades de beneficios futuros, o si es posible dejar de lado el beneficio actual, para obtener mayores beneficios a futuro, al tener como base específica a las inversiones.

Calcula el monto que debe invertirse en capital de trabajo, el valor de desecho del proyecto, determina los costos de oportunidad y las depreciaciones de activos, establece la estructura del financiamiento del proyecto y da a conocer la

distribución de los fondos propios. Elabora el flujo neto de efectivo, que muestra de manera orgánica y sistémica la relación de los ingresos y egresos del proyecto en el momento de su ocurrencia.

En primer lugar, se determinan las inversiones en activos fijos, diferidos y capital de trabajo. Se realizan principalmente en las etapas previas al funcionamiento del sistema operativo.

Luego, los egresos, que serían los costos y gastos de diversa índole que se erogaron a lo largo de la fase de funcionamiento del proyecto.

En tercer lugar, se determinan los ingresos operativos que se perciben a lo largo de la operación del proyecto y son producto de la actividad económica del mismo. Después, los ingresos no operativos. Se pueden dar como producto de inversiones alternas producto de un exceso en la liquidez del proyecto.

Posteriormente, se debe encontrar el valor residual de los activos fijos al término del proyecto. Vienen dados por el valor económico -no contable- de la liquidación de los activos fijos.

Y por último, calcular los indicadores financieros que determinan la capacidad del proyecto para generar rentabilidad.

#### **2.4.1 Plan de inversión**

La inversión estimada para la realización de este proyecto está considerada tomando en cuenta todos los desembolsos necesarios para la adquisición de los recursos y para su ejecución.

El total de las erogaciones necesarias para la inversión inicial del presente proyecto es de \$ 47.976.366,24 (el detalle de la inversión inicial se desarrolló en el estudio técnico del proyecto).

## 2.4.2 Determinación de ingresos

Teniendo en cuenta lo ya expresado oportunamente en el estudio de viabilidad comercial, se procede a la estimación de los ingresos para el primer año de vida del proyecto. Se estima que el complejo trabajara cerca de un 68% en los meses de temporada baja y que funcionara al 100% durante los meses de alta; además se estima que por lo menos una vez al mes se alquilará el S.U.M. para algún evento en particular.

La determinación de los ingresos sería la siguiente:

Tabla 8: Determinación de ingresos

MES	TEMPORADA	INGRESO ESPERADO
ENERO	ALTA	\$ 374.420,00
FEBRERO	ALTA	\$ 374.420,00
MARZO	ALTA	\$ 374.420,00
ABRIL	BAJA	\$ 209.620,00
MAYO	BAJA	\$ 209.620,00
JUNIO	BAJA	\$ 209.620,00
JULIO	ALTA	\$ 374.420,00
AGOSTO	BAJA	\$ 209.620,00
SEPTIEMBRE	BAJA	\$ 209.620,00
OCTUBRE	BAJA	\$ 209.620,00
NOVIEMBRE	BAJA	\$ 209.620,00
DICIEMBRE	ALTA	\$ 374.420,00
<b>TOTAL ANUAL</b>		<b>\$ 3.339.440,00</b>

Fuente: Elaboración propia.

### 2.4.2.1 Proyección de los ingresos por venta

Se tomará como factor de indexación el 42,5% anual. Este porcentaje es el indicado por el INDEC. Para los rubros gastronómicos y hoteleros con respecto a la inflación en febrero 2019.

Tabla 9: Ingresos proyectados

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
<b>VENTAS ANUALES</b>	\$ 3.339.440,00	\$ 4.742.004,80	\$ 6.733.646,82	\$ 9.561.778,48	\$ 13.577.725,44	\$ 19.280.370,12

Fuente: Elaboración propia, elaborada con los datos de INDEC (febrero 2019).

### 2.4.3 Presupuesto de costos y gastos

Los costos del proyecto son aquellas erogaciones de dinero que se efectúan durante el funcionamiento del emprendimiento y directamente se relacionan, con la producción y prestación del servicio.

#### 2.4.3.1 Proyección de la mano de obra directa

En el proceso productivo del mencionado proyecto serán necesarios dos mucamas, un empleado de mantenimiento y uno administrativo. Estos trabajadores estarán dedicados de manera directa a la producción del servicio. Los salarios se fijaron en función de la última negociación salarial de la UTHGRA (La Unión de Trabajadores del Turismo, Hoteleros y Gastronómicos de la República Argentina) para el año 2019 (Convenio Colectivo de Trabajo 389/04 (F.E.H.G.R.A.) (EX 125/90). (El detalle de este punto se desarrolló en el estudio técnico del proyecto).

A continuación, se detallan los costos de la mano de obra directa proyectados en los seis años que se tomaron como horizonte temporal del proyecto. Como factor de indexación anual se tomó la tasa del 42,5 % que es el porcentaje de aumento que el INDEC marca para el rubro de gastronomía y hotelería.

Tabla 10: Sueldos proyectados

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
<b>MOD</b>	\$ 115.229,40	\$ 163.625,75	\$ 232.348,56	\$ 329.934,96	\$ 468.507,64	\$ 665.280,85

Fuente: Elaboración propia, elaborada con los datos de INDEC (febrero 2019).

### 2.4.3.2 Proyección de gastos de comercialización y administración

Los gastos de comercialización en este proyecto deben tener un tratamiento especial ya que todo lo relacionado a esto va a ser llevado a cabo desde la misma municipalidad, debido a un convenio establecido con ellos. El mismo establece que desde la institución se lleva a cabo todo lo referido a comercialización, marketing, publicidad, etc. desde las redes sociales y páginas oficiales de la municipalidad. La publicidad y difusión del complejo sería llevado a cabo de manera gratuita en las siguientes páginas y redes sociales oficiales de la municipalidad: <http://turismoentanti.com.ar/>

Por otro lado, también se contratará la plataforma de AIRBNB, para la comercialización del mismo, esta aplicación será administrada por el empleado administrativo y posee un costo del 3% de las ventas. Se espera que el 50% de las ventas sean por este medio.

Tabla 11: Cálculo de costos de venta

TOTAL DE VENTAS	50% DE VENTAS (AIRBNB)	COSTO
\$ 3.339.440,00	\$ 1.669.720,00	\$ 50.091,60

Fuente: Elaboración propia.

A continuación, se proyectan los gastos de comercialización para los próximos seis años que se tomaron como horizonte temporal. Como factor de indexación anual se tomó la tasa del 42,5 % que es el porcentaje de aumento que el INDEC marca para el rubro de gastronomía y hotelería.

