



**EVALUACION DE PROYECTO DE  
INVERSION PARA INCREMENTAR EL  
NIVEL DE ACTIVIDAD EN "PLACE S.A."**

Alumno: Rodríguez Daniela Elisa

Carrera: Contador Público

2013

*Dedicado a Sebastián, mi compañero de vida, a mi mamá, a mis dos  
hermanos, Raúl y Federico, por estar a lo largo de este camino y siempre  
hacerme tan feliz.*

## Resumen

En el siguiente trabajo se evaluó y se formuló un proyecto de inversión para un Call Center ubicada en la provincia de Córdoba Capital que provee servicios de *outsourcing* a Telecom SA.

La base principal de este proyecto es aumentar la cantidad de ventas incrementando la dotación actual para aumentar la ganancia de la empresa.

## **Abstract**

The following Projey was evaluated and formulater an investement projet for Call Center located in the province of Cordoba that provides outsourcing services to Telecom SA.

The basis of this Project is to increase the number of sales increasing current strength to the utility company.

# ÍNDICE DE CONTENIDOS

<b>PRIMERA PARTE:</b> .....	<b>8</b>
<b>PRESENTACIÓN</b> .....	<b>8</b>
<b>B.1-Presentación del Proyecto</b> .....	<b>10</b>
<b>B.1.2-Antecedentes</b> .....	10
<b>B.1.2.1-Call centers: definición</b> .....	10
<b>B.1.2.2 -Call center en Argentina:</b> .....	10
<b>B.1.2.2.3-Mercado de ADSL</b> .....	11
<b>B.1.3-Objetivos</b> .....	13
<b>B.1.3.1-Objetivo General:</b> .....	13
<b>B.1.3.2-Objetivos Específicos:</b> .....	13
<b>SEGUNDA PARTE:</b> .....	<b>14</b>
<b>DESARROLLO</b> .....	<b>14</b>
<b>B.2- Desarrollo</b> .....	<b>15</b>
<b>B.2.1-Marco teórico</b> .....	15
<b>B.2.1.1-Preparación y evaluación de proyectos</b> .....	15
<b>B.2.1.2-El estudio de proyectos como proceso</b> .....	15
<b>B.2.1.3-Estudios</b> .....	16
<b>B.2.1.3.1-El estudio técnico del proyecto: localización, ingeniería y tamaño.</b> .....	16
<b>B.2.1.3.1.1-Inversión en equipamiento</b> .....	17
<b>B.2.1.3.1.2-Inversión en obra física</b> .....	17
<b>B.2.1.3.1.3-Costos de operación</b> .....	18
<b>B.2.1.3.1.4-Localización del proyecto</b> .....	18
<b>B.2.1.3.2-El estudio administrativo y legal</b> .....	19
<b>B.2.1.3.3- Estudio Financiero</b> .....	21
<b>B.2.1.3.3.1-Variantes integrantes de un proyecto de inversión</b> .....	21
<b>B.2.1.3.3.2-Análisis de las distintas herramientas para evaluar proyectos de inversión</b> .....	22
<b>B.2.1.3.3.2.1-Flujo de Caja del proyecto</b> .....	22
<b>B.2.1.3.3.2.2-Período de recupero:</b> .....	25
<b>B.2.1.3.3.2.3-Período de recupero descontado:</b> .....	25
<b>B.2.1.3.3.2.4-Índice de margen de venta:</b> .....	25
<b>B.2.1.3.3.2.5-El método del valor actual neto (VAN).</b> .....	26
<b>B.2.1.3.3.2.6-El método de la tasa de retorno o tipo de rendimiento interno (TIR).</b> .....	27
<b>B.2.1.3.3- Estudio Financiero</b> .....	21
<b>B.2.2- Metodología</b> .....	29
<b>B.2.3.1-La empresa Place SA</b> .....	30
<b>B.2.4-Situación Actual</b> .....	32
<b>B.2.4.1- Ingresos por ventas</b> .....	32
Toc350192659	
<b>B.2.4.2-Estado de Resultado</b> .....	33
<b>B.2.4.3- Dotación y Sueldos pagados.</b> .....	35
<b>B.2.5-Situación con Proyecto.</b> .....	35

B.2.5.1- Estudio técnico.....	35
B.2.5.1.1-Inversión Inicial.....	35
B.2.5.1.2-Bienes de uso.....	39
B.2.5.1.3-Ingresos proyectados.....	42
B.2.5.1.4-Erogaciones proyectadas.....	43
B.2.5.1.5-Plataforma tecnológica.....	45
B.2.5.2- Estudio organizacional y administrativo.....	48
B.2.5.2.1-Organización administrativa y funciones de sus integrantes.....	48
B.2.5.2.2-Dotación.....	48
B.2.5.3-Estudio Financiero.....	49
B.2.5.3.1-Estado de resultados.....	49
B.2.5.3.2-Flujo de fondo del proyecto.....	50
B.2.5.3.3-Tasa de descuento.....	51
B.2.5.3.4-Indicadores del proyecto.....	52
B.2.5.3- Análisis de Sensibilidad.....	53
B.2.5.3.1-Pesimista.....	54
B.2.5.3.2-Probable.....	56
B.2.5.3.3-Optimista.....	56
<b>TERCERA PARTE: .....</b>	<b>59</b>
<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>59</b>
B.3-Conclusiones .....	60
B.3.1-Análisis de FODA .....	62
<b>CUARTA PARTE:.....</b>	<b>63</b>
<b>BIBLIOGRAFIA Y ANEXOS .....</b>	<b>63</b>
C.1-Bibliografía y Fuentes de Información.....	64
C.2-Anexos.....	65
C.2.1- ANEXO N°1-CONVENCIÓN COLECTIVA DE TRABAJO N° 130/75.....	65
C.2.2-ANEXO N°2 RG 3323 -AFIP.....	71
C.2.3-ANEXO N°3- HABILITACION DE NEGOCIO-Municipalidad de la Ciudad de Córdoba.....	73
C.3-Anexos-Cuadros.....	74
C.3.1-CUADRO-ANEXO N°1- Cargas sociales. ART y Seguros obligatorios de la situación actual.....	74
C.3.1.1-Cargas Sociales-Liquidación mensual.....	74
C.3.1.2- Cargas Sociales-Pago anual.....	75
C.3.1.3-ART-Pago mensual- Pago anual.....	76
C.3.1.4-Seguros Obligatorios-Decreto 1567/74- Convenio Mercantil C.C.T. 130/75.....	76
C.3.2-CUADRO-ANEXO N°2- Depreciación de Bienes de Uso relevantes de la actividad.....	77
C.3.3-CUADRO-ANEXO N°3-Liquidación de Sueldos.....	78
C.3.3.1- Por puesto.....	78

C.3.3.2-Liquidacion sueldos por año.....	80
C.3.4-CUADRO-ANEXO N°4-Cargas Sociales.....	81
C.3.4.1-Liquidación mensual.....	81
C.3.4.2-Anual por periodo.....	81
C.3.5-CUADRO-ANEXO N°5-Aseguradora Riego de Trabajo.....	84
C.3.6-CUADRO-ANEXO N°6-Seguros obligatorios Decreto 1567/74 y Convenio Mercantil C.C.T 130/75.....	86
C.3.7-CUADRO-ANEXO N°7-Plataforma tecnológica.....	87
C.3.8-CUADRO-ANEXO N°8-Estado de Resultado.....	88
C.3.9-CUADRO-ANEXO N°9-Estado de Resultado- Pesimista .....	94
C.3.10-CUADRO-ANEXO N°10-Estado de Resultado- Optimista.....	100

## **PRIMERA PARTE:**

## **PRESENTACIÓN**

## Introducción

Place SA es una empresa de Call Center, ubicada en la provincia de Córdoba Capital que provee servicios de tercerización u *outsourcing* a Telecom SA, segmento Arnet, dedicando su actividad a la venta telefónica del servicio de internet residencial.

El siguiente trabajo es la evaluación de un proyecto de inversión, con el fin de evaluar la viabilidad de incrementar el margen de ventas.

Lo que se va a desarrollar en el proyecto es el aumento de la cantidad de ventas a través del aumento de la dotación del personal. Para llevar a cabo la inversión será necesario contar con un establecimiento más amplio ya que el utilizado no dispone de la infraestructura necesaria.

Esta necesidad de inversión surge debido a que Telecom SA presenta una escala de precio de cada venta de acuerdo a la cantidad producida mensualmente, siendo que con la dotación actual no se puede alcanzar el piso máximo de la escala planteada por Telecom.

Como objetivo general se planteó el aumento de la cantidad de ventas mensuales para incrementar el margen de venta. Para llegar a las conclusiones que permitieran determinar si se cumplía con los objetivos se realizó una estimación del monto de inversión inicial para realizar este proyecto, luego se estimaron los costos operativos del negocio una vez puesto en marcha y los flujos de ingreso probables para cada posibilidad presentada.

Una vez finalizado todo el proyecto se aplicaron las herramientas de análisis propias de un proyecto de inversión, como ser TIR, VAN, periodo de recupero, periodo de recupero descontado e índice de margen de ventas.

## **B.1-Presentación del Proyecto**

### **B.1.1- Objetivo de estudio**

Evaluar la viabilidad de una inversión consistente en el aumento de la dotación de personal con la finalidad de incrementar el margen de venta.

Datos de la empresa:

- Empresa: Place SA
- Domicilio: Alvear 220 Córdoba - Córdoba

### **B.1.2-Antecedentes**

#### **B.1.2.1-Call centers: definición**

Un *call center* o centro de atención al cliente es una sucursal eficaz en función de los costos, que procesa tanto operaciones de gran cantidad y bajo costo a través de una unidad que expresa respuestas, como también ventas de alto costo a los clientes y actividades de servicios.

También es un medio eficaz en función de los costos, de suministrar un servicio profesional, disponible desde y hacia cualquier lugar, y en cualquier momento.

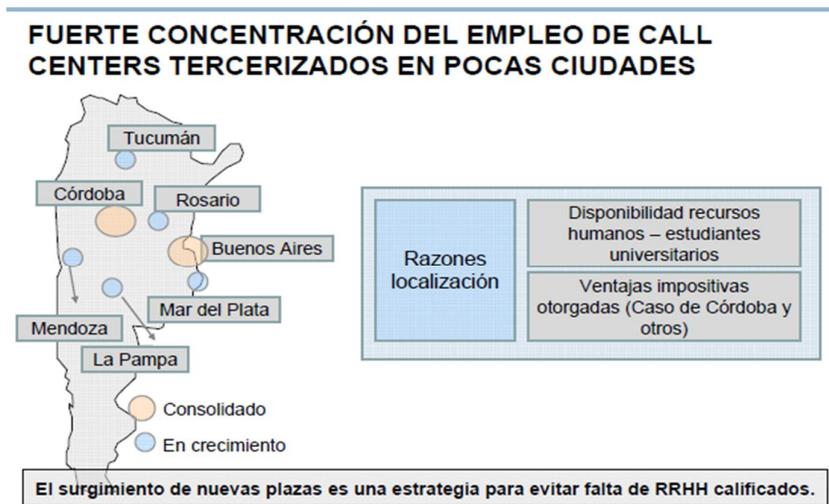
#### **B.1.2.2 -Call center en Argentina:**

En la última década, la demanda de servicios de los *call centers* ha experimentado un importante crecimiento. Se debe tener en cuenta que se trata de un contexto donde hay distintos públicos objetivo que están cambiando. Entre ellos se encuentra el consumidor que es más exigente y pretende una interacción eficiente con su empresa proveedora de cualquier producto o servicio. Y el *call center* parece ser la herramienta idónea para proponer y administrar esa interacción. Otro de los aspectos que está dentro de este proceso de cambio es el *management* ya que se está profesionalizando y se están tomando algunas decisiones que antes parecían inapropiadas o demasiado "modernas", por ejemplo relacionadas con la tercerización de algunos servicios que históricamente eran realizados internamente.

Un aspecto por considerar es la actualización de la legislación argentina. Desde la sanción de la Ley de Defensa al Consumidor ya se están imponiendo condiciones a los proveedores de servicios y productos para que ofrezcan servicios básicos de atención al cliente.

Esto también impulsa la utilización de *call centers*. Otro factor importante es la reglamentación de la Ley de Habeas Data en cuanto a la protección de los datos, que se sumó a la autorregulación de los proveedores de servicios de *call center* asociados a AMDIA (Asociación de Marketing Directo e Interactivo de Argentina).

Respecto de la comercialización de productos y servicios, en los últimos años se han visto cambios sustanciales en la distribución de ventas de los diferentes canales. Cada vez más, los consumidores optan por el auto aprovisionamiento con el apoyo de la venta a través de *call centers* e Internet. Tricarico 2003.



Fuentes. Claves informáticas Competitivas

### B.1.2.2.3-Mercado de ADSL<sup>1</sup>

Se muestra a continuación un informe publicado por Carrier y Asociados, respecto a la distribución en la Argentina del servicio de Adsl:

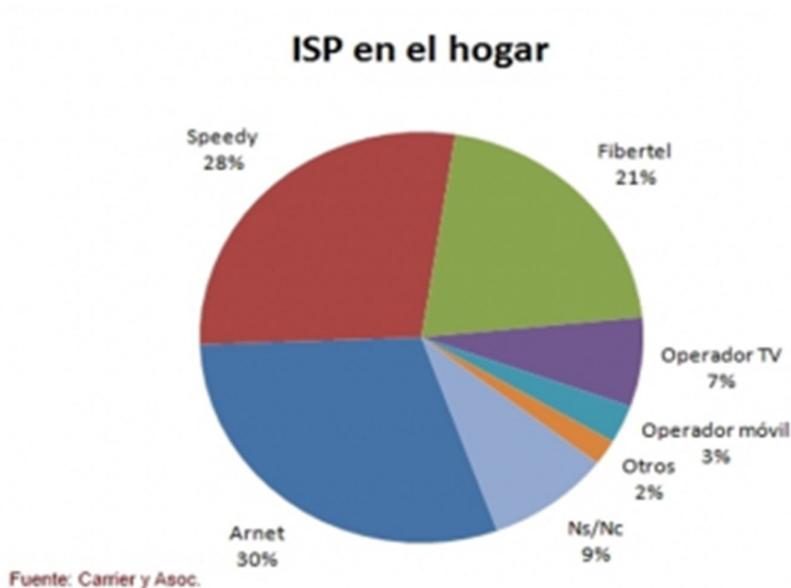
A pesar de que el negocio del acceso a Internet posee una oferta variada de prestadores de servicio, ello no ha impedido que en la práctica la situación sea distinta. En la actualidad, tres proveedores (Arnet, Speedy y Fibertel) poseen una concentración tal que les permite estar presentes en 4 de cada 5 hogares conectados. Los datos surgen

<sup>1</sup> ADSL son las siglas de Asimétrica Digital Subscriber Line (Línea de Abonado Digital Asimétrica). Consiste en una línea digital de alta velocidad, apoyada en el par simétrico de cobre que lleva la línea telefónica convencional o línea de abonado. Es una tecnología de acceso a Internet de banda ancha, lo que implica capacidad para transmitir más datos

de un informe realizado por la firma Carrier y Asociados. Las conexiones ADSL dominan el mercado, estando presentes en el 59% de los hogares, seguida del cable módem, con una penetración cercana al 30%. A su vez, en el primer caso, el 99% de los usuarios de ésta tecnología son clientes de Arnet o Speedy, mientras que en el cable módem existe una mayor fragmentación de los prestadores. En ese sentido, Fibertel posee el 68% del mercado de ésta tecnología y el porcentaje restante se divide entre distintos operadores de TV por cable (como Telecentro o Supercanal, entre otros).

Redusers, 2011

. Participación en el mercado de cada una de las prestadoras de servicio.



Los operadores de telefonía fija dominan el mercado de banda ancha, especialmente en provincias, principalmente debido a la cobertura de sus redes de fibra óptica, mientras que los operadores de televisión por cable enfrentan más dificultades para desarrollar infraestructura en todo el país, indicó Latín Panel.

Como resultado de esto, los suscriptores de provincia representan un 60% de los clientes ADSL de los operadores de línea fija, mientras que estas zonas representan solo un 21% de los suscriptores de banda ancha de las compañías de televisión por cable.

De acuerdo con datos recientes del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (Indec), Argentina poseía 1,91 millones de conexiones residenciales de banda ancha a fines de septiembre, un incremento de 55,2% frente a los 1,23 millones de igual fecha el año pasado. Telecomunicaciones (2007).

## **B.1.3-Objetivos**

### **B.1.3.1-Objetivo General:**

Realizar un proyecto de formulación y evaluación de inversión de la empresa Place SA dedicada a la tercerización de venta telefónica para Telecom SA, para lograr un mayor margen de ventas superior al cabo de 5 años respecto a la situación actual.

Para lograr la misma se aumentan las ventas realizadas, ya que la empresa Telecom SA tiene una escala de precio de acuerdo a la cantidad de ventas realizadas mensualmente, siendo que en el presente no se alcanza el valor máximo del precio de la venta y se posee un estimado de la productividad de venta que es posible alcanzar con cada recurso, por este motivo es necesario aumentar la dotación. Esto está limitado por el tamaño y capacidad del establecimiento donde se desarrolla la actividad.

### **B.1.3.2-Objetivos Específicos:**

- Establecer el nivel de actividad que será necesario para alcanzar los objetivos planteados en el trabajo.
- Establecer el lugar físico donde se llevara a cabo la inversión.
- Planear un cronograma de inversiones necesarias. Como primera instancia una vez localizado el lugar donde se va a desarrollar la actividad, cuantificar el aumento del valor del alquiler.
- Determinar los costos relacionados a las contrataciones de personal y las instalaciones de los puestos de trabajo.
- Determinar el aumento del margen de ventas en un horizonte temporal de 5 años.
- Estimar el tiempo recuperación de la inversión inicial.

## **SEGUNDA PARTE:**

## **DESARROLLO**

## **B.2- Desarrollo**

### **B.2.1-Marco teórico**

La preparación y evaluación de proyectos de se ha transformado en un instrumento de uso prioritario entre los agentes económicos que participan en cualquiera de las etapas de asignación de recursos para implementar iniciativas de inversión.

El objetivo es introducir los conceptos básicos de recopilar, crear y analizar, de manera sistemática, un conjunto de antecedentes económicos que permitan juzgar cualitativa y cuantitativamente las ventajas y desventajas de asignar recursos a una determinada iniciativa. Los alcances de la ciencia económica y de las distintas técnicas se han desarrollado para la medición adecuada de esas ventajas y desventajas. La técnica no debe ser tomada como decisión, sino como una posibilidad de proporcionar más información a quien debe decidir. Así será posible rechazar un proyecto rentable y aceptar uno no rentable. (Sapag Chain, N. y Sapag Chain, R., 2000).

#### **B.2.1.1-Preparación y evaluación de proyectos**

Un proyecto es, ni más ni menos, la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema tendiente a resolver, entre tantos una necesidad humana. Cualquiera que sea la idea que se pretende implementar, la inversión, la metodología o la tecnología a aplicar, ello conlleva necesariamente la búsqueda de proposiciones coherentes destinadas a resolver las necesidades de las persona humana.

El proyecto surge como respuestas a una idea que busca solución de un problema (reemplazo de tecnología obsoleta, abandono a una línea de producto o la manera de aprovechar una oportunidad de negocio). Se pretende dar la mejor solución al problema económico que se ha planteado y así conseguir que se disponga de los antecedentes y la información necesaria para asignar racionalmente los recursos escasos a la alternativa de solución más eficiente y viable frente una necesidad humana pretendida. (Sapag Chain, N. y Sapag Chain, R., 2000).

#### **B.2.1.2-El estudio de proyectos como proceso**

En el estudio de un proyecto de inversión se distinguen dos grandes etapas: formulación o preparación y evaluación. La primera, tiene por objeto definir y

cuantificar todos los beneficios y costos que genera el proyecto. La segunda etapa, busca determinar la conveniencia de llevar adelante el proyecto. El llamado "ciclo de vida de un proyecto" consiste en las distintas etapas y sub - etapas que componen el proceso que va desde que surge la idea del proyecto hasta la evaluación ex-post que se realiza del mismo. En este sentido, todo proyecto de inversión puede seguir el mismo ciclo de vida: surge como idea, se formula, se evalúa, se ejecuta y se controlan sus resultados. Se pueden identificar cuatro etapas comunes en este proceso: 1) etapa de idea, 2) etapa de pre - inversión (consta de las sub - etapas estudio de perfil, estudio de pre factibilidad y estudio de factibilidad); 3) etapa de inversión o ejecución del proyecto; y 4) etapa de control o evaluación ex-post. (Sapag Chain, N. y Sapag Chain, R., 2000).

### **B.2.1.3-Estudios**

Cuatro son los estudios que se desarrollan para identificar la posibilidad de que cada viabilidad cumpla con su objetivo: estudio de mercado, estudio técnico, estudio administrativo y legal, y estudio financiero.

El primer estudio que generalmente se lleva a cabo, es el denominado *estudio de mercado*. A través de este estudio se provee, al titular del proyecto, de elementos de juicio para tomar decisiones y además es donde se incluyen las proyecciones de demanda y oferta.

Para nuestro proyecto no es necesario el estudio de mercado, debido que solo se va ampliar la dotación y se va a continuar el mismo mercado, solo con la intención de incrementar la cantidad de ventas aumentando el tamaño de la empresa, solo se muestra la participación que tiene Telecom en el mercado. (Bocco, 2000)..

#### **B.2.1.3.1-El estudio técnico del proyecto: localización, ingeniería y tamaño.**

El estudio técnico, como lo define Sapag Chain, "tiene por objeto proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y de los costos de operación pertinentes a esta área." Para lograr este cometido, se deberán tener en cuenta todas y cada una de las variables relacionadas con los posibles costos que puedan surgir en el transcurso del proyecto en cuestión, con el objetivo de poder analizar y seleccionar aquellas opciones que minimicen los mismos. (Sapag Chain, N. y Sapag Chain, R., 2000).

El objetivo del estudio de ingeniería es el obtener la función de producción óptima. Esto significa identificar además cada uno de los siguientes aspectos:

- Necesidades de equipos y maquinaria
- Demanda de personal
- Obras físicas
- Materiales e insumos

La ingeniería del proyecto no se analiza de forma aislada, sino de manera conjunta con otros factores, tales como la tecnología, las normas legales vigentes, etc., que influyen sobre las opciones disponibles.

El proceso productivo y la tecnología a adoptar influyen de manera directa sobre las diferentes variables económicas:

- Inversiones
- Costos de operación
- Ingresos

#### **B.2.1.3.1.1-Inversión en equipamiento**

En cuanto a la inversión en equipamiento, estos son los elementos que permiten la operación normal de la planta (maquinaria, vehículos, herramientas). En este tipo de inversiones la sistematización de la información se hace mediante balances de equipos particulares. Estos balances consisten en planillas que reflejan la información pertinente para elaborar los flujos de efectivo del proyecto (costo unitario, vida útil real, valor de desecho, etc.), así como también la necesidad de inversiones futuras para reemplazo o aumento de la capacidad de producción. (Sapag Chain, N. y Sapag Chain, R., 2000).

#### **B.2.1.3.1.2-Inversión en obra física**

Este tipo de inversiones incluyen todo tipo de obra civil, construcciones o remodelaciones de edificios, oficinas, caminos, etc. Así como se expresó en el caso de las inversiones en equipamiento, aquí también se presentan Balances de Inversiones. Este balance debe contemplar toda la información que determina una inversión, cálculos métricos, materiales, costos unitarios, costos totales y tiempo de construcción.

El arrendamiento de una obra física no se incluye en este balance, sino en los costos de operación. (Sapag Chain, N. y Sapag Chain, R., 2000)

### **B.2.1.3.1.3-Costos de operación**

#### **Balance de personal**

El balance de personal constituye uno de los principales elementos de los costos de operación. Su importancia puede variar de acuerdo con el grado de automatización del proceso productivo.

Incluye tanto la mano de obra directa (trabaja en la transformación del producto), como la indirecta (prestación de servicios complementarios de mantenimiento, supervisión, etc.).

En sus cálculos se deben considerar los valores de mercado, incluyendo no sólo la remuneración neta que recibe el trabajador, sino también aquellos costos derivados de la seguridad social, políticas de premios, gastos de movilidad, etc.

#### **Otros costos**

Su importancia será variable dependiendo de cada proyecto en particular. (Sapag Chain, N. y Sapag Chain, R., 2000).

### **B.2.1.3.1.4-Localización del proyecto**

Dos son los estudios que complementan el estudio técnico, se denominan estudio de localización y estudio de tamaño del proyecto.

Para identificar cuál será la localización del proyecto bajo análisis, pueden plantearse dos opciones:

- Localizaciones alternativas (hoteles, fábricas, etc.)
- Localización fija (explotaciones de minería, petróleo)

Para justificar la localización de un proyecto, es de fundamental importancia describir cuales son los factores determinantes que predominan al momento de la decisión final. Algunos ejemplos de estos son:

- Medios y costos de transporte
- Disponibilidad y costo de mano de obra
- Cercanía de las fuentes de abastecimiento
- Cercanía del mercado
- Factores ambientales
- Estructura impositiva y legal
- Estructura de comunicaciones. (Sapag Chain, N. y Sapag Chain, R., 2000).

### **B.2.1.3.2-El estudio administrativo y legal**

La actividad empresaria se encuentra incorporada en un determinado ordenamiento jurídico que regula el marco legal en el cual los agentes económicos se desenvuelven. Parte de la formulación del proyecto responde a la necesidad de conocer el cuerpo normativo que regirá la acción del proyecto, tanto en sus etapas de diseño, implementación y operación.

Suele considerarse esta como una viabilidad crucial para los proyectos, ya que incluso el proyecto más rentable no puede ser llevado a cabo si no se encuadra y respeta el marco legal. En este apartado estamos analizando el Marco Legal de manera sintética. No obstante, nombramos a continuación los ámbitos a considerar al momento de formular, ya que cada uno de ellos incide, de alguna u otra manera, sobre los costos de inversión y operación:

- Relaciones laborales
- Relaciones comerciales
- Relaciones impositivas
- Relaciones ambientales

También la organización legal de la empresa, es decir la "forma legal" en que se organice el proyecto, tendrá especial incidencia sobre la estructura y cuantificación de los flujos de fondos, afectando de manera importante diferentes aspectos principalmente de los costos, tal como los impuestos que recaen sobre cada persona física o jurídica, la administración que debe llevar cada una y la fiscalización en el caso que corresponda. (Urbina, 2001)..

Tratamos de definir la estructura organizativa que permitirá la posterior operación del proyecto. Además, es importante reconocer desde el principio del análisis, la capacidad administrativa para emprender el proyecto.

La inversión sistemas manuales o computacionales por ejemplo, debe garantizar la estructura en funcionamiento. Una u otra difieren en monto a invertir, el gasto de mantenimiento, la velocidad de respuesta, el volumen de información que pueden procesar, etc.

La estructura organizacional que se adopte incidirá directamente en los costos del proyecto, ya que está asociada a egresos de inversión y costos de operación que impactan sobre el nivel de rentabilidad del proyecto se detallan los aspectos que deben tenerse en cuenta para analizar la Estructura organizacional: definición de la naturaleza

y contenido de cada puesto de la organización, etc. Además, gran parte del análisis de esta viabilidad, se centra en la estimación de costos en remuneraciones y administrativos.

Los Efectos económicos de la estructura organizativa pueden clasificarse en:

- Directos: son los que impactan sobre la inversión y costos asociados a un tamaño específico de operación
- Indirectos: son los que influyen sobre los costos de operación derivados de los procedimientos administrativos asociados a un tamaño, tecnología y complejidad de la organización

En cuanto a las inversiones en la organización, podemos afirmar a priori que el cálculo de las inversiones derivadas de la organización se basa directamente en el resultado de la estructura organizativa diseñada. La dimensión y definición de las funciones organizacionales de cada unidad determinarán efectos sobre las inversiones en obra física, equipamiento y capital de trabajo. (Bocco. 2000)

La cuantificación de las inversiones totales necesarias para que el proyecto se ponga en marcha corresponde al estudio técnico, no de los responsables del estudio organizacional. El cálculo debe incluir aquellos elementos que hacen tanto a la ejecución, mantenimiento y ampliación de la estructura organizacional. En el caso que no se consideren en dicha viabilidad, será en el momento del estudio organizacional, cuando se incorporen. Ubicar estas inversiones en uno u otro estudio, es la situación menos conflictiva; lo grave es que no esté considerada la inversión en ninguno de los dos. De esa manera, no tendremos por ejemplo sala de reuniones, escritorios y PC para las oficinas, sillas para los puestos de trabajo de los administrativos, etc. (Sapag Chain, N. y Sapag Chain, R., 2000).

