



TRABAJO FINAL DE GRADO

- FUTBOL"5" – UNA ALTERNATIVA DE NEGOCIO RENTABLE -

Licenciatura En Administración

Emanuel Lombardo

ADM - 02660

2015



RESUMEN EJECUTIVO

- FUTBOL"5" – UNA ALTERNATIVA DE NEGOCIO RENTABLE -

El presente proyecto de inversión, tiene el objetivo de analizar, estudiar y concluir si llevar adelante un complejo de futbol cinco con pasto sintético en la ciudad de Río Cuarto, Provincia de Córdoba es una inversión conveniente o no.

De acuerdo a la información recolectada, durante los últimos años, ha incrementado considerablemente el número de personas que alquilan mensualmente las canchas de futbol cinco a través de turnos fijos; el objetivo de ello, es de compartir el deporte entre amigos, compañeros de trabajo y familiares y distraerse y librarse de las tensiones diarias del mundo moderno.

Se implementarán análisis de diferentes aspectos que podrían llegar a influir en el proyecto, tales como aspectos comerciales, técnicos, legales, sociales y económicos.

Se realizara un análisis utilizando diferentes herramientas ofrecidas por el Marketing, tales como el análisis PEST, el análisis FODA, entre otros; y demás herramientas de la Administración financiera con el objetivo de verificar el grado de rentabilidad de la inversión, y así concluir si se inicia o no el proyecto, o bien analizar la posibilidad de hacer más rentable el proyecto de inversión.

Emanuel Lombardo

LICENCIATURA EN ADMINISTRACION



ABSTRACT

- FOOTBALL "5" - AN ALTERNATIVE PROFITABLE BUSINESS -

This investment project aims to analyze, study and conclude whether to carry out a complex of five football with synthetic grass in the city of Rio Cuarto, Province of Cordoba is a suitable investment or not.

According to the information gathered during recent years has greatly increased the number of people who rent monthly the five football fields through fixed shifts; the aim of this is to share the sport with friends, colleagues and family and escape and escape from the daily stresses of the modern world.

Analysis of different aspects that could potentially affect the project, such as commercial, technical, legal, social and economic will be implemented.

An analysis using different tools offered by the Marketing, such as PEST analysis, SWOT analysis, etc. are performed; and other tools of financial management in order to verify the degree of return on investment, and thus conclude whether or not to initiate the project or study the possibility of making the most profitable investment project.



INDICE

CAPITULO 1.....	9
INTRODUCCIÓN	9
JUSTIFICACION.....	11
CAPITULO 2.....	13
OBJETIVO GENERAL	13
OBJETIVOS ESPECIFICOS	13
CAPITULO 3: MARCO TEORICO.....	14
ESTUDIOS DE FACTIBILIDAD	14
ANALISIS DE FACTIBILIDAD COMERCIAL	15
ANALISIS DE FACTIBILIDAD TECNICA	28
ANALISIS DE FACTIBILIDAD DE GESTION	30
ANALISIS DE FACTIBILIDAD LEGAL.....	32
ANALISIS DE FACTIBILIDAD AMBIENTAL	34
ANALISIS DE FACTIBILIDAD ECONOMICA / FINANCIERA	35
CAPITULO 4: MARCO METODOLOGICO.....	43
PRESENTACIÓN ORDENADA DE LA METODOLOGÍA A UTILIZAR	44
CAPITULO 5: ANALISIS DE FACTIBILIDADES	47
FACTIBILIDAD COMERCIAL	47
ANÁLISIS PEST.....	47
LAS CINCO FUERZAS DE MICHAEL PORTER.....	53
OFERTA Y DEMANDA	60

Emanuel Lombardo

LICENCIATURA EN ADMINISTRACION



SEGMENTACION DEL MERCADO / SELECCIÓN DEL MERCADO META.....	63
ENCUESTAS A POTENCIALES CLIENTES	68
ANALISIS FODA	80
ANALISIS DE LAS CUATRO “Pes” DE MCCARTHY.....	84
CONCLUSION PARCIAL: FACTIBILIDAD COMERCIAL.....	89
FACTIBILIDAD TECNICA.....	91
MACROLOCALIZACION	96
MICROLOCALIZACION	98
CONCLUSION PARCIAL: FACTIBILIDAD TECNICA	100
FACTIBILIDAD DE GESTION	101
ORGANIGRAMA.....	102
CONCLUSION PARCIAL: FACTIBILIDAD DE GESTION	103
FACTIBILIDAD LEGAL.....	104
CONCLUSION PARCIAL: FACTIBILIDAD LEGAL	109
FACTIBILIDAD AMBIENTAL	110
CONCLUSION PARCIAL: FACTIBILIDAD AMBIENTAL.....	111
FACTIBILIDAD ECONOMICA / FINANCIERA	112
INVERSIONES PREVIAS A LA PUESTA EN MARCHA DEL PROYECTO DE INVERSION.....	112
INGRESOS PROYECTADOS.....	114
EGRESOS PROYECTADOS	115
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO	121



FLUJO DE CAJA PROYECTADO	121
EVALUACION DEL PROYECTO DE INVERSION	122
ANALISIS DE ESCENARIOS	124
CONCLUSION PARCIAL: VIABILIDAD ECONOMICA FINANCIERA	128
CONCLUSION FINAL	129
CAPITULO 6: BIBLIOGRAFIA	132
BIBLIOGRAFÍA PRIMARIA.....	132
BIBLIOGRAFÍA SECUNDARIA.....	133
CAPITULO 7: ANEXOS	134
ANEXO I: ENCUESTA A POTENCIALES CLIENTES.....	134
ANEXO II: ENTREVISTA AL LICENCIADO EN ADMINISTRACION BRUNO GHIRARDI	136
ANEXO III: ENCUESTA A PERSONAS DE RIO CUARTO RESPECTO DE LA FACTIBILIDAD AMBIENTAL	138
ANEXO IV: ENTREVISTA A CONTADOR PUBLICO NACIONAL FEDERICO EMMANUEL FARIAS.....	139
ANEXO V: ENTREVISTA AL SEÑOR MARCOS PERIOTTI	141
ANEXO VI: PRESUPUESTOS PARA LA CONSTRUCCION DE LA OBRA	143
ANEXO VII: PRESUPUESTOS DE MATERIALES DE CONSTRUFERT	145
ANEXO VIII: PRESUPUESTOS DE MUEBLERIA LIENDO'S	146
ANEXO IX: PRESUPUESTO DE CASA VILCHEZ.....	147



ANEXO X: PRESUPUESTO PLANCHA DE PASTO SINTETICO Y ELEMENTOS VARIOS	148
ANEXO XII: PRESUPUESTO DE SERVICIO DE SEGURIDAD	150
ANEXO XIII: PRESUPUESTO DE SERVICIO DE LIMPIEZA.....	151
ANEXO XIV: PRESUPUESTO DE SERVICIO DE COBERTURA MÉDICA	152
ANEXO XV: PRESUPUESTO DE LUZ EPEC.....	153
ANEXO XVI: PRESUPUESTO DE GAS ECOGAS	154
<i>ANEXO XVII: PRESUPUESTO DE AGUA EMOS</i>	155
ANEXO XVIII: PRESUPUESTO DE PUBLICIDAD RADIAL.....	156
ANEXO XIX: PRESUPUESTO DE PUBLICIDAD EN DIARIO DE AMPLIA CIRCULACION.....	157
ANEXO XX: PRESUPUESTO DE PUBLICIDAD TELEVISIVA.....	158
ANEXO XXI: PRESUPUESTO DE BEBIDAS SURTIDAS	159
ANEXO XXII: REQUISITOS LEGALES	160
FORMULARIO 600/A.....	160
FORMULARIO 600/B	161
FORMULARIO 600/C	162
FORMULARIO 349.....	163
FORMULARIO 349.....	164
ANEXO F-6'' – NCA (USO CONFORME DE SUELO)	165
ANEXO F-6'' – NCA (USO CONFORME DE SUELO)	166



ANEXO XXIII: NOTICIA DE DIARIO LA NACION	167
ANEXO XXIV: CENSO PROVINCIAL DE POBLACION 2008	168
ANEXO XXV: NOTICIA DE DIARIO LA NACION	169
ANEXO XXVI: NOTICIA DE PAGINA WEB	170

INDICE DE GRAFICOS

Grafico 1: Distribución según su sexo	69
Grafico 2: Horario de reserva	70
Grafico 3: facilidad de la reserva	71
Grafico 4: Ubicación del complejo	72
Grafico 5: medio de transporte utilizado	73
Grafico 6: Conformidad con la ubicación del complejo	74
Grafico 7: Precio del turno.....	75
Grafico 8: Variables a considerar	76
Grafico 9: Cantidad de partidos	77
Grafico 10: Actividades deportivas	78
Grafico 11: Organigrama del Complejo	102

INDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1: Ubicación de competidores.....	54
Ilustración 2: Análisis de Porter.....	58
Ilustración 3: Distribución física del complejo	94
Ilustración 4: Mapa de la Republica Argentina	96
Ilustración 5: Mapa de la provincia de Córdoba.....	97
Ilustración 6: Mapa de la ciudad de Río Cuarto	97
Ilustración 7: Micro localización del proyecto	98



INDICE DE TABLAS

Tabla 1: Factores Políticos.....48

Tabla 2: Factores Económicos50

Tabla 3: Factores Sociales51

Tabla 4: Factores Tecnológicos52

Tabla 5: Población de Río Cuarto.....64

Tabla 6: Cantidad de habitantes64

Tabla 7: FODA83

Tabla 8. Inversiones91

Tabla 9: Detalle de inversiones.....92

Tabla 10: Inversiones en Activos..... 113

Tabla 11: Ingresos proyectados 115

Tabla 12: Egresos Proyectados 120

Tabla 13: Estado de resultados 121

Tabla 14: flujo de caja..... 121

Tabla 15: Valor Actual Neto (VAN) 123

Tabla 16: Periodo de Recupero de la inversión 123

Tabla 17: Flujo de caja escenario pesimista 124

Tabla 18: VAN escenario pesimista 125

Tabla 19: periodo de recupero escenario pesimista 125

Tabla 20: Flujo de caja escenario optimista..... 126

Tabla 21: VAN escenario optimista..... 126

Tabla 22: periodo de recupero escenario optimista 126

Tabla 23: Comparación de escenarios 127



CAPITULO 1

INTRODUCCIÓN

En el presente informe, se realizara un análisis y posterior evaluación integral del proyecto, donde luego de considerar diferentes variables interrelacionadas entre sí, se estudiará la conveniencia o no de llevar adelante el proyecto de inversión referido a la apertura de un complejo de alquiler de canchas de fútbol con césped sintético en la ciudad de Río Cuarto, Provincia de Córdoba. Se proyectará en un horizonte temporal de cinco años. Es importante destacar que será analizado desde un punto de vista sistémico, en el cual, cada una de las viabilidades, deberán ser económicamente factibles y permitir llevar adelante el proyecto de manera eficiente.

Para ello se deberá comenzar con una investigación de mercado relacionada a la competencia que existe en la ciudad, es decir ubicar y observar los diferentes complejos que se dedican al alquiler de canchas de futbol. Luego, se realizara un análisis referido a ubicar e investigar los potenciales clientes que se ubiquen en la Ciudad.

Para ello, se segmentaran los potenciales clientes de manera demográfica teniendo en cuenta la edad y el sexo: Personas de sexo masculino de entre 15 años y 50 años y además, se tratara de atraer a personas de sexo femenino en edades similares; con el objetivo de lograr una ventaja y utilizarla como estrategia de diferenciación frente a las demás empresas que se dedican a brindar el servicio.

Emanuel Lombardo

LICENCIATURA EN ADMINISTRACION



Una vez definida la ubicación del complejo, se deberá cuantificar la inversión inicial que se requiere para poner en marcha la empresa, y el tiempo estimado en que la empresa comenzara a funcionar.

Al finalizar el proyecto de inversión se comenzara a realizar un análisis acerca de la factibilidad de llevar a cabo o no el proyecto utilizando diferentes tipos de herramientas ofrecidas por la administración financiera tales como el cálculo del Valor Actual Neto, La Tasa Interna De Retorno Y el Período de Recupero.

Todo lo anteriormente detallado será expuesto a través de un flujo de fondos que permita visualizar cuáles serán los resultados de la inversión, esto permitirá observar de manera cuantitativa los movimientos de dinero que serán consecuencia de la puesta en marcha del proyecto de inversión.

Es importante tener en cuenta que el horizonte temporal del proyecto de inversión será de cinco años debido a que el monto de dinero que se espera invertir es relativamente alto, por lo tanto cualquier tipo de inversionista, esperaría tener resultados positivos en un mediano plazo.



JUSTIFICACION

Iniciar un proyecto de inversión de un complejo de canchas de fútbol Cinco con pasto sintético en la Ciudad de Río Cuarto, fue una idea que surgió a través de sucesivos comentarios entre compañeros de trabajo y amigos, los cuales utilizan el servicio semanalmente. Con el paso del tiempo, los comentarios, fueron adquiriendo un poco más de seriedad, luego se transformó en debates de mayor profundidad, en las cuales se volcaban números estimativos de probables ganancias y costos con los que contaría una supuesta empresa.

El vínculo existente con personas que utilizan este tipo de servicio constituye una ventaja a la hora de evaluar la existencia de demanda del servicio en la Ciudad de Río Cuarto. Y no solo la existencia de la misma, sino también la existencia de una demanda insatisfecha, ya que resulta cada vez más difícil obtener un turno en algún complejo de canchas de futbol.

Identificado este punto surge la idea de llevar a cabo un proyecto de negocio, con el objetivo de estimar a través de las herramientas de la Administración Financiera, el Marketing y la Administración en general cual sería la rentabilidad de la empresa para luego a través de un proceso de toma de decisiones, decidir sobre la implementación del proyecto.

La idea fue materializándose así, en un proyecto de inversión, con el objetivo de iniciar una Microempresa conformada por aporte familiares que brinde el servicio; debido a lo observado hasta el momento, las ganancias de estos complejos futbolísticos son relativamente altas, lo cual le permite realizar aportes a la sociedad y a la economía local,

Emanuel Lombardo

LICENCIATURA EN ADMINISTRACION



provincial y nacional, a través de impuestos y demás desembolsos de dinero a los organismos públicos que luego serán utilizados para satisfacer las necesidades sociales de los habitantes.

Encarar el proyecto de negocio como se debe, permite realizar aportes en conocimiento y experiencia a las ciencias de la administración, ya que el negocio se pondrá en marcha luego de haber observado los diferentes escenarios y variables que afecten a la futura empresa, para ello, se deberá transformar datos en información que permita ser utilizada para toma de decisiones eficientes y lograr en caso de que se lleve adelante el proyecto obtener la mayor rentabilidad posible.



CAPITULO 2

OBJETIVO GENERAL

Comprobar la viabilidad integral de un Proyecto de inversión referente a iniciar un complejo de canchas de fútbol Cinco con césped sintético en la ciudad de Río Cuarto, Provincia de Córdoba, en un lapso de recuperación de Cinco años.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- ◆ Identificar y determinar si existe un mercado meta lo suficientemente atractivo que permita y justifique llevar adelante la inversión.
- ◆ Determinar los recursos financieros, materiales y humanos necesarios para iniciar el proyecto de la manera más eficiente posible.
- ◆ Evaluar la normativa legal en la cual se encuadrara la empresa y adecuarla a la misma.
- ◆ Adecuar el servicio a brindar a las necesidades y requisitos de los clientes consumidores y los potenciales clientes, como así también a las exigencias en cuanto al cuidado del medioambiente
- ◆ Evaluar los datos obtenidos a través de indicadores y demás herramientas que ofrece la administración financiera con el objetivo de determinar la conveniencia de hacer eficiente el proyecto de negocio.

Emanuel Lombardo

LICENCIATURA EN ADMINISTRACION



CAPITULO 3: MARCO TEORICO

ESTUDIOS DE FACTIBILIDAD

Nassir Sapag Chain, (2007) establece que para comenzar con un análisis de formulación y evaluación de un proyecto es necesario realizar relevamiento de información y posterior conclusión teniendo en cuenta seis variables muy importantes; el objetivo de este estudio es determinar si alguna de estas características hacen que el proyecto sea inviable; en todo caso, si alguna de las variables a analizar forma parte de un punto negativo para el proyecto, el autor recomienda no materializar al proyecto. Es decir analizar de un modo más exhaustivo la decisión de iniciar o no la inversión ya que al ser acreedor de una variable inviable, el proyecto podría llegar a fracasar.

Estas son:

- 1- Factibilidad Comercial
- 2- Factibilidad Técnica
- 3- Factibilidad De Gestión
- 4- Factibilidad Legal
- 5- Factibilidad Ambiental
- 6- Factibilidad Económica / Financiera



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

ANALISIS DE FACTIBILIDAD COMERCIAL

Con el objetivo de realizar un completo estudio acerca del proyecto de inversión, se utilizan también diferentes herramientas que son ofrecidas por el Marketing.

“El marketing es un proceso social por el cual tanto grupos como individuos consiguen lo que necesitan y desean mediante la creación, la oferta y el libre intercambio de productos y servicios de valor para otros grupos o individuos”. (Kotler & Lane Keller, 2006, p. 6)

Análisis PETS

Para alcanzar estos objetivos mencionados anteriormente, utiliza el análisis PEST, el análisis FODA la formulación de estrategias y de más herramientas que permitan realizar investigaciones de mercados.

Según (Roqué, 2002), la investigación de mercados es un proceso a partir del cual se genera información necesaria y efectiva para la toma de decisiones. Consiste en proporcionar información exacta para reducir la incertidumbre en las decisiones administrativas y operativas de la organización.



Según Kotler (1996), el análisis PEST es una herramienta de gran utilidad para comprender el crecimiento o declive de un mercado, como así también, la posición, potencial y dirección de un negocio. Es una herramienta de medición de negocios. Está compuesto por las iniciales de factores Políticos, Económicos, Sociales y Tecnológicos.

Completar un análisis PEST es sencillo, y conveniente para la discusión en un taller, una reunión de tormenta de ideas e incluso como ejercicio para juegos de construcción de equipos. Se observa pura y exclusivamente el entorno de la organización.

El análisis PEST, incluye los siguientes agentes:

POLITICO: Las decisiones empresariales se ven afectadas constantemente por la evolución del ambiente político, este tipo de ambiente se compone de leyes, oficinas gubernamentales y grupos de presión que influyen y limitan a diversas organizaciones e individuos de la sociedad. Es importante destacar que en ciertas ocasiones la legislación genera nuevas oportunidades para las empresas.

Existen dos tendencias principales dentro del entorno político: la prima es el aumento de legislación que rige en las empresas y la segunda, es el crecimiento de los grupos de presión.

La legislación que rige a las empresas, aumenta considerablemente año tras año, y tiene tres objetivos en particular: Proteger a las empresas de las competencias desleales, proteger a los consumidores de prácticas comerciales injustas y por ultimo proteger los intereses de la sociedad de los intereses económicos de los particulares.



Los grupos de presión son organizaciones que en estos últimos tiempos han ejercido grandes influencias en las empresas, y uno de los grupos más conocidos, son las organizaciones de consumidores, las cuales tienen el objetivo de ejercer la defensa del consumidor frente a los problemas y demás situaciones en las que el cliente se encuentre en desventaja.

ECONOMICO: Según Philip Kotler & Kevin Lane Keller (2006), tanto los mercados como las personas, necesitan poder de compra, el cual depende del ingreso, los precios, los descuentos, la deuda y la disponibilidad de crédito, por lo tanto es necesario estar pendiente de las principales tendencias que existen del ingreso y de la disponibilidad de crédito.

Con respecto al ingreso, existen diferentes tipos de economías por las cuales se pueden regir los países: ejemplos de estas son: Economías de subsistencias, Economías exportadoras de materias primas, economías en proceso de industrialización y por último, economías industrializadas.

Teniendo en cuenta el ahorro, la deuda y la disponibilidad de crédito, es importante destacar que el gasto de los consumidores, se ve afectado por estos tres puntos, se debe estar atento a cambios sustanciales en los ingresos, el costo de vida, las tasas de interés, los ahorros con el objetivo de adecuar la oferta a los mismos.

SOCIOCULTURAL: La sociedad en la cual se desenvuelven las organizaciones, da forma a creencias, valores, normas, gustos y preferencias, por lo tanto para las empresas y negocios los principales aspectos a tener en cuenta respecto de este análisis son:

Emanuel Lombardo

LICENCIATURA EN ADMINISTRACION



Los valores culturales esenciales: solo se pueden observar, analizar, estudiar y adecuar la oferta a estos valores, ya que los mismos se transmiten de generación en generación y son difíciles de modificar.

Subculturas: Todo tipo de cultura y costumbres de una sociedad, se encuentra formada por subculturas, es decir grupos que comparten valores que se desprenden de sus experiencias o de compartir circunstancias especiales de la vida. Es por ello que en algunas ocasiones, existen empresas que seleccionan este tipo de subculturas para formar sus nichos de mercados.

Valores Culturales Secundarios: Son aquellos valores que se van modificando con el correr del tiempo; a nivel empresarial y mercadológico, son los más importantes, debido a que son una fuente generadora de oportunidades de nuevos negocios.

TECNOLOGICO: La tecnología se la define como una de las fuerzas más impresionantes que modifica y modela la vida de las personas y hasta ha permitido prolongar la vida de la humanidad. En lo que respecta a nivel empresarial el ambiente tecnológico, es uno de las más influyentes, todo tipo de introducción tecnológica, tiene sus consecuencias por lo general a largo plazo y a lo largo y a lo ancho de toda organización; los empresarios deben tener en cuenta los siguientes aspectos respecto al ambiente tecnológico:

Ritmo Acelerado De Los Cambios Tecnológicos: Las innovaciones en cuanto a tecnología se van materializando día a día, por lo tanto es importante estar pendiente de las mismas con el objetivo de actualizar los sistemas de producción, de comunicación y así satisfacer las necesidades de los clientes consumidores de la forma más eficiente posible.

Emanuel Lombardo

LICENCIATURA EN ADMINISTRACION



Oportunidades Ilimitadas De Innovación: se hace referencia a que los avances tecnológicos permiten introducir innovaciones a los productos y servicios que se brindan.

Control Sobre Cambios Tecnológicos: Es necesario que los empresarios, comprendan los avances tecnológicos y la forma en la que estos avances pueden servir para satisfacer las necesidades humanas; por lo tanto, es importante que se trabaje más de cerca con respecto a la investigación y desarrollo para atender de modo más eficiente las necesidades del mercado.

Las 5 fuerzas de Michael Porter

A la hora de estudiar y evaluar las oportunidades y el atractivo del segmento de mercado a elegir, Philip Kotler & Kevin Lane Keller (2006), reconoce un análisis elaborado Michael E. Porter denominado “Las Cinco Fuerzas que determinan el atractivo estructural del segmento” o normalmente conocido como “Las Cinco Fuerzas de Porter”.

Este estudio, establece que a la hora de evaluar los diferentes segmentos de mercado, la empresa debe considerar repercusión sobre la rentabilidad a largo plazo de cinco grupos:

Competencia actual, Nuevos competidores, Productos sustitutos, Compradores y Proveedores.

1. **Riesgo De Rivalidad Intensa En El Segmento:** El autor sostiene que un segmento no resulta atractivo si ya contiene competidores números, fuertes y



TRABAJO FINAL DE GRADO

agresivos. El cuadro es aun peor si el segmento se encuentra estable o si comienza a decrecer; lo mismo ocurre si requiere de altos costos fijos y si las barreras de entrada son elevadas. Este tipo de características hacen que se llegue a frecuentes guerras de precios, batallas publicitarias e introducción de nuevos productos las cuales requieren de altas inversiones y que hacen aun más difícil la competencia.

2. **Riesgo De Nuevos Participantes:** El estudio considera que un segmento no es atractivo si puede atraer a nuevos competidores los cuales arribaran al mercado con nueva capacidad y nuevos recursos; hace referencia al grado en el cual un potencial competidor puede penetrar y comenzar a participar en el mercado con facilidad. Por lo tanto es importante que las barreras de entrada al negocio sean algo elevadas y que limiten las intenciones de los potenciales nuevos competidores a iniciarse en el negocio. Se considera que el segmento más atractivo del mercado es aquel en el cual las barreras de entrada son elevadas y las barreras de salida son escasas.

3. **Riesgo De Productos Sustitutos:** Se considera que un segmento de mercado no es atractivo si existen grandes cantidades de productos y de potenciales productos que puedan sustituir al producto o servicio en cuestión. Los productos sustitutos, suelen limitar los precios y utilidades potenciales que se pueden obtener en un segmento. Es importante que los empresarios e inversionistas analicen el precio y el comportamiento de los bienes sustitutos



4. **Riesgo De Que Se Incremente El Poder De Negociación Del**

Comprador: El autor supone que no es atractivo un segmento en los cuales existan compradores que posean un fuerte o creciente poder de negociación; ya que en ese caso, trataran de lograr una baja en el precio, demandar mejor calidad en los productos o servicios ofrecidos, y pondrán en guerra a los competidores existentes logrando así, disminuciones de rentabilidad en el negocio. Con el objetivo de evitar este tipo de situaciones, los inversionistas podrían seleccionar los segmentos en los cuales los compradores posean el menor poder de negociación o bien, llevar adelante ofertas superiores que son difíciles de rechazar para los compradores.

5. **Riesgo De Crecimiento Del Poder De Negociación De Los**

Proveedores: Un segmento, no se considera atractivo si los proveedores de la empresa tienen un alto poder de negociación en los cuales puedan elevar sus precios o reducir las cantidades de los pedidos de manera totalmente autónoma. Los proveedores suelen tener altos poderes de negociación cuando están concentrados o cuando el producto insumido tiene una gran importancia. La mejor defensa es estructurar buenas relaciones con los proveedores y contar con múltiples fuentes de abastecimiento.



Selección del mercado meta / segmentación del mercado

Según Philip Kotler y Kevin Lane Keller (2006), es importante diferenciar a quienes serán dirigidos los productos y servicios ofrecidos por la organización, para ello, utiliza uno de los conceptos más importantes en mercadotecnia: La Segmentación De Mercados.

Define la Segmentación De Mercados como *“El acto de identificar y definir el perfil de distintos grupos de compradores que podrían requerir productos separados, mezclas de mercadotecnia o ambos”* (Kotler, 1996, p. 265)

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

Las principales variables de segmentación para los mercados de consumo son:

GEOGRAFICA:

Región: Este, Norte, De las montañas, Centro

Ciudad: Córdoba, Santa Fe, Paraná

Densidad: Urbano, Rural

DEMOGRAFICA:

Edad: Menos de 6 años, Entre 15 y 25 años, Mas de 50 Años

Sexo: Femenino, Masculino



TRABAJO FINAL DE GRADO

Ciclo De Vida: Joven, Soltero, Padre, Madre

Ocupación: Profesional, Técnico, Operativos

Religión: Católico, Protestante, Judíos

PSICOGRAFICA:

Clase Social: Alta, Baja, Media, Media Alta

Estilo De Vida: Convencional, Inquieto, Rebelde

DE LA CONDUCTA:

Frecuencia De Uso: Regular, Gran Consumidor, Poco

Ocasiones: Normal, Especial

Lealtad De Consumo: Ninguna, Media, Fuerte

Oferta y demanda

La Oferta, es la cantidad de bienes o servicios, que el vendedor pone a la venta, mientras que por el otro lado, la Demanda, es la cantidad de bienes o servicios que el mercado consumidor desea adquirir; además, estable que el aspecto más importante entre los conceptos antes mencionados, es conocer cómo interactúan entre ambos.

