

UNIVERSIDAD EMPRESARIAL SIGLO 21



TFG CONTADOR PÚBLICO

Formulación y Evaluación de un
proyecto de inversión para la instalación
de una pileta de natación en la localidad
de Las Higueras

Autor: Bustos, Juliana

DNI: 33.264.479

Legajo N°: CPB03551

Tutores: González, Eduardo. Novoa, Manuel.

Carrera: Contador Público

Río Cuarto, 13 de Abril 2017

Agradecimientos

Quisiera expresar mi más profunda y sincera gratitud a todas aquellas personas que con su ayuda han colaborado a la realización del presente trabajo. En especial al Lic. Eduardo González, profesor del Seminario presencial y tutor virtual, por su seguimiento y supervisión continúa, pero sobre todo por la motivación y el apoyo recibido a lo largo de este proceso.

Del mismo modo, darle las gracias a mi tutor Eduardo Novoa, que con su orientación y conocimientos aportados, ayudaron a mejorar mi proyecto.

También quiero reconocer a todos los profesores que fueron parte de mi formación profesional a lo largo de la carrera, especialmente y con mucho cariño, a la Contadora Débora Torres.

Finalmente, mi mayor agradecimiento va dirigido a mi familia, que me apoyó durante toda la etapa universitaria, convirtiéndose en un pilar fundamental para llegar al final de la misma.

A todos ellos, muchas gracias.

Resumen

El presente proyecto fue realizado en calidad de Trabajo Final de Grado de la carrera Contador Público, donde se realiza la formulación y evaluación de un proyecto de inversión que propone instalar una pileta de natación en la localidad de Las Higueras, provincia de Córdoba.

Para cumplir con dicho objetivo se desarrollaron y analizaron cinco viabilidades, consideradas fundamentales a la hora de llevar a cabo la evaluación de un proyecto: organizacional, comercial, técnica, legal, y financiera.

Para demostrar su factibilidad, se utilizaron conocimientos obtenidos en cada materia cursada a lo largo de la carrera y se aplicaron diferentes métodos de análisis y evaluación de factores, tales como las cinco fuerzas de Porter, la matriz FODA, el método de valor actual neto, la tasa interna de retorno, el período de recupero, el índice de rentabilidad y el análisis de escenarios.

Finalmente, teniendo en cuenta los diferentes estudios efectuados y los resultados que éstos arrojaron, se determinará la implementación o no del proyecto en cuestión.

Palabras Clave:

- Pileta
- Natación
- Viabilidades.

Abstract

The following thesis was conducted as part of the final project of the Public Accountant undergraduate program, where the formulation and evaluation of a project of inversion is carried out in order to build a swimming pool in Las Higueras town, in the province of Cordoba.

Organizational, commercial, technical, legal and financial viabilities, which are considered vital to evaluate the final project, were developed and analyzed to accomplish this objective.

In order to demonstrate its feasibility, contents studied in each subject during the course of studies in Accountancy were used, and different analysis and evaluation methods were applied such as Porter's five forces, SWOT analysis, the net present value method, the internal rate of return, the payback, the profitability rate and the analysis of scenarios.

Finally, the different studies and results obtained in this study will be taken into consideration to determine the implementation of the present project.

Key words:

- Swimming pool
- Swimming
- Viability

ÍNDICE

Agradecimientos	1
Resumen.....	2
Abstract	3
Planteamiento Del Problema.....	9
Introducción	9
Justificación.....	11
Objetivos	13
General.....	13
Específicos.....	13
Marco Teórico.....	14
Proyecto De Inversión.....	14
1. Viabilidad Organizacional-Administrativa	16
2. Viabilidad Comercial O De Mercado.....	16
3. Viabilidad Técnica	17
4. Viabilidad Legal	18
5. Viabilidad Financiera	23
Flujo de caja de la inversión.....	24
Valor de desecho.....	26
Valor Actual Neto.....	27

