

Agradecimientos

A mi familia, por su infinita confianza

A Pedro, por su respaldo incondicional

A mis amigos, por acompañarme en el camino

Universidad Empresarial Siglo 21

**Trabajo Final de Graduación de
Contador Público**

**Formulación y Evaluación
Financiera de un proyecto de inversión para el
establecimiento de un Hotel Turístico en la
localidad de Villa Rumipal**

Autora: Lorena Musso

Diciembre de 2007

1- INTRODUCCIÓN

En los últimos años Argentina ha vivido un cambio importante en el sector turístico, desde dos puntos de vistas: primero los extranjeros cada vez se hacen más presentes en todas las regiones argentinas y segundo los argentinos eligen el turismo nacional con más frecuencia. La provincia de Córdoba no ha sido la excepción a este cambio; y por lo tanto la economía de las principales regiones turísticas cordobesas como: Traslasierras, Valle de Calamuchita, Valle de Punilla, etc. se ven fuertemente influenciadas por el turismo.

El presente trabajo se basará en analizar las posibilidades de construcción de un Hotel Turístico en una de las localidades que integran el Valle de Calamuchita, Villa Rumipal.

Se deberá tener en cuenta que las decisiones para emprender cualquier proyecto obedecen a diversas variables: éticas, sociales, políticas, y la más importante la variable económica. Al evaluarlo se involucran todos los factores necesarios para decidir si es conveniente o no llevar cabo el proyecto.

Para investigar el contexto donde se llevará a cabo el hotel, es necesario analizar la industria hotelera en el país. De esta manera se estudiará la demanda y oferta existente en las principales localidades que integran el Valle, y decidir si existe un mercado apto para tolerar el proyecto propuesto.

Luego se realizará un estudio de viabilidad económica, para analizar la rentabilidad del proyecto. Con esta información se obtendrá la magnitud de los fondos necesarios y se estudiará cómo obtenerlos para emprender el proyecto.

Finalmente después de realizar los análisis preliminares se llevará a cabo la evaluación financiera del proyecto de inversión para la construcción del Hotel Turístico en la localidad de Villa Rumipal.

2-PRESENTACIÓN DEL PROYECTO

2.1- Emprendimiento:

Se desarrollará un Hotel Turístico de tres estrellas.

2.2- Localización:

El proyecto se llevará a cabo en la localidad de Villa Rumipal, provincia de Córdoba a partir del mes de Enero de 2008.

2.3- Justificación:

Ante la iniciativa de tres empresarios riotercerenses, que ven en el sector turístico una gran posibilidad de desarrollo de emprendimientos hoteleros y debido al auge que ha cobrado la zona del Valle de Calamuchita, considerando datos de capacidad hotelera y ocupación visualizados en las localidades integrantes del Valle; es necesario formular y evaluar un proyecto de inversión para el futuro establecimiento, siendo de utilidad para concluir si será conveniente para los inversionistas la construcción del hotel.

3-OBJETIVOS

3.1-Objetivo general

- Formular y evaluar un proyecto de inversión para la instalación de un Hotel Turístico en la localidad de Villa Rumipal, en el período comprendido aproximadamente de un año a partir de julio de 2008.

3.2-Objetivos Específicos

- Determinar la inversión inicial necesaria para emprender dicho proyecto en julio de 2008.
- Identificar y determinar los costos necesarios para llevar a cabo el proyecto de un hotel turístico con 20 habitaciones.
- Definir los aspectos societarios e impositivos que abarcan el proyecto.
- Proyectar los resultados generados en un período de tiempo determinado de 10 años.
- Estimar el tiempo de recuperación de la inversión inicial.
- Establecer un plan de financiamiento con un plazo de devolución máximo de 15 años.

4-CARACTERÍSTICAS DEL HOTEL

Terreno: El hotel se ubicará sobre una de las calles céntricas de la localidad; a una cuadra del balneario y metros de la Terminal de ómnibus.

Para obtener información de los terrenos disponibles en la localidad se entrevistó al Arquitecto Eduardo García; comentó que existía un terreno de aproximadamente 1500 mts² en una óptima ubicación para llevar a cabo el proyecto.

Según información suministrada por la Arquitecta Paula Maurino y de acuerdo a un anteproyecto realizado por ella, se obtuvieron los siguientes datos:

Habitaciones: El hotel contará con un total de 20 habitaciones, de las cuales 10 se ubicarán en planta baja y las habitaciones restantes en el primer piso. Cada habitación tendrá aproximadamente 30 mts².

El hotel dispondrá para sus huéspedes 15 habitaciones con sommier de dos plazas y 5 habitaciones con dos sommier de una plaza, totalmente equipadas y con baños privados.

Cocina – Recepción – Sala de TV: A la entrada del hotel (Planta Baja) se encontrará la recepción y una sala de TV para descanso de los huéspedes. Atrás de las salas mencionadas se ubicará la cocina, para poder preparar el servicio de desayuno, almuerzo y cena. Las salas mencionadas tendrán en total una superficie de 100 mts².

Restaurante: Contará con una capacidad de 20 mesas para poder brindar el servicio de desayuno, almuerzo y cena. Ocupando una superficie de 130 mts² y ubicado en planta baja. Cabe aclarar que el servicio del restaurante será otorgado en concesión.

Pasillos: Utilizados para comunicar las salas. Ocupan una superficie de 100 mts².

Estacionamiento: Con capacidad para 20 coches. Ocuparán una superficie de 200 mts².

Las instalaciones cubiertas del hotel sumarán una superficie aproximada de 1130 mts². Para la construcción del establecimiento se utilizarán costos diferentes según las características de las instalaciones, para las habitaciones con baños privados el costo final es de \$1250 el mt² ⁽¹⁾. El restaurante, cocina y el hall de ingreso tendrán un costo final de \$1000 el mt² ⁽²⁾. Los pasillos y cocheras al no necesitar complejas instalaciones, el costo para su construcción disminuye a \$900 y \$125 el mt² respectivamente ⁽³⁾.

Piscina: La ubicación de la misma será en los jardines del hotel, dispuesta de manera estratégica ya que contara con un fácil acceso a las instalaciones del establecimiento. La piscina que se instalará será de fibra de vidrio, por lo que su costo será de \$22.112; precio obtenido del presupuesto realizado por la empresa Carboss según especificaciones técnicas requeridas por la arquitecta. (Ver anexo presupuesto).

Para el diseño del hotel y de las instalaciones se tuvo en cuenta la legislación provincial N° 6483 y su decreto reglamentario N° 1359/00⁴. En el mismo se establecen las características mínimas que cada establecimiento debe cumplir según la categorización. En el anexo se adjunta el fragmento relevante de dicho decreto reglamentario, correspondiente a los hoteles de 3 estrellas.

^{1, 2, 3} Información suministrada por la Arquitecta Paula Maurino.

⁴Agencia Córdoba Turismo. Sra. Analía Castillo encargada del área inversiones

5-METODOLOGÍA DE TRABAJO

5.1-Primera Parte

Se comenzará realizando un análisis del contexto para conocer la influencia de la Industria Hotelera en Argentina. Para ello se recolectará información de fuentes secundarias sobre la industria hotelera como ser: fuentes bibliográficas, Internet, periódicos, etc.

5.2-Segunda Parte

Se analizará el entorno en el cual se establece el proyecto, trabajando principalmente sobre los servicios hoteleros de que se encuentran en la zona turística de Calamuchita.

Para realizar el estudio de mercado en dicha zona, se recurrirá a obtener información de las Direcciones de Turismo de las principales localidades que integran el Valle de Calamuchita. Además se contactará con directivos de la Municipalidad de Villa Rumipal.

De esta manera se obtendrá un panorama de la situación del mercado donde se llevaría a cabo el proyecto.

5.3 -Tercera Parte

En esta sección se comenzará a trabajar específicamente en el desarrollo del proyecto, teniendo en cuenta el estudio de viabilidad económica:

- Estudio Técnico: Se obtiene información de las necesidades de capital, mano de obra y recursos materiales, para conocer los costos necesarios para llevar a cabo el proyecto. Para una mejor interpretación se esquematizarán dichos costos.

Además es necesario en esta etapa establecer la dimensión que adquirirá el proyecto, ya que ésta influirá en los montos de los costos e inversiones y determinará la cantidad demandada que podrá satisfacer el hotel.

Luego, una vez definido el tamaño del proyecto, se analizarán las posibilidades de localización del mismo, ya que de ella dependen otros factores, como ser competencia, demanda, precio, etc.

- Estudio de Mercado: Se definirá:
 1. *demanda hotelera por temporada*: conocer los consumidores será de gran utilidad para establecer cuanto y de que calidad será el servicio que brinde el hotel.
 2. *cuadros tarifarios*: importante para establecer el precio al que el hotel ofrecerá sus servicios.
 3. *capacidad de alojamientos y tipos de hotelería instalada*: al conocer la competencia se puede establecer con anterioridad las posibilidades de mercado existentes y crear estrategias comerciales que permitan incrementar esas posibilidades.

La información obtenida en estos ítems detallados corresponde al Valle de Calamuchita, principalmente en la localidad de Villa Rumipal.

Para analizar de esta manera el mercado competitivo se utilizarán herramientas como las **cinco fuerzas de Michael Porter**.

El conocimiento de la situación interna del proyecto y el ambiente donde éste se desarrollará, se realizará utilizando **la matriz FODA**.

- Estudio organizacional y administrativo: Se determinarán los costos relacionados a las contrataciones de personal calificado necesario. Además se investigará sobre el aspecto legal para emprender el proyecto, se analizarán las estructuras societarias existentes para seleccionar la más adecuada y la carga fiscal que recae sobre la prestación del servicio que brindará el proyecto.
- Estudio Financiero: Se realizará un análisis financiero para determinar y

evaluar los flujos de efectivo presupuestados con base en los indicadores de rentabilidad del proyecto: Valor Presente Neto, Tasa Interna de Retorno, Índice de Rentabilidad y Período de Recupero descontado de la inversión.

Primero se realizará un estado de resultado, para visualizar las ganancias o pérdidas que arrojará el proyecto. Además se esquematizará un flujo de fondos, donde se detallan los ingresos y egresos que generará el proyecto. Se propone un tiempo de recupero de la inversión de diez años. Donde en el año cero se realizan todas las inversiones necesarias para llevar a cabo el proyecto y los restantes períodos comienzan a generar ingresos si el emprendimiento llegara a ser rentable.

Luego de obtener los flujos de caja para los diez períodos propuestos, se utilizarán los indicadores de rentabilidad como el Van, la TIR, el período de recupero descontado y el índice de rentabilidad.

5.4- Cuarta Parte

En este apartado se analizarán tres posibles *escenarios* que se pueden presentar (llamados normal, optimista y pesimista) para investigar los cambios que podrían ocurrir en las estimaciones del Valor Presente Neto, como consecuencia de suposiciones que podrían llegar a poner en riesgo la rentabilidad del proyecto.

Además se realizará el *análisis de sensibilidad*, para determinar la influencia que tienen diferentes variables en la rentabilidad del proyecto. En el presente trabajo se analizarán variables como: precio de venta del servicio.

5.5- Quinta Parte

Para emprender el proyecto propuesto es preciso disponer de una suma considerable de capital. Por lo tanto es necesario analizar las posibilidades de financiamiento. En este apartado se considerará la posibilidad de acceder a créditos hipotecarios o subsidios gubernamentales, con el objetivo de estudiar la alternativa más conveniente.

6-MARCO TEÓRICO

6.1-ESTUDIO DE VIABILIDAD ECONÓMICA⁵

Los autores propuestos para dicho estudio han sido seleccionados porque especifican detalladamente los pasos a seguir para la realización de un proyecto de inversión e implementan el desarrollo de un estudio de viabilidad económica. Con el cual se medirá, en términos monetarios, la rentabilidad que se obtendrá con la inversión realizada para emprender el proyecto en un tiempo determinado. De esta manera permitirá decidir si llevar a cabo el hotel turístico resultará rentable o no, aceptando o rechazando el proyecto.

El estudio de un proyecto requiere la realización de cuatro estudios complementarios:

- A-Técnico
- B-De mercado
- C-Organizacional – Administrativo
- D-Financiero

A- El **estudio técnico** tiene por objeto proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y de los costos necesarios para emprender el proyecto. Para la realización del hotel se utilizarán los siguientes esquemas de costos propuesto por los autores:

Balance de obras físicas: Contiene los ítems que determinan una inversión en el proyecto. En el caso particular se describirá la inversión necesaria para la construcción de las habitaciones, conserjería, bar y restaurante, estacionamiento y piscina.

Inversión en instalaciones y equipamientos: Son aquellos que permiten la operación normal de la empresa. En el proyecto permitirán ofrecer los servicios a los huéspedes.

⁵ Sapag Chain Nassir y Reinaldo. "Preparación y Evaluación de Proyectos". Editorial McGraw-Hill. Santiago, Chile, 1999. Cuarta Edición

Balance de personal: Requiere la identificación y cuantificación del personal que se necesitará para brindar el servicio, para determinar el costo de las remuneraciones por períodos. En el presente proyecto se contratará un gerente, recepcionistas, personal de limpieza y vigilancia.

El estudio técnico propone la determinación de la **localización** del proyecto; para ello se utilizará la **Teoría Económica de Localización**: según los autores la localización óptima del proyecto es la que otorgue la mayor rentabilidad.

B- En el **estudio de mercado** se define la cuantía de demanda, cuantificando el volumen de servicios que el consumidor podría adquirir, e ingresos que se obtendrían analizando los consumidores actuales y potenciales.

Además se define la competencia y las ofertas existentes en el mercado, para ver como influyen en la estrategia comercial que implementará el proyecto.

La demanda se asocia a distintos niveles de precios, por lo cual es interesante analizar los diferentes tipos de precios a ofrecer por el servicio de alojamiento y la concesión del restaurante y así poder calcular los ingresos futuros.

Para la selección de dichos precios se trabajó con el autor Urbina, ya que explica en forma clara y sencilla los diferentes montos que pueden establecerse en este proyecto en particular.

Detallando los precios se encuentra⁶:

1. Nacional: Utilizado en todo el país, obteniendo un control oficial de los precios de determinados productos y servicios.
2. Local: Utilizado en el proyecto propuesto, ya que es el vigente para poblaciones pequeñas y cercanas; suponiendo que fuera de la localidad de Villa Rumipal el precio puede variar.

⁶ G. B. Urbina. "Evaluación de Proyectos" Edit. McGraw-Hill. Cuarta Edición. 2001

En el Valle de Calamuchita, existe la Asociación Empresaria Hotelera Gastronómica de Calamuchita, la cual reglamenta los precios para el servicio hotelero y de restaurantes en las localidades que integran el valle.

C- El **estudio organizacional - administrativo** es de utilidad para definir las necesidades de personal calificado para la gestión del proyecto. En dicho estudio se contratará a ingenieros y arquitectos para la construcción e instalación del hotel. Luego se empleará al personal calificado permanente que se encargará por ejemplo de las gestiones contables, legales, etc.

En este análisis se incluye el estudio legal ya que existen diferentes leyes nacionales y provinciales que deben respetarse en los emprendimientos turísticos. Además se analizan los diferentes tipos societarios que puede adoptar el emprendimiento y sus aspectos tributarios, para poder seleccionar la opción más conveniente y cuantificar los desembolsos necesarios.

D- **Estudio financiero:** Ordena y sistematiza la información de carácter monetario que proporcionaron las etapas anteriores. Para el presente emprendimiento se esquematizará en hojas de cálculo Excel los costos con su valor monetario.

6.2- CONCEPTOS FINANCIEROS A UTILIZAR

Existen diferentes herramientas de la Administración Financiera para estudiar, a partir de estimaciones, si el proyecto a emprender resultará rentable. Para la obtención de dichas herramientas se ha investigado en el libro “Fundamentos de Finanzas Corporativas”, ya que el mismo ha sido utilizado en el cursado de la carrera y por lo tanto se tiene amplio conocimiento del material. Además explica los conceptos de manera práctica, facilitando su aplicación al proyecto propuesto.

La bibliografía Administración Financiera amplía los conceptos financieros utilizados, aportando una mayor comprensión de los mismos.

En el trabajo propuesto se utilizarán las siguientes herramientas financieras:

6.2.1. Valor Presente Neto (VPN): “Es la diferencia entre el valor de mercado de una inversión y su costo”⁷.

La definición presentada trata de explicar que un negocio o proyecto resultaría interesante establecerlo en el mercado, si su valor una vez operando es mayor a su costo y por lo tanto se obtendría una ganancia.

Cálculo

Para obtener el VPN del proyecto presentado en primer lugar se estimarán los flujos futuros de efectivos que producirá dicho proyecto. Luego los flujos calculados deberán ser descontados para estimarlos a su valor presente. Finalmente se obtendrá el valor del VPN como la diferencia entre el valor presente de los flujos futuros de efectivo y el costo de inversión para emprender el proyecto.

Se decidirá si el proyecto resulta rentable a partir del resultado que arrojó el valor presente neto. Si éste es:

- ✓ Positivo: la inversión debe ser aceptada
- ✓ Negativo: debe ser rechazada
- ✓ Cero: resulta indiferente emprender la inversión o no.

⁷ Ross S. A., Westerfield R. W., Jordan B.D. “Fundamentos de Finanzas Corporativas” Edit. McGraw-Hill. Quinta Edición.

6.2.2. Tasa Interna de Rentabilidad (TIR): “Tasa de descuento que iguala el valor presente de los egresos de efectivo esperados con el valor presente de los ingresos esperados”⁸.

Regla de aceptación

Para decidir si el proyecto va a ser aceptado, se debe comparar la tasa de rendimiento calculada anteriormente con la tasa de rendimiento requerida. Esta tasa requerida, conocida como “tasa de corte”, depende de las expectativas de los dueños del emprendimiento a desarrollar. Por lo tanto si la TIR excede la tasa de corte se acepta el proyecto, de lo contrario se rechaza.

6.2.3. Período de recupero descontado: “Período que se requiere para que los flujos de efectivo descontados de una inversión sean iguales a su costo inicial”⁹.

Para su cálculo se divide la inversión inicial entre los flujos de efectivo anuales descontados generados durante el período de recuperación. Si el período de recuperación descontado que se calcula resulta menor que el período de recuperación máximo aceptable, el proyecto resulta aprobado, si no se lo rechaza.

Existen algunas ventajas con respecto a este método:

- Al utilizar para su cálculo flujos de dinero descontados, se considera el valor del dinero a través del tiempo.
- No se aceptan inversiones con un valor presente neto negativo.

Desventajas:

- Ignora los flujos de fondos generados después del período de recuperación.
- Se encuentra sesgado contra los proyectos a largo plazo.

^{8,9} James C. Van Horn “Administración Financiera” Editorial Prentice-Hall Hispanoamericana S.A. Décima Edición

6.2.4. Índice de rentabilidad: “Índice que se calcula como el valor presente de los flujos futuros de fondos dividido por la inversión inicial”¹⁰.

Este índice mide el valor creado en la inversión, por cada peso invertido en ella. Al estar conectado con el valor presente neto, pueden relacionarse para concluir si la inversión resulta rentable. Por lo tanto si el índice de rentabilidad da como resultado un número mayor a 1, el VPN dará positivo y por lo tanto la inversión se acepta. Si el índice es menor a 1, ocurrirá lo contrario.

Para dejar en claro algunos conceptos utilizados se define:

Flujo de Fondos: Efectivo generado a partir de las actividades normales de la empresa. Toma en cuenta las salidas reales de caja, como ser los impuestos o gastos, sin considerar por ejemplo las depreciaciones. Permite determinar si los flujos de entrada de una empresa, provenientes de sus operaciones de negocios, son suficientes para cubrir sus flujos de salida cotidianos.

Flujo de Fondos Descontados: Cálculo del valor presente de los flujos de fondos, utilizando una tasa de descuento¹¹.

6.3-ANÁLISIS DE ESCENARIOS

Concepto: Determinación de lo que sucede a las estimaciones del *Valor Presente Neto (VPN)*, cuando se cuestiona ¿qué sucedería si...?¹²

Cuando se realiza la evaluación de un proyecto de inversión, es necesario preparar los flujos de fondos futuros que arrojará el emprendimiento con información que se dispone en la actualidad. Por lo tanto no existe certeza que dichos flujos en el futuro darán esos resultados, ya que pueden ser influidos tanto por variables externas (inflación, medidas gubernamentales, competencia, demanda, etc.) como internas (precios, competencia, etc.).

^{10, 11, 12} Ross S. A., Westerfield R. W., Jordan B.D. “Fundamentos de Finanzas Corporativas” Editorial McGraw-Hill. Quinta Edición.

El análisis de escenarios permite investigar los cambios que pueden producirse en el valor presente neto a partir de la adopción de diferentes supuestos. Para realizar dicho análisis se utilizaron tres escenarios posibles:

1. **Escenario Normal:** es el escenario base construido a partir de estimaciones con la mayor probabilidad de ocurrencia.
2. **Escenario Pesimista:** indicará el valor presente neto mínimo del proyecto. Es el peor caso que puede suceder en el análisis y para definirlo se debe asignar el valor menos favorable a las variables.
3. **Escenario Optimista:** totalmente opuesto al escenario anterior, se le atribuyen a las variables que componen el flujo de fondo el mayor valor posible.

Los escenarios planteados son útiles para indicar que es lo que puede suceder, pero no indica si debe emprenderse o no el proyecto; ya que al estar trabajando con estimaciones no se tiene certeza de que esas cifras se presenten en la realidad. De todas maneras si la decisión se rige por la regla del valor presente neto, expuesta en el apartado anterior, se puede concluir que si en los tres escenarios se obtiene un VPN positivo no se dudaría en emprender el proyecto.

6.4- ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Concepto: Investigación sobre lo que le sucede al VPN cuando solamente se cambia una variable¹³.

En el análisis de sensibilidad se congelan todas las variables excepto una y corresponde analizar que tan sensible es el resultado del valor presente neto ante el cambio de esa variable.

Este análisis al ser una variante del análisis de escenarios pretende objetivos similares, realizar un estudio de las variables que afectan y en que magnitud el resultado económico del proyecto. Tampoco indica exactamente si se debe

¹³ Ross S. A., Westerfield R. W., Jordan B.D. "Fundamentos de Finanzas Corporativas"
Editorial McGraw-Hill. Quinta Edición.

emprender el proyecto, ni que acciones emprender con las variables que afectan la rentabilidad del emprendimiento, solo se obtiene información para tener en cuenta en el futuro.

6.5- MATRIZ FODA

Es una herramienta de utilidad para analizar la situación competitiva de una organización, proporcionando información para corregir o implementar diferentes acciones que generen bienestar a la empresa.

El análisis comienza identificando cuatro factores claves:

- Fortalezas y Debilidades: correspondientes al ambiente interno y sobre las cuales puede ejercer modificaciones la organización.
- Oportunidades y Amenazas: establecidas por el entorno externo y sobre las cuales es difícil influir.

Para poder clasificar los ítems en los cuatro factores descriptos precedentemente, no hay que tener en cuenta la disposición física de ellos, sino el control que se les pueda llegar a ejercer. Como regla general lo que afecta a la empresa pero no se controla es externo y aquello que se controla y afecta la organización es interno¹⁴.

Para una mejor interpretación, los factores claves identificados se esquematizan en el siguiente cuadro:

	Positivo	Negativo
Interno	Fortalezas	Debilidades
Externo	Oportunidades	Amenazas

¹⁴ Arthur A. Thompson Jr., A. J. Strickland III “Administración Estratégica” Editorial McGraw-Hill. Undécima Edición.

- Fortalezas: Capacidades y habilidades con que cuenta la organización y que la colocan en una posición privilegiada frente a la competencia. Determina los recursos con los cuales podemos competir.
- Debilidades: Recursos de los que se carece o habilidades que no se poseen y que provocan una posición desfavorable frente a la competencia.
- Oportunidades: Factores positivos con que cuenta el entorno, que al ser aprovechados por la empresa le permite obtener ventajas competitivas.
- Amenazas: Situaciones que provienen del entorno y que atentan contra la permanencia de la organización.

Luego de evaluar y relacionar estos cuatro factores, puede conocerse las ventajas y desventajas respecto a la competencia y planear estrategias para lograr una empresa competitiva. El objetivo es poder disminuir las debilidades, incrementar las fortalezas, aprovechar las oportunidades y atender las amenazas.

6.6- Análisis de PORTER¹⁵

Cuando una organización va a establecerse en un mercado competitivo es necesario analizar el ambiente externo donde se situará, para conocer la presión competitiva que ejercerán y diseñar una estrategia adecuada.

En el análisis se utiliza el modelo de las cinco fuerzas de Porter, como instrumento para diagnosticar las fuerzas competitivas y establecer como influyen en el emprendimiento propuesto.

Porter sostiene que el estado de la competencia en el mercado depende de las siguientes fuerzas:

1. Rivalidad entre las compañías de la industria

En el mercado existe la necesidad de competir, y la industria hotelera no es ajena a esta situación, ya que compite por la preferencia de los huéspedes.

Algunas estrategias competitivas utilizadas por los establecimientos hoteleros podrían ser: excelente atención, servicios adicionales, ubicación privilegiada, etc. pero la más poderosa para diferenciarse son los precios y en los establecimientos hoteleros se refleja a partir de promociones turísticas.

Lo importante es conocer la presión que la competencia va a ejercer en el emprendimiento propuesto, y una vez determinada ante que tipo de rivalidad se encuentra, diseñar y emplear estrategias competitivas exitosas que permitan un crecimiento mayor que la competencia.

2. Empresas en otras industrias que ofrecen productos sustitutos

Los establecimientos que ofrecen un servicio sustituto al de los hoteles, ejercen presiones competitivas para que las personas los elijan para alojarse. La magnitud de esas presiones depende principalmente de tres factores:

¹⁵Arthur A. Thompson Jr., A. J. Strickland III “Administración Estratégica” Editorial McGraw-Hill. Undécima Edición.

- Si los sustitutos tienen un precio más accesible.
- Si su calidad, desempeño y otros atributos son mejores.
- Facilidad con la que los huéspedes pueden acceder al alojamiento sustituto.

Por lo tanto si los demás servicios tienen precios más bajos, ofrecen mejor atención, más comodidades y está fácilmente disponible, puede esperarse que los huéspedes cambien rápidamente sus preferencias.

3. Ingreso de nuevos competidores

Existen diversos factores para que los nuevos competidores decidan establecerse en este mercado determinado:

- Menores costos de instalación.
- Políticas gubernamentales que permitan exenciones.
- Diferencias propias del servicio.
- Gran cantidad de demanda.

Los nuevos hoteles pueden ocasionar amenazas competitivas, pero las posibilidades de ingresar en el mercado dependen de dos factores:

- Barreras para el ingreso
- Reacción de los establecimientos hoteleros establecidos.

Las barreras les generarán a estos nuevos establecimientos dificultades para establecerse en el mercado.

Los obstáculos pueden ser:

- Requerimiento de recursos: cuanto más difícil sea obtener los recursos necesarios para la instalación de los nuevos establecimientos, más limitados serán sus ingresos a la industria hotelera.
- Políticas reguladoras: el gobierno puede ser responsable de aplicarlas.

- Difícil acceso para los huéspedes: si el servicio sustituto es más difícil de obtenerse que el que se encuentra en el mercado, es menos probable que las personas deciden hospedarse en el sustituto.

4. Poder de negociación que ejercen los proveedores

Los proveedores necesarios para la industria hotelera pueden generar una fuerza competitiva importante, dependiendo de lo significativo que sea el producto o servicio que venden para el establecimiento, de la facilidad con que se puede acceder a otros proveedores con igual producto o servicio y la importancia que tiene el hotel para el proveedor. Cuanto más importante es el proveedor para ese establecimiento, mayor será la fuerza competitiva que puede generar. Los proveedores de los productos de limpieza y los del servicio de lavandería son necesarios para brindar el servicio de alojamiento, y por lo tanto pueden ejercer el poder de negociación.

5. Poder de negociación que ejercen los compradores

Un mercado o segmento no será atractivo cuando los clientes están muy bien organizados, el producto tiene varios o muchos sustitutos, el producto no es muy diferenciado o es de bajo costo para el cliente; lo que permite que pueda hacer sustituciones por igual o a muy bajo costo. A mayor organización de los compradores mayores serán sus exigencias en cuanto a reducciones de precios, de mayor calidad y servicios y por consiguiente el establecimiento tendrá una disminución en los márgenes de utilidad.

7-DESARROLLO DEL PROYECTO

7.1- ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA HOTELERA DEL PAÍS

A mediados de los '90 se produjo una gran expansión de la industria hotelera en el país. Pese a la crisis económica que sufrió Argentina en los últimos años, esta actividad ha logrado en promedio un importante crecimiento en el sector; este fenómeno produce una fuerte atracción para inversores tanto nacionales como extranjeros en el rubro turístico, generando de esta manera un bienestar económico.

El turismo extranjero ha sido un gran protagonista del crecimiento turístico, atraído por las bellezas naturales, la gastronomía particular por la que se caracteriza Argentina y un factor por destacar: la devaluación que sufre la moneda del país.

Según datos oficiales de Secretaría de Turismo de la Nación¹⁶, en los últimos años fueron más los turistas que ingresaron al país que los que se fueron al exterior, arrojando una balanza turística positiva. Por tal motivo el gobierno realizó un relevamiento en el aeropuerto Ezeiza, sobre la cantidad de turistas extranjeros que ingresaban a Argentina (turismo receptivo) y los dispuestos a vacacionar en el exterior (turismo emisor). Los resultados, fueron los siguientes:

Trimestre	Turismo receptivo	Turismo emisor	Saldo
Año 2006	2.060.127	1.151.547	908.580
1º	560.265	295.115	265.150
2º	445.302	270.821	174.481
3º	492.252	292.492	199.760
4º	562.308	293.119	269.189
Año 2007			
1º	621.786	365.877	255.909
2º	526.143	312.194	213.949

Fuente: INDEC-SECTUR. Encuesta de Turismo Internacional.