Tabla 12: Proyección de costos de venta

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
<b>G.COM. ANUALES</b>	\$ 50.091,60	\$ 71.130,07	\$ 101.004,70	\$ 143.426,68	\$ 203.665,88	\$ 289.205,55

Fuente: propia, elaborada con los datos de INDEC (febrero 2019).

### 2.4.3.3 Costos indirectos de fabricación propiamente dichos

Comprenden aquellos costos indirectos que no corresponden a materiales indirectos ni a mano de obra indirecta. Dentro de los mismos se consideran todos los servicios (energía eléctrica, agua, gas), los impuestos inmobiliarios, seguros y elementos de seguridad. (El detalle de este punto se desarrolló en el estudio técnico del proyecto).

### 2.4.3.4 Proyecciones de los costos indirectos de fabricación

Para la proyección de los CIF, se aplicará el índice de indexación en base a la tasa del INDEC, para servicios de vivienda en febrero 2019, que es de 52,4%.

Tabla 13: Proyección de costos indirectos de fabricación

CIF ANUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
	\$ 228.462,80	\$ 347.263,46	\$ 527.840,45	\$ 802.317,49	\$ 1.219.522,58	\$ 1.853.674,33

Fuente propia, elaborada con los datos de INDEC (febrero 2019).

La depreciación de los bienes de uso de producción, también forman parte de los CIF, pero son calculados aparte por considerarlos costos no erogables.

Tabla 14: Depreciación

	VALOR	AÑOS	DEPRECIACIÓN
OBRA FÍSICA	\$ 28.267.688,00	50	\$ 565.353,76
M y U	\$ 639.080,00	10	\$ 63.908,00
TERRENO	\$ 19.069.366,24	50	\$ 381.387,32
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 47.976.366,24</b>		<b>\$ 1.010.649,08</b>

Fuente: Elaboración propia.

### 2.4.4 Determinación del capital de trabajo

Una vez determinados los costos y gastos del proyecto, se procede a calcular el capital de trabajo, que son los recursos financieros que se necesitan para poner a funcionar la empresa hasta cuando sea autosustentable. Para el presente caso

corresponde a los costos de la mano de obra directa y costos indirectos de fabricación por un período de un mes.

Tabla 15: Cálculo del Capital de trabajo

COSTOS Y GASTOS	\$ MENSUAL
MOD	\$ 115.229,40
CIF	\$ 21.371,9
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 136.601,30</b>

Fuente: Elaboración propia.

### 2.4.5 Flujo de Fondos con financiación propia

Tabla 16: Tabla de Flujo de fondos

ITEMS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
VENTAS		\$ 3.339.440,00	\$ 4.742.004,80	\$ 6.733.646,82	\$ 9.561.778,48	\$ 13.577.725,44	\$ 19.280.370,12
VALOR RESIDUAL							\$ 41.912.471,73
C. VARIABLES		-228462,8	-\$ 347.263,46	-\$ 527.840,45	-\$ 802.317,49	-\$ 1.219.522,58	-\$ 1.853.674,33
C. FIJOS		-\$ 852.696,00	-\$ 1.210.828,32	-\$ 1.719.376,21	-\$ 2.441.514,22	-\$ 3.466.950,20	-\$ 4.923.069,28
GTOS. VENTA		-\$ 50.091,60	-\$ 71.130,07	-\$ 101.004,70	-\$ 143.426,68	-\$ 203.665,88	-\$ 289.205,55
GTOS. ADM		-\$ 299.598,00	-\$ 425.429,16	-\$ 604.109,41	-\$ 857.835,36	-\$ 1.218.126,21	-\$ 1.729.739,22
DEP. OBRA FÍSICA		-\$558,872.56	-\$558,872.56	-\$558,872.56	-\$558,872.56	-\$558,872.56	-\$558,872.57
DEP. MUEBLES		-\$63,908.00	-\$63,908.00	-\$63,908.00	-\$63,908.00	-\$63,908.00	-\$63,908.01
UT. BRUTA		<b>\$ 1.908.591,60</b>	<b>\$ 2.687.353,79</b>	<b>\$ 3.781.316,04</b>	<b>\$ 5.316.684,73</b>	<b>\$ 7.469.460,57</b>	<b>\$ 52.397.153,48</b>
IMPUESTO GANANCIAS		-\$ 668.007,06	-\$ 940.573,83	-\$ 1.323.460,61	-\$ 1.860.839,66	-\$ 2.614.311,20	-\$ 18.339.003,72
UTILIDAD NETA		<b>\$ 1.240.584,54</b>	<b>\$ 1.746.779,96</b>	<b>\$ 2.457.855,43</b>	<b>\$ 3.455.845,07</b>	<b>\$ 4.855.149,37</b>	<b>\$ 34.058.149,76</b>
DEP. OBRA FÍSICA		\$ 565.353,76	\$ 565.353,76	\$ 565.353,76	\$ 565.353,76	\$ 565.353,76	\$ 565.353,76
DEP. MUEBLES		\$ 63.908,00	\$ 63.908,00	\$ 63.908,00	\$ 63.908,00	\$ 63.908,00	\$ 63.908,00
TERRENO	-\$ 19.069.366,24						
OBRA FÍSICA	-28267688						
MUEBLES Y ÚTILES	-639.080,00						
AC. INTANGIBLES	-136.601,30						
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>-\$ 48.112.735,54</b>	<b>\$ 1.869.846,30</b>	<b>\$ 2.376.041,72</b>	<b>\$ 3.087.117,19</b>	<b>\$ 4.085.106,83</b>	<b>\$ 5.484.411,13</b>	<b>\$ 34.687.411,52</b>

Fuente elaboración propia.

### 2.4.6. Conclusión

El estudio financiero es de vital importancia, ya que es el principal determinante de la aceptación o no del proyecto. Depende en gran medida de los beneficios



esperados y la rentabilidad que puede ofrecer el proyecto para tomar la decisión de aceptarlo o no.

Como en la próxima unidad se realizarán las evaluaciones financieras (VAN, TIR, PR), se puede decir que según el flujo de fondos todos los años se obtienen resultados positivos, luego de responder con las obligaciones de pago a los diferentes entes municipales y gubernamentales. Si bien los resultados son bajos, con el tiempo se van elevando considerablemente.

Hay que tener en cuenta que las proyecciones se realizaron de forma constante, aplicando únicamente un índice de corrección, sobre un monto específico, sin tener en cuenta que puede variar a medida de que se haga de renombre el proyecto y sea más publicitado.