Por otra parte, la incidencia de los costos corrientes en los sistemas y procedimientos administrativos, es directa. Estos costos también están asociados con las remuneraciones del personal ejecutivo, administrativo y de servicio, y con la depreciación de la obra física, muebles y equipamientos.

Remuneraciones: constituyen el principal costo de operación administrativa. Para su cuantificación se tendrá en cuenta:

- Rentas y remuneraciones prevalecientes en el mercado laboral para tareas de similares características
- Localización geográfica del proyecto

Se deben cuantificar por separado los salarios y remuneraciones netas, de aquellas que corresponden a cargas sociales, impuestos, etc.

Otros costos:

- Contratación de servicios por terceros
- Alquileres
- Mantenimiento
- Servicios públicos: luz, teléfono, gas, etc.
- Seguros
- Etc.

En el estudio de perfil, la cuantificación de las inversiones en aspectos organizacionales, en general se las expresa como un porcentaje de la inversión total, su incidencia relativa es independiente de la escala de operación. Por supuesto que el proceder de esta forma tiene una debilidad ya que en algunos casos esta metodología puede inducir a distorsiones significativas Pasando al aspecto de los Sistemas y procedimientos administrativos a seleccionar para un proyecto, los mismos pueden condicionar de manera importante el resultado a obtener. Ante la necesidad de establecer una estructura organizativa capaz de resolver en forma eficiente los problemas que se presenten, debemos considerar al menos los siguientes elementos:

- Necesidad de espacio físico
- Personal administrativo y de apoyo
- Oficinas
- Instalaciones
- Mobiliario
- Vehículos
- Sistemas de control. (Sapag Chain, N. y Sapag Chain, R., 2000).

### **B.2.1.3.3- Estudio Financiero**

#### **B.2.1.3.3.1-Variables integrantes de un proyecto de inversión**

a) Horizonte temporal o duración del proyecto (n)

Es la estimación sobre la vida que tendrá el proyecto, esto es, el tiempo durante el cual estará absorbiendo o generando fondos. Esta duración no se conocerá con certeza hasta que no finalice el proyecto, por lo cual se basará en estimaciones.

b) Desembolso inicial o coste de la inversión (A)

Es la cantidad de recursos que debe pagar la empresa para llevar a cabo el proyecto. Habitualmente se paga en el momento cero aunque pueden existir ocasiones donde el pago se difiere. Comprende el precio de compra más todos los gastos necesarios para la puesta en funcionamiento de la inversión, es decir, el coste de instalación, transporte, formación, etc.

c) Movimiento de fondos.

Es la secuencia temporal de fondos absorbidos o generados por el proyecto, se denomina cash-flow (flujo de caja) y lo podríamos definir como la diferencia entre los cobros y los pagos de un periodo.

C = Corriente de cobros del proyecto a lo largo del tiempo. Representa las entradas de tesorería generadas por el proyecto.

P = Corriente de pagos del proyecto. Son las salidas de tesorería.

La corriente de cobros y pagos de tesorería se suele unificar en una sola y es denominada cash-flow o flujo neto de caja:  $Q = C - P$ .

Para facilitar el cálculo de la rentabilidad del proyecto se suelen periodificar los flujos tomando como período de referencia el año, ya que es la duración del ejercicio económico en las empresas. De esta forma pasaremos de una óptica continua a una periódica, y ello nos llevará a trabajar con rentas anuales.

d) Valor residual (VR).

Es el valor de reventa del activo al final de la vida del proyecto. Puede incluir pagos asociados a la terminación del mismo. (Sapag Chain, N. y Sapag Chain, R., 2000).

### **B.2.1.3.3.2-Análisis de las distintas herramientas para evaluar proyectos de inversión**

#### **B.2.1.3.3.2.1-Flujo de Caja del proyecto**

El Flujo de Caja es un informe financiero que muestra los flujos de ingreso y egreso de efectivo que ha obtenido una empresa.

Ejemplos de ingresos de efectivo son el cobro de facturas, cobro de préstamos, cobro de intereses, préstamos obtenidos, cobro de alquileres, otros.

Ejemplos de egresos de efectivo son el pago de facturas, pago de impuestos, pago de sueldos, pago de préstamos, pago de intereses, pago de servicios de agua o luz, etc.

La diferencia entre los ingresos y los egresos de efectivo se le conoce como saldo, el cual puede ser favorable (cuando los ingresos son mayores que los egresos) o desfavorable (cuando los egresos son mayores que los ingresos).

A diferencia del Estado o la Cuenta de Resultados, el Flujo de Caja muestra lo que realmente sale o ingresa en efectivo a "caja" como por ejemplo, los cobros de una venta que realmente se hicieron efectivos. En el Flujo de Caja, el término ganancia o pérdida no se utiliza.

La importancia de elaborar un Flujo de Caja Proyectado es que nos permite, por ejemplo:

- \* anticiparnos a futuros déficit (o falta) de efectivo, y de ese modo, por ejemplo, poder tomar la decisión de buscar financiamiento oportunamente.

- \* establecer una base sólida para sustentar el requerimiento de créditos, por ejemplo, al presentarlo dentro de nuestro plan o proyecto de negocios. *Ross, (2006).*

La construcción del flujo de caja que se debe elaborar para evaluar la conveniencia financiera del proyecto.

Si se hacer referencia a los egresos que se deben tener en cuenta, se puede diferenciar entre aquellos relacionados directamente con la inversión, y a los vinculados a la parte operativa del proyecto. Mientras que los primeros no son gastos deducibles del impuesto en el momento que ocurre el desembolso, los segundos si lo son. Esto provoca que los mismos (egresos operativos) se deban especificar antes de impuesto, ya que generan una reducción en el monto sobre cual se calculan los impuestos a pagar que viene dado por la utilidad contable.

Paralelamente, existe otro concepto que debe considerarse en los egresos por inversión, el cual hacer referencia aquellos recursos que deben estar disponibles al momento del cubrir la derogaciones que provoca el flujo de efectivo natural del proyecto, el que incluye la ocurrencia de egresos primero y su posterior recuperación, este concepto se denomina "inversión en capital de trabajo". (*Sapag Chain, 1997*).

En cuanto a la estructura que poseen los flujos de fondos se puede destacar que la misma esa compuesta por una serie de columnas, una para cada periodo de tiempo

para el que se pretenderá efectuar los cálculos y una columna se denomina "momento cero" la cual se ubica primero que los demás, y representa los desembolsos previos que posibilitaron la puesta en marcha del proyecto. En la misma también se incluye lo que se conoce como "calendario de inversiones" y corresponde a los presupuestos de todas las inversiones que se realizan antes del inicio de la operación que se espera realizar con la implementación del proyecto.

Los ingresos y egresos afectados a impuestos incluyen los movimientos de caja que puedan alterar es estado de resultado y por lo tanto, la cantidad de impuestos sobre la utilidades que se pueden generar por la implementación del proyecto. Entre este tipo de ingreso se pueden ejemplificar: venta de productos o servicios, ventas de activos y ahorros de costo producto de una decisión estratégica. A su vez, entre este tipo de egresos, se encuentran: las remuneraciones, insumos y alquileres.

Los gastos no desembolsables son aquellos gastos posibles de ser agregados a los costos de la empresa con fines contables, de manera que haga posible disminuir el monto sobre el que se calcularan los impuestos a pagar. Entre estos gastos se pueden citar como ejemplos la depreciación de los activos fijos, la amortización de activos intangibles y el valor contable de los activos que se venden.

Cuando se efectúan las sumas o restas de los ingresos y gastos antes mencionados, se obtiene como resultado la utilidad antes de impuesto. Luego, se realiza el cálculo de la tasa impositiva correspondiente sobre la utilidad mencionada para obtener la utilidad neta.

Una vez calculada la utilidad neta, el siguiente paso implica la adición de los conceptos restados en la segunda etapa, correspondiente a las depreciaciones y/o amortizaciones. Este proceso se denomina Ajustes por gastos no desembolsables, esto ocurre debido a que las mismas no constituyen una salida de caja y fueron restadas solo para calcular la cuantía correspondiente a tributos.

En los costos y beneficios no afectados a impuestos, se incluyen los movimientos contables que no modifican la riqueza contable de la organización, y que por ende no están sujetos a impuestos. Entre estos egresos se incluirán por ejemplo situaciones en las que se cambie un activo corriente por un activo fijo, ocasión que se da generalmente en una inversión en la que se compra un bien, pagándolo con dinero efectivo. Cabe destacar que la pérdida se producirá posteriormente cuando el activo adquirido comience a ser utilizado, lo que se registrara contablemente en la depreciación del mismo.

Cuando se obtiene la información que brinda el flujo de efectivo del proyecto, la siguiente etapa consiste en definir una serie de indicadores que se determinen si el proyecto debe aceptarse o rechazarse en base a los resultados que los mismos arrojen.

Dentro de estos indicadores se pueden enunciar: el criterio del valor actual neto, identificado por las siglas V.A.N, el criterio de la tasa interna de retorno, que se define por la siglas T.I.R; y el criterio de periodo de recuperero. (Sapag Chain, 1997).

Para abordar más sobre estos indicadores, se detallan a continuación sus características más sobresalientes:

#### **B.2.1.3.3.2.2-Período de recuperero:**

Esta herramienta nos muestra la cantidad de períodos necesarios para que la acumulación de los flujos de efectivos sea iguales a la inversión inicial.

El *Payback* es el periodo de tiempo que transcurre hasta que los flujos netos de caja Q permiten recuperar el desembolso inicial A y amortizar, en su caso, los flujos netos de caja negativos -Q que puedan producirse hasta ese momento en la vida del proyecto de inversión.

El *Payback* se calcula acumulando periodo a periodo los flujos netos de caja hasta que la suma sea igual al coste de la inversión.

Según el criterio del *Payback*, a igualdad de riesgo, las mejores inversiones son aquellas con plazos de recuperación más corto.

El *Payback* nos mide la liquidez del proyecto de inversión, la principal desventaja de esta herramienta es que no contempla el valor del tiempo del dinero, para tener en cuenta esto se utiliza el Periodo de recuperero descontado. (Sapag Chain, N. y Sapag Chain, R., 2000).

#### **B.2.1.3.3.2.3-Período de recuperero descontado:**

El período de recuperero descontado sigue el mismo criterio que el período de recuperero, la única diferencia es que la acumulación de flujo de efectivo que debe igualar a la inversión inicial se expresan en valor presente, donde cada flujo es descontado por una tasa de interés que representa el costo de oportunidad del inversionista. (Sapag Chain, N. y Sapag Chain, R., 2000).

#### **B.2.1.3.3.2.4-Índice de margen de venta:**

El estado de resultados incluye en primer lugar: el total de ingresos provenientes de las actividades principales del ente y el costo incurrido para lograrlos. La diferencia entre ambas cifras indica el resultado bruto o margen bruto sobre ventas que constituye un indicador clásico de la información contable. Habitualmente se calcula el resultado bruto como porcentaje de las ventas, lo que indica el margen bruto con que opero la compañía. (Sapag Chain, N. y Sapag Chain, R., 2000).

### **Margen Bruto de Ventas= Resultado Bruto/ Ventas**

Luego se restan todos los gastos de venta, administración. A este subtotal se lo denomina Resultado de las operaciones Ordinarias. Finalmente se restan los gastos financieros y se le suman los productos financieros, el Impuesto a las Ganancias o a la Renta y la participación de los trabajadores en las utilidades (en caso de haber) para llegar al Resultado Neto o Resultado del Ejercicio. (Sapag Chain, N. y Sapag Chain, R., 2000).

### **Margen Neto de Ventas= Resultado Neto/ Ventas**

#### **B.2.1.3.3.2.5-El método del valor actual neto (VAN).**

El Valor Actual Neto o Valor Capital de una inversión es la suma de todos sus flujos netos de caja actualizados al momento inicial a una tasa de actualización o descuento  $k$ .

Este criterio plantea que el proyecto debe aceptarse solo si el resultado del la V.A.N es mayor o igual a cero, a donde el mismo es igual a la diferencia entre: todos los ingresos, todos los egresos, y a la inversión inicial en el momento cero de la evaluación del proyecto expresados en moneda actual.

Al aplicar este criterio el V.A.N puede tener un resultado igual a cero, lo que refleja que el proyecto genera justo lo que el inversionista exige de la inversión.

Si el resultado arroja una cifra positiva, esto indica que el proyecto genera un monto por encima del exigido por el inversionista igual a ese monto, en cambio si se produce como resultado una cifra negativa, está reflejada la cuantía que falta para el proyecto género lo exigido por el inversionista:

La fórmula matemática mediante la cual se calcula el V.A.N es la siguiente.

### **Beneficios netos del periodo**

$$\text{V.A.N} = \frac{\text{Inversión inicial}}{\text{Tasa de descuento}}$$

Podemos obtener tres situaciones diferentes:

Si  $\text{VAN} > 0$  (POSITIVO)  ACEPTAMOS PROYECTO

Si  $\text{VAN} < 0$  (NEGATIVO)  RECHAZAMOS PROYECTO

Si  $\text{VAN} = 0$  (NULO)  RECHAZAMOS PROYECTO

Cuando existen varias inversiones con  $\text{VAN} > 0$  se debe dar prioridad a aquellas cuyo VAN sea mayor. (Ross, 2006).

### **B.2.1.3.3.2.6-El método de la tasa de retorno o tipo de rendimiento interno (TIR).**

Es la tasa de actualización o descuento  $r$  que hace el VAN de la inversión nulo, es decir, la tasa de descuento que iguala el valor actual de la corriente de cobros con el valor actual de la corriente de pagos.

$r$  = Tasa de descuento, que define a la TIR y que hace que  $\text{VAN} = 0$

La TIR ( $r$ ) proporciona una medida de la rentabilidad relativa (*se expresa en tanto por ciento %*) bruta anual por unidad monetaria comprometida.

Pueden darse tres situaciones diferentes:

Si  $r > k$   ACEPTAMOS PROYECTO

Si  $r < k$   RECHAZAMOS PROYECTO

Si  $r = k$   RECHAZAMOS PROYECTO

Tanto el criterio VAN como el TIR llevan a la misma decisión. (Ross, 2006).

### **B.2.1.4-Análisis de sensibilidad:**

Durante el diseño y la aprobación de un proyecto uno de los puntos más relevantes para los tomadores de decisiones es el análisis financiero del proyecto, es decir, su rentabilidad y el retorno de la inversión. Una herramienta que facilitará la toma de decisiones es el análisis de sensibilidad, el cual permite diseñar diferentes posibilidades en los cuales podremos analizar posibles resultados de nuestro proyecto, cambiando los valores de sus variables.

La base para aplicar este método es identificar las posibilidades del proyecto de inversión, los cuales se clasifican en los siguientes:

**Pesimista:**

Es el peor panorama de la inversión, es decir, es el resultado en caso del fracaso total del proyecto.

**Probable:**

Éste sería el resultado más probable que supondríamos en el análisis de la inversión, debe ser objetivo y basado en la mayor información posible.

**Optimista:**

Siempre existe la posibilidad de lograr más de lo que proyectamos, el escenario optimista normalmente es el que se presenta para motivar a los inversionistas a correr el riesgo. (Ross, 2006).

### **B.2.1.5-Análisis F.O.D.A:**

El análisis FODA es una herramienta que permite conformar un cuadro de la situación actual de la empresa u organización, permitiendo de esta manera obtener un diagnóstico preciso que permita en función de ello tomar decisiones acordes con los objetivos y políticas formulados.

La sigla F.O.D.A. proviene de las iniciales de las cuatro variables que se analizan en esta herramienta, **F**ortalezas, **O**portunidades, **D**ebilidades y **A**menazas.

De las cuatro variables las Fortalezas y Debilidades son internas de la empresa por lo que se puede injerir directamente sobre ellas. Por lo contrario las Oportunidades y Amenazas son externas a la empresa y es muy difícil poder modificarlas.

**Fortalezas:** Son los elementos positivos que posee la organización, éstos constituyen los recursos para la consecución de sus objetivos.

**Oportunidades:** Son los elementos del ambiente que la persona puede aprovechar para el logro efectivo de sus metas y objetivos.

**Debilidades:** Son los factores negativos que posee la organización, son internos, se constituyen en barreras u obstáculos para la obtención de las metas u objetivos propuestos.

**Amenazas:** son los aspectos del ambiente que pueden llegar a constituir un peligro para el logro de los objetivos. (Thompson, Strickland, 2003).

## **B.2.2-Metodología**

Para el desarrollo del proyecto se va a recabar información de fuentes primarias, secundarias y entrevistas.

A continuación se detalla cada una de ellas.

### **Fuente Primaria.**

La información de fuente primaria se va a recabar directamente de la empresa Los procedimientos utilizados serán: análisis de información interna e inspección ocular.

Además se pedirán presupuestos de todo lo necesario para la instalación de puestos de trabajo y la implementación del sistemas operativos a Neuralsoft que es actual proveedor de la plataforma tecnológica utilizada, siendo que es el único proveedor que ofrece los servicios de control interno que necesita la empresa para el mejor control de calidad de las ventas realizadas.

### **Fuente Secundaria.**

Se realiza la búsqueda de datos en bibliografía, recurriendo a autores especializados en administración financiera, siendo necesaria para la interpretación del proyecto.

### **Entrevistas.**

Se va a entrevistar a personas idóneas en el tema para poder aclarar los conceptos necesarios para llevar adelante el proyecto. En primer lugar se va a entrevistar al inversionista, debido a su mayor experiencia en el mercado, luego al gerente de operaciones para obtener datos concretos de producción.

Luego de recolectada la información desde las fuentes descriptas anteriormente se usaran las herramientas proporcionadas por la bibliografía, para determinar la viabilidad económica y financiera del proyecto de inversión. Se realiza un análisis financiero para determinar y evaluar los flujos de efectivos presupuestados, donde se detallan los ingresos y egresos que género el proyecto. Luego de obtener los flujos de caja para los 5 periodos, se utilizaran indicadores como el VAN; TIR, Periodo de recupero y el índice del margen de ventas, para comparar con la situación actual.

Se analizara el Estado de Resultado, para visualizar las ganancias y pérdidas que arrojaría el proyecto.

## **B.2.3-Desarrollo del trabajo**

### **B.2.3.1-La empresa Place SA**

#### **Descripción de la empresa.**

Es una empresa avalada por más de 20 años de trayectoria en el mercado local y nacional.

En cada uno de servicios cuenta con un equipo de trabajo interdisciplinario altamente calificado con el fin de satisfacer las necesidades on-demand de los clientes. Los colaboradores se desempeñan en un marco responsabilidad e idoneidad comercial.

La empresa nace el año 1985 .En sus inicios dedicaba al desarrollo y venta de software. Luego sumo la comercialización de equipos tecnológicos y servicio técnico informático para pymes.

En 1999, sumo los servicios de digitalización de Datos para distintas reparticiones del Estado Provincial y Empresas de ámbito privado.

En 2003, se convirtió en representantes de Arnet para las provincias de Córdoba, La Rioja y Santiago del Estero.

En el 2007, Place cierra contrato con Telecom para prestarle servicios de ventas telefónicas (120 posiciones de call center)

Es una institución dedicada a la tercerización de venta telefónica para Telecom SA. Las mismas se realizan en la parte centro y norte de la Argentina.

La institución actualmente cuenta con las siguientes estructuras de empleados:

#### **Operación:**

- Un Gerente General
- Un Jefe de piso
- Seis Supervisores
- 120 telemarketers

#### **Staff:**

- Una analista de calidad
- Dos capacitadoras
- Dos personal de recursos humanos
- Administración:

- Contador Publico
- Dos Administrativos

**Seguridad e higiene:**

- Dos Guardia
- Dos Limpieza

**Técnica:**

- Dos técnicos especializados.

Todos los empleados están contratados bajo el Convenio de empleados de comercio CCT 130/70, (Anexo nº 1). Gerente, Jefe de Piso, Team Leader y Contador Público están registrados fuera de convenio, se rige por la Ley de Contrato de Trabajo.

La empresa está radicada en la Provincia de Córdoba, Localidad Córdoba, Barrio Centro, en calle Alvear 220. No se analiza el cambio de localidad ya que la empresa está radicada hace más de 20 años en la Ciudad y 9 años dedicada al rubro call center.

## B.2.4-Situación Actual

En primer lugar en la Tabla N° 1 se esquematiza la escala del valor de las ventas que paga Telecom por cantidad de ventas:

**Tabla N° 1: Escala de ventas**

Ventas mensuales	0 a 6750	6751 a 15000	15001 a 17000	17001 a 21000
Valor de la venta	\$ 250,00	\$ 280,00	\$ 320,00	\$ 350,00

Fuente: Elaboración propia, datos obtenidos de registros de la empresa

Actualmente la empresa presenta una dotación de 120 telemarketers, cada uno con un producción mensual promedio de 45 ventas, obteniendo una utilidad anual después del impuesto \$4.154.047,74 con un margen de venta bruto del 58.77% y un margen de venta neto del 25.64%. Los datos anteriores se puede visualizar en la Tabla N°3.

Telecom cuenta con un sistema de acelerador de ventas, que consiste en que cada establecimiento cuando alcancen un nivel de 8000 ventas netas mensual acceden a promociones del servicio de arnet al 75% del precio normal del promoción por el plazo de un año, también cuando se está trabajando en zonas de alta competencia, previa autorización, se puede ofrecer el servicio al 50% por el plazo de 6 meses del precio de promoción. Con esta metodología utilizada es posible frenar los impactos en las ventas a realizar por los cambios en los precios de la competencia y también según informes de Telecom se abrirán nuevos centrales a lo largo del tiempo para garantizar un incremento de los clientes potenciales y se irán modificando los precios de los servicios según se mueva el mercado.

Se plasma la situación actual, para comparar con la implementación del proyecto.

### B.2.4.1- Ingresos por ventas

**Tabla N°2: Ingreso mensual y anual**

	Actual	
	Mensual	Anual
Operadores	120	1440
Ventas promedio / oper	45	540
<b>Total Ventas</b>	<b>5400</b>	<b>64800</b>
Valor de la venta	\$ 250,00	\$ 250,00
<b>Total Ingresos</b>	<b>\$ 1.350.000,00</b>	<b>\$ 16.200.000,00</b>
<b>Ingreso</b>	<b>\$ 16.200.000,00</b>	

Fuente: Elaboración propia, en base a registros de la empresa.

Los datos plasmados en la Tabla N°2 se obtuvieron de la empresa, teniendo en cuenta los operadores que superan ampliamente el objetivo de ventas y los que no llegan a cumplirlo, la empresa informa que promedio de ventas por operador es de 45 ventas, considerando que solo el 40% de los empleados realiza 60 ventas netas, el 30% de la dotación llega a 39 y el restante 30% realiza en promedio 31 ventas.

### B.2.4.2-Estado de Resultado

**Tabla N°3: Estado de Resultado en la Situación Actual**

LA PLACE SA EJERCICIO FINALIZADO EL 31 DE DICIEMBRE 2011 ESTADO DE RESULTADO		
<b>Ingresos por ventas</b>		<b>\$ 16.200.000,00</b>
Ventas		
<b>Costo de Ventas</b>		<b>\$ -6.679.161,07</b>
Costo de ventas (Anexo I)	\$ 6.679.161,07	
<b>Resultado Bruto sobre Ventas</b>		<b>\$ 9.520.838,93</b>
<b>Gastos</b>		<b>\$ -3.129.996,25</b>
Administración (Anexo II)	\$ 2.643.996,25	
Comercialización (Anexo III)	\$ 486.000,00	
<b>Rdo. del ejer antes del IG</b>		<b>\$ 6.390.842,67</b>
<b>Impuestos a las Ganancias</b>		<b>\$ -2.236.794,94</b>
<b>Resultado del ejercicio</b>		<b>\$ 4.154.047,74</b>

Fuente: Elaboración propia

Margen Bruto de ventas= Resultado Bruto/ Ventas

<b>Margen Bruto=</b>	$\frac{\$ 9.520.838,93}{\$ 16.200.000,00}$	<b>58,77%</b>
----------------------	--	---------------

Margen Neta de ventas= Resultado Neto/ Ventas

<b>Margen Neto=</b>	$\frac{\$ 4.154.047,74}{\$ 16.200.000,00}$	<b>25,64%</b>
---------------------	--	---------------

<b>Anexo I</b>		
<b>Costo de Ventas</b>		<b>\$ -6.679.161,07</b>
Sueldos Telemarketers	\$ 6.472.161,07	
Servicio de Software*	\$ 207.000,00	
	<b>\$ 6.679.161,07</b>	

\*

<b>Servicio de software. Situación actual</b>	
Puesto	75
Manten por puesto/ mensual	\$ 230,00
<b>Costo mantenimiento mensual</b>	<b>\$ 17.250,00</b>
<b>Costo mantenimiento anual</b>	<b>\$ 207.000,00</b>

<b>Anexo II</b>		
<b>Gastos Administración</b>		<b>\$ -2.643.996,25</b>
Alquiler	\$ 216.000,00	
Sueldos pagados	\$ 1.540.989,64	
Cargas Sociales pagadas	\$ 259.766,93	
Art de Limpieza	\$ 5.200,00	
Servicio de emergencia	\$ 70.850,00	
Aseg Riesgo de Trabajo	\$ 72.187,46	
Seguros obligatorios	\$ 4.938,22	
Servicios Luz Agua Gas	\$ 7.584,00	
Mantenimiento Infraestructura	\$ 5.900,00	
Previsión para contingencias	\$ 350.000,00	
Deprec Bienes de uso	\$ 110.580,00	
	<b>\$ 2.643.996,25</b>	

<b>Anexo III</b>		
<b>Gastos de comercialización</b>		<b>\$ -486.000,00</b>
Ingresos brutos	\$ 486.000,00	
	<b>\$ 486.000,00</b>	

### B.2.4.3- Dotación y Sueldos pagados.

**Tabla N°4: Sueldos mensuales y anuales.**

	Dotac.	Sdo Unit	Actual	
			Total Mens	Total Anual
Gerente	1	\$ 22.500,00	\$ 22.500,00	\$ 270.000,00
Jefe de piso	1	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00	\$ 144.000,00
Team Leader	6	\$ 8.100,00	\$ 48.600,00	\$ 583.200,00
Telemarketers	120	\$ 4.111,00	\$ 493.320,00	\$ 5.919.840,00
Analista calidad	1	\$ 5.639,51	\$ 5.639,51	\$ 67.674,12
Capacitación	1	\$ 5.639,51	\$ 5.639,51	\$ 67.674,12
Rec. Humanos	1	\$ 5.639,51	\$ 5.639,51	\$ 67.674,12
Técnicos	1	\$ 4.139,51	\$ 4.139,51	\$ 49.674,12
Cont. Publico	1	\$ 15.000,00	\$ 15.000,00	\$ 180.000,00
Admin	2	\$ 4.139,51	\$ 8.279,02	\$ 99.348,24
Guardias	2	\$ 3.580,00	\$ 7.160,00	\$ 85.920,00
Limpieza	2	\$ 3.580,00	\$ 7.160,00	\$ 85.920,00
<b>Total</b>	<b>139</b>			<b>\$ 7.620.924,72</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a registro de la empresa.

En la Tabla N°4 se informa el pago anual de sueldos para la empresa en la situación sin proyectos. En el Cuadro-Anexo n° 1 se detalla las cargas sociales, ART y seguros obligatorios. El monto de alquiler abonado por mes es de \$18.000, anualmente da un total de \$216.000.

Ya planteada la situación en la que se está desempeñando la empresa, ahora vamos a demostrar que con la implementación del proyecto va aumentar el margen de las ventas. Se realiza a continuación de la esquematización de los costos necesarios para llevar a cabo de proyecto.

### B.2.5-Situación con Proyecto.

#### B.2.5.1- Estudio técnico

##### B.2.5.1.1-Inversión Inicial

Para alcanzar el valor máximo de las ventas de \$350, es necesario aumentar la cantidad de producción mensual, de esta manera se incrementaría el margen de venta.

Para acrecentar el margen de ventas es factible realizar una ampliación en la dotación de la empresa. El personal productivo que actualmente presenta la empresa es

120 telemarketers, realizando una producción mensual de 5.400 ventas aproximadamente, el precio de la venta abonada por Telecom SA es de \$250, alcanzando un total de 648.000. Para lograr dicho incremento, una de las maneras posibles es llegar a 17.001 mensuales, siendo que el valor que se cobraría por cada venta sería de \$350. Esto se puede llevar a cabo ampliando la dotación a 400 estimativamente.