Tanto la Oferta, como la Demanda de un bien o de un servicio varían de acuerdo a las variaciones en el precio; uno de los supuestos económicos más conocidos establece que la relación entre ambos es inversamente proporcional, es decir que a medida que se aumenta el precio de bienes o servicios, la Demanda de los mismos tiende a disminuir, mientras que a medida que el precio disminuye, la Demanda de los bienes o servicios tiende a aumentar. (Mochón & Becker, 2008)

Emanuel Lombardo

LICENCIATURA EN ADMINISTRACION



Análisis FODA

Philip Kotler & Kevin Lane Keller (2006), consideran un importante análisis que permite observar las fortalezas y debilidades en cuanto a su análisis del entorno interno y además, permite observar las oportunidades y las amenazas en cuanto a su análisis del entorno externo.

Establece que el administrador de una empresa debe conocer las partes del entorno para que la organización pueda cumplir sus metas.

Con respecto al ambiente externo, es necesario identificar las oportunidades y las amenazas o riesgos implícitos existentes.

Una Oportunidad de mercado es un área de necesidades en las que una compañía puede alcanzar un desempeño rentable.

Las oportunidades presentadas por el ambiente, se pueden clasificar de acuerdo con su grado de atractivo y las probabilidades de éxito que la compañía tendría con cada oportunidad.

Por otro lado, un riesgo presentado por el ambiente, es un reto planteado por una tendencia o desarrollo desfavorable en el entorno, el cual, en ausencia de una acción de marketing conduciría al deterioro en las ventas o en las utilidades.

Los riesgos, deben clasificarse de acuerdo con su gravedad y probabilidad de ocurrencia. Para aquellos riesgos que padezcan una alta probabilidad de que se presenten, es



necesario que la compañía elabore un plan de contingencia que exprese por anticipado las modificaciones a realizar en caso de que el mismo se presente. En cambio, para aquellos riesgos que tengan escasas probabilidades de que se presenten, no es necesario un plan de contingencias pero si es necesario un seguimiento minucioso de los mismos.

En cuanto al análisis Interno; este permite analizar cuáles son las fortalezas y las debilidades que la organización posee; estas fortalezas, son aquellas que permiten alcanzar el éxito con las oportunidades que el ambiente le presenta. Todos los negocios deben evaluar frecuentemente sus fortalezas y sus debilidades. La pregunta a formularse según Philip Kotler (1996), es si el negocio, debe limitarse a aquellas oportunidades en las cuales posee actualmente fortalezas o bien, considerar la posibilidad de mejores oportunidades donde quizás tendría que adquirir determinados atributos.



Análisis de las cuatro “p” de McCarthy

Según Philip Kotler & Kevin Lane Keller (2006), la mezcla de mercadotecnia, es el conjunto de herramientas que utiliza la empresa para cumplir sus objetivos en el mercado meta seleccionado; McCarthy, popularizó una clasificación de cuatro factores correspondiente a estas herramientas a las que denominé las cuatro “Pes”, las variables de mercadotecnia que son representadas por cada una de las cuatro “P” son: Producto, Precio, Plaza y Promoción.

Producto: Forma parte de la variable más importante, se establece de acuerdo a la calidad, diseño, características, marca, empaque, entrega, atención, entre otras.

Precio: Es una herramienta crítica, determina la cantidad de dinero que los clientes deben desembolsar para adquirir el Producto o consumir el servicio. Influye fuertemente en la cantidad que se demandará de dicho bien o servicio.

Plaza: Comúnmente denominada Colocación, comprende las diferentes actividades que la empresa, realizará para que el producto sea accesible y esté a disposición de los consumidores.

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



Formulación de estrategias de comercialización

(Kotler, 1996) Supone que toda empresa independientemente de su tamaño, debe adaptar una estrategia para lograr sus metas y sus objetivos. Si bien existen un gran número de estrategias, Michael Porter las sintetizo en tres tipos genéricos:

Liderazgo Total En Costos: En este caso, la compañía trabaja con intensidad para obtener los menores costos del mercado, con el objetivo de tener los precios de venta por debajo de los precios de la competencia y así captar una mayor porción del mercado.

Diferenciación: en este caso, la compañía se concentra en alcanzar un desempeño superior en alguna área en particular que el cliente considere importante, tiene el objetivo de liderar el mercado en cuanto a calidad, estilo, innovación, satisfacción al cliente, entre otras. Deberá optar por una rama de diferenciación ya que se considera demasiado complicado poder liderar con una estrategia de diferenciación en más de una rama.

Enfoque: Aquella organización que opte por este tipo de estrategia de negocio, se concentra en uno o más segmentos estrechos del mercado previamente analizados, el objetivo es llegar a conocer las necesidades, los deseos y los requisitos de estos segmentos para luego optar por una estrategia de liderazgo en costos o de diferenciación dentro del segmento o nicho de mercado seleccionado.



ANALISIS DE FACTIBILIDAD TECNICA

Es aquella que trata de determinar si es posible llevar a cabo el proyecto de manera física o material; es decir, evaluar la capacidad técnica y el nivel de motivación del personal que se involucraría en el proyecto.

“El estudio de la viabilidad técnica analiza las posibilidades materiales, físicas o químicas de producir el bien o servicio que desea generarse con el proyecto” (Sapag Chain, 2007, p. 20).

Con respecto a este tipo de viabilidad es necesario el estudio de tres puntos:

1- *Ingeniería Del Proyecto:* Este tipo de estudio, tiene el objetivo de determinar la función de producción que permita optimizar la cantidad de recursos necesarios para la efectiva materialización del negocio. Para ello, es necesario analizar las diferentes opciones en las que se pueden combinar los factores de producción; cuantificando y proyectando a futuro los costos e ingresos así como también las inversiones de capital correspondientes a cada alternativa de producción. De aquí se podrá saber la cantidad de maquinaria, personal y obras físicas necesaria para materializar el proyecto.

Se deben tener en cuenta cuatro tipos de inversiones:

Inversiones En Equipamiento: Es decir, todo tipo de inversiones que permitan la operación normal y habitual del negocio como maquinaria, herramientas, equipos, instalaciones, movilidad, oficinas, entre otras.



Inversiones En Obras Físicas: Hace referencia a obras relacionadas a la construcción o remodelación de ciertos inmuebles, estacionamientos, edificaciones, entre otras.

Inversión En Personal: Permite obtener el costo de mano de obra directa e indirecta. Es decir, el sueldo o remuneración del recurso humano, para lo cual se deberá basarse en el mercado laboral vigente teniendo en cuenta alteraciones que puedan surgir en base a ciertos factores externos como la inflación o situación económica de la región geográfica y del País.

Elección Entre Alternativas Tecnológicas: Se supone que los ingresos son iguales para cualquier alternativa se deberá optimizar la tecnología en relación costo-utilidad, es decir, la que tenga menor valor actualizado de sus costos.

2- Determinación Del Tamaño: En este tipo de estudio, se tiene en cuenta análisis respecto de variables como la localización del futuro negocio, demanda, materia prima y mano de obra, plan estratégico, niveles de producción, entre otras. Uno de los objetivos principales que este estudio tiene, es de aprovechar entre otras cosas, las economías de escala.

3- Decisiones De Localización: Esta decisión del lugar físico del negocio puede determinar el éxito o fracaso del mismo pero al estudiar este punto se puede concluir que hay más de una solución factible para el mismo.



ANALISIS DE FACTIBILIDAD DE GESTION

Es aquel estudio que tiene el objetivo de demostrar que realmente existen las capacidades gerenciales internas de la empresa para lograr la correcta implementación y eficiente administración del negocio. En caso de que el análisis de viabilidad de gestión arroje resultados negativos respecto del proyecto de inversión; se deberá analizar la posibilidad de conseguir personal que cuente con las habilidades y capacidades requeridas en el mercado laboral.

Existen diferentes formas de encarar la estructura organizacional de una empresa, y de acuerdo a las necesidades y requerimientos de cada uno de los proyectos de inversión se optara por una u otra estructura.

De acuerdo a un artículo de la Enciclopedia Financiera, existen tres estructuras organizacionales básicas:

Pre-Estructuras Burocráticas

Este tipo de estructura es la más común en aquellas organizaciones pequeñas y es más efectiva a la hora de resolver tareas y cuestiones sencillas. La estructura es totalmente centralizada. El líder estratégico toma todas las decisiones clave y la mayoría de la comunicación se realiza por una sola persona a través de una simple conversación.

Es especialmente útil para los nuevos negocios y empresas familiares, ya que permite que el fundador sea capaz de controlar el crecimiento y el desarrollo de su propio negocio.

Emanuel Lombardo

LICENCIATURA EN ADMINISTRACION



Estructuras Burocráticas

Las estructuras burocráticas tienen un cierto grado de normalización y complejidad. Son más adecuadas para organizaciones más avanzadas y con una cantidad considerable de personal. Por lo general, adoptan una estructura con pequeños puestos gerenciales y forman parte de las organizaciones jerárquicas tradicionales.

Post-Burocráticas

Es una de las estructuras más complejas y avanzadas que existen en la actualidad, por lo general son adoptadas por empresas de gran éxito y con gran trayectoria en el mercado. Por lo general, suelen incluir conceptos de gestión de la calidad total, la gestión de la cultura. Ninguna de estas sin embargo, ha dejado atrás los principios básicos de la burocracia y la jerarquización de los puestos de trabajo.

Aun así, en organizaciones con este tipo de estructura, las decisiones se basan en el diálogo y el consenso en lugar de la autoridad y el ejercicio del mando, observan a la organización como una red en lugar de una jerarquía; Este tipo de toma de decisiones horizontal, mediante el modelo de consenso es a menudo usado en las cooperativas de vivienda, y en organizaciones sin ánimo de lucro. Se utiliza con el fin de fomentar la participación y lograr la inclusión y el compromiso de todo el personal para con la organización.



ANALISIS DE FACTIBILIDAD LEGAL

La factibilidad legal *“Se refiere a la necesidad de determinar tanto la inexistencia de trabas legales para la instalación y operación normal del proyecto, como la falta de normas internas de la empresa que pudieran contraponerse a alguno de los aspectos de la puesta en marcha o posterior operación del proyecto”* (Sapag Chain, 2007, p. 22).

Básicamente, requiere de un análisis profundo acerca de restricciones legales para la habilitación y operación del negocio; en ciertos casos, este estudio, es realizado por profesionales en el área legal y normativa, tales como por ejemplo; Abogados.

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

Ningún proyecto por más rentable que sea podrá ser efectivamente llevado a cabo si no se adapta al encuadramiento o marco legal en su totalidad.

Con respecto a la normativa impositiva se debe realizar un análisis a nivel municipal, provincial y nacional acerca de cuál es el régimen tributario que alcanza el rubro o actividad o inversión a efectivizar.



Además es importante tener en cuenta que todo tipo de empresa a iniciar o rubro de negocio requiere de una figura legal, para lo cual es necesario contar con el aporte de expertos en el área.



ANALISIS DE FACTIBILIDAD AMBIENTAL

Es un factor muy importante a tener en cuenta en la actualidad, ya que con el correr de los años, fue adquiriendo cada vez mas mayor relevancia a la hora de iniciar diferentes tipos de empresas; está fuertemente relacionado con las responsabilidad ética y social con la que debe contar todo tipo de organización que se inicie en la actualidad.

Existen diferentes tipos de organizaciones que se dedican a la protección del medio ambiente, especies, reservas naturales, entre otras; las mismas colaboran fuertemente y sin fines de lucro, poniendo énfasis en todo momento en evitar todo tipo de contaminación ambiental.

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



ANALISIS DE FACTIBILIDAD ECONOMICA / FINANCIERA

A través del presente estudio, se busca determinar la magnitud de los beneficios netos del proyecto; esto se realiza a través de la comparación de los costos y beneficios proyectados. Es importante tener en cuenta que no siempre que la numérica indique que el proyecto no es rentable, el mismo será rechazado, ya que existen otro tipo de cuestiones tales como estratégicas, éticas, políticas, humanitarias, que podrían tener cierta prioridad sobre la variable rentabilidad.

Se recomienda en todo momento, conocer a fondo la cuantía que se deberá asumir al aceptar un proyecto no rentable.

De acuerdo al autor, existen diferentes tipos de inversiones previas a que el negocio comience a funcionar y además, existen inversiones posteriores a la iniciación del negocio, las cuales se conocen normalmente con el nombre de reinversiones.

Existen tres tipos de inversiones que se realizan antes de que el negocio comience a funcionar estas son:

Inversiones En Activos Fijos: Se considera inversión en activos fijos a toda adquisición de bienes tangibles que tienen el objetivo de contribuir con el desarrollo normal del proyecto, ejemplos de este tipo de inversión abarcan las inversiones en materiales, construcciones, cocheras, oficinas, equipamientos, entre otras.



Es importante destacar que este tipo de inversiones pierden un cierto valor con el correr del tiempo, debido a un concepto denominado depreciación. La cual se conoce como la pérdida de valor monetario por el desgaste del bien.

Inversiones En Activos Intangibles: Las inversiones en activos intangibles abarcan todo tipo de erogaciones que se realizan con el objetivo de adquirir servicios y/o derechos para la puesta en marcha del proyecto. Este tipo de inversiones, atraviesa la misma situación que las inversiones en activos fijos ya que también sufren una determinada depreciación.

Inversiones En Capital De Trabajo: Hace referencia a las inversiones que se realizan totalmente en los recursos necesarios y demás activos corrientes para realizar las operaciones habituales del negocio sin ningún tipo de complicaciones.

Estos tipos de inversiones que se realizan previamente a iniciar el negocio, sufrirán un desgaste con el correr del tiempo, por lo tanto serán necesarias las reinversiones para ampliar el negocio o bien, permitir que el mismo negocio siga su actividad normal y habitual.

Es importante conocer el momento óptimo para efectuar un control preventivo, reparar maquinarias herramientas en el momento adecuado evitando pérdidas de tiempo y pérdidas de producción o bien renovar los equipamientos cuando se considere necesario.

Un concepto muy importante a destacar en el análisis y evaluación de un proyecto de inversión desde el punto de vista Económico / Financiero, es el flujo de caja o normalmente



conocido como cash flow; es herramienta que permite proyectar de un modo estimativo cuales serán los ingresos y los costos que demandara la materialización del proyecto.

(Rassiga, 2008) Sostiene que la mayoría de empresas que tienen flujos de efectivo necesitan una administración eficiente de estos recursos de efectivo; el propósito de los flujos de caja es maximizar estos flujos de efectivo disponibles para inversiones y consumo, además estable que los empresarios, tienen el objetivo de agilizar lo más rápido posible los movimientos de efectivo de la caja hacia el banco y demorarlo lo más que se pueda en pagos hacia el exterior.

El flujo de caja es uno de los puntos más importantes a tener en cuenta en el armado y análisis de un proyecto de inversión ya que en la mayoría de los casos, la evaluación del proyecto de inversión se efectuara a través de los resultados obtenidos en el flujo de caja.

El flujo de caja, indica las variaciones de entradas y salidas de dinero en efectivo en un periodo de tiempo determinado para una empresa; la información que brinda un flujo de efectivo, posee un gran valor para inversionistas, acreedores, proveedores, administradores, entre otros.

Es Cash-Flow es de gran utilidad en los siguientes aspectos:

- Evaluar la capacidad de una empresa para generar flujos de efectivo positivos
- Evaluar la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones

contraídas y repartir utilidades en efectivo



- Facilitar la determinación de las necesidades de financiamiento Identificar aquellas partidas que explican la diferencia entre el resultado neto contable y el flujo de efectivo relacionado con actividades operacionales.

- Conocer los efectos que producen, en la posición financiera de la empresa, las actividades de financiamiento e inversión que involucran efectivo y de aquellas que no lo involucran Facilitar la gestión interna de la medición y control presupuestario del efectivo de la empresa

Con respecto al aspecto Financiero de la Viabilidad Económica / Financiera, un concepto elemental es el de rentabilidad del proyecto de inversión; y para obtenerla, existen diferentes métodos.

Según Stephen A. Ross, Randolph W. Westerfield & Bradford D. Jordan (2006) los directivos de diferentes empresas, se enfrentan a situaciones en las cuales deben decidir entre otras cuestiones, si lanzar un nuevo producto al mercado, decidir si la empresa incursiona en un nuevo mercado o cualquier otro tipo de cuestiones que afectarían la naturaleza de las operaciones y los productos de una empresa.

Por este motivo la empresa debe estimar antes de materializar un proyecto de inversión, cuál será la rentabilidad aproximada en caso de que se lleve adelante el mismo.

En la mayoría de los casos, una empresa cuenta con una cantidad de capital que limita la toma de decisiones a la hora de invertir en uno u otro proyecto, por lo tanto los directivos deberán utilizar diferentes tipos de herramientas que le van a permitir analizar con



anterioridad cual es el proyecto que mayor rentabilidad tendrá a la hora de implementarlo y materializarlo.

Cuando se habla de rentabilidad, se puede definir a la misma como la renta obtenida debido a una inversión realizada; es decir a los Ingresos Netos o Beneficios derivados de una colocación de capital.

En la práctica, las empresas utilizan una gran diversidad de herramientas, y procedimientos para analizar la rentabilidad de los proyectos de inversión; pero los más importantes son lo que se mencionan a continuación:

VAN: Valor Actual Neto

Es una de las herramientas más importantes a la hora de evaluar y analizar la rentabilidad de un proyecto ya que permite estimar la diferencia entre el valor de mercado de una inversión y su costo. Es decir el valor que se crea o se agrega al efectuar una inversión. El procedimiento que se utiliza para efectuar el cálculo del VAN, se lo conoce como “Valuación De Los Flujos De Efectivo Descontados”, y consiste en un proceso que permite valorar una inversión luego de descontar los flujos de efectivos esperados.

Una vez calculado, se debe seguir una regla que consiste en aceptar una inversión en caso de que el VAN, arroje un resultado positivo, y de rechazar un proyecto de inversión en caso de que arroje un resultado negativo.



Según (Rassiga, 2008) El método del Valor Presente Neto es muy utilizado por dos razones, en primera instancia, porque es de muy fácil aplicación y en segunda instancia, porque todos los ingresos y egresos futuros se transforman en valores actuales y así puede verse, fácilmente, si los ingresos son mayores que los egresos.

Fórmula de cálculo del VAN:

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{V_t}{(1-k)^t} - I_0 +$$

DONDE:

I_0 : Es el valor de la inversión inicial.

V_t : Son los flujos de fondos obtenidos periódicamente.

t : Es el número de periodos.

k : Es la tasa de descuento del periodo. Esta tasa refleja el costo de oportunidad del capital y estará determinada por la tasa de rentabilidad estimada de una inversión alternativa de similar riesgo (costo de oportunidad). Al actualizar los flujos con este valor se estará en condiciones de decidir si el proyecto es aceptable o debe descartarse.

**TIR: Tasa Interna De Retorno**

Es la segunda herramientas más importante que se utiliza en las evaluaciones de la rentabilidad de los proyectos de inversión, es la tasa que hace que el VAN sea igual a Cero. Esta herramienta está muy relacionada con el VAN, y la regla que se utiliza para aceptar o rechazar un proyecto utilizando la TIR, es que en caso de que la TIR sea mayor al rendimiento requerido de un proyecto, es decir su Tasa de Corte, se deberá aceptar el proyecto de inversión y en caso de que al calcular la TIR, la misma sea inferior a la tasa de corte, el proyecto de inversión se deberá rechazar.

Fórmula de cálculo de la TIR:

$$TIR: \sum_{i=1}^n \frac{BN_t}{(1+i)^t} - I_0$$

DONDE:

BNt = Beneficio Neto del flujo en t

i = Tasa de Interés

t = Periodo de tiempo

Io = Inversión Inicial

PRD: Periodo De recuperó Descontado

Esta herramienta, permite estimar en un proyecto de inversión, cuál será el tiempo requerido para que los flujos de efectivos actualizados que el proyecto genere alcancen a



cubrir el monto de inversión que se ha destinado. En síntesis, permite conocer el periodo de tiempo en el cual el proyecto permitirá recuperar el monto de la inversión destinada al proyecto.

Fórmula de cálculo del Periodo De Recupero Descontado

$$A = \sum_{j=1}^{PD} (Q_j / (1 + k)^j)$$

DONDE:

A: Inversión inicial

Q_j: Flujos de cada de la inversión

K: Tasa de descuento

PD: Plazo de recuperación descontado

Tasa De Corte

Al mencionar tasa de corte, se hace referencia a una tasa de rendimiento que puede tomarse como la tasa de comparación acerca del rendimiento que posee el proyecto de inversión que se llevara a cabo. En otras definiciones, es la rentabilidad mínima que debe contar un proyecto de inversión, por lo general es la tasa de interés que genera un Bono o Título De Deuda adquirido al Estado Nacional.



CAPITULO 4: MARCO METODOLOGICO

Para lograr obtener información eficiente para la toma de decisiones, es importante tener en cuenta que se deben implementar diferentes técnicas para la recolección de datos, por lo tanto, se recolectaran los mismos utilizando dos tipos de fuentes de recolección: Fuentes Primarias y Fuentes Secundarias.

Las fuentes primarias de recolección de datos son aquellas en las cuales los datos son obtenidos a través del estudio realizado por el investigador en sí, es decir en primera persona y llevada adelante por sus propios métodos.

Las fuentes secundarias de recolección de datos, son aquellas en las cuales los datos son obtenidos a través de la observación, estudios y análisis realizados por otros investigadores.

En este caso en particular, se utilizara ambas fuentes de recolección de datos:

Fuentes Primarias: Recolección propia

Entrevistas Estructuradas: Las entrevistas Estructuradas, (Ver Anexo I) son aquellas en las cuales la persona entrevistada, no tiene ningún tipo de libertad a la hora de responder las preguntas que se le realicen, el entrevistador, tiene un formato muy controlado.

Entrevistas No Estructuradas: Las entrevistas No Estructuradas, (Ver Anexo I, II, III y IV) son aquellas en las cuales la persona entrevistada, tiene todo el derecho a expresarse en



sus respuestas, brindando opiniones personales, y demás información que considere oportuna y efectiva para el objetivo de la entrevista.

Fuentes Secundarias: Este tipo de fuente de recolección de datos, será utilizada durante todo el Proyecto De Negocio, a lo largo y a lo ancho del mismo, se aportaran datos de diferentes bibliografías, experiencias, opiniones, artículos de diarios y revistas que permitan enriquecer el contenido del proyecto y ejecutarlo de una manera más eficiente.

PRESENTACIÓN ORDENADA DE LA METODOLOGÍA A UTILIZAR

Factibilidad Comercial: Para investigar acerca de la factibilidad en lo que respecta al análisis comercial, se utilizaran diferentes tipos de métodos para la obtención de datos que mediante un proceso permitan ser transformados en información eficiente para la toma de decisiones. Se recurrirá a fuentes de información primaria y fuentes de información secundaria; realizando para ello entrevistas de tipo Estructurada a los habitantes de la ciudad de Rio Cuarto, con el objetivo de conocer más acerca de los potenciales clientes que existen.

Se obtendrán además, datos de fuentes secundarias tales como por ejemplo Estadísticas y Censos realizados en la Ciudad, entrevistas ya realizadas y conclusiones e información brindada por las páginas oficiales de la Ciudad De Rio Cuarto. (Ver Anexo XXIII).

Factibilidad Técnica: Para investigar y concluir acerca de la Factibilidad Técnica, se utilizaran Fuentes Primarias de recolección de datos, debido a que este tipo de Viabilidad es uno de los aspectos más claves a la hora de llevar adelante un proyecto de inversión. Se

Emanuel Lombardo

LICENCIATURA EN ADMINISTRACION



contactara a diferentes tipos de proveedores que permitan estimar de un modo más efectivo cuales son los costos a afrontar en la inversión inicial; es decir los desembolsos de dinero necesarios a fin de llevar adelante el proyecto de inversión y además se podrán obtener datos que van a permitir luego, realizar una elección entre los proveedores que tengan una relación Costo-Beneficio accesible.

No solamente se obtendrá información acerca de las inversiones necesarias para iniciar el proyecto, sino que además se recolectara información referente a gastos de electricidad, gas, agua y demás servicios necesarios para el normal funcionamiento del complejo. Además, se utilizaran fuentes de datos primarias y secundarias que permitan localizar la zona más adecuada para ubicar a la futura empresa.

Factibilidad De Gestión: Para investigar y concluir acerca de la factibilidad de gestión, se utilizaran fuentes primarias a través de entrevistas Semi-estructuradas al Licenciado En Administración De Empresas Bruno Ghirardi, el cual cuenta con información, conocimientos y experiencia suficiente, que permitirá tomar una decisión lo más eficiente posible para concluir acerca del tipo de estructura con la cual se iniciara la empresa.

Factibilidad Legal: Para investigar y concluir acerca de la factibilidad Legal del proyecto de inversión, se utilizarán fuentes primarias de recolección de datos a través de consultas a personal de la Secretaria De Planificación De La Ciudad De Rio Cuarto, con el objetivo de obtener información que permita adecuar el proyecto de inversión a las necesidades y requisitos legales que debe cumplir este tipo de Servicios.



Además se realizara una entrevista Semi-Estructurada al Contador Público Nacional Federico Emmanuel Farías el cual establecerá la forma legal con la cual se llevara adelante el Proyecto de inversión y además asesorar en lo que respecta al régimen tributario que deba a ser adoptado por el Proyecto.

Factibilidad Ambiental: Para investigar acerca de la factibilidad ambiental, se utilizaran fuentes primarias de recolección de datos a través de entrevistas Semi Estructuradas que serán realizadas a los habitantes de la ciudad de Rio Cuarto en forma aleatoria, con el objetivo de confeccionar estadísticas acerca de sus opiniones respecto de la utilización de césped sintético en lugar de la utilización de pasto natural.

Factibilidad Económica / Financiera: Para investigar y concluir acerca de la factibilidad economía y financiera del proyecto, se utilizaran fuentes secundarias de recolección de datos, que permitan obtener la tasa de corte o tasa de descuento que circula en el mercado de las inversiones como así también, utilizar herramientas e indicadores que permitan medir al proyecto de inversión en términos de rentabilidad. Lo cual arrojaran los resultados más efectivos a la hora de tomar la decisión de iniciar o no iniciar el Proyecto de inversión.



CAPITULO 5: ANALISIS DE FACTIBILIDADES

FACTIBILIDAD COMERCIAL

ANÁLISIS PEST

De acuerdo a los datos recolectados a través de las diferentes fuentes de información utilizadas, se considera importante comenzar con una de las herramientas más comunes a la hora de realizar estudios de mercado; esta se la denomina comúnmente como análisis PEST.

Está compuesto por el análisis de los siguientes escenarios:

Entorno Político: De acuerdo a lo observado, el servicio a prestar, no tiene una relación directa con el entorno político, pero es importante mencionar que existen diferentes aspectos relacionados a la política que tienen cierta injerencia con el proyecto de inversión, debido a las políticas del gobierno actual y además, a los probables cambios derivados de un nuevo Gobierno Nacional.