Por otra parte se estiman los ingresos anuales (\$ 3.339.440,00) y se los proyectó durante seis años, para poder realizar los estudios pertinentes.

En cuanto a las proyecciones de costos y gastos, como ya se habían calculado en la dimensión técnica, lo único que se realizó en este apartado fue la proyección de los mismos, utilizando los índices del Indec.

Por otro lado se calculó la depreciación de bienes muebles e inmuebles que luego utilizamos para calcular el valor residual de todo el proyecto, arrojando un valor de \$ 1.010.649,08.

El capital de trabajo arrojó un monto de \$136.601,30 que es lo necesario para el inicio del funcionamiento del proyecto.

## Capítulo 3: Evaluación del proyecto

### 3.1 Evaluación financiera

La evaluación financiera determina que el proyecto será factible de realizar en caso de obtener en el momento oportuno y al costo razonable los recursos monetarios suficientes para concretar las inversiones iniciales e ir cubriendo los costos operativos de cada periodo.

### 3.2. Evaluación económica

Para la evaluación económica se utilizan indicadores preestablecidos que determinan si es o no factible llevar a cabo el proyecto.

Los métodos son:

- VALOR PRESENTE NETO (VPN).

Es la diferencia entre todos los ingresos y todos los egresos del proyecto expresados en moneda actual.

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{BN_t}{(1-i)^t} - i_0$$

Para el presente proyecto:

<b>VALOR ACTUAL NETO=</b>	<b>-36.677.691,70</b>
---------------------------	-----------------------

\*Se utiliza para este cálculo  $k= 36,83$

- TASA INTERNA DE RETORNO.

Evalúa el proyecto en función de una única tasa de rendimiento por periodo con la cual la totalidad de los beneficios actualizados son exactamente iguales a los

desembolsos expresados en moneda actual. La IR es aquella que hace cero a la VAN.

$$\sum_{t=1}^n \frac{BN_t}{(1+r)^t} - i_0 = 0$$

Donde r: tasa interna de retorno.

Para el presente proyecto:

Se utiliza para este cálculo r= 36,83

Esta tasa se calculó con un promedio de tres tasas en el mercado actual (Marzo 2019) de diferentes entidades bancarias. (SMSV, Superville y Bancor)

<b>TASA INTERNA DE RETORNO=</b>	1,35%
---------------------------------	-------

- PERIODO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL.

Se determina el número de periodos necesarios para recuperar la inversión inicial, resultado que se compara con el número de períodos aceptables por la empresa. La ventaja es la simplicidad de cálculo, la desventaja es que ignora las ganancias posteriores al periodo de recupero y no considera el valor tiempo del dinero.

$$PR = \frac{i_0}{BN}$$

Para el presente proyecto:

Tabla 17: Cálculo de PR

AÑO	FLUJO ANUAL	FLUJO ACTUALIZADO	FLUJO ACUMULADO
1	\$ 1.869.846,30	\$ 1.366.547,02	\$ 1.366.547,02
2	\$ 2.376.041,72	\$ 1.269.087,03	\$ 2.635.634,05
3	\$ 3.087.117,19	\$ 1.205.061,28	\$ 3.840.695,33
4	\$ 4.085.106,83	\$ 1.165.408,31	\$ 5.006.103,64
5	\$ 5.484.411,13	\$ 1.143.466,29	\$ 6.149.569,93
6	\$ 34.687.411,52	\$ 5.285.473,88	\$ 11.435.043,81

**TPP: 36,83%**

Fuente: Elaboración propia.

A partir del cálculo del periodo de recupero verificamos que para la cantidad de años en que se propone la evaluación del proyecto (6), no es factible el desarrollo del mismo ya que no se logra recuperar la inversión inicial en el horizonte de tiempo establecido.

Esto se deben utilizar de manera complementaria uno con otro. En función a estos indicadores se decide desarrollar o no el proyecto.

### **3.3 Evaluación social (impacto ambiental y en la comunidad)**

Con respecto a la evaluación ambiental podemos decir que es un apartado que ha ganado importancia en los últimos tiempos. Su objetivo es determinar y prevenir los efectos no deseados, presentes o futuros, sobre el medio ambiente y la sociedad.

Este procedimiento en la evaluación distingue y valora los costos y beneficios desde el punto de vista social y describe el impacto ambiental que producirá el proyecto en su entorno.

En la actualidad se puede observar la presión ejercida a las distintas instituciones y empresas por el respeto y cuidado del medioambiente como así también del compromiso con la sociedad. Con el paso de los años y en relación a la nueva legislación, los avances y nuevas políticas, es de suma importancia la práctica del compromiso social y ambiental por parte de las empresas e instituciones. Esto deja en evidencia la visión y los ideales de cada una de estas.

En cuanto al desarrollo del presente proyecto, se determina que el funcionamiento de este complejo causa efectos positivos en el plano social. Tanto en tiempo presente como a futuro.



La intención principal de la construcción y puesta en marcha de este complejo de cabañas, nace para satisfacer la demanda de una parte de la sociedad que no se ha tenido en cuenta hasta el momento. En su mayoría, los centros de hospedaje vacacionales de temporada y en funcionamiento anual que se encuentran, no cumplen con la legislación vigente para poder recibir personas con movilidad reducida o con diferentes necesidades.

Al establecer, con los años, relación en la zona con el centro de rehabilitación Rita Bianchi, se buscó desde el comienzo, satisfacer la demanda de las necesidades de sus miembros en rehabilitación y de sus respectivas familias.

Se considera que dicho proyecto tiene marcado interés por la integración social de estas personas. Lo cual es totalmente favorable, para el bienestar social como así también para fomentar con la imagen y publicidad institucional, el desarrollo de la inclusión a nivel social.

Otros de los aspectos relevantes con respecto a la evaluación ambiental es que el presente proyecto planea colocar en cada una de las cabañas recolectores de basura separada: residuos de plástico y latas, residuos de vidrio y por otro lado, papel y cartón juntos.

Se busca concientizar y fomentar el hábito en las personas que visitan el lugar, y que se comience a imitar la iniciativa. “Los residuos juntos son basura, separados son un recurso.” Si separamos los residuos por material es posible reutilizar o reciclar estos materiales. Con respecto a la evaluación ambiental es un punto positivo a destacar ya que el proyecto busca contribuir con el cuidado del medioambiente.



### 3.4 Conclusión

En función a la metodología aplicada para la evaluación del proyecto, se determina que no es rentable llevar a cabo el mismo.