Como se expone en la tabla, durante el año 2006 y los dos primeros trimestres del 2007, fueron más los turistas que arribaron al país que los que decidieron vacacionar en el exterior. En el primer semestre transcurrido del 2007 los turistas ingresados superaron en un 14.2% a los arribos ocurridos en igual semestre

¹⁶ www.sectur.gov.ar

del año 2006¹⁷.

El país se está preparando para afrontar ese crecimiento turístico, ya que según información emitida por el secretario de turismo de la nación Sr. Carlos Meyer a principios del 2007 se construyeron unos 250 nuevos hoteles por una cifra cercana a los 1.900 millones de pesos. Lo cual significa un crecimiento de la oferta hotelera del 3 %¹⁸.

Las plazas disponibles, según datos del año 2006, se representan de la siguiente manera:

Oferta de Alojamiento en la República Argentina¹⁹

Provincia	Plazas disponibles por provincia y establecimientos- Año 2006					Apart Hotel	Hotel s/cat	SUB TOTAL
	Hotel *	Hotel **	Hotel ***	Hotel ****	Hotel *****			
Bs. As. Cdad.	1.874	4.353	6.809	12.179	8.155	5.786	1.504	40.660
Bs. As. Pcia.	22.956	24.998	24.180	9.301	1.712	15.561	10.322	109.030
Córdoba	9.000	10.418	5.044	2.670	783	732	3.073	31.720
Chaco	497	477	472	212	304	24	408	2.394
Chubut	397	1.107	1.492	1.141	0	1.076	570	5.783
Catamarca	73	104	951	199	0	44	820	2.191
Corrientes	1.307	819	1.206	572	0	0	967	4.871
Entre Ríos	1.567	1.009	1.858	902	827	2.165	1.580	9.908
Formosa	100	90	300	0	154	72	462	1.178
Jujuy	502	785	390	905	0	16	152	2.750
La Pampa	897	766	700	290	0	0	0	2.653
La Rioja	217	45	899	467	204	105	554	2.491
Mendoza	2.698	2.185	3.450	1.274	584	1.373	1.993	13.557
Misiones	888	551	1.791	1.146	840	295	445	5.956
Neuquén	901	1.584	1.528	513	0	2.786	118	7.430
Río Negro	4.796	2.799	3.112	1.284	1.434	291	1.546	15.262
Salta	521	1.274	2.284	1.095	624	639	1.369	7.779
San Juan	104	360	470	218	0	686	767	2.605
San Luis	1.606	504	1.246	1.205	0	103	869	5.533
Santa Cruz	549	796	1.407	1.282	297	464	2.171	6966
Santa Fe	562	2.156	2.641	2.577	0	96	1.605	9.637
Santiago del Estero	1.775	3.553	2.158	1.342	0	1.791	0	10.619
Tierra del Fuego	41	210	795	693	188	478	520	2.925
Tucumán	628	457	1.116	886	310	0	1.160	4.557
Totales	52.582	57.020	59.490	30.174	8.261	28.797	31.471	267.795

Fuente: Organismos provinciales y municipales de turismo

Elaboración: Dirección de Estudios de Mercado y Estadística - Secretaría de Turismo de la Nación

¹⁷ www.sectur.gov.ar

¹⁸ Diario Clarín fecha 19/01/07.

¹⁹ www.turismo.gov.ar .Secretaría de Turismo de la Nación.

Como puede observarse en la tabla anterior, la provincia de Buenos Aires ofrece la mayoría de las plazas hoteleras y en segundo lugar la provincia de Córdoba. Esta última, cuenta con diversas zonas turísticas que atraen a millones de personas, las más visitadas son el Valle de Calamuchita, el Valle de Traslasierras, el Valle de Punilla y la ciudad de Córdoba.

El presidente de la Agencia Córdoba Turismo Sr. Carlos Alessandri señaló que la provincia de Córdoba se constituyó en uno de los principales destinos turísticos de la Argentina, ya que recibió entre diciembre del 2006 y abril del 2007 aproximadamente cinco millones de turistas, los cuales ingresaron a la provincia 3000 millones de pesos. Además el turismo se ha convertido en la segunda actividad dinámica económica de la provincia, empleando 90000 personas en el rubro²⁰.

El crecimiento que experimenta el turismo en Argentina, se refleja en la generación de fuentes de trabajo para de esta manera satisfacer la demanda hotelera en constante ascenso, logrando una mejor distribución del ingreso en las localidades turísticas de todo el país.

Para conocer como incide la actividad turística en los niveles de ocupación, la Secretaría de Turismo de la Nación realizó una encuesta entre el 24 de octubre del 2006 y el 8 de diciembre del mismo año. Se entrevistaron 5600 habitantes. Los resultados fueron más que positivos, ya que el 40.5% de los entrevistados están vinculados con el sector turístico²¹. Hay que destacar que en los comienzos de la explotación de dicha actividad, se destacaba una fuerte participación del sexo masculino pero concurrentemente la participación femenina se hace más presente en la fuerza de trabajo sectorial.

Como puede observarse, el turismo es una fuente generadora de bienestar económico que produce una gran distribución de los ingresos. Y la realidad actual del país muestra un panorama favorable para el futuro y las expectativas del sector turístico concuerdan.

²⁰ www.mapasdecordoba.com.ar/blog/turismo

²¹ www.turismo.gov.ar Gacetillas de prensa 2006.

7.2- ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA HOTELERA DEL VALLE DE CALAMUCHITA

Se analizan las localidades más importantes del Valle de Calamuchita, como son:

❖ Villa General Belgrano²²

Localidad que se encuentra a solo 88 Km. de la ciudad de Córdoba capital, entre dos lagos de los más atractivos de Córdoba: el dique de Los Molinos y Embalse de Río Tercero.

Su historia comienza a principios de la década del 30 con la llegada del alemán Pablo Heintze para formar cooperativas agrícolas y forestar al estilo alemán. Y aunque el pueblo era habitado por unas quince familias de criollos, el estilo europeo comenzó a instalarse con la llegada de las primeras familias alemanas años más tarde.

En 1937 se la denomina "Villa Calamuchita". Pero en 1943 la legislatura provincial decide cambiar el nombre a Villa General Belgrano, en homenaje al creador de la bandera Argentina y se establece el día de fundación el 11 de octubre de 1932.

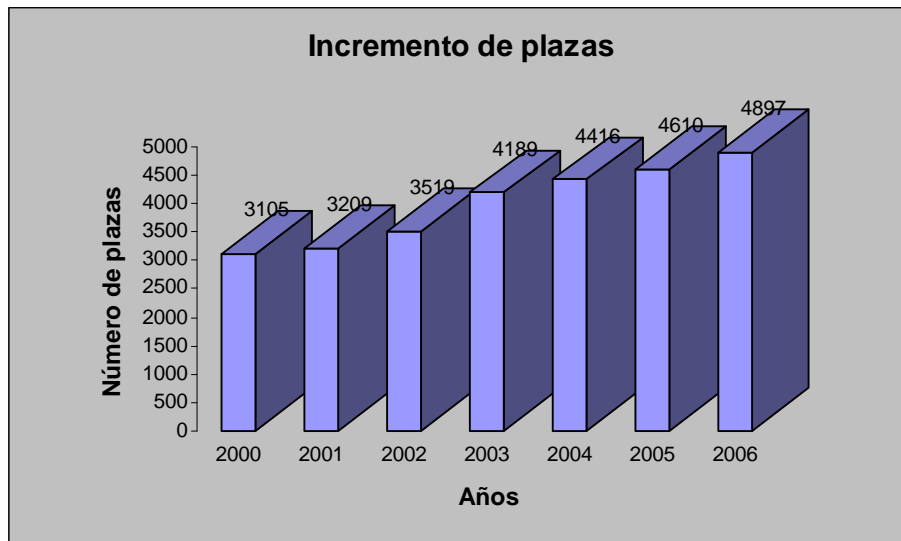
En la actualidad la localidad se caracteriza por su arquitectura que se asemeja a una aldea de estilo centroeuropeo, con costumbres y gastronomía típica alemana.

Turismo

La Villa cuenta con diversos atractivos turísticos de difusión nacional como la: Fiesta Nacional de la Cerveza, Fiesta nacional de la Masa Vienesa y Fiesta del Chocolate Alpino. Además ofrece la realización de actividades tales como: travesías 4 x 4, golf, pesca, cabalgatas, ascensos a la Torre Mirador, paseo de los tres arroyos, caminatas, etc.

En el cuadro siguiente puede visualizarse el incremento que experimentó la capacidad hotelera de la localidad en los últimos años, la cual dispuso un total de 4897 plazas en el año 2006.

²² Dirección de Turismo de Villa General Belgrano. Sra. Griselda Rivero



Fuente: Dirección de turismo de Villa General Belgrano Sra. Griselda Rivero

Este incremento que puede visualizarse en las plazas disponibles de la Villa, se produjo en primer lugar por la fabricación de complejos de cabañas y en segundo lugar por establecimientos hoteleros.

❖ **Santa Rosa de Calamuchita**

La ciudad de Santa Rosa de Calamuchita se encuentra ubicada entre las sierras grandes y las sierras chicas, a orillas del río Santa Rosa a 96 Km. de Córdoba Capital.

Los primeros pobladores del lugar fueron los comechingones y sanavirones, pero en 1528 llega al Valle el primer conquistador español, Don Francisco Cesar y los indios fueron destituidos y las tierras entregadas en merced.

Aunque no se encontraron documentos que testifiquen su fundación, se considera como tal el año 1575, con las primeras estancias españolas.

Turismo²³

Santa Rosa cuenta con un turismo de diversas edades, ya que la localidad ofrece una amplia variedad de entretenimientos. Anualmente Calamuchita organiza festivales y eventos culturales para toda la familia.

²³ Información obtenida de la Secretaría de Turismo de la localidad de Santa Rosa.

Los circuitos turísticos más accesibles son: travesías 4 x 4, cabalgatas, mountain bike en el Cerro Champaquí de 2884 metros y por el cordón montañoso de las Sierras Chicas. Además la localidad ofrece visitas guiadas al parque ecológico educativo El Faro.

El Río Santa Rosa permite en su nacimiento la práctica de pesca deportiva y en sus costas disfrutar de los siete balnearios con que cuenta la localidad.

Por la noche convoca a jóvenes de toda la zona para disfrutar de sus boliches y pubs. Para las personas mayores existen confiterías, paseos, teatro, cine y bowling sobre su calle principal.

La Dirección de Turismo de Santa Rosa de Calamuchita realizó una investigación en el verano del 2006 sobre la capacidad receptiva en plazas que ofrecía la localidad; arrojando un total de 17563 plazas de las cuales 10678 están disponibles todo el año y en el verano se agregan las 6885 plazas restantes. La distribución según modalidad y categoría puede visualizarse en el siguiente cuadro:

MODALIDAD Y CATEGORIA	CANTIDAD DE PLAZAS
HOTEL 3*	175
HOTEL 2*	231
HOTEL 1* Y N/C	887
COMPLEJO DE CABAÑA	1285
APART CABAÑA	496
CABAÑA	545
DEPARTAMENTOS	704
CAMPING	5845
INMOBILIARIAS y CASAS DE ALQUILER	510
SUBTOTAL	10,678

Fuente: Secretaría de Santa Rosa de Calamuchita

Las épocas del año donde la ocupación hotelera oscila entre el 80% y el 100% son:

- Temporada Estival, se extiende 60 días.
- Semana Santa, por 4 días.
- Vacaciones de Invierno, un total de 15 días.
- Fin de semana largo del 17 de agosto, solo 3 días.
- Octubre, 3 días
- Extras, hacen un total de 20 días.

Durante la tercera semana de enero del 2006 con motivos de conocer el impacto económico que ocasionó el turismo en la localidad, sobre una muestra de 540 personas se investigó que el gasto promedio fue de \$ 73 por persona por día.

❖ **Embalse**

Embalse se encuentra entre las laderas Sierras Chicas al norte y las sierras de Los Cóndores al sur, a 110 Km. de Córdoba capital por la ruta provincial N° 5. Fue fundada el 10 de agosto de 1911 como un pequeño pueblito, pero en la actualidad cuenta con una población de 11200 personas ampliándose a 15000 personas en época estival.

Además de ser una localidad turística se identifica como energética, ya que en ella se encuentra la llamada *Centra Nuclear de Embalse de Río tercero*. Su nombre proviene por el dique más importante de Sudamérica, el cual fue construido por los ingenieros Posse y Fitz Siman inaugurado en 1930. Con sus aguas se alimentan varias usinas hidroeléctricas de la zona.

Todos los veranos al rebalsar el nivel del dique, el vertedero denominado La Villa ubicado en la localidad, convoca a miles de personas por su maravillosa vista. Además en el vertedero puede visitarse el Centro de Piscicultura.

En el lago se realizan diversos deportes acuáticos como: canoa, alquiler de motos de agua, paseos por el lago en catamarán, pesca deportiva de pejerrey, mojarra, etc. A orillas de sus aguas se encuentra el Centro Turístico Embalse, que cuenta con pileta olímpica, chalet y siete hoteles con capacidad de alojamiento para 600 personas. Actualmente varios de los hoteles se encuentran en refacciones.

En el centro de la localidad se puede disfrutar de confiterías y varios centros comerciales con artículos artesanales. Y el lugar que atrae a miles de personas de otras localidades es el casino, ya que es el único en el Valle de Calamuchita.

Los lugares más visitados a pocos kilómetros de Embalse son: La Gruta, La Piedra del Hongo y la Segunda Usina.

Turismo

Los datos son obtenidos del Sr. Adrián Cáceres, encargado de la Dirección de Turismo de Embalse. La localidad cuenta aproximadamente con 600 plazas disponibles y los porcentajes de ocupación hotelera que obtienen son:

- Enero 100%
- Febrero 90%
- Marzo 60%
- Semana Santa 90%
- Julio y agosto 70%
- Fiesta de la cerveza 100%
- Diciembre 70%

Embalse dispone de un hotel dos estrellas cuyos precios son de \$ 90 a \$150 por pareja. Un hotel una estrella cuya tarifa es de \$ 80 la habitación doble, varios hospedajes que cuestan aproximadamente \$ 60 y cabañas para dos, cuatro y seis personas, las cuales dependiendo de la temporada sus precios varían de \$ 100 en temporada baja para dos personas y en verano \$ 150.

❖ Villa del Dique

Localidad conocida como “La Perla de Calamuchita”, se encuentra ubicada sobre las costas del Embalse a 120 Km. de Córdoba Capital. Fue fundada el 11 de octubre de 1935 sobre territorio de los antiguos comechingones.

En la actualidad habitan 2500 personas, pero en época estival por su gran concurrencia de turismo se incrementan a 10000 personas.

Villa del Dique ofrece diversos deportes náuticos y pesca de pejerrey, se

puede escalar el Cerro Astrada, visitar las ruinas de los comechingones y un barrio residencial denominado La Embalsina.

Turismo²⁴

La localidad de Villa del Dique cuenta con los siguientes hoteles:

Hotel	Categorización
El Portal de la Villa	3 Estrellas
La costa Apart Hotel	2 Estrellas
San Carlos	1 Estrella
Venecia	1 Estrella
Valle Azul	1 Estrella
El Puesto	1 Estrella
El Cantel de Maria	Hospedaje
Parador Alnte Brown	Sindicato
Colonia de Luz y Fuerza	Sindicato
Ospaca	Sindicato

Fuente: Secretaría de Turismo de Villa del Dique

Los diez hoteles descriptos cuentan en total con una capacidad para hospedar a 600 personas aproximadamente.

Con respecto a los precios, el hotel Portal de la Villa es el de mayor categoría que posee la localidad y sus tarifas son bastante accesibles, ya que en temporada alta una habitación doble tiene un costo de \$120. Los hoteles correspondientes a sindicatos tienen un costo aproximado de \$45 por personas, pero solo pueden hospedarse los afiliados a determinado sindicato.

Además Villa del Dique ofrece a los turistas 30 complejos de cabañas con capacidad para dos, cuatro, seis y hasta ocho personas. Sus precios varían dependiendo de los servicios que el complejo ofrezca, en temporada baja una cabaña para 2 personas cuesta desde los \$100 hasta los \$150 y en temporada alta su costo de eleva desde los \$150 a \$180.

²⁴ Información obtenida de la Secretaría de Turismo de Villa del Dique.

8- ANÁLISIS DEL ENTORNO²⁵

Villa Rumipal es una de las localidades que integra el llamado Valle de Calamuchita. Se ubica al sudoeste de Córdoba capital a 116 kms sobre la ruta provincial N° 5; dentro de la Pedanía Monsalvo, en el Departamento Calamuchita.

Fue fundada por Gustavo Riemann, un ingeniero civil berlinés que llegó al país en 1915 para trabajar en las obras del dique de Río Tercero. En ese momento comenzó a comprar los campos donde hoy se levanta la Villa y en 1928, ante la terminación de las obras del Dique del Embalse, decide lotear sus propiedades y ponerlas a la venta. Considerándose el día 6 de septiembre de 1930 como fecha definitiva para la fundación de la localidad de Villa Rumipal.

En 1933 Gustavo Riemann funda la Cooperativa de Obras y Servicios Públicos de Villa Rumipal Ltda., pero adquirió personería el 7 de septiembre de 1934 y fue inscrita en la Dirección General de Cooperativas el 3 de Abril de 1935. De esta manera la Villa pasó a ser el primer pueblo de todo el departamento Calamuchita en contar con energía eléctrica.

Al poco tiempo formó una comisión para la construcción de un dispensario público que en la actualidad se encuentra registrado con el nombre de Emilia Menéndez. En 1939 se funda la primera escuela primaria llamada Primera Junta.

En 1940 se inicia la construcción de la Colonia Alemana, para hacer más fluida la actividad turística. En el mismo año se instaló la primera estación de servicio y en 1945 se inaugura la Plazoleta Municipal.

En 1953 abre sus puertas la Parroquia Nuestra Sra. De Fátima.

Entre otras obras del colonizador resolvió la plantación de árboles en gran escala e ideó además el balneario.

Villa Rumipal se encuentra dentro del circuito del Valle Azul de los Grandes Lagos. Ya que el Embalse de Río Tercero baña su extensa costa, sobre la cual se encuentra el **Camping Municipal** de Villa Rumipal de 6 hectáreas de extensión, con todos los servicios disponibles. Y el **Balneario Municipal** que cuenta con playas de arena y rampas para desarrollar las más variadas actividades náuticas como: esquí,

²⁵ Información obtenida de la encargada de la Secretaría de Turismo de Villa Rumipal. Srta. Maricel López.

windsurf, jet-sky, navegación a vela y contratación de excursiones de pesca deportiva en bote. También se puede disfrutar de la **Playa de los Alemanes**, una bahía con playas de suave declive, aguas cristalinas y rodeadas de exuberante vegetación.

En 1954 con la colaboración de la población se inaugura el **Club Náutico y Deportivo Rumipal**. Sitio donde actualmente se realizan diferentes disciplinas deportivas, tales como: Fútbol, Básquet, Natación, Voley, Gimnasio, etc.

En 1980 en la localidad de Villa Rumipal existía un aeródromo donde su actividad de vuelos civiles era intensa y más aun los fines de semana, beneficiando de esta manera la actividad turística. Pero en 1993 la seguridad comenzó a preocupar y se toma la decisión de cambiar la pista de tierra por una de asfalto de 1200 mts de largo por 23 mts de ancho. Cuando se termina la pista asfaltada el aeródromo pasa a llamarse "**Aeropuerto Villa Rumipal**" posicionando a la localidad como la primera de la provincia con aeropuerto propio.

De esta manera se inserta en el turismo con una ventaja asombrosa, ya que se espera turistas de todas las regiones.

Actualmente Villa Rumipal cuenta con una población de 2600 habitantes, llegándose a incrementar hasta 5000 habitantes en épocas vacacionales.

Se caracteriza por ser una localidad para descansar, pero su ubicación permite fácilmente llegar a localidades vecinas, como Santa Rosa de Calamuchita y Villa General Belgrano, que cuentan con eventos de gran importancia como la Fiesta de la Cerveza y del Chocolate.

Atractivos turísticos:

- Ascenso al **Cerro Villa Rumipal**, mirador natural el cual se puede hacer en automóvil o caminando y otorga una vista panorámica del pueblo, el embalse de Río Tercero y su lago, la Central Nuclear y los conglomerados urbanos cercanos.
- Visita a la **Capilla Nuestra Señora de Fátima**: en ella se festeja la fiesta

- patronal el 13 de octubre de cada año en honor a la Virgen de Fátima.
- Complejo turístico **El Torreón**: réplica de la torre del castillo español de Manzanares, el cual ofrece tobogán acuático, museo regional, laberinto juego para niños y grandes confiterías y restaurantes.
 - **El Edén**: reserva faunística con las especies autóctonas del Valle de Calamuchita.
 - **Festival Provincial del Lago**: cada año durante la tercera semana de enero se realiza dicho festival, en el cual los participantes realizan competencias de sky, cruce a nado del lago, supervivencia, aeróbica, etc.
 - Visitas a la **Gruta de la Inmaculada Concepción**.
 - **Exhibiciones aéreas**: como paracaidismo, vuelos de bautismo, acrobacia aérea, parapente, entre otros.

INDUSTRIA HOTELERA

Actualmente la localidad de Villa Rumipal cuenta con aproximadamente 181 plazas correspondientes a hoteles, hosterías y 49 cabañas situadas en las cercanías de la ciudad. Dependiendo de la temporada las plazas van siendo modificadas.

Al entrevistar a la Srta. Maricel López encargada de la Secretaría de Turismo, hace hincapié de las debilidades que tiene esta localidad en el área turística - gastronómica. Comienza aclarando que no existe una oferta de alojamientos capaz de satisfacer a la demanda que se genera en temporadas altas o fines de semanas largos. Sostiene que la oferta gastronómica no es la adecuada, ya que existen dos restaurantes y pocos lugares de comidas rápidas. Especialmente en estos servicios no existen personas capacitadas en los oficios de hotelería y gastronomía.

Considera que la comercialización del turismo de la Villa no se ha explotado lo suficiente como para ser conocida a nivel nacional. Y no existe una concientización de la comunidad de lo importante que es la industria hotelera en la localidad.

Por lo tanto, se considera que la localidad de Villa Rumipal no cuenta con gran capacidad hotelera, transformándose esto en una ventaja estratégica para el

proyecto, ya que en reiteradas situaciones la capacidad de alojamiento de la ciudad se encuentra saturada.

Encuesta de la Municipalidad de Villa Rumipal

La encuesta realizada data de los años 2004 y 2005, no encontrándose información más reciente en la localidad de Villa Rumipal.

A partir de una serie de interrogantes de la Intendencia y la Dirección de Turismo sobre la satisfacción de los turistas, la Municipalidad de la Villa ha realizado una encuesta en las fechas claves como: Febrero 2004, Semana Santa, vacaciones de Julio y fin de Semana largo de Octubre del 2004 y los meses de enero y febrero del 2005. Los lugares para llevar a cabo dicha encuesta fueron los hoteles y hospedajes de la localidad y la oficina de turismo ubicada en el ingreso del balneario.

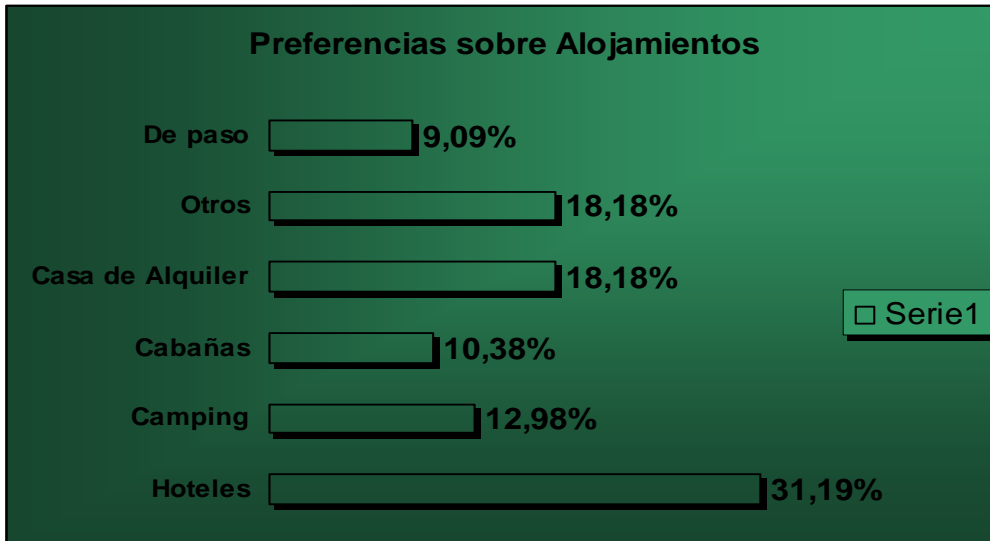
Al culminar la primera etapa de la encuesta, se llegó a la conclusión que un gran porcentaje de turistas son atraídos hacia la localidad de Villa Rumipal por:

- Las bellezas naturales.
- Prácticas de deportes náuticos y otras actividades.
- Buena atención al turista

A su vez un 75% de los encuestados reclaman:

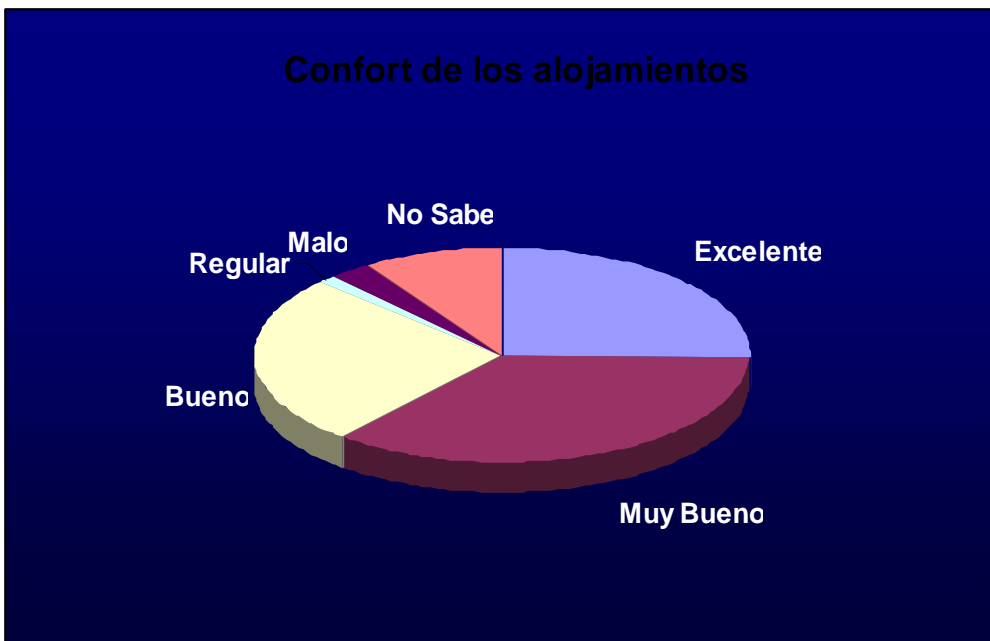
- Espectáculos nocturnos
- Mayor iluminación en la localidad
- Mejorar la infraestructura en cuanto a la gastronomía y cafetería.

En una segunda etapa sobre un total de 77 encuestados se llegó a las siguientes conclusiones:



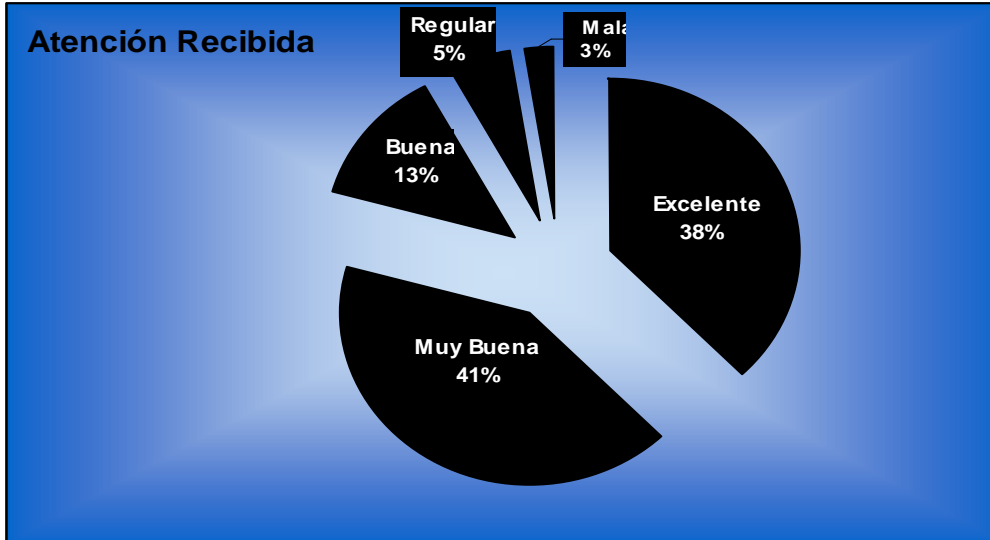
Fuente: Municipalidad de Villa Rumipal.

Como puede visualizarse en el gráfico un 31.19% prefieren hospedarse en hoteles, un 12.98% en camping, cabañas un 10.38%, casas de alquiler 18.18%, otros tipos de alojamientos 18.18% y un 9.09% de los encuestados estaban de paso por la localidad.