En Argentina, se presenta una tendencia de aumentar el régimen legal y tributario que alcanza a las empresas, lo cual puede formar parte de una desventaja en un futuro en caso de que se generen nuevos tributos que alcancen particularmente a este tipo de empresas. Por el momento y teniendo en cuenta que es un negocio que surgió aproximadamente en el año 1.985, aunque tuvo mayor importancia en los últimos diez años, de todos modos, ya lleva

**TRABAJO FINAL DE GRADO**

alrededor de 30 años de antigüedad y no se han observado situaciones en las cuales el entorno político haya afectado a las organizaciones que se dedican a brindar este tipo de servicio.

En Argentina, existe una cierta inestabilidad política, lo cual puede influir de manera positiva o negativa a los proyectos de inversión y a las empresas en marcha; pero como se dijo anteriormente en este rubro de negocio no existen restricciones ni limitaciones en particular. En el año 2015, se producirá un cambio de presidente lo cual se estima que se provoquen grandes cambios a nivel político.

Lo mismo ocurre con respecto al crecimiento de los grupos de presión, si bien en este tipo de proyecto de negocio no se encuentra en la mira de organizaciones ambientalistas pero en caso de no actuar de manera correcta con los clientes podrían surgir problemas con organizaciones que se dedican a la defensoría del consumidor.

Tabla 1: Factores Políticos

ENTORNO POLITICO	
FACTORES	OBSERVACION
Regimen Legal / Tributario	En la actualidad, no existe ningun tipo de regimen Legales y/o Tributario que afecten de modo directo y negativo al tipo de actividad en cuestion
Inestabilidad Politica	Existe una gran incertdumbre a nivel Politico, lo que produce un declive en el nivel de inversion
Elecciones Presidenciales	Existe la posibilidad de que provoque grandes cambios a nivel politico; ya sea cambios positivos como negativos
Grupos De Presion	Con el correr del tiempo, los Grupos De Presion tienen mayor influencia, es importante cumplir las normas eticas y morales con el objetvio de evitar perder reputacion y confiabilidad en el mercado

Fuente: Elaboración Propia.

Entorno Económico: Es uno de los escenarios más importantes en lo que respecta al análisis PEST; en nuestro país existen ciclos económicos de gran auge como así también

Emanuel Lombardo

LICENCIATURA EN ADMINISTRACION



periodos de tiempo en los cuales se producen estancamientos económicos, lo anterior ocurre en la actualidad y ha ocurrido a lo largo de la historia económica argentina.

En el proyecto de negocio en cuestión, uno de los más importantes factores o cuestiones económicas que puedan afectarlo, es la Inflación, la cual se define básicamente como el aumento en los precios de los bienes y servicios. Este tipo de proyecto de inversión requiere de ciertos mantenimientos en los cuales se deben adquirir productos de gran costo que suelen aumentar su valor con el paso del tiempo, debido a la situación económica actual del País. Estos aspectos, presentan ciertos problemas a la hora de realizar desembolsos de dinero y además, dificultades en lo que respecta a las actividades de planificación y presupuestación.

En la actualidad, se estima de acuerdo fuentes oficiales, (Instituto Nacional De Estadísticas Y Censos) una tasa de inflación del 18% anual, mientras que en los últimos doce meses existe una tasa de inflación, de acuerdo a consultoras privadas (Al 31 de marzo de 2015); del 31,43%. Por lo tanto se puede concluir que para el año 2015 existirá una desaceleración en el aumento de los precios de los bienes y servicios.

Existen diferentes opiniones respecto del salario mínimo vital y móvil en argentina, si bien en la mayoría de las ocasiones no alcanza para cubrirá la necesidad primordial de la mayor cantidad de personas que sería la de tener una vivienda propia, alcanza con creces para cubrir necesidades de esparcimiento y consumir el servicio brindado



Tabla 2: Factores Económicos

ENTORNO ECONOMICO	
FACTORES	OBSERVACION
Ciclo economico	El país se encuentra en un ciclo económico de estancamiento y baja inversión, los movimientos de inversión, compras y ventas de bienes se encuentran relativamente bajos
Inflacion	Se prevén altas tasas de inflación anual: 32%, lo cual complica las actividades de presupuestación y planificación
Salarios	Los salarios en la actualidad son relativamente bajos, y recortan diferentes tipos de bienes y recreaciones consumidas por la sociedad.

Fuente: Elaboración Propia

Entorno Sociocultural: En lo que respecta al análisis del entorno Sociocultural, es importante destacar que la sociedad a la cual se brindará este servicio, forma parte de un público que aumenta con el correr del tiempo el consumo hacia estos tipos de servicio, por lo tanto no se trata de una tendencia o una moda, si no todo lo contrario, se trata de un servicio consumido desde el año 1990 aproximadamente y en el cual la demanda del mismo se ha incrementado con el correr de los años.

Es importante destacar que en caso de existir grupos denominados como subculturas; formaran parte de un grupo de interés para la empresa y satisfacer sus necesidades de la manera más eficiente. Es importante destacar que la ciudad de Rio Cuarto, cuenta con aproximadamente 160.000 habitantes, lo cual conforma una buena suma de personas para ofrecer productos y/o servicios.



Tabla 3: Factores Sociales

ENTORNO SOCIOCULTURAL	
FACTORES	OBSERVACION
Cultura / Costumbres	En la ciudad el consumo de este tipo de servicios es muy alto, y en reiteradas ocasiones, la demanda supera ampliamente a la oferta del mismo
Sociedad	Es una sociedad conformada por aproximadamente 160.000 habitantes, lo cual forma parte de un buen punto de partida para ofrecer bienes y/o Servicios

Fuente: Elaboración Propia.

Entorno Tecnológico: Es un factor que en este tipo de proyecto de inversión ha tenido una gran incidencia con respecto a la utilización de pasto sintético en lugar de pasto natural; en la actualidad, el entorno tecnológico, se deberán observar de cerca los ritmos de los cambios tecnológicos y las oportunidades de innovación con el objetivo llevarlas adelante y permitir ventajas competitivas para la empresa. En síntesis, es un aspecto que deberá ser observado pero no forma parte de un entorno que afecte de manera importante al proyecto de inversión en cuestión.

En la actualidad, existe lo que se denomina a nivel global como la “Era de las Redes Sociales”, las cuales permiten a las empresas poder comunicarse de forma más directa con los clientes y además permite realizar publicidades de forma gratuita o a muy bajo costo lo cual forma parte de un punto positivo para el proyecto de inversión.



Tabla 4: Factores Tecnológicos

ENTORNO TECNOLÓGICO	
FACTORES	OBSERVACION
Cambios tecnológicos	Es una empresa que no requiere de excesiva tecnología, y por lo tanto las inversiones y preocupaciones en la misma son relativamente bajas
Oportunidades De Innovacion	Existen puntos a tener en cuenta para marcar diferencias, los cuales se implementaran para lograr ventajas competitivas.
Redes Sociales	Las Redes Sociales permiten realizar publicidades de manera gratuita o a bajo costo, y ademas permite que gran cantidad de personas conozcan las empresas

Fuente: Elaboración Propia

Análisis PEST: Conclusión

De acuerdo a lo observado en el Análisis PEST, en lo que respecta existen una serie de factores que forman parte de puntos relativamente negativos para el proyecto, tales como por ejemplo, la inestabilidad política, el ciclo económico actual, los bajos salarios y la alta inflación, sin embargo, el consumo de este servicio aumenta y la demanda en la mayoría de las ocasiones supera ampliamente la oferta, debido a que factores socioculturales como por ejemplo la cantidad de habitantes que existen en la ciudad de Rio Cuarto, como así también sus costumbres, gustos y valores, hacen que el servicio se siga consumiendo, por lo tanto se llega a la conclusión de que invertir en un proyecto de inversión de las características mencionadas, es altamente viable



LAS CINCO FUERZAS DE MICHAEL PORTER

Se procederá a analizar y estudiar el negocio en el cual el proyecto deberá realizar sus actividades, para ello, se utilizara una herramienta denominada: “Las Cinco Fuerzas De Michael Porter”.

RIESGO DE RIVALIDAD INTENSA EN EL SEGMENTO: En la ciudad de Rio Cuarto, existen 15 complejos que se dedican a prestar el mismo servicio, lo cual configura un importante riesgo para el proyecto de inversión ya que la mayoría de los mismos se encuentran en el mercado con una antigüedad de más de 4 años, por lo que cuentan con gran experiencia y practicidad en el rubro.

En la mayoría de los complejos, comienzan sus actividades a partir de las 20:00 horas y culminan a las 00:00 horas; ofrecen el alquiler de las canchas de futbol y además, en algunos complejos, durante el partido se les brinda a los jugadores de uno de los equipos, Pecheras de un mismo color para distinguirse. En otros complejos, se les ofrecen bebida (Dos Botellas de Aguas Saborizadas) al culminar el partido para los dos equipos; la misma ya está incluida en el precio de alquiler.

La distribución de los mismos se representa a través de la siguiente imagen

Ilustración 1: Ubicación de competidores



Fuente: Elaboración Propia

01 - COMPLEJO TREWA. Córdoba 1244, Río Cuarto, Córdoba (3c)

02 - COMPLEJO TREWA (URQUIZA). Urquiza 1650, Río Cuarto, Córdoba.

03 - COMPLEJO ROJA DIRECTA. Urquiza 1750, Río Cuarto, Córdoba

Emanuel Lombardo

LICENCIATURA EN ADMINISTRACION



- 04 - COMPLEJO EL AGUILA. Rio Negro 1690, Rio Cuarto, Córdoba a
- 05 - COMPLEJO SUPER SIETE. Av. Sabattini 2558, Rio Cuarto, Córdoba
- 06 - COMPLEJO ABASTO. Bv. Obispo Leopoldo Butteler 1350, Rio Cuarto, Córdoba
- 07 - COMPLEJO GORRIONES. Alberdi 145, Rio Cuarto, Córdoba
- 08 - COMPLEJO ATENAS. 25 De Mayo 831, Río Cuarto, Córdoba
- 09 - COMPLEJO DOBLE CINCO. Independencia 2021, Rio cuarto, Córdoba
- 10 - COMPLEJO BANCO DE CORDOBA. Libres 321, Rio Cuarto, Córdoba
- 11 – SOL DE MAYO. Ruta 8 km 596, Rio Cuarto, Córdoba
- 12 – AL DIE. Francisco Muñiz Esq. Guatemala, Rio Cuarto, Córdoba
- 13 – TAY BREAK. Marcelo Torcuato de Alvear 1678, Rio Cuarto, Córdoba.
- 14 – LOS PALMARES. Ruta 158 Km 1/5, Rio Cuarto, Córdoba
- 15 – LOS AMIGOS. Ruta 36, Rio Cuarto, Córdoba

RIESGO DE NUEVOS PARTICIPANTES: Este punto se configura como un riesgo para el proyecto de inversión en cuestión, debido a la atracción que genera este tipo de

Emanuel Lombardo

LICENCIATURA EN ADMINISTRACION



negocio; sin embargo, es importante destacar, que si bien es una débil barrera de entrada, una de las más importantes, es el costo de inversión inicial con el que cuenta el negocio, ya que el mismo es relativamente elevado, lo cual disminuyen y limitan las intenciones de los potenciales nuevos competidores a iniciarse en el rubro de negocio en cuestión.

De acuerdo a la información obtenida a través de la secretaria de planificación – Dirección general de planeamiento Urbano, dependiente de la municipalidad de Rio Cuarto; existe un crecimiento en el numero de complejos futbolísticos en los últimos 6 años, hasta el año 2009 existían solamente 7 complejos y a partir del año mencionado se fueron iniciando en el rubro año tras año hasta llegar al número actual de 15 complejos.

RIESGO DE PRODUCTOS SUSTITUTOS: El rubro de negocio en el cual se desea ingresar, no posee ningún tipo de riesgo en cuanto a producto sustituto se mencione, ya que si bien existen otro tipo de actividades para realizar, la actividad relacionada con el futbol como deporte es la principal selección de una gran cantidad de personas y sobre todo, en la ciudad de Rio Cuarto.

Es importante destacar que el futbol, es una actividad deportiva que abarca mucho más que la necesidad de hacer deporte: trata de integrar, fomentar la unión, el trabajo en equipo, distenderse de la rutina diaria y demás necesidades que poco tienen que ver con realizar actividades físicas.

Por lo tanto, y desde este punto de vista, esta clase de necesidades se pueden satisfacer con otro tipo de actividades deportivas; una de las principales actividades que puede formar parte de alternativa al futbol; es el Paddle, ya que se trata de un deporte que

Emanuel Lombardo

LICENCIATURA EN ADMINISTRACION



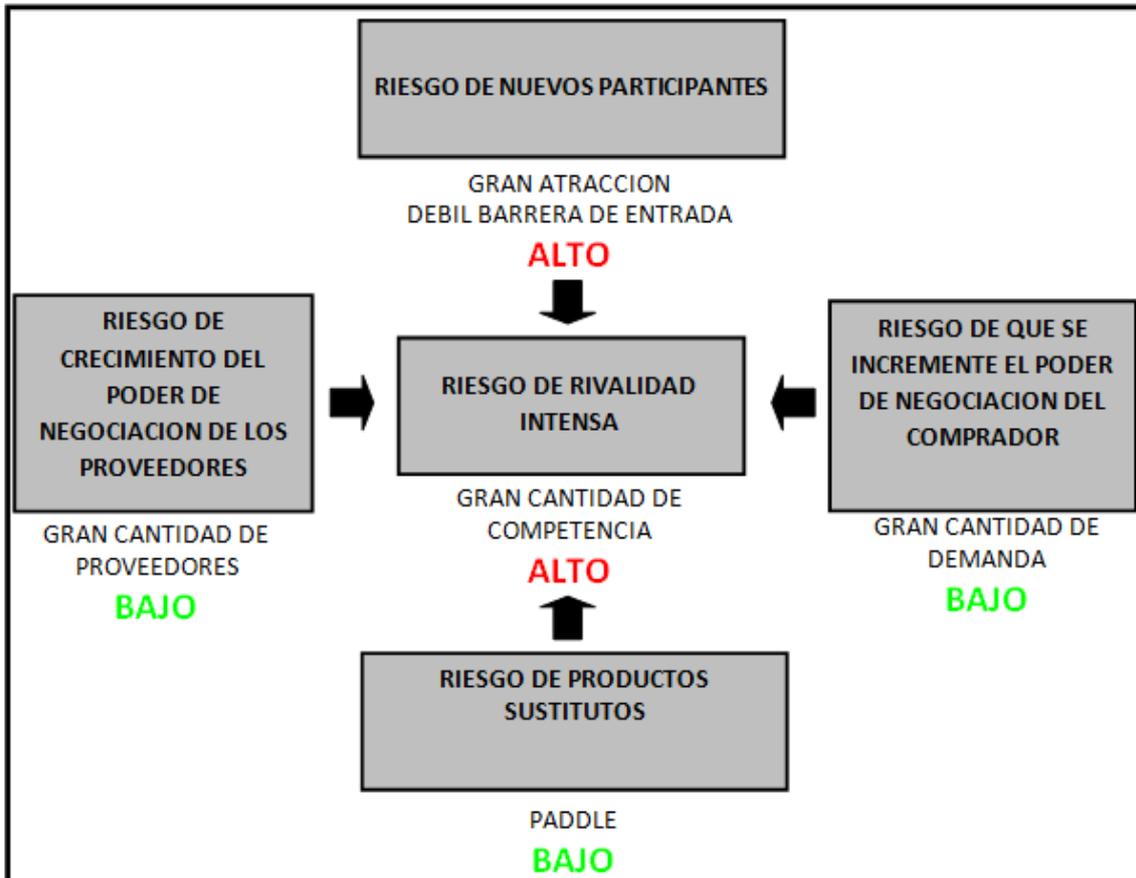
tuvo un gran auge a comienzos de la década del 90, y en la actualidad, de acuerdo a las encuestas realizadas es la segunda actividad deportiva más practicada luego del fútbol; es muy importante tener en cuenta y seguir de cerca las estadísticas de este deporte ya que en un futuro se podría analizar la viabilidad de agregar al complejo una cancha de paddle.

Según los datos obtenidos a través de las personas que practican Paddle, el alquiler de la cancha ronda los \$200 pesos; cada turno dura aproximadamente 90 minutos, lo cual es también una alternativa rentable para tener en cuenta a la hora de iniciar un proyecto de inversión.

RIESGO DE QUE SE INCREMENTE EL PODER DE NEGOCIACION DEL COMPRADOR: En la ciudad de Río Cuarto, no forma parte de un riesgo para el proyecto de inversión; la demanda que se realiza del servicio a prestar, se encuentra por encima de la oferta existente, por lo tanto los consumidores del servicio no logran establecer su poder de negociación y solo se limitan a consumir lo que se les ofrece.

RIESGO DE CRECIMIENTO DEL PODER DE NEGOCIACION DE LOS PROVEEDORES: En el proyecto de inversión en cuestión, no forma parte de un punto de alto riesgo, existen variedades de proveedores que permiten la elección entre los mismos y poder analizar y revisar las ofertas que brindan y decidir o bien negociar por la mejor oferta.

Ilustración 2: Análisis de Porter



Fuente: Elaboración Propia

Las cinco fuerzas de Michael Porter: Conclusión

De acuerdo a lo observado en el análisis anterior, de los cinco puntos analizados, el mercado en el cual se introducirá el proyecto de inversión, es atractivo, si bien existen puntos



en los cuales prevalecen riesgos importantes, con eficientes estrategias se podrán evadir o bien, disminuir sus consecuencias.

Existe una gran rivalidad y una gran competitividad en el mercado, lo cual conforma un gran riesgo para el proyecto de inversión, debido a que las empresas existentes, cuentan con experiencia en el rubro lo que permite aumentar la eficiencia en sus operaciones habituales y en la utilización de sus recursos. Existe un riesgo en lo que respecta al ingreso de nuevos competidores, debido a que es un mercado de gran interés, sin embargo, la inversión inicial es relativamente elevada, lo que implica y lo que se configura como una especie de barrera de entrada para futuros competidores.

Con respecto a los productos o servicios sustitutos, los mismos no forman parte de riesgos en el proyecto de inversión, la actividad deportiva relacionada con el futbol es de gran interés para una gran parte de la sociedad, y cuando realizan periódicamente este tipo de práctica deportiva, no la sustituyen por otras.

Es importante destacar que el poder de negociación de los proveedores y el poder de negociación de los consumidores, no forman parte de situaciones o cualidades riesgosas del mercado para el proyecto de inversión, debido a que la oferta que existe del servicio, es menor a su demanda, por lo cual existe en realidad un mayor poder de negociación de la oferta que de la demanda; con respecto a los proveedores existe una variedad suficiente como para llevar adelante análisis de proveedores y buscar así la oferta de mejores características.



OFERTA Y DEMANDA

En el presente análisis se detallara las características de la oferta y la demanda existente en el mercado de la Ciudad De Rio Cuarto respecto de los complejos de alquiler de canchas de futbol y además, se describirán las características de la Oferta del proyecto de inversión en cuestión; como así también, se detallara la demanda estimada en el mismo.

Con respecto a la oferta, se trata de 15 Complejos que cuentan cada uno con un promedio de dos canchas de fútbol logrando así un total de 30 alquileres, los complejo abren sus puertas los días Lunes, Martes, Miércoles, Jueves, Viernes y Sábados desde las 17:00 Horas hasta las 23:00 Horas aproximadamente. En la mayoría de las ocasiones, se hace muy difícil para el consumidor local poder acceder a esos complejos en los horarios que van desde las 20:00 horas hasta las 23:00 Horas debido a que en el 95% de los complejos los turnos en esos horarios están reservados de manera fija.

Con respecto a la Demanda, y según un informe elaborado por la (Dirección General De Estadísticas y Censos de la Provincia de Córdoba, 2008) la población de la Ciudad de Río Cuarto, estaba compuesta por 158.256 habitantes, y teniendo en cuenta los censos a nivel nacional realizados por el Instituto Nacional De Estadísticas y Censos en el año 2001 y 2010, la población de Río Cuarto crece a una tasa del 0,794 anual.



Por lo tanto de acuerdo a la tasa de crecimiento de la población anual y proyectando los datos obtenidos de las fuentes oficiales del estado, se puede arribar a una conclusión de que en la actualidad, la población aproximada en la ciudad de Rio Cuarto, es de 165.795 habitantes.

De acuerdo a la variable de segmentación geográfica, el complejo estará destinado para toda la ciudad de Rio Cuarto que desee consumir el servicio. Mientras que con respecto a la variable de segmentación demográfica, el servicio será ofrecido a todos los hombres de entre 15 y 50 años de edad y para todas las mujeres de entre 15 y 45 años de edad, debido a que en la Ciudad de Rio cuarto, existen una leve tendencia a incluir a la mujer en la actividad futbolística, en los últimos 18 meses, se formaron dos equipos futbolísticos conformados totalmente por mujeres en el Área De Material Rio Cuarto.

Además, La Universidad Nacional De Río Cuarto, ha creado a partir del año 2014, una liga de futbol femenino la cual cuenta con 13 equipos de futbol. Por lo tanto, se realizaran Publicidades con el objetivo de atraer al público y poder abarcar un porcentaje más del mercado consumidor.

Es decir, que según lo observado en las fuentes oficiales y proyecciones realizadas, en la actualidad, existe una población aproximada de potenciales clientes de 114.878 habitantes.

De acuerdo a un informe elaborado por (FIFA, 2006) el 4% de la población de un determinado lugar, practica el futbol como deporte, o bien de manera frecuente, por lo tanto, de acuerdo a los datos obtenidos a nivel Ciudad De Rio Cuarto, existen 6.631 personas que practican este deporte y formarían parte de nuestra cartera de potenciales clientes.

Emanuel Lombardo

LICENCIATURA EN ADMINISTRACION



De acuerdo a la información recolectada, se debe tener en cuenta que no siempre los potenciales clientes se transformaran en clientes del proyecto, por lo tanto se deberán realizar esfuerzos y destinar recursos para lograrlo. Según las investigaciones realizadas respecto del consumo del servicio a nivel local, la mayoría de los complejos cuentan con 2 canchas, algunos poseen una cancha, otros más de una, pero en promedio, cuentan, con dos canchas por complejo; las cuales, se encuentran reservadas de lunes a viernes desde las 20:00 hs hasta las 23:00.

El Proyecto de inversión en cuestión, contara con un complejo ubicado en la calle Fray Quirico Porreca 865 en la ciudad de Rio Cuarto provincia de Córdoba. Contará con una superficie total de 600 metros cuadrados de los cuales 375 metros cuadrados serán ocupados por la cancha de futbol la cual se encontrará preparada para recibir hasta un máximo de 10 jugadores; y 32 metros cuadrados serán ocupados por una oficina y sus respectivos baños.

En un comienzo, el complejo abrirá sus puertas los días lunes, martes, miércoles, jueves, viernes y sábados, desde 17:00 Horas hasta la hora en la cual no se requieran los servicios. Por lo tanto, el servicio a brindar se conformara en una primera instancia de 7 turnos por día de lunes a sábados inclusive.

Se puede arribar a la conclusión de que por día utilizan el servicio aproximadamente 1040 personas, ya que en la mayoría de los complejos se alquila de manera fija durante 4 horas por día (Desde las 20:00Hs hasta las 23:00Hs) y durante los 5 días de la semana (Lunes a Viernes) por lo tanto en forma semanal y en la ciudad de Rio Cuarto, el servicio se consume por aproximadamente 5000 personas. Debiendo resaltar que existe de acuerdo a las encuestas

Emanuel Lombardo

LICENCIATURA EN ADMINISTRACION



realizadas una gran cantidad de personas que no practican el deporte en horarios deseados debido a la escasa de oferta del servicio en la ciudad.

Se puede observar entonces que existe una notable demanda que supera con creces la oferta del servicio en la ciudad, lo cual permite llevar adelante un proyecto que aumente la oferta del servicio con el objetivo de equiparar o achicar la diferencia existente entre la gran demanda del servicio y la oferta del mismo.

SEGMENTACION DEL MERCADO / SELECCIÓN DEL MERCADO META

De acuerdo a un informe elaborado por la Dirección General De Estadísticas y Censos de la Provincia de Córdoba, en el año 2008, la población de la Ciudad de Rio Cuarto, estaba compuesta por 158.256 habitantes, y según los censos a nivel nacional realizados por el Instituto Nacional De Estadísticas y Censos en el año 2001 y 2010, la población de Rio Cuarto crece a una tasa del 0,794 anual.

Por lo tanto, teniendo en cuenta la tasa de crecimiento de la población anual y proyectando los datos obtenidos de las fuentes oficiales del estado, se puede arribar a una conclusión de que en la actualidad, la población aproximada en la ciudad de Rio Cuarto, es de 165.795 habitantes.



TRABAJO FINAL DE GRADO

Tabla 5: Población de Río Cuarto

Grupo Etario	sexo		Total
	Hombres	Mujeres	
Total	75.834	82.422	158.256
0 – 4	6.175	5.917	12.092
5 – 9	5.977	5.828	11.805
10 – 14	6.213	5.944	12.157
15 – 19	6.610	6.517	13.127
20 – 24	6.552	6.772	13.324
25 – 29	6.535	6.739	13.274
30 – 34	5.570	5.572	11.142
35 – 39	4.786	5.130	9.916
40 – 44	4.495	4.861	9.356
45 – 49	4.275	4.772	9.047
50 – 54	4.001	4.506	8.507
55 – 59	3.799	4.235	8.034
60 – 64	3.203	3.876	7.079
65 – 69	2.534	3.250	5.784
70 – 74	1.965	2.790	4.755
75 – 79	1.562	2.464	4.026
80 a más	1.582	3.249	4.831

FUENTE: Censo Provincial Año 2008 (Ver Anexo XXIII)

Teniendo en cuenta la tasa de crecimiento de la población brindada por el INDEC, se puede arribar a la siguiente conclusión:

Tabla 6: Cantidad de habitantes

AÑO 2014		
EDAD	HOMBRES	MUJERES
15-19	6914	13744
20-24	6864	13943
25-29	6831	13893
30-34	5819	11672
35-39	5007	10379
40-44	4709	9798
45-49	5305	(*)
SUBTOTAL	41449	73429
TOTAL	114878	

FUENTE: Elaboración Propia en base a Censo Provincial Año 2008 (Ver Anexo XXIII)

(*) No se considera parte de los potenciales clientes.

Emanuel Lombardo

LICENCIATURA EN ADMINISTRACION



Con respecto a la variable geográfica, el servicio se ofrecerá para todos los habitantes de la ciudad de Rio Cuarto que deseen consumir el servicio. Mientras que con respecto a la variable demográfica, el servicio será ofrecido a todos los hombres de entre 15 y 50 años de edad y para todas las mujeres de entre 15 y 45 años de edad.

Es decir, de acuerdo a lo observado a través de las fuentes oficiales y proyecciones realizadas, que en la actualidad, existe una población de potenciales clientes de 114.878 habitantes.

De acuerdo a un informe elaborado por la Federación Internacional De Futbol Asociados, (F.I.F.A.) en el año 2006 el 4% de la población de un determinado lugar, practica el futbol como deporte, o bien de manera frecuente, por lo tanto, de acuerdo a los datos obtenidos a nivel Ciudad De Rio Cuarto, existen 6631 personas que practican este deporte y formarían parte efectivamente de nuestra cartera de potenciales clientes.

Según la información obtenida en las encuestas realizadas, aproximadamente el 70% de las personas encuestadas, juegan al futbol dos veces por semana, es decir que destinan entre \$70 y \$100 pesos por semana para jugar al futbol; lo cual suma a nivel mensual una cantidad aproximada de \$400. Es un numero bastante importante teniendo en cuenta de que se trata solamente de una persona.