Los valores indican que el proyecto **no** genera valor a los inversionistas, es decir no aumentaría su capital ( $VAN < 0$ ). A su vez, se verifica que la tasa de costo del proyecto será mayor a la tasa de rendimiento, es decir que los inversionistas tendrán un costo mayor ( $TIR > r$ ). Por último se observa que de llevarse a cabo el proyecto, hasta el lapso de 6 años no se recuperará la inversión, lo que también indica rechazar el mismo.

Se recomienda no realizar la inversión si se busca obtener un rendimiento positivo en el plazo de 6 años. Por otro lado, se aconseja realizar el estudio de la inversión utilizando otras fuentes de financiamiento. Ya que si bien la familia Martínez Costa puede y está dispuesta a financiar el proyecto con capital propio no es rentable según el estudio realizado.

Con respecto a la evaluación social se determina a través de su análisis que a partir de la idea principal que se presentó, como organización se cumpliría con la responsabilidad social y ambiental exigida a las organizaciones.

## **Capítulo 4: Plan de Acción**

### **4.1 Responsables del proyecto**

Los responsables del proyecto serán:

- ✓ Dirección y financiamiento: Hermanos Martínez Costa, María Dolores Pia, María Virginia, Bibiana Silvia, Oscar Hernán, María del Pilar y María soledad.
- ✓ Arquitectura: Álamos Arquitectos.
- ✓ Diseño y comercialización: Milo-Saravia.
- ✓ Legales: Abogada Cortez Funes, Bárbara.
- ✓ Responsable de obra: Saravia, Mariano Esteban.
- ✓ Administración y contabilidad: Lic. Contreras, María Cielo y Saravia, María Paz.

### **4.2 Actividades para ejecutar el proyecto**

Las actividades que se llevarán a cabo para concretar el proyecto son:

- ✓ Constitución e inscripción de S.R.L. en el registro de comercio.
- ✓ Inscripción en Afip.
- ✓ Inscripción en Rentas.
- ✓ Alta en Ingresos Brutos.
- ✓ Habilitación municipal.
- ✓ Cumplimentar requisitos para la obra (desarrollados en Dimensión Técnica).
- ✓ Construcción del proyecto.
- ✓ Comercialización.
- ✓ Compra y adquisición de Muebles y Útiles, equipamiento de cabañas.

- ✓ Contratación del personal.

### 4.3 Recursos necesarios

Los recursos necesarios son aquellos esenciales para el funcionamiento del proyecto: capital; capital humano (MOD), bienes muebles e inmuebles expuestos en los capítulos anteriores.

### 4.4 Plazos de ejecución

Tabla 18: Plazos de ejecución

ACTIVIDAD	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
CUMPLIMENTACION REQUISITOS LEGALES Y ADMINISTRATIVOS.												
EDIFICACION CABAÑAS Y SUM.												
ACCIONES DE MARKETING Y COMERCIALIZACION.												
AMOBLAMIENTO Y ACONDICIONAMIENTO DE ESPACIOS.												
INAUGURACION.												

*Fuente elaboración propia*

Se estima que el presente proyecto podrá ser llevado a cabo y finalizado en el plazo de 12 meses.

## **Conclusión final del trabajo de grado**

En relación a los estudios de análisis y evaluación para comprobar la viabilidad y factibilidad comercial, técnica, legal, organizacional y financiera del proyecto de inversión para creación de un complejo de cabañas inclusiva se puede llegar a la conclusión de que existe una gran demanda insatisfecha en el mercado al que se pretende ingresar, en vista de que no existe oferta actual que cubra las necesidades de la demanda.

El estudio de viabilidad de mercado determinó que existe un mercado potencial bueno que sustenta satisfactoriamente la conveniencia de crear el complejo, lo que permitió continuar con la secuencia de la investigación.

Desde el punto de vista técnico, se realizó un diseño funcional del mismo teniendo en cuenta todas las especificaciones de los futuros clientes; también se calcularon los costos de construcción y la mano de obra para el posterior funcionamiento del proyecto.

En cuanto a la dimensión organizacional o también llamada de gestión, no se presenta riesgo o complicación alguna, para la determinación del resultado de nuestro proyecto de inversión. Se definió una estructura posible para la empresa, de simple aplicación, donde se esclarece los canales de comunicación y coordinación.

La viabilidad legal arrojó como resultado, la determinación de realizar una S.R.L. ya que les brinda mejores beneficios a sus integrantes.

En cuanto a viabilidad ambiental, el proyecto posee una perspectiva de inclusión social importante, ya que este se basa en el bienestar de las personas con discapacidad y moviidades reducidas, aspecto innovador para todo el sector.

El análisis de viabilidad financiera-económica, es el que más relevancia aporta a la hora de tomar una decisión sobre la concreción del proyecto planteado. Este análisis arrojó resultados negativos, llegando a la conclusión de que este proyecto no es rentable, A pesar de ser un proyecto innovador, y tener un mercado sin competencia, con una demanda desatendida.

Como se verificó en las primeras evaluaciones, las cuales fueron positivas e indicaron que el proyecto era factible de realizar (idea de servicio-mercado, aspectos técnicos, legales y organizacionales). Se sugiere llevar a cabo el mismo analizando otras fuentes de financiamiento posibles, como a su vez analizar el recupero de la inversión en un periodo más prolongado si la familia está dispuesta.



## BIBLIOGRAFIA.

✓ Preparación y evaluación de proyectos; Sapag Chain, Nassir y Sapag Chain, Reinaldo; Editorial Mc Graw Hill, 3ra edición;1995.