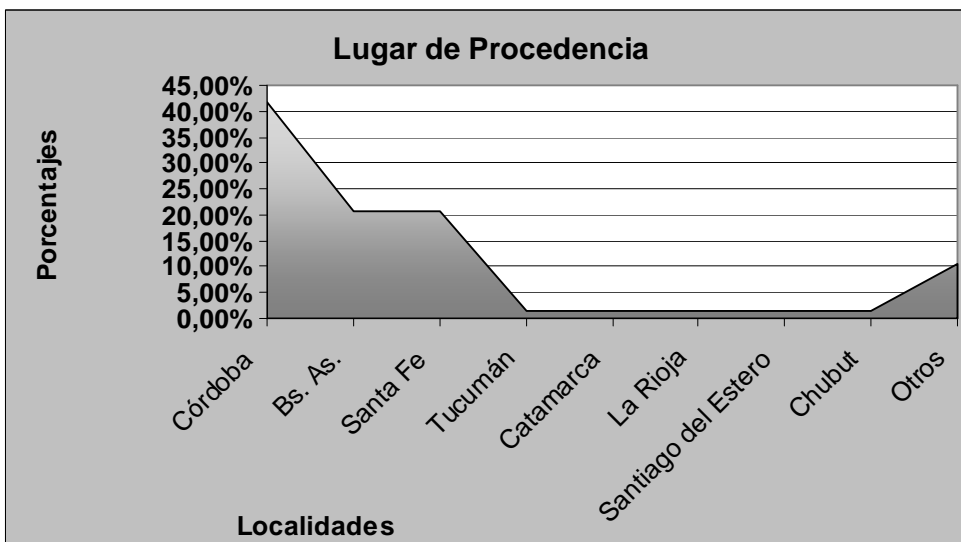
Fuente: Municipalidad de Villa Rumipal.

La opinión sobre el confort de los alojamientos en general es buena, ya que un 24.70% los categoriza como excelente, un 35.10% como muy bueno, 25.30% bueno, solo un 1.3% regular, 2.6% malo y un 9% no sabe que responder.



Fuente: Municipalidad de Villa Rumipal.

El resultado de la encuesta sobre la atención recibida es favorable ya que un 37.67% opina que han sido atendidos excelentemente, un 41.56% muy buena, 12.97% regular, 5.2% regular y 2.6% mala.



Fuente: Municipalidad de Villa Rumipal.

Como puede observarse en el gráfico la mayoría de los turistas, el 41.56% provienen de Córdoba; continúa Santa Fe y Buenos Aires representando el 20.78%. Las provincias de Tucumán, Catamarca, La Rioja, Santiago del Estero y Chubut están igualadas con el 1.30%. Y otras provincias representan el 10.38%

Al obtener los resultados de la encuesta, la Dirección de Turismo comenzó a trabajar en la concientización de la población para mejorar el servicio que se le brinda al turista. Como primera medida se les distribuyeron a los comerciantes y remiseros folletería de la localidad, ya que ellos son los primeros informantes turísticos que posee la misma y la atención al turista es fundamental para el desarrollo de la Villa.

En el momento se están gestionando cursos de capacitación para mozos/as, seminarios de concientización turística, etc.

Novedades

La ciudad de Villa Rumipal lanzará una publicación turística denominada “InfoTur” de la productora “La Salamandra Contenidos Multimediales”, ubicada en dicha localidad.

Es un producto realizado en Calamuchita y que se espera que tenga difusión nacional. El primer ejemplar ofrecerá mapas de Calamuchita, con rutas de accesos, distancias desde distintos puntos del país, oferta hotelera y todas las informaciones necesarias para los turistas.

El lanzamiento oficial de InfoTur se realizará el 25 de julio de 2007, con la actuación de diferentes artistas.

La localidad de Villa Rumipal dispone de una página Web, www.villarumipal.com.ar. Donde contiene información general de la localidad.

9-Estudio de Viabilidad Económica

9.1- Estudio Técnico

9.1.1-Balance de Obras Físicas

En el siguiente esquema pueden visualizarse los costos necesarios para la adquisición del terreno y la realización de las obras físicas para llevar a cabo el proyecto, los cuales hacen un total de \$1.164.000.

Dichos costos incluyen: honorarios de la arquitecta, construcción, pintura, decoración y aberturas de los espacios físicos mencionados en el siguiente cuadro.

Anexo Cuadro N° 1 Balance de Obras Físicas

Ítem	Unidades	Dimensiones	Costo
Terreno	1	1500 mts ²	\$ 96.000

Fuente: Arquitecto Eduardo García

Ítem	Unidades	Dimensiones por unidad	Costo por mt ² (IVA incluido)	Costo Total
Habitaciones con baño	20	30mts ²	\$ 1.250	\$ 750.000
Cocina - hall - Sala de estar	1	100mts ²	\$ 1.000	\$ 100.000
Restaurante	1	103mts ²	\$ 1.000	\$ 103.000
Pasillos	2	50mts ²	\$ 900	\$ 90.000
Estacionamiento	20	10mts ²	\$ 125	\$ 25.000
Inversión Total en Obras				\$ 1.068.000

Fuente: Arquitecta Paula Maurino

Costo sin IVA	\$ 882.645
Crédito Fiscal	\$ 185.355

9.2.2-Inversión en equipamientos e instalaciones

En el siguiente cuadro se encuentran los gastos necesarios en equipamientos e instalaciones para el proyecto a emprender. Los cuales hacen un total de \$194.492,23.

Anexo Cuadro Nº 3 Inversión en Equipamiento e Instalaciones				
Ítem	Unidades	Medidas	Costo unitario (IVA incluido)	Costo Total
Sommier con base- Piero	15	2 1/2 plazas (190 x 140 x 23 cm.)	\$ 970,43	\$ 14.556,45
Sommier con base- Piero	10	1 1/2 plaza (190 x 80 x 23 cm.)	\$ 642,23	\$ 6.422,30
Acolchados	15	2 1/2 plazas (230 x 230 cm.)	\$ 128,58	\$ 1.928,70
Acolchados	10	1 1/2 plaza (155 x 230 cm.)	\$ 94,56	\$ 945,60
Sábanas	15	2 1/2 plazas (230 x 250 cm.)	\$ 70,48	\$ 1.057,20
Sábanas	10	1 1/2 plaza (160 x 250 cm.)	\$ 48,75	\$ 487,50
Almohadas	40	PREFERENCE (65 x 40 cm.)	\$ 18,95	\$ 758,00
Toallas y toallones Artex	40	ARTEX 400 grs.	\$ 20,24	\$ 809,60
Totales				\$ 26.965,35

Fuente: Castor SA. (ver anexo presupuesto)

Sillones	5	3 cuerpos (2,00 x 1,00 mts.)	\$ 1.960,00	\$ 9.800,00
Sillones	22	2 cuerpos (1,60 x 1,00 mts.)	\$ 1.645,60	\$ 36.203,20
Sillones	5	1 cuerpo (0,90 x 1,00 mts.)	\$ 1.415,70	\$ 7.078,50
Totales				\$ 43.281,70

Fuente: Empresa Printed Sofa's

Mesas	23	Bahut Bajo Country con base giratoria	\$ 825,00	\$ 18.975,00
Totales				\$ 18.975,00

Fuente: Empresa Blanco Muebles

Aire Acondicionado- Calefacción.	22	Split de 1750 F.	\$ 1.200,00	\$ 26.400,00
Televisores	20	21 pulgadas	\$ 779,00	\$ 15.580,00
Televisores	2	29 pulgadas	\$ 1.349,00	\$ 2.698,00
Teléfonos	22		\$ 49,00	\$ 1.078,00
Heladeras Frigobar	20	81litros	\$ 929,00	\$ 18.580,00
Computadoras	2		\$ 1.300	\$ 2.600
Totales				\$ 66.936

Fuente: Empresa Megatone- Sucursal Río Tercero

Caldera de agua caliente	1	33000 Kcal/h.	\$ 16.221,18	\$ 16.221,18
--------------------------	---	---------------	--------------	--------------

Fuente: Empresa Agua y Gas (ver anexo presupuesto)

Piscina de fibra de vidrio	1		\$ 22.112,00	\$ 22.112,00
----------------------------	---	--	--------------	--------------

Fuente: Empresa Carboss (ver anexo presupuesto)

Total Inversión en Equipamiento				\$ 194.491,23
--	--	--	--	----------------------

Costo sin IVA	\$ 160.736,55
IVA Crédito Fiscal	\$ 33.754,68

9.1.3-Depreciaciones

Es preciso calcular las depreciaciones que recaerán en las obras físicas del proyecto y en los equipamientos e instalaciones. Pueden visualizarse las cuotas de amortización en el anexo cuadro N° 1, donde para su cálculo se utilizó el método de depreciación lineal con una vida útil de 50 años para las obras físicas, 10 años para equipamientos e instalaciones en general y 3 años para las computadoras.

9.1.4-Balance de Personal

Para realizar un análisis del personal necesario para el funcionamiento del hotel se recurrió al Convenio Colectivo de Trabajo N° 389/04, celebrado entre la Unión de Trabajadores Hoteleros y Gastronómicos de la República Argentina (U.T.H.G.R.A.) y la Federación Empresaria Hotelera Gastronómica de la República Argentina (F.E.H.G.R.A.), en los términos de la Ley N° 14.250²⁶. En el vigente convenio se definen los cargos con sus respectivas tareas para llevarlos a cabo.

Particularmente el presente proyecto contará con:

- Gerente o Jefe de recepción: la persona designada se encargará de dirigir y controlar al personal del establecimiento, emitir facturación y contratar el personal extra en caso de ser necesario. Además se comunicará con el contador para entregarle la información correspondiente y solucionar problemas que se presente.
- Recepcionistas: cuyas responsabilidades son tomar reservas de habitaciones, llevar el control de habitaciones, recibir a los huéspedes y asignarles alojamiento, estar atento a sus necesidades y efectuar la facturación. Tres personas desarrollarán funciones en este puesto en la temporada alta y media, las cuales trabajarán de lunes a viernes con turnos de 8 horas cada uno y rotativamente realizarán jornadas extras para encargarse de la atención de los huéspedes los fines de semana. En la temporada baja, debido a la disminución de los alojamientos, quedarán contratados sólo dos recepcionistas. Existe la posibilidad de contratar personal extra cuando la

²⁶ http://www.uthgra.org.ar/index.php?put=empleadores_convenios_detalle&id_convenio=7

demanda lo amerite y el gerente lo apruebe, por ejemplo los fines de semanas largos o tiempo vacacional.

- Mucamas: responsables de la limpieza de las habitaciones y sectores públicos del establecimiento y pedidos de ropa blanca y otros artefactos por parte de los huéspedes. En temporada alta y media para el puesto descrito, se contratará a dos personas de sexo femenino las cuales realizarán una jornada laboral de 4 horas cada una. Para la temporada baja, debido a la disminución de demanda del servicio de alojamiento, sólo una mucama se encargará del trabajo semanal y otra persona trabajará únicamente los fines de semana.
- Personal de vigilancia: Se contratará a dos personas que se encargarán de la vigilancia y seguridad del establecimiento, de los huéspedes y sus pertenencias.

El siguiente cuadro muestra el costo total de remuneraciones fijas que se incurrirá mensualmente, el detalle de los montos puede visualizarse en el Anexo Cuadro N° 2 y Cuadro N° 3.

Puesto	Sueldo Anual
Gerente	\$ 15.466,88
Recepcionista 1	\$ 22.609,94
Recepcionista 2	\$ 18.317,68
Recepcionista 3	\$ 5.506,56
Mucama 1	\$ 6.971,63
Mucama 2	\$ 4.350,71
Vigilante 1	\$ 11.588,07
Vigilante 2	\$ 3.710,79
Total	\$ 88.522,26

Para el cálculo del sueldo mensual se recurrió al convenio colectivo de trabajo de la Unión de Trabajadores Hoteleros y Gastronómicos de la República Argentina, en cual se establecen los sueldos brutos. (Ver anexo cuadro N° 5 de la UTHGRA).

Los montos expuestos en el cuadro anterior incluyen las horas extras, correspondientes a los días sábados desde las 13 hs. hasta las 0 hs. de los días domingos, en las cuales trabajarán los recepcionistas, el personal de vigilancia y las mucamas realizando turnos rotativos. El cálculo de las horas extras se encuentra explicado en el anexo cuadro N° 4.

9.1.5-Localización

El proyecto se desarrollará en la localidad de Villa Rumipal. Específicamente a una cuadra del balneario y a dos cuadras de la Terminal de Ómnibus de dicha localidad.

La decisión se debe a varios factores analizados:

- El incremento turístico que ha ocurrido en los últimos años en dicha zona, no se vio acompañado con un crecimiento en la industria hotelera.
- El Aeropuerto Villa Rumipal otorga mayores posibilidades de acceso a esta localidad, generando la posibilidad de contar con un sector turístico de nivel socioeconómico elevado, que recategoriza a la zona.
- Villa Rumipal está llevando adelante un proyecto para pavimentar la totalidad de la extensión de la avenida costanera Rogelio Gómez; además este emprendimiento también prevé la realización de obras de infraestructura turística como confiterías, restaurantes, etc. Esta obra una vez finalizada aportará a la localidad un espacio de circulación y de entretenimiento en la zona; al igual que el aeropuerto estas iniciativas son tendientes a elevar el nivel de la zona.
- Como se ha mencionado anteriormente Villa Rumipal se ubica sobre la costa del lago de Embalse, en este se pueden desarrollar todo tipo de actividades acuáticas por lo cual transforma a la ciudad en un excelente centro de recreación diurno. Debe tenerse en cuenta, además, que Villa Rumipal está a escasos kilómetros de los más importantes centros nocturnos de la zona, por lo cual el desplazamiento a estos es completamente accesible.

9.2-Estudio de Mercado

9.2.1- Tarifas: En el estudio descripto se establece el precio del servicio de alojamiento por la temporada; para ello se realiza un cuadro tarifario exponiendo sus precios.

TARIFA ESTIMADA POR TEMPORADA		
TEMPORADA	HABITACIONES	TARIFA
VERANO	DOBLES	\$ 230
	SIMPLES	\$ 130
INVIERNO	DOBLES	\$ 150
	SIMPLES	\$ 85
FINES DE SEMANA LARGOS	DOBLES	\$ 230
	SIMPLES	\$ 130

Fuente: Secretaría de turismo de la provincia de Córdoba. Sr. Pablo Pastore.

9.2.2- Ingresos: Se calculan los ingresos estimados por temporada, utilizando un esquema con los siguientes ítems:

- **Temporada:** Se estiman los días que componen cada temporada.
- **Ocupación:** Representa el porcentaje de ocupación hotelera de cada temporada.
- **Habitaciones ocupadas por día:** El establecimiento va a contar con 20 habitaciones. Por lo tanto la cantidad de habitaciones ocupadas por día que componen cada temporada, va a surgir de calcular la cantidad de habitaciones ocupadas por los días que se compone cada temporada.
- **Ingresos:** Se obtienen multiplicando la cantidad de habitaciones ocupadas por el costo de las mismas.

El concepto, alquiler de servicio de lunch y bar, se refiere a que el restaurante y el servicio de frigorbar para las habitaciones se otorgarán en concesión. Su alquiler representará un ingreso anual de \$48000, monto estimado según información brindada por la Secretaría de Turismo del Valle de Calamuchita, en la cual consideran que el alquiler de un cubierto por mes tiene un costo de \$100. Teniendo en cuenta que el hotel contará con una capacidad de 40 comensales en su restaurante.

INGRESOS ESTIMADOS POR TEMPORADA				
El hotel tendrá disponible 20 habitaciones				
TEMPORADA	OCUPACIÓN	HABITACIONES OCUPADAS POR DÍA	HABITACIONES OCUPADAS POR TEMPORADA	INGRESOS
TEMPORADA ALTA				
Del 01/01 hasta 31/01(30 días)	100%	20	600	\$ 156.000
Del 24/03 hasta 27/03 (3 días)	100%	20	60	\$ 15.600
Fin de semana de 12/10 (3 días)	100%	20	60	\$ 15.600
TEMPORADA MEDIA				
Del 1/2 hasta 13/03 (40 días)	75%	15	600	\$ 156.000
Fin de semana largo 25/05 (3 días)	75%	15	45	\$ 11.700
Fin de semana largo 20/06 (3 días)	75%	15	45	\$ 11.700
Vac. de invierno Bs. As. (15 días)	75%	15	225	\$ 58.500
Fin de semana largo 17/08 (3 días)	75%	15	45	\$ 11.700
Del 26/12 al 31/12 (6 días)	75%	15	90	\$ 23.400
TEMPORADA BAJA				
Del 14/03 al 23/03 (9 días)	40%	8	72	\$ 12.960
Del 28/03 al 19/05 (52 días)	15%	3	156	\$ 28.080
Del 23/05 al 17/06 (25 días)	15%	3	75	\$ 13.500
Del 21/06 al 14/07(23 días)	15%	3	69	\$ 12.420
Del 1/08 al 11/08 (10 días)	15%	3	30	\$ 5.400
Del 15/08 al 07/10 (53 días)	25%	5	265	\$ 47.700
10/10 al 25/12 (76 días)	40%	8	608	\$ 109.440
Resto (10 días)	15%	3	33	\$ 5.940
TOTAL ALOJAMIENTO				\$ 689.700
ALQUILER POR SS DE LUNCH Y BAR ANUAL				\$ 48.000

TOTAL INGRESOS ANUAL	\$ 737.700
----------------------	------------

Fuente: Secretaría de Turismo de la Provincia de Cba.

Ingresos sin IVA	\$ 609.669
IVA Débito Fiscal	\$ 128.031

9.2.3- Gastos

Es necesario establecer una estimación de los gastos anuales se que incurrirán en la actividad del hotel. Para realizar una valoración acorde con la realidad, se solicitó información del "Hotel Argentino" ubicado en la localidad de Río Tercero.

Dichos gastos se esquematizaron en el anexo cuadro N° 7.

- Sueldo y conceptos relacionados: Se encuentran en detalle expuestos en el Anexo Cuadro N° 2.
- Servicios terciarizados: Incluye el encargado del mantenimiento del hotel que se encontrará disponible cuando se generen imperfectos en las instalaciones del mismo y el guardavidas que se contratará por tiempo limitado a la temporada estival. Haciendo un total por ambos conceptos de \$ 7700.
- Honorarios profesionales: se refiere a los honorarios de los contadores, \$750 mensuales.
- Gastos de mantenimientos: Incluye los gastos necesarios para mantener el hotel en óptimas condiciones, suponiendo que se incurrirá en promedio \$1000 mensuales.
- Papelería: incluye los talonarios de las facturas y folletería interna necesaria. Costo mensual \$150.
- Gas: representa un gasto mensual de \$400.
- Luz: se calcula en promedio \$ 1000 mensuales, teniendo en cuenta los KW que se consumirán.

- Agua: se estiman \$500 mensuales, según las referencias nombradas.
- Teléfono: al cobrarse las llamadas locales e internacionales a los huéspedes, se calcula un gasto mensual de \$ 200.
- Lavandería: el servicio incluirá el lavado de ropa blanca y su costo se estima según la temporada que corresponda, ya que el servicio solicitado se verá afectado. En temporada se abonará \$500 por mes y en temporada baja y media \$ 200 mensuales.
- Publicidad: se realizará en tres medios:
 1. *Radio local*: se emitirá la publicidad en los meses de diciembre, marzo, junio y septiembre de cada año. Costo mensual \$150.
 2. *Diario semanal*: se editará dos veces al año, en diciembre y junio de cada año. Costo mensual \$400.
 3. *Internet*: se realizará un pago único anual de \$500 y cada seis meses se actualizará la página Web, cuyo costo será de \$150.
- Artículos de tocador: costo total \$ 699,44. Incluye los siguientes artículos:
 1. *Jabón de tocador*: se adquieren 2000 unidades del artículo con código A115-EB, las cuales hacen un total de \$ 395,44.
 2. *Peine unisex*: 1000 unidades cuyo costo total será de \$ 112.
 3. *Cofias de baño*: 1000 unidades, monto total \$162.Los precios de los artículos mencionados anteriormente pueden visualizarse en el presupuesto de la empresa Castor SA. Ver anexo.
- Contribución al comercio e industria: representa un gasto de \$ 2.869,21. Monto determinado en el apartado aspecto tributario.
- Impuesto al valor agregado²⁷: La ley N° 23349 en su artículo N° 3:
 - inciso 3, indica que se encuentran gravadas las prestaciones de

²⁷ Ley Impuesto al Valor Agregado N° 23349 Versión 2.7 Editorial ERREPAR.

servicios efectuadas por posadas, hoteles o alojamientos por hora.

- o inciso 21, incluye a las restantes locaciones y prestaciones de servicios, siempre que se realicen sin relación de dependencia y a título oneroso, con prescindencia del encuadre jurídico que les resulte aplicable o que corresponda al contrato que las origina.

Por lo tanto en el presente proyecto se encontrará gravada la prestación de servicio de alojamiento y la locación del restaurante.

Para calcular el impuesto determinado será necesario estimar el *débito fiscal* y el *crédito fiscal*, ya que de la diferencia entre estos conceptos surgirá el monto adeudado al fisco o el saldo a favor, según corresponda.

El débito fiscal nace de los ingresos obtenidos por el servicio de alojamiento y la locación del restaurante, multiplicado por la alícuota a aplicar que será del 21 %. En el proyecto los ingresos generan un débito fiscal de \$128.031 (Ver cuadro "Ingresos por temporada", pág. N° 43).

El crédito fiscal se determina a partir de las facturas de compra de bienes o prestación de servicios que la empresa haya adquirido en el período liquidado y el 2.95% de los sueldos liquidados. El crédito fiscal del proyecto a computar es de \$14.258 (Anexo cuadro N° 7). Además al realizar la construcción e instalación del hotel se efectuarán compras y se adquirirán servicios que generarán un monto importante de crédito fiscal a favor de la empresa y que la ley de IVA permite computarse. Conjuntamente la Ley de Fomento Turístico N° 7232 aprueba para los establecimientos de 3 estrellas, el diferimiento del impuesto de hasta el 100% del monto de la obra y equipamiento²⁸.

La diferencia entre el débito y los créditos obtenidos anteriormente, determina el saldo a favor o el impuesto a ingresar por período.

En el proyecto se realiza un análisis de escenarios y de sensibilidad, para estudiar cómo los cambios en las variables influyen en los resultados financieros. Para cada análisis realizado, al modificarse el saldo de IVA, se expone en las páginas N° 89 y N° 98 las posiciones de IVA anuales que se generará en el proyecto a lo largo de diez años.

²⁸ Ley fomento turístico N° 7232 Art. N° 11.

9.2.4- Matriz Foda

Es necesario establecer los cuatro factores descriptos anteriormente correspondientes al presente proyecto:

Fortalezas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none"> * Localización estratégica * Mejores campañas publicitarias * Instalaciones modernas * Promociones turísticas 	<ul style="list-style-type: none"> * Ausencia de antigüedad en el mercado * Imagen no conocida * Falta de experiencia en la industria hotelera
Oportunidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> * Eventos turísticos * Crecimiento veloz del mercado 	<ul style="list-style-type: none"> * Escasa promoción turística del gobierno * Localidades cercanas * Entrada de nuevos competidores

Fortalezas:

1. Localización estratégica: el hotel se construirá a metros de la Terminal de ómnibus sobre una de las calles más transitadas de la localidad. Con un fácil acceso desde la ruta, circulando por la avenida céntrica se llega al establecimiento desde el cual podrá visualizarse el lago.
2. Instalaciones modernas: han pasado varios años desde que realizaron las construcciones de los hoteles que se encuentran en la localidad; y las posibilidades de inversión para reformas han sido escasas. El hotel va contar con una infraestructura totalmente nueva e instalaciones modernas, lo que puede llegar a atraer una mayor cantidad de huéspedes. Además se destinará dinero para invertir en refacciones que mantengan al hotel en óptimas condiciones.
3. Promociones turísticas: las personas al elegir su destino turístico tienen en cuenta diversos factores, por ejemplo: tranquilidad, actividades para realizar, lugares para visitar, naturaleza, etc., pero uno de los factores claves para la elección es el precio de los alojamientos. Por eso es conveniente que el hotel ofrezca promociones familiares en temporadas claves y de esa manera hacer accesible el servicio.

4. Mejores campañas publicitarias: los hoteles establecidos en el Valle de Calamuchita en general cuentan con campañas publicitarias de difusión local, y algunos de ellos se encuentran publicados en páginas de Internet con escasa información.

Por lo tanto resulta ventajoso para el emprendimiento, crear una buena campaña publicitaria y difundirla por radios, diarios a nivel nacional y páginas Web con buena información.

Debilidades:

1. Ausencia de antigüedad en el mercado: al ser un emprendimiento totalmente nuevo, el hotel no cuenta con antigüedad en mercado del Valle de Calamuchita. Por lo tanto deben esforzarse para que la firma se posicione en el mercado.
2. Imagen no conocida: coloca al hotel en desventaja con respecto a la competencia, ya que los huéspedes al no conocer el nuevo hotel pueden sentir desconfianza a la hora de elegirlo y de esa manera perder clientes.
3. Falta de experiencia en la industria hotelera: los responsables del proyecto a emprender no tienen experiencia en el sector turístico. Puede resultar una debilidad dependiendo del trabajo que realicen para adquirir esa experiencia y superar la calidad de sus servicios.

Oportunidades:

1. Eventos turísticos: tanto Villa Rumipal como las localidades vecinas, existen eventos turísticos a nivel nacional que provocan saturación en los establecimientos hoteleros, generando mayor demanda en el servicio de alojamiento.
2. Crecimiento veloz del mercado: el turismo, como ya se ha comentado, es una industria que por diversos factores sigue incrementándose. Este crecimiento genera mayor demanda de alojamientos y por lo tanto más huéspedes que necesitarán del servicio de alojamiento.

Amenazas:

1. Escasa promoción turística del gobierno: el Valle de Calamuchita no cuenta con suficiente campaña publicitaria por parte del gobierno y las campañas realizadas no se enfocan en la localidad de Villa Rumipal; por lo tanto no se cuenta con el apoyo, necesario poniendo a la Villa en desventaja con respecto a las demás localidades.
2. Localidades cercanas: existen varias localidades a pocos kilómetros del emprendimiento con una gran oferta turística, limitando las posibilidades de ampliar la demanda existente.
3. Entrada de nuevos competidores: existe constantemente el riesgo de que se establezca un nuevo emprendimiento hotelero en la localidad de Villa Rumipal. La competencia es el factor clave para proponerse diferenciar el servicio de alojamiento en el mercado.

9.2.4- Análisis de Porter

1. Rivalidad entre los vendedores de la industria

En el presente proyecto hay que diferenciar la competencia que existe en la localidad de Villa Rumipal y la de localidades vecinas. En la localidad donde se desarrollará el emprendimiento existe una baja competencia, porque los alojamientos disponibles son pequeños hospedajes familiares y los hoteles existentes no llegan a una categorización de tres estrellas. (En Villa Rumipal existe un solo hotel y no se categorizaría en el mismo nivel que el presente proyecto).

El problema se generaría con la competencia que existe a pocos kilómetros de Villa Rumipal. Por ejemplo en Villa General Belgrano existen hoteles muy bien posicionados en el mercado por su antigüedad, ubicación y servicios; pero la gran desventaja de dicha localidad son sus precios ya que se caracteriza por tener elevadas tarifas. Conociendo este dato se debe implementar estrategias focalizadas en el precio de los nuevos servicios.

Las demás localidades cercanas no generarían una competencia elevada ya que existen muy pocos hoteles con igual categorización, por lo tanto se puede

emplear una gran variedad de estrategias.

2. Empresas que ofrecen productos sustitutos

Se definen los siguientes servicios sustitutos que existen con respecto al emprendimiento propuesto:

- **Hospedajes:** en este tipo de alojamientos los precios van a ser diferentes con los del servicio hotelero, porque no cuentan con las condiciones de un hotel de tres estrellas. La mayoría de ellos no ofrecen piscinas, restaurantes, ni cocheras. El turista seleccionará un lugar para alojarse según sus necesidades y preferencias.
- **Cabañas:** existen diversos complejos de cabañas que ofrecen servicios de alojamientos, para dos, cuatro, seis y hasta ocho personas. Aquellos complejos de mayor categoría disponen de piscinas, canchas de tenis, restaurantes, etc. para sus huéspedes. El precio de la estadía puede resultar atractivo, ya que si en una cabaña pueden alojarse varias personas, la tarifa que cada uno abonará será menor.
- **Camping:** es un servicio totalmente diferente al que ofrece un hotel. Los campings disponen de parcelas para que los turistas lleven sus carpas y allí puedan alojarse, por lo tanto esta diferencia hace que el precio de su servicio sea bastante inferior.

3. El ingreso de nuevos competidores

La industria hotelera al encontrarse en expansión es muy propensa a que nuevas firmas hoteleras se posicionen; y uno de los lugares más explotados de la provincia de Córdoba es el Valle de Calamuchita. En Villa Rumipal particularmente al ser una localidad que necesita mayor capacidad hotelera, existe el riesgo de que se instalen nuevos establecimientos. Sería interesante que las barreras para el ingreso se intensificaran y que los hoteles establecidos defiendan las posiciones que obtuvieron en el mercado.

Con respecto a las reacciones de los hoteles establecidos, éstos pueden incrementar las dificultades para el ingreso de las nuevas firmas si las consideran un peligro para su mercado; por lo tanto pueden realizar promociones turísticas o aplicar diferentes estrategias que atraigan más turismo.

4. Poder de los proveedores

En el servicio de alojamiento que brindará el proyecto se necesitará un proveedor del servicio de lavandería, uno de productos de limpieza y otro tipo de productos o servicio para el restaurante. Pero existen tantos mercados donde pueden accederse a esos servicios y productos que no existirá una fuerza competitiva que perjudique a la estabilidad del hotel ya que estos servicios son fácilmente sustituibles.