Se realizara una segmentación de mercado, con el objetivo de identificar y definir el perfil de aquellos grupos de personas que formaran parte de nuestros potenciales clientes, y así poder brindarles un servicio con alta personalización e individualización. Se identificarán



sus gustos, preferencias, deseos, necesidades, y demás características que sean de suma importancia a la hora de elegir una empresa para satisfacer su necesidad.

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

VARIABLES GEOGRAFICAS:

Región: Sur de la Provincia de Córdoba.

Ciudad: Rio Cuarto, Córdoba, Argentina.

Densidad: Urbano.

VARIABLE DEMOGRAFICA

Edad: Entre 15 y 50 Años.

Sexo: Masculino Y femenino.

Ciclo De Vida: adolescentes solteros, adolescentes casados, Padres adolescentes, Hijos de entre 15 y 50 años de edad, Padres, Otros.

Ocupación: Profesionales, Técnicos, Operativos, Empleados Nacionales, Empleados de comercio, Propietarios, Estudiantes, Desempleados, Artesanos, Otros.

Religión: Católicos, Protestantes, Judíos, Otros.

VARIABLE PSICOGRAFICA:

Clase Social: Baja, baja baja, baja alta, media, media baja, media alta, alta, alta alta, Otras.

Estilo De Vida: Inquietos, Deportistas, Otros.

Emanuel Lombardo

LICENCIATURA EN ADMINISTRACION



VARIABLE DE LA CONDUCTA:

Frecuencia de uso: Gran Consumidor del servicio.

Ocasiones: Normales.

Lealtad De Consumo: Fuerte Lealtad de consumo para con la empresa.

Es importante destacar que de acuerdo a la información recolectada en la Universidad Nacional De Rio Cuarto y en las diferentes instituciones deportivas de la ciudad, existen aproximadamente 480 personas de sexo femenino que practican el deporte futbolístico de manera constante; por lo tanto se realizaran promociones en un primer momento que permitan atraer a este nicho de mercado para fidelizarlos y que formen parte de la cartera de clientes habituales del futuro negocio.



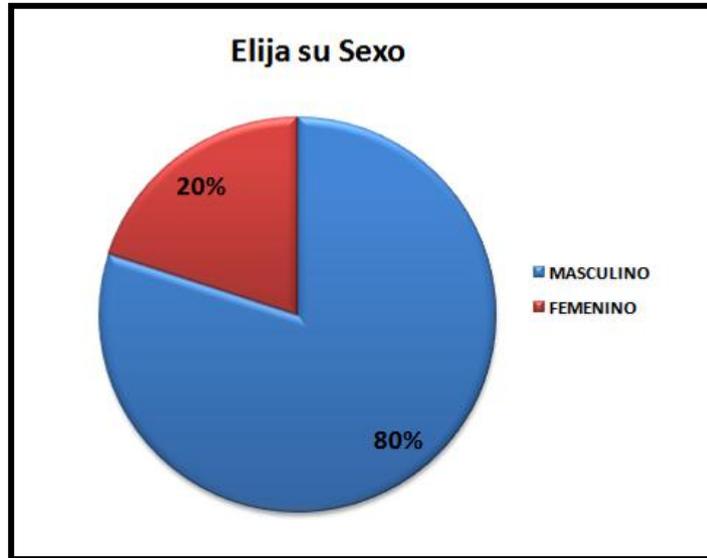
ENCUESTAS A POTENCIALES CLIENTES

Se realizaron un total de 500 encuestas a diferentes personas de la ciudad de Rio Cuarto, con el objetivo de conocer más acerca los potenciales cliente que existen en la ciudad, sus gustos, preferencias y demás aspectos relacionados con al servicio a brindar. Para realizar las encuestas y recolectar los datos, se realizaron preguntas a diferentes personas en distintas zonas de la ciudad de rio cuarto que sean consumidoras del servicio.

De acuerdo a lo observado en el análisis de Oferta y Demanda realizado, el número de potenciales clientes, asciende a las 6.600 personas, de las cuales se seleccionó a 500 personas para realizar encuestas; logrando así obtener una muestra formada por casi el 8% de la población de potenciales clientes. Las entrevistas fueron realizadas en forma telefónica, seleccionadas de manera aleatoria, y además se concurrió a diferentes complejos de la ciudad con el objetivo de realizarlas en forma personal.

PREGUNTA NÚMERO 1

Gráfico 1: Distribución según su sexo



Fuente: Elaboración propia en base a encuestas realizada en Río Cuarto

Se realizaron un total de 500 encuestas, el 80% de las mismas fueron realizadas a personas de sexo masculino, debido a que en la mayoría de los casos, el servicio es consumido por personas de tal sexo. Es importante destacar que el 100% de las personas que fueron encuestadas, son consumidores en forma frecuente del servicio en la ciudad de Río Cuarto.

PREGUNTA NÚMERO 2

Grafico 2: Horario de reserva



Fuente: Elaboración propia en base a encuestas realizada en Río Cuarto

De acuerdo a lo observado, el 71% de la muestra, consume el servicio después de las 20:00 horas, mientras que el 20% de la población lo consume a las 20:00 horas, el principal motivo por el cual se consume en esos horarios es el Horario laboral con el cual cuenta la ciudad de Río Cuarto, comenzando en la mañana desde las 08:00 horas hasta las 12:00 horas y por la tarde desde las 16:00 horas hasta las 20:00 horas en la mayoría de los casos.

PREGUNTA NÚMERO 3

Gráfico 3: facilidad de la reserva



Fuente: Elaboración propia en base a encuestas realizada en Río Cuarto

El 86% de las personas que consumen el servicio, consideran que en la ciudad de Río Cuarto, es muy difícil conseguir un turno para practicar el deporte en los horarios en los cuales más se consume el servicio, por lo tanto se puede observar una clara escases de oferta del servicio respecto de la amplia demanda existente en la ciudad.

PREGUNTA NÚMERO 4

Grafico 4: Ubicación del complejo

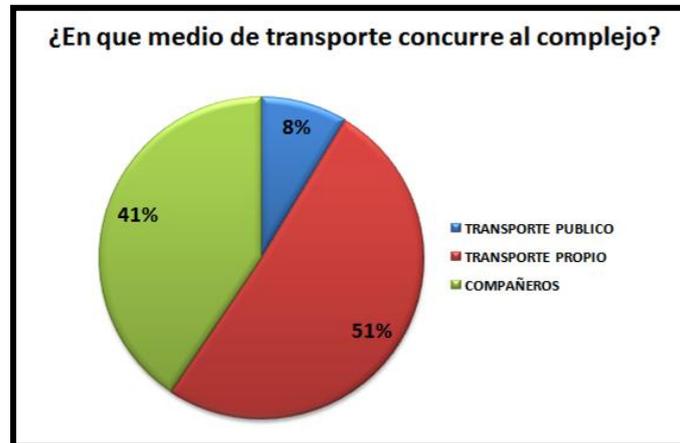


Fuente: Elaboración propia en base a encuestas realizada en Río Cuarto

Según las respuestas obtenidas, se puede observar claramente que al momento de elegir un complejo, el 68% de las personas que consumen el servicio no les parece un aspecto importante el lugar en el cual se encuentra. Lo cual es un aspecto muy importante a tener en cuenta en el proyecto de inversión.

PREGUNTA NÚMERO 5

Grafico 5: medio de transporte utilizado

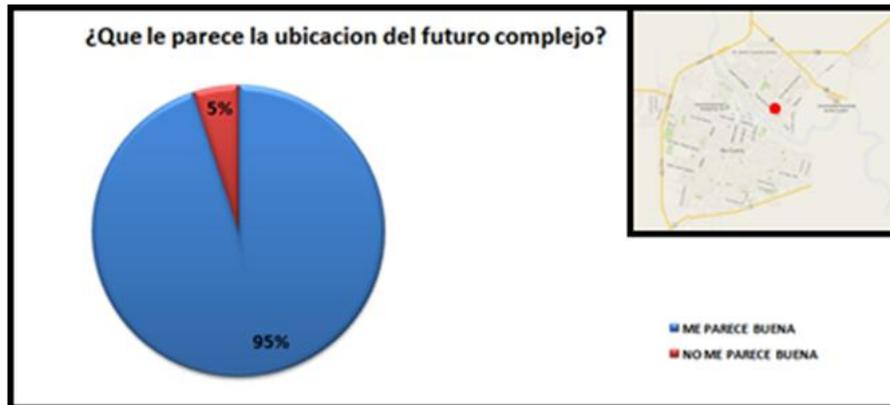


Fuente: Elaboración propia en base a encuestas realizada en Río Cuarto

De acuerdo a la información recolectada, el 51% de las personas que consumen el servicio concurren al complejo deportivo en medios propios, mientras que el 41% de las personas es alcanzada por una persona que también será participe del evento; es por este motivo que a la mayoría de los consumidores, no les parece un aspecto importante el lugar donde se encuentra el complejo.

PREGUNTA NÚMERO 6

Grafico 6: Conformidad con la ubicación del complejo

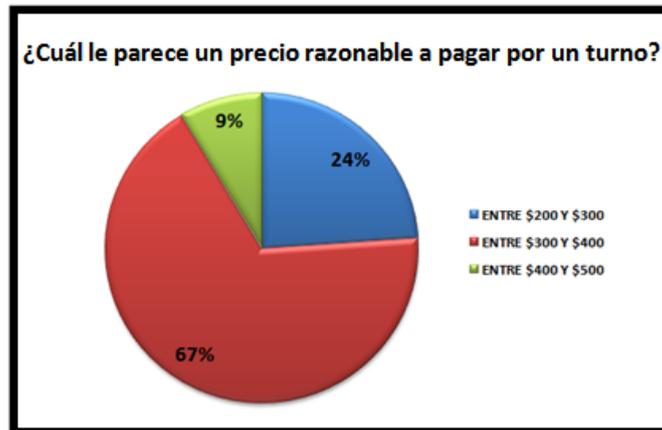


Fuente: Elaboración propia en base a encuestas realizada en Río Cuarto

De acuerdo a la información recolectada, se puede observar que el 95% de las personas encuestadas, considera que el lugar en el cual se encontrara el complejo es una buena ubicación. Además es importante tener en cuenta que según las encuestas realizadas, el lugar en el cual se encontrará el complejo no es un aspecto importante para los consumidores del servicio.

PREGUNTA NÚMERO 7

Gráfico 7: Precio del turno

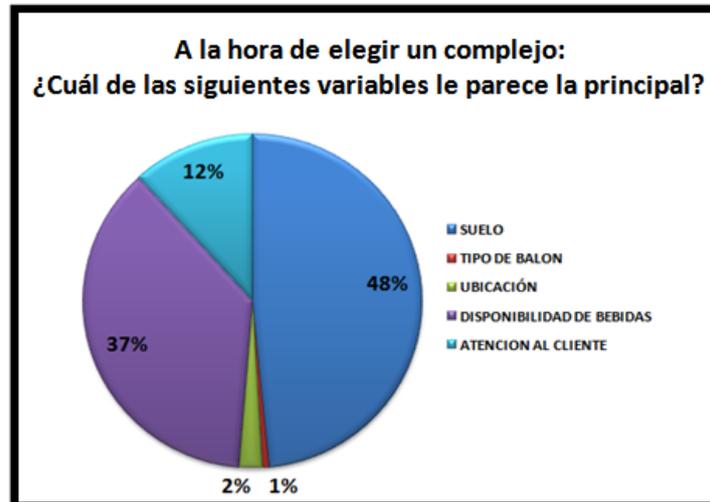


Fuente: Elaboración propia en base a encuestas realizada en Río Cuarto

De acuerdo a las encuestas realizadas, el 67% de la población considera que pagar entre \$300 y \$400 pesos por el alquiler de un turno en una cancha de fútbol es un precio totalmente razonable.

PREGUNTA NÚMERO 8

Grafico 8: Variables a considerar



Fuente: Elaboración propia en base a encuestas realizada en Río Cuarto

El 48% de las personas encuestadas, considera que el tipo de suelo que posee la cancha del complejo es una de las principales variables a la hora de elegir una cancha de fútbol, el 37% de la muestra suponen que la disponibilidad de bebidas al finalizar el encuentro es también un aspecto importante en un complejo de canchas de fútbol. La atención al cliente es considerada una variable importante por el 12% de las personas encuestadas.

PREGUNTA NÚMERO 9

Grafico 9: Cantidad de partidos



Fuente: Elaboración propia en base a encuestas realizada en Río Cuarto

Según las respuestas obtenidas por las personas encuestadas, aproximadamente el 70% de la población, juega dos partidos por semana reservando turnos fijos, destinando aproximadamente entre \$350 y \$400 mensuales.

PREGUNTA NÚMERO 10

Grafico 10: Actividades deportivas



Fuente: Elaboración propia en base a encuestas realizada en Río Cuarto

De acuerdo a las respuestas obtenidas, el 100% de las personas que practican futbol, también practican otras actividades deportivas, en este caso, el 86% de las personas, además de jugar al futbol en la semana, también practican Paddle, y la segunda actividad deportiva mas practicada en la ciudad, es el Rugby con el 8%.

Segmentación y selección de mercado meta: Conclusión

De acuerdo a las características mencionadas anteriormente, se llega a la conclusión de que el segmento de mercado seleccionado; son aquellas personas de sexo masculino y femenino de entre 15 y 50 años de edad, indistintamente de su ocupación, religión, clase social, y otro tipos de variables; el servicio se destinara a personas con ánimos deportistas,

Emanuel Lombardo



que utilicen y consuman el servicio de forma regular, y con gran lealtad de consumo con el objetivo de mantener a los clientes formando parte de la cartera de clientes habituales. La elección del mencionado segmento de mercado se justifica en razón de la salud física y posibilidades físicas con las que cuentan la mayoría de las personas en tales edades.

El tamaño de mercado seleccionado, cuenta con un total aproximado de 6631 personas que practican este deporte y formarían parte efectivamente de nuestra cartera de potenciales clientes. Lo anterior se justifica de acuerdo al informe ya mencionado con anterioridad elaborado y presentado por la F.I.F.A.



ANALISIS FODA

AMBIENTE EXTERNO

OPORTUNIDADES

- La gran demanda insatisfecha en los horarios picos, permitirá que al comienzo del proyecto, la empresa se encuentre recibiendo clientes.
- La gran cantidad de personas que existen en la ciudad y su crecimiento poblacional, representa una buena oportunidad para ofrecer servicios y / o productos.
- Los consumidores de este tipo de servicio fueron descartando con el correr del tiempo, los complejos que cuentan con césped natural o tierra sin césped.

AMENAZAS:

- Al ser un mercado atractivo, podría existir si no se implantan barreras de entrada, una gran cantidad de competencia.
- La actualización de algún tipo de régimen tributario que alcance a este tipo de rubro de negocio.
- Las altas tasas de inflación existentes, hacen que no se puedan realizar proyecciones de inversión longevas en el tiempo, debido a las fluctuaciones de los precios.

AMBIENTE INTERNO

FORTALEZAS:

Emanuel Lombardo

LICENCIATURA EN ADMINISTRACION



- La ubicación del complejo es adecuada, las calles para llegar al mismo no son altamente transitadas.
- El marcador electrónico con el que contara el complejo permitirá añadirle un plus de innovación con el cual puede diferenciarse de los demás complejos.
- El complejo al iniciarse contará con instalaciones totalmente nuevas, y a estrenar, lo que llama la atención de gran cantidad de personas el poder disfrutar de consumir un producto o bien, consumir un servicio materializado por medio de instalaciones o productos totalmente nuevos.
- La atención al público a brindar será la más eficiente y personalizada posible, con el objetivo de lograr la fidelización de los consumidores que se acerquen al complejo.

DEBILIDADES:

- La falta de experiencia con la que se cuenta en el rubro es una fuerte debilidad de la futura empresa.
- La amplitud con la que cuenta el terreno, no permitirá en un futuro iniciar otro proyecto de inversión para la construcción de otra cancha de futbol cinco.
- Al no contar con el Terreno previamente a iniciar el proyecto de inversión, se lo debe incluir en la inversión inicial, lo cual representa un gran costo al comienzo del proyecto.

Análisis FODA: Conclusión

Emanuel Lombardo

LICENCIATURA EN ADMINISTRACION



Para realizar una conclusión acerca de este tipo de análisis, se tendrá en cuenta la principal Fortaleza, Oportunidad, Debilidad y Amenaza que prevalecerá en el proyecto de inversión; la principal Fortaleza hace referencia a la innovación con la que se caracterizará el complejo, ya que el mismo, contará con instalaciones totalmente nuevas y a estrenar.

La principal debilidad con la que cuenta el proyecto, es la falta de experiencia en el rubro, lo cual hace que en muchas ocasiones ciertas operaciones o actividades no resulten de manera optima. Con el correr del tiempo, se adquirirá experiencia y se podrán realizar las actividades de un modo más eficiente.

La gran demanda existente del servicio a brindar, forma parte de la principal Oportunidad del negocio, ya que lo planteado, hace que al momento de iniciarse en el mercado, la empresa comience a recibir clientes que deseen reservar sus turnos fijos semanales.

La mayor amenaza hace referencia al régimen tributario del proyecto, ya que en la actualidad si bien este tipo de proyectos carece de algún tipo de tributo en particular, existe en el País, una cierta tendencia a aumentar los impuestos que alcanzan a las empresas.



TRABAJO FINAL DE GRADO

Tabla 7: FODA

AMBIENTE EXTERNO	
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
La gran demanda del servicio.	Es un mercado atractivo, Gran cantidad de competencia
La gran cantidad de personas que existen en la ciudad.	Actualización Impositiva
Preferencias hacia las canchas de pasto sintético	Altas tasas de Inflacion
AMBIENTE INTERNO	
FORTALEZAS	DEBILIDADES
Ubicación del complejo	Falta de Experiencia
Marcador electronico	Escasa amplitud del Terreno
Instalaciones de ultima generacion	Altos Costos al incluir el terreno
Eficiencia en la Atencion al Publico	

Fuente: Elaboración Propia



ANALISIS DE LAS CUATRO “Pes” DE MCCARTHY

A continuación, por medio del análisis de las cuatro “Pes”, popularizado por McCarthy, se definirá la mezcla de mercadotecnia; las variables que integran la mezcla son: Producto, Precio, Plaza y Promoción.

Producto: En este caso en particular se trata de un servicio, el cual se materializa a través de un complejo ubicado en la calle Fray Quirico Porreca 865 en la ciudad de Rio Cuarto provincia de Córdoba. Contara con una superficie total de 600 metros cuadrados de los cuales 375 metros cuadrados serán ocupados por la cancha de futbol y 32 metros cuadrados serán ocupados por una oficina y sus respectivos baños.

La cancha de futbol estará preparada para recibir hasta un máximo de 10 jugadores en total es decir 5 jugadores por equipo. En un comienzo, el complejo abrirá sus puertas los días lunes, martes, miércoles, jueves, viernes y sábados, el horario de apertura será a partir de las 17:00 Hs; y el horario de clausura del complejo será hasta la hora en la cual no se requieran los servicios. Concluyendo, el producto o servicio a brindar estará compuesto por el alquiler de una cancha de Futbol 5 con pasto sintético y en una primera instancia, se ofrecerá a través de 7 turnos por día de lunes a sábados inclusive.

Este servicio permitirá satisfacer la necesidad de aquellas personas que desean practicar el deporte futbolístico entre amigos, compañeros de trabajo, familiares y demás grupos de personas.

Emanuel Lombardo

LICENCIATURA EN ADMINISTRACION



Estrategias de comercialización

De acuerdo a lo analizado con anterioridad, al haber obtenido datos e información del ambiente interno, externo, grupos de presión, y demás factores y elementos que intervienen en la empresa de manera positiva como negativa, es importante destacar cual será la estrategia de comercialización a utilizar para que el proyecto de inversión una vez iniciado, pueda cumplir con las metas y objetivos planteados de la manera más eficiente posible.

Según lo estudiado hasta el momento, y de acuerdo al negocio en el cual está inmerso el proyecto, la estrategia comercial a utilizar en un principio, será la “Estrategia De Diferenciación”, a partir de la cual, el uso de tableros electrónicos, brindar camisetas o pecheras de futbol para ambos equipos, la disponibilidad de bebidas, y la excelente atención al cliente permitirá marcar diferencias y lograr ventajas competitivas sobresaliendo por encima de la competencia. Aproximadamente el 50% de las personas encuestadas, considera que el aspecto más importante a la hora de elegir una cancha, es el tipo de suelo, como segundo aspecto más importante, es la disponibilidad de bebidas y a este le sigue la atención al cliente.

El proyecto de inversión, utilizara una “Estrategia De Diferenciación” ya que de acuerdo al análisis realizado, el complejo contara con instalaciones totalmente nuevas y a estrenar, además, habrá un tablero electrónico para la anotación de los goles con reloj incluido, lo cual permitirá ir marcando diferencias y brindar un valor agregado a lo que espera el cliente al consumir el servicio, se brindaran camisetas de futbol a los integrantes de

Emanuel Lombardo

LICENCIATURA EN ADMINISTRACION



un equipo y la atención al cliente será excelente y cordial en todo momento, ya que de acuerdo a la información recolectada en las encuestas a potenciales clientes, el tercer aspecto más importante que valoran los consumidores, es la atención al cliente.

Precio: De acuerdo a lo observado en la Ciudad de Río Cuarto respecto de la futura competencia y los complejos deportivos que ofrecen similares características; los Precios varían entre los \$400 y ascienden hasta los \$500 por cancha de futbol; por lo tanto, el precio a definir no podrá ser mucho mayor al ofrecido por los demás complejos, ni tampoco podría ser mucho menor al mismo debido a los costos con los cuales se deberá lidiar para brindar dicho servicio. Por lo tanto, el precio por hora de alquiler de cancha de futbol será aproximadamente de \$500.

Es importante destacar que el 67% de las personas encuestadas, sostienen que un precio razonable a pagar por el alquiler de una cancha de fútbol, es de \$350, pero se debe tener en cuenta que la mayoría de las personas no conocen con profundidad los costos de inversión y de mantenimiento que se deben realizar para sostener el complejo. Además, el mercado de la ciudad de Río Cuarto cobra en promedio, la suma de \$480 pesos.

Plaza: Con respecto a la distribución de los productos, en el proyecto de inversión en cuestión, es importante destacar que al tratarse de un servicio de alquiler de cancha de fútbol, el mismo no posee la necesidad de tener en cuenta la variable “Plaza o Distribución” como parte de la mezcla de mercadotecnia, ya que para ser consumido, el cliente deberá acudir al complejo y de esa manera consumir el servicio.



Con respecto a este punto, se puede destacar que la ubicación del complejo es relativamente buena, ya que el 95% de las personas encuestadas así lo confirmaron, además, es una zona en la cual el estacionamiento de vehículos, no representa un problema y se encuentra distanciado de los complejos más competitivos del mercado.

Promoción: Debido a que existe una fuerte competencia en el mercado de alquiler de canchas de futbol es necesaria una importante inversión en publicidad con el objetivo de llegar a la mayor cantidad de público posible. Acudiendo a servicios tales como Radio, Televisión y Diarios, una vez que los turnos estén en su mayoría ocupados y reservados de manera fija, las publicidades más costosas, se irán disminuyendo con el objetivo de ahorrar costos.

Análisis de la “Cuatro Pes”: Conclusión

De acuerdo a lo planteado anteriormente, se puede arribar a las siguientes conclusiones:

Con respecto al Producto, se trata de un servicio de alquiler de una cancha de Futbol Cinco con pasto sintético y en una primera instancia, se ofrecerá a través de 7 turnos por día de Lunes a Sábados inclusive.



El precio estimado para el alquiler de la cancha de futbol, es decir consumir el servicio brindado, será de \$500 pesos por turno; es importante destacar que el turno, tiene una duración de 1 (Una) hora reloj.

La distribución del producto en este caso, al tratarse de un servicio, el cliente deberá acercarse al lugar del complejo para realizar el consumo del mismo.

La Promoción del producto se realizara a través de Radio, Televisión y Diarios de consumo masivo que luego se irán disminuyendo las publicidades más costosas.



CONCLUSION PARCIAL: FACTIBILIDAD COMERCIAL

Finalmente, se puede arribar a la conclusión de que a nivel comercial, el proyecto de negocio, es viable, de acuerdo a lo analizado a través de diferentes herramientas utilizadas, los puntos a favor del proyecto de inversión, sobrepasan con creces a los puntos negativos del mismo. La balanza a nivel comercial, se inclina a favor de la puesta en marcha del negocio.

Con respecto al análisis PEST, si bien el entorno Político y Económico presenta puntos desfavorables, el consumo de este servicio se mantiene, y además no solo que se mantiene, si no que en la ciudad de Rio Cuarto aumenta considerablemente.

En cuanto al estudio de Segmentación De Mercado, el servicio estará dirigido a personas de sexo masculino y femenino de entre 15 y 50 años de edad, la población de Rio Cuarto, cuenta además con ingresos económicos que le permiten afrontar sin ningún tipo de problemas los gastos que le ocasiona el consumir dicho servicio.

El análisis de las Cinco Fuerzas de Michael Porter, permite conocer que el mercado en el cual se introducirá el proyecto de inversión en cuestión, es atractivo, si bien existen puntos en los cuales prevalecen riesgos importantes, con eficientes estrategias se podrán evadir o bien, disminuir sus consecuencias.



De acuerdo a lo observado en el Análisis de Oferta y Demanda, se puede observar que la demanda del servicio es mayor que la oferta existente en la Ciudad de Rio Cuarto, lo que hace que el proyecto de inversión sea aun más atractivo.

Al realizar el Análisis FODA, se puede arribar a la conclusión de que la innovación, forma parte de la principal Fortaleza, la gran cantidad de demanda del servicio es una Oportunidad primordial que se deberá aprovechar; una de las principales Debilidades del proyecto, será la falta de experiencia en el rubro; por último, las posibles actualizaciones en los regímenes tributarios, formaría parte de la principal Amenaza.

Luego de realizar un análisis de “4Pes”, se llego a la conclusión de que se ofrecerá el alquiler de cancha de futbol cinco con césped sintético a un precio de \$500 por turno, en el cual, la duración de un turno es de Una hora. El cliente deberá acercarse al complejo para realizar el consumo del servicio, y la promoción se realizara a través de Radio, Televisión y Diarios de la ciudad.

La Estrategia comercial a utilizar, será la “Estrategia De Diferenciación”, aprovechando así de acuerdo al Análisis FODA, dos de las principales Fortalezas, la innovación en las instalaciones que permitirá atraer a una gran parte del público que reservara turnos semanales debido a la curiosidad que genera en las personas el surgimiento de un producto o servicio nuevo, y además, se destacara la excelente atención al cliente.



FACTIBILIDAD TECNICA

Una de las evaluaciones principales que se deben realizar, es la evaluación técnica del proyecto, dentro de las actividades primordiales en este tipo de estudio, se encuentra el estudio de los costos de inversión que serán necesarios para materializar el proyecto de inversión. En esta evaluación es necesario el análisis de tres puntos en particular:

Ingeniería Del Proyecto: Es importante destacar y tener en cuenta que existen cuatro tipos de inversiones, de las cuales en el proyecto de inversión en cuestión se realizaran dos tipos de inversiones: Inversiones en Equipamiento e Inversiones en Obras físicas y construcción.