✓ El proyecto de investigación; Arias, Fidas G.; Editorial Episteme; 2006

<https://evidencia.com/wp-content/uploads/2014/12/EL-PROYECTO-DE-INVESTIGACION-6ta-Ed.-FIDAS-G.-ARIAS.pdf>

✓ Diseño exterior definición 24/11

[http://www.arquimaster.com.ar/diseño/nota\\_espacios\\_exteriores.htm](http://www.arquimaster.com.ar/diseño/nota_espacios_exteriores.htm)

✓ Diseño de interiores definición 24/11

<http://artedisenointeriores.blogspot.com/2009/05/definicion-de-diseño-de-interiores-en.html>

✓ Electrodomésticos y muebles

<http://www.americamuebles.com.ar>

<https://www.sodimac.com.ar/>

<https://www.fravega.com>

<https://www.falabella.com.ar>

<https://www.megatone.net>

<https://www.garbarino.com>

<https://www.amahogar.com.ar>

✓ Portal de srl

<http://portalsocietario.com.ar/constitucionsrl-ciudad.html>

✓ Sindicato de hoteleros- escala salarial

<http://www.uthgra.org.ar/wp-content/uploads/2018/07/RESTOPAIS-FEHGRAJUL18-MAYO19.pdf>



*“Desarrollo y evaluación de proyecto de inversión- Complejo de cabañas*

*adaptadas a personas con discapacidad y movilidad reducida”*

**TRABAJO DE GRADO**

✓ Impuesto

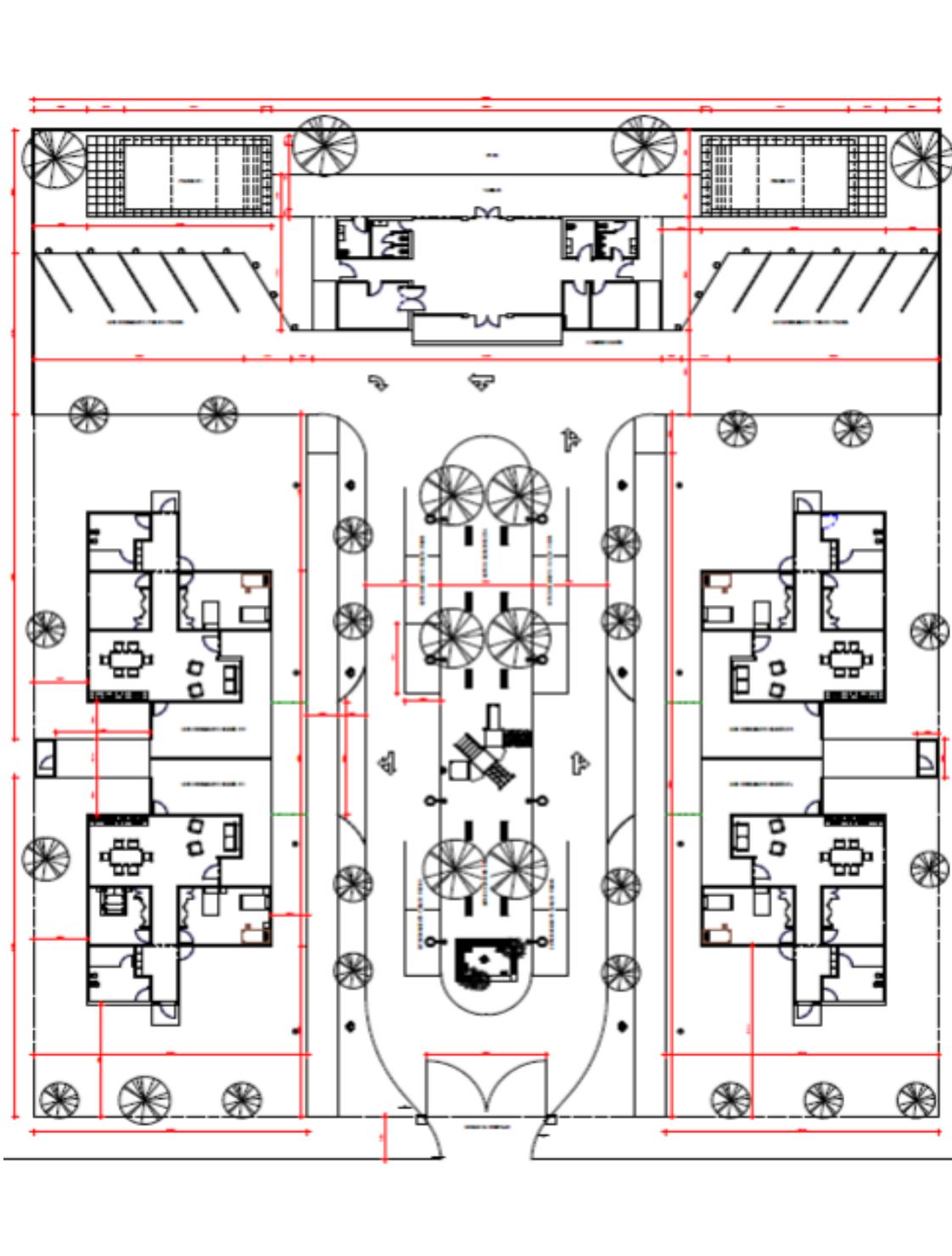
[https://www.arizmendi.com/Informaci%C3%B3n\\_Adicional/Ganancias\\_2011/0001/Escala\\_del\\_impuesto](https://www.arizmendi.com/Informaci%C3%B3n_Adicional/Ganancias_2011/0001/Escala_del_impuesto)

✓ Municipalidad de Tanti

<http://tanti.gob.ar/municipalidad-tanti/>

ANEXOS.