5. Poder de los compradores

Los huéspedes pueden generar fuerza competitiva dependiendo del poder de negociación que ejerzan. Por ejemplo, una empresa que hospede en el establecimiento una gran cantidad de empleados puede conseguir concesiones de precios, mayores servicios y otros tipos de beneficios por el gran volumen de servicio adquirido. Lo mismo ocurre con determinados huéspedes denominados de "prestigio", ya que pueden negociar con el establecimiento hotelero por la reputación que éstos obtienen al hospedar a determinados clientes.

Los minoristas también tienen oportunidad de negociar si en nuestro mercado se dan determinadas circunstancias:

- Los costos de los huéspedes para cambiar de establecimiento son bajos: si existen servicios idénticos al alcance de ellos, estos negociarán con el hotel que ofrezca el menor precio. (En el caso propuesto no sería factible ya que en la localidad de Villa Rumipal no existe otro hotel con la misma categorización que la del presente proyecto).
- El número de alojamientos ocupados es reducido: si la temporada es baja por lo general es menor el turismo, por lo tanto los hoteles pueden estar

dispuestos a negociar los precios de sus servicios.

- Los huéspedes están bien informados sobre el servicio, su precio y costo: cuanta más información tengan, mayor será su poder de negociación.

Mientras más poderoso sea el impacto de las fuerzas competitivas en la industria hotelera, mayor será el impacto en las utilidades de los establecimientos. Por lo tanto cada hotel debe diseñar la estrategia competitiva que le permita, no solo defenderse de la presión sino lograr ventajas en el mercado.

9.3- Estudio Organizacional y Administrativo

La construcción del hotel será dirigida por una arquitecta seleccionada. Ella que se encargará desde contratar el ingeniero para realizar el estudio del terreno para estudiar la factibilidad de la construcción del hotel, hasta realizar los planos necesarios y contratar al personal para la construcción. Sus honorarios profesionales están incluidos en el costo del metro cuadrado de construcción.

El hotel necesitará una persona que se encargará del mantenimiento del parque y la pileta. Este personal no será contratado en relación de dependencia y no cumplirá con un horario de trabajo determinado ya que asistirá cuando se lo considere necesario. La misma modalidad de contratación se mantendrá con el personal calificado que se empleará temporalmente cuando se presenten problemas en las instalaciones o en el mantenimiento de las mismas.

En la época de verano será necesario contratar, no en relación de dependencia, un guardavidas especializado que se encargue de la custodia de la pileta, para vigilar a los huéspedes. Aproximadamente su mensualidad será de \$1300. Al ser contratado por la época estival, calculada de 4 meses, el costo por este concepto hará un total de \$5200.

Por último será necesario contratar a un contador para realizar todas las gestiones contables y en caso de ser necesario un abogado. Para el asesor contable se dispone de \$ 750²⁹ mensuales.

²⁹ Información suministrada por el contador Gustavo Vargas.

9.4- Aspecto legal

Cabe destacar que la actividad hotelera cuenta con un marco legislativo³⁰:

- *Ley Nacional de Turismo N° 25997*. El gobierno nacional con el objetivo de fomentar el desarrollo turístico del país, propone la sanción de dicha ley en el año 2004. La cual incluye un novedoso “Plan Federal Estratégico de Turismo Sustentable” (PFETS), encargado de orientar las actividades llevadas a cabo en esta industria para lograr posicionar a Argentina en el turismo internacional en los próximos años. Con el mismo objetivo el gobierno se comprometió a invertir millones de dólares en obras de infraestructuras en los espacios turísticos que el Plan Federal considere necesario.

La Ley crea un órgano mixto llamado “Instituto Nacional de Promoción Turística” encargado del desarrollo y ejecución de las estrategias de promoción del turismo internacional.

El gobierno al observar los recursos positivos que arroja la industria hotelera, ha tomado conciencia de lo importante que es explotar los recursos necesarios para lograr una mayor oferta en el rubro. Por lo tanto diseñó un “Programa de Asistencia Financiera”, el cual cuenta con líneas de crédito tanto para entidades financieras como para Pymes y micro emprendimientos que destinen el dinero a construcción y ampliación de establecimientos, compras de bienes de capital, etc. y todo emprendimiento que genere mayor oferta turística.

- *Ley Nacional de Hotelería N° 18828*. La cual establece, además de requisitos que deben cumplir los establecimientos de alojamiento turístico, la inscripción en el Registro Hotelero Nacional. Se adjunta dicha ley en el anexo por la importancia que reviste, ya que su omisión genera sanciones.

- *Ley de turismo de la provincia de Córdoba N° 9124*.
- *Regionalización Turística. Decretos N° 552/86 y 554/86*: establecen en el territorio provincial las Áreas Turísticas de Permanencia y las Áreas Turísticas de Visita.

- *Legislación de Alojamiento Hotelero. Ley N° 6483, con su Decreto*

³⁰ Agencia Córdoba Turismo. Sra. Analía Castillo encargada del área inversiones.

Reglamentario N° 1359. Define las categorías de los establecimientos hoteleros y para cada una de ellas establece las condiciones con las cuales deben instalarse los alojamientos turísticos. El decreto es utilizado para establecer los requisitos necesarios para la instalación del proyecto, se adjunta en el anexo el fragmento de dicho decreto correspondiente a los hoteles 3 estrellas.

- *Régimen de Promoción y Desarrollo Turístico. Ley N° 7232 y su decreto reglamentario N° 4557/85.* La ley establece incentivos impositivos que son beneficiosos para el proyecto a emprender, por lo tanto en el aspecto tributario es importante remitirse a la misma. En el anexo se adhiere la ley N° 7232 y los requisitos que deben cumplirse para acceder a los beneficios de dicha ley.

9.5-Aspecto Societario

En el siguiente apartado se definirán los aspectos a tener en cuenta para la selección del tipo societario más conveniente que adoptará el emprendimiento.

Una vez establecidos dichos aspectos, se analizarán diferentes estructuras societarias:

- Sociedad colectiva, representando a las sociedades personalistas.
- Sociedad de responsabilidad limitada, categorizadas como mixtas.
- Sociedades anónimas, dentro de las sociedades de capital.

9.5.1-Aspectos por definir:

1. Responsabilidad: es necesario definir la responsabilidad que soportarán los inversionistas al constituir la sociedad, ya que se pueden formar sociedades en las cuales los socios responden solo por el capital aportado como son las sociedades de capital o mixtas, o sociedades en las cuales se afecta el patrimonio individual de sus integrantes como son las denominadas sociedades personalistas.
2. Dimensión: según el personal ocupado, las habitaciones instaladas y las ventas anuales realizadas por los hoteles, éstos pueden clasificarse como pequeñas, medianas o grandes empresas. A partir de esta definición es conveniente que las empresas pequeñas adopten una estructura societaria más sencilla, como las personalistas o las mixtas y las grandes empresas se formen como sociedades anónimas (SA), ya que estas deben tener órganos de administración definidos y deben respetar exigencias establecida en la ley de sociedades comerciales.
3. Impositivo: en el impuesto a las ganancias se refleja un cambio importante según el tipo societario seleccionado, ya que las SRL o SA tributan dicho impuesto en cabeza de la sociedad y su alícuota es del 35%. En cambio las sociedades personalistas tributan en cabeza de los socios y con una alícuota

progresiva que varía de 9% al 35% según la ganancias gravada.

4. Número de socios: el único tipo de sociedad que tiene limitación en cuanto al máximo de integrantes, son las sociedades de responsabilidad limitada las cuales no pueden superar los 50 socios.
5. Capital mínimo: las sociedades anónimas son las únicas con límites ya que las mismas se conforman con un mínimo de capital de \$12.000.

Es necesario definir los parámetros que se tienen en cuenta al clasificar a las organizaciones como pequeñas y medianas empresas (Pymes), para establecer la categoría correspondiente al emprendimiento propuesto.

La Dirección Nacional de Desarrollo Turístico junto con la Dirección de Inversiones Turísticas, establecen los topes máximos para cada parámetro del sector *“hoteles de turismo de categoría no superior a cuatro estrellas”*:

Topes máximos a considerar ³¹	
Parámetros	Topes
Personal ocupado	100.000 empleados
Habitaciones	130 unidades
Ventas anuales	\$ 6.500.000 (sin IVA ni impuestos internos)

En el proyecto propuesto los parámetros dan los siguientes resultados:

Parámetros	Topes
Personal ocupado	5 empleados
Habitaciones	20 unidades
Ventas anuales	\$ 534.174 (sin IVA ni impuestos internos)

Al observarse el monto de los parámetros del hotel turístico ha emprender, queda claramente clasificado como una Pyme.

³¹ Asistencia Financiera para el sector turístico. Secretaría de Turismo de la Nación. Año 2007

9.5.2-Tipos de organizaciones societarias³²

- Sociedades de personas: en las sociedades colectivas predomina el elemento personal, por lo tanto los socios contraen responsabilidad subsidiaria, ilimitada y solidaria por las obligaciones sociales que se generen.

La participación social se organizará en las denominadas *partes de interés*, que no representan títulos circulatorios y esencialmente negociables y por lo cual su transferencia requerirá el acuerdo unánime de los socios.

La administración estará a cargo de quien designe el contrato o de cualquiera de los socios indistintamente, salvo que se acuerde la actuación conjunta de los mismos.

No es conveniente esta organización societaria para el emprendimiento a realizar, por la responsabilidad subsidiaria, ilimitada y solidaria, que asumirían los socios.

- Sociedades mixtas: denominadas de esta manera porque se clasifican entre las sociedades de personas y las de capital. En las sociedades de responsabilidad limitada, si bien el elemento personal no es ajeno a su organicidad, los socios limitan su responsabilidad a la integración de las cuotas que suscriban o adquieran. Por lo tanto, a diferencia con la sociedad anterior, la garantía de los acreedores será solo el patrimonio social y no el personal.

El capital estará dividido en *cuotas*, las cuales no representan títulos negociables, por lo tanto su transmisión se hará según recaudos establecidos por la ley.

La organización societaria no podrán exceder los 50 socios, impedimento que no se presentará en el proyecto propuesto ya que en principio la organización se constituirá con tres socios.

La administración y representación estará a cargo de uno o más gerentes, que podrán ser los mismos socios o designar otra persona.

La sindicatura es optativa para las sociedades con un capital inferior a los \$2.100.000; si se constituye con un monto superior la sindicatura para a ser obligatoria.

³² Régimen de Sociedades Comerciales. Ley N° 19550.

La constitución debe realizarse por escritura pública o privada y con firma certificada. Y la sociedad debe inscribirse en el Registro Público de Comercio.

- Sociedades de capital: representadas por las sociedades anónimas.

Su característica básica es que los socios limitan su responsabilidad al capital aportado. Dicho capital se representa por acciones, que significan títulos negociables. Hay que tener en cuenta que para su constitución el capital no podrá ser inferior a los \$12000.

La constitución de la sociedad se realizará por instrumento público por acto único o por suscripción pública y debe inscribirse en el Registro Público de Comercio.

Los socios deberán reunirse en asambleas ordinarias y extraordinarias, en ellas se tratarán asuntos estipulados por la ley y serán convocadas según recaudos establecidos en la misma ley.

La administración estará a cargo de un directorio compuesto por uno o más directores, designados en las asambleas ordinarias. Este directorio puede designar gerentes, para delegar las funciones de la administración. La representación estará a cargo de un presidente.

Un síndico o consejo de vigilancia estará a cargo de la fiscalización de la sociedad.

Luego analizarse las características esenciales de las sociedades comerciales, es necesario establecer la estructura societaria más adecuada para el emprendimiento.

Se aconseja constituir una sociedad en la cual los socios limiten su responsabilidad al capital suscrito, sin posibilidad de afectarse su patrimonio personal, como son las Sociedad de Responsabilidad Limitada.

Más allá de que las sociedades anónimas presenten igual característica en cuanto a la responsabilidad, éstas tienen una estructura societaria más compleja comparada con el tipo de sociedad aconsejado.

En el anexo se adjunta el modelo de contrato constitutivo de sociedad de responsabilidad limitada a utilizar en el emprendimiento.

9.6-Aspecto Tributario

Se describen los tributos que gravarán la prestación de servicios de alojamiento y el alquiler del restaurante, teniendo en cuenta las exenciones impositivas de la ley N° 7232 y su decreto reglamentario N° 4557/85.

9.6.1- Impuestos nacionales

- Impuesto a las Ganancias:³³ La ley N° 20628, que reglamenta dicho impuesto, en su art. N° 1 establece que quedarán gravadas todas las ganancias obtenidas por personas de existencia visible o ideal, que no estén exentas por dicha ley.

El hotel turístico por emprender generará ganancias gravadas provenientes de la prestación de servicio de alojamiento y la locación del restaurante. Estas rentas constituirán la base imponible para determinar el impuesto, el cual surgirá de aplicarle a dicha base una alícuota del 35%, porcentaje estimado para rentas obtenidas por las sociedades.

9.6.2- Impuestos Provinciales

- Ingresos Brutos: Tiene como objetivo gravar: “el ejercicio habitual y a título oneroso en la jurisdicción de la provincia de Córdoba, del comercio, industria, profesión, oficio, negocio, locaciones de bienes, obras y servicios, o de cualquier otra actividad a título oneroso, cualquiera sea el resultado obtenido y la naturaleza del sujeto que la preste”³⁴

La ley impositiva de Córdoba establece como base imponible el monto total de ingresos brutos devengados en el período fiscal.

En el presente proyecto se encuentran dos actividades sujetas al gravamen:

- Hoteles y otros lugares de alojamiento (Código 63200)
- Locación de bienes inmuebles (Código 93000)

³³ E. J. Reig. "Impuesto a las Ganancias" Décima edición Editorial Macchi. 2001.
Ley de Impuesto a las Ganancias N° 20.628

³⁴ Ley Impositiva Provincial de Córdoba N° 9269. Colección Asesora Ediciones S.R.L. 2006

Según el código de las actividades realizadas se extrae de la ley provincial las alícuotas correspondientes a aplicar.

La alícuota del servicio de alojamiento y locación de bienes inmuebles es del 3.5% sobre el neto de venta facturado sin IVA. Cabe destacar que la ley provincial establece un monto de mínimo mensual de \$122.50.

Al realizar la investigación de las exenciones impositivas que podían beneficiar el emprendimiento propuesto, la Dirección de Inversiones y Servicios Turísticos de la Agencia Córdoba Turismo comunicó la existencia de la Ley de Fomento Turístico N° 7232.

Dicha ley en su Art. N° 3 clasifica los emprendimientos según las acciones a ser llevadas a cabo. Por lo tanto el proyecto propuesto encuadra en dicho artículo inciso a), el cual establece: "La construcción y equipamiento de establecimientos nuevos destinados a la explotación de los alojamientos turísticos, ubicados en las Áreas Turísticas y Rutas de Acceso, que ofrezcan normalmente hospedaje o alojamiento en habitaciones amuebladas por períodos no menores al de una pernoctación a personal que no constituyen su domicilio permanente en ellas; como así también los campamentos turísticos públicos y privados ubicados en esas mismas Áreas Turísticas y Rutas de Acceso. Todo ello debe encuadrarse dentro de alguna de las "clases" y "categorías" establecidas en la reglamentación respectiva. Entiéndase por "Establecimientos Nuevos" a aquellos que al tiempo de sanción de esta Ley no tuvieron existencia física o que teniéndola nunca explotaron la actividad específica de alojamiento turístico.

Una vez establecido el proyecto legalmente, se procede a determinar el alcance y la extensión de los beneficios según las zonas promovidas nombradas por dicha ley. Establece en su art. N° 2 tres zonas promovidas, a saber:

1. Especial Promoción: integrada por las áreas Norte, Noroeste, Sierras del Sur y Mar Chiquita.
2. Promoción A: constituida por las áreas Punilla, ejido Municipal Ciudad de Córdoba, Calamuchita, Traslasierras y Sierras Chicas.
3. Promoción B: compuesta por el ejido Municipal de Villa Carlos Paz, pertenecientes al área Punilla y el ejido Municipal ciudad de Córdoba

correspondiente al Área Capital.

Para cada zona promovida la legislación establece, según las acciones a ser desarrolladas, el alcance de las exenciones en el art. N° 11. Se cita sólo las exenciones impositivas pertenecientes al art. N° 3 inciso a): “construcción y equipamientos de establecimientos nuevos destinados a la explotación de alojamientos turísticos”, por encontrarse en esa clasificación el hotel por emprenderse.

◆ **Ingresos brutos:**

1. Especial promoción: exención en el pago del impuesto del 100% por 15 años.
2. Promoción A: exención del 100% por 10 años.
3. Promoción B: exención en el pago del impuesto del 100% por 5 años y del 50% por los 5 años siguientes.

El hotel turístico al desarrollarse en la localidad de Villa Rumipal, se encontrará en la zona promovida denominada “Promoción A”. Por lo tanto tendrá una exención en el pago del impuesto a los ingresos brutos del 100% por 10 años. En consecuencia se ha decidido no realizar un análisis del egreso que generaría dicho tributo en el proyecto.

Para acceder al beneficio de dicha ley, es obligatorio cumplir una serie de requisitos que se detallan en el anexo.

9.6.3- Tasas Municipales

- **Contribución al Comercio e Industria:** Para el cálculo de esta contribución mensual, se considera como base imponible los ingresos brutos obtenidos por la prestación del servicio de alojamiento y locación de bienes inmuebles.

A la base determinada por la prestación del servicio de alojamiento se le aplica una alícuota del 5 %³⁵, y se determina el impuesto a ingresar.

³⁵ Ordenanza municipal periférica N° 1052/06.

A la base determinada por la locación del restaurante se le aplica el 10%³⁶, y se determina el impuesto a ingresar.

Cabe aclarar que la Ordenanza Municipal ha establecido un importe mínimo de contribución de \$ 177 anuales, por la prestación del servicio de alojamiento.

9.6.4- Desarrollo

Se estimaron las cargas fiscales para al emprendimiento propuesto en base a los ingresos proyectados, las conclusiones fueron las siguientes:

- Ganancias: el importe determinado para dicho gravamen varía entre los diferentes años que componen los flujos de fondos. Dicha variación se debe a que las amortizaciones, concepto deducible para el cálculo del impuesto a las ganancias, se ve modificada por el agotamiento e incorporación de bienes de usos. El impuesto determinado surge de aplicar la alícuota del 35% a las bases imponibles establecidas como la utilidad antes de impuestos. Los montos calculados pueden visualizarse en el estado de resultados (anexo cuadro N° 6).
- Contribución al Comercio e Industria: para el cálculo del impuesto a ingresar por el servicio de alojamiento, la base imponible anual utilizada es de \$494.504 que al aplicarle la alícuota del 5% da como resultado una contribución anual de \$2.472,52.

Por la locación del restaurante se ingresará un total anual de \$396.69, que surge de multiplicar la alícuota del 10% por una base imponible de \$39669,42.

En total por la contribución al comercio e industria se ingresará, \$ 2.869,21.

Cabe aclarar que las bases imponibles son estimadas del cuadro “*ingresos estimados por temporada*” expuesto anteriormente, detrayéndole el IVA.

³⁶ Ordenanza municipal periférica N° 1052/06.

9.7-Estudio Financiero

9.7.1-Estado de Resultados

Para dicho estudio se comienza elaborando un Estado de Resultados, que puede visualizarse en el Anexo Cuadro N° 6, donde se expusieron los ingresos por el servicio de alojamiento y los costos relacionados directamente con los servicios prestados. A continuación se deducen los gastos de comercialización, administración y otros y se adiciona el concepto otros ingresos el cual representa la ganancia obtenida por el alquiler del restaurante.

Por último se incluyó el monto correspondiente al impuesto a las ganancias para estimar el resultado del ejercicio. Cabe aclarar que los conceptos utilizados han sido calculados en instancias anteriormente expuestas.

Para obtener una mejor comprensión de la composición de los costos y gastos utilizados en el estado anterior se expusieron en el Anexo Cuadro N° 7.

9.8.2-Flujo de Fondos

En el Anexo Cuadro N° 11 se grafica un flujo de fondos para exponer los movimientos de efectivo que producirá el proyecto planteado. El período establecido es de diez años.

Para la constitución de dicho flujo se utilizaron columnas, en la primera se expone el año cero el cual representa la inversión necesaria para la adquisición del terreno, la construcción de las obras físicas y las compras en equipamiento e instalaciones. Además se prevé desembolsar \$6.050 en los años 4 y 8, por posibles necesidades de renovar los equipamientos del hotel. Estos conceptos que representa la inversión inicial, excepto el terreno, generan un IVA crédito fiscal de \$219.110, que se expone en el flujo de fondos en el año 0.

En las columnas continuas se representan los años donde el hotel comienza a prestar sus servicios; en ellas el primer concepto expuesto son los ingresos obtenidos, los cuales generan un débito fiscal. A dichos ingresos, netos de IVA, se les dedujeron los costos y los gastos necesarios para brindar el servicio de alojamientos, también netos de IVA, y arribar a la utilidad neta antes de impuestos.

El impuesto a las ganancias es calculado como el 35% de la ganancia anteriormente obtenida.

Para arribar a la utilidad neta final, a los ingresos obtenidos con IVA se les sustraen: los costos y gastos con IVA, el impuesto a las ganancias y la posición de IVA que se genera al finalizar el período. Por último, al resultado obtenido anteriormente es necesario adicionarle los conceptos que no generaron una salida de dinero como ser las depreciaciones y se concluye obteniendo los flujos de fondos definitivos.

Para una mejor comprensión de la posición de IVA anual que se genera en el proyecto, se expone dicha situación en el anexo cuadro N° 8.

9.8.3-Herramientas Financieras

Es de gran utilidad aplicar las herramientas financieras, descriptas con anterioridad, al flujo de fondos elaborado para obtener conclusiones acerca de la rentabilidad del proyecto. A continuación se detallan los montos obtenidos:

- **Valor Actual Neto (VAN):** Su resultado es de \$ 28.308,87. Calculado con una tasa de descuento del 13.50%.
- **Tasa Interna de Retorno:** 14.07%.
- **Período de recuperación descontado:** 10 años.
- **Índice de rentabilidad:** 1.021.

Para el calculo del Van se seleccionó una tasa de descuento del 13.50%³⁷, la cual corresponde a la tasa que ofrecen los plazos fijos de más de un millón de pesos en bancos privados. De esta manera al proyecto, para que sea rentable, se le exige una TIR de por lo menos el 13.5%. Si la TIR que arroja el proyecto es menor, puede afirmarse que resultaría más rentable para los inversionistas colocar el dinero en un plazo fijo, que invertirlo en el hotel turístico. Pero al analizar los resultados obtenidos y siguiendo las reglas de las herramientas utilizadas, se puede concluir que la realización del proyecto es rentable.

³⁷ Banco Central de la República Argentina. Indicadores monetarios y financieros.

9.8.4-Análisis de escenarios

El análisis planteado supone cambios en las variables que componen el flujo de fondos del proyecto, para estudiar como se vería afectada la rentabilidad del proyecto. Por lo tanto se han supuesto cambios en las variables: “*costos por prestación del servicio, en los gastos de administración, comercialización y otros gastos*”. Al alterar las variables generadoras de crédito fiscal computable para IVA, éste también se modificará, situación que se expone en el Anexo cuadro N° 9 y N°10.

Para la realización del análisis de escenarios se realizaron tres flujos de fondos diferentes, los cuales se plantearon en tres escenarios:

Escenario Normal: representa el flujo de fondos base, por lo cual no va a soportar modificaciones en sus variables y sobre el cual se construyen los siguientes escenarios. El valor que asume el VAN, la TIR, el período de recupero descontado y el índice de rentabilidad son los expuestos anteriormente.

Escenario Optimista: el flujo de fondos correspondiente puede visualizarse en el Anexo Cuadro N° 12, en el cual las variables afectadas han tenido una disminución de sus costos y gastos del 15%. Resultados obtenidos:

- Valor Actual Neto (VAN): \$ 147.323,07. Calculado con una tasa de descuento del 13.50%.
- Tasa Interna de Retorno: 16,43%
- Período de recupero descontado: 9 años.
- Índice de rentabilidad: 1,108

Escenario Pesimista: en el Anexo Cuadro N° 13 se encuentra el flujo de fondos al cual se le han incrementado sus costos y gastos en un 15%. Las herramientas financieras ya no dan resultados optimistas, ya que el incremento realizado en los costos ha perjudicado la rentabilidad del proyecto. Conclusión expresada por los siguientes resultados:

- Valor Actual Neto (VAN): **-\$132.615,83**. Calculado con una tasa de descuento del 13.50%.
- Tasa Interna de Retorno: 10,76%.
- Período de recupero descontado: más de 10 años.
- Índice de rentabilidad: 0.91

9.8.5-Análisis de sensibilidad

Para realizar dicho análisis se han supuesto solamente variaciones en las “tarifas estimadas por temporadas”.

◆ El primer cambio supone un aumento de las tarifas del 15%, elevando los ingresos del hotel a \$ 619.004. Para mejor comprensión se elabora un nuevo cuadro tarifario que se expone en el Anexo Cuadro N° 14. Al incrementarse los ingresos el débito fiscal seguirá igual dirección, para ello se elabora en el Anexo el cuadro N° 19. Luego de haber obtenido los ingresos con el aumento planteado, ellos son trasladados a un nuevo flujo de fondos para estudiar el impacto que se ha producido sobre las herramientas financieras, este podrá apreciarse en el Anexo Cuadro N° 15. Los conceptos financieros arrojaron los siguientes resultados:

- Valor Actual Neto (VAN): \$ 242.270,55. Calculado con una tasa de descuento del 13.50%.
- Tasa Interna de Retorno: 18.33%.
- Período de recupero descontado: 7 años
- Índice de rentabilidad: 1.178

◆ La segunda variación supone una disminución en las tarifas del hotel del 15%. Para obtener los ingresos por servicio de alojamiento luego de la disminución comentada, se ha realizado un nuevo cuadro tarifario que se encuentra en el Anexo Cuadro N° 16. Al revés que el caso anteriormente

planteado, la disminución en los ingresos generará menos débito fiscal, por lo tanto se expone la nueva situación en el Anexo cuadro N° 20.

Los ingresos obtenidos son de \$457.525, los cuales al ser trasladados a un nuevo flujo de fondos han modificado los conceptos financieros. El flujo comentado se encuentra en el Anexo Cuadro N° 17.

- Valor Presente Neto (VPN): **-\$240.035,14**. Calculado con una tasa de descuento del 13.50%.
- Tasa Interna de Retorno: 8.41%.
- Período de recupero descontado: más de 10años
- Índice de rentabilidad: 0.823

Como los ingresos del hotel se ven modificados por el cambio en la tarifa hotelera, la contribución al comercio e industria que grava esos ingresos reflejará una modificación. Para el supuesto del aumento de los ingresos, la contribución representará un gasto de \$ 3.761,92. En el caso de disminución de los ingresos, la contribución se reducirá a \$2.780,56.

Luego de realizarse los análisis anteriormente comentados, puede concluirse que los flujos de fondos del proyecto se ven afectados en menor medida cuando experimentan una variación en sus costos y gastos. Y en mayor medida cuando se supone una disminución en las tarifas hoteleras, ya que los flujos son muy sensibles a la variación descrita. Pero más allá del resultado obtenido en las herramientas financieras, la rentabilidad del proyecto se ve afectada cuando se supone una disminución de los ingresos o un aumento de los costos, ya que los valores asumidos por el VPN son negativos. Además la Tasa Interna de Retorno es menor a la esperada por los inversionistas y con este valor puede concluirse que para ellos es más rentable colocar su dinero en los plazos fijos a más de un millón de pesos en bancos privados, que realizar el presente proyecto. El período de recupero descontado es mayor a los 10 años; y el índice de rentabilidad es menor a 1, con lo cual puede concluirse que por cada peso invertido, el proyecto creará un valor menor a ese peso invertido. Conclusión: si en la realidad se dieran estos dos supuestos, se pondría en duda la ejecución del proyecto.

10-Financiamiento

10.1-Sistema de amortización de deuda

Los elementos que componen un préstamo son los siguientes³⁸:

- Capital: monto del préstamo.
- Cuotas: monto que abonamos para cancelar la deuda. Una cuota está compuesta por amortización de capital más intereses.
- Amortización: parte de la cuota que realmente abona el monto del préstamo.
- Intereses: Parte de la cuota que abona el costo del dinero.
- Período de gracia: lapso en el cual puede acordarse, con el banco, no efectuar pagos por ningún concepto o abonar solo las cuotas de interés.

Existen diferentes métodos de amortización de deuda en el sistema financiero: alemán, francés y americano. En los bancos que se obtuvo información utilizan el sistema alemán; en el cual el interés es decreciente y las cuotas destinadas a amortizar capital son iguales.

10.2- Entidades Financieras

Para obtener información acerca de las posibilidades de financiamiento del proyecto, se recurrió a las entidades financieras descritas a continuación suponiendo que el monto financiado será de \$600.000.

10.2.1-Banco de la Nación Argentina

El banco cuenta con un plan de financiación para emprendimientos que incremente cualitativa y/o cuantitativamente la oferta turística en el país. El cual incluye:

- o Construcción de nuevos hoteles
- o Ampliación, refacción, terminación y construcción de instalaciones de hoteles y otros establecimientos que cuenten con características similares
- o Equipamiento para hoteles

³⁸ Dr. José Manuel Porto. "Alternativas de financiación e inversión". Editorial Osmar D: Buyatti. Año 2000.

- Vehículos y elementos varios para turismo en pequeña escala, de aventura y otras formas no tradicionales
- Refuerzo de capital de trabajo de pretemporada

Los clientes deben presentarse al banco con el proyecto de inversión a realizar, para que el gerente lo evalúe y decida si será factible otorgar la financiación requerida. Posteriormente si el banco aprueba el proyecto, se firma el acuerdo con las siguientes condiciones: del proyecto presentado solo se destinará para financiarlo el 50% del monto total de inversión y ese porcentaje no puede superar el millón de pesos.