Tabla 8. Inversiones

INVERSION EN EQUIPAMIENTO		
DESCRIPCION	PRECIO	PORCENTAJE
Terreno De 20m x 30m (600 m ²)	\$ 390.000,00	48,31%
Equipamiento: Cancha De Futbol De 15m x 25m (375 m ²)	\$ 202.100,00	25,03%
Equipamiento: Oficina De 4m x 8m (32 m ²)	\$ 13.620,00	1,69%
SUBTOTAL INVERSION EN EQUIPAMIENTO	\$ 605.720,00	75,03%
INVERSION EN OBRAS FISICAS Y CONSTRUCCION		
DESCRIPCION	PRECIO	PORCENTAJE
Mano De Obra y Materiales: Plataforma 15m x 25m (375 m ²)	\$ 101.600,00	12,59%
Mano De Obra y Materiales: Oficina 4m x 8m (32 m ²)	\$ 94.975,00	11,76%
Mano De Obra: Colocacion Plancha De Césped Sintetico	\$ 5.000,00	0,62%
SUBTOTAL INVERSION EN OBRAS FISICAS	\$ 201.575,00	24,97%
INVERSION TOTAL	\$ 807.295,00	100,00%

Fuente: elaboración propia en base a presupuestos. (Ver Anexo VI)



EN DETALLE

Tabla 9: Detalle de inversiones

INVERSION EN EQUIPAMIENTO			
DESCRIPCION		PRECIO	PORCENTAJE
Terreno De 20m x 30m (600 m ²)		\$ 390.000,00	52,19%
Plancha De Césped Sintético de 15m x 25m (375 m ²)		\$ 150.000,00	18,58%
Sistema De Alarmas		\$ 12.000,00	1,61%
Reflectores (8 Unidades)		\$ 10.000,00	1,34%
Camisetas (40 Unidades)		\$ 5.000,00	0,67%
Redes Perimetrales (280 m ²)		\$ 4.760,00	0,64%
Caucho Molido (750kg)		\$ 3.900,00	0,52%
Arcos De Futbol de 3m x 2m (2 Unidades)		\$ 3.000,00	0,40%
Sillas (12 Unidades)		\$ 3.000,00	0,40%
Inodoro (1 Unidad)		\$ 3.000,00	0,40%
Pelotas De Futbol (5 Unidades)		\$ 3.000,00	0,40%
Heladera De Exhibición (1 Unidad)		\$ 3.000,00	0,40%
Aberturas		\$ 3.000,00	0,40%
Tablero Electrónico (1 Unidad)		\$ 3.000,00	0,40%
Griferías (Combo Completo)		\$ 2.000,00	0,27%
Postes Para Reflectores (4 Unidades)		\$ 1.600,00	0,21%
Pegamento De Alta Calidad (5 Unidades)		\$ 1.250,00	0,17%
Cinta Adhesiva De Alta Calidad (5 Unidades)		\$ 1.000,00	0,13%
Bebidas (50 Unidades)		\$ 1.000,00	0,13%
Bidet (1 Unidad)		\$ 750,00	0,10%
Bacha (1 Unidad)		\$ 500,00	0,07%
Redes Para Arcos De Futbol (2 Unidades)		\$ 340,00	0,05%
Precintos - Tornillos - Tuercas - Tensores (500 Unidades)		\$ 250,00	0,03%
Espejo (1 Unidad)		\$ 200,00	0,03%
Porta Jabón (1 Unidad)		\$ 100,00	0,01%
Porta Toalla (1 Unidad)		\$ 70,00	0,01%
SUBTOTAL INVERSION EN EQUIPAMIENTO		\$ 605.720,00	75,03%
INVERSION EN OBRAS FISICAS Y CONSTRUCCION			
DESCRIPCION		PRECIO	PORCENTAJE
Plataforma 15m x 25m (375 m²)	Cemento (190 Bolsas)	\$ 17.200,00	2,30%
	Piedra (20m)	\$ 6.000,00	0,80%
	Arena Gruesa (20m)	\$ 2.400,00	0,32%

Emanuel Lombardo

LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

**TRABAJO FINAL DE GRADO**

	Mano De Obra En La Construcción De La Plataforma	\$ 76.000,00	10,17%
Oficina 4m x 8m (32 m ²)	Ladrillo Block (980 Unidades)	\$ 11.000,00	1,47%
	Viguetas (16 Unidades)	\$ 3.400,00	0,45%
	Cemento (35 Unidades)	\$ 3.200,00	0,43%
	Cerámica (15m)	\$ 1.800,00	0,24%
	Arena (8m)	\$ 960,00	0,13%
	Cal (30 Unidades)	\$ 1.075,00	0,14%
	Maya Sima (3 Unidades)	\$ 890,00	0,12%
	Piedra (2m)	\$ 650,00	0,09%
	Mano De Obra En La Construcción De La Oficina	\$ 72.000,00	9,63%
	Mano De Obra En La Colocación Del Césped Sintético		\$ 5.000,00
SUBTOTAL INVERSION EN OBRAS FISICAS		\$ 201.575,00	26,97%
INVERSION TOTAL		\$ 807.295,00	100,00%

Fuente: Elaboración Propia en base a presupuestos (Ver Anexo VI)

Determinación del tamaño: De acuerdo a lo estudiado, el complejo contara con una ocupación en su totalidad del terreno, el mismo cuenta con 600 metros cuadrados, de los cuales, 375 metros cuadrados serán ocupados por la cancha de futbol, mientras que el resto, serán ocupados por una zona de calentamiento, una oficina de recepción en la cual se realizaran todas las tareas administrativas del negocio, y una zona de ingreso al complejo.

Emanuel Lombardo

LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Ilustración 3: Distribución física del complejo



Fuente: Elaboración Propia

Es importante destacar que en un principio, el complejo será iniciado tal cual se puede observar en el plano, pero de acuerdo a los resultados del negocio una vez que el mismo se encuentre en marcha, se planificará la construcción de un vestuario que se ubicará en la zona



de calentamiento como así también, una remodelación en la oficina que permita la ubicación de sillas y mesas para ofrecer un servicio de gastronomía básica con bebida, a través de la cual el cliente que desee consumir carne a la parrilla pueda hacerlo de la manera más cómoda posible.

Decisión de localización: El proyecto de inversión en cuestión se llevara adelante en Argentina, Provincia de Córdoba, Ciudad de Rio Cuarto.

Uno de los motivos principales por los cuales se iniciara el proyecto en la Ciudad De Rio Cuarto es la gran cantidad de demanda que supera de manera constante a la oferta del servicio ofrecido por los complejos de canchas de futbol, además, la ciudad cuenta con aproximadamente 115.000 personas de sexo masculino y femenino que rondan las edades de entre 15 y 50 años, lo cual configura un numero bastante atractivo considerando que formarías parte de la cartera de clientes potenciales.

De acuerdo a las entrevistas realizadas, y en lo que respecta a la Micro localización, no perjudica de manera directa al consumidor en utilizar o no el servicio brindado, por lo tanto, y teniendo en cuenta los terrenos disponibles en la Ciudad De Rio Cuarto, se decidió ubicar al futuro complejo en la calle Fray Quirico Porreca 865, Rio Cuarto, Córdoba. En la cual, se encuentra un amplio terreno que permitirá iniciar la empresa con grandes comodidades y relativamente apartado de la competencia.

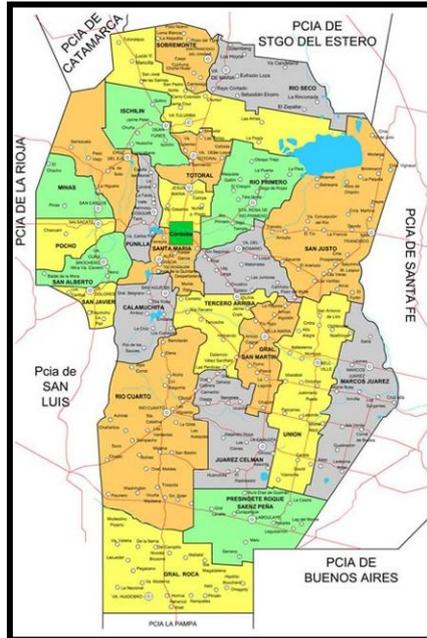
MACROLOCALIZACION

Ilustración 4: Mapa de la Republica Argentina



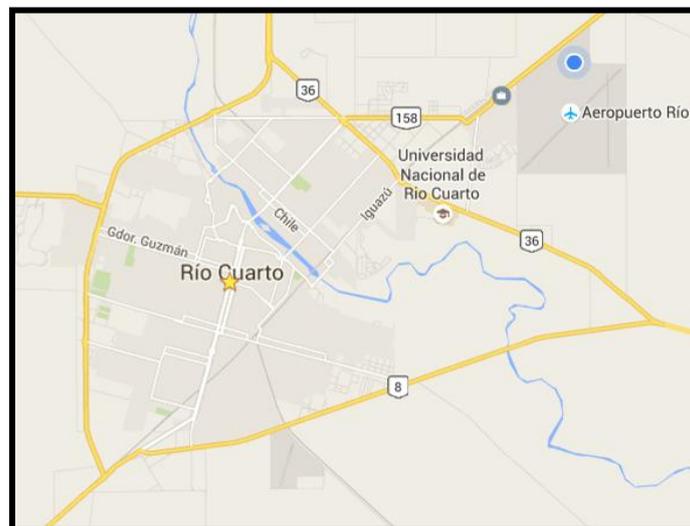
Fuente: <https://cienciastc.wikispaces.com/Territorio+y+sociedad+argentino>

Ilustración 5: Mapa de la provincia de Córdoba



Fuente: <http://www.cordobaciudad.com/mapapoliticodecba.htm>

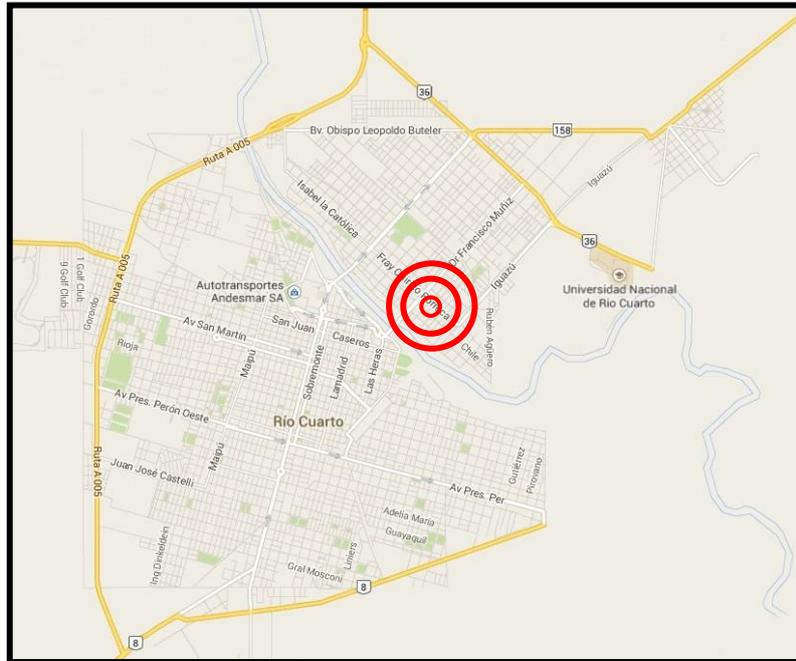
Ilustración 6: Mapa de la ciudad de Río Cuarto



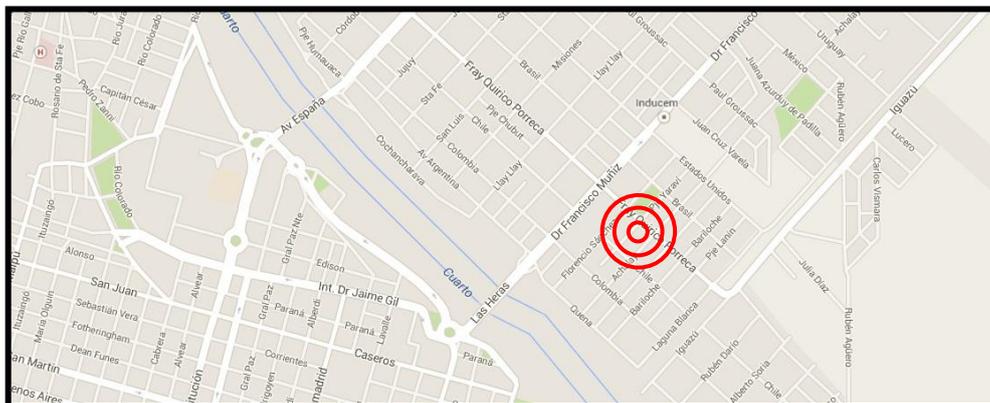
Fuente: <https://www.google.com.ar/maps/>

MICROLOCALIZACION

Ilustración 7: Micro localización del proyecto



Fuente: <http://www.google.com.ar/maps>



Fuente: <http://www.google.com.ar/maps>

Emanuel Lombardo

LICENCIATURA EN ADMINISTRACION



CONCLUSION PARCIAL: FACTIBILIDAD TECNICA

De Acuerdo a lo observado en el aspecto técnico del proyecto de inversión, el total de la inversión inicial rondara los 800.000 pesos, es importante destacar que aproximadamente, 50% de la inversión está compuesto por la adquisición del terreno ya que no se cuenta con el mismo, por lo tanto, se decide adquirirlo para evitar posibles confrontaciones o problemas futuros en caso de que se realizara un contrato de alquiler, ya que la infraestructura a iniciar es relativamente compleja y costosa de llevar adelante; y en caso de que el dueño del terreno por algún motivo no desee renovar el contrato de alquiler ocasionara grandes problemas de reinversión, reestructuración, pérdidas de tiempo y como consecuencia, grandes pérdidas de dinero.

Con respecto a la ubicación del complejo, y de acuerdo a las entrevistas que se han realizado, no es imprescindible un lugar en particular, ya que la mayoría de las personas que practican futbol en estos tipos de complejos concurren al mismo en transporte Público, Privado o bien son alcanzados por alguna de las demás personas que formaran parte del encuentro futbolístico.

Por lo tanto, se realizó una exhaustiva búsqueda de terrenos que cumplan con las características apropiadas para iniciar un complejo y una construcción de una cancha de futbol; y de los escasos terrenos que su pudieron localizar en la Ciudad De Rio Cuarto, se eligió uno de los más extensos.

Emanuel Lombardo

LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

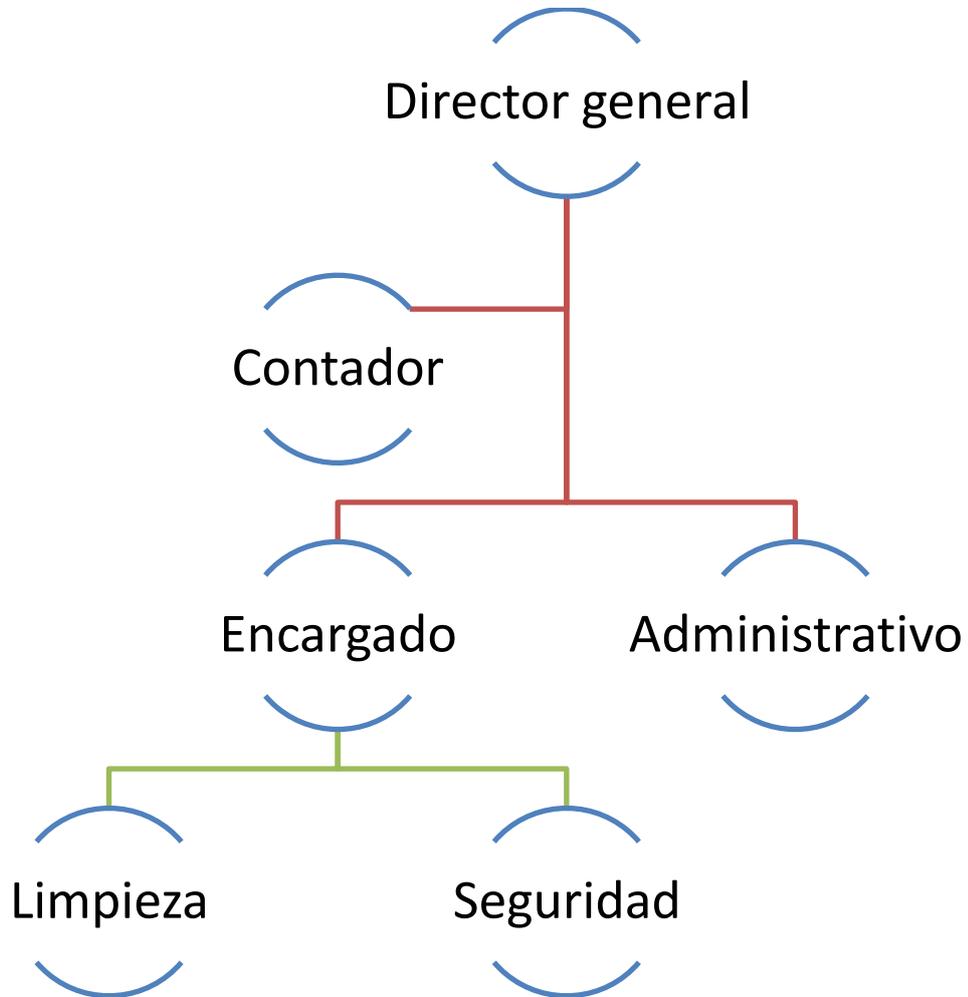


FACTIBILIDAD DE GESTION

De acuerdo a la información obtenida a través de las entrevistas realizadas a idóneos en la teoría y en la práctica empresarial, y teniendo en cuenta que es una empresa que forma parte de las comúnmente denominadas PYMES, la estructura optima para este tipo de organizaciones empresariales es la estructura “Pre-Estructura Burocrática”; ya que permite resolver tareas y cuestiones de un modo simple y sencillo, en este caso en particular, la estructura estará compuesta por el gerente general, el encargado, el administrativo y una persona encargada de la limpieza del lugar, y por último una persona encargada de la seguridad estas últimas no serán contratadas de forma fija, ya que se utilizara los servicios de una empresa de limpieza y por otro de una empresa de seguridad. El encargado tomará las decisiones cotidianas, rutinarias y operativas de la empresa; mientras que todo tipo de decisiones de mayor complejidad serán conversadas entre el Director general y el Contador del futuro negocio. La persona encargada de la administración será quien realice cobros, pagos, y demás tareas administrativas.

ORGANIGRAMA

Grafico 11: Organigrama del Complejo



Fuente: Elaboración Propia



CONCLUSION PARCIAL: FACTIBILIDAD DE GESTION

Debido a que es una empresa pequeña, el personal que necesitara la misma para que se puedan realizar normalmente las tareas, serán cinco personas, en la cual; el Director, estará a cargo de tomar las decisiones más complejas asesorado por el contador que se deban afrontar, tales como inversiones y costos de gran relevancia; mientras que por el otro lado, el encargado de la empresa, será el que realiza todas las actividades de índole operativa, el administrativo todas las tareas básicas de la administración, en estas se incluyen la atención al público principalmente y la realización de pagos, el mantenimiento y la limpieza de la cancha de futbol y del complejo en general estará en manos de la persona encargada de limpieza, como así también la preparación de las instalaciones para recibir a los clientes, entre otras.

Se puede deducir entonces, que la estructura de la empresa no presenta grandes complejidades; lo cual, favorecerá a la eficiencia de la organización en general, comúnmente se denomina: Estructura Organizacional “Pre-Estructura Burocrática”.

En materia de seguridad, se contará con personal de seguridad durante el horario de actividad, y además, las oficinas del complejo contarán con un sistema de alarmas.



FACTIBILIDAD LEGAL

De acuerdo a la información obtenida desde la secretaria de planificación de la ciudad de río cuarto, se deberán seguir una serie de pasos y confección de formularios:

1 – Obtener formularios y asesoramiento en la secretaria de planificación – Dirección general de planeamiento Urbano, dependiente de la municipalidad de Río Cuarto.

2 – Presentación de Formularios:

Formulario 600/A (Ver Anexo VI): Se presentara en la Secretaría de economía – dirección general de recursos, dependiente de la municipalidad de Río Cuarto. Dicho Formulario hace referencia a inspección de obras privadas, la cual deja constancia de la aptitud o no, para funcionar del comercio, la industria o la empresa de servicio que solicita la inspección para su posterior inscripción en el padrón de contribuyentes de la contribución que incide sobre el comercio, la industria y las empresas de servicios.

Formulario 600/B (Ver Anexo VI): Se presentara en la Secretaría de economía – dirección general de recursos, dependiente de la municipalidad de Río Cuarto. Dicho Formulario hace referencia a la Inspección de Defensa Civil, la cual deja constancia de la aptitud o no para funcionar del comercio, la industria o empresa de servicios que solicita la inspección para su posterior inscripción en el padrón de contribuyentes de la contribución que incide sobre el comercio, la industria y las empresas de servicios.

Emanuel Lombardo

LICENCIATURA EN ADMINISTRACION



Formulario 600/C (Ver Anexo VI): Se presentara en la Secretaría de economía – dirección general de recursos, dependiente de la municipalidad de Rio Cuarto. Dicho Formulario hace referencia a la Inspección por parte de la dirección de bromatología e higiene alimentaria, la cual deja constancia de la aptitud o no para funcionar del comercio, la industria o empresa de servicios que solicita la inspección para su posterior inscripción en el padrón de contribuyentes de la contribución que incide sobre el comercio, la industria y las empresas de servicios.

Dicho formulario, no será implementado en el proyecto de inversión en cuestión a la hora de llevar adelante la empresa, ya que el servicio ofrecido en una primera instancia, es solamente de recreación deportiva sin relación a productos de alimentación.

3 – Una vez que se hayan completado los formularios, realizado la inspección que en cada caso se detalla y habiendo obtenido la autorización correspondiente, se deberá concurrir a la secretaria de planificación – dirección general de planeamiento urbano dependiente de la municipalidad de rio cuarto, en la cual se deberán confeccionar dos formularios:

Formulario Nro. 349 (Ver Anexo VI): Dicho Formulario se confeccionara con datos relacionados a la empresa que se desea iniciar como así también datos personales; tales como por ejemplo: Razón social, Domicilio Personal y Domicilio de la Futura empresa, Descripción de la actividad, Código de la misma, fecha de inicio, entre otros.

Anexo F-600 – NCA (Uso Conforme de suelo) (Ver Anexo VI): Dicho formulario, estará confeccionado con datos preferentemente relacionados a la empresa a iniciar, tales



TRABAJO FINAL DE GRADO

como domicilio y croquis de ubicación de la empresa, rubro, superficie ocupada, equipamiento y potencia instalada, entre otros.

Los formularios mencionados anteriormente, forman parte de la documentación más importante, debido a que son imprescindibles para seguir adelante con el proceso de inscripción y son los que autorizan o no la iniciación de la empresa, pero además es necesario presentar otro tipo de documentación tales como contratos, documento de identidad, constancia de inscripción en A.F.I.P, entre otros.

En lo que respecta al régimen tributario al cual deberá adherirse el proyecto de inversión, y de acuerdo al asesoramiento recibido por el Contador Público Nacional Federico Emmanuel Farías, la actividad a desarrollar por cuenta propia; para la Seguridad Social se encuadran como “Trabajadores Autónomos”. Paralelamente, en materia impositiva corresponde realizar la inscripción en el “Régimen General”, estando obligado a presentar las declaraciones juradas y efectuar (De corresponder); los pagos del Impuesto al Valor Agregado (IVA) e Impuesto las Ganancias.

Con respecto a este último se deberá efectuar la presentación de una Declaración Jurada, una vez al año. Las presentaciones se efectúan generalmente en el mes de Abril, por las operaciones que haya efectuado entre el 01 de Enero y el 31 de Diciembre del año anterior.

Cuando la declaración jurada presentada arroja un monto a pagar, corresponde el ingreso de anticipos. Son 5 la cantidad de anticipos a ingresar, cada uno equivalente al 20 % del impuesto resultante a pagar.

Emanuel Lombardo

LICENCIATURA EN ADMINISTRACION



El importe determinado en concepto de anticipo debe ingresarse en los meses de Junio, Agosto, Octubre y Diciembre del año en curso y en el mes de Febrero del año siguiente.

Para dar cumplimiento al IVA, se encuentra obligado a efectuar la presentación de la Declaración Jurada, durante los doce meses del año.

Por último y respecto al Régimen Nacional de Trabajadores Autónomos, rige la obligación de efectuar el pago mensual de los aportes al "Sistema Previsional Argentino" (SIPA).

Con respecto a la tributación en el orden Provincial, la presente unidad de explotación deberá tributar en el ámbito provincial, el Impuesto sobre los ingresos brutos. La base imponible estará constituida por el monto total de los ingresos brutos devengados en el período fiscal de la actividad de alquiler de canchas de futbol. El pago de este impuesto se efectuará sobre la base de una declaración jurada.

La empresa unipersonal tributará once (11) anticipos en cada período fiscal, correspondientes a cada uno (1) de los once (11) primeros meses del año y un pago final, debiendo presentar una Declaración Jurada Anual

El importe a tributar por cada anticipo y pago final será el que resulte del producto de la alícuota correspondiente a la actividad por la base atribuible al mes de referencia.

Con respecto al sistema tributario a nivel municipal, Corresponde realizar la Inscripción en Comercio, Industrias y Empresas de Servicios para así obtener la autorización

Emanuel Lombardo

LICENCIATURA EN ADMINISTRACION



para ejercer la prestación de servicio de alquiler de canchas de futbol como se lo dijo anteriormente; con respecto a la base imponible, al igual que en el caso de Ingresos Brutos, estará constituida por el monto total de los ingresos brutos devengados en el período fiscal de la actividad de alquiler de canchas de futbol. El pago de este impuesto se efectuará sobre la base de una declaración jurada cuya presentación deberá ser realizada mensualmente.



CONCLUSION PARCIAL: FACTIBILIDAD LEGAL

De acuerdo a la información obtenida a través de la secretaria de planificación, secretaría de economía, dirección general de planeamiento urbano y dirección general de recursos, el proyecto de inversión en cuestión, se encuadra dentro de todo tipo de requisitos legales a los cuales se debe adecuar para que el mismo sea autorizado por los diferentes entes que permiten la materialización del proyecto de inversión, es decir, la creación de la empresa.

Con respecto al régimen tributaria al cual se deberá adherir la futura empresa y de acuerdo al asesoramiento recibido por contador público nacional Federico Farías; el proyecto de inversión se encuadrara en el “Régimen General”, estando obligado a presentar las declaraciones juradas y efectuar (En caso de corresponder); los pagos del Impuesto al Valor Agregado (IVA) e Impuesto las Ganancias.

Los coeficientes a utilizar para calcular el monto a tributar serán en el orden nacional, de \$28000 pesos más el 35% sobre el excedente de \$120000 en lo que respecta a Utilidades Antes De Intereses e Impuestos. En el orden provincial, se calculara un 4% sobre los Ingresos Brutos Anuales y por último, en el orden municipal, deberá tributar el 6 Por Mil de los Ingresos Brutos Anuales.



FACTIBILIDAD AMBIENTAL

Con respecto a este tipo de análisis es importante tener en cuenta que de acuerdo a los datos recogidos por medio de las entrevistas realizadas (Ver Anexo III), la mayor parte de las opiniones, están de acuerdo en la utilización de césped sintético en lugar de césped natural, si bien, algunas personas opinaban que la utilización de la alternativa al pasto natural debe atravesar procesos productivos que generan cierto tipo de contaminación y consumos de energía y materiales; están de acuerdo en la utilización de pasto sintético debido a que no hace falta la utilización del agua y por lo tanto el desperdicio de la misma para mantener en buen estado el suelo de la cancha.