**Anexo 1 plano general de complejo**



## **Anexo 2 Diseño de arquitectura**

Frente de las cabañas



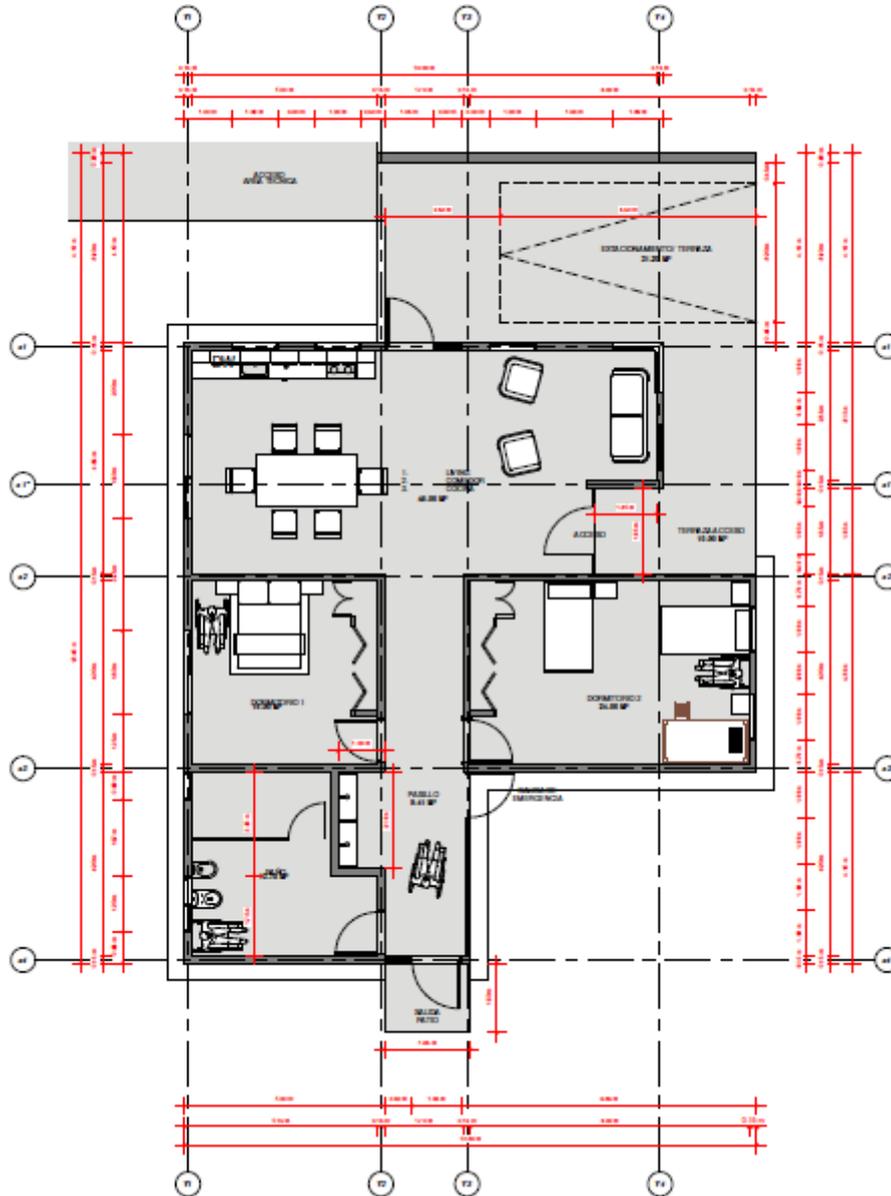
Diseño del complejo desde arriba



**Anexo 3 Portón de hierro que será la puerta de acceso**



**Anexo 4 planos de las cabañas**



**TABLA DE AREAS CABAÑA TIPO**

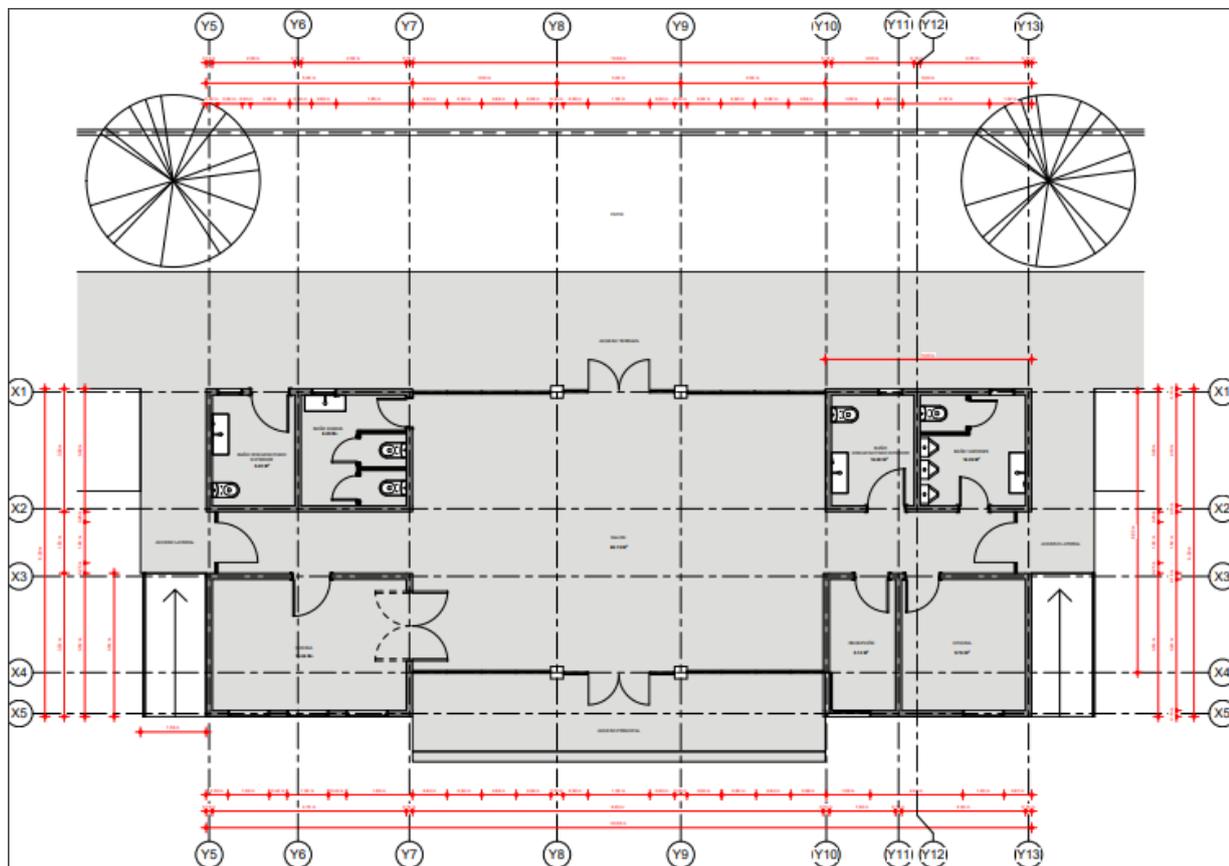
**INTERIOR CABAÑA**

ESPACIOS COMUNES COCINA / COMEDOR / LIVING.	46.00 M <sup>2</sup>
PASILLO CENTRAL / LAVATORIOS.	9.41 M <sup>2</sup>
ESPACIOS PRIVADOS DORMITORIO 1	16.00 M <sup>2</sup>
DORMITORIO 2	24.00 M <sup>2</sup>
BAÑO.	13.75 M <sup>2</sup>
<b>TOTAL</b>	<b>109.16 M<sup>2</sup></b>
<b>TOTAL + MUROS</b>	<b>129.31 M<sup>2</sup></b>

**EXTERIOR CABAÑA**

ESTACIONAMIENTO / TERRAZA	31.20 M <sup>2</sup>
PLATAFORMA ACCESO	10.00 M <sup>2</sup>
SUELO ACCESO PATIO	2.77 M <sup>2</sup>
<b>TOTAL</b>	<b>43.97 M<sup>2</sup></b>

**Anexo 5 Planos del S.U.M.**





## **Anexo 6 Requerimientos para la constitución de una SRL**

Datos requeridos para constituir una S.R.L.