Tasa Interna de Retorno.....	28
Tasa Interna de Retorno (TIR) versus Valor Actual Neto (VAN).....	29
Período de recupero.	30
Período de recupero descontado.	31
El modelo CAPM.	31
Análisis de escenarios.....	32
Piletas De Natación	33
Marco Metodológico.....	35
Estudio Comercial O De Mercado	37
Estudio Técnico.....	42
Estudio Legal.....	43
Estudio Financiero.....	43
Análisis De Viabilidades.....	45
Estudio Organizacional	45
Descripción de la empresa.	45
Organigrama.	51
Requerimiento de personal.	53
Estudio Comercial O De Mercado	56
Beneficios de la natación.	56
Localización.....	56

Estructura de mercado.	58
Características del consumidor.	58
Demanda del servicio.	59
Análisis de las encuestas.	66
La competencia.	70
Proveedores de insumos.	72
Comercialización.	72
Costos de publicidad.	74
FODA.	75
Conclusión de la viabilidad comercial.	76
Viabilidad Legal.	77
Personería Jurídica.	77
Inscripción de la sociedad.	77
Inscripción del local comercial.	79
Marco regulatorio.	81
Gravámenes.	81
Conclusión de la viabilidad legal.	88
Estudio Técnico.	89
Determinación del tamaño.	89
Localización.	91

Ingeniería del proyecto.	93
Conclusión de la viabilidad técnica.	103
Viabilidad Financiera	104
Inversión inicial.	105
Costos fijos erogables.	106
Costos fijos no erogables.	107
Costos variables.	107
Ingresos por ventas.	108
Flujo de Caja.....	110
Determinación de la tasa de descuento.	111
Índices de rentabilidad.	112
Análisis de Riesgo.	112
Conclusión viabilidad financiera.	114
Conclusiones Finales	116
Recomendaciones	118
Glosario	120
Bibliografía	125
Libros	125
Legislación	126
Artículos Periodísticos	126

Documentos de Sitios Web	127
Anexos	129
ANEXO 1: Ley 27. 264. Programa De Recuperación Productiva.	129
ANEXO 2: Salarios Básicos Del CCT 703/14 (Personal De Natatorios).....	131
ANEXO 3: Formulario De Encuesta A Potenciales Clientes De La Pileta De Natación.	133
ANEXO 4: Ordenanza 53/05 Municipalidad De Las Higueras	138
ANEXO 5: Plano Anexo II Del Art. 56° Del Código De Urbanización, Planificación.....	140
ANEXO 6: Detalle De Las Inversiones En Infraestructura	141

Planteamiento Del Problema

Introducción

Al momento de tomar decisiones es necesario analizar múltiples variables que afectan, en mayor o menor medida, los resultados obtenidos. Lejos de dejarlas al libre accionar, hay que definir sus parámetros aceptables y óptimos para la decisión a tomar.

Como sostiene Sapag Chain, si se desea evaluar un proyecto destinado, por ejemplo, a cubrir un vacío en el mercado, es imprescindible que se estudie para conocer su grado de conveniencia, asegurando que el plan resuelva una necesidad humana de forma eficiente, segura y rentable. La evaluación de proyectos surge de la idea de valerse de un método racional que permita cuantificar las ventajas y desventajas que implica asignar recursos escasos y de uso optativo a una determinada iniciativa, la cual, necesariamente, deberá estar al servicio de la sociedad y del hombre que en ella vive (Sapag Chain & Sapag Chain, 2008).

Cuando se planifica la asignación de recursos en nuevos proyectos, se hace ineludible examinar las oportunidades, amenazas, fortalezas y debilidades que tiene dicho emprendimiento en el entorno donde se planea insertar. De esta forma se profundiza el estudio previo, buscando detectar y resaltar los aspectos positivos, así como minimizar el efecto que pudieran producir los aspectos negativos en el destino final del proyecto.