El desembolso de fondos se iniciará una vez concretado el 50% de la construcción del hotel con fondos de los usuarios. Y el período máximo para realizar los desembolsos es de doce meses computados a partir de la resolución del acuerdo. Se realizarán como máximo cuatro desembolsos, el primero de ellos con un tope del 20% del monto total del préstamo juntamente con la constitución de la garantía hipotecaria sobre el inmueble en construcción; los restantes desembolsos en porcentajes iguales previa verificación de avance de obra.

Amortización: las cuotas de amortización se liquidarán por el sistema alemán.

La amortización de capital se liquidará en cuotas trimestrales y la primera de ellas podrá vencer como máximo a los doce meses posteriores al último desembolso realizado por el banco, sin exceder los veinticuatro meses desde la fecha de resolución del contrato, este es el llamado período de gracia.

El plazo máximo de devolución del préstamo es de 10 años.

La amortización de los intereses será pagada en cuotas mensuales. Utilizarán para su cálculo la *tasa activa de cartera general* para operaciones en pesos, la cual en la actualidad es del 18.85% con oscilaciones a través del tiempo (tasa variable). El vencimiento de intereses tendrá lugar al mes posterior del último desembolso de la operación, sin exceder los trece meses posteriores a la fecha del acuerdo.

Con respecto a los seguros, cuando los titulares del préstamo sean personas físicas o jurídicas es requisito que los titulares dispongan de un seguro de vida a favor del Banco de la Nación Argentina por el saldo de la deuda, que cubra las

eventuales incobrabilidades por fallecimiento de dichos titulares.

La información precedente se obtuvo de la Sra. María Soledad Algeri, encargada del sector préstamos de la sucursal Río Tercero.

En el cuadro siguiente se exponen los pagos a realizarse por cada período, especificado lo correspondiente a interés y capital.

Banco Nación					
Año	Saldo Inicial	Cuota	Interés	K Pagado	Saldo Final
1	\$ 600.000	\$ 173.100	\$ 113.100	\$ 60.000	\$ 540.000
2	\$ 540.000	\$ 161.790	\$ 101.790	\$ 60.000	\$ 480.000
3	\$ 480.000	\$ 150.480	\$ 90.480	\$ 60.000	\$ 420.000
4	\$ 420.000	\$ 139.170	\$ 79.170	\$ 60.000	\$ 360.000
5	\$ 360.000	\$ 127.860	\$ 67.860	\$ 60.000	\$ 300.000
6	\$ 300.000	\$ 116.550	\$ 56.550	\$ 60.000	\$ 240.000
7	\$ 240.000	\$ 105.240	\$ 45.240	\$ 60.000	\$ 180.000
8	\$ 180.000	\$ 93.930	\$ 33.930	\$ 60.000	\$ 120.000
9	\$ 120.000	\$ 82.620	\$ 22.620	\$ 60.000	\$ 60.000
10	\$ 60.000	\$ 71.310	\$ 11.310	\$ 60.000	\$ 0,00
Totales		\$ 1.222.050	\$ 622.050	\$ 600.000	

Fuente: Banco Nación. Sucursal Río Tercero

Monto del Préstamo	\$ 600.000
Tasa de Interés	18,85%
Años de devolución	10 años

10.2.2-Banco Santander Río

Los proyectos presentados al banco son elevados a la gerencia de inversiones de la casa central ubicada en la ciudad de Buenos Aires. En esa instancia se evaluará la posibilidad de otorgar la financiación necesaria, según la viabilidad del proyecto y las garantías presentadas. A saber:

- Garantía hipotecaria de casa habitación o local comercial
- Presentar declaración jurada del impuesto a las ganancias por el término del año anterior.

El monto de dinero que financiarán dependerá del valor de la garantía hipotecaria presentada de la siguiente manera, en el caso de casa habitación el banco nos financiará el 60% de su valor y para locales comerciales solo el 40% de su valor. Además tendrán en cuenta cuales han sido sus ganancias en el año

anterior, para corroborar que sus ingresos sean apropiados con la financiación requerida. Si la empresa fuera nueva se realiza una estimación de sus ingresos.

Utilizarán para el cálculo de las cuotas de amortización el sistema alemán. La amortización de capital será pagada en forma mensual o trimestral. Y los intereses son pagados en forma mensual. La tasa aplicada para el cálculo de intereses será aproximadamente del 15% fija.

El plazo máximo de devolución del monto financiado será de 5 años.

Información obtenida es proporcionada por la Sra. Silvia Santo de Michigoz, encargada del sector de gestión de créditos de la sucursal de Río Tercero.

Banco Santander Río					
Año	Saldo Inicial	Cuota	Interés	K Pagado	Saldo Final
1	\$ 600.000	\$ 210.000	\$ 90.000	\$ 120.000	\$ 480.000
2	\$ 480.000	\$ 192.000	\$ 72.000	\$ 120.000	\$ 360.000
3	\$ 360.000	\$ 174.000	\$ 54.000	\$ 120.000	\$ 240.000
4	\$ 240.000	\$ 156.000	\$ 36.000	\$ 120.000	\$ 120.000
5	\$ 120.000	\$ 138.000	\$ 18.000	\$ 120.000	\$ 0,00
Totales		\$ 870.000	\$ 270.000	\$ 600.000	

Fuente: Banco Santander Río. Sucursal Río Tercero

Monto del Préstamo	\$ 600.000
Tasa de Interés	15,00%
Años de devolución	10 años

10.2.3-Banco Hipotecario

El siguiente banco cuenta con una línea de créditos llamado "H – Plus". El cual esta destinado a financiar:

- Actividades comerciales.
- Equipamiento para consultorios de profesionales, oficinas o locales comerciales.
- Desarrollar actividades estacionales.
- Emprendimientos agropecuarios.
- Proyectos de inversión de cualquier rama de la industria.

En esta línea de créditos el banco realiza la apertura de una cuenta, con el dinero del préstamo, a nombre de la persona física o jurídica solicitante para que ésta administre su uso y repago del monto con total libertad, por un lapso máximo de diez años.

La tasa a aplicar es del 16.75% anual fija y el mantenimiento de la cuenta es del 0.66% del monto solicitado.

Requisitos:

1. Ingresos mínimos de \$1500.
2. Presentar garantía hipotecaria por un valor mínimo de \$70.000.

Luego de evaluar los requisitos el banco decidirá el monto a acreditar en la cuenta, teniendo presente que del valor de la garantía hipotecaria presentada llegará a financiarnos el 50%, sin superar \$600.000 ya que es el monto máximo a financiar.

Banco Hipotecario					
Año	Saldo Inicial	Cuota	Interés	K Pagado	Saldo Final
1	\$ 600.000	\$ 160.500	\$ 100.500	\$ 60.000	\$ 540.000
2	\$ 540.000	\$ 150.450	\$ 90.450	\$ 60.000	\$ 480.000
3	\$ 480.000	\$ 140.400	\$ 80.400	\$ 60.000	\$ 420.000
4	\$ 420.000	\$ 130.350	\$ 70.350	\$ 60.000	\$ 360.000
5	\$ 360.000	\$ 120.300	\$ 60.300	\$ 60.000	\$ 300.000
6	\$ 300.000	\$ 110.250	\$ 50.250	\$ 60.000	\$ 240.000
7	\$ 240.000	\$ 100.200	\$ 40.200	\$ 60.000	\$ 180.000
8	\$ 180.000	\$ 90.150	\$ 30.150	\$ 60.000	\$ 120.000
9	\$ 120.000	\$ 80.100	\$ 20.100	\$ 60.000	\$ 60.000
10	\$ 60.000	\$ 70.050	\$ 10.050	\$ 60.000	\$ 0,00
Totales		\$ 1.152.750	\$ 552.750	\$ 600.000	

Fuente: Banco Hipotecario. Sucursal Río tercero

Monto del Préstamo	\$ 600.000
Tasa de Interés	16,75%
Años de devolución	10 años

10.2.4-Banco Galicia

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID), a través del Banco Galicia, ofrece una línea de créditos para ser destinados a proyectos de inversión de todos los sectores de la economía.

Se debe presentar el proyecto en el banco Galicia y elevado al BID. Luego de su análisis y aprobación, determinan el monto a financiar el cual no excederá el 70% del total necesario para llevar a cabo el emprendimiento.

El plazo para su devolución será de 3 a 10 años, con un período de gracia dependiente de las necesidades del flujo de fondos del proyecto.

El sistema de amortización utilizado es el alemán. Las devoluciones de capital podrán ser mensuales, trimestrales, semestrales o anuales según las posibilidades de los usuarios que el banco a determinado. Con respecto al pago de los intereses serán mensuales y la tasa a aplicar para su cálculo del 8.90% anual fija.

Además el banco cobra por la constitución del crédito una comisión del 1.5% sobre el monto solicitado.

Garantías: es necesario presentar una garantía hipotecaria con un valor representativo del monto solicitado. Además las personas físicas o Pymes deberán realizar un seguro de vida en caso de exceder la edad requerida.

Banco Galicia- BID					
Año	Saldo	Cuota	Interés	K Pagado	Saldo Final
1	\$ 600.000	\$ 113.400	\$ 53.400	\$ 60.000	\$ 540.000
2	\$ 540.000	\$ 108.060	\$ 48.060	\$ 60.000	\$ 480.000
3	\$ 480.000	\$ 102.720	\$ 42.720	\$ 60.000	\$ 420.000
4	\$ 420.000	\$ 97.380	\$ 37.380	\$ 60.000	\$ 360.000
5	\$ 360.000	\$ 92.040	\$ 32.040	\$ 60.000	\$ 300.000
6	\$ 300.000	\$ 86.700	\$ 26.700	\$ 60.000	\$ 240.000
7	\$ 240.000	\$ 81.360	\$ 21.360	\$ 60.000	\$ 180.000
8	\$ 180.000	\$ 76.020	\$ 16.020	\$ 60.000	\$ 120.000
9	\$ 120.000	\$ 70.680	\$ 10.680	\$ 60.000	\$ 60.000
10	\$ 60.000	\$ 65.340	\$ 5.340	\$ 60.000	\$ 0,00
Totales		\$ 893.700	\$ 293.700	\$ 600.000	

Fuente: Banco Galicia. Sucursal Río Tercero

Monto del Préstamo	\$ 600.000
Tasa de Interés	8,90%
Años de devolución	10 años

10.2.5- Alternativa conveniente

Los inversores interesados en el proyecto tiene intenciones de establecerlo con capital propio, es decir sin acceder a préstamos hipotecarios. Pero el análisis propuesto surge por posibles necesidades de capital que se presenten cuando se haya comenzado con la construcción del hotel.

Por lo tanto es necesario analizar las opciones que ofrecen las entidades financieras propuestas anteriormente, para seleccionar aquella que represente el menor costo para la empresa.

La entidad seleccionada es el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), que opera en la ciudad de Río Tercero a través del Banco Galicia. La elección de debe a un factor clave, la tasa de interés, ya que aplicarán al monto solicitado de \$600.000 el 8.90% y no está sujeta a variaciones posterior ya que se trata de una tasa de interés fija. Por lo tanto como puede observarse en el cuadro anterior el monto de intereses a pagar es de \$293.700; llegando a un costo de \$893.700. Estos intereses generan un crédito fiscal de IVA a computarse en el proyecto, por lo tanto se modifica la situación de IVA. En el anexo cuadro N° 21 se encuentran los nuevos valores del impuesto al valor agregado para el período de 10 años.

Además del gasto que implican los intereses, la entidad financiera cobra por la constitución del crédito una comisión del 1.5% sobre el monto solicitado, la cual representará un gasto adicional de \$9000.

El monto total que se desembolsará será de \$ 902.700.

Al presentarse este nuevo desembolso, el flujo de fondos propuestos se verá modificado. En el Anexo Cuadro N° 18 se encuentra el flujo que incluye la salida de efectivo correspondiente a los intereses del préstamo.

Luego de aplicar las herramientas financieras al nuevo flujo de fondos los resultados son positivos. El VAN arroja un saldo de \$ 20.484,70 una TIR del 13.91%, un período de recupero descontado de más de 10 años y un índice de rentabilidad de 1.015.

Por lo tanto los inversionistas solicitando el préstamo no verían afectada su decisión de llevar a cabo el proyecto, ya que si bien los montos del VAN han

disminuido a causa de los intereses, en ningún momento asume un valor negativo afectando la rentabilidad del proyecto.

11- CONCLUSIÓN

El turismo ha demostrado ser una industria que se ha mantenido en constante crecimiento en estos últimos años, ayudando de esta manera a la economía.

El proyecto propuesto apuesta a la industria mencionada anteriormente, instalando un hotel turístico en la localidad de Villa Rumipal, integrante del Valle de Calamuchita, provincia de Córdoba. La localidad no sólo ha sido seleccionada por los diversos atractivos turísticos que ofrece, sino por su escasa oferta hotelera que dispone para satisfacer una demanda en constante crecimiento.

Posteriormente se realizó el estudio técnico, en el cual se definió la inversión inicial para la construcción e instalación de hotel y a continuación se identificaron los costos y gastos necesarios para poder brindar el servicio de alojamiento.

En el aspecto societario se analizaron los puntos necesarios para conocer ante que magnitud de empresa se encuentra enmarcado el proyecto. Clasificándolo, de esta manera, como Pyme, para luego estudiar las diferentes estructuras societarias que se podrían adoptar. Sugiriendo así, por sus características, a las sociedades de responsabilidad limitada.

En el aspecto tributario, se analizaron los impuestos nacionales, provinciales y municipales que deberá afrontar la sociedad. Encontrando una exención importante en el impuesto a los Ingresos brutos.

Para realizar el estudio financiero se confeccionó un estado de resultados proyectado en diez años para poder calcular las ganancias o pérdidas que arrojará el proyecto. Además se construyó el flujo de fondos para conocer como inciden los ingresos obtenidos en las herramientas financieras utilizadas. Los resultados fueron alentadores ya que el valor actual neto, calculado con una tasa de descuento del 13.50%, arrojó un saldo positivo; premisa fundamental para que un proyecto se lo considere rentable. La tasa de descuento utilizada del 13.50%, tasa de rentabilidad de los plazos fijos de más de un millón de pesos que ofrecen los bancos privados argentinos, es la TIR que se le exige al proyecto. Por lo tanto si el proyecto arroja una TIR menor, a los inversionistas les dará más rentabilidad colocar ese dinero en una entidad bancaria a plazo fijo, que invertirlo en el hotel turístico.

Se realiza un análisis de escenarios en el cual se estipularon modificaciones en los costos y gastos necesarios para prestar dicho servicio y ver como se afecta la rentabilidad del proyecto. La información se presenta en un escenario optimista, en el cual se genera una disminución del 15% de dichos costos. Por otro lado, un escenario pesimista, el cual supone un aumento en la misma magnitud que el escenario anterior. Como resultado, las variables de rentabilidad se vieron afectadas a tal punto que en el escenario pesimista se pone en duda la ejecución del proyecto.

Las mismas conclusiones pudieron obtenerse cuando se realizó el análisis de sensibilidad; en el cual se modifica la variable tarifa hotelera, provocando un aumento y descenso del 15% en los ingresos por el servicio de alojamiento. Aunque las herramientas financieras se ven más afectadas con éste último análisis, puede concluirse que el descenso de los ingresos disminuye la rentabilidad del proyecto; afirmando que, ante este supuesto, a los inversionistas no les conviene invertir en el hotel turístico.

Por posibles necesidades de financiación, se averiguaron las condiciones para acceder a créditos hipotecarios en cinco entidades financieras. Luego, con la información reunida, se seleccionó a la entidad bancaria "Galicia". Considerando a la tasa de interés como factor determinante en este tipo de operaciones, ya que la misma es del 8.90% a tasa fija. El plazo para la devolución del crédito es de 10 años, lo cual resulta un tiempo prudencial y los costos adicionales para su constitución no son elevados. Paso siguiente, se expone dicha información en un flujo de fondos, para observar como incide el pago de los intereses en dichos flujos y como reaccionan las herramientas financieras. Como conclusión, aunque el VAN disminuyó por la salida de dinero que representan los intereses, su valor es positivo, lo cual es indicio de continuar siendo una buena inversión la realización del proyecto.

12-BIBLIOGRAFIA

1. Sapag Chain Nassir y Reinaldo. "Preparación y Evaluación de Proyectos. Editorial McGraw-Hill. Santiago, Chile, 1999. Cuarta Edición.
2. G. B.Urbina. "Evaluación de Proyectos". Editorial McGraw-Hill Cuarta Edición 2001.
3. Ross S. A., Westerfield R. W., Jordan B.D. "Fundamentos de Finanzas Corporativas" Edit. McGraw-Hill. Quinta Edición.
4. James C. Van Horn "Administración Financiera" Editorial Prentice-Hall Hispanoamericana S.A. Décima Edición.
5. Arthur A. Thompson Jr., A. J. Strickland III "Administración Estratégica" Editorial McGraw-Hill. Undécima edición.
6. Ley de Impuesto a las Ganancias N° 20628.
7. Ley Impositiva de la provincia de Córdoba N° 9269. Colección Asesora. Ediciones S.R.L. N° 188 Año 2006.
8. E. J. Reig."Impuesto a las Ganancias" Décima edición Editorial Macchi. 2001.
9. Asistencia Financiera para el Sector turístico. Dirección Nacional de Desarrollo Turístico y Dirección de Inversiones Turísticas. Año 2007.
10. Dr. José Manuel Porto. "Alternativas de financiación e inversión". Editorial Osmar D: Buyatti. Año 2000.

11. Cra. V. Martínez. "Las sociedades de responsabilidad limitada" Ediciones M&M.

12. "Régimen de Sociedades comerciales Ley N° 19950". Editorial Astrea. Año 2000.

Otras fuentes consultadas

INDEC: Instituto Nacional de Estadística y Censos.

Diario Clarín.

www.sectur.com.ar

www.turismo.com.ar

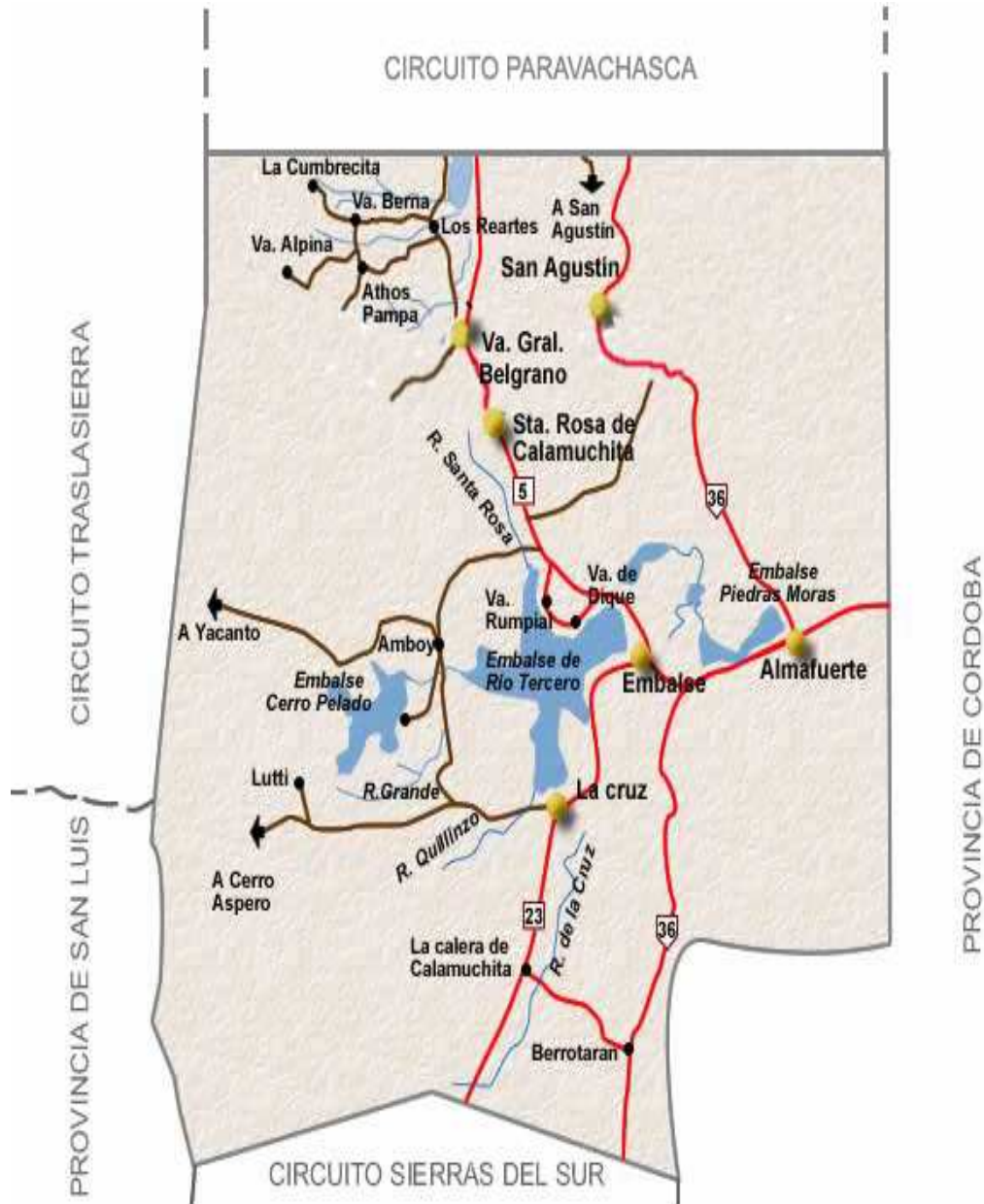
www.uthgra.org.ar

www.mapasdecordoba.com.ar

www.bcra.com.ar

ANEXOS

MAPA DEL VALLE DE CALAMUCHITA



Anexo Cuadro N° 1 Depreciaciones

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Obra físicas	\$ 17.652,89	\$ 17.652,89	\$ 17.652,89	\$ 17.652,89	\$ 17.652,89	\$ 17.652,89	\$ 17.652,89	\$ 17.652,89	\$ 17.652,89	\$ 17.652,89
Equipamientos	\$ 15.858,76	\$ 15.858,76	\$ 15.858,76	\$ 16.358,76	\$ 16.358,76	\$ 16.358,76	\$ 16.358,76	\$ 16.858,76	\$ 16.858,76	\$ 16.858,76
Computadora	\$ 716,33	\$ 716,33	\$ 716,33	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Total	\$ 34.227,98	\$ 34.227,98	\$ 34.227,98	\$ 34.011,65	\$ 34.011,65	\$ 34.011,65	\$ 34.011,65	\$ 34.511,65	\$ 34.511,65	\$ 34.511,65

Concepto	Monto total
Obra físicas	\$ 882.644,63
Equipamientos	\$ 158.587,55
Computadora	\$ 2.149,00

Concepto	Vida útil
Obras físicas	50 años
Equipamientos	10 años
Computadoras	3 años

Anexo Cuadro Nº 2 Balance de Personal - Temporada Baja											
Lunes a Sábados mediodía											
Puesto	Sueldo Básico	Presentismo	Subtotal	Jubilación	Ley 19042	Obra Social	Sindicato	Total Reten.	Ad Aliment.	Ad. compl. Ss	Neto a cobrar
		10%		7%	3%	3%	2,50%		10%	12%	
1-Gerente	\$ 1.280,00	\$ 128,00	\$ 1.408,00	\$ 98,56	\$ 42,24	\$ 42,24	\$ 35,20	\$ 218,24	\$ 128,00	\$ 153,60	\$ 1.471,36
1-Recepcionista 1	\$ 1.122,00	\$ 112,20	\$ 1.234,20	\$ 86,39	\$ 37,03	\$ 37,03	\$ 30,86	\$ 191,30	\$ 112,20	\$ 134,64	\$ 1.289,74
2-Recepcionista 2	\$ 1.122,00	\$ 112,20	\$ 1.234,20	\$ 86,39	\$ 37,03	\$ 37,03	\$ 30,86	\$ 191,30	\$ 112,20	\$ 134,64	\$ 1.289,74
1-Mucama 1	\$ 515,00	\$ 51,50	\$ 566,50	\$ 39,66	\$ 17,00	\$ 17,00	\$ 14,16	\$ 87,81	\$ 51,50	\$ 61,80	\$ 591,99
1-Vigilante 1	\$ 959,00	\$ 95,90	\$ 1.054,90	\$ 73,84	\$ 31,65	\$ 31,65	\$ 26,37	\$ 163,51	\$ 95,90	\$ 115,08	\$ 1.102,37
Total			\$ 5.497,80					\$ 852,16	\$ 499,80	\$ 599,76	\$ 5.745,20

Sábados y domingos

Puesto	Sueldo Básico	Presentismo	Subtotal	Jubilación	Ley 19042	Obra Social	Sindicato	Total Reten.	Ad Aliment.	Ad. compl. Ss	Neto a cobrar
		10%		7%	3%	3%	2,50%		10%	12%	
1-Recepcionista 1	\$ 762,96	\$ 76,30	\$ 839,26	\$ 58,75	\$ 25,18	\$ 25,18	\$ 20,98	\$ 130,08	\$ 76,30	\$ 91,56	\$ 877,02
2-Recepcionista 2	\$ 359,04	\$ 35,90	\$ 394,94	\$ 27,65	\$ 11,85	\$ 11,85	\$ 9,87	\$ 61,22	\$ 35,90	\$ 43,08	\$ 412,72
2-Mucama 2	\$ 201,60	\$ 20,16	\$ 221,76	\$ 15,52	\$ 6,65	\$ 6,65	\$ 5,54	\$ 34,37	\$ 20,16	\$ 24,19	\$ 231,74
1-Vigilante 2	\$ 307,20	\$ 30,72	\$ 337,92	\$ 23,65	\$ 10,14	\$ 10,14	\$ 8,45	\$ 52,38	\$ 30,72	\$ 36,86	\$ 353,13
Total			\$ 1.793,88					\$ 278,05	\$ 163,08	\$ 195,70	\$ 1.874,60

Contribuciones Patronales

	\$ 7.291,68	
Fondo Conv. Ordinario	2%	\$ 145,83
Jubilación	10,17%	\$ 741,56
Ley 19032	1,50%	\$ 109,38
Fondo Nacional de Desempleo	0,89%	\$ 64,90
Obra Social	6%	\$ 437,50
Total		\$ 1.499,17
ART	\$ 72,00	por año por empleado
Seguro vida obligatorio	\$ 14,40	por año por empleado

Concepto	Total
Sueldo	\$ 55.453,23
Aportes y Contr.	\$ 23.664,42
Asig. no rem.	\$ 13.125,02
ART	\$ 336,00
Seguro vida	\$ 67,20

Anexo Cuadro N° 3 Balance de Personal - Temporada Alta y Media											
Lunes a Sábados mediodía											
Puesto	Sueldo Básico	Presentismo	Subtotal	Jubilación	Ley 19042	Obra Social	Sindicato	Total Reten.	Ad Aliment.	Ad. compl. Ss	Neto a cobrar
		10%		7%	3%	3%	2,50%		10%	12%	
1-Gerente	\$ 1.280,00	\$ 128,00	\$ 1.408,00	\$ 98,56	\$ 42,24	\$ 42,24	\$ 35,20	\$ 218,24	\$ 128,00	\$ 153,60	\$ 1.471,36
1-Recepcionista 1	\$ 1.122,00	\$ 112,20	\$ 1.234,20	\$ 86,39	\$ 37,03	\$ 37,03	\$ 30,86	\$ 191,30	\$ 112,20	\$ 134,64	\$ 1.289,74
2-Recepcionista 2	\$ 1.122,00	\$ 112,20	\$ 1.234,20	\$ 86,39	\$ 37,03	\$ 37,03	\$ 30,86	\$ 191,30	\$ 112,20	\$ 134,64	\$ 1.289,74
3-Recepcionista 3	\$ 1.122,00	\$ 112,20	\$ 1.234,20	\$ 86,39	\$ 37,03	\$ 37,03	\$ 30,86	\$ 191,30	\$ 112,20	\$ 134,64	\$ 1.289,74
1-Mucama 1	\$ 515,00	\$ 51,50	\$ 566,50	\$ 39,66	\$ 17,00	\$ 17,00	\$ 14,16	\$ 87,81	\$ 51,50	\$ 61,80	\$ 591,99
2-Mucama 2	\$ 515,00	\$ 51,50	\$ 566,50	\$ 39,66	\$ 17,00	\$ 17,00	\$ 14,16	\$ 87,81	\$ 51,50	\$ 61,80	\$ 591,99
1-Vigilante 1	\$ 959,00	\$ 95,90	\$ 1.054,90	\$ 73,84	\$ 31,65	\$ 31,65	\$ 26,37	\$ 163,51	\$ 95,90	\$ 115,08	\$ 1.102,37
Total			\$ 7.298,50					\$ 1.131,27	\$ 663,60	\$ 796,20	\$ 7.626,93

Sábados y domingos											
Puesto	Sueldo Básico	Presentismo	Subtotal	Jubilación	Ley 19042	Obra Social	Sindicato	Total Reten.	Ad Aliment.	Ad. compl. Ss	Neto a cobrar
		10%		7%	3%	3%	2,50%		10%	12%	
1-Recepcionista 1	\$ 718,08	\$ 71,81	\$ 789,89	\$ 55,29	\$ 23,70	\$ 23,70	\$ 19,75	\$ 122,43	\$ 71,81	\$ 86,17	\$ 825,43
2-Recepcionista 2	\$ 493,68	\$ 49,37	\$ 543,05	\$ 38,01	\$ 16,29	\$ 16,29	\$ 13,58	\$ 84,17	\$ 49,37	\$ 59,24	\$ 567,49
3-Recepcionista 3	\$ 359,04	\$ 35,90	\$ 394,94	\$ 27,65	\$ 11,85	\$ 11,85	\$ 9,87	\$ 61,22	\$ 35,90	\$ 43,08	\$ 412,72
2-Mucama 1	\$ 201,60	\$ 20,16	\$ 221,76	\$ 15,52	\$ 6,65	\$ 6,65	\$ 5,54	\$ 34,37	\$ 20,16	\$ 24,19	\$ 231,74
1-Mucama 2	\$ 201,60	\$ 20,16	\$ 221,76	\$ 15,52	\$ 6,65	\$ 6,65	\$ 5,54	\$ 34,37	\$ 20,16	\$ 24,19	\$ 231,74
1-Vigilante 2	\$ 306,88	\$ 30,69	\$ 337,57	\$ 23,63	\$ 10,13	\$ 10,13	\$ 8,44	\$ 52,32	\$ 30,69	\$ 36,83	\$ 352,76
Total			\$ 2.508,97					\$ 388,89	\$ 228,09	\$ 273,71	\$ 2.621,87

Contribuciones Patronales		
	\$ 9.807,47	
Fondo Conv. Ordinario	2%	\$ 196,15
Jubilación	10,17%	\$ 997,42
Ley 19032	1,50%	\$ 147,11
Fondo Nacional de Desempleo	0,89%	\$ 87,29
Obra Social	6%	\$ 588,45
Total		\$ 2.016,42
ART	\$ 72,00	por año por empleado
Seguro vida obligatorio	\$ 14,40	por año por empleado

Concepto	Total cuatrimestral
Sueldo	\$ 33.148,84
Ap. y Contr.	\$ 14.146,29
Asig. No remun.	\$ 7.846,37
ART	\$ 168,00
Seguro vida	\$ 33,60

Cuadro Anexo N° 4 Cálculo de las Horas Extras

Las horas extras se contemplan desde el día sábado a las 13 hs hasta el día domingo a las 24hs.