Las personas que realizaron la entrevista y además son consumidores del servicio; están de acuerdo un 100 % en el uso del pasto sintético ya que tiene beneficios con respecto a la limpieza de la vestimenta como así también a la comodidad a la hora de practicar el deporte; además, permite el ahorro de gran cantidades de litros de agua ya que el pasto sintético no necesita ser regado como el pasto natural; no solo permite el ahorro de agua, sino que también no tiene la necesidad de utilizar diferentes compuestos químicos que pueden provocar cierta contaminación a la hora de utilizar pesticidas, herbicidas y demás fertilizantes que puedan emanar toxicidades que perjudiquen la salud del medioambiente.



CONCLUSION PARCIAL: FACTIBILIDAD AMBIENTAL

De acuerdo a lo analizado en la presente etapa y a las opiniones de personas relacionadas a los cuidados del medioambiente, el proyecto de inversión, no presenta un foco de contaminación para la sociedad ni para el medioambiente:

Además, no es generador de desechos contaminantes; ya que la empresa, se dedicara pura y exclusivamente a brindar un servicio en el cual no existe ninguna relación con algún proceso productivo en particular que pueda generar desechos o contaminaciones al medioambiente.

Emanuel Lombardo

LICENCIATURA EN ADMINISTRACION



FACTIBILIDAD ECONOMICA / FINANCIERA

A continuación, se realizara un análisis de factibilidad de excesiva importancia; forma parte de un análisis de tipo restrictivo a partir del cual, en el caso de que llegado a la conclusión, el mismo no sea factible, el proyecto de negocio se rechazara o bien, se realizaran las modificaciones necesarias en lo que respecta a costos e inversiones, cambios de estrategias de comercialización con el objetivo de aumentar el consumo del servicio y demás alteraciones en las diferentes variables que hacen al negocio para de ese modo, cumplir con los objetivos y metas planteadas.

Por medio del análisis o estudio de Factibilidad Económica / Financiera, se buscara determinar la magnitud de los beneficios netos del proyecto, a través de comparaciones entre los costos y los beneficios proyectados que el negocio generara.

INVERSIONES PREVIAS A LA PUESTA EN MARCHA DEL PROYECTO DE INVERSION

Existen tres tipos de inversiones que se llevan adelante antes de materializar el proyecto de inversión:

1. Inversiones En Activos Fijos
2. Inversiones En Activos Intangibles
3. Inversiones En Capital De Trabajo

**TRABAJO FINAL DE GRADO**

De las cuales en el Proyecto De Inversión en cuestión, solo se realizarán dos tipos de inversiones: Inversiones En Activos Fijos e Inversiones En Activos Intangibles.

Tabla 10: Inversiones en Activos

INVERSION EN ACTIVOS FIJOS			
DESCRIPCION	PRECIO	VIDA UTIL	DEPRECIACION
Terreno De 20m x 30m (600 m ²)	\$ 390.000,00	100	\$ 3.900,00
Infraestructura: Oficina De 4m x 8m (32m ²)	\$ 108.595,00	50	\$ 2.171,90
Infraestructura: Cancha De Futbol De 15m x 25m (375m ²)	\$ 308.700,00	20	\$ 15.435,00
SUBTOTAL ACTIVOS FIJOS	\$ 807.295,00		\$ 21.506,90
INVERSION EN ACTIVOS INTANGIBLES			
Gastos De Organización	\$ 6.000,00	5	\$ 1.200,00
Gastos De Puesta En Marcha	\$ 13.000,00	5	\$ 2.600,00
SUBTOTAL ACTIVOS INTANGIBLES	\$ 19.000,00		\$ 3.800,00
TOTAL INVERSION	\$ 826.295,00		\$ 25.306,90

Fuente: Elaboración propia

Los Activos Fijos, están compuestos por todos aquellos, equipamientos y materiales necesarios para llevar adelante el proyecto de inversión; mientras que por el otro lado, Los Activos Intangibles, están compuestos por todos aquellos gastos que deben ser realizados anteriormente a la iniciación del Proyecto de inversión, tales como permisos Municipales, gastos de inauguración, limpieza, entre otros. Es importante destacar que al no contratar empleados, el Proyecto de inversión no cuenta con Inversiones En Capital De Trabajo.



INGRESOS PROYECTADOS

De acuerdo a los análisis realizados con anterioridad respecto de la oferta y la demanda, y la competencia existente en la Ciudad de Rio Cuarto, se ofrecerá el servicio de Lunes a Sábados, de 17:00 hs a 00:00 hs, es decir 7 horas por día, lo que hacen un total de explotación del complejo de 42 horas semanales.

Según la información obtenida a través de diferentes artículos periodísticos, (Ver Anexo XXIV) en el año 2015 existe una inflación anual del 28%, mientras que la tasa de inflación proyectada es de aproximada del 35% según los análisis realizados por diferentes consultoras tales como Citigroup, Nomura, Fiel, Ferreres, entre otras.

Es importante destacar que los ingresos proyectados, fueron realizados en base a la reserva de 7 turnos fijos por día y una reserva de 5 turnos para los días sábados.

En base a las estimaciones realizadas en el Análisis De Oferta y Demanda, se estima que el Complejo se encuentre ocupado durante un total de 40 horas por semana, es decir, 160 horas mensuales, las cuales hacen un total de 1.920 horas al año, con un precio de \$500 pesos por Hora.



Tabla 11: Ingresos proyectados

		Tasa De Inflacion Estimada				
		35%	35%	35%	35%	35%
AÑOS	2015 (*)	2016	2017	2018	2019	2020
CANTIDAD DE HORAS	1920	1920	1920	1920	1920	1920
INGRESO POR HORA	\$ 500,00	\$ 675,00	\$ 911,25	\$ 1.230,19	\$ 1.660,75	\$ 2.242,02
INGRESO TOTAL ANUAL	\$ 960.000,00	\$ 1.296.000,00	\$ 1.749.600,00	\$ 2.361.960,00	\$ 3.188.646,00	\$ 4.304.672,10

FUENTE: Elaboración Propia

EGRESOS PROYECTADOS

Como se dijo anteriormente, el complejo será explotado durante 42 horas semanales, y por lo tanto dicha explotación le generara gastos a la empresa, además, al igual que en los Ingresos Proyectados, se tendrán en cuenta para estimar los Egresos de los años posteriores, las mismas tasas de inflación utilizadas para calcular los Ingresos Proyectados.

Los gastos que se realizaran en el proyecto se podrán dividir en tres aspectos bien diferenciados:

GASTOS DE ADMINISTRACION: Están compuestos por los desembolsos de dinero destinados al pago de los honorarios del Contador por brindar sus servicios, los mismos ascienden a \$15.000 anuales, de acuerdo a lo recomendado por el Consejo De Profesionales De Ciencias Económicas.



TRABAJO FINAL DE GRADO

Se compone además, por el sueldo del encargado con un monto de \$12.500 y sus respectivas cargas sociales de acuerdo al asesoramiento recibido por la Contadora Publica Nacional Lidia Beatriz Góndolo (Ver Anexo IV)

Aportes: 11% \$1.375

Ley 19032: 3% \$375

Anssal: 0,45% \$56,25

Obra social: 2,55% \$318,75

Gremio Empleado: 3% \$375

Federación Empleo: 0,5% \$62,50

Contribuciones:

Jubilación: 10,17% \$ 1.271,25

Ley 19032: 1,5% \$187,5

Anssal: 0,9% \$112,5

Obra social: 5,1% \$637,5 **TOTAL ANUAL: \$ 62.026,25**

Además, se deberá sumar el sueldo del empleado administrativo por un monto de \$10.907,61 y sus respectivas cargas sociales, de acuerdo al asesoramiento recibido por la Contadora Publica Nacional Lidia Beatriz Góndolo (Ver Anexo IV)

Emanuel Lombardo

LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

**TRABAJO FINAL DE GRADO**

Aportes: 11%	\$1.199,83
Ley 19032: 3%	\$327
Anssal: 0,45%	\$49,08
Obra social: 2,55%	\$278,14
Gremio Empleado: 3%	\$327,22
Federación Empleo: 0,5%	\$54,53
Contribuciones:	
Jubilación: 10,17%	\$ 1109,30
Ley 19032: 1,5%	\$163,61
Anssal: 0,9%	\$98,16
Obra social: 5,1%	\$556,28
TOTAL ANUAL: \$ 54.120,95	

Los **Gastos Varios**, son aquellos que se deban realizar en lo que respecta a tareas ordinarias de índole administrativas tales como por ejemplo, impresiones, tinta, elementos de oficina. Se estima aproximadamente un monto de \$5.000 anuales, lo anterior, se arribo a la conclusión luego de obtener una entrevista personal con el Señor Marcos Periotti, Dueño de un complejo de similares características al del Proyecto De Inversión. (Ver Anexo V)

GASTOS DE COMERCIALIZACION: Están compuestos por los desembolsos de dinero destinados a campañas publicitarias en Radio, Televisión y Diarios de la Ciudad De

Emanuel Lombardo

LICENCIATURA EN ADMINISTRACION



Rio Cuarto, los cuales suman un total de \$3.350 mensuales y \$40.200 anuales. (Ver Anexo XVII, XVIII, XIX)

Los mismos se componen de los siguientes costos mensuales:

Publicidad Televisiva: \$ 1.900

Publicidad Radial: \$ 1.000

Publicidad En Diario De Gran Circulación: \$ 450

GASTOS OPERATIVOS: Están compuestos por **Gastos De Mantenimiento**, es decir, aquellos que permiten el normal funcionamiento y desarrollo de las actividades diarias del complejo; permiten además que se pueda brindar el Servicio para el cual fue creado, tales como por ejemplo; Luz, Agua, Gas y Telefonía.

En lo que respecta al servicio de Luz, Agua y Gas, serán brindados por las empresas EPEC, EMOS y ECOGAS respectivamente, y de acuerdo a la información recolectada por personal de las empresas mencionadas, el costo promedio mensual de los servicios brindados, ascienden a un total mensual de \$2.600, es decir, \$31.200 anuales. (Ver Anexo XIV, XV y XVI)

El servicio de telefonía, será brindado por la empresa CLARO, a través del uso de telefonías celulares, los cuales ascienden a un costo aproximado de \$300 por mes, es decir \$3.600 anuales. (Ver Anexo V)

La cobertura médica será ofrecida por la empresa SANCOR, ASOCIACION MUTUAL, la cual ofrece un paquete por un valor de \$12.000 anuales, que incluye la atención

Emanuel Lombardo

LICENCIATURA EN ADMINISTRACION



médica necesaria a cualquier persona que sufra algún tipo de lesión durante el partido y además, ofrece un servicio de ambulancia con carácter de emergencia médica, la cual acudirá al complejo a la brevedad en caso de ser solicitada. (Ver Anexo XIII)

El servicio de seguridad, será cubierto por Seguridad Privada: Raúl Oscar Sánchez, durante el horario de actividad, el costo del servicio será de \$25.800 anuales. (Ver Anexo XII)

El servicio de limpieza, será cubierto por una persona que se dedica a mantener en orden el complejo, la misma concurrirá a la empresa dos horas por día en los horarios de cierre. El costo del servicio será de \$24.000 anuales. (Ver Anexo XXIII)

Los **Gastos De Reposición Y Previsión**, hacen referencia a aquellos que permiten mantener en buen estado los elementos que se ofrecen a los clientes al momento de brindarles el servicio, tales como por ejemplo, sillas, pelotas, camisetas, mantenimiento del pasto sintético, redes en los arcos y cualquier otro tipo de elementos que sean utilizados por los clientes. Los mismos incluyen la reparación de los elementos y el reemplazo de los mismos en caso de ser irreparables, se estima anualmente un desembolso de \$5.000. (Ver Anexo V)

Los **Gastos Varios**, hacen referencia a aquellos gastos de reparación y mantenimiento edilicio del complejo, demás reinversiones que deban ser realizadas, tales como por ejemplo, pintura y mantenimiento en general de la oficina, aberturas, baños, entre otros. Se estima aproximadamente, un desembolso de \$3.000 anuales. (Ver Anexo V)

TRABAJO FINAL DE GRADO

Tabla 12: Egresos Projectados

OBSERVACION	2015 (*)	Tasa De Inflacion Estimada				
		35%	35%	35%	35%	35%
		2016	2017	2018	2019	2020
GASTOS DE ADMINISTRACION						
CONTADOR	\$ 15.000,00	\$ 20.250,00	\$ 27.337,50	\$ 36.905,63	\$ 49.822,59	\$ 67.260,50
ENCARGADO	\$ 162.500,00	\$ 219.375,00	\$ 296.156,25	\$ 399.810,94	\$ 539.744,77	\$ 728.655,43
EMPLEADO ADMINISTRATIVO	\$ 130.891,32	\$ 176.703,28	\$ 238.549,43	\$ 322.041,73	\$ 434.756,34	\$ 586.921,06
CARGAS SOCIALES	\$ 116.147,20	\$ 156.798,72	\$ 211.678,27	\$ 285.765,67	\$ 385.783,65	\$ 520.807,93
GASTOS VARIOS	\$ 5.000,00	\$ 6.750,00	\$ 9.112,50	\$ 12.301,88	\$ 16.607,53	\$ 22.420,17
SUBTOTAL GASTOS ADMINISTRAC.	\$ 429.538,52	\$ 579.877,00	\$ 782.833,95	\$ 1.056.825,84	\$ 1.426.714,88	\$ 1.926.065,09
GASTOS DE COMERCIALIZACION						
PUBLICIDAD	\$ 40.200,00	\$ 54.270,00	\$ 73.264,50	\$ 98.907,08	\$ 133.524,55	\$ 180.258,14
SUBTOTAL GASTOS COMERCIALIZ.	\$ 40.200,00	\$ 54.270,00	\$ 73.264,50	\$ 98.907,08	\$ 133.524,55	\$ 180.258,14
GASTOS OPERATIVOS						
GASTOS DE MANTENIMIENTO	\$ 34.800,00	\$ 46.980,00	\$ 63.423,00	\$ 85.621,05	\$ 115.588,42	\$ 156.044,36
COBERTURA ASISTENCIAL	\$ 12.000,00	\$ 16.200,00	\$ 21.870,00	\$ 29.524,50	\$ 39.858,08	\$ 53.808,40
SERVICIO DE SEGURIDAD	\$ 25.800,00	\$ 34.830,00	\$ 47.020,50	\$ 63.477,68	\$ 85.694,86	\$ 115.688,06
SERVICIO DE LIMPIEZA	\$ 24.000,00	\$ 32.400,00	\$ 43.740,00	\$ 59.049,00	\$ 79.716,15	\$ 107.616,80
REPOSICION Y PREVISION	\$ 5.000,00	\$ 6.750,00	\$ 9.112,50	\$ 12.301,88	\$ 16.607,53	\$ 22.420,17
GASTOS VARIOS	\$ 3.000,00	\$ 4.050,00	\$ 5.467,50	\$ 7.381,13	\$ 9.964,52	\$ 13.452,10
SUBTOTAL GASTOS OPERATIVOS	\$ 104.600,00	\$ 141.210,00	\$ 190.633,50	\$ 257.355,23	\$ 347.429,55	\$ 469.029,90
TOTAL EGRESOS ANUALES	\$ 574.338,52	\$ 775.357,00	\$ 1.046.731,95	\$ 1.413.088,14	\$ 1.907.668,98	\$ 2.575.353,13

Fuente: Elaboración Propia

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

Tabla 13: Estado de resultados

DETALLE	2015	Tasa De Inflacion Estimada				
		2016	2017	2018	2019	2020
VENTAS	\$ 960.000,00	\$ 1.296.000,00	\$ 1.749.600,00	\$ 2.361.960,00	\$ 3.188.646,00	\$ 4.304.672,10
(COSTO DE VENTAS)	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
UTILIDAD BRUTA	\$ 960.000,00	\$ 1.296.000,00	\$ 1.749.600,00	\$ 2.361.960,00	\$ 3.188.646,00	\$ 4.304.672,10
(GTOS. DE ADMINISTRACION)	\$ 429.538,52	\$ 579.877,00	\$ 782.833,95	\$ 1.056.825,84	\$ 1.426.714,88	\$ 1.926.065,09
(GTOS. DE COMERCIALIZACION)	\$ 40.200,00	\$ 54.270,00	\$ 73.264,50	\$ 98.907,08	\$ 133.524,55	\$ 180.258,14
(GASTOS OPERATIVOS)	\$ 104.600,00	\$ 141.210,00	\$ 190.633,50	\$ 257.355,23	\$ 347.429,55	\$ 469.029,90
(DEPRECIACION)	\$ 25.306,90	\$ 25.306,90	\$ 25.306,90	\$ 25.306,90	\$ 25.306,90	\$ 25.306,90
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 360.354,58	\$ 495.336,10	\$ 677.561,15	\$ 923.564,96	\$ 1.255.670,12	\$ 1.704.012,07
(IMPUESTOS)	\$ 156.284,10	\$ 210.983,54	\$ 284.827,78	\$ 384.517,50	\$ 519.098,62	\$ 700.783,14
UTILIDAD NETA	\$ 204.070,48	\$ 284.352,56	\$ 392.733,37	\$ 539.047,46	\$ 736.571,49	\$ 1.003.228,93

Fuente: Elaboración propia

FLUJO DE CAJA PROYECTADO

Tabla 14: flujo de caja

DETALLE	2015	2016	2017	2018	2019	2020
UTILIDAD NETA		\$ 284.352,56	\$ 392.733,37	\$ 539.047,46	\$ 736.571,49	\$ 1.003.228,93
DEPRECIACION		\$ 25.306,90	\$ 25.306,90	\$ 25.306,90	\$ 25.306,90	\$ 25.306,90
INVERSION	ACTIVOS FIJOS	-\$ 807.295,00				
	ACTIVOS INTANGIBLES	-\$ 19.000,00				
FLUJO NETO DE CAJA	\$ -826.295,00	\$ 311.675,46	\$ 418.040,27	\$ 564.354,36	\$ 761.878,39	\$ 1.028.535,83

Fuente: Elaboración propia



EVALUACION DEL PROYECTO DE INVERSION

Tasa de descuento

La Tasa De Descuento actual, se obtendrá a través del promedio que existe en la ciudad de rio cuarto, respecto de las tasas de interés que ofrecen las entidades bancarias de la Ciudad en lo que respecta a Plazos Fijos, las mismas son:

BANCO NACION ARGENTINA: 24% Anual

BANCO SANTANDER RIO: 22% Anual

BANCO CITY: 22% Anual

BANCO PATAGONIA: 23% Anual

Por lo tanto, se puede arribar a la conclusión de que la Tasa De Corte que se utilizará para analizar y evaluar el aspecto financiero de la empresa, será de: 22,75 % Anual, a la cual se le sumara un 12,25% Anual con el objetivo de alcanzar y superar la inflación existente; la misma se redondeara a una Tasa del 35% Anual.

CALCULO UTILIZADO:

$$(24\% + 22\% + 22\% + 23\%) / 4 + 12,25\% = 35\%$$

EN CONCLUSION: 35%

VAN: Valor Actual Neto

Emanuel Lombardo

LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Tabla 15: Valor Actual Neto (VAN)

	2015	2016	2017	2018	2019	2020
FLUJO NETO DE CAJA		\$ 311.675,46	\$ 418.040,27	\$ 564.354,36	\$ 761.878,39	\$ 1.028.535,83
FLUJO DESCONTADO		\$ 230.870,71	\$ 229.377,38	\$ 229.377,38	\$ 229.377,38	\$ 229.377,38
FLUJO ACUMULADO	-\$ 826.295,00	-\$ 595.424,29	-\$ 366.046,91	-\$ 136.669,54	\$ 92.707,84	\$ 322.085,22

Fuente: Elaboración Propia

En el proyecto de inversión en cuestión, el VAN arrojado es de \$322.085,22 por lo tanto, es un Resultado Positivo, lo que hace viable el proyecto de inversión.

TIR: Tasa Interna De Retorno

La TIR arrojada en el proyecto de inversión es de 51,32% por lo tanto al ser mayor que la tasa de corte utilizada del 35%, el proyecto de inversión se considera viable.

PRD: Periodo De Recupero Descontado

Para el cálculo del Periodo De Recupero Descontado, se utilizara la siguiente tabla:

Tabla 16: Periodo de Recupero de la inversión

		Periodo 1	Periodo 2	Periodo 3	Periodo 4	Periodo 5
	2015	2016	2017	2018	2019	2020
FLUJO DESCONTADO		\$ 230.870,71	\$ 229.377,38	\$ 229.377,38	\$ 229.377,38	\$ 229.377,38
FLUJO ACUMULADO	-\$ 826.295,00	-\$ 595.424,29	-\$ 366.046,91	-\$ 136.669,54	\$ 92.707,84	\$ 322.085,22

FU ENTE: Elaboración Propia

El periodo de recupero descontado exacto del proyecto de inversión en cuestión, es de 3 Años y 7 Meses.

Emanuel Lombardo

LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

***ANALISIS DE ESCENARIOS***

Luego de haber calculado los diferentes indicadores de rentabilidad del proyecto de inversión, se procederá a elaborar un análisis de escenarios donde se plantearán tres escenarios distintos con sus respectivas variaciones en cuanto a ingresos y egresos y ver cómo estas variaciones impactan en los dos principales indicadores como lo son el Valor Actual Neto y la Tasa Interna De Retorno.

Los tres escenarios que se evaluarán son:

Escenario Pesimista

Es aquel en el cual el monto de la inversión inicial se ve afectado en un aumento del 10% debido a la Inflación existente en la Economía del país y además, una reducción del 15% en los ingresos debido a la escasa Demanda del servicio debido al aumento de la competencia en la ciudad de Río Cuarto.

Tabla 17: Flujo de caja escenario pesimista

FLUJO DE CAJA PROYECTADO PESIMISTA						
DETALLE	2015	2016	2017	2018	2019	2020
UTILIDAD NETA		\$ 241.699,68	\$ 333.823,36	\$ 458.190,34	\$ 626.085,77	\$ 852.744,59
DEPRECIACION		\$ 25.306,90	\$ 25.306,90	\$ 25.306,90	\$ 25.306,90	\$ 25.306,90
INVERSION	ACTIVOS FIJOS	-\$ 888.024,50				
	ACTIVOS INTANGIBLES	-\$ 20.900,00				
FLUJO NETO DE CAJA	-\$ -908.924,50	\$ 269.022,58	\$ 359.130,26	\$ 483.497,24	\$ 651.392,67	\$ 878.051,49

FUENTE: Elaboración Propia

Tabla 18: VAN escenario pesimista

VALOR ACTUAL NETO PESIMISTA						
DETALLE	2015	2016	2017	2018	2019	2020
FLUJO NETO DE CAJA		\$ 269.022,58	\$ 359.130,26	\$ 483.497,24	\$ 651.392,67	\$ 878.051,49
FLUJO DESCONTADO		\$ 199.275,98	\$ 197.053,64	\$ 196.513,64	\$ 196.113,64	\$ 195.817,34
FLUJO ACUMULADO	-\$ 908.924,50	-\$ 709.648,52	-\$ 512.594,88	-\$ 316.081,24	-\$ 119.967,60	\$ 75.849,74

FUENTE: Elaboración Propia

Tabla 19: Período de recupero escenario pesimista

PERIODO DE RECUPERO DESCONTADO PESIMISTA						
		Periodo 1	Periodo 2	Periodo 3	Periodo 4	Periodo 5
	2015	2016	2017	2018	2019	2020
FLUJO DESCONTADO		\$ 199.275,98	\$ 197.053,64	\$ 196.513,64	\$ 196.113,64	\$ 195.817,34
FLUJO ACUMULADO	-\$ 908.924,50	-\$ 709.648,52	-\$ 512.594,88	-\$ 316.081,24	-\$ 119.967,60	\$ 75.849,74

FUENTE: Elaboración Propia

VALOR ACTUAL NETO PESIMISTA: \$ 75.849,73

TASA INTERNA DE RETORNO PESIMISTA: 38,69 %

PERIODO DE RECUPERO DESCONTADO PESIMISTA: 4 Años y 7 Meses

Escenario Optimista

Es aquel en el cual el monto de la inversión inicial se ve afectada en una disminución del 10% debido a Promociones por sobreproducción de los proveedores y además, un aumento del 15% en los ingresos debido a la reducción de la competencia en la ciudad de Rio Cuarto.

Tabla 20: Flujo de caja escenario optimista

FLUJO DE CAJA PROYECTADO OPTIMISTA						
DETALLE	2015	2016	2017	2018	2019	2020
UTILIDAD NETA		\$ 327.005,44	\$ 451.643,38	\$ 619.904,58	\$ 847.057,22	\$ 1.153.713,27
DEPRECIACION		\$ 25.306,90	\$ 25.306,90	\$ 25.306,90	\$ 25.306,90	\$ 25.306,90
INVERSION	ACTIVOS FIJOS	-\$ 726.565,50				
	ACTIVOS INTANGIBLES	-\$ 17.100,00				
FLUJO NETO DE CAJA	-\$ 743.665,50	\$ 354.328,34	\$ 476.950,28	\$ 645.211,48	\$ 872.364,12	\$ 1.179.020,17

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 21: VAN escenario optimista

VALOR ACTUAL NETO OPTIMISTA						
DETALLE	2015	2016	2017	2018	2019	2020
FLUJO NETO DE CAJA		\$ 354.328,34	\$ 476.950,28	\$ 645.211,48	\$ 872.364,12	\$ 1.179.020,17
FLUJO DESCONTADO		\$ 262.465,44	\$ 261.701,11	\$ 262.241,12	\$ 262.641,12	\$ 262.937,42
FLUJO ACUMULADO	-\$ 743.665,50	-\$ 481.200,06	-\$ 219.498,95	\$ 42.742,17	\$ 305.383,28	\$ 568.320,70

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 22: periodo de recupero escenario optimista

PERIODO DE RECUPERO DESCONTADO OPTIMISTA						
		Periodo 1	Periodo 2	Periodo 3	Periodo 4	Periodo 5
	2015	2016	2017	2018	2019	2020
FLUJO DESCONTADO		\$ 262.465,44	\$ 261.701,11	\$ 262.241,12	\$ 262.641,12	\$ 262.937,42
FLUJO ACUMULADO	-\$ 743.665,50	-\$ 481.200,06	-\$ 219.498,95	\$ 42.742,17	\$ 305.383,28	\$ 568.320,70

Fuente: Elaboración Propia

VALOR ACTUAL NETO OPTIMISTA: \$ 568.320,70

TASA INTERNA DE RETORNO OPTIMISTA: 65,34%

PERIODO DE RECUPERO DESCONTADO OPTIMISTA: 2 Años y 9 Meses

***Escenario Normal***

Es aquel con el que se han calculado los indicadores a lo largo del proyecto.

Comparación de escenarios

Tabla 23: Comparación de escenarios

	COMPARACION DE ESCENARIOS		
	ESCENARIO PESIMISTA	ESCENARIO NORMAL	ESCENARIO OPTIMISTA
VAN	\$ 75.849,74	\$ 322.085,22	\$ 568.320,70
TIR	38,69%	51,32%	65,34%
PRD	4 Años y 7 Meses	3 Años y 7 Meses	2 Años y 9 Meses

Fuente: Elaboración Propia

De acuerdo al estudio realizado a través de la comparación de escenarios, se puede observar que el proyecto de inversión es factible aún en un escenario pesimista, lo cual, lo convierte en un proyecto de inversión altamente viable.