Datos de contacto del cliente

Nombre:

Email:

Teléfono / celular:

Datos de la Sociedad

Nombre propuesto para la sociedad:

La SRL debe tener un nombre que servirá para identificar a la sociedad. El nombre de la sociedad es independiente de la marca comercial, pero puede coincidir. En todos los casos, se deberá verificar previamente que no exista otra sociedad con el mismo nombre. Proponga 3 variantes por orden de prioridad (hasta 60 caracteres) no puede incluir la palabra Argentina, ni el nombre de una profesión, ni apellidos de uso corriente que no sea de algún socio.

Nosotros verificaremos cual está disponible para poder hacer la sociedad.

- Propuesta 1:
- Propuesta 2:
- Propuesta 3:

Si prefiere, Ud. Puede consultar la disponibilidad del nombre en la página de IGJ, en el siguiente link, y de tal forma, darnos únicamente una sola propuesta de nombre ya verificada:

<https://www2.jus.gov.ar/igj-homonimia/Principal.aspx>

Domicilio social

Capital social: indicar el monto: \$\_\_\_\_\_.- Sugerimos que no sea inferior a \$ 25.000.-

Dependiendo del objeto social la IGJ puede requerir un capital mayor.

El capital social es la suma que los socios destinan (aportan) para al cumplimiento del objeto de la sociedad. Si bien la ley no requiere un capital mínimo para las SRL, el capital tiene que ser adecuado a las actividades que va a desarrollar la sociedad (el objeto social).



Integración del capital: Se debe hacer el depósito del 25% del capital en el Banco Nación. Por ejemplo, si se fija un capital de \$ 25.000, se debe depositar \$ 7.500, los cuales se recuperan una vez inscripta la sociedad.

Alternativamente se puede hacer por escritura pública, exhibiendo los socios el 25% del capital social al escribano. Dicho importe no queda en la escribanía, y se lo llevan en el momento los socios, y tiene un costo adicional que está detallado en el presupuesto.-

Indicar si se hace por escritura o BNA: \_\_\_\_\_.

Actividad principal: Indicar la actividad y nosotros le ayudaremos a redactar el objeto social. No puede incluir actividades profesionales.

\_\_\_\_\_

Duración del mandato de los gerentes: puede ser por un número determinado de años o por la duración de la sociedad.

Fecha de cierre del ejercicio: El ejercicio cierra el 31 de diciembre de cada año.

Datos de los socios

Socio 1 Socio 2

Nombre y apellidos completos:

Nacionalidad:

Estado civil:

DNI:

CUIT/CUIL/CDI:

Fecha de nacimiento:

Profesión:

Domicilio real:

Porcentaje en la sociedad:

✓ Si el socio es una sociedad, argentina o extranjera, necesitaremos información adicional.

✓ Si los socios no pueden estar presentes para firmar deberán otorgar un poder especial a tal efecto.



✓ En cualquiera de estos casos el presupuesto enviado puede variar si dicha situación no está expresamente contemplada.

Datos de los Gerentes

En caso de que se designen gerentes que no sean socios, deberán suministrarse los datos personales completos.

Si los gerentes son también socios, indicar solamente los nombres.

Gerente 1 Gerente 2

Nombre y apellidos completos:

Nacionalidad:

Estado civil:

DNI:

CUIT/CUIL/CDI:

Fecha de nacimiento:

Profesión:

Domicilio:

## Anexo 7 Inscripción en Rentas



### MODIFICACIÓN DE DATOS - INGRESOS BRUTOS

\*SR. CONTRIBUYENTE: POR MEDIO DEL PRESENTE TRÁMITE USTED PODRA INFORMAR UNA O VARIAS MODIFICACIONES SIMULTANEAMENTE\*

Trámite Rechazado

Nro. de Inscripción : 281380231

#### Actividades

Actividad	Descripción	Principal	Fecha Inicio	Exención	Fecha Fin
4100000	REPARACION Y/O TRABAJOS DE MANTENIMIENTOS Y/O CONSERVACIÓN DE OBRAS CUALQUIERA S	<input type="checkbox"/>	01/05/2015	<input type="checkbox"/>	30/06/2015
8510090	OTROS SERVICIOS DE REPARACION NO CLASIFICADOS EN OTRA PA	<input checked="" type="checkbox"/>	01/07/2015	<input type="checkbox"/>	//

Sr. Contribuyente: En caso de que la actividad que desee ingresar no se encuentre vigente, comuníquese al 0800-444-8008 o envíenos su consulta haciendo click aquí.

[Volver](#)

Activar Windows  
Ir a Configuración de PC para activar Windows.