El valor de las horas comunes se calcula a partir del salario estimado por el convenio colectivo, dividido 200 horas.

Para obtener el valor de la hora extra, representa el valor doble de la hora común.

Las horas extras se calculan para las mucamas y los recepcionistas y el personal de vigilancia, sus valores son:

Puesto	Salario Mensual	Hora Común	Hora Extra
Mucama	\$ 1.030,00	\$ 5,15	\$ 10,30
Recepcionista	\$ 1.122,00	\$ 5,61	\$ 11,22
Vigilante	\$ 959,00	\$ 4,80	\$ 9,59

En el esquema siguiente se encuentran las horas extras efectuadas, el sueldo semanal y mensual correspondientes a dichas horas extras.

Puesto	Horas extras efectuadas	Monto semanal	Monto mensual
Recepcionista 1	16 hs.	\$ 179,52	\$ 718,08
Recepcionista 2	11hs.	\$ 123,42	\$ 493,68
Recepcionista 3	8 hs.	\$ 89,76	\$ 359,04
Mucama 1	4 hs.	\$ 50,40	\$ 201,60
Mucama 2	4 hs.	\$ 50,40	\$ 201,60
Vigilante 1	8hs.	\$ 76,72	\$ 306,88

SUELDOS CORRESPONDIENTES DE JUNIO DE 2007A MARZO 2008
C.C.T. 389/04 (U.T.H.G.R.A.)³⁹

Anexo Cuadro Nº 5

RESTAURANT CAFÉ - BAR - CONFITERIAS		1 Estrella	2 Estrellas	3 Estrellas	4 Estrellas	Cat. Especial
<u>CATEGORIA 1</u>						
Cadete - Portería - Frutero - Portero -	Básico	\$ 716,00	\$ 728,00	\$ 751,00	\$ 780,00	\$ 845,00
Peones - Peones generales -	Adicional	\$ 163,00	\$ 166,00	\$ 171,00	\$ 178,00	\$ 193,00
Toilleteo - Transporte - Comisionista - Lavacopas - Guardarropista - Ascensorista de servicios - Groom	Total	\$ 879,00	\$ 894,00	\$ 922,00	\$ 958,00	\$ 1.038,00
<u>CATEGORIA 2</u>						
Montaplato de cocina - Ascensorista - Cadete - Portería - Bagajista - Sereno vigilador - Mensajero - 1/2 oficial auxiliar de recepción -	Básico	\$ 738,00	\$ 755,00	\$ 781,00	\$ 812,00	\$ 882,00
Foguista - Encerador de pisos - Mozo mostrador - Auxiliar recibidor de mercadería - Engrasador - Centrifugador - Estufas - Jardinero - Cobrador - Empaquetador - Repartidor - Delivery	Adicional	\$ 168,00	\$ 172,00	\$ 178,00	\$ 185,00	\$ 201,00
	Total	\$ 906,00	\$ 927,00	\$ 959,00	\$ 997,00	\$ 1.083,00
<u>CATEGORIA 3</u>						
Ayudantes de Panadero de cocina de barman y de fiambrero Capataz de peones -	Básico	\$ 761,00	\$ 783,00	\$ 712,00	\$ 844,00	\$ 919,00
Gambucero - Cafetero - Comis - Comis de vinos y de comedor de niños -	Adicional	\$ 200,00	\$ 215,00	\$ 215,00	\$ 187,00	\$ 191,00
Empleado Administrativo - Recibidor de mercadería - Planchadora - Lencera - Lavandera - Capataz de peones generales - Mozo de personal - Mozo de mostrador de atención al cliente	Total	\$ 961,00	\$ 998,00	\$ 927,00	\$ 1.031,00	\$ 1.110,00

³⁹ Unión de Trabajadores Hoteleros y Gastronómicos de la República Argentina. www.uthgra.com.ar

CATEGORIA 4

Medio oficial - Panadero - Mucamas -						
Valet portero - Telefonista -	Básico	\$ 785,00	\$ 808,00	\$ 839,00	\$ 872,00	\$ 948,00
Encargado depósito inventario -Oficial de oficios varios	Adicional	\$ 179,00	\$ 184,00	\$ 191,00	\$ 199,00	\$ 216,00
Chofer y/o garajista - Bodeguero -	Total	\$ 964,00	\$ 992,00	\$ 1.030,00	\$ 1.071,00	\$ 1.164,00
Capataz comedor de Administración - Cocktelero -						
Planchadora a mano - Sandwichero y minuterero						

CATEGORIA 5

Comis de cocina - Oficial panadero - Jefe de telefonista -						
Cuenta corrintista - Cajero comedor -						
Ayudante contador - Adicionista comedor -	Básico	\$ 810,00	\$ 833,00	\$ 865,00	\$ 900,00	\$ 978,00
Capataz - Encargado de sección - Fichero -	Adicional	\$ 185,00	\$ 190,00	\$ 197,00	\$ 205,00	\$ 223,00
Guardavida - Empleado principal administrativo -	Total	\$ 995,00	\$ 1.023,00	\$ 1.062,00	\$ 1.105,00	\$ 1.201,00
Comis de suit - Fiambrer despacho - Cajero adicionista -						
Portero - Fiambrero o sandwichero principal -						
Cajero y/o fichero - Adicionista - Empleado principal técnico						
(Disc Jokey - iluminación - sonido)						

CATEGORIA 6

Jefe de partida - Cocinero - Mozo de salón y de vinos -						
Camareras/os - Gobernanta -Mozos comedor de niños -	Básico	\$ 851,00	\$ 879,00	\$ 914,00	\$ 950,00	\$ 1.033,00
Conserje principal - Empleado principal administrativo -	Adicional	\$ 194,00	\$ 200,00	\$ 208,00	\$ 217,00	\$ 236,00
Recepcionista - Barman - Mozo de piso - Maitre de niños	Total	\$ 1.045,00	\$ 1.079,00	\$ 1.122,00	\$ 1.167,00	\$ 1.269,00
Postrero - Cheff de fila - Jefe de compras y ventas -						
Rotisero - Jefe de brigada - Maestro de pala pizzero -						
Maestro Facturero - Maestro Pastelero - Masajista -						
Capataz o encargado - Parrillero - Capataz de sala						

CATEGORIA 7

Jefe de brigada - Gobernanta principal - Maitre principal -	Básico			\$ 970,00	\$ 1.011,00	\$ 1.099,00
Conserje principal - Jefe de recepción	Adicional			\$ 310,00	\$ 561,00	\$ 550,00
Jefe de conserjería - Jefe Técnico especial de oficio	Total			\$ 1.501,00	\$ 1.803,00	\$ 1.900,00

ADICIONALES: ART.11.3.....VARIA EL % POR Año SEGÚN ANTIGUEDAD ART. 11.4.....10% POR ALIMENTACION.
ART. 11.5.....10% POR ASISTENCIA PERFECTA ART. 11.6.....12% POR COMPLEMENTO DE SERVICIO.

Anexo Cuadro N° 6		Estado de Resultados								
Conceptos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Ingresos por servicio de alojamiento	494504	494504	494504	494504	494504	494504	494504	494504	494504	494504
Costo por Ss. Prestados (Cuadro N° 6)	154273	154273	154273	154273	154273	154273	154273	154273	154273	154273
Utilidad Bruta	340231	340231	340231	340231	340231	340231	340231	340231	340231	340231
Gastos:										
Comerc., Adm. y otros (Cuadro N° 6)	81606	81606	81606	81390	81390	81390	81390	81890	81890	81890
Otros ingresos	39669	39669	39669	39669	39669	39669	39669	39669	39669	39669
Utilidad antes de impuestos	298295	298295	298295	298511	298511	298511	298511	298011	298011	298011
Impuesto a las Ganancias	104403	104403	104403	104479	104479	104479	104479	104304	104304	104304
Resultado del ejercicio	193892	193892	193892	194032	194032	194032	194032	193707	193707	193707

Otros ingresos: el concepto se refiere a los ingresos obtenidos por el alquiler del restaurante.

Anexo Cuadro N° 7 Gastos anuales proyectados según su aplicación					
Rubros	Costo de servicios prestados (con IVA)	Gastos de comercialización, administración y otros gastos (con IVA)	Costo de servicios prestados (sin IVA)	Gastos de comercialización, administración y otros gastos (sin IVA)	IVA Crédito Fiscal
Sueldos	88522,26		88522,26		2611,41
Asignaciones no remuneratorias	20971,40		20971,40		
Aportes y Contribuciones	37810,71		37810,71		
Seguro de Vida	100,80		100,80		
A.R.T	504,00		504,00		
Servicios Tercializados	7700,00		6363,64		1336,36
Honorarios profesionales		9000,00		7438,02	1561,98
Gastos de mantenimiento		12000,00		9917,36	2082,64
Papelería		1800,00		1487,60	312,40
Gas		4800,00		3966,94	833,06
Luz		12000,00		9448,82	2551,18
Agua		6000,00		4724,41	1275,59
Teléfono		2400,00		1889,76	510,24
Publicidad		2550,00		2107,44	442,56
Lavandería		3600,00		2975,21	624,79
Artículos de tocador		669,44		553,26	116,18
Contribución al comercio e industria		2869,21		2869,21	
Depreciación Obra Física		17652,89		17652,89	
Depreciación Equipamientos		15858,76		15858,76	
Depreciación Computadoras		716,33		716,33	
TOTALES	155609,17	91916,63	154272,81	81606,00	14258,40

Anexo Cuadro N°8		Situación de IVA - Escenario Optimista								
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Débito Fiscal	\$ 112.176	\$ 112.176	\$ 112.176	\$ 112.176	\$ 112.176	\$ 112.176	\$ 112.176	\$ 112.176	\$ 112.176	\$ 112.176
Crédito Fiscal (1)	-\$ 12.119,64	-\$ 12.119,64	-\$ 12.119,64	-\$ 12.119,64	-\$ 12.119,64	-\$ 12.119,64	-\$ 12.119,64	-\$ 12.119,64	-\$ 12.119,64	-\$ 12.119,64
Crédito Fiscal (2)	-\$ 219.110,05	-\$ 119.053,24	-\$ 18.996,43	-\$ 1.050,00				-\$ 1.050,00		
Saldo a pagar / a favor	-\$ 119.053,24	-\$ 18.996,43	\$ 81.060,38	\$ 99.006,81	\$ 100.056,81	\$ 100.056,81	\$ 100.056,81	\$ 99.006,81	\$ 100.056,81	\$ 100.056,81

(1) Crédito Fiscal proveniente de gastos

(2) Crédito Fiscal proveniente de los equipamientos y las obras físicas.

Anexo Cuadro N°9		Situación de IVA - Escenario Normal								
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Débito Fiscal	\$ 112.176	\$ 112.176	\$ 112.176	\$ 112.176	\$ 112.176	\$ 112.176	\$ 112.176	\$ 112.176	\$ 112.176	\$ 112.176
Crédito Fiscal (1)	-\$ 14.258,40	-\$ 14.258,40	-\$ 14.258,40	-\$ 14.258,40	-\$ 14.258,40	-\$ 14.258,40	-\$ 14.258,40	-\$ 14.258,40	-\$ 14.258,40	-\$ 14.258,40
Crédito Fiscal (2)	-\$ 219.110,05	-\$ 121.192,00	-\$ 23.273,95	-\$ 1.050,00				-\$ 1.050,00		
Saldo a pagar / a favor	-\$ 121.192,00	-\$ 23.273,95	\$ 74.644,10	\$ 96.868,05	\$ 97.918,05	\$ 97.918,05	\$ 97.918,05	\$ 96.868,05	\$ 97.918,05	\$ 97.918,05

(1) Crédito Fiscal proveniente de gastos

(2) Crédito Fiscal proveniente de los equipamientos y las obras físicas.

Anexo Cuadro N°10		Situación de IVA - Escenario Pesimista								
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Débito Fiscal	\$ 112.176	\$ 112.176	\$ 112.176	\$ 112.176	\$ 112.176	\$ 112.176	\$ 112.176	\$ 112.176	\$ 112.176	\$ 112.176
Crédito Fiscal (1)	-\$ 16.397,16	-\$ 16.397,16	-\$ 16.397,16	-\$ 16.397,16	-\$ 16.397,16	-\$ 16.397,16	-\$ 16.397,16	-\$ 16.397,16	-\$ 16.397,16	-\$ 16.397,16
Crédito Fiscal (2)	-\$ 219.110,05	-\$ 123.330,76	-\$ 27.982,52	-\$ 1.050,00				-\$ 1.050,00		
Saldo a pagar / a favor	-\$ 123.330,76	-\$ 27.551,47	\$ 123.761,81	\$ 94.729,29	\$ 95.779,29	\$ 95.779,29	\$ 95.779,29	\$ 94.729,29	\$ 95.779,29	\$ 95.779,29

(1) Crédito Fiscal proveniente de gastos

(2) Crédito Fiscal proveniente de los equipamientos y las obras físicas.

Anexo Cuadro Nº 11 Estudio Financiero: FLUJO DE EFECTIVO											
Escenario Normal											
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Ingresos		534174	534174	534174	534174	534174	534174	534174	534174	534174	534174
IVA Débito Fiscal		112176	112176	112176	112176	112176	112176	112176	112176	112176	112176
Total de ingresos		646350	646350	646350	646350	646350	646350	646350	646350	646350	646350
Costos servicios prestados		-154273	-154273	-154273	-154273	-154273	-154273	-154273	-154273	-154273	-154273
Gastos											
Comercial.-Administ.- Varios		-81606	-81606	-81606	-81390	-81390	-81390	-81390	-81890	-81890	-81890
IVA Crédito Fiscal		-14258	-14258	-14258	-14258	-14258	-14258	-14258	-14258	-14258	-14258
Total de gastos		-250137	-250137	-250137	-249921	-249921	-249921	-249921	-250421	-250421	-250421
UAI		298295	298295	298295	298511	298511	298511	298511	298011	298011	298011
Impuesto a las Ganancias		-104403	-104403	-104403	-104479	-104479	-104479	-104479	-104304	-104304	-104304
Utilidad Neta		193892	193892	193892	194032	194032	194032	194032	193707	193707	193707
Utilidad con IVA		291810	291810	291810	291950	291950	291950	291950	291625	291625	291625
IVA		0	0	-74644	-96868	-97918	-97918	-97918	-96868	-97918	-97918
Depreciación Inmueble		17653	17653	17653	17653	17653	17653	17653	17653	17653	17653
Depreciación Equipamientos		16575	16575	16575	16359	16359	16359	16359	16859	16859	16859
Inversión Inicial Terreno	-96000										
Obra Física	-882645										
Equipamiento	-160737				-5000				-5000		
Crédito fiscal de inversiones	-219110				-1050				-1050		
Flujo de Efectivo	-\$ 1.358.492	\$ 326.038	\$ 326.038	\$ 251.394	\$ 223.044	\$ 228.044	\$ 228.044	\$ 228.044	\$ 223.219	\$ 228.219	\$ 228.219

VAN	\$ 28.308,87
Índice de Rentabilidad	1,021

TIR	14,07%
------------	--------

Años de recupero descontado	10 años
------------------------------------	---------

Anexo Cuadro Nº 12 Estudio Financiero: FLUJO DE EFECTIVO - Disminución del 15% de los costos

Escenario Optimista	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Ingresos		534174	534174	534174	534174	534174	534174	534174	534174	534174	534174
IVA Débito Fiscal		112176	112176	112176	112176	112176	112176	112176	112176	112176	112176
Total de ingresos		646350	646350	646350	646350	646350	646350	646350	646350	646350	646350
Costo servicios prestados		132268	132268	132268	132268	132268	132268	132268	132268	132268	132268
Gastos											
Comercial.-Administr.-Varios		69365	69365	69365	69181	69181	69181	69181	69606	69606	69606
IVA Crédito Fiscal		12120	12120	12120	12120	12120	12120	12120	12120	12120	12120
Total de costos		213753	213753	213753	213569	213569	213569	213569	213994	213994	213994
UAll		332541	332541	332541	332725	332725	332725	332725	332300	332300	332300
Impuesto a las Ganancias		116389	116389	116389	116454	116454	116454	116454	116305	116305	116305
Utilidad Neta		216151	216151	216151	216271	216271	216271	216271	215995	215995	215995
Utilidad con IVA		316208	316208	316208	316328	316328	316328	316328	316052	316052	316052
IVA		0	0	-81060	-99007	-100057	-100057	-100057	-99007	-100057	-100057

Depreciación Inmueble		17653	17653	17653	17653	17653	17653	17653	17653	17653	17653
Depreciación Equipamientos		16575	16575	16575	16359	16359	16359	16359	16859	16859	16859
Inversión Inicial Terreno	-96000										
Obra Física	-882645										
Equipamiento	-160737				-5000				-5000		
Crédito fiscal de las inversiones	-219110				-1050				-1050		
Flujo de Efectivo	-\$ 1.358.492	\$ 350.436	\$ 350.436	\$ 269.376	\$ 245.283	\$ 250.283	\$ 250.283	\$ 250.283	\$ 245.506	\$ 250.506	\$ 250.506

VAN	\$ 147.323,07
Índice de rentabilidad	1,108

TIR	16,43%
------------	--------

Años de Recupero descontado	9 años
------------------------------------	--------

Anexo Cuadro Nº 13 Estudio Financiero: FLUJO DE EFECTIVO - Aumento del 15% de los costos

Escenario Pesimista	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Ingresos		534174	534174	534174	534174	534174	534174	534174	534174	534174	534174
IVA Débito Fiscal		112176	112176	112176	112176	112176	112176	112176	112176	112176	112176
Total de ingresos		646350	646350	646350	646350	646350	646350	646350	646350	646350	646350
Costos servicios prestados		-177414	-177414	-177414	-177414	-177414	-177414	-177414	-177414	-177414	-177414
Gastos											
Comerc.-Administr.-Varios		-93847	-93847	-93847	-93598	-93598	-93598	-93598	-94173	-94173	-94173
IVA Crédito Fiscal		-16397	-16397	-16397	-16397	-16397	-16397	-16397	-16397	-16397	-16397
Total de gastos		-287658	-287658	-287658	-287409	-287409	-287409	-287409	-287984	-287984	-287984
UAI		262913	262913	262913	263162	263162	263162	263162	262587	262587	262587
Impuesto a las Ganancias		-92020	-92020	-92020	-92107	-92107	-92107	-92107	-91905	-91905	-91905
Utilidad Neta		170893	170893	170893	171055	171055	171055	171055	170681	170681	170681
Utilidad con IVA		266673	266673	266673	266834	266834	266834	266834	266461	266461	266461
IVA		0	0	-123762	-94729	-95779	-95779	-95779	-94729	-95779	-95779

Depreciación Inmueble		17653	17653	17653	17653	17653	17653	17653	17653	17653	17653
Depreciación Equipamientos		16575	16575	16575	16359	16359	16359	16359	16859	16859	16859
Inversión Inicial Terreno	-96000										
Obra Física	-882645										
Equipamiento	-160737				-5000				-5000		
Crédito fiscal de las inversiones	-219110				-1050				-1050		
Flujo de Efectivo	-\$ 1.358.492	\$ 300.901	\$ 300.901	\$ 177.139	\$ 200.067	\$ 205.067	\$ 205.067	\$ 205.067	\$ 200.193	\$ 205.193	\$ 205.193

VAN	\$ -132.615,83
Índice de Rentabilidad	0,91

TIR	10,76%
------------	---------------

Años de recupero descontado	11 años
------------------------------------	----------------

Anexo Cuadro Nº 14 INGRESOS ESTIMADOS CON AUMENTO EN LOS PRECIOS DEL 15%

TARIFA ESTIMADA POR TEMPORADA

TEMPORADA	HABITACIONES	TARIFA	Tarifa con aumento
VERANO	DOBLES	\$ 230	\$ 264,50
	SIMPLES	\$ 130	\$ 149,50
INVIERNO	DOBLES	\$ 150	\$ 172,50
	SIMPLES	\$ 85	\$ 97,75
FINES DE SEMANA LARGOS	DOBLES	\$ 230	\$ 264,50
	SIMPLES	\$ 130	\$ 149,50

INGRESOS ESTIMADOS POR TEMPORADA

El hotel tendrá disponible 20 habitaciones

TEMPORADA	OCUPACIÓN	HABITACIONES OCUPADAS POR DIA	HABITACIONES OCUPADAS POR TEMPORADA	INGRESOS
TEMPORADA ALTA				
Del 01/01 hasta 31/01 (30 días)	100%	20	600	\$ 158.700
Del 24/03 hasta 27/03 (3 días)	100%	20	60	\$ 15.870
Fin de semana del 12/10 (3 días)	100%	20	60	\$ 15.870
TEMPORADA MEDIA				
Del 1/2 hasta 13/03 (40 días)	75%	15	600	\$ 158.700
Fin de semana largo 25/05 (3 días)	75%	15	45	\$ 11.903
Fin de semana largo 20/06 (3 días)	75%	15	45	\$ 11.903
Vac. de invierno Bs As (15 días)	75%	15	225	\$ 59.513
Fin de semana largo 17/08 (3 días)	75%	15	45	\$ 11.903
Del 26/12 al 31/12 (6 días)	75%	15	90	\$ 23.805
TEMPORADA BAJA				
Del 14/03 al 23/03 (9 días)	40%	8	72	\$ 12.420
Del 28/03 al 19/05 (52 días)	15%	3	156	\$ 26.910
Del 23/05 al 17/06 (25 días)	15%	3	75	\$ 12.938
Del 21/06 al 14/07 (23 días)	15%	3	69	\$ 11.903
Del 1/08 al 11/08 (10 días)	15%	3	30	\$ 5.175
Del 15/08 al 07/10 (53 días)	25%	5	265	\$ 45.713
Del 10/10 al 25/12 (76 días)	40%	8	608	\$ 104.880
Resto	15%	3	33	\$ 5.693
TOTAL ALOJAMIENTO				\$ 693.795
ALQUILER SS DE LUNCH Y BAR ANUAL				\$ 55.200
TOTAL INGRESOS ANUAL				\$ 748.995

Ingresos sin IVA	\$ 619.004
Débito Fiscal	\$ 129.991

Anexo Cuadro Nº 15											
Análisis de Sensibilidad - Aumento del 15% de los ingresos											
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Ingresos		619004	619004	619004	619004	619004	619004	619004	619004	619004	619004
IVA Débito Fiscal		129991	129991	129991	129991	129991	129991	129991	129991	129991	129991
Total de Ingresos		748995	748995	748995	748995	748995	748995	748995	748995	748995	748995
Costos servicios prestados		-154273	-154273	-154273	-154273	-154273	-154273	-154273	-154273	-154273	-154273
Gastos											
Comerc.-Administr.-Varios		-82060	-82060	-82060	-81844	-81844	-81844	-81844	-82344	-82344	-82344
IVA Crédito Fiscal		-14258	-14258	-14258	-14258	-14258	-14258	-14258	-14258	-14258	-14258
Total de Gastos		-250591	-250591	-250591	-250375	-250375	-250375	-250375	-250875	-250875	-250875
UAI		382671	382671	382671	382888	382888	382888	382888	382388	382388	382388
Impuesto a las Ganancias		-133935	-133935	-133935	-134011	-134011	-134011	-134011	-133836	-133836	-133836
Utilidad Neta		248736	248736	248736	248877	248877	248877	248877	248552	248552	248552
Utilidad con IVA		364469	364469	364469	364610	364610	364610	364610	364285	364285	364285
IVA			-30785	-134163	-133113	-134163	-134163	-134163	-133113	-134163	-134163
Depreciación Inmueble		17653	17653	17653	17653	17653	17653	17653	17653	17653	17653
Depreciación Equipamientos		16575	16575	16575	16359	16359	16359	16359	16859	16859	16859
Inversión Inicial Terreno	-96000										
Obra Física	-882645										
Equipamiento	-160737				-5000				-5000		
Crédito Fiscal de las inversiones	-219110				-1050				-1050		
Flujo de Efectivo	-\$ 1.358.492	\$ 398.697	\$ 367.912	\$ 264.534	\$ 259.459	\$ 264.459	\$ 264.459	\$ 264.459	\$ 259.634	\$ 264.634	\$ 264.634

VAN	\$ 242.270,55
Índice de Rentabilidad	1,178

TIR	18,33%
------------	--------

Años de recupero descontados	7 años
-------------------------------------	--------

Anexo Cuadro Nº 16 INGRESOS ESTIMADOS CON DISMINUCIÓN EN LOS PRECIOS DEL 15%

TARIFA ESTIMADA POR TEMPORADA

TEMPORADA	HABITACIONES	TARIFA	Tarifa con disminución
VERANO	DOBLES	\$ 230	\$ 195,50
	SIMPLES	\$ 130	\$ 110,50
INVIERNO	DOBLES	\$ 150	\$ 127,50
	SIMPLES	\$ 85	\$ 72,25
FINES DE SEMANA LARGOS	DOBLES	\$ 230	\$ 195,50
	SIMPLES	\$ 130	\$ 110,50

INGRESOS ESTIMADOS POR TEMPORADA

El hotel tendrá disponible 20 habitaciones

TEMPORADA	OCUPACIÓN	HABITACIONES OCUPADAS POR DIA	HABITACIONES OCUPADAS POR TEMPORADA	INGRESOS
TEMPORADA ALTA				
Del 01/01 hasta 31/01 (30 días)	100%	20	600	\$ 117.300
Del 24/03 hasta 27/03 (3 días)	100%	20	60	\$ 11.730
Fin de semana del 12/10 (3 días)	100%	20	60	\$ 11.730
TEMPORADA MEDIA				
Del 1/2 hasta 13/03 (40 días)	75%	15	600	\$ 117.300
Fin de semana largo 25/05 (3 días)	75%	15	45	\$ 8.798
Fin de semana largo 20/06 (3 días)	75%	15	45	\$ 8.798
Vac. de invierno Bs As (15 días)	75%	15	225	\$ 43.988
Fin de semana largo 17/08 (3 días)	75%	15	45	\$ 8.798
Del 26/12 al 31/12 (6 días)	75%	15	90	\$ 17.595
TEMPORADA BAJA				
Del 14/03 al 23/03 (9 días)	40%	8	72	\$ 9.180
Del 28/03 al 19/05 (52 días)	15%	3	156	\$ 19.890
Del 23/05 al 17/06 (25 días)	15%	3	75	\$ 9.563
Del 21/06 al 14/07 (23 días)	15%	3	69	\$ 8.798
Del 1/08 al 11/08 (10 días)	15%	3	30	\$ 3.825
Del 15/08 al 07/10 (53 días)	25%	5	265	\$ 33.788
Del 10/10 al 25/12 (76 días)	40%	8	608	\$ 77.520
Resto	15%	3	33	\$ 4.208
TOTAL ALOJAMIENTO				\$ 512.805
ALQUILER SS DE LUNCH Y BAR ANUAL				\$ 40.800
TOTAL INGRESOS ANUAL				\$ 553.605

Ingresos sin IVA	\$ 457.525
Débito Fiscal	\$ 96.080

Anexo Cuadro Nº 17											
Análisis de Sensibilidad - Disminución del 15% de los ingresos											
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Ingresos		457525	457525	457525	457525	457525	457525	457525	457525	457525	457525
IVA Débito Fiscal		96080	96080	96080	96080	96080	96080	96080	96080	96080	96080
Total de Ingresos		553605	553605	553605	553605	553605	553605	553605	553605	553605	553605
Costos servicios prestados		-154273	-154273	-154273	-154273	-154273	-154273	-154273	-154273	-154273	-154273
Gastos											
Comerc.-Adminstr.-Varios		-81193	-81193	-81193	-81193	-80977	-80977	-80977	-81477	-81477	-81477
IVA Crédito Fiscal		-14258	-14258	-14258	-14258	-14258	-14258	-14258	-14258	-14258	-14258
Total de gastos		-249724	-249724	-249724	-249724	249508	-249508	-249508	250008	-250008	-250008
UAI		222059	222059	222059	222059	222275	222275	222275	-221775	-221775	221775
Impuesto a las Ganancias		-77721	-77721	-77721	-77721	-77796	-77796	-77796	-77621	-77621	-77621
Utilidad Neta		144338	144338	144338	144338	144479	144479	144479	144154	144154	144154
Utilidad con IVA		226160	226160	226160	226160	226301	226301	226301	225976	225976	225976
IVA				-26355	-80772	-81822	-81822	-81822	-80772	-81822	-81822
Depreciación Inmueble		17653	17653	17653	17653	17653	17653	17653	17653	17653	17653
Depreciación Equipamientos		16575	16575	16575	16359	16359	16359	16359	16859	16859	16859
Inversión Inicial Terreno	-96000										
Obra Física	-882645										
Equipamiento	-160737				-5000				-5000		
Crédito Fiscal de las inversiones	-219110				-1050				-1050		
Flujo de Efectivo	-\$ 1.358.492	\$ 260.388	\$ 260.388	\$ 234.033	\$ 173.350	\$ 178.491	\$ 178.491	\$ 178.491	\$ 173.666	\$ 178.666	\$ 178.666

VAN	-\$ 240.035,14
Índice de Rentabilidad	0,823

TIR	8,41%
------------	--------------

Años de recupero descontados	Más de 10 años
-------------------------------------	-----------------------

Anexo Cuadro Nº 18											
Estudio Financiero: FLUJO DE EFECTIVO – Préstamo											
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Ingresos		534174	534174	534174	534174	534174	534174	534174	534174	534174	534174
IVA Débito Fiscal		112176	112176	112176	112176	112176	112176	112176	112176	112176	112176
Total de Ingresos		646350	646350	646350	646350	646350	646350	646350	646350	646350	646350
Costos servicios prestados		-154273	-154273	-154273	-154273	-154273	-154273	-154273	-154273	-154273	154273
Gastos											
Comercial.-Administ.- Varios		-90606	-81606	-81606	-81390	-81390	-81390	-81390	-81890	-81890	-81890
IVA Crédito Fiscal		-14258	-14258	-14258	-14258	-14258	-14258	-14258	-14258	-14258	-14258
Total de Costos		-259137	-250137	-250137	-249921	-249921	-249921	-249921	-250421	-250421	-250421
Intereses de deuda		-53400	-48060	-42720	-37380	-32040	-26700	-21360	-16020	-10680	-5340
UAI		235895	250235	255575	261131	266471	271811	277151	281991	287331	292671
Impuesto a las Ganancias		-82563	-87582	-89451	-91396	-93265	-95134	-97003	-98697	-100566	-102435
Utilidad Neta		153332	162653	166124	169735	173206	176677	180148	183294	186765	190236
Utilidad con IVA		251250	260571	264042	267653	271124	274595	278066	281212	284683	288154
IVA		0	0	0	-3402	-91190	-92311	-93432	-93504	-95675	-96796
Depreciación Inmueble		17653	17653	17653	17653	17653	17653	17653	17653	17653	17653
Depreciación Equipamientos		16575	16575	16575	16359	16359	16359	16359	16859	16859	16859
Inversión Inicial Terreno	-96000										
Obra Física	-882645										
Equipamiento	-160737				-5000				-5000		
Crédito fiscal de las inversiones	-219110				-1050				-1050		
Flujo de Efectivo	-\$ 1.358.492	\$ 285.478	\$ 294.799	\$ 298.270	\$ 292.213	\$ 213.946	\$ 216.296	\$ 218.645	\$ 216.170	\$ 223.520	\$ 225.870
VAN	\$ 20.484,70		TIR	13,91%		Años de recupero descontado			más de 10 años		
Índice de rentabilidad	1,015										

Anexo Cuadro N°19 Situación de IVA - Análisis de sensibilidad - Disminución de Ingresos										
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Débito Fiscal	\$ 96.080	\$ 96.080	\$ 96.080	\$ 96.080	\$ 96.080	\$ 96.080	\$ 96.080	\$ 96.080	\$ 96.080	\$ 96.080
Crédito Fiscal (1)	\$ 14.258,40	\$ 14.258,40	\$ 14.258,40	\$ 14.258,40	\$ 14.258,40	\$ 14.258,40	\$ 14.258,40	\$ 14.258,40	\$ 14.258,40	\$ 14.258,40
Crédito Fiscal (2)	\$ 219.110,05	-\$ 137.288,24	-\$ 55.466,43	\$ 1.050,00				\$ 1.050,00		
Saldo a pagar / a favor	-\$ 137.288,24	-\$ 55.466,43	\$ 26.355,38	\$ 80.771,81	\$ 81.821,81	\$ 81.821,81	\$ 81.821,81	\$ 80.771,81	\$ 81.821,81	\$ 81.821,81

(1) Crédito Fiscal proveniente de gastos.