Con respecto a la Tasa Interna De Retorno, se puede observar que también permite concluir que se trata de un proyecto de inversión rentable, ya que la misma es mayor a la Tasa de Corte aun en un escenario pesimista.



CONCLUSION PARCIAL: VIABILIDAD ECONOMICA FINANCIERA

De acuerdo a los estudios a nivel Económicos y Financieros realizados para evaluar la rentabilidad del proyecto de inversión, se puede concluir que se trata de un proyecto de negocio rentable, si bien, se debe tener en cuenta que la inversión inicial es algo compleja, la misma, de acuerdo a lo calculado a través del Periodo De Recupero Descontado, se puede recuperar a partir del Tercer año de realizada la inversión.

Según los indicadores de rentabilidad como el VAN y La TIR, arrojan resultados altamente positivos, lo cual permite conocer y llegar a la conclusión de que aun en un escenario pesimista, el proyecto de inversión es viable.



CONCLUSION FINAL

“Comprobar la viabilidad integral de un Proyecto de inversión referente a iniciar un complejo de canchas de futbol Cinco con césped sintético en la ciudad de Río Cuarto, Provincia de Córdoba, en un lapso de recuperación de Cinco años”, fue el pilar básico que permitió el desarrollo del presente proyecto de inversión.

Una vez finalizada la etapa de formulación y evaluación del proyecto, se puede observar que según los indicadores, estudios, análisis, planteamientos y demás herramientas utilizadas en Proyecto de inversión, se puede responde al objetivo general de manera positiva.

El análisis de viabilidades, permite evaluar diferentes factores que afectan de manera directa o indirecta al proyecto de inversión, y de acuerdo al estudio de viabilidad comercial, se puede arribar a la conclusión de que existe en la Ciudad De Rio Cuarto, una demanda insatisfecha. En lo que respecta al análisis de viabilidad técnica, si bien se requiere de un monto elevado para la materialización del proyecto, es importante destacar que el proyecto es altamente rentable y que además, el monto de la inversión, incluye el valor del terreno, por lo tanto, es una gran oportunidad de inversión.

Emanuel Lombardo

LICENCIATURA EN ADMINISTRACION



El análisis de viabilidad legal, ha permitido observar que no existen por el momento, normativas que condicionen el proyecto, o bien, que generen obstáculos a la hora de materializarlo.

En lo que respecta a la estructura de la empresa, es decir el análisis de viabilidad de gestión, no presenta grandes complicaciones; es una empresa pequeña, por lo tanto se pueden tomar las decisiones de forma simple y sencilla.

Por último, por medio del estudio de viabilidad Económico Financiero, se puede arribar a la conclusión de que el proyecto de inversión, es altamente rentable, ya que el mismo arroja a través de los indicadores utilizados, resultados altamente positivos tanto en escenarios normales, como pesimistas.

Es importante destacar los siguientes logros:

- Se identificó un mercado meta con necesidad de consumir un servicio en el cual existe escasas de oferta. Lo que permitirá satisfacer esas necesidades de manera económicamente rentable.
- Se determinaron los recursos necesarios para llevar adelante el proyecto de inversión.



TRABAJO FINAL DE GRADO

- Se detecto la normativa legal y demás requisitos para iniciar el proyecto sin ningún tipo de trabas.
- se realizaron diferentes tipos de análisis con el objetivo de adecuar el servicio con las necesidades de los potenciales clientes sin dejar de lado conceptos de gran importancia como lo es la contaminación del medio ambiente.
- En última instancia, se logro complementar todos los aspectos mencionados con el aspecto económico y financiero del proyecto de inversión logrando obtener resultados positivos y determinando así la conveniencia de iniciar el proyecto.



CAPITULO 6: BIBLIOGRAFIA

BIBLIOGRAFÍA PRIMARIA

Jordan , B., Ross, S. A., & Westerfield, R. (2006). *Fundamentos de Finanzas Corporativas*. McGraw-Hill.

Kotler, P. (1996). *Dirección de Marketing: Análisis, Planificación, Implementación y Control*. Prentice Hall.

Kotler, P., & Lane Keller, K. (2006). *Dirección De Marketing*. Mexico: Pearson.

Mochón, & Becker. (2008). *Economía: principios y aplicaciones*. Buenos Aires: Mc Graw - Hill.

Rassiga, F. (2008). *Evaluación de proyecto de inversión*. Bernal: Univesidad Nacional de Quilmes.

Roqué, G. (2002). *Investigación De Mercados*. Córdoba: Universidad Empresarial Siglo 21.

Sapag Chain, N. (2007). *Proyectos De Inversión, Formulación y Evaluación*. Santiago de Chile: Pearson.



BIBLIOGRAFÍA SECUNDARIA

Estadísticas, D. G. (s.f.). *Gobierno de la Provincia de Cordoba*. Recuperado el 12 de Junio de 2015, de 2008:

http://web2.cba.gov.ar/actual_web/estadisticas/censo2008/CP08_MUNICIPIOS/DESD_CP08_002_Municipio_Rio_Cuarto_861.pdf

FIFA. (2006). *Federacion Internacional de Futbol Asociados*. Recuperado el 12 de Mayo de 2015, de <http://www.fifa.com/development/facts-and-figures/index.html>



CAPITULO 7: ANEXOS

ANEXO I: ENCUESTA A POTENCIALES CLIENTES

1- Elija su sexo

- Masculino
- Femenino

2- ¿En qué horarios hace reserva generalmente?

- Antes de las 20:00 hs
- A las 20:00 hs
- Después de las 20:00 hs

3- Indique la facilidad a la hora de realizar una reserva

- Muy fácil
- Muy difícil

4- A la hora de elegir un complejo ¿Cuál le parece el lugar ideal?

- Micro centro
- Macro centro
- Banda norte
- En las afueras de la ciudad
- No me parece un aspecto importante

5- ¿En qué medio de transporte concurre al complejo?

- Transporte publico
- Transporte propio
- Compañeros



TRABAJO FINAL DE GRADO

6- ¿Que le parece la ubicación del futuro complejo?

- Me parece buena
- No me parece buena

7- ¿Cual le parece un precio razonable a pagar por un turno?

- Entre \$200 y \$300
- Entre \$300 y \$400
- Entre \$400 y \$500

8- A la hora de elegir un complejo, ¿Cual de las siguientes variables le parece la Principal?

- Suelo
- Tipo de balón
- Ubicación
- Disponibilidad de bebidas
- Atención al cliente

9- ¿Cuántos partidos por semana juega?

- Un partido
- Dos partidos
- Tres o más partidos

10- Además de practicar futbol, ¿Que otra actividad deportiva realiza?

- Vóley
- Básquet
- Tenis
- Paddle
- Rugby



ANEXO II: ENTREVISTA AL LICENCIADO EN ADMINISTRACION BRUNO GHIRARDI

1- ¿Cómo ve el negocio o mercado del alquiler de las canchas de futbol?

De acuerdo a lo que se puede observar en el mercado de Rio Cuarto, es un negocio que genera grandes ganancias, y que aparentemente tiene una inversión medianamente alta, con lo cual formaría parte de una barrera de entrada.

2- ¿Le parece rentable el proyecto o idea de negocio? ¿Qué opina de los índices obtenidos?

Si me parece rentable, ya que debemos tener en cuenta que la tasa de corte que has utilizado es elevada, debido a las situaciones económicas por las cual atraviesa el país y más aun cuando tenemos índices de inflación con los cuales se debe competir.

3- ¿Qué tipo de estructura organizacional le parece la más eficiente?

Me parece que lo más adecuado para este tipo de empresas es una estructura bien simple, con pirámide jerarquizacional plana, que las comunicaciones sean constantes con el objetivo de lograr la eficiencia organizacional.

Emanuel Lombardo

LICENCIATURA EN ADMINISTRACION



4- ¿Qué tipo de estrategia comercial le parece adecuada?

Considero que la mayoría de las empresas ofrecen el servicio a un precio similar, y que los servicios son de similares características, por lo tanto me inclinaría más hacia una estrategia de diferenciación para lograr atraer a los clientes.

5- ¿Qué opina acerca de la demanda del negocio?

Me parece que en la ciudad de Rio Cuarto, de acuerdo a los comentarios y de acuerdo a mi experiencia personal, está superando a la oferta del servicio. Lo que lo convierte en una alternativa de negocio rentable.



**ANEXO III: ENCUESTA A PERSONAS DE RIO CUARTO RESPECTO DE LA
FACTIBILIDAD AMBIENTAL**

1- ¿Qué opina acerca de la utilización del pasto sintético en lugar del pasto natural?

2- ¿Considera que usar pasto sintético tiene puntos a favor respecto del
Medioambiente?

3- ¿Considera que usar pasto sintético tiene puntos en contra respecto del
Medioambiente?



**ANEXO IV: ENTREVISTA A CONTADOR PUBLICO NACIONAL FEDERICO
EMMANUEL FARIAS**

1- De acuerdo al estado de resultados proyectados, ¿Qué tipo de régimen tributario le corresponde?

De acuerdo a lo observado según los números que tuve la oportunidad de analizar, le corresponde tributar como “Trabajador autónomo”, debiendo de inscribirse en el Régimen General y efectuar las declaraciones juradas de forma anual.

En la provincia, deberá tributar Ingresos Brutos y en lo que respecta al Municipio, deberá realizar la inscripción en Comercio, Industrias y Empresas de Servicios.

2- ¿Cuáles son los montos y tasas a pagar en cada uno de los regímenes tributarios?

Los coeficientes a utilizar para calcular el monto a tributar serán en el orden nacional, de \$28000 pesos más el 35% sobre el excedente de \$120000 en lo que respecta a Utilidades Antes De Intereses e Impuestos. En el orden provincial, se calculara un 4% sobre los Ingresos Brutos Anuales y por último, en el orden municipal, deberá tributar el 6 Por Mil de los Ingresos Brutos Anuales.

3- ¿Cuáles son los aportes y cargas sociales que componen al sueldo de un empleado?

Aportes: 11%

Ley 19032: 3%

Emanuel Lombardo



Anssal: 0,45%

Obra social: 2,55%

Gremio Empleado: 3%

Federación Empleo: 0,5%

Contribuciones:

Jubilación: 10,17%

Ley 19032: 1,5%

Anssal: 0,9%

Obra social: 5,1%

4- ¿Cuál debería ser el sueldo a pagar al encargado y a la empleada administrativa?

Se deben tener en cuenta dos aspectos, uno legal u otro motivacional, el aspecto legal, es el monto mínimo que se le deberá pagar, en la actualidad es de acuerdo al encuadre de tu actividad, lo normado en el Régimen de Escalas salariales para empleados de comercio 2015, que ronda en \$10.907,61 para Categoría A (Empleada Administrativa) y de \$11.590,13 para Categoría F (Encargado), yo estimo que un sueldo de \$12.500 pesos para el encargado es un sueldo justo.

Emanuel Lombardo

LICENCIATURA EN ADMINISTRACION



ANEXO V: ENTREVISTA AL SEÑOR MARCOS PERIOTTI

(Dueño de un complejo de alquiler de canchas de futbol)

1- De acuerdo a tu experiencia en el mercado, ¿Crees que es un negocio que seguirá creciendo?

Si Emanuel, sostengo y sostuve cuando me inicié en el rubro que es un negocio que está instaurado ya en la Argentina, en sus comienzos con canchas de tierra, luego de pasto, luego de césped muy bien mantenido, se optó en algunos casos por alfombra, en piso de material y por último, el pasto sintético. Es increíble saber y conocer que en la mayoría de los pueblos y ciudades de la provincia de Córdoba, no hay turnos para dar.

2- ¿Cuáles son los gastos aproximados mensuales que tiene el negocio?

Se pueden dividir en diferentes tipos, yo hace dos años que estoy en el negocio y tenes aproximadamente de teléfono 300 pesos por mes, tenes que llamar a proveedores, encargar bebidas, a clientes y otras empresas para hacer coordinaciones.

Tenes gastos de oficina, papeles, tinta, documentación, que ascienden aproximadamente a \$400 por mes.

Emanuel Lombardo

LICENCIATURA EN ADMINISTRACION



Luego tienes costos que van relacionados a la reposición de los materiales, tales como camisetas, pelotas, redes, y demás elementos que sean utilizados por los clientes. Los mismos no son tal elevados, yo calculo según mi experiencia, unos \$350 por mes.

Por último, tienes los gastos de mantenimiento edilicio, como por ejemplo pintura del complejo, los mismos son de aproximadamente \$200 pesos por mes.

Mi mujer es contadora, por lo tanto me ahorro los gastos que eso conlleva, es atendido por sus propios dueños, con lo cual, me ahorro un salario y tengo gastos en publicidad de aproximadamente \$3500 por mes.

Tienes que calcular en total un rango aproximado de entre \$6.000 y \$11.000 mensuales.

3- Marcos, ¿Qué se debe hacer con la competencia?

La competencia es uno de los principales factores que en este mercado pueden llegar a lograr impactar en tus clientes, por lo tanto el objetivo principal de este tipo de empresas es fidelizar al cliente. Y en caso de tener competencia de buen nivel, se debe analizar y tratar de aprovechar ideas o innovaciones que permitan aumentar la imagen y la rentabilidad de la empresa.



ANEXO VI: PRESUPUESTOS PARA LA CONSTRUCCION DE LA OBRA

CORREO ELECTRONICO

DE: stella_2010@hotmail.es

PARA: Emanuel_lombardo@hotmail.com.ar

Estimado, de acuerdo a lo coordinado telefónicamente, te dejo el presupuesto con los principales detalles del trabajo, Mano De Obra y Materiales.

ELEMENTOS

Aberturas \$3000

Inodoro x 1 - \$3000

Griferías combo completo - \$2000

Bidet x 1 - \$750

Bacha x 1 - \$500

Espejo x 1 - \$200

Portajabon x 1 - \$100

Portatoalla x 1 - \$70

SUBTOTAL: \$ 9.620

MATERIALES PARA CONSTRUCCION Y MANO DE OBRA

Cemento (190 Bolsas) - \$17200

Emanuel Lombardo

LICENCIATURA EN ADMINISTRACION



TRABAJO FINAL DE GRADO

Piedra (20m) - \$6000

Arena Gruesa (20m) - \$2400

Mano De Obra En La Construcción De La Plataforma - \$76000

Ladrillo Block (980 Unidades) - \$11000

Viguetas (16 Unidades) - \$3400

Cemento (35 Unidades) - \$3200

Cerámica (15m) - \$1800

Arena (8m) - \$960

Cal (30 Unidades) - \$1075

Maya Sima (3 Unidades) - \$890

Piedra (2m) - \$650

Mano De Obra En La Construcción De La Oficina - \$72000

SUBTOTAL: \$196.575

TOTAL: \$206195

Si tenes alguna duda avísame.

Stella.

Emanuel Lombardo

LICENCIATURA EN ADMINISTRACION



TRABAJO FINAL DE GRADO

ANEXO IX: PRESUPUESTO DE CASA VILCHEZ

CASA VILCHEZ
DE JUAN MANUEL VILCHEZ

Tel.: (0358) 4624586 - San Martín 1250 - 5800 Río Cuarto (Cba).

PRESUPUESTO
DOCUMENTO NO VALIDO COMO FACTURA

FECHA: 12/11/15

Señor: Emanuel Lombardo

Domicilio: _____ Tel: _____

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	IMPORTE
1	Kit de Serrucho Ceyketo P/ op. ua + M.O.	\$12000
8	Replentores	\$10000

ORIGINAL: Papel blanco - DUPLICADO: Color

VALIDEZ DE PRESUPUESTO: _____ TOTAL \$ 22000

Observaciones: _____

Impreso en: INGRAF - Telefax: (0358) 4621061

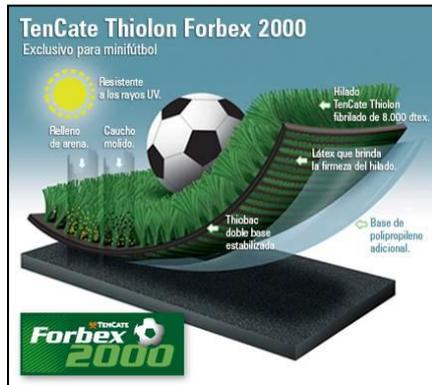
Emanuel Lombardo

LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

ANEXO X: PRESUPUESTO PLANCHA DE PASTO SINTETICO Y ELEMENTOS VARIOS

DE: info@forbex.com

PARA: Emanuel_lombardo@hotmail.com.ar



Le envío el presupuesto y las características técnicas del producto:

Hilado: LSR 8800 DTX, THIOLON con tratamiento U.V. (resistente a la intemperie).

Base: Polipropileno y Action back con tratamiento U.V.(resistente a la intemperie).

Impregnación: Látex sintético SBR (resistente a la intemperie).

Altura total: 52 mm.

Ancho del rollo: 3.70 m.

Total césped sintético, complementos y caucho (10 Kg/m²).... \$ 150.000

Redes Perimetrales por 280m².....\$4760

Redes para dos Arcos de Futbol.... \$340

Tablero electrónico.....: \$3000

Pelotas por 5 unidades: \$3000

Camisetas por 40 unidades Talles Unicos (L)..... \$5000

Mano de Obra en la colocación de los elementos.... \$5000

TOTAL..... \$ 171100

Emanuel Lombardo

LICENCIATURA EN ADMINISTRACION



TRABAJO FINAL DE GRADO

ANEXO XIV: PRESUPUESTO DE SERVICIO DE COBERTURA MÉDICA

Asociación Mutual **SanCor**

X PRESUPUESTO N° 0082-00110104

Fecha de Comprobante: 01/11/2015
Vencimiento: 21/11/2015

C.U.I.T. N°: 30-5908479-8
ING. BRUTOS (C.A.) N° 601-744239-1
REG. P. REND. ACTIVIDADES: 00-07-73

Señores: EMANUEL LOMBARDO
Domicilio: RUTA 158 S/N
Localidad: RIO CUARTO C.R: 5800 Pcia: CORDOBA
Banco: RIO CUARTO
Condiciones de venta: Cortado: [] Cta. Cta.: [] Remito:

LVA.: Consumidor Final
C.U.I.T. N°:
Imp. Sing. Bruto N°:

OCA POSTAL

CANT	FECHA	DESCRIPCION	TOTAL
00	01/11/2015	COBERTURA MEDICA ANTE LESIONES DE CUALQUIER INDOLE - SERVICIO DE EMERGENCIA POR MEDIO DE AMBULANCIA TERCERIZADA CON EQUIPIAMIENTO PARA PRIMEROS AUXILIOS	\$ 1.000,00
Subtotal			\$ 1.000,00

SanCor Salud
L.T.A. 8778
SILVIO A. MORESSI

Fecha de impresión: 01/10/2015 TOTAL: \$ 1.000,00

Emanuel Lombardo

LICENCIATURA EN ADMINISTRACION



ANEXO XV: PRESUPUESTO DE LUZ EPEC

De: *comercial@epec.com.ar*

para: emanuel@hotmail.com.ar



Una cancha de futbol tiene un costado aproximado de \$16.000 anuales, dependiendo del uso nocturno.

Jorge Santesso



Emanuel Lombardo

LICENCIATURA EN ADMINISTRACION



ANEXO XVI: PRESUPUESTO DE GAS ECOGAS



DE: clientescentro@ecogas.com.ar

PARA: Emanuel_lombardo@hotmail.com.ar



Estimado Emanuel:

De acuerdo a lo que vi en las facturas, un complejo de futbol tiene un consumo mensual aproximado de \$500 por mes, es decir \$6.000 por año.

Si necesitas otra ayuda avísame no hay ningún problema.

Silvana.

Operadora.

~~EcoGas~~ - Distribuidora de Gas del Centro S.A

~~EcoGas~~ - Distribuidora de Gas Cuyana S.A.

©2006 - 2015 - Todos los derechos reservados.

Emanuel Lombardo

LICENCIATURA EN ADMINISTRACION



ANEXO XVII: PRESUPUESTO DE AGUA EMOS

DE: emos@riocuarto.gov.ar

PARA: Emanuel_lombardo@hotmail.com.ar

DE: emos@riocuarto.gov.ar

PARA: Emanuel_lombardo@hotmail.com.ar



Los complejos de futbol en Rio Cuarto, están gastando aproximadamente desde 400 pesos los más pequeños y hasta 900 pesos, los complejos más grandes (MENSUALES).

Emanuel Lombardo

LICENCIATURA EN ADMINISTRACION



ANEXO XVIII: PRESUPUESTO DE PUBLICIDAD RADIAL

De: info@lola.fm

Para: Emanuel_lombardo@hotmail.com.ar



Buenas tardes Emanuel, el costo de la publicidad Mensual es de \$ 1.000, te comento que se transmite la misma 5 veces por día, cualquier duda que tengas avisame, no hay problema, estamos para asesorarte y ayudarte.

Mucha suerte!

Gabriela

Emanuel Lombardo

LICENCIATURA EN ADMINISTRACION



TRABAJO FINAL DE GRADO

ANEXO XIX: PRESUPUESTO DE PUBLICIDAD EN DIARIO DE AMPLIA CIRCULACION

De: *publicidadonline@puntal.com.ar*

Para: *emanuel_lombardo@hotmail.com.ar*

PUNTAL.com.ar

Buen Día!!

Emanuel soy Gustavo, te adelanto por este medio los precios de acuerdo a lo que me solicitaste por teléfono.

Tene en cuenta cómo te dije anteriormente que si haces la publicidad de modo permanente durante un año, entras en el sorteo de un 0 km. Cualquier cosa avisame y si necesitas mas asesoramiento llámame.

Publicidad Mensual Básica Sin resaltador		\$450
	TOTAL	\$450

Emanuel Lombardo

LICENCIATURA EN ADMINISTRACION



ANEXO XX: PRESUPUESTO DE PUBLICIDAD TELEVISIVA

DE: canal9riocuarto@hotmail.com

PARA: Emanuel_lombardo@hotmail.com.ar

Estimado Emanuel, Buenas tardes, el costo de inversión en publicidad, es de \$1.900 mensuales, y la duración de la Publicidad será de 8 segundos. La publicidad que hacemos es muy innovadora.

Espero tu confirmación, saludos

Franco



Emanuel Lombardo

LICENCIATURA EN ADMINISTRACION



TRABAJO FINAL DE GRADO

ANEXO XXI: PRESUPUESTO DE BEBIDAS SURTIDAS

L & L		PRESUPUESTO	
BARRAS - BEBIDAS EN CONSIGNACION Laguna Larga 520 Río Cuarto (Cba.)		Fecha <u>02/11/15</u>	
IVA RESPONSABLE INSCRIPTO		CÓDIGO Nº 01 Nº: 0001- 00000061	
C.U.I.T.: 33-71468306-9 / Ing. Brutos Nº: 281224620 I. de Actividad: Noviembre de 2014			
SEÑOR/ES: <u>Emanuel Lombardo</u>			
Domicilio: _____			
IVA	Rsp. Insc. <input type="checkbox"/>	Cliente: _____	
Condiciones de Venta		C.U.I.T. Nº: _____	
CONTADO <input type="checkbox"/> CTA. CTE <input type="checkbox"/>		Ing. Brutos Nº: _____	
		Remito Nº: _____	
CANT.	DESCRIPCIÓN	P. UNIT.	P. TOTAL
-	bebidas surtidas x 50 uni.	-	\$ 1000
Subtotal		Impuesto	Subtotal
		I.V.A. Insc. %	TOTAL S
			\$ 1000
De Juan J. Zurlo - Hipólito Yrigoyen 41 (5973) Laguna Larga - Munc.: 01031 - C.U.I.T.: 20-17101364-0 - Ing. Brutos: 270535509 Impresión: Enero de 2015 - Fecha Vto.: 30 - 06 - 2015 C.A.I.: 35270113553408 C.V.P.: 10000001040110 Orig.: Blanco - Dupl.: Color Emisión Autorizada: del 0001 - 00000001 al 00000100			

Emanuel Lombardo

LICENCIATURA EN ADMINISTRACION



TRABAJO FINAL DE GRADO

ANEXO XXII: REQUISITOS LEGALES

FORMULARIO 600/A

1ª Oficina de Planeamiento San Martín 36 PB; 2ª Defensa Civil (Bomberos) Grado de Riesgo

F. 600/A
FORMULARIO DE INSPECCION DIRECCION DE OBRAS PRIVADAS

MUNICIPALIDAD DE RIO CUARTO
SECRETARIA DE ECONOMIA
DIRECCION GENERAL DE RECURSOS

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



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

1) DATOS DEL CONTRIBUYENTE:

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

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

N		COMERCIAL		CLASIFICACION	GRADO DE MOLESTIA
O	E	INDUSTRIAL	E	RECLAMACION SIN PERMISO AFECTADA PERSONAL OCUPADO FGA. MOTOS/INSISTENCIA FUERZA DE TRABAJO GARDIA DE NOCTURNIDAD CLAMORIOS	
S	E	INSTITUCIONAL	E	CLASIFICACION	
ZONA		CLASIFICACION			
OBSERVACIONES					
					FIRMA Y SELLO

FIRMA DEL CONTRIBUYENTE

3) INFORME

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

de fecha / / se considera que el local es

para los fines solicitados.-
Superficie afectada a la actividad funcionando

APTO
NO APTO

SI
NO

OBSERVACIONES:

Emanuel Lombardo

LICENCIATURA EN ADMINISTRACION



TRABAJO FINAL DE GRADO

FORMULARIO 600/B

F. 600/B FORMULARIO DE INSPECCION DEFENSA CIVIL	MUNICIPALIDAD DE RIO CUARTO SECRETARIA DE ECONOMIA DIRECCION GENERAL DE RECURSOS CONTRIBUCION QUE INCIDE SOBRE EL COMERCIO, LA INDUSTRIA Y LAS EMPRESAS DE SERVICIOS				
<p>DEFENSA CIVIL (BOMBEROS VOLUNTARIOS) SE DEBERÁ DEJAR CONSTANCIA DE LA APTITUD O NO, PARA FUNCIONAR DEL COMERCIO, LA INDUSTRIA O LA EMPRESA DE SERVICIO QUE SOLICITA LA INSPECCION PARA SU POSTERIOR INSCRIPCIÓN EN EL PADRÓN DE CONTRIBUYENTES DE LA CONTRIBUCIÓN QUE INCIDE SOBRE EL COMERCIO, LA INDUSTRIA Y LAS EMPRESAS DE SERVICIOS.</p>					
1) DATOS DEL CONTRIBUYENTE:					
a) N° EXPEDIENTE:					
b) APELLIDO Y NOMBRE O RAZON SOCIAL:					
c) DOMICILIO PARTICULAR:					
d) DOMICILIO ACTIVIDAD:					
	C	S	M	P	PH
e) ACTIVIDADES INSCRIPTAS:					
f) ACTIVIDADES A HABILITAR O ANEXAR:					
2) INFORME DIRECCION GENERAL DE PLANEAMIENTO URBANO SOBRE LAS ACTIVIDADES A HABILITAR ORDENANZA 1082/11 y SUS MODIFICACIONES					
N		COMERCIAL	CLASIFICACION	GRADO DE MOLESTIA	
O	E	INDUSTRIAL	SE FICHA APTURA SE FICHA INSCRIPCIÓN PERSONAL OBTENIDO EDA. MOJAZ. INMULCAB. FUERZA DE TRABAJO GRADOS DE MOLESTIA CLASIFICACION		
		INSTITUCIONAL	CLASIFICACION		
S					
ZONA		CLASIFICACION			
OBSERVACIONES			FIRMA Y SELLO		
<hr/> FIRMA DEL CONTRIBUYENTE					
3) INFORME					
Visto el informe del/los inspector/es actuante/s según ACTA N°:					
de fecha		se considera que el local es			
			APTO	NO APTO	
para los fines solicitados.- Superficie afectada a la actividad			funcionando		
			SI	NO	
OBSERVACIONES:					