Para llevar a cabo la inversión será necesario contar con un establecimiento más amplio ya que el utilizado no dispone con la infraestructura necesaria debido a su escaso tamaño.

Se realizó la consulta a Inmobiliaria Ivecco, actual prestadora, por los establecimientos disponibles para llevar a cabo la actividad que cumpla con los requisitos establecidos por la gerencia de la empresa, siendo que el nuevo establecimiento este ubicado en zona de céntrica de de la Ciudad de Córdoba, debido que la empresa hace mas de 9 años tiene esta ubicación, quiere seguir manteniendo el mismo prestigio y la accesibilidad por la totalidad de los empleados.

Inmobiliaria Ivecco nos informa que el valor del establecimiento disponible con las condiciones mencionadas es de \$75.000 por mes. Los alquileres deberán pagarse por mes adelantado del 1 al 5 de cada mes en el domicilio de LA PARTE LOCADORA o donde esta lo indique en el futuro, quedando desde ya estipulado que el atraso en el pago de los alquileres dará derecho a LA PARTE LOCADORA a cobrar un interés punitivo del 3, por el mero hecho de abonar el alquiler después del día 5 del mes correspondiente y con carácter acumulativo para los meses subsiguientes. Se ajustara el valor de los alquileres, deberán utilizarse exclusivamente los índices oficiales que publiquen los institutos de Estadísticas y Censos de la Nación y de la provincia.

Para nuestro proyecto vamos usar una tasa del 10%, se actualiza cada año, en la Tabla N°5 realizamos una proyección de los alquileres que se tendrán que abonar a lo largo del proyecto y las comisiones que se deberían abonar respecto al total del contrato por 5 años (se utilizo la tasa de 5%).

**Tabla N°5: Valor del alquiler en los diferentes periodos**

Alquiler	1° Año	2° Año	3° Año	4° Año	5° Año	Total contrato
Mensual	\$ 75.000,00	\$ 82.500,00	\$ 90.750,00	\$ 99.825,00	\$ 109.807,50	
Anual	\$ 900.000,00	\$ 990.000,00	\$ 1.089.000,00	\$ 1.197.900,00	\$ 1.317.690,00	\$ 5.494.590,00
Comisiones	\$ 274.729,50					

Fuente: Elaboración propia

Para refaccionar el lugar de acuerdo a las necesidades de la actividad, Según Resolución General 3323 (Anexo n°2) y según requisitos Municipalidad de la Ciudad de Córdoba. (Anexo n°3).

Se va a necesitar refaccionar el lugar y ampliar el equipamiento: Computadoras, Sillas Ergonómicas, decoración de lugar físico, Aires Acondicionados/ Calefacción, escritorios para las oficinas, Muebles para operarios, muebles de recepción.

Se detalla a continuación los requerimientos de espacio físico que serán necesario para el adecuado funcionamiento:

Esto requiere de un local cuyo costo de alquiler es \$75.000, al mismo hay que adicionarle el costo de edificación que se estima en \$ 396.340,00.

En la Tabla N°6 se cuantifican las necesidades de infraestructura para llevar a cabo el proyecto:

**Tabla N°6: Inversión en infraestructura**

Concepto	Cantidad	Precio Unitario	Costo Total
Oficinas	8	\$ 20.580,00	\$ 164.640,00
Sala de capacitación	2	\$ 35.700,00	\$ 71.400,00
Sala de recepción	1	39500	\$ 39.500,00
Sala de descanso	1	55000	\$ 55.000,00
Baños	12	5000	\$ 60.000,00
Deposito	1	5800	\$ 5.800,00
<b>Total</b>			<b>\$ 396.340,00</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a Ley 192580 y con colaboración de terceros

## Motivos de edificación:

### Oficinas:

- Una oficina/Gerente.
- Dos oficinas/ Jefe de Piso:
- Una oficina/ Contador y Administrativos
- Una oficina/ Área de Recursos humanos
- Una oficina/ Analistas de Calidad
- Una oficina/ Área de Capacitación
- Una oficina/ Área Técnica

### Salas de capacitación:

Las necesarias son dos, destinadas principalmente a la capacitación de ingreso de operadores, a entrevistas grupales e individuales para el reclutamiento del personal, coaching grupales de los diferentes Team Leaders, reuniones de diferentes ídoles.

**Sala de descanso:**

Es necesario tener disponible una sala de descanso/comedor para que los empleados del establecimiento puedan tener su descanso (break) dentro del mismo.

**Sala de recepción:**

La misma está destinada principalmente para el control de ingreso del personal, recepción de correspondencia, etc.

**Baños:**

Según la Ley Nro. 19.587 norma de aplicación a nivel nacional que regula la condiciones de HIGIENE Y SEGURIDAD EN EL TRABAJO. Reglamentación de la Ley N° 19.587, aprobada por Decreto N° 351/79.

*De 11 hasta 20 habrá:*

*a) Para hombres: un inodoro, dos lavabos, un orinal y dos duchas con agua caliente y fría.*

*b) Para mujeres: un inodoro, dos lavabos y dos duchas con agua caliente y fría.*

*4. Se aumentará: un inodoro por cada 20 trabajadores o fracción de 20. Un lavabo y un orinal por cada 10 trabajadores o fracción de 10. Una ducha con agua caliente y fría por cada 20 trabajadores o fracción de 20.*

Es necesaria la implementación de 12 baños, debido que al finalizar el proyecto la dotación será aproximadamente de 445 empleados, los cuales están dividido en 2 turnos mañana y tarde.

**B.2.5.1.2-Bienes de uso.**

Actualmente la empresa cuenta con los siguientes bienes de uso expuestos en la Tabla N°7, de acuerdo a esto se planifica la adquisición necesaria.

**Tabla N°7: Bienes de uso disponibles en la empresa**

	Cantidad	P unitario	Total	Vida útil	Amortización Acumulada
<b>Computadoras</b>	70	\$ 3.585,00	\$ 250.950,00	5 años	\$ 150.570,00
<b>Sillas Ergonómicas</b>	70	\$ 528,00	\$ 36.960,00	5 años	\$ 22.176,00
<b>Muebles Operativos</b>	75	\$ 756,00	\$ 56.700,00	5 años	\$ 34.020,00
			\$ 344.610,00		\$ 206.766,00

Fuente: Elaboración propia

En la Tabla n°8 se detalla los bienes necesarios a adquirir a lo largo del proyecto:

**Tabla N°8: Adquisición de bienes de uso en el transcurso del proyecto**

	Periodo 0		Periodo 1		Periodo 2		Periodo 3		Periodo 4	
	N°	Total	N°	Total	N°	Total	N°	Total	N°	Total
<b>Computadoras</b>	120	\$ 539.160	0	\$ 0	0	\$ 0	0	\$ 0	45	\$ 202.185
<b>Sillas Ergonómicas</b>	130	\$ 68.640	0	\$ 0	0	\$ 0	0	\$ 0	50	\$ 26.400
<b>M. gerenciales</b>	3	\$ 17.400	0		0		0		0	
<b>M. Operativos</b>	125	\$ 94.500	0	\$ 0	0	\$ 0	0		45	\$ 34.020
<b>M. de Recepción</b>	1	\$ 8.500	0		0		0		0	
<b>Total Anual</b>		\$ 728.200		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 262.605

Fuente: Elaboración propia

Esto se realiza en base a que la dotación final que será de 445 empleados en dos turnos, aproximadamente 200 personas sentada en cada box realizando las llamadas y las demás computadoras utilizadas por Team leaders, analista calidad, recepción, etc.

Las compras de los bienes de uso se detallan de esta manera porque la operación estará trabajando el primer año solo el turno mañana, para una mayor organización y control del desempeño de las funciones, por lo tanto será necesario la compra de 120 PC debido a que se planifica que la dotación de operadores debería alcanzar 176 aproximadamente, teniendo en cuenta también los puestos para los Teams, jefes de piso, etc., de esta manera logrando 190 puestos habilitados. También será necesario la instalación de los muebles operativos y demás instalaciones. A partir del segundo año, lo operación trabajara doble turno, no siendo necesaria ningún tipo de compra e

instalación, recién en el periodo 4 del proyecto se adquirirán las PC y se instalarán los puestos de trabajo.

Se adjunta Anexo-Cuadro n° 2 las Depreciaciones Bienes de uso. El cálculo de la depreciación será realizado sobre base lineal.

Para poder emprender el proyecto es necesario cuantificar la inversión necesaria, en la Tabla N°9 se visualizan los costos de las compras de los bienes de uso, las instalaciones de los puestos de trabajo, las refacciones en la infraestructura y las comisiones del alquiler del nuevo establecimiento.

**Tabla N°9: Inversión inicial**

<b>Inversión Inicial</b>	
Comisión de alquiler	\$ 274.729,50
Bienes de uso	\$ 728.200,00
Infraestructura	\$ 396.340,00
Licencia pago único	\$ 475.000,00
Costo hs implemt	\$ 44.000,00
<b>\$ 1.918.269,50</b>	

Fuente: Elaboración propia

Para llevar a cabo estas inversiones se solicita información a distintas entidades bancarias para analizar cuál es el préstamo más conveniente.

**Banco de Córdoba:**

TNA	18,01%
TEM	1,48%
TEA	19,58%
CFT Ef. Mensual	1,50%
CFT	19,88%

Plazo de 24 cuotas mensuales con un año de gracia y un gasto de otorgamiento de \$15000.

**Banco Santander y Banco Patagonia:**

TNA	16,03%
TEM	1,32%
TEA	17,26%
CFT Ef. Mensual	1,34%
CFT	17,56%

Plazo de 24 cuotas mensuales con un año de gracia y un gasto de otorgamiento de \$13000.

**Banco francés:**

<b>TNA</b>	15,01%
<b>TEM</b>	1,23%
<b>TEA</b>	16,09%
<b>CFT Ef. Mensual</b>	1,25%
<b>CFT</b>	16,38%

Fuente: Elaboración propia, con colaboración de terceros.

Plazo de 24 cuotas mensuales con un año de gracia y un gasto de otorgamiento de \$7000.

Se detalla las cuotas e intereses de un préstamo de \$1.500.000.

Cuota	Intereses	Capital	Cap. residual	Gtos Otorga	Cuota Total
0				\$ -7.000,00	\$ 1.493.000,00
1	\$ -18.505,48				\$ -18.505,48
2	\$ -18.505,48				\$ -18.505,48
3	\$ -18.505,48				\$ -18.505,48
4	\$ -18.505,48				\$ -18.505,48
5	\$ -18.505,48				\$ -18.505,48
6	\$ -18.505,48				\$ -18.505,48
7	\$ -18.505,48				\$ -18.505,48
8	\$ -18.505,48				\$ -18.505,48
9	\$ -18.505,48				\$ -18.505,48
10	\$ -18.505,48				\$ -18.505,48
11	\$ -18.505,48				\$ -18.505,48
12	\$ -18.505,48				\$ -18.505,48
<b>Total anual</b>	<b>\$ -222.065,75</b>				<b>\$ -222.065,75</b>
1	\$ -18.505,48	\$ -54.085,16	\$ 1.445.914,84		\$ -72.590,64
2	\$ -17.838,23	\$ -54.752,41	\$ 1.391.162,43		\$ -72.590,64
3	\$ -17.162,75	\$ -55.427,89	\$ 1.335.734,55		\$ -72.590,64
4	\$ -16.478,94	\$ -56.111,70	\$ 1.279.622,85		\$ -72.590,64
5	\$ -15.786,69	\$ -56.803,95	\$ 1.222.818,90		\$ -72.590,64
6	\$ -15.085,90	\$ -57.504,74	\$ 1.165.314,16		\$ -72.590,64
7	\$ -14.376,46	\$ -58.214,17	\$ 1.107.099,98		\$ -72.590,64
8	\$ -13.658,28	\$ -58.932,36	\$ 1.048.167,62		\$ -72.590,64
9	\$ -12.931,23	\$ -59.659,41	\$ 988.508,21		\$ -72.590,64
10	\$ -12.195,21	\$ -60.395,43	\$ 928.112,78		\$ -72.590,64
11	\$ -11.450,11	\$ -61.140,52	\$ 866.972,26		\$ -72.590,64
12	\$ -10.695,82	\$ -61.894,81	\$ 805.077,45		\$ -72.590,64
<b>Total anual</b>	<b>\$ -176.165,11</b>	<b>\$ -694.922,55</b>			<b>\$ -871.087,67</b>
13	\$ -9.932,23	\$ -62.658,41	\$ 742.419,04		\$ -72.590,64
14	\$ -9.159,21	\$ -63.431,43	\$ 678.987,61		\$ -72.590,64
15	\$ -8.376,66	\$ -64.213,98	\$ 614.773,63		\$ -72.590,64
16	\$ -7.584,45	\$ -65.006,19	\$ 549.767,45		\$ -72.590,64

17	\$ -6.782,47	\$ -65.808,17	\$ 483.959,28	\$ -72.590,64
18	\$ -5.970,60	\$ -66.620,04	\$ 417.339,24	\$ -72.590,64
19	\$ -5.148,71	\$ -67.441,93	\$ 349.897,31	\$ -72.590,64
20	\$ -4.316,68	\$ -68.273,96	\$ 281.623,35	\$ -72.590,64
21	\$ -3.474,38	\$ -69.116,26	\$ 212.507,09	\$ -72.590,64
22	\$ -2.621,70	\$ -69.968,94	\$ 142.538,15	\$ -72.590,64
23	\$ -1.758,49	\$ -70.832,15	\$ 71.706,00	\$ -72.590,64
24	\$ -884,64	\$ -71.706,00	\$ 0,00	\$ -72.590,64
<b>Total anual</b>	<b>\$ -66.010,22</b>	<b>\$ -805.077,45</b>		<b>\$ -871.087,67</b>
	<b>\$ -464.241,09</b>	<b>\$ -1.500.000,00</b>		<b>\$ -1.964.241,09</b>

Fuente: Elaboración propia, con colaboración de terceros.

Luego de analizadas las opciones de préstamo, se decide que el más conveniente es la brindada por el Banco Francés., se realiza el proyecto de acuerdo a los datos informados por el mismo.

### B.2.5.1.3-Ingresos proyectados

Según la información obtenida de la empresa, el promedio de ventas que realiza cada operador es 45 mensuales, teniendo en cuenta que, de acuerdo a los años anteriores, solo el 40% de los empleados realiza 60 ventas netas, el 30% de la dotación llega a 39 y el restante 30% realiza en promedio 31 ventas, considerando ausentismo, licencias y agentes críticos.

Se estima un aumento de dotación por año de 56 operadores. En el primer año la dotación alcanzaría a 176 telemarketers, la ventas a ascienden a 95.040, para el 2° año a 232 operadores, se estima que las ventas realizadas en el mismo será 125.280, en el 3° periodo la dotación se llevará a 288 operadores, incrementando las ventas a 155.520, en el 4° periodo la dotación alcanzara 344 telemarketers llevando la producción a 185.760 y en el ultimo se pretende llevar la dotación a 400 operadores, llegando a una producción total de 216.000 ventas.

En la Tabla N°10 se detalla los distintos periodos, con el valor de ventas alcanzados según la escala de valores propuesta por Telecom SA y el ingreso de cada mes.

**Tabla N°10: Ingresos proyectados**

	1° Año		2° Año		3° Año	
	Mensual	Anual	Mensual	Anual	Mensual	Anual
Operadores	176	1800	232	2784	288	3456

Ventas promedio / oper	45	540	45	540	45	540
<b>Total Ventas</b>	<b>7920</b>	<b>95040</b>	<b>10440</b>	<b>125280</b>	<b>12960</b>	<b>155520</b>
Valor de la venta	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00
<b>Total Ingresos</b>	<b>\$ 1.980.000,00</b>	<b>\$ 23.760.000,00</b>	<b>\$ 2.923.200,00</b>	<b>\$ 35.078.400,00</b>	<b>\$ 3.628.800,00</b>	<b>\$ 43.545.600,00</b>
<b>Ingreso</b>	<b>\$ 23.760.000,00</b>		<b>\$ 35.078.400,00</b>		<b>\$ 43.545.600,00</b>	

4º Año		5º Año	
Mensual	Anual	Mensual	Anual
344	4128	400	4800
45	540	45	540
<b>15480</b>	<b>185760</b>	<b>18000</b>	<b>216000</b>
\$ 320,00	\$ 320,00	\$ 350,00	\$ 350,00
<b>\$ 4.953.600,00</b>	<b>\$ 59.443.200,00</b>	<b>\$ 6.300.000,00</b>	<b>\$ 75.600.000,00</b>
<b>\$ 59.443.200,00</b>		<b>\$ 75.600.000,00</b>	

Fuente: Elaboración propia

Se muestra en la Tabla N°11 el ingreso anual que tendría el proyecto de acuerdo a las intenciones de ventas y el total en los 5 años de horizonte del proyecto.

**Tabla N°11: Ingreso total anual**

Periodo	Ingresos
<b>1</b>	\$ 23.760.000,00
<b>2</b>	\$ 35.078.400,00
<b>3</b>	\$ 43.545.600,00
<b>4</b>	\$ 59.443.200,00
<b>5</b>	\$ 75.600.000,00
<b>Total</b>	<b>\$ 237.427.200,00</b>

Fuente: Elaboración propia

Los valores de las ventas pagadas por Telecom a Place SA de acuerdo al contrato firmado entre ambos, serán actualizados según las paritarias de cada año según el convenio colectivo de trabajo de empleados de comercio, se aumentara en el mismo porcentaje correspondientes a cada mes.

#### **B.2.5.1.4-Erogaciones proyectadas**

Se realiza el cálculo en base a los gastos y costos relevantes para llevar a cabo el proyecto. En el Anexo-Cuadro n°3, se muestra la liquidación de los sueldo según el

convenio empleados de comercio en forma individual. En la Tabla N°12 se establecen los sueldos a pagar por cada año de acuerdo al aumento de dotación que se planifico.

**Tabla N°12: Sueldos a pagar en los diferentes periodos**

	1° Año				2° Año			
	Dotac.	Sdo Unit	Total Mens	Total Anual	Dotac.	Sdo Unit	Total Mens	Total Anual
<b>Gerente</b>	1	\$ 15.271,10	\$ 15.271,10	\$ 183.253,20	1	\$ 15.271,10	\$ 15.271,10	\$ 183.253,20
<b>Jefe de piso</b>	2	\$ 8.983,00	\$ 17.966,00	\$ 215.592,00	2	\$ 8.983,00	\$ 17.966,00	\$ 215.592,00
<b>Team Leader</b>	8	\$ 5.434,72	\$ 43.477,72	\$ 521.732,64	11	\$ 5.434,72	\$ 59.781,87	\$ 717.382,38
<b>Telemarketers</b>	176	\$ 4.202,95	\$ 739.718,87	\$ 8.876.626,39	232	\$ 4.202,95	\$ 975.083,96	\$ 11.701.007,51
<b>Analista calidad</b>	3	\$ 4.356,99	\$ 13.070,98	\$ 156.851,76	3	\$ 4.356,99	\$ 13.070,98	\$ 156.851,76
<b>Capacitación</b>	3	\$ 4.356,99	\$ 13.070,98	\$ 156.851,76	3	\$ 4.356,99	\$ 13.070,98	\$ 156.851,76
<b>Rec. Humanos</b>	3	\$ 4.356,99	\$ 13.070,98	\$ 156.851,76	3	\$ 4.356,99	\$ 13.070,98	\$ 156.851,76
<b>Técnicos</b>	3	\$ 4.356,99	\$ 13.070,98	\$ 156.851,76	3	\$ 4.356,99	\$ 13.070,98	\$ 156.851,76
<b>Cont. Publico</b>	1	\$ 13.474,50	\$ 13.474,50	\$ 161.694,00	1	\$ 13.474,50	\$ 13.474,50	\$ 161.694,00
<b>Admin</b>	3	\$ 4.356,99	\$ 13.070,98	\$ 156.851,76	3	\$ 4.356,99	\$ 13.070,98	\$ 156.851,76
<b>Guardias</b>	2	\$ 3.606,67	\$ 7.213,34	\$ 86.560,03	2	\$ 3.606,67	\$ 7.213,34	\$ 86.560,03
<b>Limpieza</b>	4	\$ 3.606,67	\$ 14.426,67	\$ 173.120,06	4	\$ 3.606,67	\$ 14.426,67	\$ 173.120,06
<b>Total</b>	<b>209</b>			<b>\$ 11.002.837,12</b>	<b>268</b>			<b>\$ 14.022.867,98</b>

	3° Año				4° Año			
	Dotac.	Sdo Unit	Total Mens	Total Anual	Dotac.	Sdo Unit	Total Mens	Total Anual
<b>Gerente</b>	1	\$ 15.271,10	\$ 15.271,10	\$ 183.253,20	1	\$ 15.271,10	\$ 15.271,10	\$ 183.253,20
<b>Jefe de piso</b>	2	\$ 8.983,00	\$ 17.966,00	\$ 215.592,00	2	\$ 8.983,00	\$ 17.966,00	\$ 215.592,00
<b>Team Leader</b>	15	\$ 5.434,72	\$ 81.520,73	\$ 978.248,70	17	\$ 5.434,72	\$ 92.390,16	\$ 1.108.681,86
<b>Telemarketers</b>	288	\$ 4.202,95	\$ 1.210.449,05	\$ 14.525.388,63	344	\$ 4.202,95	\$ 1.445.814,15	\$ 17.349.769,76
<b>Analista calidad</b>	3	\$ 4.356,99	\$ 13.070,98	\$ 156.851,76	3	\$ 4.356,99	\$ 13.070,98	\$ 156.851,76
<b>Capacitación</b>	3	\$ 4.356,99	\$ 13.070,98	\$ 156.851,76	3	\$ 4.356,99	\$ 13.070,98	\$ 156.851,76
<b>Recursos Humanos</b>	3	\$ 4.356,99	\$ 13.070,98	\$ 156.851,76	3	\$ 4.356,99	\$ 13.070,98	\$ 156.851,76
<b>Técnicos</b>	3	\$ 4.356,99	\$ 13.070,98	\$ 156.851,76	3	\$ 4.356,99	\$ 13.070,98	\$ 156.851,76
<b>Contador Publico</b>	1	\$ 13.474,50	\$ 13.474,50	\$ 161.694,00	1	\$ 13.474,50	\$ 13.474,50	\$ 161.694,00
<b>Administrativos</b>	3	\$ 4.356,99	\$ 13.070,98	\$ 156.851,76	3	\$ 4.356,99	\$ 13.070,98	\$ 156.851,76
<b>Guardias</b>	2	\$ 3.606,67	\$ 7.213,34	\$ 86.560,03	2	\$ 3.606,67	\$ 7.213,34	\$ 86.560,03
<b>Limpieza</b>	4	\$ 3.606,67	\$ 14.426,67	\$ 173.120,06	4	\$ 3.606,67	\$ 14.426,67	\$ 173.120,06
<b>Total</b>	<b>328</b>			<b>\$ 17.108.115,42</b>	<b>386</b>			<b>\$ 20.062.929,71</b>

	5° Año			
	Dotac.	Sdo Unit	Total Mens	Total Anual
<b>Gerente</b>	1	\$ 15.271,10	\$ 15.271,10	\$ 183.253,20
<b>Jefe de piso</b>	2	\$ 8.983,00	\$ 17.966,00	\$ 215.592,00
<b>Team Leader</b>	20	\$ 5.434,72	\$ 108.694,30	\$ 1.304.331,60
<b>Telemarketers</b>	400	\$ 4.202,95	\$ 1.681.179,24	\$ 20.174.150,88
<b>Analista calidad</b>	3	\$ 4.356,99	\$ 13.070,98	\$ 156.851,76
<b>Capacitación</b>	3	\$ 4.356,99	\$ 13.070,98	\$ 156.851,76
<b>Recursos Humanos</b>	3	\$ 4.356,99	\$ 13.070,98	\$ 156.851,76
<b>Técnicos</b>	3	\$ 4.356,99	\$ 13.070,98	\$ 156.851,76
<b>Contador Publico</b>	1	\$ 13.474,50	\$ 13.474,50	\$ 161.694,00

<b>Administrativos</b>	3	\$ 4.356,99	\$ 13.070,98	\$ 156.851,76
<b>Guardias</b>	2	\$ 3.606,67	\$ 7.213,34	\$ 86.560,03
<b>Limpieza</b>	4	\$ 3.606,67	\$ 14.426,67	\$ 173.120,06
<b>Total</b>	<b>445</b>			<b>\$ 23.082.960,57</b>

Fuente: Elaboración propia

También se realiza el cálculo promedio de comisión de ventas por cada operador, Team Leader, Jefe de Piso y Gerente y staff, Las comisiones son remunerativas. Se realiza el cálculo según escala salarial del 2012 y las proyecciones luego se modificarían según los nuevos acuerdos que se realicen en el Convenio de Empleados de Comercio, no reflejado dicho aumento debido que por contrato con Telecom el valor de las ventas que se abonan serán aumentadas en el mismo porcentaje que se realicen a los empleados de comercio, entonces de esta manera no impactaría en las ganancias de la empresa los aumentos en la mano de obra.

Se adjunta en el Anexo-Cuadro n° 4 la liquidación de Carga Sociales, en el Anexo-Cuadro n° 5 la liquidación de la Aseguradora de Riesgo de Trabajo y en el Anexo-Cuadro n°6 los seguros obligatorios Decreto 1567 /74 y Convenio Mercantil C.C.T 130/75

### **B.2.5.1.5-Plataforma tecnológica**

Contempla todos los aspectos involucrados en un sistema de gestión integral: el desarrollo del software, la implementación del mismo, el hardware, el soporte técnico y la asistencia funcional.

La Plataforma Tecnológica Presea es el único sistema que integra en un sólo software con bases de datos única la gestión de todos los procesos de una organización: ERP, Producción, Recursos Humanos, CRM, Workflow y Phone.

Se detalle a continuación los requerimientos previos para la implementación de la plataforma.

Los puestos de trabajo para el uso del servicio deben cumplir con lo siguiente:

- Procesador Pentium o superior
- Disco local de 4 Giga o superior
- Sistema operativo cliente: Windows 2000 professional o XP Professional o superior.
- Antivírus.

- Impresoras conectadas vía Ethernet (no host based) que estén soportadas por Windows 2008 de 64 bits o superior.
- Conexión a Internet estable, con un tiempo de respuesta de menos a los 100 ms. Y no más del 1% promedio de pérdida de paquetes en una muestra continua de 60 minutos.
- Tanto los equipos como las impresoras deberán estar conectados por cable y no por wi-fi.
- Licenciamiento Plataforma tecnológica: \$2500 por puesto (pago única vez).
- Costo de horas de implementación: \$110 por cada puesto (pago única vez, son 400 horas de implementación según los datos brindados por Plataforma Presea).
- Costo de mantenimiento y soporte: \$110 por puesto (mensual).

Están esquematizados los costos anuales, en el Cuadro-Anexo n° 7 se puede observar el detalle del costo conformado. Se informa en la Tabla N°14 el costo anual por el servicio.

**Tabla N°14: Costo anual de la plataforma tecnológica**

Año	Costo total anual
0	\$ 519.000,00
1	\$ 271.700,00
2	\$ 271.700,00
3	\$ 271.700,00
4	\$ 448.550,00
5	\$ 336.050,00

Fuente: Elaboración propia

Actualmente el costo de mantenimiento y soporte es de \$230 por puesto, realizando las instalaciones planificadas, Neuralsoft nos informa que el valor disminuirá a \$110 por el crecimiento en la cantidad de puestos. En la Tabla N°15 se muestra el incremento de los puestos y el valor del servicio mensual y anual.

**Tabla N°15**

Situación actual	
Puesto	75
Manten por puesto/ mensual	\$ 230,00
<b>Costo mantenimiento mensual</b>	<b>\$ 17.250,00</b>

**Costo mantenimiento anual \$ 207.000,00**

**Año 1**

Puesto	75
Manten por puesto/ mensual	\$ 230,00
<b>Costo mantenimiento mensual</b>	<b>\$ 17.250,00</b>
<b>Costo mantenimiento anual</b>	<b>\$ 207.000,00</b>

**Año 2**

Puesto	190
Manten por puesto/ mensual	\$ 110,00
<b>Costo mantenimiento mensual</b>	<b>\$ 20.900,00</b>
<b>Costo mantenimiento anual</b>	<b>\$ 250.800,00</b>

**Año 3**

Puesto	190
Manten por puesto/ mensual	\$ 110,00
<b>Costo mantenimiento mensual</b>	<b>\$ 20.900,00</b>
<b>Costo mantenimiento anual</b>	<b>\$ 250.800,00</b>

**Año 4**

Puesto	235
Manten por puesto/ mensual	\$ 110,00
<b>Costo mantenimiento mensual</b>	<b>\$ 25.850,00</b>
<b>Costo mantenimiento anual</b>	<b>\$ 310.200,00</b>

**Año 5**

Puesto	235
Manten por puesto/ mensual	\$ 110,00
<b>Costo mantenimiento mensual</b>	<b>\$ 25.850,00</b>
<b>Costo mantenimiento anual</b>	<b>\$ 310.200,00</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a datos brindados por tercero.