(2) Crédito Fiscal proveniente de los equipamientos y las obras físicas.

Anexo Cuadro N°20 Situación de IVA - Análisis de sensibilidad - Aumento de Ingresos										
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Débito Fiscal	\$ 129.991	\$ 148.421	\$ 148.421	\$ 148.421	\$ 148.421	\$ 148.421	\$ 148.421	\$ 148.421	\$ 148.421	\$ 148.421
Crédito Fiscal (1)	\$ 14.258,40	\$ 14.258,40	\$ 14.258,40	\$ 14.258,40	\$ 14.258,40	\$ 14.258,40	\$ 14.258,40	\$ 14.258,40	\$ 14.258,40	\$ 14.258,40
Crédito Fiscal (2)	\$ 219.110,05	-\$ 103.377,58		\$ 1.050,00				\$ 1.050,00		
Saldo a pagar / a favor	-\$ 103.377,58	\$ 30.785,03	\$ 134.162,60	\$ 133.112,60	\$ 134.162,60	\$ 134.162,60	\$ 134.162,60	\$ 133.112,60	\$ 134.162,60	\$ 134.162,60

(1) Crédito Fiscal proveniente de gastos.

(2) Crédito Fiscal proveniente de los equipamientos y las obras físicas.

Anexo Cuadro N°21 Situación de IVA – Préstamo										
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Débito Fiscal	\$ 112.176	\$ 112.176	\$ 112.176	\$ 112.176	\$ 112.176	\$ 112.176	\$ 112.176	\$ 112.176	\$ 112.176	\$ 112.176
Crédito Fiscal (1)	\$ 14.258,40	\$ 14.258,40	\$ 14.258,40	\$ 14.258,40	\$ 14.258,40	\$ 14.258,40	\$ 14.258,40	\$ 14.258,40	\$ 14.258,40	\$ 14.258,40
Crédito fiscal (3)	\$ 11.214,00	\$ 10.090,60	\$ 8.971,20	\$ 7.849,80	\$ 6.728,40	\$ 5.607,00	\$ 4.485,60	\$ 3.364,20	\$ 2.242,80	\$ 1.121,80
Crédito Fiscal (2)	\$ 219.110,05	\$ 116.739,28	\$ 13.245,11	\$ 1.050,00				\$ 1.050,00		
Saldo a favor período ant.		-\$ 132.406,00	-\$ 161.317,83	-\$ 85.616,09						
Saldo a pagar / a favor	-\$ 132.406,00	-\$ 161.317,83	-\$ 85.616,09	\$ 3.402,16	\$ 91.189,65	\$ 92.311,05	\$ 93.432,45	\$ 93.503,85	\$ 95.675,25	\$ 96.796,25

(1) Crédito Fiscal proveniente de gastos.

(2) Crédito Fiscal proveniente de los equipamientos y las obras físicas.

(3) Crédito fiscal generado por los intereses del préstamo.

Modelo de contrato constitutivo de Sociedad de Responsabilidad Limitada

En la ciudad....., provincia de Córdoba, República Argentina, a los..... días del mes de , del dos mil, entre los Sres..... (Nombre y apellido), (nacionalidad), estado civil, documento de identidad N°, de..... años de edad, domiciliado en.....N°....., de esta ciudad y, personas hábiles para contratar, convienen en formar una sociedad comercial bajo la forma jurídica de sociedad de responsabilidad limitada, la que regirá por la Ley de Sociedades Comerciales N° 19550 y modificaciones, y las cláusulas siguientes:

Primera: La sociedad funcionará con la denominación de..... SRL. Tendrá su domicilio legal en la jurisdicción de localidad de Villa Rumipal, calle Rogelio Gómez N°.....

Segunda: El plazo de duración de la sociedad será de 20 años desde la fecha de inscripción en el Registro Público de Comercio. Para ser prorrogada se requerirá el consentimiento de los socios que representen el..... por ciento del capital social.

Tercera: La sociedad tiene por objeto realizar por cuenta propia, de terceros o asociada a terceros la prestación del servicio de alojamiento y locación del inmueble adjunto que desarrollará la actividad de restaurante.

Cuarta: El capital social es de 1.500.000 pesos (\$1.500.000), dividido en 15.000 cuotas de 100 pesos (\$100) cada una.

Quinta: El socio..... suscribe e integra cinco mil (5.000) cuotas por un valor de cien pesos (\$100) cada una. Ídem los demás socios. La integración de las cuotas se efectúa en forma total y en dinero en efectivo.

Sexta: Podrán requerirse de los socios, por acuerdo que cuente con una mayoría de más de 75% del capital social, cuotas suplementarias de hasta el 100% del capital que cada uno tenga suscripto y proporcionales al número de cuotas de que cada socio sea titular en el momento en que se acuerde hacerlas efectivas.

Séptima: Las cuotas sociales son libremente transmisibles, tanto entre socios como respecto de terceros. El socio que se proponga enajenar a otros socios o a terceros, deberá comunicar simultáneamente a los demás socios y a la gerencia, la cantidad de cuotas a transmitir, el nombre del interesado y el precio.

La gerencia deberá hacer saber la propuesta, por medio fehaciente y en forma simultánea a los restantes socios en el plazo de cinco días de haber recibido la comunicación del socio cedente.

Los socios, dentro de los treinta días posteriores de haber recibido de la gerencia la oferta de cesión, deberán notificar a la sociedad y al cedente, si ejercen la opción de compra. El gerente deberá transmitir esta propuesta al socio oferente.

Transcurridos treinta días desde que el socio efectuó la comunicación prevista en la primera parte de este artículo sin recibir respuestas, se tendrá por no ejercida la preferencia, pudiendo enajenarse las cuotas a los interesados indicados. En caso de ejercer la opción, las cuotas en venta se distribuirán entre los socios que la ejercieron, en proporción a sus participaciones en el capital social.

Octava: En el caso de fallecimiento de uno de los socios, los herederos se incorporarán a la sociedad, distribuyéndose las cuotas sociales en proporción a sus derechos hereditarios. La incorporación se hará efectiva cuando acrediten su calidad, en el ínterin, actuará en su representación el administrador de la sucesión con las facultades que se le hubieren acordado judicialmente, en su caso.

Novena: La administración y representación estará a cargo del Sr..... con el carácter de socios gerente, por el termino de duración de la sociedad, quien ejercerá la representación legal y uso de la firma social en forma individual.

Décima: El gerentes tiene todas las facultades necesarias para realizar todos los actos y contratos tendientes al cumplimiento del objeto de la sociedad.

En el ejercicio de sus funciones podrán constituir toda clase de derechos reales, permutar, ceder, tomar en locación bienes inmuebles, administrar bienes de otros, nombrar agentes, otorgar poderes generales y especiales, realizar todo acto o contrato por el cual se adquieran o enajenen bienes muebles o inmuebles, contratar, subcontratar cualquier clase de negocios, solicitar créditos, abrir cuentas corrientes y efectuar toda clase de operaciones con cualquier banco nacional, provincia o municipal, público o privado, del país o extranjero, constituir hipotecas de acuerdo a las disposiciones legales vigentes en forma y condiciones que consideren convenientes, dejándose constancia que la enumeración precedente no es taxativa, pudiendo realizar todos los actos y contratos que se realicen directa con el objeto de la sociedad.

Los gerentes podrán ser removidos por decisión de la reunión de socios, pudiendo disponerse en cualquier momento con el voto favorable de las tres cuartas partes del capital social sin necesidad de la existencia de justa causa.

Décima primera: La fiscalización de la administración social será ejercida por los socios en forma directa, quienes tendrán la facultad de examinar los libros y recabar del gerente los informes que estimen pertinentes.

Décima segunda: Las resoluciones sociales serán adoptadas en reuniones de socios convocadas por los gerentes cuando lo estimen necesario o en los casos previstos por la ley, o a pedido de cualquier de los socios, mediante citación por medio fehaciente dirigida a todos ellos simultáneamente, al domicilio expresado en el instrumento de constitución o al notificado con posterioridad a la gerencia.

Para la modificación del contrato se requerirá el voto favorable de socios que representen la mayoría de capital, pero si un solo socio representa esa mayoría, se necesitará además el voto en el mismo sentido, de otro socio. Las restantes resoluciones se adoptarán por el voto de socios que representen la mayoría del capital que participe en el acuerdo.

Décima tercera: El ejercicio económico cerrará el 31 del mes de diciembre de cada año, a cuya fecha se confeccionará un balance general y demás documentación contable demostrativa del estado económico de la sociedad, ajustándose a los procedimientos técnicos y a las disposiciones legales vigentes. Esta documentación deberá ser sometida a la aprobación de la reunión de socios, dentro de los cuatro meses del cierre del ejercicio, a cuyo efecto la misma deberá ser convocada por el administrador mediante citación dirigida a cada uno de los socios por medio fehaciente, con por lo menos diez días de anticipación y no más de treinta. Las utilidades líquidas y realizadas que resulten en cada ejercicio previa deducción de la reserva legal y de las reservas facultativas, provisionales y remuneraciones que se aprobaran, se distribuirán entre los socios en proporción de sus capitales integrados.

Décimo cuarta: Cualquier socio podrá requerir la resolución parcial del contrato, a cuyo efecto comunicarlo por medio fehaciente a los restantes socios y a los gerentes, teniendo derecho a percibir su parte social a su valor real. A tal efecto se confeccionará un balance especial, ajustado a normas legales y de técnica contable vigentes, a la fecha de recepción por la gerencia de su solicitud. La parte social será liquidada en dinero en efectivo, en un plazo máximo de 180 días

de la fecha del balance especial mencionado. Las cuotas de capital del socio que se retire, podrán ser adquiridas por los restantes socios en proporción a sus capitales respectivos o en su defecto se procederá a la reducción de capital.

Décima quinta: Previa resolución de socios adoptada por la mayoría requerida para la modificación del contrato, podrá ejercerse la acción de exclusión de cualquier socio y por consiguiente la solución parcial del contrato social, en los siguientes casos:

- Uso de la firma social o del capital para efectuar negocios por cuenta propia;
- Realización de actividades en competencia con la sociedad;
- Cualquier otra circunstancia que importare justa causa, en los términos del art. 91 de la Ley 19550.

El socio excluido tendrá derecho a una suma de dinero que represente el valor real de su participación a la fecha de la invocación de la causa de exclusión, calculada sobre la base de un balance especial que se confeccionará al efecto. Si existen operaciones pendientes, el socio excluido participará en los beneficios o soportará las pérdidas que las mismas arrojen.

La sociedad podrá retener hasta por un máximo de noventa días la parte del socio excluido, por operaciones en curso al tiempo de la separación. La exclusión del socio importará la reducción del capital social.

Décima sexta: La sociedad se disuelve por cualquiera de las causales previstas en el art. 94 de la Ley 19550. Disuelta la sociedad se procederá a su liquidación, que estará a cargo de uno o más liquidadores, socios o no, designados en acuerdo de socios, con la mayoría necesaria para la designación de gerentes. Serán nombrados dentro de los treinta días de haber entrado la sociedad en estado de liquidación por cualquier causa.

El resultado final de la liquidación se repartirá entre los socios, en proporción a sus respectivos capitales.

Leído por las partes y de conformidad con su contenido se firman 4 ejemplares de un mismo tenor y a un solo efecto. Designando a cualquiera de los socios para que, actuando indistintamente, realicen todas las gestiones para lograr la conformidad administrativa e inscripción en el Registro Público de Comercio de las presentes actuaciones, con facultades para aceptar, proponer o rechazar modificaciones a las mismas y ejercer, en su caso, los recursos que la ley otorga.

Ley Nacional de Hotelería N° 18828

(06.02.2006) -- Última modificación (03.04.2006)

El Presidente de la Nación Argentina sanciona y promulga con Fuerza de Ley:

Artículo 1º - Los establecimientos comerciales en zonas turísticas o comprendidos en planes nacionales de promoción del turismo y los que por sus características el organismo de aplicación declare de interés para el turista, que ofrezcan normalmente hospedaje o alojamiento en habitaciones amuebladas por períodos no menores al de una pernoctación, a personas que no constituyan su domicilio permanente en ellos, quedan sujetos a la presente Ley y a las normas que se dicten en su consecuencia, sin perjuicio de las reglamentaciones locales en cuanto no se les opongan.

Artículo 2º - Los establecimientos comprendidos en el artículo anterior, además de las obligaciones que les fije la autoridad de aplicación deberán:

- a) *Inscribirse en el Registro Hotelero Nacional* en el plazo que determine la reglamentación pertinente;
- b) Consignar en forma precisa y explícita la denominación, clase, categoría y número de inscripción en el Registro Hotelero Nacional, en la publicidad, correspondencia, facturas y toda otra documentación o material de propaganda que utilicen;
- c) Comunicar dentro de los treinta (30) días de producida cualquier alteración o modificación de sus características o servicios.

Artículo 3º - Las oficinas públicas no darán curso a ninguna solicitud, trámite, pedido de crédito, etc., a establecimientos comprendidos en el artículo 1º que no exhiban la constancia de su inscripción en el Registro Hotelero Nacional.

Sin perjuicio de ello, las autoridades locales con jurisdicción sobre los establecimientos mencionados, a requerimiento del órgano de aplicación de la presente Ley, clausurarán los establecimientos que no se hayan inscripto hasta que cumplan con dicha obligación.

Artículo 4º - El establecimiento inscripto en el Registro Hotelero Nacional que se sujete a los requisitos que al efecto determine la reglamentación podrá solicitar la calificación de "alojamiento turístico".

Artículo 5º - Únicamente los establecimientos declarados "alojamientos turísticos" en tenor de lo dispuesto en el artículo anterior, a los que efectúen aplicaciones o refacciones destinadas a proporcionarles las características propias de tales alojamientos podrán gozar de las franquicias impositivas, créditos y regímenes promocionales establecidos o por establecer y figurar en la promoción publicitaria turística oficial. Tales beneficios podrán suspenderse o cancelarse en caso de infracción a la presente Ley o a las reglamentaciones que se dicten.

Artículo 6º - Queda expresamente prohibido:

- a) El uso de la denominación "internacional", "de lujo", y sus derivados para todo tipo de establecimiento de alojamiento, con excepción de los comprendidos en la Ley nº 17.752.
- b) El uso de las denominaciones "hotel", "hotel de turismo", "motel" y "hostería" para todos los establecimientos no inscriptos en el Registro Hotelero Nacional.
- c) El uso de las denominaciones "hotel", "hotel de turismo", "motel" y "hostería" para todos los establecimientos no declarados alojamientos turísticos.

Los establecimientos homologados podrán utilizar dichas denominaciones de acuerdo con la clasificación que les correspondiere.

Artículo 7º - Los "alojamientos turísticos", además de cumplir con lo dispuesto en el artículo 2º, inciso b), deberán exhibir en la entrada principal y como complemento del nombre del establecimiento la clase asignada. Los hoteles de turismo deberán agregar la categoría.

Artículo 8º - Toda infracción a las disposiciones de los artículos 2º, 6º y 7º será sancionada con multa de hasta Cincuenta Mil Pesos y clausura temporaria hasta por un período de doce meses.

Artículo 9º - Estas sanciones impuestas serán apelables, al solo efecto devolutivo ante el Juez Nacional en lo federal competente en el lugar de situación, del alojamiento sancionado.

Artículo 10º - La sanción de clausura afectará solamente a la contratación de nuevos compromisos, manteniéndose la obligación de dar total y exacto cumplimiento a los que hubieran sido contraídos hasta la fecha en que se tome conocimiento de la sanción impuesta.

Artículo 11º - El organismo de aplicación, sin perjuicio de lo establecido en el artículo 3º, segundo apartado, podrá requerir el auxilio de la fuerza pública para proceder en forma directa a concretar las clausuras y para efectuar el secuestro, con cargo al infractor, de los letreros, avisos, carteles, papelería y todo otro material de propaganda en que conste, determinaciones en infracción a la ley.

Artículo 12º - Si el infractor a cualquiera de las disposiciones de la presente Ley fuera titular de algún beneficio acordado por organismos nacionales, podrá suspenderse en el goce y participación futura de tales beneficios. Todo ello sin perjuicio de la aplicación de la multa y de las demás sanciones que correspondieren.

Artículo 13º - Comuníquese, publíquese, dése a la Dirección Nacional del Registro Oficial y archívese.

DECRETO 1359/00 REGLAMENTARIO DE LA LEY N° 6483

Conceptos básicos de establecimientos

Es aquel tipo de establecimiento en el cual se presta el servicio de alojamiento mediante contrato por un período no inferior a una pernoctación, pudiendo ofrecer otros servicios complementarios, siempre que las personas alojadas no constituyan domicilio permanente en el establecimiento o inmueble en el que se presta el servicio de alojamiento.

Artículo 5º.- Inciso a) HOTEL: Establecimiento que brinda servicio de alojamiento en habitaciones individuales con baño privado, departamentos y suite, con una cantidad mínima de diez (10) Unidades de alojamiento, en el cual se preste el servicio básico de alojamiento con servicios complementarios, conforme a los requisitos que se indiquen para cada categoría.

Requisitos particulares de la clase hotel

Artículo 9º.- Son requisitos mínimos para que un establecimiento sea encuadrado en la Clase HOTEL Categoría 3 ESTRELLAS, los siguientes:

1. Las unidades de alojamiento deberán reunir las siguientes condiciones:
 - a) Superficie de la habitación simple y doble: 12,00 m².
 - b) Superficie de la habitación triple: 15,00 m².
 - c) El lado mínimo será de 3,00 m.
 - d) Las puertas de acceso a las habitaciones tendrán un ancho mínimo de 0,80 m debiendo contar con cerraduras.
 - e) La iluminación general de las habitaciones contará con llaves de comando en el acceso y en el muro de la cabecera de cama.
 - f) Televisor color 14", con servicio de canales de TV. radio AM-FM.
 - g) Servicio telefónico con salida al exterior.

3. Los baños privados de las unidades de alojamiento deberán reunir las siguientes condiciones, sin perjuicio de las contenidas en el artículo 6º del presente decreto.

- a) Superficie mínima: 3,50 m².
- b) Lado mínimo: 1,50 m.
- c) Calefacción.
- d) Ducha con mampara.
- e) Gavetero y/o estanterías.
- f) Elementos complementarios: gorra para baño, shampoo, y jabón de tocador, toalla de mano y un toallón por persona.
- g) Tener como mínimo una (1) unidad de alojamiento, con equipamiento adecuado para el uso de discapacitados motrices, de acuerdo a lo que establezca el Organismo de Aplicación.
- h) Contar con locales destinados a ingreso, recepción y portería, con una superficie mínima de 40,00 m², que deberá incrementarse en 0,40 m² por plaza a partir de las cuarenta (40) plazas, y contará con servicios sanitarios de uso público diferenciados por sexo, con una superficie mínima de 5,00 m² cada uno. Estos espacios deberán contar con instalación para equipos de computación, con posibilidad de acceso a Internet, correo electrónico y fax, y caja de seguridad, para uso de los huéspedes.
- i) Contar con sala de estar con una superficie mínima de 40,00 m², que deberá incrementarse en 0,40 m² por plaza a partir de las cuarenta (40) plazas.
- j) Tener salón comedor con bar-desayunador, con servicio de comida ligera, (snack), y con una superficie mínima de 40,00 m², que se incrementará en 0,40 m² por plaza a partir de las cuarenta (40) plazas.
- k) Contar con un salón de usos múltiples, de planta libre con una superficie mínima de 30,00 m², que se incrementará en 1.00 m² por plaza a partir de las cuarenta (40), siendo su lado mínimo de 5,00 m. y contará con servicios sanitarios de uso público diferenciados por sexo, con una superficie mínima de 5,00 m² cada uno. La cantidad y superficies de los sanitarios deberá guardar relación con la superficie del local, de acuerdo a lo que establezcan las normas de edificación del lugar donde se localiza el establecimiento.

- l) Tener un office por planta dotado de: teléfono interno, mesada con pileta, armario para artículos de limpieza, sanitarios para personal diferenciados por sexo.
- m) En caso de tener el edificio TRES o más de tres (3) plantas, además del ascensor principal requerido, deberá también contar con un ascensor de servicio independiente.
- n) Tener espacio para estacionamiento vehicular cuyo número de cocheras cubiertas sea igual o mayor al veinticinco por ciento (25%) de las habitaciones totales del hotel en zona urbana y al cincuenta por ciento (50%) en zona no urbana. Podrán estar ubicadas integradas al edificio o en sus adyacencias, a una distancia no mayor de ciento cincuenta metros (150 m.) medidos en línea recta o quebrada sobre el cordón de la acera a partir del eje central de la puerta principal de acceso al establecimiento. Considérense cocheras cubiertas a aquellas que estuvieren incorporadas a los planos del inmueble que ocupen, y que cumplan con las normas de edificación del lugar de emplazamiento del mismo. En caso de no contar el lugar de emplazamiento con normas de edificación, deberán respetarse las normas de edificación de la Municipalidad de Córdoba.
- o) Contar con dependencias para personal que deberán incluir como mínimo: vestuarios y sanitarios, diferenciados por sexo, y comedor-estar.
- p) Todas las dependencias de servicio serán independientes de las áreas destinadas al uso de pasajeros, visitantes y público en general.
- q) Tener pileta de natación cuya dimensión será proporcional al número de plazas a razón de 0,50 m² por plaza, con un mínimo de 50 m². y una profundidad promedio de 1,20 m, y un sector de natación para niños con una profundidad de 0.50 m., contando con sistema de purificación de agua.
- r) Contar con calefacción y refrigeración en todos los ambientes, por sistemas centrales o descentralizados de manejo centralizado, por planta o grupo de habitaciones, debidamente autorizado por el organismo competente en la materia.
- s) Ofrecer los servicios de comida, desayuno, refrigerio y bar.

- t) Contar con servicio de lavandería y de mucamas.
- u) Contar con servicio de mensajería.
- v) Tener personal bilingüe (castellano y preferente-mente inglés o portugués) para la atención de la recepción y el salón comedor, debiendo como mínimo encontrarse en cada turno de trabajo, un empleado que hable inglés.

TÍTULO II

CONTRIBUCIONES POR LOS SERVICIOS DE INSPECCIÓN GENERAL E HIGIENE QUE INCIDEN SOBRE LA ACTIVIDAD COMERCIAL, INDUSTRIAL Y DE SERVICIOS.

Art. 15: De acuerdo a lo establecido en el Artículo Correspondiente al Código Tributario Municipal, fijase en el 5 0/00 (Cinco por mil) la alícuota general que se aplicará todas las actividades comerciales y/o Industriales, con excepción de las que tengan alícuotas y/o montos fijos asignadas en el Artículo siguiente.

Art. 16: No estarán incluidos en el artículo precedente los comercios nominados en el cuadro siguiente, donde se indica la alícuota o monto anual según corresponda.

Código	Actividad	Alícuota	Monto Anual
20000	INDUSTRIAL		
25100	Aserraderos, Talleres de cepillado de madera	8 0/00	
27100	Fabricación de pulpa de madera, papel y cartón.	8 0/00	
33300	Fabric. objetos de barro, hornos/cort. de ladrillo		935.-
40000	COSTRUCCIÓN		
41000	Constructores con personal dependiente		365.-
60000	COMERCIO Y SERVICIOS		
61297	Florería	7 0/00	
61299	Billetes de loterías, quinielas o rifas.	6 0/00	
64002	Sub-locación de casas, habitaciones y locales con o sin muebles.	10 0/00	
70000	TRANSPORTE Y COMUNICACIONES		
71210	Taxis, remises, kombis.		180.-
71211	Chapas Remiss		1500.-
71500	Derecho Aeródromo Municipal	Según F.A.A	
71801	Agencias de viajes y/o turismo	6 0/00	
73100	Telecentros, Serv. de fax, Internet	6 0/00	
84000	SERVICIO DE ESPARCIMIENTO		
84301	Pistas de baile y confiterías sin discriminar rubros		935.-
84303	Peñas sin explotación de buffet.	6 0/00	
85000	SERVICIOS PERSONALES		
85200	Restaurantes, cafés, casas de comidas donde se expenden bebidas y comidas, incluyendo servicios festivos.		150.-

85300	Hoteles, casas de huéspedes, hosterías, campamentos y otros lugares de alojamiento sin discriminar rubros.		177.-
85500	Peluquería y salón de belleza.	6 0/00	
86000	SERVICIOS AL HOGAR E INDUSTRIA		
86200	Reparación de máquinas, accesorios y artículos eléctricos.	7 0/00	
86301	Reparación de automotores y sus partes integrantes, no incluyendo lavado, lubricación ni servicio remolque.	8 0/00	

LEY 7232

RÉGIMEN DE PROMOCIÓN Y DESARROLLO

TURÍSTICO

EL SENADO Y LA CÁMARA DE DIPUTADOS

DE LA PROVINCIA DE CÓRDOBA

SANCIONAN CON FUERZA DE:

LEY 7232

Objeto y Zonas Promovidas.

Artículo 1°- Declarase promovido a los fines del logro de los objetivos previstos por la ley N°5457, el desarrollo del sector turismo en todas las Áreas Turísticas y Rutas de Acceso .