### MODIFICACIÓN DE DATOS - INGRESOS BRUTOS

\*SR. CONTRIBUYENTE: POR MEDIO DEL PRESENTE TRÁMITE USTED PODRA INFORMAR UNA O VARIAS MODIFICACIONES SIMULTANEAMENTE\*

Trámite Rechazado

Nro. de Inscripción : 281380231

#### Datos Inscripción

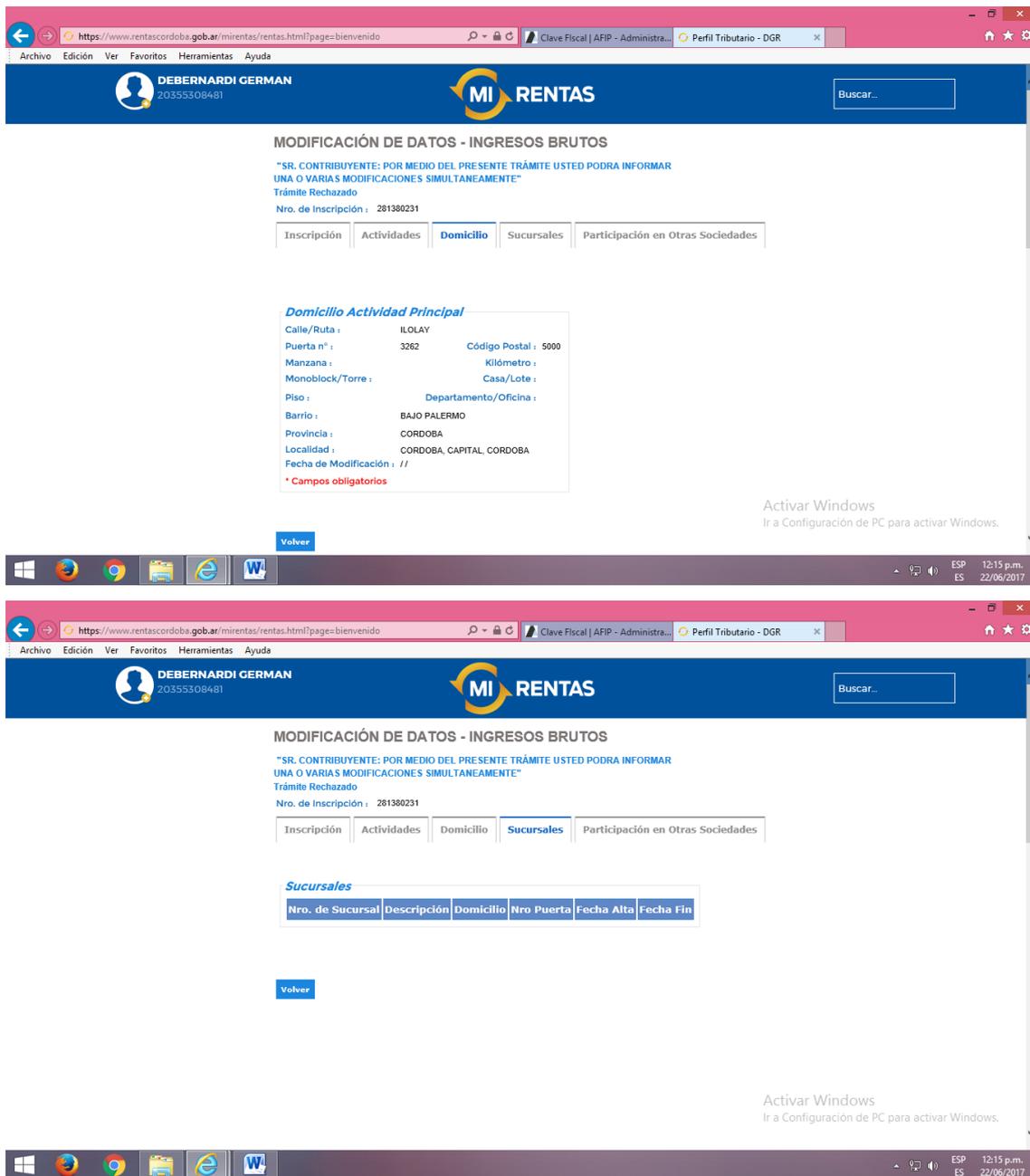
Inscripción	281380231	Fecha Inicio	01/05/2015
Cant. Empleados	0	Fecha Mod Empleados	//
Monto Activo	1000.00	Fecha Mod Monto	//
Ingreso Año Anterior	0.00		
Régimen		Fecha Cambio Régimen	01/07/2015

\* Campos obligatorios

[Volver](#)

Activar Windows  
Ir a Configuración de PC para activar Windows.





https://www.rentascordoba.gob.ar/mirentas/rentas.html?page=bienvenido

Clave Fiscal | AFIP - Administra... Perfil Tributario - DGR

DEBERNARDI GERMAN  
20355309481

MI RENTAS

Buscar...

**MODIFICACIÓN DE DATOS - INGRESOS BRUTOS**

\*SR. CONTRIBUYENTE: POR MEDIO DEL PRESENTE TRÁMITE USTED PODRA INFORMAR UNA O VARIAS MODIFICACIONES SIMULTANEAMENTE\*

Trámite Rechazado

Nro. de Inscripción : 281380231

Inscripción | Actividades | **Domicilio** | Sucursales | Participación en Otras Sociedades

**Domicilio Actividad Principal**

Calle/Ruta : ILOLAY  
Puerta n° : 3262      Código Postal : 5000  
Manzana :      Kilómetro :  
Monoblock/Torre :      Casa/Lote :  
Piso :      Departamento/Oficina :  
Barrio : BAJO PALERMO  
Provincia : CORDOBA  
Localidad : CORDOBA, CAPITAL, CORDOBA  
Fecha de Modificación : //

\* Campos obligatorios

Volver

Activar Windows  
Ir a Configuración de PC para activar Windows.

ESP 12:15 p.m.  
ES 22/06/2017

---

https://www.rentascordoba.gob.ar/mirentas/rentas.html?page=bienvenido

Clave Fiscal | AFIP - Administra... Perfil Tributario - DGR

DEBERNARDI GERMAN  
20355309481

MI RENTAS

Buscar...

**MODIFICACIÓN DE DATOS - INGRESOS BRUTOS**

\*SR. CONTRIBUYENTE: POR MEDIO DEL PRESENTE TRÁMITE USTED PODRA INFORMAR UNA O VARIAS MODIFICACIONES SIMULTANEAMENTE\*

Trámite Rechazado

Nro. de Inscripción : 281380231

Inscripción | Actividades | Domicilio | **Sucursales** | Participación en Otras Sociedades

**Sucursales**

Nro. de Sucursal	Descripción	Domicilio	Nro Puerta	Fecha Alta	Fecha Fin

Volver

Activar Windows  
Ir a Configuración de PC para activar Windows.

ESP 12:15 p.m.  
ES 22/06/2017



**“Desarrollo y evaluación de proyecto de inversión- Complejo de cabañas**

**adaptadas a personas con discapacidad y movilidad reducida”**

**TRABAJO DE GRADO**

The screenshot shows a web browser window with the URL <https://www.rentascordoba.gob.ar/mirentas/rentas.html?page=bienvenido>. The user is logged in as DEBERNARDI GERMAN (20355309481). The page title is "MODIFICACIÓN DE DATOS - INGRESOS BRUTOS". A message states: "SR. CONTRIBUYENTE: POR MEDIO DEL PRESENTE TRÁMITE USTED PODRA INFORMAR UNA O VARIAS MODIFICACIONES SIMULTANEAMENTE". Below this, it says "Trámite Rechazado" and "Nro. de Inscripción : 281380231". There are tabs for "Inscripción", "Actividades", "Domicilio", "Sucursales", and "Participación en Otras Sociedades". The "Participación en Otras Sociedades" tab is active, showing a table with columns: CUIT, Empresa, Actividad, and Porcentaje. A "Volver" button is at the bottom. The Windows taskbar at the bottom shows the time as 12:16 p.m. on 22/05/2017.



***“Desarrollo y evaluación de proyecto de inversión- Complejo de cabañas adaptadas a personas con discapacidad y movilidad reducida”***

**TRABAJO DE GRADO**