De esta manera tendría un incremento en la cantidad puestos del 315% con solo un aumento del valor a pagar anual a Neuralsoft del 150% aproximadamente.

## **B.2.5.2- Estudio organizacional y administrativo**

### **B.2.5.2.1-Organización administrativa y funciones de sus integrantes**

**Gerente:** Tiene a su cargo representar en forma inmediata al titular de la empresa. Asimismo, deberá impartir las directivas que corresponden a los mandos jerárquicos y supervisar el normal funcionamiento.

**Jefe de piso:** En el puesto estarán 2 jefes de piso, tendrán a su cargo 10 Team leader cada uno.

**Team Leader:** El puesto estará cubierto por 20 teams y tendrán a su cargo 20 operadores cada uno.

**Telemarketers:** la función desempeñada por cada operador es realizar llamadas a la parte centro y norte de la argentina para generar ventas de ADSL.

**Analista de calidad:** tendrán a su cargo el control de la calidad de las llamadas, para detectar fortalezas y debilidades de los operadores.

**Capacitación:** el área se encargara de la capacitación de los ingresos de personal pretendidos durante el proyecto, y de bajar la información de las novedades de productos y promociones.

**Recursos humanos:** se encargara de la selección de la dotación acorde a las aptitudes necesarias de para casa puesto.

**Técnicos:** se encargaran del control del funcionamiento del software y el contacto directo con el proveedor de la plataforma tecnológica.

La empresa actualmente, en su normal funcionamiento, cuenta con 139 empleados en relación de dependencia. Para llevar a cabo el proyecto será necesario aumentar la dotación, llevando la misma a un total de 445 personas.

### **B.2.5.2.2-Dotación**

Se detalla en la Tabla N°16 la dotación necesaria, para llevar adelante el trabajo propuesto.

**Tabla N°16**

Puestos	Cantidad	
	Actual	Proyección
Gerente	1	1
Jefe de piso	1	2
Team Leader	6	20
Telemarketers	120	400
Analista calidad	1	3
Capacitación	1	3
Recursos Humanos	1	3
Técnicos	1	3
Contador Publico	1	1
Administrativos	2	3
Guardias	2	2
Limpieza	2	4
<b>Total</b>	<b>139</b>	<b>445</b>

Fuente: Elaboración propia.

### B.2.5.3-Estudio Financiero

#### B.2.5.3.1-Estado de resultados

Se sintetiza en la Tabla N°17 la información expuesta en estudios anteriores. Mediante el estado de resultado del proyecto detallado en el Cuadro-Anexo n°8 se refleja el saldo del ejercicio para cada periodo previa deducción del correspondiente impuesto a las ganancias 35% sobre el resultado operativo (Utilidad después del impuesto). Obteniendo los siguientes cambio en el margen de ventas.

**Tabla N°17**

Periodos	Margen de Ventas	
	Rentabilidad Bruta	Rentabilidad Neta
<b>Actual</b>	58,77%	25,64%
<b>Periodo I</b>	61,58%	18,02%
<b>Periodo II</b>	65,87%	30,03%
<b>Periodo III</b>	65,81%	25,64%
<b>Periodo IV</b>	69,91%	31,01%
<b>Periodo V</b>	72,46%	34,18%

Fuente: Elaboración propia.

### **B.2.5.3.2-Flujo de fondo del proyecto**

En la primera columna de la Tabla N°18 se observa la inversión inicial que necesita el proyecto, con la información presentada, se puede observar los fondos netos que va proporcionando el proyecto, de igual manera se vuelve aclarar que han sido utilizados los costos más relevantes para llevar a cabo la inversión.

En las siguientes columnas se detallan los diferentes periodos con los desembolsos necesarios y los ingresos por ventas planificados.

Las cuotas de depreciación del activo fijo expuesta en el cuadro, representa un gasto no desembolsable para cada periodo. Estos gastos no desembolsables se agregan a los costos del proyecto con fines contables permitiendo reducir la utilidad sobre la que se deberá calcular el impuesto a pagar.

Por último, se tiene en cuenta la amortización de capital del préstamo una vez calculado la utilidad después del impuesto a las ganancias, debido a que no es un gasto que se deduzca.

Las ventas que se realizan en el último mes de cada periodo son abonadas por Telecom el mes siguiente que corresponden al periodo que continua, por este motivo se puede verificar restando las ventas del último mes y se visualizan sumando las ventas que se cobran por el mes anterior. Los valores de las mismas y el valor de la mano de obra no se ha modificado respecto a la inflación debido a que el aumento que se realicen a los empleados de comercios, serán aumentadas en la misma proporción el valor de las ventas que Telecom abona a Place SA, de esta manera no impactaría dicho aumento en la ganancia de la empresa.

**Tabla N°18: Flujo de Caja proyectado**

	Periodo 0	Periodo 1	Periodo 2	Periodo 3	Periodo 4	Periodo 5
Inver. inicial Obra	\$ -396.340,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Inver. inicial Bs de U	\$ -728.200,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ -262.605,00	\$ 0,00
Inver. Inicial Com. Alq	\$ -274.729,50					
Inver. I. Licencia p/único	\$ -475.000,00					
Inver. I. C. de implem	\$ -44.000,00					
<b>Total</b>	<b>\$ -1.918.269,50</b>	<b>\$ 0,00</b>	<b>\$ 0,00</b>	<b>\$ 0,00</b>	<b>\$ -262.605,00</b>	<b>\$ 0,00</b>
Ventas		\$ 23.760.000,00	\$ 35.078.400,00	\$ 43.545.600,00	\$ 59.443.200,00	\$ 75.600.000,00
Costos de ventas		\$ -9.127.426,39	\$ -11.972.707,51	\$ -14.886.540,63	\$ -17.885.795,36	\$ -20.817.381,60
<b>Resultado Bruto</b>		<b>\$ 14.632.573,61</b>	<b>\$ 23.105.692,49</b>	<b>\$ 28.659.059,37</b>	<b>\$ 41.557.404,64</b>	<b>\$ 54.782.618,40</b>
Gastos						
Administrativos		\$ -6.836.924,62	\$ -8.127.582,79	\$ -10.239.163,49	\$ -11.414.635,13	\$ -12.759.385,89
Comercialización		\$ -712.800,00	\$ -1.052.352,00	\$ -1.306.368,00	\$ -1.783.296,00	\$ -2.268.000,00
Financiación		\$ -222.065,75	\$ -176.165,11	\$ -66.010,22		
<b>Total Gastos</b>		<b>\$ -7.771.790,38</b>	<b>\$ -9.356.099,90</b>	<b>\$ -11.611.541,71</b>	<b>\$ -13.197.931,13</b>	<b>\$ -15.027.385,89</b>
<b>Gcia. antes del Imp.</b>		<b>\$ 6.860.783,24</b>	<b>\$ 13.749.592,59</b>	<b>\$ 17.047.517,66</b>	<b>\$ 28.359.473,51</b>	<b>\$ 39.755.232,51</b>
Imp. a las gcias		\$ -2.401.274,13	\$ -4.812.357,41	\$ -5.966.631,18	\$ -9.925.815,73	\$ -13.914.331,38
<b>Ganancia neta</b>		<b>\$ 4.459.509,10</b>	<b>\$ 8.937.235,18</b>	<b>\$ 11.080.886,48</b>	<b>\$ 18.433.657,78</b>	<b>\$ 25.840.901,13</b>
Deprec Bs de uso		\$ 223.422,00	\$ 226.522,00	\$ 246.822,00	\$ 267.122,00	\$ 268.222,00
Ing. por vtas a/ant		\$ 1.350.000,00	\$ 1.980.000,00	\$ 2.923.200,00	\$ 3.628.800,00	\$ 4.953.600,00
Ing. por vtas a/sgte		\$ -1.980.000,00	\$ -2.923.200,00	\$ -3.628.800,00	\$ -4.953.600,00	\$ -6.300.000,00
Prestamo	\$ 1.493.000,00					
Pago Prest Capital			\$ -694.922,55	\$ -805.077,45		
<b>Subtotal</b>		<b>\$ -406.578,00</b>	<b>\$ -1.411.600,55</b>	<b>\$ -1.263.855,45</b>	<b>\$ -1.057.678,00</b>	<b>\$ -1.078.178,00</b>
<b>Flujo de Caja</b>	<b>\$ -425.269,50</b>	<b>\$ 4.052.931,10</b>	<b>\$ 7.525.634,63</b>	<b>\$ 9.817.031,03</b>	<b>\$ 17.113.374,78</b>	<b>\$ 24.762.723,13</b>
<b>F. de Caja Acumulado</b>	<b>\$ -425.269,50</b>	<b>\$ 3.627.661,60</b>	<b>\$ 11.153.296,23</b>	<b>\$ 20.970.327,26</b>	<b>\$ 38.083.702,05</b>	<b>\$ 62.846.425,18</b>
<b>F.de Caja Descontado</b>		<b>\$ 2.936.906,60</b>	<b>\$ 3.951.709,00</b>	<b>\$ 3.735.449,80</b>	<b>\$ 4.718.666,85</b>	<b>\$ 4.947.695,57</b>

Fuente: Elaboración propia

Los datos informados en la Tabla 18 surgen de los Estados de Resultados de los diferentes períodos, con sus respectivos Anexo de acuerdo a las normas contables de presentación. (CUADRO-ANEXO N°8-Estado de Resultado).

### B.2.5.3.3-Tasa de descuento

Se utiliza como tasa de descuento la tasa de costo del dinero. Miden los costos que incurren la firma o la persona por utilizar o para obtener los fondos que destina a sus inversiones.

La expectativa de la tasa elegida para descontar los flujos del proyecto supera a la que nos brinda el uso de capital en inversiones tradicionales, en nuestro caso tomamos como referencia los títulos públicos. Se tiene en cuenta un riesgo del negocio del 20%.

$$\text{Tasa de descuento} = i + f + i*f$$

*i*: Interés títulos públicos

*f*: Riesgo

**Títulos Públicos: 15% anual**

**Tasa de riesgo: 20% anual**

**Tasa de descuento del proyecto: 38%**

#### B.2.5.3.4-Indicadores del proyecto

Ya calculado el flujo de caja de cada periodo, en la Tabla N°19 se procede a calcular el Valor Actual Neto, la Tasa Interna de Retorno, Periodo de recupero.

**Tabla N°19**

Periodo	Flujo de Fondos	Factor de descuento	Valores Actuales
0	\$ -425.269,50	1,0000	\$ -425.269,50
1	\$ 4.052.931,10	0,7246	\$ 2.936.906,60
2	\$ 7.525.634,63	0,5251	\$ 3.951.709,00
3	\$ 9.817.031,03	0,3805	\$ 3.735.449,80
4	\$ 17.113.374,78	0,2757	\$ 4.718.666,85
5	\$ 24.762.723,13	0,1998	\$ 4.947.695,57

<b>VAN</b>	<b>\$ 19.865.158,32</b>
<b>TIR</b>	<b>1031%</b>
<b>PR</b>	<b>1° Año</b>
<b>PRD</b>	<b>1° Año</b>

$$\text{Factor de descuento} = \frac{1}{(1+0,38)^n}$$

**Tabla N°20: Margen de ventas Brutos y Netos para cada periodo**

Periodos	Margen de Ventas	
	Rentabilidad Bruta	Rentabilidad Neta
Actual	58,77%	25,64%
Periodo I	61,58%	18,77%
Periodo II	65,87%	30,03%
Periodo III	65,81%	25,64%
Periodo IV	69,91%	31,01%
Periodo V	72,46%	34,18%

Fuente: Elaboración propia

**VAN:** como se puede apreciar, se obtiene un VAN positivo, lo cual indica que es conveniente emprender el proyecto ya que la inversión vale más en el mercado de lo que cuesta su adquisición. Por lo expuesto, según la regla el VAN, la inversión debe ser aceptada.

**TIR:** Se calcula una TIR tasa que hace que el VAN estimado de la inversión sea igual a cero. Según la regla de la Tasa Interna de Retorno la inversión es aceptable, ya que la tasa de retorno es superior al rendimiento requerido del 38%.

**Periodo de recupero:** La inversión inicial del proyecto se recupera en el primer año. Si tenemos en cuenta la regla de decisión del Periodo de Recupero la inversión debería ser aceptada, ya que el mismo es inferior al horizonte del proyecto.

**Índice de margen de ventas:** de acuerdo a lo que se informó anteriormente, el índice de de margen de ventas en la situación actual es del 25.64%, como se puede verificar en la Tabla N°20 a partir del 2º año el índice es superior, llegando al último año del proyecto a una tasa de 34.18%.

### **B.2.5.3- Análisis de Sensibilidad**

El análisis de sensibilidad de un proyecto de inversión es una de las herramientas más sencillas de aplicar y que nos puede proporcionar la información básica para tomar una decisión acorde al grado de riesgo que decidamos asumir.

Al realizarse un análisis económico y financiero proyectado al futuro siempre hay un elemento de incertidumbre asociado a las alternativas que se estudian y es precisamente esa falta de certeza lo que hace que la toma de decisiones sea bastante difícil.

En nuestro caso la variable a sensibilizar será la cantidad de ventas a realizar por el proyecto. La variable precio no se sensibilizara ya que los mismos están fijados por convenio con Telecom.

Respecto a los costos relacionados, los únicos que sufrirán modificaciones en el análisis serán: Los ingresos brutos (3% sobre la facturación bruta) ya que los mismos se relaciona en forma directa con las ventas realizadas anuales y el Impuesto a las Ganancias.

La base para aplicar este método es identificar los posibles escenarios del proyecto de inversión, los cuales se clasificaran en los siguientes:

### **B.2.5.3.1-Pesimista**

Es el peor panorama de la inversión. Se simula la situación de que todos los operadores realicen solo 35 ventas cada uno, lo que se estima, de acuerdo a la experiencia que tiene el call que aproximadamente solo el 60% de la dotación realiza esta cantidad de ventas, esto trae como consecuencia la disminución de la facturación mensual. En la Tabla N°21 se observa los resultados obtenidos, informa que a partir del periodo 3 se cancela el préstamo solicitado y comienza aumentar el flujo de fondos. En este escenario se podría frenar el impacto de baja producción con el procedimiento que tiene Telecom de acelerador de ventas, que consiste en que cada establecimiento cuando alcancen un nivel de 8000 ventas netas mensual acceden a promociones del servicio de arnet al 75% del precio normal del promoción por el plazo de un año, también cuando se está trabajando en zonas de alta competencia, previa autorización, se puede ofrecer el servicio al 50% por el plazo de 6 meses del precio de promoción. Con esta metodología utilizada es posible también disminuir las consecuencias en las ventas a realizar por los cambios en los precios de la competencia.

No obstante los indicadores del proyecto siguen siendo favorables. En la Tabla N°22 se visualizan dichos valores.

**Tabla N°21: Flujo de Caja Proyectado–Escenario Pesimista**

	Periodo 0	Periodo 1	Periodo 2	Periodo 3	Periodo 4	Periodo 5
Inver. inicial Obra	\$ -396.340,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Inver. inicial Bs de U	\$ -728.200,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ -262.605,00	\$ 0,00
Inver. Inicial Com. Alq	\$ -274.729,50					
Inver. I. Licencia p/unico	\$ -475.000,00					
Inver. I. C. de implem	\$ -44.000,00					
<b>Total</b>	<b>\$ -1.918.269,50</b>	<b>\$ 0,00</b>	<b>\$ 0,00</b>	<b>\$ 0,00</b>	<b>\$ -262.605,00</b>	<b>\$ 0,00</b>
Ventas		\$ 15.750.000,00	\$ 23.100.000,00	\$ 35.280.000,00	\$ 41.160.000,00	\$ 47.040.000,00
Costos de ventas		\$ -9.127.426,39	\$ -11.972.707,51	\$ -14.886.540,63	\$ -17.885.795,36	\$ -20.817.381,60
<b>Resultado Bruto</b>		<b>\$ 6.622.573,61</b>	<b>\$ 11.127.292,49</b>	<b>\$ 20.393.459,37</b>	<b>\$ 23.274.204,64</b>	<b>\$ 26.222.618,40</b>
Gastos						
Administrativos		\$ -6.836.924,62	\$ -8.127.582,79	\$ -10.239.163,49	\$ -11.414.635,13	\$ -12.759.385,89
Comercialización		\$ -472.500,00	\$ -693.000,00	\$ -1.058.400,00	\$ -1.234.800,00	\$ -1.411.200,00
Financiación		\$ -222.065,75	\$ -176.165,11	\$ -66.010,22		
<b>Total Gastos</b>		<b>\$ -7.531.490,38</b>	<b>\$ -8.996.747,90</b>	<b>\$ -11.363.573,71</b>	<b>\$ -12.649.435,13</b>	<b>\$ -14.170.585,89</b>
<b>Gcia. antes del Imp.</b>		<b>\$ -908.916,76</b>	<b>\$ 2.130.544,59</b>	<b>\$ 9.029.885,66</b>	<b>\$ 10.624.769,51</b>	<b>\$ 12.052.032,51</b>
Imp. a las gcias		\$ 318.120,87	\$ -745.690,61	\$ -3.160.459,98	\$ -3.718.669,33	\$ -4.218.211,38
<b>Ganancia neta</b>		<b>\$ -590.795,90</b>	<b>\$ 1.384.853,98</b>	<b>\$ 5.869.425,68</b>	<b>\$ 6.906.100,18</b>	<b>\$ 7.833.821,13</b>
Deprec Bs de uso		\$ 223.422,00	\$ 226.522,00	\$ 246.822,00	\$ 267.122,00	\$ 268.222,00
Ing. por vtas a/ant		\$ 1.350.000,00	\$ 1.980.000,00	\$ 2.923.200,00	\$ 3.628.800,00	\$ 4.953.600,00
Ing. por vtas a/sgte		\$ -1.980.000,00	\$ -2.923.200,00	\$ -3.628.800,00	\$ -4.953.600,00	\$ -6.300.000,00
Préstamo	\$ 1.493.000,00					
Pago Prest Capital			\$ -694.922,55	\$ -805.077,45		
<b>Subtotal</b>		<b>\$ -406.578,00</b>	<b>\$ -1.411.600,55</b>	<b>\$ -1.263.855,45</b>	<b>\$ -1.057.678,00</b>	<b>\$ -1.078.178,00</b>
<b>Flujo de Caja</b>	<b>\$ -425.269,50</b>	<b>\$ -997.373,90</b>	<b>\$ -26.746,57</b>	<b>\$ 4.605.570,23</b>	<b>\$ 5.585.817,18</b>	<b>\$ 6.755.643,13</b>
<b>F. de Caja Acumulado</b>	<b>\$ -425.269,50</b>	<b>\$ -1.422.643,40</b>	<b>\$ -1.449.389,97</b>	<b>\$ 3.156.180,26</b>	<b>\$ 8.741.997,45</b>	<b>\$ 15.497.640,58</b>
<b>F. de Caja Descontado</b>		<b>\$ -722.734,71</b>	<b>\$ -14.044,62</b>	<b>\$ 1.752.452,08</b>	<b>\$ 1.540.176,07</b>	<b>\$ 1.349.805,73</b>

Fuente: Elaboración propia

**Tabla N°22: VAN, TIR, PR Y PRD**

Periodo	Flujo de Fondos	Factor de descuento	Valores Actuales
0	\$ -425.269,50	1,0000	\$ -425.269,50
1	\$ -997.373,90	0,7246	\$ -722.734,71
2	\$ -26.746,57	0,5251	\$ -14.044,62
3	\$ 4.605.570,23	0,3805	\$ 1.752.452,08
4	\$ 5.585.817,18	0,2757	\$ 1.540.176,07
5	\$ 6.755.643,13	0,1998	\$ 1.349.805,73

<b>VAN</b>	<b>\$ 3.480.385,05</b>
<b>TIR</b>	<b>113%</b>
<b>PR</b>	<b>3° Año</b>
<b>PRD</b>	<b>3° Año</b>

Fuente: Elaboración propia

Los datos de la Tabla N°21 y 23 surgen de los Estados de Resultados de los diferentes períodos, con sus respectivos Anexo de acuerdo a las normas contables de presentación. (CUADRO-ANEXO N°9-Estado de Resultado).

### **Tabla N°23: Margen de ventas**

Periodos	Margen de Ventas	
	Rentabilidad Bruta	Rentabilidad Neta
<b>Actual</b>	58,77%	25,64%
<b>Periodo I</b>	42,05%	1,98%
<b>Periodo II</b>	48,17%	10,89%
<b>Periodo III</b>	57,80%	16,88%
<b>Periodo IV</b>	56,55%	16,78%
<b>Periodo V</b>	55,75%	16,65%

#### **B.2.5.3.2-Probable**

Éste sería el resultado más probable que supondríamos en el análisis de la inversión, debe ser objetivo y basado en la mayor información posible. Es el escenario que plasmo realizar el proyecto, promedio de ventas por operador 45, teniendo en cuenta que solo el 40% de los empleados realiza 60 ventas netas, el 30% de la dotación llega a 39 y el restante 30% realiza en promedio 31 ventas. Llegando en el último año a un 34,18% de del margen de ventas, siendo que en la situación actual es del 25.64%.

#### **B.2.5.3.3-Optimista**

Siempre existe la posibilidad de lograr más de lo que proyectamos, el escenario optimista normalmente es el que se presenta para motivar a los inversionistas a correr el riesgo. Se propone 50 ventas por operador, esto se puede lograr cuanto más experiencia en el puesto tenga los operadores, motivando a los empleados con incentivos como por ejemplo, se pueden implementar diferentes desafíos mensuales, donde se puede premiar

a todos los operadores que alcancen un nivel de 60 ventas netas (esto para asegurar la diferencia de los operadores que no alcancen las 50 ventas planificadas), ingresan a un sorteo mensual, el premio que se entregaría mensualmente por un valor \$5000 (efectivo, motos, televisores, etc.), este desembolso se tiene en cuenta en el flujo de fondo, dando como resultado anual de gasto de \$110.000, También se puede implementar otros tipos de incentivos diarios que no representan desembolsos para la empresa, por ejemplo un día libre, un voucher de compra, etc. En la Tabla N°24 queda esquematizado el Flujo de Fondos con las variaciones propuestas.

**Tabla N°24: Flujo de Caja Proyectado –Escenario Optimista**

	Periodo 0	Periodo 1	Periodo 2	Periodo 3	Periodo 4	Periodo 5
Inver. inicial Obra	\$ -396.340,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Inver. inicial Bs de U	\$ -728.200,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ -262.605,00	\$ 0,00
Inver. Inicial Com. Alq	\$ -274.729,50					
Inver. I. Licencia p/unico	\$ -475.000,00					
Inver. I. C. de implem	\$ -44.000,00					
<b>Total</b>	<b>\$ -1.918.269,50</b>	<b>\$ 0,00</b>	<b>\$ 0,00</b>	<b>\$ 0,00</b>	<b>\$ -262.605,00</b>	<b>\$ 0,00</b>
Ventas		\$ 25.200.000,00	\$ 36.960.000,00	\$ 50.400.000,00	\$ 73.500.000,00	\$ 84.000.000,00
Costos de ventas		\$ -9.127.426,39	\$ -11.972.707,51	\$ -14.886.540,63	\$ -17.885.795,36	\$ -20.817.381,60
<b>Resultado Bruto</b>		<b>\$ 16.072.573,61</b>	<b>\$ 24.987.292,49</b>	<b>\$ 35.513.459,37</b>	<b>\$ 55.614.204,64</b>	<b>\$ 63.182.618,40</b>
Gastos						
Administrativos		\$ -6.836.924,62	\$ -8.127.582,79	\$ -10.239.163,49	\$ -11.414.635,13	\$ -12.759.385,89
Comercialización		\$ -756.000,00	\$ -1.108.800,00	\$ -1.512.000,00	\$ -2.205.000,00	\$ -2.520.000,00
Financiación		\$ -222.065,75	\$ -176.165,11	\$ -66.010,22		
<b>Total Gastos</b>		<b>\$ -7.814.990,38</b>	<b>\$ -9.412.547,90</b>	<b>\$ -11.817.173,71</b>	<b>\$ -13.619.635,13</b>	<b>\$ -15.279.385,89</b>
<b>Gcia. antes del Imp.</b>		<b>\$ 8.257.583,24</b>	<b>\$ 15.574.744,59</b>	<b>\$ 23.696.285,66</b>	<b>\$ 41.994.569,51</b>	<b>\$ 47.903.232,51</b>
Imp. a las gcias		\$ -2.890.154,13	\$ -5.451.160,61	\$ -8.293.699,98	\$ -14.698.099,33	\$ -16.766.131,38
<b>Ganancia neta</b>		<b>\$ 5.367.429,10</b>	<b>\$ 10.123.583,98</b>	<b>\$ 15.402.585,68</b>	<b>\$ 27.296.470,18</b>	<b>\$ 31.137.101,13</b>
Deprec Bs de uso		\$ 223.422,00	\$ 226.522,00	\$ 246.822,00	\$ 267.122,00	\$ 268.222,00
Ing por vtas a/ant		\$ 1.350.000,00	\$ 1.980.000,00	\$ 2.923.200,00	\$ 3.628.800,00	\$ 4.953.600,00
Ing por vtas a/ sgte		\$ -1.980.000,00	\$ -2.923.200,00	\$ -3.628.800,00	\$ -4.953.600,00	\$ -6.300.000,00
Prestamo	\$ 1.493.000,00					
Pago Prest Capital			\$ -694.922,55	\$ -805.077,45		
<b>Subtotal</b>		<b>\$ -406.578,00</b>	<b>\$ -1.411.600,55</b>	<b>\$ -1.263.855,45</b>	<b>\$ -1.057.678,00</b>	<b>\$ -1.078.178,00</b>
<b>Flujo de Caja</b>		<b>\$ -425.269,50</b>	<b>\$ 4.960.851,10</b>	<b>\$ 8.711.983,43</b>	<b>\$ 14.138.730,23</b>	<b>\$ 25.976.187,18</b>
<b>F. de Caja Acumulado</b>		<b>\$ -425.269,50</b>	<b>\$ 4.535.581,60</b>	<b>\$ 13.247.565,03</b>	<b>\$ 27.386.295,26</b>	<b>\$ 53.362.482,45</b>
<b>F. de Caja Descontado</b>		<b>\$ 3.594.819,64</b>	<b>\$ 4.574.660,49</b>	<b>\$ 5.379.886,94</b>	<b>\$ 7.162.408,05</b>	<b>\$ 6.005.898,47</b>

Se muestran en la Tabla N°25 los indicadores del proyecto

**Tabla N°25**

Periodo	Flujo de Fondos	Factor de descuento	Valores Actuales
0	\$ -425.269,50	1,0000	\$ -425.269,50
1	\$ 4.960.851,10	0,7246	\$ 3.594.819,64
2	\$ 8.711.983,43	0,5251	\$ 4.574.660,49
3	\$ 14.138.730,23	0,3805	\$ 5.379.886,94
4	\$ 25.976.187,18	0,2757	\$ 7.162.408,05
5	\$ 30.058.923,13	0,1998	\$ 6.005.898,47

<b>VAN</b>	<b>\$ 26.292.404,08</b>
<b>TIR</b>	<b>1241%</b>
<b>PR</b>	<b>1° Año</b>
<b>PRD</b>	<b>1° Año</b>

Fuente: Elaboración propia

En el Cuadro-Anexo N°10 se pueden observar los Estados de Resultados con sus respectivos Anexos de acuerdo a las Normas Contables de presentación (RT 8 y 9) de los diferentes periodos de donde surgen los datos de la Tabla N°24 y 26.