Artículo 2°- A los efectos de determinar los alcances y extensión de los beneficios establecidos en esta ley, instituyese dentro de las Áreas Turísticas y Rutas del Acceso definidas por el decreto N° 6270, una zona de “Especial Promoción” integrada por las áreas Norte, Noroeste, Sierras del Sur y Mar Chiquita; una zona de “Promoción A” constituida por las áreas Punilla con excepción del ejido Municipal correspondiente a Villa Carlos Paz, Capital -con excepción del ejido Municipal Ciudad de Córdoba, Calamuchita, Traslasierras y Sierras Chicas; y una zona de “Promoción B” compuesta por el ejido Municipal de Villa Carlos Paz, pertenecientes al área Punilla y el ejido Municipal ciudad de Córdoba correspondiente al Área Capital.

Para la construcción, equipamiento y comercialización de Hoteles de 4 y 5 estrellas se considerará zona de Especial Promoción a todo el ámbito de la provincia.

***Artículo 3°-** A los fines de la presente Ley se promueve las siguientes acciones de conformidad con lo que establezca esta Ley y su Reglamentación:

a) La construcción y equipamiento de establecimientos nuevos destinados a la explotación de los alojamientos turísticos, ubicados en las Áreas Turísticas y Rutas de Acceso, que ofrezcan normalmente hospedaje o alojamiento en habitaciones amuebladas por períodos no menores al de una pernoctación a personal que no constituyen su domicilio permanente en ellas; como así también los campamentos turísticos públicos y privados ubicados en esas mismas Áreas Turísticas y Rutas de Acceso. Todo ello debe encuadrarse dentro de alguna de las “clases” y “categorías” establecidas en la reglamentación respectiva.

Entiéndese por “Establecimientos Nuevos” a aquellos que al tiempo de sanción de esta Ley no tuvieron existencia física o que teniéndola nunca explotaron la actividad específica de alojamiento turístico.

La reglamentación determinará las “clases” y “categorías” de establecimientos promovidos según sus localizaciones dentro del ámbito de las Áreas Turísticas y Rutas de Acceso de conformidad con lo dispuesto por la Ley N°6483 y su reglamentación.

Quedando exceptuados de los beneficios previstos en este inciso los llamados “hoteles alojamiento” “por hora” o “albergues transitorios”.

b) La reforma, ampliación, mejora y equipamiento de los establecimientos existentes a que se refiere el inciso precedente que impliquen un cambio jerarquizado en la categoría del negocio según lo establecido por la Ley N° 6483 y su reglamentación. Entiéndese por “Establecimientos Existentes” a aquellos que tuvieren una estructura edilicia adecuada al servicio que prestan o pretenden prestar y que estuviere o hubieren estado inscripto como tales aún cuando al tiempo de sanción de esta ley se encontraren cerrados.

No serán acreedores a los beneficios establecidos en este inciso, los llamados “Hoteles alojamientos”, “por hora”, o “albergues transitorios”.

c) Las obras de infraestructura y equipamiento destinadas a la iniciación de la explotación de Congresos, Convenciones, Ferias y Actividades Culturales, Deportivas y Recreativas.

d) Las obras de infraestructura y equipamiento de establecimientos destinados a la iniciación de la explotación de servicios de comida en las condiciones y localizaciones que dentro de las Áreas Turísticas y Rutas de Acceso determine la reglamentación, excepto el ejido Municipal de Córdoba, en el área Capital.

e) La incorporación de unidades de transportes a las empresas de excursiones terrestres, lacustres y aéreas existentes o a constituirse, debidamente autorizadas, que cumplan circuitos turísticos aprobados por el organismo de aplicación.

f) Las prestaciones vinculadas al turismo receptivo que realicen dentro de la provincia, las agencias de pasaje, agencias de turismo, empresas de viajes y turismo y empresas de excursiones que hagan uso de cualquier medio de transporte adecuado y con finalidades de turismo.

g) La realización de acontecimientos de carácter cultural, científico, artístico y deportivo en el ámbito de la Provincia, que por su trascendencia el organismo de aplicación declare de interés turístico.

h) La producción, difusión y comercialización de artesanías autóctonas debidamente reconocidas.

i) La Publicidad que en forma individual o conjunta realicen las empresas destinadas a alguna de las actividades en artículo 4° de la Ley N° 5457, referidas al turismo respectivo, conforme lo establezca la reglamentación.

j) La colaboración que prestaren las empresas radicadas en la Provincia, cualquiera fuera la actividad que desarrollen, a los planes de Promoción, información, capacitación, equipamiento turístico complementario, recuperación y puesta en valor del patrimonio cultural, previa aprobación de la autoridad de aplicación, con exclusión de la publicidad de cualquier índole.

Instrumentos de Promoción

Artículo 4°.- El desarrollo turístico promovido en la presente Ley realizará mediante la utilización por parte del Estado Provincial de los siguientes instrumentos:

a) Exenciones impositivas.

b) Diferimiento en el cumplimiento de las obligaciones fiscales.

c) Créditos en condiciones de fomento, de conformidad con lo que dispongan las entidades crediticias correspondientes.

- d) Venta en condiciones de fomento o cesión por cualquier título de bienes inmuebles integrantes del dominio privado del Estado Provincial.
- e) Subsidios, Becas y Asistencia Técnica.
- f) Provisión de infraestructura de servicios públicos esenciales dentro de las previsiones de los planes de gobierno, y de los respectivos créditos presupuestarios.
- g) Integración en sociedades de economía mixta.

Beneficiarios

Artículo 5°- Se encuentran comprendidos dentro de los alcances de esta ley las personas físicas o jurídicas legalmente constituidas que realicen alguna de las acciones promovidas en el artículo 3° y que el organismo de aplicación hubiere declarado “beneficiarios definitivos”.

Artículo 6°- A los fines de declaración de “beneficiarios definitivos” el solicitante, además de cumplir con las disposiciones de la presente ley y su reglamentación, deberá .

- a) Constituir domicilio en el ámbito de la Provincia.
- b) Realizar en forma regular la actividad promovida, a excepción de la acciones que revistan carácter eventual o transitorio y las previstas en el Art. 15.
- c) Cumplimentar con las disposiciones legales que rigen la actividad de que se trata.

Artículo 7°- No podrán ser beneficiarios:

- a) Las personas que hubiesen sido condenadas por cualquier tipo de delito doloso con penas privativas de la libertad y/o inhabilitación mientras no haya transcurrido un tiempo igual al doble de la condena. En caso de persona jurídica la condena debe haber recaído en sus representantes o directores.
- b) Las personas que al tiempo de concedérseles el beneficio tuvieren deudas exigibles e impagas a favor del Estado Nacional Provincial y/o Municipal, de carácter fiscal o previsional.
- c) Las personas que registren antecedentes por incumplimiento de cualquier régimen de Promoción nacional o provincial.

Los procesos judiciales o actuaciones administrativas pendientes por los delitos, infracciones o incumplimientos a que se refieren los incisos precedentes paralizarán el trámite administrativo iniciado a los fines de esta Ley hasta que no se resuelva el caso en forma definitiva.

Artículo 8°- Las personas que proyecten realizar alguna de las acciones previstas en el Art. 3° podrán solicitar al organismo de aplicación la declaración de “beneficiario provisorio” a cuyo fin deberán constituir domicilio en el ámbito de la provincia, y prestar garantía real ante la Dirección General de Rentas, y cumplir con los requisitos que establezca la reglamentación.

El Organismo de Aplicación se expedirá mediante resolución, dentro de los treinta (30) días a contar desde que el solicitante hubiere cumplimentado la totalidad de los requisitos establecidos a ese fin.

Artículo 9°- En la resolución aludida en el artículo anterior se fijará, según la naturaleza del Proyecto, el plazo dentro del cual se deberá comenzar en forma regular la actividad promovida. El plazo no podrá exceder de tres años corridos a contar desde la fecha de resolución pudiendo el Organismo de Aplicación prorrogarlo por un año a solicitud del interesado, debiendo probarse que

por razones de fuerza mayor o caso fortuito no se ha podido cumplimentar la obligación asumida dentro del término establecido.

Artículo 10º.- La calidad de “Beneficiario Provisorio” se transformará en “definitiva” cuando se concluya la obra correspondiente y se comience a desarrollar en forma regular la actividad de que se trata a cuyo fin el Organismo de Aplicación deberá dictar la resolución correspondiente tan pronto como se acrediten tales circunstancias y se cumplimenten los demás requisitos establecidos por esta Ley y su reglamentación.

Beneficios, Alcances, Extensión.

Artículo 11º.- Las personas declaradas beneficiarias de esta ley, según sea la acción que desarrollen en el sector turismo gozarán de los siguientes beneficios con la extensión y alcances que se establezcan en este artículo.

1) Cuando se trate de las acciones previstas en el artículo 3 inc a).

I) Exención en el pago del impuesto sobre los ingresos brutos del 100% por 15 años en las zonas de Especial Promoción, del 100% por 10 años en las zonas de Promoción “A” y del 100% por 5 años y el 50% por los subsiguientes en las zonas de Promoción “B”.

Esta exención se refiere solo a la actividad promovida y correrá a partir del comienzo de la explotación de la actividad de que se trate.

II) Exención en el pago del impuesto Inmobiliario del 100% por 15 años en las zonas de Especial Promoción del 100% por 12 años en las zonas de Promoción “A” y del 100% por 10 años en las zonas de Promoción “B”.

III) Exención en el pago del Impuesto de Sellos del 100% por 15 años en las zonas de Especial Promoción del 100% por 12 años en las zonas de Promoción “A” y del 100% por 10 años en las zonas de Promoción “B”. Las exenciones previstas en los incisos b) y c) tendrán carácter provisorio hasta que se comience a explotar la actividad de que se trata.

2) Cuando se trate de acciones previstas en el Art. 3 inc. b):

I) Exención en el pago de los impuestos sobre los Ingresos Brutos del 60% por 10 años en las zonas de Especial Promoción del 60% por 6 años en las zonas de Promoción “A” o del 40% por 6 años en las zonas de Promoción “B” y comenzará a regir a partir del momento en que se declare al peticionante “Beneficiario Definitivo”.

II) Exención en el pago del Impuesto Inmobiliario del 100% por 10 años en las zonas de Especial Promoción del 100% por 8 años en las zonas de Promoción “A” y del 100% por 6 años en las zonas de Promoción “B”.

III) Exenciones en el pago del impuesto de sellos, del 100% por 10 años en las zonas de Especial Promoción, del 100% por 8 años en las zonas de Promoción “A” y del 100% por 6 años en las zonas de Promoción “B”.

3) Cuando se trate de las acciones previstas en el Art. 3º Inc. c):

I) Exención en el pago de los impuestos sobre los Ingresos Brutos del 100% por 15 años en las zonas de Especial Promoción del 100% por 10 años en las zonas de Promoción “A” y del 100% por 5 años y 50% por los 5 años subsiguientes en las zonas de Promoción “B”.

Esta exención se refiere a la actividad promovida y correrá a partir del comienzo de la explotación de la actividad que se trata.

II) Exenciones en el pago del Impuesto Inmobiliario del 100% por 15 años en las zonas de Especial Promoción del 100% por 12 años en las zonas de Promoción "A" y del 100% por 10 años en las zonas de Promoción "B".

III) Exenciones en el pago del Impuesto de Sellos del 100% por 15 años en las zonas de Especial Promoción del 100% por 12 años en las zonas de Promoción "A" y del 100% por 10 años en las zonas de Promoción "B".

4) Cuando se trate de las acciones previstas en el artículo 3º inciso d):

I) Exención del pago del impuesto sobre los Ingresos Brutos del 100% por 15 años en las zonas de Especial Promoción, del 100% por 7 años y del 75% por los 5 años subsiguientes en las zonas de Promoción "B". Esta exención se refiere solo a la actividad promovida y comenzará a regir a partir del comienzo de la explotación de la actividad que se trata.

II) Exención del pago del Impuesto Inmobiliario del 100% por 15 años en las zonas de Especial Promoción del 100% por 12 años en las zonas de Promoción "A" y del 100% por 10 años en las zonas de Promoción "B".

III) Exención en el pago del impuesto de Sellos del 100% por 15 años en las zonas de Especial Promoción del 100% por 12 años en las zonas de Promoción "A" y del 100% por 10 años en las zonas de Promoción "B".

5) Cuando se trate de las acciones previstas en el Art. 3º Inc. e) :

I) Exención del pago de Impuesto sobre los Ingresos Brutos del 100% por 6 años, pero no más del 75% de la inversión realizada en las zonas de Promoción "A" y del 100% por 6 años pero no más del 50% de la inversión realizada, en las zonas de Promoción "B".

II) Exención del tributo establecido por Ley N°3963 del 100% por 6 años en las zonas de Especial Promoción, de Promoción "A", y de Promoción "B".

Estas exenciones no podrán superar en su totalidad y por todo el período el 50% de la inversión realizada y empezará a regir a partir del momento que comience la prestación del servicio con las unidades incorporadas.

6) Cuando se trate de las acciones previstas en el Art. 3º Inc. f):

I) Exención del 100% en el pago de Impuesto sobre los Ingresos Brutos, todo el año, durante el lapso de 15 años en las zonas de Especial Promoción del 50% durante 10 años para las zonas de Promoción "A" y del 100% durante el periodo comprendido entre el 1 de abril y el 30 de junio, y el 1 de agosto y el 30 de noviembre en las zonas de Promoción "B" por un lapso de 5 años.

7) Cuando se trate de las acciones previstas en el Art.3º Inc. j):

I) Exención en el pago del impuesto sobre los Ingresos Brutos igual al 100% de las sumas invertidas, en las zonas de Especial Promoción; exención igual al 75% de las sumas invertidas para las zonas de Promoción "A" y una exención igual al 50% de las sumas invertidas en las zonas de Promoción "B", sin perjuicio de lo establecido por el Art. 19.

8) Cuando se trate de las acciones previstas en el Art. 3º inciso l):

l) Exención del pago del impuesto sobre los Ingresos Brutos por un monto equivalente al 50% de las sumas invertidas en un ejercicio Fiscal, sin perjuicio de lo establecido en el Art. 19.

9) Cuando se trate de las acciones provistas en el Art. 3º inciso g) y h):

l) Otorgamiento de subsidios en forma y condiciones que establezca la reglamentación y la legislación general en la materia.

Artículo 12º Las exenciones del Impuesto Inmobiliario establecidas en el artículo precedente solo se operarán sobre el inmueble destinado a la explotación de la actividad para la cual fue otorgado el beneficio y comenzará a regir a partir de que se otorgue al solicitante el carácter de “beneficiario provisorio” y se comiencen a realizar las obras correspondientes.

Artículo 13º.- Las exenciones del impuesto de Sellos establecidas en el artículo 11, se referirán a los actos de adquisición o locación de bienes muebles o inmuebles destinados a la construcción, refacción o equipamiento del establecimiento de que se trate, a la constitución o transformación de sociedades vinculadas a la acción promovida y a todos los actos relacionados con la explotación que corresponda. Esta exención comenzará a regir a partir de la declaración de “beneficiario provisorio” del solicitante.

Artículo 14º.- La Autoridad de Aplicación realizará las gestiones pertinentes ante los diversos organismos estatales para implementar distintos instrumentos de Promoción establecidos en el Art. 4º de la presente Ley.

Artículo 15º.- Las personas físicas o jurídicas que no se dediquen a ninguna de las actividades declaradas de interés turístico especial por la Ley N° 5457 y que realicen inversiones para desarrollar las acciones previstas en el Art. 3º In c. a), c) y d) gozarán de exención o diferimento en el pago del impuesto sobre los ingresos brutos cualquiera sea la actividad que hubiere generado ese tributo en proporción a la inversión realizada, con los alcances y extensión que se determina en los artículos siguientes.

Artículo 16º.- El diferimiento establecido en el artículo anterior se concederá para las inversiones que se realicen en las áreas de Promoción y comprenderá al tributo correspondiente al período comprendido entre la iniciación de la obra y los tres años siguientes a su terminación, y comienzo de la explotación. El impuesto diferido deberá abonarse en tres anualidades consecutivas a partir de la finalización del período establecido en el párrafo precedente. Las sumas que por tal concepto deban abonarse serán reajustadas de conformidad con el índice de actualización que establezca la reglamentación y no devengará intereses.

Artículo 17º.- La exención establecida en el Artículo 15 se concederá para las inversiones que se realicen en las áreas de Especial Promoción y se extenderá hasta el comienzo de la explotación correspondiente con un máximo de tres años a partir de la fecha en la que se hubiere declarado al peticionante “beneficiario provisorio”. Esta exención podrá alcanzar hasta el 100% del tributo siempre que no supere, en su totalidad y por todo el período, el treinta por ciento de la inversión realizada.

Artículo 18º.- El beneficio establecido en el artículo anterior, con igual extensión y alcance se aplicará a las personas físicas o jurídicas que se encontraren desarrollando alguna de las actividades declaradas de interés turístico especial, por la Ley N° 5457, que realizaren inversiones

para desarrollar alguna de las acciones previstas en el Art. 3° inc. a), b), c) y d) en cualquiera de las áreas turísticas y rutas de acceso.

Artículo 19°.- Los beneficios establecidos en la presente ley con sus alcances y extensiones, en ningún caso podrán exceder el 100% de las obligaciones tributarias de que se trate.

Obligaciones y sanciones.

Artículo 20°.- El beneficiario queda obligado a desarrollar, por sí o por terceros, las actividades promovidas durante el plazo de vigencia de los beneficios.

Artículo 21°.- En caso de incumplimiento total o parcial de las disposiciones establecidas en esta ley y su reglamentación, imputable al beneficiario, este se hará pasible de las siguientes sanciones, las que serán impuestas por el organismo de aplicación:

- a) Pérdida de los beneficios acordados.
- b) Caducidad de los compromisos de venta, concesión, locación o comodato.
- c) Reintegro del subsidio acordado, reajustado según el índice de actualización que establezca la reglamentación e intereses.
- d) Exigibilidad del pago del tributo exento o diferido reajustado según el índice de actualización que establezca la reglamentación vigente e intereses.
- e) Exigibilidad del total de los préstamos acordados en la forma y condiciones que establezca la entidad crediticia otorgante del préstamo.
- f) Multas de hasta el 2% del monto actualizado de la inversión prevista, cuya graduación se fijará en la reglamentación.

Disposiciones generales

Artículo 22°.- La Subsecretaría de Turismo será el Organismo de Aplicación de la presente ley.

Artículo 23°.- Los plazos establecidos en esta ley se contarán en forma corrida.

Artículo 24°.- Las Municipalidades de la Provincia, podrán adherirse al régimen de esta ley. En tal caso cada Municipio determinará los beneficios a otorgar en esas jurisdicciones.

Artículo 25°.- El Poder Ejecutivo reglamentará la presente ley en el término de ciento ochenta (180) días de su vigencia.

Artículo 26°.- Comuníquese al Poder Ejecutivo.

GROSSO – CENDOYA – MOLARDO – MEDINA
ALLENDE.

REQUISITOS PARA ACCEDER A LOS BENEFICIOS DE LA LEY N° 7232

ESTABLECIMIENTOS HOTELERO

**ART. 3º INC. a): EXPLOTACIÓN DE ESTABLECIMIENTOS HOTELEROS
NUEVOS**

Requisitos a cumplimentar para la presentación formal de un establecimiento hotelero (explotación solamente) para gestionar los beneficios de la Ley N° 7232 (Artículo 3º, inciso a).

Información referida al/los peticionantes

Nota – formulario, solicitud de acogimiento a los beneficios de la Ley N° 7232 artículo 3º) Inciso a) para la explotación de un establecimiento hotelero nuevo, firmada por el/los peticionantes con la/s aclaración/es de firma/s.

Datos que debe contener para personas jurídicas:

1. Nombre de la razón social y domicilio real.
2. Constituir domicilio especial en el ámbito de la Provincia de Córdoba conforme lo prescrito por la Ley de Procedimiento Administrativo Provincial.
3. Copia legalizada del correspondiente Contrato Social y sus modificaciones, el que debe incluir imprescindiblemente como objeto de la sociedad la construcción y explotación de establecimientos hoteleros.
4. Constancia de la inscripción de la sociedad en el Registro Público de Comercio.
5. Datos personales completos de cada uno de los integrantes de la sociedad.
6. Declaración jurada individual de cada uno de los socios de no encontrarse comprendidos en los supuestos del Artículo 7º de la Ley N° 7232.
7. Acreditación de la personería invocada (si no consta en el Contrato Social).
8. Fotocopia autenticada del formulario n° 202 de la Dirección General de Rentas (de Inscripción en el Impuesto sobre los Ingresos Brutos)
9. Constancia expedida por la Dirección General de Rentas de encontrarse al día en el pago del Impuesto sobre los Ingresos Brutos y otras obligaciones provinciales por los períodos no prescritos (Certificado Fiscal)

Información referida al terreno en el que se ejecutará la obra:

1. Datos de ubicación del terreno.
2. Denominación catastral.

3. Copia de la correspondiente plancheta catastral municipal indicándose el lote afectado o plano de mensura aprobado por la Dirección Provincial de Catastro.
4. Fotocopia legalizada de la escritura traslativa de dominio a nombre del/los peticionante/s titular/es del emprendimiento, con la constancia de inscripción en el Registro General de la Provincia.
5. Número de contribuyente del Impuesto Inmobiliario Provincial y constancia expedida por la Dirección General de Rentas de encontrarse al día en el pago del referido tributo.

Información referida al establecimiento hotelero:

1. Memoria descriptiva técnica referida exclusivamente al proyecto de arquitectura.
2. Copia autenticada del plano municipal, con la visación previa aprobada por la Municipalidad del lugar.
3. Constancia de haber cumplimentado el pago de los honorarios profesionales correspondientes. Puede presentarse previo a la conclusión de la totalidad de la tramitación y es requisito indispensable para posibilitar la declaratoria de "Beneficiario provisorio".
4. Constancia de haber cumplido con lo preceptuado en el Artículo 26º de la Ley Provincial N° 8470.
5. Constancia de haber cumplido con las exigencias de la Ley Provincial del Ambiente N° 7343/85, y el Decreto N° 3290/90 – Reglamento de la Evaluación de Impacto Ambiental.
6. Planos aprobados por la Municipalidad correspondiente.
7. Certificado de inspección final de obra.



COTIZACION EQUIPOS

25/09/2007

Obra: **Provisión de agua caliente sanitaria**

Cant.	Descripción	Kcal/h	Precio lista	Total
1	Caldera Donna 50 Bv	33.000	1465,00	1465,00
1	Circuito de calentamiento para 30000 Kcal/h		330,00	330,00
1	Intercambiador de 30000 Kcal/h		144,00	144,00
1	Tanque acumulador de 1000 lts		2290,00	2290,00
SUBTOTAL			U\$	4.229,00
IVA 21%			U\$	888,09
TOTAL GENERAL			U\$	5.117,09

Son dólarescinco mil ciento diecisiete con 09/100.

Cotización del dólar al 26/09: \$ 3,17 (fuente: la nación.com.ar)

CONDICION DE PAGO: CONTADO

Catamarca 850 Bº Gral. Paz-CORDOBA- TE 0351-422-4945 E-mail aguagas@arnet.com.ar

Presupuesto

CASTOR S.A.

www.castorsa.com.ar

Maldonado 21- Bahía Blanca, Buenos Aires (8000)

Teléfono: (0291) -45-52718

A continuación le detallo el presupuesto solicitado:

LOS PRECIOS SON FINALES (IVA INCLUIDO)

Medidas	Precio u. final (IVA incluido)
Colchón de resortes corona Real: PIERO	
190 x 80 x 23 cm.	\$405.42
190 x 140 x 23 cm.	\$636.72
Base para Colchón de resortes Corona real: Sommier PIERO	
190 x 80 x 23+10 cm.	\$236.81
190 x 140 x 23+10 cm.	\$333.71

Producto	Precio u. final (IVA incluido)
PRATA 387 –Santista de GRAFA - SABANA HOTELERA BLANCA	
S001 - Sábana plana - Blanca Prata 387 160 x 250 cm. - 1 1/2 PL	\$ 21.62
S009 - 1 Funda Prata 387 50 x 70 cm.	\$ 5.51
Juego completo (2 sábanas + 1 funda)	\$48.75
S005 - Sábana plana - Blanca - Prata 387 - 230 x 250 cm. - 2 1/2 PL -	\$ 29.73
S009 - Paquete 2 Fundas Prata 387 50 x 70 cm.	\$ 11.02
Juego completo (2 sábanas + 2 fundas)	\$70.48

Producto	Precio u. final (IVA incluido)
H000 - Almohada de Fibra Siliconada - Fiber Ball - PREFERENCE 65 x 40 cm.	\$18.95
H001-1 - Almohada de Fibra Siliconada - Fiber Ball - PREFERENCE 70 x 50 cm.	\$ 23.27

Producto	Precio u. final (IVA incluido)
TOALLAS	
T023- Toalla Artex 2 - 44 x 80 cm. 400 grs.	\$ 5.78
T027 - Toallon Artex 2 - 70 x 135 400 grs.	\$ 15.16

Producto	Precio u. final (IVA incluido)
Juego toalla y toallón ARTEX 400 grs blanco	\$20.94

Acolchado Tela Portuguesa	
RA001-Acolchado rústico CRUDO Tela portuguesa 1 1/2 Plazas 155 x 230 cm	\$ 94.56
RA002-Acolchado rústico CRUDO Tela portuguesa 2 1/2 Plazas 230 x 230 cm	\$ 128.58

Producto	Precio u. final (IVA incluido)
JABONES PARA HOTELERIA (personalización opcional)	
A115-DB Jabón de Tocador desnudo Castor Blanco 480 u. 15 grs	\$ 77.345
A115-EB Jabón de Tocador envasado Castor Blanco 250 u. 15 grs.	\$49.431
A120-DB Jabón de Tocador desnudo Castor Blanco 360 u. 20 grs.	\$ 76.880
A120-EB Jabón de Tocador envasado Castor Blanco 200 u. 20 grs.	\$ 52.949

<i>Código</i>	<i>Descripción Producto</i>	<i>500</i>
<i>unid.</i>	<i>1000 unid.</i>	
C001	Cofias de baño	
\$0.175	\$0.162	

B005 - Sachet Shampoo Happy Hair 15 cm3		\$0.100
B007 - Sachet Acondicionador Happy Hair 15 cm3		\$0.105
B006 - Sachet Espuma de baño Happy Hair 15 cm3		\$0.100
B009 - Sachet Shampoo Happy Hair 12 cm3		\$0.095
B008 - Sachet Acondicionador Happy Hair 12 cm3		\$0.095

<i>Código</i>	<i>Descripción Producto</i>	<i>500</i>
<i>unid.</i>	<i>1000 unid.</i>	
D002	Peine Unisex Presentado en bolsita	
\$0.120	\$0.112	

La forma de pago es con depósito previo o contrareembolso. La financiación puede ser con Tarjeta de crédito (VISA Y MASTERCARD).

PRODUCTOS QUÍMICOS

De Abel Sebastián Bossa
PLANTA INDUSTRIAL: Marcos Juárez S/N
Río Tercero Cba. –Tel/Fax: 03571-421108
SODIO

DISTRIBUCIÓN DE
GAS CLORO
HIPOCLORITO DE
PISCINAS

Atte. Srta. Lorena Musso

Río Tercero, Diciembre 2007

De nuestra consideración:

Nos dirigimos a usted para responderle su pedido de cotización:

1- Pileta de P.R.F.V de forma rectangular ELÍPTICA de 12 x 6 de 1,2 a 1,8 mts.....\$12.420. (contado) o \$12.895.- (con tarjeta de crédito).-

Mano de obra para instalación.....	\$20.000.-
Materiales para instalación.....	\$1.623.-
Alquiler de 2 contenedores de 10 M3 y una de 5 M3.....	\$605.-
Alquiler de camión bomba de 20.000 lts. de agua.....	\$380.-
Flete.....	\$3.5 x Km.

Art. 1) Equipo de filtro fijo completo p/60.000 lts.....	\$1.140.-
Skimmer- Toma fondo-retornos (3 hidrojet)- mangueras	
Conexiones y puesta en funcionamiento.....	\$895.-
Casillas Portafiltro de plast. Ref. en fibra de vidrio.....	\$1.250
Materiales para empotrar la casilla.....	\$64
Mano de obra para instalar la casilla.....	\$100

El precio de la mano de obra es para Río Tercero y para un terreno normal sin desnivel, piedras, árboles, terreno flojo, cimientos, etc. La pileta queda colocada con una vereda perimetral de 0,50 mts de ladrillo rojo de 25 x 25 cm y a unos 15 o 20 cm sobre el nivel del terreno. (Materiales de vereda incluido en el presupuesto de materiales para la instalación).-

Nota: La pileta también puede instalarse con una vereda perimetral de losetas atérmicas Blancas, siendo de una fila de losetas perimetral a la pileta le queda de 40 cm. Y si fuese de dos filas de losetas le queda un ancho de vereda de 90cm. Si es de una fila le tiene que sumar al presupuesto anterior \$1.182, materiales para la instalación de losetas \$90 y el costo de mano de obra no varía. Si fuese de dos filas \$2.250, materiales para la instalación de losetas \$420 y en este caso la mano de obra no cambia.

Sin otro particular le saludo atte.

BOSSA, Abel Sebastián
 Cuit: 20-06563202-1
 Lavalle 73- Tel: 03571-421108

Presupuesto: Empresa Printed Sofa's

Le paso la cotización de los productos solicitados tapizados en Chenille (tiene un precio promedio de \$50 el m²) y en cuero ecológico (el m² es de \$25)

Modelo Llancanelo

1 cuerpo (0,90 x 1,00 mts)

\$ 1.170,00 tapizado en chenille

\$ 920,00 tapizado en cuero ecológico.

2 cuerpos (1,60 x 1,00 mts)

\$ 1.770,00 tapizado en chenille

\$ 1.360,00 tapizado en cuero ecológico.

3 cuerpos (2,00 x 1,00 mts)

\$ 2.100,00 tapizado en chenille

\$ 1.620,00 tapizado en cuero ecológico.

Todo más IVA y Flete según la distancia.

Saludos

Pablo Montes de Oca

Printed Sofa's

4736-9061