Emanuel Lombardo

LICENCIATURA EN ADMINISTRACION



TRABAJO FINAL DE GRADO

FORMULARIO 600/C

F. 600/C FORMULARIO DE INSPECCION DIRECCION DE BROMATOLOGIA E HIGIENE ALIMENTARIA	MUNICIPALIDAD DE RIO CUARTO SECRETARIA DE ECONOMIA DIRECCION GENERAL DE RECURSOS CONTRIBUCION QUE INCIDE SOBRE EL COMERCIO, LA INDUSTRIA Y LAS EMPRESAS DE SERVICIOS																															
<p>DIRECCION DE BROMATOLOGIA E HIGIENE ALIMENTARIA SE DEBERÁ DEJAR CONSTANCIA DE LA APTITUD O NO, PARA FUNCIONAR DEL COMERCIO, LA INDUSTRIA O LA EMPRESA DE SERVICIO QUE SOLICITA LA INSPECCION PARA SU POSTERIOR INSCRIPCION EN EL PADRON DE CONTRIBUYENTES DE LA CONTRIBUCION QUE INCIDE SOBRE EL COMERCIO, LA INDUSTRIA Y LAS EMPRESAS DE SERVICIOS.</p>																																
1) DATOS DEL CONTRIBUYENTE:																																
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 100%;">a) N° EXPEDIENTE:</td> </tr> <tr> <td>b) APELLIDO Y NOMBRE O RAZON SOCIAL:</td> </tr> <tr> <td>c) DOMICILIO PARTICULAR:</td> </tr> <tr> <td>d) DOMICILIO ACTIVIDAD:</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;"> <input type="checkbox"/> C <input type="checkbox"/> S <input type="checkbox"/> M <input type="checkbox"/> P <input type="checkbox"/> PH </td> </tr> <tr> <td>e) ACTIVIDADES INSCRIPTAS:</td> </tr> <tr> <td>f) ACTIVIDADES A HABILITAR O ANEXAR:</td> </tr> </table>			a) N° EXPEDIENTE:	b) APELLIDO Y NOMBRE O RAZON SOCIAL:	c) DOMICILIO PARTICULAR:	d) DOMICILIO ACTIVIDAD:	<input type="checkbox"/> C <input type="checkbox"/> S <input type="checkbox"/> M <input type="checkbox"/> P <input type="checkbox"/> PH	e) ACTIVIDADES INSCRIPTAS:	f) ACTIVIDADES A HABILITAR O ANEXAR:																							
a) N° EXPEDIENTE:																																
b) APELLIDO Y NOMBRE O RAZON SOCIAL:																																
c) DOMICILIO PARTICULAR:																																
d) DOMICILIO ACTIVIDAD:																																
<input type="checkbox"/> C <input type="checkbox"/> S <input type="checkbox"/> M <input type="checkbox"/> P <input type="checkbox"/> PH																																
e) ACTIVIDADES INSCRIPTAS:																																
f) ACTIVIDADES A HABILITAR O ANEXAR:																																
2) INFORME DIRECCION GENERAL DE PLANEAMIENTO URBANO SOBRE LAS ACTIVIDADES A HABILITAR ORDENANZA 1082/11 y SUS MODIFICACIONES																																
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td style="width: 20px; height: 20px;"> </td><td style="width: 20px; height: 20px;">N</td><td style="width: 20px; height: 20px;"> </td></tr> <tr><td style="width: 20px; height: 20px;">O</td><td style="width: 20px; height: 20px;"> </td><td style="width: 20px; height: 20px;">E</td></tr> <tr><td style="width: 20px; height: 20px;"> </td><td style="width: 20px; height: 20px;">S</td><td style="width: 20px; height: 20px;"> </td></tr> </table>		N		O		E		S		<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 60%;">COMERCIAL</td> <td style="width: 20%;">CLASIFICACION</td> <td style="width: 20%;">GRADO DE MOLESTIA</td> </tr> <tr> <td>INDUSTRIAL</td> <td> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; font-size: 8px;"> <tr> <td style="width: 10%;">SE CUL GABITUA</td> <td style="width: 10%;">SE TENDEN AUMENTAR</td> <td style="width: 10%;">PERSONAL CUL TADO</td> <td style="width: 10%;">SE AUMENTAN INSTALACIONES</td> <td style="width: 10%;">ELEGIR CUBIERTA TERRENO</td> <td style="width: 10%;">GRADO DE MOLESTIA</td> <td style="width: 10%;">CLASIFICACION</td> </tr> </table> </td> <td></td> </tr> <tr> <td>INSTITUCIONAL</td> <td>CLASIFICACION</td> <td></td> </tr> <tr> <td>ZONA</td> <td>CLASIFICACION</td> <td></td> </tr> </table>	COMERCIAL	CLASIFICACION	GRADO DE MOLESTIA	INDUSTRIAL	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; font-size: 8px;"> <tr> <td style="width: 10%;">SE CUL GABITUA</td> <td style="width: 10%;">SE TENDEN AUMENTAR</td> <td style="width: 10%;">PERSONAL CUL TADO</td> <td style="width: 10%;">SE AUMENTAN INSTALACIONES</td> <td style="width: 10%;">ELEGIR CUBIERTA TERRENO</td> <td style="width: 10%;">GRADO DE MOLESTIA</td> <td style="width: 10%;">CLASIFICACION</td> </tr> </table>	SE CUL GABITUA	SE TENDEN AUMENTAR	PERSONAL CUL TADO	SE AUMENTAN INSTALACIONES	ELEGIR CUBIERTA TERRENO	GRADO DE MOLESTIA	CLASIFICACION		INSTITUCIONAL	CLASIFICACION		ZONA	CLASIFICACION		<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 70%;">OBSERVACIONES</td> <td style="width: 30%;">FIRMA Y SELLO</td> </tr> </table>	OBSERVACIONES	FIRMA Y SELLO
	N																															
O		E																														
	S																															
COMERCIAL	CLASIFICACION	GRADO DE MOLESTIA																														
INDUSTRIAL	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; font-size: 8px;"> <tr> <td style="width: 10%;">SE CUL GABITUA</td> <td style="width: 10%;">SE TENDEN AUMENTAR</td> <td style="width: 10%;">PERSONAL CUL TADO</td> <td style="width: 10%;">SE AUMENTAN INSTALACIONES</td> <td style="width: 10%;">ELEGIR CUBIERTA TERRENO</td> <td style="width: 10%;">GRADO DE MOLESTIA</td> <td style="width: 10%;">CLASIFICACION</td> </tr> </table>	SE CUL GABITUA	SE TENDEN AUMENTAR	PERSONAL CUL TADO	SE AUMENTAN INSTALACIONES	ELEGIR CUBIERTA TERRENO	GRADO DE MOLESTIA	CLASIFICACION																								
SE CUL GABITUA	SE TENDEN AUMENTAR	PERSONAL CUL TADO	SE AUMENTAN INSTALACIONES	ELEGIR CUBIERTA TERRENO	GRADO DE MOLESTIA	CLASIFICACION																										
INSTITUCIONAL	CLASIFICACION																															
ZONA	CLASIFICACION																															
OBSERVACIONES	FIRMA Y SELLO																															
<p>_____ FIRMA DEL CONTRIBUYENTE</p>																																
3) INFORME																																
Visto el informe del/los inspector/es actuante/s según ACTA N°: <input style="width: 100px;" type="text"/>																																
de fecha <input style="width: 30px;" type="text"/> <input style="width: 30px;" type="text"/> <input style="width: 30px;" type="text"/> se considera que el local es <table border="1" style="display: inline-table; border-collapse: collapse;"><tr><td style="padding: 2px 5px;">APTO</td><td style="padding: 2px 5px;">NO APTO</td></tr></table>			APTO	NO APTO																												
APTO	NO APTO																															
para los fines solicitados.- Superficie afectada a la actividad <input style="width: 30px;" type="text"/> funcionando <table border="1" style="display: inline-table; border-collapse: collapse;"><tr><td style="padding: 2px 5px;">SI</td><td style="padding: 2px 5px;">NO</td></tr></table>			SI	NO																												
SI	NO																															
OBSERVACIONES:																																

Emanuel Lombardo

LICENCIATURA EN ADMINISTRACION



FORMULARIO 349


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

USO CONFORME DE SUELO (Ordenanza Nº 1082/11)

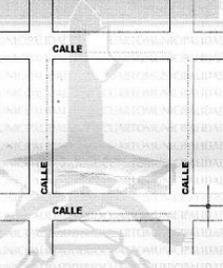
Planilla de Datos Solicitud Nº

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

A) DOMICILIO Y CROQUIS DE UBICACIÓN DE LA ACTIVIDAD

Calle: Nº:

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



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

Comercio Servicio Industria Institucional

Descripción del Rubro:

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

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

D) SUPERFICIE DEL TERRENO: m²

E) SUPERFICIE EDIFICADA: m²

F) SUPERFICIE DESTINADA A LA ACTIVIDAD: m²

G) SUPERFICIE DESTINADA A DEPOSITO: m²

H) ESTACIONAMIENTO PROPIO: Si No

Superficie destinada a Estacionamiento y Playa de Maniobras: m²

I) EQUIPAMIENTO Y POTENCIA INSTALADA

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

Emanuel Lombardo

LICENCIATURA EN ADMINISTRACION



TRABAJO FINAL DE GRADO

FORMULARIO 349

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

Cantidad	Tipo	Descripción

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

Cantidad	Tipo	Descripción

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

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

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

Tipo	Descripción	Tipo de Envase	Cantidades

K) DATOS DEL PROPIETARIO

Nombre o Razón Social:

Domicilio:

Teléfono:

.....
Firma del Propietario

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

Emanuel Lombardo

LICENCIATURA EN ADMINISTRACION



TRABAJO FINAL DE GRADO

ANEXO F-6'' – NCA (USO CONFORME DE SUELO)

		MUNICIPALIDAD DE RIO CUARTO SECRETARIA DE ECONOMIA DIRECCION GENERAL DE RECURSOS											
CONTRIBUCION QUE INCIDE SOBRE EL COMERCIO, LA INDUSTRIA Y LAS EMPRESAS DE SERVICIOS													
SOLICITUD DE TRÁMITE						N° <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 33%;">DIA</td> <td style="width: 33%;">MES</td> <td style="width: 33%;">AÑO</td> </tr> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> </table>		DIA	MES	AÑO			
DIA	MES	AÑO											
TRAMITE		LETRA	NUMERO	SUBNUMERO	SUCURSAL								
APELLIDO Y NOMBRE O RAZON SOCIAL					CUIT								
CODIGO de CALLE	DOMICILIO TRIBUTARIO (PARTICULAR) -	N°	C. POSTAL	PISO	Of. Dep.	TELEFONO							
CODIGO de CALLE	DOMICILIO DE LA ACTIVIDAD - DESCRIPCION	N°	C. POSTAL	PISO	Of. Dep.	TELEFONO							
DENOMINACION COMERCIAL				MAIL PARA CONTACTARSE									
ACTIVIDADES A HABILITAR													
DESCRIPCION de la ACTIVIDAD CONFORME AL CODIGO						CODIGO							
FECHA de INICIO		FECHA de ANEXO, TRASLADO o CAMBIO DE RUBRO			FECHA de BAJA								
CONVENIO MULTILATERAL		SI NO											
NOMENCLATURA		ZONA		COD. de ASESOR		COD. de EMISION							
CANTIDAD de EMPLEADOS		BROMATO LOGIA		RESP. INSC.		MONOTR. IBUTO							
				CATEG.		D.U. N°							

Emanuel Lombardo

LICENCIATURA EN ADMINISTRACION



TRABAJO FINAL DE GRADO

ANEXO F-6'' – NCA (USO CONFORME DE SUELO)

INTEGRANTES de SUC. INDIVISAS y/o SOC. de HECHO		
APELLIDO y NOMBRE	DOMICILIO PARTICULAR	D.N.I.

NOMENCLATURA CATASTRAL	PROP. Del INMUEBLE	Vº Bº CAT. INMOBILIARIO

OBSERVACIONES

El que suscribe,

En su carácter de de la razón social o comercial afirma que los datos consignados en esta declaración son correctos y completos, habiendo confeccionado la misma sin omitir ni falsear dato alguno que debe contener fiel expresión de la verdad, quedando notificado que debe comunicar cualquier cambio de situación que pueda originar, cambiar o extinguir hechos gravados, también se comunicarán transferencias, transformación, cambio de nombre, domicilio, rubro, aunque ello no implique una modificación del Hecho Imponible, de acuerdo al art. 90 del C.T.M. vigente.
DENTRO DE LOS QUINCE (15) DIAS DE PRODUCIDO EL MISMO.

FIRMAS DEL / LOS SOLICITANTES	Certifico que la/s firma/s registrada/s en el presente formulario fue/ron puesta/s ante mí, DOY FE

Emanuel Lombardo

LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

ANEXO XXIII: NOTICIA DE DIARIO LA NACION

COMUNIDAD DE **negocios** NEGOCIOS FIN

Domingo 03 de agosto de 2014 | Publicado en edición impresa [Ver página en pdf](#)

Economía real

Tras el Mundial, las canchas de fútbol cinco convierten en negocio la pasión por el fútbol

La demanda en los predios se mantiene; el costo para equipos de cinco jugadores por bando asciende a \$ 550, mientras que para ocho, por la noche y con luz artificial, llega hasta \$ 1000

Comentá 0 Facebook 12 Twitter 10 + A⁺ A⁻



Alquilar una cancha puede costar hasta \$ 370 por hora. Foto: Archivo

Después de la final y del regreso de la selección argentina se apagaron el fervor mundialista y el clima festivo pese al sueño frustrado. Tras un período de identidad nacionalista exacerbada, quedó lo natural: el fanatismo por el fútbol, que llena de "picaditos" los espacios verdes de la ciudad y foguea el negocio de las canchas alfombradas de césped sintético. La novedad es que la pasión por este deporte ya no es puramente masculina y las jugadoras ganan un espacio creciente.

Compañeros de trabajo, amigos de amigos, conocidos y desconocidos comparten partidos sin himnos ni hinchadas, donde todo gira en torno de la pelota. En estas canchas, que enfrentan cinco contra cinco, equipos de ocho, y de hasta 11, los grupos se autoconvocan cualquier día de la semana a intentar gambetas sobre las superficies que emulan potreros barriales.

En algunos fútbol 5, el entusiasmo por el Mundial, que vació los predios en las horas clave de los partidos, elevó la ocupación los días posteriores. Empapados de fútbol a través de la pantalla, pocos resistieron la tentación de calzarse los botines de taponos bajos y salir a la cancha.

El modelo de negocio, sin embargo, no depende únicamente de los llamados ocasionales ni de la ocupación que suele concentrarse en horas de la tarde (tanto, que desde las seis de la tarde las tarifas se encarecen entre 40 y 65%). Para darle una mayor previsibilidad, y explotar los espacios en las horas ociosas, las canchas albergan escuelas de fútbol de terceros, hockey, clases de educación física de colegios, o se adaptan a la necesidad de la demanda (siempre que sea "amigable" con la superficie).

"Acá vienen los chicos de un colegio de la zona. Eso ayuda a tener plena ocupación todo el día, porque se cubren las horas de la franja de la mañana, que es la que menos se alquila", cuenta Héctor Galván, encargado de Justo Fútbol 5, de Villa Crespo. Allí también se organizan torneos de fútbol masculino y femenino los fines de semana. Aunque depende de los organizadores externos, "tiene un rebote en la semana, porque vienen a entrenar los grupos que juegan sábados y domingos. Incluso las chicas, que también sacan abono [mensual]", amplía Galván. Pero las canchas también sirven para desarrollar otras actividades. "Complementamos el negocio con actividades no tradicionales -cuenta-, por ejemplo, una escuela de arquería los martes y jueves; y también han venido a filmar algunos programas de televisión."

Emanuel Lombardo

LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

ANEXO XXIV: CENSO PROVINCIAL DE POBLACION 2008

En el Municipio de Río Cuarto el Índice de Masculinidad es de 92 hombres por cada 100 mujeres; dando cuenta de una población feminizada. Si se observa el IM por grupo quinquenal de edades, se puede apreciar que para el primer grupo de 0 a 4 años tenemos un IM de 104, mientras que para el grupo de 80 a más el IM es prácticamente de 49 hombres por cada 100 mujeres.

Desde el primer grupo etario, el predominio de los hombres decrece de manera más o menos uniforme, hasta llegar al grupo de 30 a 34 años de edad, cuando la relación de masculinidad se acerca a 100. A partir de los 35 a 40 años de edad comienza un claro predominio femenino, que se incrementa hasta llegar al grupo poblacional de mayor edad (IM de 80 a más años de edad = 48,69).

Tabla 2. Departamento de Río Cuarto. Población por sexo y grupos de edades quinquenales e Índice de Masculinidad. Año 2008.

Grupo Etario	sexo		Total	IM
	Hombres	Mujeres		
Total	75.834	82.422	158.256	92,01
0 – 4	6.175	5.917	12.092	104,38
5 – 9	5.977	5.828	11.805	102,58
10 – 14	6.213	5.944	12.157	104,53
15 – 19	6.610	6.517	13.127	101,43
20 – 24	6.552	6.772	13.324	96,75
25 – 29	6.535	6.739	13.274	96,97
30 – 34	5.570	5.572	11.142	99,98
35 – 39	4.786	5.130	9.916	93,29
40 – 44	4.495	4.881	9.356	92,47
45 – 49	4.275	4.772	9.047	89,59
50 – 54	4.001	4.508	8.507	88,79
55 – 59	3.799	4.235	8.034	89,70
60 – 64	3.203	3.876	7.079	82,64
65 – 69	2.534	3.250	5.784	77,97
70 – 74	1.965	2.790	4.755	70,43
75 – 79	1.582	2.464	4.026	63,39
80 a más	1.582	3.249	4.831	48,69

Fuente: Censo Provincial de Población 2008 – Dir. Estad. Socio-demográficas
Dirección General de Estadística y Censos

ANEXO XXV: NOTICIA DE DIARIO LA NACION

LA NACION | Inflación y precios | SEGUR

Prevén para 2016 un leve crecimiento, con mayor inflación

Los analistas creen que la cercanía de las elecciones mejora las perspectivas del PBI, pero temen por los precios

SEGUR | Martín Kimerghiser | LA NACION | MIÉRCOLES 17 DE JUNIO DE 2015

80
 95

La cercanía de las elecciones presidenciales de octubre permite anticipar una leve mejora en el nivel de actividad, que este año terminaría con una leve recesión de -0,6% y el próximo registraría un suave crecimiento del 1 por ciento.

Sin embargo, la inflación seguirá en niveles bastante altos, de 28,7%, este año. El próximo estará algunos peldaños más altos, entre 32 y 45 por ciento, según los pronósticos de consultoras y bancos relevados en el informe LatinFocus Consensus Forecast difundido ayer.

El reporte, titulado "Las perspectivas mejoran", indica que "los recientes datos económicos sugieren que la estancada actividad económica argentina finalmente se está tomando un respiro en el segundo trimestre; en abril, la producción industrial registró la más leve baja en nueve meses y la confianza del consumidor su mayor suba en tres años en mayo", según el índice de la Universidad Di Tella.

"La reciente mejora en el sentimiento de la gente refleja el deseo de que las elecciones presidenciales de octubre traigan un cambio importante a nivel económico", se expresó. Los panelistas consultados por LatinFocus "esperan que el nuevo gobierno implemente políticas económicas más ortodoxas luego de la elección de octubre y, debido a la recuperación gradual del precio de las materias primas" han mejorado sus pronósticos en materia de actividad económica local.

En los equipos económicos de los principales precandidatos presidenciales se reconoce que el año próximo será duro y que habrá que implementar medidas que nadie difundirá hasta ganar.

En cuanto a los índices no oficiales, el promedio de los consultados por LatinFocus cree que el PBI caerá 0,6% este año y subirá 1% el próximo; en el detalle, aparecen grandes contrastes: para este año, el banco Nomura afirmó que la economía caerá el 3%, el estudio Espert, -2,1; Ferreres, -1,6%; Econométrica, -1,3% y tanto Citigroup como Itatú, -1 por ciento. Del otro lado se ubica el estudio Bein, con un alza de 1,5%.

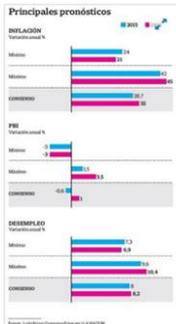
Para el año próximo, hay dos firmas que anticiparon una recesión: el Citi con el -3% y Capital Economics con -1%, mientras que Abecob apenas calculó un 0%; los números más positivos correspondieron al banco JP Morgan y la consultora Elypsis, con el 3,5 por ciento.

En cuanto a la inflación, también los promedios escondieron profundas disparidades, ya que para 2015 (con un consenso del 28,7%), Nomura calculó una suba del 42% y Capital Economics del 37,5%, mientras que en la otra punta se ubicaron el estudio Bein, con el 24%, y Elypsis, con el 23,5%. En su propio informe, Eduardo Levy Yeyati, director de Elypsis, expresó que "la inflación en baja es en gran medida la contracara del atraso cambiario y tarifario, y aumenta el desafío del próximo gobierno para mostrar avances en este frente sin recurrir a estas dos anclas". Por su parte, Luciano Cohan, economista jefe de la consultora señaló: "La inflación se encuentra contenida, en niveles por debajo del 2% mensual, por lo que revisamos nuestro pronóstico al 25%, tanto para fin de año como para el promedio de todo 2015".

Sin embargo, la mayoría de los analistas ubicó la suba de precios en torno del 40 por ciento para el año que viene: el Citigroup cree que será del 45%; Nomura, del 40%; FIEL, 39%; Bank of America, 38,3%; Ferreres, 35% y Empiría, 35%. En el otro extremo se ubicó el Deutsche Bank con el 21,1 por ciento.

En su último informe, el banco alemán recomendó a los inversores permanecer "largos" en los Böden 15 y cambiar de los Bonar 17 a los Global 17, advirtiendo, además, que "se restauró algún premio en la tasa de interés que refleja la incertidumbre por las elecciones parás, los desafíos poselectorales y las dificultades en particular para alcanzar un acuerdo con los holdouts". La entidad dijo que hay muy poca diferencia en las encuestas entre "la moderada continuidad [representada por Daniel Scioli] y el cambio sin ambigüedades [representado por Mauricio Macri]".

Hacia adelante, advirtió, "controlar la inflación en medio de un creciente financiamiento del Banco Central seguirá siendo un desafío, pese a los duros controles sobre el comercio y el capital. Sin embargo, aclaró, "la inmediatez de la elección presidencial parece ser un gran factor de estabilización: las reservas internacionales acumuladas en los últimos meses compran el tiempo necesario hasta octubre, pero no necesariamente previenen los riesgos asociados con la fragilidad económica y social; en particular, si las perspectivas de continuidad política aumentan con el tiempo".



Más notas para entender este tema

Vuelve el humor en sketches

Un género con historia

Pese a que ya está en 5 m, Jorge Capitanich dice que el dólar blue es "legal y marginal"

ANEXO XXVI: NOTICIA DE PAGINA WEB

Inflación Congreso: 27,9% anual

Los privados registraron un aumento de precios del 1,53% para junio. Hoy se publican los datos del Indec



1 de 2

Diputados de la oposición revelaron que la tasa de inflación medida por el promedio de las consultoras privadas para junio pasado arrojó un aumento de 1,53%, a tono con lo anticipado por la [Dirección de Estadística de la Ciudad de Buenos Aires](#).

La diputada Patricia Bullrich (Unión PRO) destacó que la inflación es "el impuesto encubierto más brutal que tiene hoy la República Argentina", al tiempo que calculó que el Índice de Precios al Consumidor (IPC) oficial que mañana dará a conocer el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos "seguramente será de casi la mitad de lo que es la inflación real".

Sin embargo, admitió que la medición privada dio menos que el mes pasado —fue del 2% y estimó que el **descenso puede obedecer a "estabilidad del tipo de cambio"** y a la demora en el cierre de los acuerdos salariales en paritarias.

PARA JULIO SE ESPERA UN AUMENTO POR LA ESTACIONALIDAD DEL TURISMO DE INVIERNO

Para el corriente mes, por el contrario, se espera un leve repunte por el efecto estacional de la suba de los servicios vinculados con el turismo de invierno, más el efecto del repunte del tipo de cambio libre y la aceleración de la emisión por parte del Banco Central.

En la conferencia de prensa estuvieron presentes también los diputados nacionales Federico Sturzenegger (PRO), Roberto Pradines (partido Demócrata - Mendoza), Carlos Brown (FE-Buenos Aires) y Patricia de Ferrari (UCR- Córdoba).

De Ferrari destacó que "a la Argentina ya la empiezan a castigar a nivel internacional con la manipulación de los números del Gobierno. Lo que ha ocurrido en la Organización Mundial de Comercio y los datos del [Observatorio de la UCA](#), que estableció un 28,5% de pobreza, hablan claramente del fracaso de la política económica".

Emanuel Lombardo

LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

**AUTORIZACIÓN PARA PUBLICAR Y DIFUNDIR****TESIS DE POSGRADO O GRADO****A LA UNIVERIDAD SIGLO 21**

Por la presente, autorizo a la Universidad Siglo21 a difundir en su página web o bien a través de su campus virtual mi trabajo de Tesis según los datos que detallo a continuación, a los fines que la misma pueda ser leída por los visitantes de dicha página web y/o el cuerpo docente y/o alumnos de la Institución:

Autor-tesista	Lombardo, Emanuel
DNI	33.656.742
Título y subtítulo	Trabajo Final de Grado Fútbol "5" – Una Alternativa de Negocio Rentable
Correo electrónico	Emanuel_lombardo@hotmail.com.ar
Unidad Académica	Universidad Siglo 21
Datos de edición:	Rio Cuarto – Cordoba – Argentina Lombardo, Emanuel 10 de Diciembre de 2015

Emanuel Lombardo

LICENCIATURA EN ADMINISTRACION



TRABAJO FINAL DE GRADO

Otorgo expreso consentimiento para que la copia electrónica de mi Tesis sea publicada en la página web y/o el campus virtual de la Universidad Siglo 21 según el siguiente detalle:

Texto completo de toda la Tesis	SI
Publicación parcial	-----

Otorgo expreso consentimiento para que la versión electrónica de este libro sea publicada en la en la página web y/o el campus virtual de la Universidad Siglo 21.

Lugar y fecha: Rio Cuarto - Córdoba - Argentina. 10 De Diciembre de 2015

Firma

Aclaración

Esta Secretaría/Departamento de Posgrado de la Unidad Académica: _____
_____ certifica que la tesis adjunta es la aprobada y registrada en esta dependencia.

Firma

Aclaración

Sello de la Secretaría/Departamento de Posgrado

Emanuel Lombardo

LICENCIATURA EN ADMINISTRACION