**Tabla N°26**

Periodos	Margen de Ventas	
	Rentabilidad Bruta	Rentabilidad Neta
<b>Actual</b>	58,77%	25,64%
<b>Periodo I</b>	63,78%	25,64%
<b>Periodo II</b>	67,61%	31,91%
<b>Periodo III</b>	70,46%	30,73%
<b>Periodo IV</b>	75,67%	37,14%
<b>Periodo V</b>	75,22%	37,07%

Fuente: Elaboración propia

## **TERCERA PARTE:**

## **CONCLUSIONES**

### **B.3-Conclusiones**

Una vez cuantificada la inversión, formulado los flujos de caja proyectados, aplicadas las herramientas de análisis y realizado el análisis interno que actualmente trabaja la empresa, se determinaron ciertas conclusiones a tener en cuenta al momento de emprender este proyecto:

- En el estudio técnico mostro que se posee todos los elementos relevantes para llevar adelante la inversión. A su vez después de la localización de local para alquiler, se determino la infraestructura necesaria para llevarla a cabo. Luego del análisis de la estructura organizativas, se puedo verificar que por más que se aumente la dotación y por ende los costos relacionado con la contratación del personal, es una inversión segura, que posee ganancias desde el primer año, siendo que a medida que aumenta la dotación se incrementan los ingresos netos por ventas.
- Mediante el análisis financiero se determino la viabilidad del proyecto planteado en este trabajo. Con respecto a las herramientas de análisis del proyecto de inversión propiamente dicho, se considera que se arriba a resultados satisfactorios. Se demuestra un recupero de la inversión en el primer Año, un VAN positivo con la tasa de descuento utilizada del 38%. Es necesario tener en cuenta, que el análisis financiero presentó que la inversión inicial requerida es elevada, lo que sería una barrera para implementar el proyecto. Sin embargo, en este tipo de empresa se posee un alto margen de ganancia, lo que facilita el recupero de la inversión inicial.
- El índice del margen de ventas, es siempre positivo, a partir del primer año comienza a aumentar respecto a la situación sin proyecto, solo con una oscilación negativa en el tercer periodo donde se hace la cancelación del préstamo. Este índice varia de 25.64% al 34.18%.
- Se arriba a la conclusión que es viable económica y financieramente este proyecto. Pero no se puede pasar por alto los resultados arrojados por el escenario pesimista, en el caso de suceder este escenario, el inversionista se vería que el recupero de su inversión seria recién el 3° año, no obstante arroja un VAN positivo y una TIR mayor a la tasa requerida.

- También se puede verificar, en el escenario optimista que los niveles de ingresos aumentan, esto es posible mejorando los incentivos, sin modificar las comisiones como se planteo anteriormente con competencia entre operadores para poder participar en el premio mensual, si bien esto sería un desembolso para la empresa, debido a la alta ganancia que presenta este escenario, no repercute en la misma, también se pueden implementar otro tipos de incentivos diario, como por ejemplo días libres, voucher de compras, descuentos en comercios, facultades, etc., sin generar ningún tipo de gasto para la empresa ya que los voucher , descuentos en comercios y facultades son otorgados por los mismos como publicidad.

En función a todo lo planteado, se puede decir que la aplicación del presente proyecto, sería el escenario probable el que arroja un resultado factible y cercano a la realidad. En caso de aplicarse en los próximos años, se deberán actualizar los costos.

### B.3.1-Análisis de FODA

**Tabla N°1: Análisis de Fortalezas, Debilidades, Oportunidades y Mejoras de Proyecto**

<b>Fortalezas</b>	<b>Oportunidades</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Alto margen de venta.</li><li>• Rápido recupero de la inversión.</li><li>• Comercializar un servicio con trayectoria en el mercado.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Aperturas de nuevas centrales.</li><li>• Aumento de la demanda del producto.</li><li>• Baja competencia.</li></ul>
<b>Debilidades</b>	<b>Amenazas</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Altos niveles de rotación de RRHH.</li><li>• Reducción del margen de venta.</li><li>• Bajo nivel de negociación, debido a la dependencia que provoca poseer un solo y único cliente.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Costos salariales crecientes.</li><li>• Potencial escasez de personal para seguir abasteciendo la demanda.</li></ul>

Fuente: Elaboración propia.

## **CUARTA PARTE:**

## **BIBLIOGRAFIA Y ANEXOS**

## C.1-Bibliografía y Fuentes de Información

- Ahumada, J.** (1968). *La planificación del desarrollo*. Santiago de Chile: Lcira.
- Bocco, G. L.** (2000). *Métodos de evaluación*. Buenos Aires: Errepar.
- Carrier y Asociados,** (2009). *Argentina: El mercado de call centers puso freno y se achica por primera vez en 10 años*. Recuperado de [http://www.elcontact.com/2009\\_11\\_01\\_archive.html](http://www.elcontact.com/2009_11_01_archive.html).
- Fuentes, F.** (1988). *Análisis técnico para proyectos de inversión*. San José: Icap.
- Flores, L.** (2011). *Evidencia F actividad integradora*. Recuperado de <http://www.slideshare.net/LuisFlores21/evidencia-f-actividad-integradora>.
- Nissen, R. A.** (2001). *Curso de derecho societario*. Buenos Aires: Ad-Hoc.
- Redusers, comunidad tecnológica** (2011). *Arnet, Fibertel y Speedy, presentes en 4 de cada 5 hogares conectados*. Recuperado en <http://www.redusers.com/noticias/arnet-fibertel-y-speedy-presentes-en-4-de-cada-5-hogares-conectados/>.
- Ross, W. J.** (2006). *Fundamentos de finanzas corporativas*. Madrid: Mac Graw Hill.
- Rouillon, A. A.** (2008). *Código de Comercio de la Republica Argentina*. Buenos Aires: La Ley.
- Sapag Chain, N. y Sapag Chain, R.** (2000). *Preparación y evaluación de proyectos*. Chile: Mac Graw Hill.
- Sapag Chain, N.** (2001). *Evaluación de inversiones en la empresa*. México: Prentice Hall.
- Telecomunicaciones.** (2007). *Estudio: Firms del sector abarcan 61% de mercado de banda ancha*. Recuperado en [http://www.bnamericas.com/news/telecomunicaciones/Estudio: Firms del sector abarcan 61\\* de mercado de banda ancha](http://www.bnamericas.com/news/telecomunicaciones/Estudio: Firms del sector abarcan 61* de mercado de banda ancha).
- Thompson, Strickland, A.** (2003) *Administración Estratégica* Edit. McGraw-Hil
- Tricarico, J. P.** (2003). *La tercerización del call center como factor del aumento en la productividad*. Recuperado en <http://es.scribd.com/doc/90961109/La-tercerizacion-del-call-center-como-factor-de-aumento-en-la-productividad-www-ucema-edu-ar-productividad-download-2003-Tricarico-Kijak>.
- Tricarico, J. P. y Kijak, A.** (2003). *La tercerización del call center como factor del aumento en la productividad*. Recuperado en [http://www.ucema.edu.ar/productividad/download/2003/Tricarico\\_Kijak.pdf](http://www.ucema.edu.ar/productividad/download/2003/Tricarico_Kijak.pdf).
- Urbina, G. B.** (2001). *Evaluación de Proyectos*. Chile: Mac Graw Hill.

## **C.2-Anexos**

### **C.2.1- ANEXO N°1-CONVENCIÓN COLECTIVA DE TRABAJO N° 130/75**

Empleados de Comercio

Sindicato

Empleados de Comercio

Secretaría de Prensa

Capítulo II. - Agrupamientos y categorías profesionales.

Art. 4°.- A los trabajadores a que se refiere esta Convención se les asignará la calificación que corresponda en función de las tareas que realicen y atendiendo a los siguientes agrupamientos:

- 1) Maestranza y servicios;
- 2) Administrativos,
- 3) Auxiliar,
- 4) Auxiliar especializado;
- 5) Ventas.

#### **CAPÍTULO III**

Art. 5°.- Personal de Maestranza y Servicios. Se considera personal de maestranza y servicios al que realiza tareas atinentes al aseo del establecimiento, al que se desempeña en funciones de orden primario y a los que realicen tareas varias sin afectación determinada.

Este personal se encuentra comprendido en las siguientes categorías;

a) personal de limpieza y encerado; cuidadores de toillettes y/o vestuarios y/o guardarropas

y/o mercaderías; ayudantes de reparto; cafeteros; caballerizos; ordenanzas; porteros; serenos sin marcación de reloj que no realicen otras tareas; repartidores domiciliarios de mercaderías sin conducción de vehículo automotor; carga y descarga; ascensoristas; personal de vigilancia; ensobradores y franqueadores de correspondencia;

b) serenos con marcación de reloj o sin marcación de reloj que realicen otra tarea; acomodadores de mercaderías; separadores de boletas y remitos en expedición; empaquetadores en expedición; playeros sin cartera (estaciones de servicio); ayudantes de trabajador especializado; ayudantes de capilleros y/o furgoneros; personal de

envasado y/o fraccionamiento de productos alimenticios; fotocopistas; cuidadoras infantiles (BabySister).

c) Marcadores de mercaderías; etiquetadores; personal de depósitos de supermercados y/o autoservicios; ayudantes de liquidación (editorial); conductores de vehículos de tracción a sangre; porteros de servicios fúnebres; personal de envasado y/o fraccionamiento de productos químicos; limpieza y ventilación de cereales; personal de embolse, pesaje, costura, sellado y rotulado (semillería); personal de estiba; playeros con cartera (estación de servicio); cuidadora enfermera de guardería (Baby Sister).

Art. 6°.- Personal administrativo. Se considera personal administrativo al que desempeña tareas referidas a la administración de la empresa. Dicho personal revestirá en las siguientes categorías:

a) ayudante: telefonistas de hasta 5 líneas; archivistas; recibidores de mercaderías; estoquistas; repositores y ficheristas; revisores de facturas; informantes; visitantes; cobradores; depositores; dactilógrafos; deudores; planilleros; controladores de precios; empaquetadores; empleados o auxiliares de tareas generales de oficina; mensajeros; ayudantes de trámites internos; recepcionistas; portadores de valores; preparadores de clearing y depósitos de entidades financieras calificadas por la ley de entidades financieras (en cajas de crédito cooperativa);

b) oficial de segunda: pagadores; telefonistas con más de 5 líneas; clasificadores de reparto; separadores y/o preparadores de pedidos; balanceros; controladores de documentación; verificadores de bienes prendados; tenedores de libros; liquidadores y/o controladores de operaciones regidas por normas; atención de público para captación de ahorro y colocación de créditos y valores; controles, órdenes y entregas de documentos; secretarios/as; atención de cuentas a plazo determinado y ahorro (en cajas de crédito cooperativa); control de firmas de extracciones (en cajas de crédito cooperativa);

c) oficial de primera: recaudadores-facturistas; calculistas; responsables de cartera de turno (estaciones de servicio); secretarios/as de jefatura (no de dirección); corresponsales con redacción propia; liquidadores y/o controladores de operaciones no regidas por tablas; 7 tenedores de libros principales; cuenta-correntistas; liquidadores de sueldos y jornales; ayudantes de cajera en entidades financieras; operadores de máquinas de contabilidad de registro directo; preparadores del estado del redescuento que tienen las Cajas de Crédito

Cooperativas ante el Banco Central;

d) especializado: liquidacioncitas (confecciona liquidaciones para su remisión y entrega a clientes de sumillerías); compradores; ayudantes de contador; especialistas en leyes sociales y/o en asuntos aduaneros y/o en asuntos impositivos; liquidadores de derechos de autos; presupuestistas; compradores de bienes muebles para locaciones; auxiliares principales a cargo de asuntos legales; analistas de imputaciones contables según normas; controles y análisis de legajos de clientes; controles de garantías y valores negociados; taquidactilógrafos; operadores de máquinas de contabilidad de registro directo con salida de cinta; personal administrativo de las empresas y/o instituciones, afines a servicios fúnebres (cementeros privados, remiserías, velatorios);

e) encargado de segunda;

f) segundo jefe o encargado de primera.

Art. 7º.- Asimismo se considera Personal Administrativo a los cajeros afectados a la cobranza en el establecimiento, de las operaciones de contado y crédito, mediante la recepción de dinero en efectivo y/o valores y conversión de valores a los fines de su remuneración se considerará:

a) cajeros/as que cumplan únicamente operaciones de contado y/o crédito;

b) cajeros/as que cumplan la tarea de cobrar operaciones de contado y crédito y además desempeñen áreas administrativas afines a la caja o de empaque;

c) cajeros/as de entidades financieras.

Art. 8º.- Personal Auxiliar: Se considera Personal Auxiliar a los trabajadores que con oficio o práctica realicen tareas de reparación, ejecución, mantenimiento, transformación, servicio de toda índole, de bienes que hacen al giro de la empresa y/o su transporte con utilización de medios mecánicos. Revistará en las siguientes categorías:

Auxiliar a) retocadores de muebles, embaladores; torcionadores; cargadores de grúa móvil y/o montacargas; personal de fraccionamiento y curado de granos; reparación, armado

y/o transformación de enseres, maquinarias, mercaderías y muebles; ayudantes de las especificaciones del punto b) de este artículo; personal afectado a salas de velatorios; ayudantes de choferes de corta distancia de vehículos automotores de cualquier tipo afectados al reparto, transporte y/o tareas propias del establecimiento;

Auxiliar b) herreros; carpinteros; lustradores de muebles; cerrajeros; guincheros; albañiles; herradores; soldadores; capilleros y furgoneros de servicios fúnebres; talabarteros; plomeros; instaladores de antena de T.V.; service de artefactos del hogar en general; gasistas; tostadores de cereales; fundidores de maniqués; foguistas de laboratorios fo-

tográficos; personal de mantenimiento de supermercados, autoservicios y/o empresas; tractoristas; sastres y tapiceros de servicio fúnebres; pintores; mecánicos; engrasadores; lavadores; gomeros; ayudantes de laboratorios (semillerías); ayudantes de clasificador de granos; ayudantes de secador de granos; choferes de corta distancia de vehículos automotores de cualquier tipo afectados al reparto, transporte y/o tareas propias del establecimiento;

Auxiliar c) capataces; capataces de cuadrilla o de florada.

Art. 9º.- Personal auxiliar especializado: Se considera personal auxiliar especializado a los trabajadores con conocimientos o habilidades especiales en técnicas o artes que hacen al giro de los negocios de la empresa de la cual dependen comprendidos en las siguientes categorías:

Auxiliar especializado a) dibujantes y/o letristas; decoradores; kinesiólogos; enfermeros; peluqueros; pedicuros; manicuras; expertos en belleza; fotógrafos; balanceadores; demostradores; cocineros; panaderos; dibujantes detallistas; seleccionadores de material gráfico; tapistas; personal de formación en capacitación (permanente); recepcionistas de producción y/o coordinadores; laboratoristas de semillerías, fraccionadores de productos químicos; clasificadores de granos; secadores de granos; dietistas y/o ecónomos (centros materno-infantiles); nurses; ayudantes de vidrieristas o de las restantes especialidades de la categoría b) de este artículo; ayudantes de choferes de larga distancia de vehículos automotores de cualquier tipo afectados al reparto, transporte y/o tareas propias del establecimiento;

Auxiliar especializado b) vidrieristas; liquidadores de cereales; especializados en seguros; traductores; intérpretes; ópticos técnicos; mecánicos de automotores; teletipistas; instrumentistas; conductores de obras; joyeros; relojeros; técnicos de impresión; técnicos gráficos; correctores de estilo; secretarios de colección; maestras jardineras y/o asistentes sociales (centros materno-infantiles); operadores de télex y radio-operadores; personal que se desempeña en funciones para las cuales se le requiera el uso de idiomas extranjeros en forma específica; choferes de larga distancia de vehículos automotores de cualquier tipo afectados a reparto, transporte y/o tareas propias del establecimiento.

Art. 10º.- Personal de ventas: Se considera personal de ventas a los trabajadores que se desempeñen en tareas y/u operaciones de venta cualquiera sea su tipificación, y revistará en las siguientes categorías:

- a) degustadores;
- b) vendedores; promotores;
- c) encargados de segunda;
- d) jefes de segunda o encargados de primera.

Art. 11°.- Capataz, capataz de cuadrilla o de florada: se considera capataz al empleado que es responsable del trabajo que se realiza en un sector de una sección, división o departamento, compuesto por personal obrero. Actúa en calidad de ejecutor, distribuidor y supervisor de las distintas tareas que se cumplen en el mismo y a su vez se desempeña a las órdenes de un superior jerárquico.

Art. 12°.- Encargado de segunda: Se considera encargado de segunda, al empleado que es responsable del trabajo que se realiza en un sector de una sección, actuando en calidad de ejecutor, distribuidor y supervisor de las tareas que se cumplan en aquél.

Art. 13°.- Jefe de segunda o encargado de primera. Se considera jefe de segunda o encargado de primera, al empleado que secunda al respectivo jefe de sección en las obligaciones del mismo y lo reemplaza en caso de ausencia por cualquier motivo.

Art. 14°.- Para el caso de los Artículos 5°, 8° y 9° no podrá haber personal calificado como ayudante donde no haya titular.

Art. 15°.- La enunciación de categorías precedentemente expuesta no implica obligación por parte del empleador de crear las mismas cuando ello no fuere requerido por las necesidades de la empresa.

Art. 16°.- En los casos de empleados que habitualmente sean ocupados en tareas encuadradas en más de una categoría salarial del convenio colectivo de trabajo, se les asignará el sueldo correspondiente a la categoría mejor remunerada que realicen, exceptuando los casos de reemplazo temporario, continuo o alternado, que no supere los 90 días del año calendario.

Art. 17°.- La clasificación de los trabajadores dentro de las categorías establecidas en la presente Convención, se efectuará teniendo en cuenta el carácter y naturaleza de las 9 tareas que efectivamente desempeñen, con prescindencia de la denominación que se les hubiere asignado.

Art. 18°.- Las empresas que empleen no más de cinco personas comprendidas en este Convenio y si las mismas no pueden categorizarse por la multiplicidad de tareas que desarrollan, ajustarán la categorización de su personal a la siguiente escala:

Maestranza Básico (A)

Administrativos Categoría (B)

Cajeros Categoría (B)

Vendedores Categoría (B)

En los casos en que la cantidad de personal empleado por la empresa comprendido dentro de este convenio, supere los 5 empleados pasarán a encuadrarse de acuerdo a las categorizaciones establecidas en el capítulo III del presente convenio.

Cuando en este caso el personal sea ubicado en una categoría superior a la indicada en el párrafo primero, si la empresa vuelve a ocupar 5 empleados o menos, comprendidos en este convenio, mantendrá la categorización adquirida.

## **C.2.2-ANEXO N°2 RG 3323 -AFIP**

Administración Federal de Ingresos Públicos

SEGURIDAD SOCIAL

Resolución General 3323

Indicadores Mínimos de Trabajadores (IMT). Incorporación de actividades. Resolución General N° 2927. Su modificación.

Bs. As., 4/5/2012

VISTO la Actuación SIGEA N° 12850-7-2012 del Registro de esta Administración Federal, y CONSIDERANDO: Que mediante la Resolución General N° 2927 y sus modificatorias, en uso de la facultad otorgada a esta Administración Federal por la Ley N° 26.063 y sus modificaciones, se fijaron Indicadores Mínimos de Trabajadores (IMT) que permiten determinar de oficio la cantidad mínima de trabajadores requeridos para diversas actividades y los aportes y contribuciones respectivos con destino al Sistema Único de la Seguridad Social. Que con la participación de representantes del sector y de las áreas competentes de este Organismo se han elaborado IMT aplicables a la actividad de "call centers". Que consecuentemente, procede modificar el Anexo de la mencionada resolución general a efectos de incorporar los nuevos indicadores. Que han tomado la intervención que les compete la Dirección de Legislación, las Subdirecciones Generales de Asuntos Jurídicos, de Técnico Legal de los Recursos de la Seguridad Social, de Coordinación Operativa de los Recursos de la Seguridad Social y de Fiscalización y la Dirección General de los Recursos de la Seguridad Social. Que la presente se dicta en ejercicio de las facultades conferidas por el artículo 7° del Decreto N° 618 del 10 de julio de 1997, sus modificatorios y sus complementarios. Por ello,

EL ADMINISTRADOR FEDERAL DE LA ADMINISTRACION FEDERAL DE  
INGRESOS PUBLICOS RESUELVE:

Artículo 1° — Modifícase el Anexo de la Resolución General N° 2927 y sus modificatorias, en la forma que se indica a continuación:

a) Incorpórase en el "DETALLE DE APENDICES Y ACTIVIDADES QUE LOS COMPONENTEN", respecto del Apéndice V, la actividad que se indica: "G – CALL

CENTERS"

b) Incorpórase en el Apéndice V el siguiente apartado:

"G – CALL CENTERS IMT:

a) CINCO (5) trabajadores por cada tres (3) posiciones de teleoperador instaladas (1), o

b) UN (1) trabajador por cada dos coma cincuenta y cuatro (2,54) m2 de superficie útil

(2) del inmueble. Aclaraciones: (1) Posiciones de teleoperador instaladas: lugar específico equipado con los elementos necesarios (silla, mesa, teléfono y computadora)

para que un trabajador desarrolle su actividad de teleoperador. (2) Superficie útil:

superficie cubierta sin considerar las superficies comunes (3). (3) Superficies comunes:

corresponde a accesos, salas de máquinas, salas de medidores, plantas bajas libres, cocheras, y todos los demás espacios cubiertos que no son de uso exclusivo.

Remuneración a computar: Conforme Convenio Colectivo de Trabajo N° 130/75 de empleados de comercio, el salario establecido para la Categoría "Administrativo B", respecto de los diferentes períodos por los que se practique el ajuste".

Art. 2° — La presente resolución general entrará en vigencia a partir del día siguiente al de su publicación en el Boletín Oficial, inclusive.

Art. 3° — Regístrese, publíquese, dese a la Dirección Nacional del Registro Oficial y archívese. — Ricardo Echegaray.

### **C.2.3-ANEXO N°3- HABILITACION DE NEGOCIO-Municipalidad de la Ciudad de Córdoba**

*Dirección de Habilitación de Negocios*

#### **DOCUMENTACION:**

Formulario único de inscripción (FU) Comercio e Industria

Reglamento de copropiedad

Contrato de alquiler

Hoja de inspección por inspectores de la Dirección de Habilitación de Negocio

Servicio de emergencia- Área protegida

Certificado de desinfección expedido Por Empresa habilitadas por la Municipalidad de Córdoba

#### **INFRAESTRUCTURA**

Baños para personal de acuerdo al Código de Edificación.

Ventilación e iluminación de acuerdo al Código de Edificación.

#### **SEGURIDAD**

MINIMO: 1 matafuego de 5Kg ABC cada 200 metros cuadrados cubiertos (de acuerdo a la sectorización o carga de fuego podrá solicitar adicionales), disyuntor diferencial cableado embutido, luces de emergencia y cartelería.

Certificado final de Bomberos. Mariano Moreno 250 (para superficies mayores de 150 metros cuadrados o de acuerdo a la carga de matafuego).

#### **VARIOS**

Factor de ocupación 3 metros cuadrado por persona

Local en condiciones higiénicas sanitarias

### C.3-Anexos-Cuadros

#### C.3.1-CUADRO-ANEXO N°1- Cargas sociales. ART y Seguros

obligatorios de la situación actual.

##### C.3.1.1-Cargas Sociales-Liquidación mensual.

Puesto	HABERES					Sub- Total
	S Básico	Comisiones	S. básico	Antig	Present.	
Gerente	\$ 11.000,00	\$ 6.000,00	\$ 17.000,00	\$ 170,00	\$ 1.416,10	\$ 18.586,10
Jefe de piso	\$ 6.500,00	\$ 3.500,00	\$ 10.000,00	\$ 100,00	\$ 833,00	\$ 10.933,00
Team Leader	\$ 4.250,00	\$ 1.800,00	\$ 6.050,00	\$ 60,50	\$ 503,97	\$ 6.614,47
Telemarketers	\$ 3.311,00	\$ 800,00	\$ 4.111,00	\$ 41,11	\$ 342,45	\$ 4.494,56
Analista calidad	\$ 4.139,51	\$ 0,00	\$ 4.139,51	\$ 41,40	\$ 344,82	\$ 4.525,73
Capacitación	\$ 4.139,51	\$ 0,00	\$ 4.139,51	\$ 41,40	\$ 344,82	\$ 4.525,73
Rec Humanos	\$ 4.139,51	\$ 0,00	\$ 4.139,51	\$ 41,40	\$ 344,82	\$ 4.525,73
Técnicos	\$ 4.139,51	\$ 0,00	\$ 4.139,51	\$ 41,40	\$ 344,82	\$ 4.525,73
Contad Publico	\$ 15.000,00	\$ 0,00	\$ 15.000,00	\$ 150,00	\$ 1.249,50	\$ 16.399,50
Administrativos	\$ 4.139,51	\$ 0,00	\$ 4.139,51	\$ 41,40	\$ 344,82	\$ 4.525,73
Guardias	\$ 3.580,00	\$ 0,00	\$ 3.580,00	\$ 35,80	\$ 298,21	\$ 3.914,01
Limpieza	\$ 3.580,00	\$ 0,00	\$ 3.580,00	\$ 35,80	\$ 298,21	\$ 3.914,01
<b>Total</b>		<b>\$ 12.100,00</b>	<b>\$ 80.018,55</b>	<b>\$ 800,19</b>	<b>\$ 6.665,55</b>	<b>\$ 87.484,28</b>

DEDUCCIONES					Sub- Total
11% Jubil.	3% ley19032	3% O Social	2% FEC	0,50% Faecys	
\$ 1.870,00	\$ 510,00	\$ 510,00	\$ 340,00	\$ 85,00	\$ 3.315,00
\$ 1.100,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 200,00	\$ 50,00	\$ 1.950,00
\$ 665,50	\$ 181,50	\$ 181,50	\$ 121,00	\$ 30,25	\$ 1.179,75
\$ 452,21	\$ 123,33	\$ 123,33	\$ 82,22	\$ 20,56	\$ 801,65
\$ 455,35	\$ 124,19	\$ 124,19	\$ 82,79	\$ 20,70	\$ 807,20
\$ 455,35	\$ 124,19	\$ 124,19	\$ 82,79	\$ 20,70	\$ 807,20
\$ 455,35	\$ 124,19	\$ 124,19	\$ 82,79	\$ 20,70	\$ 807,20
\$ 455,35	\$ 124,19	\$ 124,19	\$ 82,79	\$ 20,70	\$ 807,20
\$ 1.650,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 300,00	\$ 75,00	\$ 2.925,00
\$ 455,35	\$ 124,19	\$ 124,19	\$ 82,79	\$ 20,70	\$ 807,20
\$ 393,80	\$ 107,40	\$ 107,40	\$ 71,60	\$ 17,90	\$ 698,10
\$ 393,80	\$ 107,40	\$ 107,40	\$ 71,60	\$ 17,90	\$ 698,10
<b>\$ 8.802,04</b>	<b>\$ 2.400,56</b>	<b>\$ 2.400,56</b>	<b>\$ 1.600,37</b>	<b>\$ 400,09</b>	<b>\$ 15.603,62</b>

Puesto	DEDUCCIONES NO REMUNERATIVAS			Sub- Total	CONCEPTOS NO REMUNERATIVOS		Sub- Total	Total a pagar
	3%	2%	0,50%		Ac Sal 2012	Pres No Rem		
	O Social	F. E . C	FAECyS					
Gerente						\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 15.271,10
Jefe de piso						\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 8.983,00
Team Leader						\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 5.434,72
Telemarketers	\$ 14,88	\$ 9,92	\$ 2,48	\$ 27,28	\$ 496,00	\$ 41,32	\$ 537,32	\$ 4.202,95
Analista calidad	\$ 18,63	\$ 12,42	\$ 3,10	\$ 34,15	\$ 620,90	\$ 51,72	\$ 672,62	\$ 4.356,99
Capacitación	\$ 18,63	\$ 12,42	\$ 3,10	\$ 34,15	\$ 620,90	\$ 51,72	\$ 672,62	\$ 4.356,99
Rec Humanos	\$ 18,63	\$ 12,42	\$ 3,10	\$ 34,15	\$ 620,90	\$ 51,72	\$ 672,62	\$ 4.356,99
Técnicos	\$ 18,63	\$ 12,42	\$ 3,10	\$ 34,15	\$ 620,90	\$ 51,72	\$ 672,62	\$ 4.356,99
Contad Publico				\$ 0,00		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 13.474,50
Administrativos	\$ 18,63	\$ 12,42	\$ 3,10	\$ 34,15	\$ 620,90	\$ 51,72	\$ 672,62	\$ 4.356,99
Guardias	\$ 11,40	\$ 7,60	\$ 1,90	\$ 20,90	\$ 380,00	\$ 31,65	\$ 411,65	\$ 3.606,67
Limpieza	\$ 11,40	\$ 7,60	\$ 1,90	\$ 20,90	\$ 380,00	\$ 31,65	\$ 411,65	\$ 3.606,67
				\$ 239,83			\$ 4.723,73	\$ 76.364,57

### C.3.1.2- Cargas Sociales-Pago anual.

	Dotac.	Unitario	Mensual	Anual
Gerente	1	\$ 3.918,50	\$ 3.918,50	\$ 47.022,00
Jefe de piso	1	\$ 2.305,00	\$ 2.305,00	\$ 27.660,00
Team Leader	6	\$ 1.391,81	\$ 8.350,85	\$ 100.210,15
Telemarketers	120	\$ 945,74	\$ 113.488,69	\$ 1.361.864,22
Analista calidad	1	\$ 954,16	\$ 954,16	\$ 11.449,88
Capacitación	1	\$ 954,16	\$ 954,16	\$ 11.449,88
Rec. Humanos	1	\$ 954,16	\$ 954,16	\$ 11.449,88
Técnicos	1	\$ 954,16	\$ 954,16	\$ 11.449,88
Cont. Publico	1	\$ 3.457,50	\$ 3.457,50	\$ 41.490,00
Admin	2	\$ 954,16	\$ 1.908,31	\$ 22.899,77
Guardias	2	\$ 825,19	\$ 1.650,38	\$ 19.804,56
Limpieza	2	\$ 795,12	\$ 1.590,24	\$ 19.082,83
<b>Total</b>	<b>139</b>	<b>\$ 20.357,84</b>	<b>\$ 140.486,09</b>	<b>\$ 1.685.833,07</b>

**C.3.1.3-ART-Pago mensual- Pago anual.**

		Dotac	Total	5,63%	\$ 0,60	\$2	T/pag Men	T/pag Anual
Gerente	\$ 17.000,00	1	\$ 17.000,00	\$ 957,10	\$ 0,60	2	\$ 959,70	\$ 11.516,40
Jefe de piso	\$ 10.000,00	1	\$ 10.000,00	\$ 563,00	\$ 0,60	2	\$ 565,60	\$ 6.787,20
Team Leader	\$ 6.050,00	6	\$ 36.300,00	\$ 2.043,69	\$ 3,60	12	\$ 2.059,29	\$ 24.711,48
Telemarketers	\$ 4.111,00	120	\$ 493.320,00	\$ 27.773,92	\$ 72,00	240	\$ 28.085,92	\$ 337.030,99
Analista calidad	\$ 4.139,51	1	\$ 4.139,51	\$ 233,05	\$ 0,60	2	\$ 235,65	\$ 2.827,85
Capacitación	\$ 4.139,51	1	\$ 4.139,51	\$ 233,05	\$ 0,60	2	\$ 235,65	\$ 2.827,85
Rec Humanos	\$ 4.139,51	1	\$ 4.139,51	\$ 233,05	\$ 0,60	2	\$ 235,65	\$ 2.827,85
Técnicos	\$ 4.139,51	1	\$ 4.139,51	\$ 233,05	\$ 0,60	2	\$ 235,65	\$ 2.827,85
Contad Publico	\$ 15.000,00	1	\$ 15.000,00	\$ 844,50	\$ 0,60	2	\$ 847,10	\$ 10.165,20
Administrativos	\$ 4.139,51	2	\$ 8.279,02	\$ 466,11	\$ 1,20	4	\$ 471,31	\$ 5.655,71
Guardias	\$ 3.580,00	2	\$ 7.160,00	\$ 403,11	\$ 1,20	4	\$ 408,31	\$ 4.899,70
Limpieza	\$ 3.580,00	2	\$ 7.160,00	\$ 403,11	\$ 1,20	4	\$ 408,31	\$ 4.899,70
<b>Total</b>	<b>\$ 80.018,55</b>	<b>139</b>	<b>\$ 610.777,06</b>	<b>\$ 34.386,75</b>	<b>\$ 83,40</b>	<b>278</b>	<b>\$ 34.748,15</b>	<b>\$ 416.977,78</b>

**C.3.1.4-Seguros Obligatorios-Decreto 1567/74- Convenio Mercantil****C.C.T. 130/75.**

Puesto	Dotac.	Decreto 1567 /74	Convenio Mercantil C.C.T 130/75
Gerente	1	\$ 51,84	\$ 25,00
Jefe de piso	1	\$ 55,30	\$ 50,00
Team Leader	6	\$ 149,30	\$ 200,00
Telemarketers	120	\$ 1.420,76	\$ 3.750,00
Analista calidad	1	\$ 38,98	\$ 75,00
Capacitación	1	\$ 38,98	\$ 75,00
Rec. Humanos	1	\$ 38,98	\$ 75,00
Técnicos	1	\$ 28,61	\$ 75,00
Cont. Publico	1	\$ 34,56	\$ 25,00
Admin	2	\$ 28,61	\$ 75,00
Guardias	2	\$ 16,50	\$ 50,00
Limpieza	2	\$ 32,99	\$ 100,00
<b>Total</b>	<b>139</b>	<b>\$ 1.935,41</b>	<b>\$ 4.575,00</b>
			<b>\$ 6.510,41</b>

### C.3.2-CUADRO-ANEXO N°2- Depreciación de Bienes de Uso relevantes de la actividad.

	Cantidad	P unitario	Total	Vida útil
Computadoras	235	\$ 4.493,00	\$ 1.056.000,00	5 años
Sillas Ergonómicas	250	\$ 528,00	\$ 132.000,00	5 años
Muebles gerenciales	3	\$ 5.800,00	\$ 1.276.000,00	5 años
Muebles Operativos	220	\$ 756,00	\$ 166.320,00	5 años
Muebles de Recepción	1	\$ 8.500,00	\$ 8.500,00	5 años
			\$ 2.638.820,00	

Depreciación	1° Año	2° Año	3° Año	4° Año	5° Año
Computadoras	\$ 158.022,00	\$ 158.022,00	\$ 107.832,00	\$ 107.832,00	\$ 148.269,00
Sillas Ergonómicas	\$ 21.120,00	\$ 21.120,00	\$ 13.728,00	\$ 13.728,00	\$ 19.008,00
Muebles gerenciales	\$ 3.480,00	\$ 3.480,00	\$ 3.480,00	\$ 3.480,00	\$ 3.480,00
Muebles Operativos	\$ 30.240,00	\$ 30.240,00	\$ 18.900,00	\$ 18.900,00	\$ 25.704,00
Muebles de Recepción	\$ 1.700,00	\$ 1.700,00	\$ 1.700,00	\$ 1.700,00	\$ 1.700,00
<b>Total</b>	<b>\$ 214.562,00</b>	<b>\$ 214.562,00</b>	<b>\$ 145.640,00</b>	<b>\$ 145.640,00</b>	<b>\$ 198.161,00</b>

**C.3.3-CUADRO-ANEXO N°3-Liquidación de Sueldos.****C.3.3.1- Por puesto.**

Puesto	HABERES					Sub- Total
	S Básico	Comisiones	S. básico	Antig	Present.	
Gerente	\$ 11.000,00	\$ 6.000,00	\$ 17.000,00	\$ 170,00	\$ 1.416,10	\$ 18.586,10
Jefe de piso	\$ 6.500,00	\$ 3.500,00	\$ 10.000,00	\$ 100,00	\$ 833,00	\$ 10.933,00
Team Leader	\$ 4.250,00	\$ 1.800,00	\$ 6.050,00	\$ 60,50	\$ 503,97	\$ 6.614,47
Telemarketers	\$ 3.311,00	\$ 800,00	\$ 4.111,00	\$ 41,11	\$ 342,45	\$ 4.494,56
Analista calidad	\$ 4.139,51	\$ 0,00	\$ 4.139,51	\$ 41,40	\$ 344,82	\$ 4.525,73
Capacitación	\$ 4.139,51	\$ 0,00	\$ 4.139,51	\$ 41,40	\$ 344,82	\$ 4.525,73
Rec Humanos	\$ 4.139,51	\$ 0,00	\$ 4.139,51	\$ 41,40	\$ 344,82	\$ 4.525,73
Técnicos	\$ 4.139,51	\$ 0,00	\$ 4.139,51	\$ 41,40	\$ 344,82	\$ 4.525,73
Contad Publico	\$ 15.000,00	\$ 0,00	\$ 15.000,00	\$ 150,00	\$ 1.249,50	\$ 16.399,50
Administrativos	\$ 4.139,51	\$ 0,00	\$ 4.139,51	\$ 41,40	\$ 344,82	\$ 4.525,73
Guardias	\$ 3.580,00	\$ 0,00	\$ 3.580,00	\$ 35,80	\$ 298,21	\$ 3.914,01
Limpieza	\$ 3.580,00	\$ 0,00	\$ 3.580,00	\$ 35,80	\$ 298,21	\$ 3.914,01
<b>Total</b>		<b>\$ 12.100,00</b>	<b>\$ 80.018,55</b>	<b>\$ 800,19</b>	<b>\$ 6.665,55</b>	<b>\$ 87.484,28</b>

DEDUCCIONES					Sub- Total
11% Jubil.	3% ley19032	3% O Social	2% FEC	0,50% Faecys	
\$ 1.870,00	\$ 510,00	\$ 510,00	\$ 340,00	\$ 85,00	\$ 3.315,00
\$ 1.100,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 200,00	\$ 50,00	\$ 1.950,00
\$ 665,50	\$ 181,50	\$ 181,50	\$ 121,00	\$ 30,25	\$ 1.179,75
\$ 452,21	\$ 123,33	\$ 123,33	\$ 82,22	\$ 20,56	\$ 801,65
\$ 455,35	\$ 124,19	\$ 124,19	\$ 82,79	\$ 20,70	\$ 807,20
\$ 455,35	\$ 124,19	\$ 124,19	\$ 82,79	\$ 20,70	\$ 807,20
\$ 455,35	\$ 124,19	\$ 124,19	\$ 82,79	\$ 20,70	\$ 807,20
\$ 455,35	\$ 124,19	\$ 124,19	\$ 82,79	\$ 20,70	\$ 807,20
\$ 1.650,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 300,00	\$ 75,00	\$ 2.925,00
\$ 455,35	\$ 124,19	\$ 124,19	\$ 82,79	\$ 20,70	\$ 807,20
\$ 393,80	\$ 107,40	\$ 107,40	\$ 71,60	\$ 17,90	\$ 698,10
\$ 393,80	\$ 107,40	\$ 107,40	\$ 71,60	\$ 17,90	\$ 698,10
<b>\$ 8.802,04</b>	<b>\$ 2.400,56</b>	<b>\$ 2.400,56</b>	<b>\$ 1.600,37</b>	<b>\$ 400,09</b>	<b>\$ 15.603,62</b>

Puesto	DEDUCCIONES NO REMUNERATIVAS			Sub-Total	CONCEPTOS NO REMUNERATIVOS		Sub-Total	Total a pagar
	3% O Social	2% F. E. C	0,50% FAECyS		Ac Sal 2012	Pres No Rem		
Gerente						\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 15.271,10
Jefe de piso						\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 8.983,00
Team Leader						\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 5.434,72
Telemarketers	\$ 14,88	\$ 9,92	\$ 2,48	\$ 27,28	\$ 496,00	\$ 41,32	\$ 537,32	\$ 4.202,95
Analista calidad	\$ 18,63	\$ 12,42	\$ 3,10	\$ 34,15	\$ 620,90	\$ 51,72	\$ 672,62	\$ 4.356,99
Capacitación	\$ 18,63	\$ 12,42	\$ 3,10	\$ 34,15	\$ 620,90	\$ 51,72	\$ 672,62	\$ 4.356,99
Rec Humanos	\$ 18,63	\$ 12,42	\$ 3,10	\$ 34,15	\$ 620,90	\$ 51,72	\$ 672,62	\$ 4.356,99
Técnicos	\$ 18,63	\$ 12,42	\$ 3,10	\$ 34,15	\$ 620,90	\$ 51,72	\$ 672,62	\$ 4.356,99
Contad Publico				\$ 0,00		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 13.474,50
Administrativos	\$ 18,63	\$ 12,42	\$ 3,10	\$ 34,15	\$ 620,90	\$ 51,72	\$ 672,62	\$ 4.356,99
Guardias	\$ 11,40	\$ 7,60	\$ 1,90	\$ 20,90	\$ 380,00	\$ 31,65	\$ 411,65	\$ 3.606,67
Limpieza	\$ 11,40	\$ 7,60	\$ 1,90	\$ 20,90	\$ 380,00	\$ 31,65	\$ 411,65	\$ 3.606,67
				\$ 239,83			\$ 4.723,73	\$ 76.364,57

## C.3.3.2-Liquidacion sueldos por año

	1° Año				2° Año			
	Dotac.	Sdo Unit	Total Mens	Total Anual	Dotac.	Sdo Unit	Total Mens	Total Anual
Gerente	1	\$ 15.271,10	\$ 15.271,10	\$ 183.253,20	1	\$ 15.271,10	\$ 15.271,10	\$ 183.253,20
Jefe de piso	2	\$ 8.983,00	\$ 17.966,00	\$ 215.592,00	2	\$ 8.983,00	\$ 17.966,00	\$ 215.592,00
Team Leader	8	\$ 5.434,72	\$ 43.477,72	\$ 521.732,64	11	\$ 5.434,72	\$ 59.781,87	\$ 717.382,38
Telemarketers	176	\$ 4.202,95	\$ 739.718,87	\$ 8.876.626,39	232	\$ 4.202,95	\$ 975.083,96	\$ 11.701.007,51
Analista calidad	3	\$ 4.356,99	\$ 13.070,98	\$ 156.851,76	3	\$ 4.356,99	\$ 13.070,98	\$ 156.851,76
Capacitación	3	\$ 4.356,99	\$ 13.070,98	\$ 156.851,76	3	\$ 4.356,99	\$ 13.070,98	\$ 156.851,76
Rec. Humanos	3	\$ 4.356,99	\$ 13.070,98	\$ 156.851,76	3	\$ 4.356,99	\$ 13.070,98	\$ 156.851,76
Técnicos	3	\$ 4.356,99	\$ 13.070,98	\$ 156.851,76	3	\$ 4.356,99	\$ 13.070,98	\$ 156.851,76
Cont. Publico	1	\$ 13.474,50	\$ 13.474,50	\$ 161.694,00	1	\$ 13.474,50	\$ 13.474,50	\$ 161.694,00
Admin	3	\$ 4.356,99	\$ 13.070,98	\$ 156.851,76	3	\$ 4.356,99	\$ 13.070,98	\$ 156.851,76
Guardias	2	\$ 3.606,67	\$ 7.213,34	\$ 86.560,03	2	\$ 3.606,67	\$ 7.213,34	\$ 86.560,03
Limpieza	4	\$ 3.606,67	\$ 14.426,67	\$ 173.120,06	4	\$ 3.606,67	\$ 14.426,67	\$ 173.120,06
<b>Total</b>	<b>209</b>			<b>\$ 11.002.837,12</b>	<b>268</b>			<b>\$ 14.022.867,98</b>
<b>Total periodo</b>								<b>\$ 14.022.867,98</b>

	3° Año				4° Año			
	Dotac.	Sdo Unit	Total Mens	Total Anual	Dotac.	Sdo Unit	Total Mens	Total Anual
Gerente	1	\$ 15.271,10	\$ 15.271,10	\$ 183.253,20	1	\$ 15.271,10	\$ 15.271,10	\$ 183.253,20
Jefe de piso	2	\$ 8.983,00	\$ 17.966,00	\$ 215.592,00	2	\$ 8.983,00	\$ 17.966,00	\$ 215.592,00
Team Leader	15	\$ 5.434,72	\$ 81.520,73	\$ 978.248,70	17	\$ 5.434,72	\$ 92.390,16	\$ 1.108.681,86
Telemarketers	288	\$ 4.202,95	\$ 1.210.449,05	\$ 14.525.388,63	344	\$ 4.202,95	\$ 1.445.814,15	\$ 17.349.769,76
Analista calidad	3	\$ 4.356,99	\$ 13.070,98	\$ 156.851,76	3	\$ 4.356,99	\$ 13.070,98	\$ 156.851,76
Capacitación	3	\$ 4.356,99	\$ 13.070,98	\$ 156.851,76	3	\$ 4.356,99	\$ 13.070,98	\$ 156.851,76
Recursos Humanos	3	\$ 4.356,99	\$ 13.070,98	\$ 156.851,76	3	\$ 4.356,99	\$ 13.070,98	\$ 156.851,76
Técnicos	3	\$ 4.356,99	\$ 13.070,98	\$ 156.851,76	3	\$ 4.356,99	\$ 13.070,98	\$ 156.851,76
Contador Publico	1	\$ 13.474,50	\$ 13.474,50	\$ 161.694,00	1	\$ 13.474,50	\$ 13.474,50	\$ 161.694,00
Administrativos	3	\$ 4.356,99	\$ 13.070,98	\$ 156.851,76	3	\$ 4.356,99	\$ 13.070,98	\$ 156.851,76
Guardias	2	\$ 3.606,67	\$ 7.213,34	\$ 86.560,03	2	\$ 3.606,67	\$ 7.213,34	\$ 86.560,03
Limpieza	4	\$ 3.606,67	\$ 14.426,67	\$ 173.120,06	4	\$ 3.606,67	\$ 14.426,67	\$ 173.120,06
<b>Total</b>	<b>328</b>			<b>\$ 17.108.115,42</b>	<b>386</b>		<b>\$ 1.671.910,81</b>	<b>\$ 20.062.929,71</b>
<b>Total periodo</b>				<b>\$ 17.108.115,42</b>				<b>\$ 20.062.929,71</b>

	5° Año			
	Dotac.	Sdo Unit	Total Mens	Total Anual
Gerente	1	\$ 15.271,10	\$ 15.271,10	\$ 183.253,20
Jefe de piso	2	\$ 8.983,00	\$ 17.966,00	\$ 215.592,00
Team Leader	20	\$ 5.434,72	\$ 108.694,30	\$ 1.304.331,60
Telemarketers	400	\$ 4.202,95	\$ 1.681.179,24	\$ 20.174.150,88
Analista calidad	3	\$ 4.356,99	\$ 13.070,98	\$ 156.851,76
Capacitación	3	\$ 4.356,99	\$ 13.070,98	\$ 156.851,76
Recursos Humanos	3	\$ 4.356,99	\$ 13.070,98	\$ 156.851,76
Técnicos	3	\$ 4.356,99	\$ 13.070,98	\$ 156.851,76
Contador Publico	1	\$ 13.474,50	\$ 13.474,50	\$ 161.694,00
Administrativos	3	\$ 4.356,99	\$ 13.070,98	\$ 156.851,76
Guardias	2	\$ 3.606,67	\$ 7.213,34	\$ 86.560,03
Limpieza	4	\$ 3.606,67	\$ 14.426,67	\$ 173.120,06
<b>Total</b>	<b>445</b>			<b>\$ 23.082.960,57</b>
<b>Total periodo</b>				<b>\$ 23.082.960,57</b>

### C.3.4-CUADRO-ANEXO N°4-Cargas Sociales

#### C.3.4.1-Liquidación mensual.

Puesto	S. básico	Jubilación 10,17%	INSSJP 1,50%	Fondo de empl 0,89%	ANSSAL 0,05%	Asi Familiares 4,44%	Obra Social 6%	Total a pagar
Gerente	\$ 17.000,00	\$ 1.728,90	\$ 255,00	\$ 151,30	\$ 8,50	\$ 754,80	\$ 1.020,00	\$ 3.918,50
Jefe de piso	\$ 10.000,00	\$ 1.017,00	\$ 150,00	\$ 89,00	\$ 5,00	\$ 444,00	\$ 600,00	\$ 2.305,00
Team Leader	\$ 6.050,00	\$ 615,29	\$ 90,75	\$ 53,85	\$ 0,31	\$ 268,62	\$ 363,00	\$ 1.391,81
Telemarketers	\$ 4.111,00	\$ 418,09	\$ 61,67	\$ 36,59	\$ 0,21	\$ 182,53	\$ 246,66	\$ 945,74
Analista calidad	\$ 4.139,51	\$ 420,99	\$ 62,09	\$ 36,84	\$ 2,07	\$ 183,79	\$ 248,37	\$ 954,16
Capacitación	\$ 4.139,51	\$ 420,99	\$ 62,09	\$ 36,84	\$ 2,07	\$ 183,79	\$ 248,37	\$ 954,16
Rec Humanos	\$ 4.139,51	\$ 420,99	\$ 62,09	\$ 36,84	\$ 2,07	\$ 183,79	\$ 248,37	\$ 954,16
Técnicos	\$ 4.139,51	\$ 420,99	\$ 62,09	\$ 36,84	\$ 2,07	\$ 183,79	\$ 248,37	\$ 954,16
Contad Publico	\$ 15.000,00	\$ 1.525,50	\$ 225,00	\$ 133,50	\$ 7,50	\$ 666,00	\$ 900,00	\$ 3.457,50
Administrativos	\$ 4.139,51	\$ 420,99	\$ 62,09	\$ 36,84	\$ 2,07	\$ 183,79	\$ 248,37	\$ 954,16
Guardias	\$ 3.580,00	\$ 364,09	\$ 53,70	\$ 31,86	\$ 1,79	\$ 158,95	\$ 214,80	\$ 825,19
Limpieza	\$ 3.580,00	\$ 364,09	\$ 53,70	\$ 1,79	\$ 1,79	\$ 158,95	\$ 214,80	\$ 795,12
<b>Total</b>								<b>\$ 18.409,64</b>

#### C.3.4.2-Anual por periodo

##### 1° Año

	Dotac.	Unitario	Mensual	Anual
Gerente	1	\$ 3.918,50	\$ 3.918,50	\$ 47.022,00
Jefe de piso	2	\$ 2.305,00	\$ 4.610,00	\$ 55.320,00
Team Leader	8	\$ 1.391,81	\$ 11.134,46	\$ 133.613,53
Telemarketers	150	\$ 945,74	\$ 141.860,86	\$ 1.702.330,28
Analista calidad	3	\$ 954,16	\$ 2.862,47	\$ 34.349,65
Capacitación	3	\$ 954,16	\$ 2.862,47	\$ 34.349,65
Rec. Humanos	3	\$ 954,16	\$ 2.862,47	\$ 34.349,65
Técnicos	3	\$ 954,16	\$ 2.862,47	\$ 34.349,65
Cont. Publico	1	\$ 3.457,50	\$ 3.457,50	\$ 41.490,00
Admin	3	\$ 954,16	\$ 2.862,47	\$ 34.349,65
Guardias	2	\$ 825,19	\$ 1.650,38	\$ 19.804,56
Limpieza	4	\$ 795,12	\$ 3.180,47	\$ 38.165,66
<b>Total</b>	<b>183</b>	<b>\$ 20.357,84</b>	<b>\$ 184.124,53</b>	<b>\$ 2.209.494,31</b>

**2º Año**

	<b>Dotac.</b>	<b>Unitario</b>	<b>Mensual</b>	<b>Anual</b>
Gerente	1	\$ 3.918,50	\$ 3.918,50	\$ 47.022,00
Jefe de piso	2	\$ 2.305,00	\$ 4.610,00	\$ 55.320,00
Team Leader	11	\$ 1.391,81	\$ 15.309,88	\$ 183.718,61
Telemarketers	220	\$ 945,74	\$ 208.062,59	\$ 2.496.751,08
Analista calidad	3	\$ 954,16	\$ 2.862,47	\$ 34.349,65
Capacitación	3	\$ 954,16	\$ 2.862,47	\$ 34.349,65
Rec. Humanos	3	\$ 954,16	\$ 2.862,47	\$ 34.349,65
Técnicos	3	\$ 954,16	\$ 2.862,47	\$ 34.349,65
Cont. Publico	1	\$ 3.457,50	\$ 3.457,50	\$ 41.490,00
Admin	3	\$ 954,16	\$ 2.862,47	\$ 34.349,65
Guardias	2	\$ 825,19	\$ 1.650,38	\$ 19.804,56
Limpieza	4	\$ 795,12	\$ 3.180,47	\$ 38.165,66
<b>Total</b>	<b>256</b>	<b>\$ 20.357,84</b>	<b>\$ 254.501,68</b>	<b>\$ 3.054.020,18</b>

**3º Año**

	<b>Dotac.</b>	<b>Unitario</b>	<b>Mensual</b>	<b>Anual</b>
Gerente	1	\$ 3.918,50	\$ 3.918,50	\$ 47.022,00
Jefe de piso	2	\$ 2.305,00	\$ 4.610,00	\$ 55.320,00
Team Leader	15	\$ 1.391,81	\$ 20.877,11	\$ 250.525,38
Telemarketers	300	\$ 945,74	\$ 283.721,71	\$ 3.404.660,56
Analista calidad	3	\$ 954,16	\$ 2.862,47	\$ 34.349,65
Capacitación	3	\$ 954,16	\$ 2.862,47	\$ 34.349,65
Rec. Humanos	3	\$ 954,16	\$ 2.862,47	\$ 34.349,65
Técnicos	3	\$ 954,16	\$ 2.862,47	\$ 34.349,65
Cont. Publico	1	\$ 3.457,50	\$ 3.457,50	\$ 41.490,00
Admin	3	\$ 954,16	\$ 2.862,47	\$ 34.349,65
Guardias	2	\$ 825,19	\$ 1.650,38	\$ 19.804,56
Limpieza	4	\$ 795,12	\$ 3.180,47	\$ 38.165,66
<b>Total</b>	<b>340</b>	<b>\$ 20.357,84</b>	<b>\$ 335.728,04</b>	<b>\$ 4.028.736,43</b>

**4º Año**

	<b>Dotac.</b>	<b>Unitario</b>	<b>Mensual</b>	<b>Anual</b>
Gerente	1	\$ 3.918,50	\$ 3.918,50	\$ 47.022,00
Jefe de piso	2	\$ 2.305,00	\$ 4.610,00	\$ 55.320,00
Team Leader	17	\$ 1.391,81	\$ 23.660,73	\$ 283.928,76
Telemarketers	350	\$ 945,74	\$ 331.008,67	\$ 3.972.103,99
Analista calidad	3	\$ 954,16	\$ 2.862,47	\$ 34.349,65
Capacitación	3	\$ 954,16	\$ 2.862,47	\$ 34.349,65
Rec. Humanos	3	\$ 954,16	\$ 2.862,47	\$ 34.349,65
Técnicos	3	\$ 954,16	\$ 2.862,47	\$ 34.349,65
Cont. Publico	1	\$ 3.457,50	\$ 3.457,50	\$ 41.490,00
Admin	3	\$ 954,16	\$ 2.862,47	\$ 34.349,65
Guardias	2	\$ 825,19	\$ 1.650,38	\$ 19.804,56
Limpieza	4	\$ 795,12	\$ 3.180,47	\$ 38.165,66
<b>Total</b>	<b>392</b>	<b>\$ 20.357,84</b>	<b>\$ 385.798,60</b>	<b>\$ 4.629.583,24</b>

**5° Año**

	<b>Dotac.</b>	<b>Unitario</b>	<b>Mensual</b>	<b>Anual</b>
<b>Gerente</b>	1	\$ 3.918,50	\$ 3.918,50	\$ 47.022,00
<b>Jefe de piso</b>	2	\$ 2.305,00	\$ 4.610,00	\$ 55.320,00
<b>Team Leader</b>	20	\$ 1.391,81	\$ 27.836,15	\$ 334.033,83
<b>Telemarketers</b>	400	\$ 945,74	\$ 378.295,62	\$ 4.539.547,41
<b>Analista calidad</b>	3	\$ 954,16	\$ 2.862,47	\$ 34.349,65
<b>Capacitación</b>	3	\$ 954,16	\$ 2.862,47	\$ 34.349,65
<b>Rec. Humanos</b>	3	\$ 954,16	\$ 2.862,47	\$ 34.349,65
<b>Técnicos</b>	3	\$ 954,16	\$ 2.862,47	\$ 34.349,65
<b>Cont. Publico</b>	1	\$ 3.457,50	\$ 3.457,50	\$ 41.490,00
<b>Admin</b>	3	\$ 954,16	\$ 2.862,47	\$ 34.349,65
<b>Guardias</b>	2	\$ 825,19	\$ 1.650,38	\$ 19.804,56
<b>Limpieza</b>	4	\$ 795,12	\$ 3.180,47	\$ 38.165,66
<b>Total</b>	<b>445</b>	<b>\$ 20.357,84</b>	<b>\$ 437.260,98</b>	<b>\$ 5.247.131,74</b>

**C.3.5-CUADRO-ANEXO N°5-Aseguradora Riego de Trabajo.**

1º Año		Dotac.	Total	5,63%	\$ 0,60	\$2	T/pag Men	T/pag Anual
Gerente	\$ 17.000,00	1	\$ 17.000,00	\$ 957,10	\$ 0,60	2	\$ 959,70	\$ 11.516,40
Jefe de piso	\$ 10.000,00	2	\$ 20.000,00	\$ 1.126,00	\$ 1,20	4	\$ 1.131,20	\$ 13.574,40
Team Leader	\$ 6.050,00	8	\$ 48.400,00	\$ 2.724,92	\$ 4,80	16	\$ 2.745,72	\$ 32.948,64
Telemarketers	\$ 4.111,00	150	\$ 616.650,00	\$ 34.717,40	\$ 90,00	300	\$ 35.107,40	\$ 421.288,74
Analista calidad	\$ 4.139,51	3	\$ 12.418,53	\$ 699,16	\$ 1,80	6	\$ 706,96	\$ 8.483,56
Capacitación	\$ 4.139,51	3	\$ 12.418,53	\$ 699,16	\$ 1,80	6	\$ 706,96	\$ 8.483,56
Rec Humanos	\$ 4.139,51	3	\$ 12.418,53	\$ 699,16	\$ 1,80	6	\$ 706,96	\$ 8.483,56
Técnicos	\$ 4.139,51	3	\$ 12.418,53	\$ 699,16	\$ 1,80	6	\$ 706,96	\$ 8.483,56
Contad Publico	\$ 15.000,00	1	\$ 15.000,00	\$ 844,50	\$ 0,60	2	\$ 847,10	\$ 10.165,20
Administrativos	\$ 4.139,51	3	\$ 12.418,53	\$ 699,16	\$ 1,80	6	\$ 706,96	\$ 8.483,56
Guardias	\$ 3.580,00	2	\$ 7.160,00	\$ 403,11	\$ 1,20	4	\$ 408,31	\$ 4.899,70
Limpieza	\$ 3.580,00	4	\$ 14.320,00	\$ 806,22	\$ 2,40	8	\$ 816,62	\$ 9.799,39
<b>Total</b>	<b>\$ 80.018,55</b>	<b>183</b>	<b>\$ 800.622,65</b>	<b>\$ 45.075,06</b>	<b>\$ 109,80</b>	<b>366</b>	<b>\$ 45.550,86</b>	<b>\$ 546.610,26</b>

2º Año		Dotac.	Total	5,63%	\$ 0,60	\$2	T/pag Men	T/pag Anual
Gerente	\$ 17.000,00	1	\$ 17.000,00	\$ 957,10	\$ 0,60	\$ 2,00	\$ 959,70	\$ 11.516,40
Jefe de piso	\$ 10.000,00	2	\$ 20.000,00	\$ 1.126,00	\$ 1,20	\$ 4,00	\$ 1.131,20	\$ 13.574,40
Team Leader	\$ 6.050,00	11	\$ 66.550,00	\$ 3.746,77	\$ 6,60	\$ 22,00	\$ 3.775,37	\$ 45.304,38
Telemarketers	\$ 4.111,00	220	\$ 904.420,00	\$ 50.918,85	\$ 132,00	\$ 440,00	\$ 51.490,85	\$ 617.890,15
Analista calidad	\$ 4.139,51	3	\$ 12.418,53	\$ 699,16	\$ 1,80	\$ 6,00	\$ 706,96	\$ 8.483,56
Capacitación	\$ 4.139,51	3	\$ 12.418,53	\$ 699,16	\$ 1,80	\$ 6,00	\$ 706,96	\$ 8.483,56
Rec Humanos	\$ 4.139,51	3	\$ 12.418,53	\$ 699,16	\$ 1,80	\$ 6,00	\$ 706,96	\$ 8.483,56
Técnicos	\$ 4.139,51	3	\$ 12.418,53	\$ 699,16	\$ 1,80	\$ 6,00	\$ 706,96	\$ 8.483,56
Contad Publico	\$ 15.000,00	1	\$ 15.000,00	\$ 844,50	\$ 0,60	\$ 2,00	\$ 847,10	\$ 10.165,20
Administrativos	\$ 4.139,51	3	\$ 12.418,53	\$ 699,16	\$ 1,80	\$ 6,00	\$ 706,96	\$ 8.483,56
Guardias	\$ 3.580,00	2	\$ 7.160,00	\$ 403,11	\$ 1,20	\$ 4,00	\$ 408,31	\$ 4.899,70
Limpieza	\$ 3.580,00	4	\$ 14.320,00	\$ 806,22	\$ 2,40	\$ 8,00	\$ 816,62	\$ 9.799,39
<b>Total</b>	<b>\$ 80.018,55</b>	<b>256</b>	<b>\$ 1.106.542,65</b>	<b>\$ 62.298,35</b>	<b>\$ 153,60</b>	<b>\$ 512,00</b>	<b>\$ 62.963,95</b>	<b>\$ 755.567,41</b>

3º Año		Dotac.	Total	5,63%	\$ 0,60	\$2	T/pag Men	T/pag Anual
Gerente	\$ 17.000,00	1	\$ 17.000,00	\$ 957,10	\$ 0,60	\$ 2,00	\$ 959,70	\$ 11.516,40
Jefe de piso	\$ 10.000,00	2	\$ 20.000,00	\$ 1.126,00	\$ 1,20	\$ 4,00	\$ 1.131,20	\$ 13.574,40
Team Leader	\$ 6.050,00	15	\$ 90.750,00	\$ 5.109,23	\$ 9,00	\$ 30,00	\$ 5.148,23	\$ 61.778,70
Telemarketers	\$ 4.111,00	300	\$ 1.233.300,00	\$ 69.434,79	\$ 180,00	\$ 600,00	\$ 70.214,79	\$ 842.577,48
Analista calidad	\$ 4.139,51	3	\$ 12.418,53	\$ 699,16	\$ 1,80	\$ 6,00	\$ 706,96	\$ 8.483,56
Capacitación	\$ 4.139,51	3	\$ 12.418,53	\$ 699,16	\$ 1,80	\$ 6,00	\$ 706,96	\$ 8.483,56
Rec Humanos	\$ 4.139,51	3	\$ 12.418,53	\$ 699,16	\$ 1,80	\$ 6,00	\$ 706,96	\$ 8.483,56
Técnicos	\$ 4.139,51	3	\$ 12.418,53	\$ 699,16	\$ 1,80	\$ 6,00	\$ 706,96	\$ 8.483,56
Contad Publico	\$ 15.000,00	1	\$ 15.000,00	\$ 844,50	\$ 0,60	\$ 2,00	\$ 847,10	\$ 10.165,20
Administrativos	\$ 4.139,51	3	\$ 12.418,53	\$ 699,16	\$ 1,80	\$ 6,00	\$ 706,96	\$ 8.483,56
Guardias	\$ 3.580,00	2	\$ 7.160,00	\$ 403,11	\$ 1,20	\$ 4,00	\$ 408,31	\$ 4.899,70

Evaluación de proyecto de inversión para incrementar el nivel de actividad en "Place SA."

Limpieza	\$ 3.580,00	4	\$ 14.320,00	\$ 806,22	\$ 2,40	\$ 8,00	\$ 816,62	\$ 9.799,39
<b>Total</b>	<b>\$ 80.018,55</b>	<b>340</b>	<b>\$ 1.459.622,65</b>	<b>\$ 82.176,76</b>	<b>\$ 204,00</b>	<b>\$ 680,00</b>	<b>\$ 83.060,76</b>	<b>\$ 996.729,06</b>

4° Año

		Dotac.	Total	\$ 0,06	\$ 0,60	\$2	T/pag Men	T/pag Anual
Gerente	\$ 17.000,00	1	\$ 17.000,00	\$ 957,10	\$ 0,60	\$ 2,00	\$ 959,70	\$ 11.516,40
Jefe de piso	\$ 10.000,00	2	\$ 20.000,00	\$ 1.126,00	\$ 1,20	\$ 4,00	\$ 1.131,20	\$ 13.574,40
Team Leader	\$ 6.050,00	17	\$ 102.850,00	\$ 5.790,46	\$ 10,20	\$ 34,00	\$ 5.834,66	\$ 70.015,86
Telemarketers	\$ 4.111,00	350	\$ 1.438.850,00	\$ 81.007,26	\$ 210,00	\$ 700,00	\$ 81.917,26	\$ 983.007,06
Analista calidad	\$ 4.139,51	3	\$ 12.418,53	\$ 699,16	\$ 1,80	\$ 6,00	\$ 706,96	\$ 8.483,56
Capacitación	\$ 4.139,51	3	\$ 12.418,53	\$ 699,16	\$ 1,80	\$ 6,00	\$ 706,96	\$ 8.483,56
Rec Humanos	\$ 4.139,51	3	\$ 12.418,53	\$ 699,16	\$ 1,80	\$ 6,00	\$ 706,96	\$ 8.483,56
Técnicos	\$ 4.139,51	3	\$ 12.418,53	\$ 699,16	\$ 1,80	\$ 6,00	\$ 706,96	\$ 8.483,56
Contad Publico	\$ 15.000,00	1	\$ 15.000,00	\$ 844,50	\$ 0,60	\$ 2,00	\$ 847,10	\$ 10.165,20
Administrativos	\$ 4.139,51	3	\$ 12.418,53	\$ 699,16	\$ 1,80	\$ 6,00	\$ 706,96	\$ 8.483,56
Guardias	\$ 3.580,00	2	\$ 7.160,00	\$ 403,11	\$ 1,20	\$ 4,00	\$ 408,31	\$ 4.899,70
Limpieza	\$ 3.580,00	4	\$ 14.320,00	\$ 806,22	\$ 2,40	\$ 8,00	\$ 816,62	\$ 9.799,39
<b>Total</b>	<b>\$ 80.018,55</b>	<b>392</b>	<b>\$ 1.677.272,65</b>	<b>\$ 94.430,45</b>	<b>\$ 235,20</b>	<b>\$ 784,00</b>	<b>\$ 95.449,65</b>	<b>\$ 1.145.395,80</b>

5° Año

		Dotac.	Total	5,63%	\$ 0,60	\$2	T/pag Men	T/pag Anual
Gerente	\$ 17.000,00	1	\$ 17.000,00	\$ 957,10	\$ 0,60	\$ 2,00	\$ 959,70	\$ 11.516,40
Jefe de piso	\$ 10.000,00	2	\$ 20.000,00	\$ 1.126,00	\$ 1,20	\$ 4,00	\$ 1.131,20	\$ 13.574,40
Team Leader	\$ 6.050,00	20	\$ 121.000,00	\$ 6.812,30	\$ 12,00	\$ 40,00	\$ 6.864,30	\$ 82.371,60
Telemarketers	\$ 4.111,00	400	\$ 1.644.400,00	\$ 92.579,72	\$ 240,00	\$ 800,00	\$ 93.619,72	\$ 1.123.436,64
Analista calidad	\$ 4.139,51	3	\$ 12.418,53	\$ 699,16	\$ 1,80	\$ 6,00	\$ 706,96	\$ 8.483,56
Capacitación	\$ 4.139,51	3	\$ 12.418,53	\$ 699,16	\$ 1,80	\$ 6,00	\$ 706,96	\$ 8.483,56
Rec Humanos	\$ 4.139,51	3	\$ 12.418,53	\$ 699,16	\$ 1,80	\$ 6,00	\$ 706,96	\$ 8.483,56
Técnicos	\$ 4.139,51	3	\$ 12.418,53	\$ 699,16	\$ 1,80	\$ 6,00	\$ 706,96	\$ 8.483,56
Contad Publico	\$ 15.000,00	1	\$ 15.000,00	\$ 844,50	\$ 0,60	\$ 2,00	\$ 847,10	\$ 10.165,20
Administrativos	\$ 4.139,51	3	\$ 12.418,53	\$ 699,16	\$ 1,80	\$ 6,00	\$ 706,96	\$ 8.483,56
Guardias	\$ 3.580,00	2	\$ 7.160,00	\$ 403,11	\$ 1,20	\$ 4,00	\$ 408,31	\$ 4.899,70
Limpieza	\$ 3.580,00	4	\$ 14.320,00	\$ 806,22	\$ 2,40	\$ 8,00	\$ 816,62	\$ 9.799,39
<b>Total</b>	<b>\$ 80.018,55</b>	<b>445</b>	<b>\$ 1.900.972,65</b>	<b>\$ 107.024,76</b>	<b>\$ 267,00</b>	<b>\$ 890,00</b>	<b>\$ 108.181,76</b>	<b>\$ 1.298.181,12</b>

### C.3.6-CUADRO-ANEXO N°6-Seguros obligatorios Decreto 1567/74 y Convenio Mercantil C.C.T 130/75

1° Año		Decreto 1567 /74	Convenio Mercantil C.C.T 130/75
Puesto	Dotac.		
Gerente	1	\$ 51,84	\$ 25,00
Jefe de piso	2	\$ 55,30	\$ 50,00
Team Leader	8	\$ 149,30	\$ 200,00
Telemarketers	150	\$ 1.420,76	\$ 3.750,00
Analista calidad	3	\$ 38,98	\$ 75,00
Capacitación	3	\$ 38,98	\$ 75,00
Rec. Humanos	3	\$ 38,98	\$ 75,00
Técnicos	3	\$ 28,61	\$ 75,00
Cont. Publico	1	\$ 34,56	\$ 25,00
Admin	3	\$ 28,61	\$ 75,00
Guardias	2	\$ 16,50	\$ 50,00
Limpieza	4	\$ 32,99	\$ 100,00
<b>Total</b>	<b>183</b>	<b>\$ 1.935,41</b>	<b>\$ 4.575,00</b>
		<b>\$ 6.510,41</b>	

2° Año		Decreto 1567 /74	Convenio Mercantil C.C.T 130/75
Puesto	Dotac.		
Gerente	1	\$ 51,84	\$ 25,00
Jefe de piso	2	\$ 55,30	\$ 50,00
Team Leader	11	\$ 205,29	\$ 275,00
Telemarketers	220	\$ 2.083,78	\$ 5.500,00
Analista calidad	3	\$ 38,98	\$ 75,00
Capacitación	3	\$ 38,98	\$ 75,00
Rec. Humanos	3	\$ 38,98	\$ 75,00
Técnicos	3	\$ 28,61	\$ 75,00
Cont. Publico	1	\$ 34,56	\$ 25,00
Admin	3	\$ 28,61	\$ 75,00
Guardias	2	\$ 16,50	\$ 50,00
Limpieza	4	\$ 32,99	\$ 100,00
<b>Total</b>	<b>256</b>	<b>\$ 2.654,42</b>	<b>\$ 6.400,00</b>
		<b>\$ 9.054,42</b>	

3° Año		Decreto 1567 /74	Convenio Mercantil C.C.T 130/75
Puesto	Dotac.		
Gerente	1	\$ 51,84	\$ 25,00
Jefe de piso	2	\$ 55,30	\$ 50,00
Team Leader	15	\$ 317,26	\$ 425,00
Telemarketers	300	\$ 2.841,52	\$ 7.500,00
Analista calidad	3	\$ 38,98	\$ 75,00
Capacitación	3	\$ 38,98	\$ 75,00
Recursos Humanos	3	\$ 38,98	\$ 75,00
Técnicos	3	\$ 28,61	\$ 75,00
Contador Publico	1	\$ 34,56	\$ 25,00
Administrativos	3	\$ 28,61	\$ 75,00
Guardias	2	\$ 16,50	\$ 50,00
Limpieza	4	\$ 32,99	\$ 100,00
<b>Total</b>	<b>340</b>	<b>\$ 3.524,14</b>	<b>\$ 8.550,00</b>
		<b>\$ 12.074,14</b>	

4° Año		Decreto 1567 /74	Convenio Mercantil C.C.T 130/75
Puesto	Dotac.		
Gerente	1	\$ 51,84	\$ 25,00
Jefe de piso	2	\$ 55,30	\$ 50,00
Team Leader	17	\$ 317,26	\$ 425,00
Telemarketers	350	\$ 3.315,11	\$ 8.750,00
Analista calidad	3	\$ 38,98	\$ 75,00
Capacitación	3	\$ 38,98	\$ 75,00
Recursos Humanos	3	\$ 38,98	\$ 75,00
Técnicos	3	\$ 28,61	\$ 75,00
Contador Publico	1	\$ 34,56	\$ 25,00
Administrativos	3	\$ 28,61	\$ 75,00
Guardias	2	\$ 16,50	\$ 50,00
Limpieza	4	\$ 32,99	\$ 100,00
<b>Total</b>	<b>392</b>	<b>\$ 3.997,72</b>	<b>\$ 9.800,00</b>
		<b>\$ 13.797,72</b>	

5° Año		Decreto 1567 /74	Convenio Mercantil C.C.T 130/75
Puesto	Dotac.		
Gerente	1	\$ 51,84	\$ 25,00
Jefe de piso	2	\$ 55,30	\$ 50,00
Team Leader	20	\$ 373,25	\$ 500,00
Telemarketers	400	\$ 3.788,70	\$ 10.000,00
Analista calidad	3	\$ 38,98	\$ 75,00
Capacitación	3	\$ 38,98	\$ 75,00
Recursos Humanos	3	\$ 38,98	\$ 75,00
Técnicos	3	\$ 28,61	\$ 75,00
Contador Publico	1	\$ 34,56	\$ 25,00
Administrativos	3	\$ 28,61	\$ 75,00
Guardias	2	\$ 16,50	\$ 50,00
Limpieza	4	\$ 32,99	\$ 100,00
<b>Total</b>	<b>445</b>	<b>\$ 4.527,30</b>	<b>\$ 11.125,00</b>
		<b>\$ 15.652,30</b>	

### C.3.7-CUADRO-ANEXO N°7-Plataforma tecnológica.

	0° Año	1° Año	2° Año	3° Año	4° Año	5° Año
Puesto	190	190	190	190	235	235
Licencia por puesto	2500	2500	2500	2500	2500	2500
<b>Licencia pago único</b>	<b>\$ 475.000,00</b>					
Hora de implementación	\$ 110,00					
<b>Costo hs implemt</b>	<b>\$ 44.000,00</b>					
Manten por puesto/ mensual	\$ 110,00	\$ 110,00	\$ 110,00	\$ 110,00	\$ 110,00	\$ 110,00
<b>Costo mantenimiento mensual</b>		<b>\$ 20.900,00</b>	<b>\$ 20.900,00</b>	<b>\$ 20.900,00</b>	<b>\$ 25.850,00</b>	<b>\$ 25.850,00</b>
<b>Costo mantenimiento anual</b>		<b>\$ 250.800,00</b>	<b>\$ 250.800,00</b>	<b>\$ 250.800,00</b>	<b>\$ 310.200,00</b>	<b>\$ 310.200,00</b>
<b>Total</b>	<b>\$ 519.000,00</b>	<b>\$ 271.700,00</b>	<b>\$ 271.700,00</b>	<b>\$ 271.700,00</b>	<b>\$ 336.050,00</b>	<b>\$ 336.050,00</b>

**C.3.8-CUADRO-ANEXO N°8-Estado de Resultado**

<b>LA PLACE SA</b>		
<b>EJERCICIO FINALIZADO EN EL PERIODO I</b>		
<b>ESTADO DE RESULTADO ( probable)</b>		
<b>Ingresos por ventas</b>		<b>\$ 23.760.000,00</b>
Ventas		
<b>Costo de Ventas</b>		<b>\$ -9.127.426,39</b>
Costo de ventas (Anexo I)	\$ 9.127.426,39	
<b>Resultado Bruto sobre Ventas</b>		<b>\$ 14.632.573,61</b>
<b>Gastos</b>		<b>\$ -7.771.790,38</b>
Administración (Anexo II)	\$ 6.836.924,62	
Comercialización( Anexo III)	\$ 712.800,00	
Financiación (Anexo IV)	\$ 222.065,75	
<b>Rdo. del ejer antes del IG</b>		<b>\$ 6.860.783,24</b>
<b>Impuestos a las Ganancias</b>		<b>\$ -2.401.274,13</b>
<b>Resultado del ejercicio</b>		<b>\$ 4.459.509,10</b>

<b>Anexo I</b>	<b>Periodo 1</b>	
<b>Costo de ventas</b>		<b>\$ -9.127.426,39</b>
Sueldos operadores	\$ 8.876.626,39	
Costo mantenimiento	\$ 250.800,00	

<b>Anexo II Periodo 1</b>		
<b>Gastos de administración</b>		<b>\$ -6.836.924,62</b>
Alquiler	\$ 900.000,00	
Comisiones alquiler		
Sueldos pagados	\$ 2.126.210,73	
Cargas Sociales pagadas	\$ 2.209.494,31	
Art de Limpieza	\$ 7.970,27	
Servicio de emergencia	\$ 358.568,00	
Aseg Riesgo de Trabajo	\$ 546.610,26	
Seguros obligatorios	\$ 6.510,41	
Servicios Luz Agua Gas	\$ 9.438,64	
Mantenimiento Infraestructura	\$ 7.560,00	
Previsión para contingencias	\$ 450.000,00	
Deprec Bienes de uso	\$ 214.562,00	
<b>Total</b>	<b>\$ 6.836.924,62</b>	

<b>Anexo III Periodo 1</b>		
<b>Gastos de comercialización</b>		<b>\$ -712.800,00</b>
Ingresos Brutos	\$ 712.800,00	
	\$ 712.800,00	

<b>Anexo IV Periodo 1</b>		
<b>Gastos de financiación</b>		<b>\$ -222.065,75</b>
Interés Prestamo	\$ 222.065,75	

<b>PLACE SA</b>		
<b>EJERCICIO FINALIZADO EN EL PERIODO II</b>		
<b>ESTADO DE RESULTADO ( probable)</b>		
<b>Ingresos por ventas</b>		<b>\$ 35.078.400,00</b>
Ventas		
<b>Costo de Ventas</b>		<b>\$ -11.972.707,51</b>
Costo de ventas (Anexo I)	\$ 11.972.707,51	
<b>Resultado Bruto sobre Ventas</b>		<b>\$ 23.105.692,49</b>
<b>Gastos</b>		<b>\$ -6.899.065,67</b>
Administración (Anexo II)	\$ 8.127.582,79	
Comercialización( Anexo III)	\$ 1.052.352,00	
Financiación (Anexo IV)	\$ 176.165,11	
<b>Rdo. del ejer antes del IG</b>		<b>\$ 16.206.626,82</b>
<b>Impuestos a las Ganancias</b>		<b>\$ -5.672.319,39</b>
<b>Resultado del ejercicio</b>		<b>\$ 10.534.307,43</b>

<b>Periodo 2</b>		
<b>Costo de ventas</b>		<b>\$ -11.972.707,51</b>
Sueldos operadores	\$ 11.701.007,51	
Costo mantenimiento	\$ 271.700,00	

<b>Anexo II Periodo 2</b>		
<b>Gastos de administración</b>		<b>\$ -8.127.582,79</b>
Alquiler	\$ 990.000,00	
Comisiones alquiler		
Sueldos pagados	\$ 2.321.860,47	
Cargas Sociales pagadas	\$ 3.054.020,18	
Art de Limpieza	\$ 7.970,27	
Servicio de emergencia	\$ 358.568,00	
Aseg Riesgo de Trabajo	\$ 755.567,41	
Seguros obligatorios	\$ 9.054,42	
Servicios Luz Agua Gas	\$ 13.448,03	
Mantenimiento Infraestructura	\$ 9.072,00	
Previsión para contingencias	\$ 450.000,00	
Deprec Bienes de uso	\$ 158.022,00	
<b>Total</b>	<b>\$ 8.127.582,79</b>	

<b>Anexo III Periodo 2</b>		
<b>Gastos de comercialización</b>		<b>\$ -1.052.352,00</b>
Ingresos Brutos	\$ 1.052.352,00	
	\$ 1.052.352,00	

<b>Anexo IV Periodo 2</b>		
<b>Gastos de financiación</b>		<b>\$ -176.165,11</b>
Interés Prestamo	\$ 176.165,11	

<b>PLACE SA</b>		
<b>EJERCICIO FINALIZADO EN EL PERIODO III</b>		
<b>ESTADO DE RESULTADO ( probable)</b>		
<b>Ingresos por ventas</b>		<b>\$ 43.545.600,00</b>
Ventas		
<b>Costo de Ventas</b>		<b>\$ -14.776.188,63</b>
Costo de ventas (Anexo I)	\$ 14.776.188,63	
<b>Resultado Bruto sobre Ventas</b>		<b>\$ 28.769.411,37</b>
<b>Gastos</b>		<b>\$ -11.479.521,26</b>
Administración (Anexo II)	\$ 10.239.163,49	
Comercialización( Anexo III)	\$ 1.306.368,00	
Financiación (Anexo IV)	\$ 66.010,22	
<b>Rdo .del ejer antes del IG</b>		<b>\$ 17.289.890,11</b>
<b>Impuestos a las Ganancias</b>		<b>\$ -6.051.461,54</b>
<b>Resultado del ejercicio</b>		<b>\$ 11.238.428,57</b>

Periodo 3		
<b>Costo de ventas</b>		<b>\$ -14.886.540,63</b>
Sueldos operadores	\$ 14.525.388,63	
Costo mantenimiento	\$ 361.152,00	

Anexo II Periodo 3		
<b>Gastos de administración</b>		<b>\$ -10.239.163,49</b>
Alquiler	\$ 1.089.000,00	
Comisiones alquiler		
Sueldos pagados	\$ 2.582.726,79	
Cargas Sociales pagadas	\$ 4.028.736,43	
Art de Limpieza	\$ 10.431,69	
Servicio de emergencia	\$ 580.587,00	
Aseg Riesgo de Trabajo	\$ 996.729,06	
Seguros obligatorios	\$ 12.074,14	
Servicios Luz Agua Gas	\$ 20.159,98	
Mantenimiento Infraestructura	\$ 10.886,40	
Previsión para contingencias	\$ 800.000,00	
Deprec Bienes de uso	\$ 107.832,00	
<b>Total</b>	<b>\$ 10.239.163,49</b>	

Anexo III Periodo 3		
<b>Gastos de comercialización</b>		<b>\$ -1.306.368,00</b>
Ingresos Brutos	\$ 1.306.368,00	
	\$ 1.306.368,00	

Anexo IV Periodo 3		
<b>Gastos de financiación</b>		<b>\$ -66.010,22</b>
Interés Prestamo	\$ 66.010,22	

<b>PLACE SA</b>		
<b>EJERCICIO FINALIZADO EN EL PERIODO IV</b>		
<b>ESTADO DE RESULTADO ( probable)</b>		
<b>Ingresos por ventas</b>		<b>\$ 59.443.200,00</b>
Ventas		
<b>Costo de Ventas</b>		<b>\$ -17.659.969,76</b>
Costo de ventas (Anexo I)	\$ 17.659.969,76	
<b>Resultado Bruto sobre Ventas</b>		<b>\$ 41.783.230,24</b>
<b>Gastos</b>		<b>\$ -13.197.931,13</b>
Administración (Anexo II)	\$ 11.414.635,13	
Comercialización( Anexo III)	\$ 1.783.296,00	
<b>Rdo. del ejer antes del IG</b>		<b>\$ 28.585.299,11</b>
<b>Impuestos a las Ganancias</b>		<b>\$ -10.004.854,69</b>
<b>Resultado del ejercicio</b>		<b>\$ 18.580.444,42</b>

<b>Periodo 4</b>		
<b>Costo de ventas</b>		<b>\$ -17.885.795,36</b>
Sueldos operadores	\$ 17.349.769,76	
Costo mantenimiento	\$ 536.025,60	

<b>Anexo II Periodo 4</b>		
<b>Gastos de administración</b>		<b>\$ -11.414.635,13</b>
Alquiler	\$ 1.197.900,00	
Comisiones alquiler		
Sueldos pagados	\$ 2.713.159,95	
Cargas Sociales pagadas	\$ 4.629.583,24	
Art de Limpieza	\$ 11.149,62	
Servicio de emergencia	\$ 602.456,00	
Aseg Riesgo de Trabajo	\$ 1.145.395,80	
Seguros obligatorios	\$ 13.797,72	
Servicios Luz Agua Gas	\$ 30.297,12	
Mantenimiento Infraestructura	\$ 13.063,68	
Previsión para contingencias	\$ 950.000,00	
Deprec Bienes de uso	\$ 107.832,00	
Total	\$ 11.414.635,13	

<b>Anexo III Periodo 4</b>		
<b>Gastos de comercialización</b>		<b>\$ -1.783.296,00</b>
Ingresos Brutos	\$ 1.783.296,00	
	\$ 1.783.296,00	

<b>PLACE SA</b>		
<b>EJERCICIO FINALIZADO EN EL PERIODO V</b>		
<b>ESTADO DE RESULTADO ( probable)</b>		
<b>Ingresos por ventas</b>		<b>\$ 75.600.000,00</b>
Ventas		
<b>Costo de Ventas</b>		<b>\$ -20.484.350,88</b>
Costo de ventas (Anexo I)	\$ 20.484.350,88	
<b>Resultado Bruto sobre Ventas</b>		<b>\$ 55.115.649,12</b>
<b>Gastos</b>		<b>\$ -15.027.385,89</b>
Administración (Anexo II)	\$ 12.759.385,89	
Comercialización( Anexo III)	\$ 2.268.000,00	
<b>Rdo. del ejer antes del IG</b>		<b>\$ 40.088.263,23</b>
<b>Impuestos a las Ganancias</b>		<b>\$ -14.030.892,13</b>
<b>Resultado del ejercicio</b>		<b>\$ 26.057.371,10</b>

<b>Periodo 5</b>		
<b>Costo de ventas</b>		<b>\$ -20.817.381,60</b>
Sueldos operadores	\$ 20.174.150,88	
Costo mantenimiento	\$ 643.230,72	

<b>Anexo II Periodo 5</b>		
<b>Gastos de administración</b>		<b>\$ -12.759.385,89</b>
Alquiler	\$ 1.317.690,00	
Comisiones alquiler		
Sueldos pagados	\$ 2.908.809,69	
Cargas Sociales pagadas	\$ 5.247.131,74	
Art de Limpieza	\$ 15.231,02	
Servicio de emergencia	\$ 680.258,00	
Aseg Riesgo de Trabajo	\$ 1.298.181,12	
Seguros obligatorios	\$ 15.652,30	
Servicios Luz Agua Gas	\$ 32.486,60	
Mantenimiento Infraestructura	\$ 15.676,42	
Previsión para contingencias	\$ 1.080.000,00	
Deprec Bienes de uso	\$ 148.269,00	
<b>Total</b>	<b>\$ 12.759.385,89</b>	

<b>Anexo III Periodo 5</b>		
<b>Gastos de comercialización</b>		<b>\$ -2.268.000,00</b>
Ingresos Brutos	\$ 2.268.000,00	
	\$ 2.268.000,00	

**C.3.9-CUADRO-ANEXO N°9-Estado de Resultado- Pesimista**

	1° Año		2° Año		3° Año	
	Mensual	Anual	Mensual	Anual	Mensual	Anual
Operadores	150	1800	220	2640	300	3600
Vtas promedio / oper	35	420	35	420	35	420
<b>Total Ventas</b>	<b>5250</b>	<b>63000</b>	<b>7700</b>	<b>92400</b>	<b>10500</b>	<b>126000</b>
Valor de la venta	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 280,00	\$ 280,00
<b>Total Ingresos</b>	<b>\$ 1.312.500,00</b>	<b>\$ 15.750.000,00</b>	<b>\$ 1.925.000,00</b>	<b>\$ 23.100.000,00</b>	<b>\$ 2.940.000,00</b>	<b>\$ 35.280.000,00</b>
<b>Ingreso</b>	<b>\$ 15.750.000,00</b>		<b>\$ 23.100.000,00</b>		<b>\$ 35.280.000,00</b>	

	4° Año		5° Año	
	Mensual	Anual	Mensual	Anual
Operadores	350	4200	400	4800
Vtas promedio / oper	35	420	35	420
<b>Total Ventas</b>	<b>12250</b>	<b>147000</b>	<b>14000</b>	<b>168000</b>
Valor de la venta	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00
<b>Total Ingresos</b>	<b>\$ 3.430.000,00</b>	<b>\$ 41.160.000,00</b>	<b>\$ 3.920.000,00</b>	<b>\$ 47.040.000,00</b>
<b>Ingreso</b>	<b>\$ 41.160.000,00</b>		<b>\$ 47.040.000,00</b>	

<b>LA PLACE SA</b>	
<b>EJERCICIO FINALIZADO EN EL PERIODO I</b>	
<b>ESTADO DE RESULTADO ( Pesimista)</b>	
<b>Ingresos por ventas</b>	<b>\$ 15.750.000,00</b>
Ventas	
<b>Costo de Ventas</b>	<b>\$ -9.127.426,39</b>
Costo de ventas (Anexo I)	\$ 9.127.426,39
<b>Resultado Bruto sobre Ventas</b>	<b>\$ 6.622.573,61</b>
<b>Gastos</b>	<b>\$ -6.142.358,87</b>
Administración (Anexo II)	\$ 6.836.924,62
Comercialización (Anexo III)	\$ 472.500,00
Financiación (Anexo IV)	\$ 222.065,75
<b>Rdo. del ejer antes del IG</b>	<b>\$ 480.214,74</b>
Impuestos a las Ganancias	\$ -168.075,16
<b>Resultado del ejercicio</b>	<b>\$ 312.139,58</b>

<b>Periodo 1</b>	
<b>Costo de ventas</b>	<b>\$ -9.127.426,39</b>
Sueldos operadores	\$ 8.876.626,39
Costo mantenimiento	\$ 250.800,00

<b>Anexo II Periodo 1</b>		
<b>Gastos de administración</b>		<b>\$ -6.836.924,62</b>
Alquiler	\$ 900.000,00	
Comisiones alquiler		
Sueldos pagados	\$ 2.126.210,73	
Cargas Sociales pagadas	\$ 2.209.494,31	
Art de Limpieza	\$ 7.970,27	
Servicio de emergencia	\$ 358.568,00	
Aseg Riesgo de Trabajo	\$ 546.610,26	
Seguros obligatorios	\$ 6.510,41	
Servicios Luz Agua Gas	\$ 9.438,64	
Mantenimiento Infraestructura	\$ 7.560,00	
Previsión para contingencias	\$ 450.000,00	
Deprec Bienes de uso	\$ 214.562,00	
<b>Total</b>	<b>\$ 6.836.924,62</b>	

<b>Anexo III Periodo 1</b>		
<b>Gastos de comercialización</b>		<b>\$ -466.500,00</b>
Ingresos Brutos	\$ 466.500,00	
	\$ 466.500,00	

<b>Anexo IV Periodo 1</b>		
<b>Gastos de financiación</b>		<b>\$ -222.065,75</b>
Interés Prestamo	\$ 222.065,75	

<b>LA PLACE SA</b>		
<b>EJERCICIO FINALIZADO EN EL PERIODO II</b>		
<b>ESTADO DE RESULTADO ( Pesimista)</b>		
<b>Ingresos por ventas</b>		<b>\$ 23.100.000,00</b>
Ventas		
<b>Costo de Ventas</b>		<b>\$ -11.972.707,51</b>
Costo de ventas (Anexo I)	\$ 11.972.707,51	
<b>Resultado Bruto sobre Ventas</b>		<b>\$ 11.127.292,49</b>
<b>Gastos</b>		<b>\$ -7.258.417,67</b>
Administración (Anexo II)	\$ 8.127.582,79	
Comercialización( Anexo III)	\$ 693.000,00	
Financiación (Anexo IV)	\$ 176.165,11	
<b>Rdo. del ejer antes del IG</b>		<b>\$ 3.868.874,82</b>
<b>Impuestos a las Ganancias</b>		<b>\$ -1.354.106,19</b>
<b>Resultado del ejercicio</b>		<b>\$ 2.514.768,63</b>

Periodo 2		
<b>Costo de ventas</b>		<b>\$ -11.972.707,51</b>
Sueldos operadores	\$ 11.701.007,51	
Costo mantenimiento	\$ 271.700,00	

Anexo II Periodo 2		
<b>Gastos de administración</b>		<b>\$ -8.127.582,79</b>
Alquiler	\$ 990.000,00	
Comisiones alquiler		
Sueldos pagados	\$ 2.321.860,47	
Cargas Sociales pagadas	\$ 3.054.020,18	
Art de Limpieza	\$ 7.970,27	
Servicio de emergencia	\$ 358.568,00	
Aseg Riesgo de Trabajo	\$ 755.567,41	
Seguros obligatorios	\$ 9.054,42	
Servicios Luz Agua Gas	\$ 13.448,03	
Mantenimiento Infraestructura	\$ 9.072,00	
Previsión para contingencias	\$ 450.000,00	
Deprec Bienes de uso	\$ 158.022,00	
<b>Total</b>	<b>\$ 8.127.582,79</b>	

Anexo III Periodo 2		
<b>Gastos de comercialización</b>		<b>\$ -693.000,00</b>
Ingresos Brutos	\$ 693.000,00	
	\$ 693.000,00	

Anexo IV Periodo 2		
<b>Gastos de financiación</b>		<b>\$ -176.165,11</b>
Interés Prestamo	\$ 176.165,11	

<b>LA PLACE SA</b>		
<b>EJERCICIO FINALIZADO EN EL PERIODO III</b>		
<b>ESTADO DE RESULTADO ( Pesimista)</b>		
<b>Ingresos por ventas</b>		<b>\$ 35.280.000,00</b>
Ventas		
<b>Costo de Ventas</b>		<b>\$ -14.776.188,63</b>
Costo de ventas (Anexo I)	\$ 14.776.188,63	
<b>Resultado Bruto sobre Ventas</b>		<b>\$ 20.503.811,37</b>
<b>Gastos</b>		<b>\$ -11.231.553,26</b>
Administración (Anexo II)	\$ 10.239.163,49	
Comercialización( Anexo III)	\$ 1.058.400,00	
Financiación (Anexo IV)	\$ 66.010,22	
<b>Rdo. del ejer antes del IG</b>		<b>\$ 9.272.258,11</b>
<b>Impuestos a las Ganancias</b>		<b>\$ -3.245.290,34</b>
<b>Resultado del ejercicio</b>		<b>\$ 6.026.967,77</b>

<b>Periodo 3</b>		
<b>Costo de ventas</b>		<b>\$ -14.776.188,63</b>
Sueldos operadores	\$ 14.525.388,63	
Costo mantenimiento	\$ 250.800,00	

<b>Anexo II Periodo 3</b>		
<b>Gastos de administración</b>		<b>\$ -10.239.163,49</b>
Alquiler	\$ 1.089.000,00	
Comisiones alquiler		
Sueldos pagados	\$ 2.582.726,79	
Cargas Sociales pagadas	\$ 4.028.736,43	
Art de Limpieza	\$ 10.431,69	
Servicio de emergencia	\$ 580.587,00	
Aseg Riesgo de Trabajo	\$ 996.729,06	
Seguros obligatorios	\$ 12.074,14	
Servicios Luz Agua Gas	\$ 20.159,98	
Mantenimiento Infraestructura	\$ 10.886,40	
Previsión para contingencias	\$ 800.000,00	
Deprec Bienes de uso	\$ 107.832,00	
<b>Total</b>	<b>\$ 10.239.163,49</b>	

<b>Anexo III Periodo 3</b>		
<b>Gastos de comercialización</b>		<b>\$ -1.058.400,00</b>
Ingresos Brutos	\$ 1.058.400,00	
	\$ 1.058.400,00	

<b>Anexo IV Periodo 3</b>		
Gastos de financiación		<b>\$ -66.010,22</b>
Interés Prestamo	\$ 66.010,22	

<b>LA PLACE SA EJERCICIO FINALIZADO EN EL PERIODO IV ESTADO DE RESULTADO ( Pesimista)</b>		
<b>Ingresos por ventas</b>		<b>\$ 41.160.000,00</b>
Ventas		
<b>Costo de Ventas</b>		<b>\$ -17.659.969,76</b>
Costo de ventas (Anexo I)	\$ 17.659.969,76	
<b>Resultado Bruto sobre Ventas</b>		<b>\$ 23.500.030,24</b>
<b>Gastos</b>		<b>\$ -12.649.435,13</b>
Administración (Anexo II)	\$ 11.414.635,13	
Comercialización	\$ 1.234.800,00	
<b>Rdo del ejer antes del IG</b>		<b>\$ 10.850.595,11</b>
<b>Impuestos a las Ganancias</b>		<b>\$ -3.797.708,29</b>
<b>Resultado del ejercicio</b>		<b>\$ 7.052.886,82</b>

<b>Periodo 4</b>		
<b>Costo de ventas</b>		<b>\$ -17.659.969,76</b>
Sueldos operadores	\$ 17.349.769,76	
Costo mantenimiento	\$ 310.200,00	

<b>Anexo II Periodo 4</b>		
<b>Gastos de administración</b>		<b>\$ -11.414.635,13</b>
Alquiler	\$ 1.197.900,00	
Comisiones alquiler		
Sueldos pagados	\$ 2.713.159,95	
Cargas Sociales pagadas	\$ 4.629.583,24	
Art de Limpieza	\$ 11.149,62	
Servicio de emergencia	\$ 602.456,00	
Aseg Riesgo de Trabajo	\$ 1.145.395,80	
Seguros obligatorios	\$ 13.797,72	
Servicios Luz Agua Gas	\$ 30.297,12	
Mantenimiento Infraestructura	\$ 13.063,68	
Previsión para contingencias	\$ 950.000,00	
Deprec Bienes de uso	\$ 107.832,00	
Total	\$ 11.414.635,13	

<b>Anexo III Periodo 4</b>		
<b>Gastos de comercialización</b>		<b>\$ -1.234.800,00</b>
Ingresos Brutos	\$ 1.234.800,00	
	\$ 1.234.800,00	

<b>LA PLACE SA EJERCICIO FINALIZADO EN EL PERIODO V ESTADO DE RESULTADO ( Pesimista)</b>		
<b>Ingresos por ventas</b>		<b>\$ 47.040.000,00</b>
Ventas		
<b>Costo de Ventas</b>		<b>\$ -20.484.350,88</b>
Costo de ventas (Anexo I)	\$ 20.484.350,88	
<b>Resultado Bruto sobre Ventas</b>		<b>\$ 26.555.649,12</b>
<b>Gastos</b>		<b>\$ -14.170.585,89</b>
Administración (Anexo II)	\$ 12.759.385,89	
Comercialización( Anexo III)	\$ 1.411.200,00	
Financiación (Anexo IV)		
<b>Rdo. del ejer antes del IG</b>		<b>\$ 12.385.063,23</b>
<b>Impuestos a las Ganancias</b>		<b>\$ -4.334.772,13</b>
<b>Resultado del ejercicio</b>		<b>\$ 8.050.291,10</b>

<b>Periodo 5</b>		
<b>Costo de ventas</b>		<b>\$ -20.484.350,88</b>
Sueldos operadores	\$ 20.174.150,88	
Costo mantenimiento	\$ 310.200,00	

<b>Anexo II Periodo 5</b>		
<b>Gastos de administración</b>		<b>\$ -12.759.385,89</b>
Alquiler	\$ 1.317.690,00	
Comisiones alquiler		
Sueldos pagados	\$ 2.908.809,69	
Cargas Sociales pagadas	\$ 5.247.131,74	
Art de Limpieza	\$ 15.231,02	
Servicio de emergencia	\$ 680.258,00	
Aseg Riesgo de Trabajo	\$ 1.298.181,12	
Seguros obligatorios	\$ 15.652,30	
Servicios Luz Agua Gas	\$ 32.486,60	
Mantenimiento Infraestructura	\$ 15.676,42	
Previsión para contingencias	\$ 1.080.000,00	
Deprec Bienes de uso	\$ 148.269,00	
<b>Total</b>	<b>\$ 12.759.385,89</b>	

<b>Anexo III Periodo 5</b>		
<b>Gastos de comercialización</b>		<b>\$ -1.411.200,00</b>
Ingresos Brutos	\$ 1.411.200,00	
	\$ 1.411.200,00	

### C.3.10-CUADRO-ANEXO N°10-Estado de Resultado- Optimista

	1° Año		2° Año		3° Año	
	Mensual	Anual	Mensual	Anual	Mensual	Anual
Operadores	150	1800	220	2640	300	3600
Vtas promedio / oper	50	600	50	600	50	600
<b>Total Ventas</b>	<b>7500</b>	<b>90000</b>	<b>11000</b>	<b>132000</b>	<b>15000</b>	<b>180000</b>
Valor de la venta	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00
<b>Total Ingresos</b>	<b>\$ 2.100.000,00</b>	<b>\$ 25.200.000,00</b>	<b>\$ 3.080.000,00</b>	<b>\$ 36.960.000,00</b>	<b>\$ 4.200.000,00</b>	<b>\$ 50.400.000,00</b>
<b>Ingreso</b>	<b>\$ 25.200.000,00</b>		<b>\$ 36.960.000,00</b>		<b>\$ 50.400.000,00</b>	

	4° Año		5° Año	
	Mensual	Anual	Mensual	Anual
Operadores	350	4200	400	4800
Vtas promedio / oper	50	600	50	600
<b>Total Ventas</b>	<b>17500</b>	<b>210000</b>	<b>20000</b>	<b>240000</b>
Valor de la venta	\$ 350,00	\$ 350,00	\$ 350,00	\$ 350,00
<b>Total Ingresos</b>	<b>\$ 6.125.000,00</b>	<b>\$ 73.500.000,00</b>	<b>\$ 7.000.000,00</b>	<b>\$ 84.000.000,00</b>
<b>Ingreso</b>	<b>\$ 73.500.000,00</b>		<b>\$ 84.000.000,00</b>	

<b>LA PLACE SA</b>	
<b>EJERCICIO FINALIZADO EN EL PERIODO I</b>	
<b>ESTADO DE RESULTADO ( optimista)</b>	
<b>Ingresos por ventas</b>	<b>\$ 25.200.000,00</b>
Ventas	
<b>Costo de Ventas</b>	<b>\$ -9.127.426,39</b>
Costo de ventas (Anexo I)	\$ 9.127.426,39
<b>Resultado Bruto sobre Ventas</b>	<b>\$ 16.072.573,61</b>
<b>Gastos</b>	<b>\$ -5.858.858,87</b>
Administración (Anexo II)	\$ 6.836.924,62
Comercialización( Anexo III)	\$ 756.000,00
Financiación (Anexo IV)	\$ 222.065,75
<b>Rdo. del ejer antes del IG</b>	<b>\$ 10.213.714,74</b>
Impuestos a las Ganancias	\$ -3.574.800,16
<b>Resultado del ejercicio</b>	<b>\$ 6.638.914,58</b>

<b>Periodo 1</b>		
<b>Costo de ventas</b>		<b>\$ -9.127.426,39</b>
Sueldos operadores	\$ 8.876.626,39	
Costo mantenimiento	\$ 250.800,00	

<b>Anexo II Periodo 1</b>		
<b>Gastos de administración</b>		<b>\$ -6.836.924,62</b>
Alquiler	\$ 900.000,00	
Comisiones alquiler		
Sueldos pagados	\$ 2.126.210,73	
Cargas Sociales pagadas	\$ 2.209.494,31	
Art de Limpieza	\$ 7.970,27	
Servicio de emergencia	\$ 358.568,00	
Aseg Riesgo de Trabajo	\$ 546.610,26	
Seguros obligatorios	\$ 6.510,41	
Servicios Luz Agua Gas	\$ 9.438,64	
Mantenimiento Infraestructura	\$ 7.560,00	
Previsión para contingencias	\$ 450.000,00	
Deprec Bienes de uso	\$ 214.562,00	
<b>Total</b>	<b>\$ 6.836.924,62</b>	

<b>Anexo III Periodo 1</b>		
<b>Gastos de comercialización</b>		<b>\$ -756.000,00</b>
Ingresos Brutos	\$ 756.000,00	
	\$ 756.000,00	

<b>Anexo IV Periodo 1</b>		
<b>Gastos de financiación</b>		<b>\$ -222.065,75</b>
Interés Prestamo	\$ 222.065,75	

<b>LA PLACE SA</b>		
<b>EJERCICIO FINALIZADO EN EL PERIODO II</b>		
<b>ESTADO DE RESULTADO ( optimista)</b>		
<b>Ingresos por ventas</b>		<b>\$ 36.960.000,00</b>
Ventas		
<b>Costo de Ventas</b>		<b>\$ -11.972.707,51</b>
Costo de ventas (Anexo I)	\$ 11.972.707,51	
<b>Resultado Bruto sobre Ventas</b>		<b>\$ 24.987.292,49</b>
<b>Gastos</b>		<b>\$ -6.842.617,67</b>
Administración (Anexo II)	\$ 8.127.582,79	
Comercialización( Anexo III)	\$ 1.108.800,00	
Financiación (Anexo IV)	\$ 176.165,11	
<b>Rdo. del ejer antes del IG</b>		<b>\$ 18.144.674,82</b>
<b>Impuestos a las Ganancias</b>		<b>\$ -6.350.636,19</b>
<b>Resultado del ejercicio</b>		<b>\$ 11.794.038,63</b>

<b>Periodo 2</b>		
<b>Costo de ventas</b>		<b>\$ -11.972.707,51</b>
Sueldos operadores	\$ 11.701.007,51	
Costo mantenimiento	\$ 271.700,00	

<b>Anexo II Periodo 2</b>		
<b>Gastos de administración</b>		<b>\$ -8.127.582,79</b>
Alquiler	\$ 990.000,00	
Comisiones alquiler		
Sueldos pagados	\$ 2.321.860,47	
Cargas Sociales pagadas	\$ 3.054.020,18	
Art de Limpieza	\$ 7.970,27	
Servicio de emergencia	\$ 358.568,00	
Aseg Riesgo de Trabajo	\$ 755.567,41	
Seguros obligatorios	\$ 9.054,42	
Servicios Luz Agua Gas	\$ 13.448,03	
Mantenimiento Infraestructura	\$ 9.072,00	
Previsión para contingencias	\$ 450.000,00	
Deprec Bienes de uso	\$ 158.022,00	
<b>Total</b>	<b>\$ 8.127.582,79</b>	

<b>Anexo III Periodo 2</b>		
<b>Gastos de comercialización</b>		<b>\$ -1.108.800,00</b>
Ingresos Brutos	\$ 1.108.800,00	
	\$ 1.108.800,00	

<b>Anexo IV Periodo 2</b>		
---------------------------	--	--

Gastos de financiación		\$ -176.165,11
Interés Prestamo	\$ 176.165,11	

<b>LA PLACE SA</b>		
<b>EJERCICIO FINALIZADO EN EL PERIODO III</b>		
<b>ESTADO DE RESULTADO ( optimista)</b>		
<b>Ingresos por ventas</b>		<b>\$ 50.400.000,00</b>
Ventas		
<b>Costo de Ventas</b>		<b>\$ -14.776.188,63</b>
Costo de ventas (Anexo I)	\$ 14.776.188,63	
<b>Resultado Bruto sobre Ventas</b>		<b>\$ 35.623.811,37</b>
<b>Gastos</b>		<b>\$ -11.685.153,26</b>
Administración (Anexo II)	\$ 10.239.163,49	
Comercialización( Anexo III)	\$ 1.512.000,00	
Financiación (Anexo IV)	\$ 66.010,22	
<b>Rdo. del ejer antes del IG</b>		<b>\$ 23.938.658,11</b>
<b>Impuestos a las Ganancias</b>		<b>\$ -8.378.530,34</b>
<b>Resultado del ejercicio</b>		<b>\$ 15.560.127,77</b>

<b>Periodo 3</b>		
<b>Costo de ventas</b>		<b>\$ -14.776.188,63</b>
Sueldos operadores	\$ 14.525.388,63	
Costo mantenimiento	\$ 250.800,00	

<b>Anexo II Periodo 3</b>		
<b>Gastos de administración</b>		<b>\$ -10.239.163,49</b>
Alquiler	\$ 1.089.000,00	
Comisiones alquiler		
Sueldos pagados	\$ 2.582.726,79	
Cargas Sociales pagadas	\$ 4.028.736,43	
Art de Limpieza	\$ 10.431,69	
Servicio de emergencia	\$ 580.587,00	
Aseg Riesgo de Trabajo	\$ 996.729,06	
Seguros obligatorios	\$ 12.074,14	
Servicios Luz Agua Gas	\$ 20.159,98	
Mantenimiento Infraestructura	\$ 10.886,40	
Previsión para contingencias	\$ 800.000,00	
Deprec Bienes de uso	\$ 107.832,00	
<b>Total</b>	<b>\$ 10.239.163,49</b>	

<b>Anexo III Periodo 3</b>		
----------------------------	--	--

<b>Gastos de comercialización</b>		<b>\$ -1.512.000,00</b>
Ingresos Brutos	\$ 1.512.000,00	
	\$ 1.512.000,00	

<b>Anexo IV Periodo 3</b>		
<b>Gastos de financiación</b>		<b>\$ -66.010,22</b>
Interés Prestamo	\$ 66.010,22	

<b>LA PLACE SA</b>		
<b>EJERCICIO FINALIZADO EN EL PERIODO IV</b>		
<b>ESTADO DE RESULTADO ( optimista)</b>		
<b>Ingresos por ventas</b>		<b>\$ 73.500.000,00</b>
Ventas		
<b>Costo de Ventas</b>		<b>\$ -17.659.969,76</b>
Costo de ventas (Anexo I)	\$ 17.659.969,76	
<b>Resultado Bruto sobre Ventas</b>		<b>\$ 55.840.030,24</b>
<b>Gastos</b>		<b>\$ -13.619.635,13</b>
Administración (Anexo II)	\$ 11.414.635,13	
Comercialización( Anexo III)	\$ 2.205.000,00	
<b>Rdo. del ejer antes del IG</b>		<b>\$ 42.220.395,11</b>
<b>Impuestos a las Ganancias</b>		<b>\$ -14.777.138,29</b>
<b>Resultado del ejercicio</b>		<b>\$ 27.443.256,82</b>

<b>Periodo 4</b>		
<b>Costo de ventas</b>		<b>\$ -17.659.969,76</b>
Sueldos operadores	\$ 17.349.769,76	
Costo mantenimiento	\$ 310.200,00	

<b>Anexo II Periodo 4</b>		
<b>Gastos de administración</b>		<b>\$ -11.414.635,13</b>
Alquiler	\$ 1.197.900,00	
Comisiones alquiler		
Sueldos pagados	\$ 2.713.159,95	
Cargas Sociales pagadas	\$ 4.629.583,24	
Art de Limpieza	\$ 11.149,62	
Servicio de emergencia	\$ 602.456,00	
Aseg Riesgo de Trabajo	\$ 1.145.395,80	
Seguros obligatorios	\$ 13.797,72	
Servicios Luz Agua Gas	\$ 30.297,12	
Mantenimiento Infraestructura	\$ 13.063,68	
Previsión para contingencias	\$ 950.000,00	
Deprec Bienes de uso	\$ 107.832,00	
<b>Total</b>	<b>\$ 11.414.635,13</b>	

<b>Anexo III Periodo 4</b>		
<b>Gastos de comercialización</b>		<b>\$ -2.205.000,00</b>
Ingresos Brutos	\$ 2.205.000,00	
	\$ 2.205.000,00	

<b>LA PLACE SA EJERCICIO FINALIZADO EN EL PERIODO V ESTADO DE RESULTADO ( optimista)</b>		
<b>Ingresos por ventas</b>		<b>\$ 84.000.000,00</b>
Ventas		
<b>Costo de Ventas</b>		<b>\$ -20.484.350,88</b>
Costo de ventas (Anexo I)	\$ 20.484.350,88	
<b>Resultado Bruto sobre Ventas</b>		<b>\$ 63.515.649,12</b>
<b>Gastos</b>		<b>\$ -15.279.385,89</b>
Administración (Anexo II)	\$ 12.759.385,89	
Comercialización( Anexo III)	\$ 2.520.000,00	
<b>Rdo. del ejer antes del IG</b>		<b>\$ 48.236.263,23</b>
<b>Impuestos a las Ganancias</b>		<b>\$ -16.882.692,13</b>
<b>Resultado del ejercicio</b>		<b>\$ 31.353.571,10</b>

<b>Periodo 5</b>		
<b>Costo de ventas</b>		<b>\$ -20.484.350,88</b>
Sueldos operadores	\$ 20.174.150,88	
Costo mantenimiento	\$ 310.200,00	

<b>Anexo II Periodo 5</b>		
<b>Gastos de administración</b>		<b>\$ -12.759.385,89</b>
Alquiler	\$ 1.317.690,00	
Comisiones alquiler		
Sueldos pagados	\$ 2.908.809,69	
Cargas Sociales pagadas	\$ 5.247.131,74	
Art de Limpieza	\$ 15.231,02	
Servicio de emergencia	\$ 680.258,00	
Aseg Riesgo de Trabajo	\$ 1.298.181,12	
Seguros obligatorios	\$ 15.652,30	
Servicios Luz Agua Gas	\$ 32.486,60	
Mantenimiento Infraestructura	\$ 15.676,42	
Previsión para contingencias	\$ 1.080.000,00	
Deprec Bienes de uso	\$ 148.269,00	
<b>Total</b>	<b>\$ 12.759.385,89</b>	

<b>Anexo III Periodo 5</b>		
<b>Gastos de comercialización</b>		<b>\$ -2.520.000,00</b>
Ingresos Brutos	\$ 2.520.000,00	
	\$ 2.520.000,00	