En el presente trabajo se desarrolla un estudio sobre la factibilidad económica-financiera de la instalación de una pileta de natación en la localidad de Las Higueras, situada en el departamento Río Cuarto, provincia de Córdoba, realizando un análisis

pormenorizado de todos los elementos y variables que pueden influir en el establecimiento de la misma.

Es importante destacar que, como contadores, es fundamental ofrecer un asesoramiento previo, objetivo y profesional. Además, en un entorno tan fluctuante en el plano económico, social y político como el que ha caracterizado históricamente a la República Argentina y que actualmente atraviesa este país, es necesario el aporte de información útil para minimizar el riesgo y la incertidumbre de los potenciales inversores.

Justificación

En los últimos años el mundo se ha caracterizado por cambios sociales y culturales, definidos como “la sociedad del bienestar”, donde conceptos como el equilibrio a nivel físico, psicológico, social, profesional y humano se encuentran muy presentes en el día a día.

Como parte del creciente interés por la salud, se observa un incremento en la demanda de las actividades que ofrece la natación. Todo indica que existe mucho potencial de crecimiento futuro.

Dicho deporte puede ser practicado por la mayoría de las personas. Su principal ventaja es que dentro del agua, el impacto sobre las distintas partes del cuerpo se reduce, minimizando la exigencia en huesos y articulaciones. El riesgo de lesiones es muy bajo.

A su vez, hay diferentes formas de practicar la natación y se adapta a las necesidades individuales de cada persona. Algunas de sus bondades terapéuticas son: ayudar a corregir desviaciones de la columna vertebral (hiperlordosis, hipersifosis, escoliosis, hernias discales, etc.), tratar enfermedades cardíacas y circulatorias, y beneficiar a las personas con cuadros de artrosis, artritis y obesidad.

Hacer ejercicios en el agua permite una libertad de movimientos que no da el trabajo en seco. Este medio permite realizar ejercicios y posturas que no se pueden lograr fuera de ella.

Entre sus múltiples beneficios, se destacan:

* Aumenta la resistencia cardiopulmonar.

- * Estimula la circulación sanguínea.
- * Ayuda a mantener una presión arterial estable.
- * Reduce el riesgo de enfermedades cardiovasculares.
- * Ayuda a desarrollar y fortalecer la mayor parte de grupos musculares (más de dos tercios de todos los músculos de nuestro cuerpo).
- * Fortalece los tejidos articulares previniendo posibles lesiones.
- * Facilita la eliminación de secreciones bronquiales.
- * Mejora la postura corporal y desarrolla la flexibilidad.
- * Alivia tensiones y genera estados de ánimo positivos.
- * Ayuda a mejorar estados de ansiedad y aliviar síntomas de depresión.
- * Relaja la excesiva tonicidad muscular de la tarea diaria.

Ahora bien, un proyecto de inversión es la formalización de una idea de negocio que tiene por objeto encontrar una solución inteligente al planteamiento de un problema, el cual tiende a resolver una necesidad humana. Lo que se pretende lograr con este trabajo, es dar solución a una carencia suscitada en la localidad de Las Higueras: no contar con una pileta de natación.

Para ello, se desarrolla un estudio sobre la viabilidad económica y financiera de este proyecto, de modo tal que los habitantes de esta localidad no deban viajar a la ciudad de Río Cuarto, situada a unos 8kms para concurrir a una.

Objetivos

General.

Determinar la factibilidad económico-financiera para llevar a cabo la instalación de una pileta de natación en la localidad de Las Higueras.

Específicos.

1. Identificar el entorno de mercado. Evaluar tanto la oferta como la demanda.
2. Determinar los efectos de factores legales y reglamentarios aplicables al proyecto.
3. Identificar los costos intervinientes en el proyecto.
4. Cuantificar el monto de la inversión requerida.

Marco Teórico

Proyecto De Inversión

Baca Urbina entiende que un proyecto se puede describir como un plan que, si se le asigna determinado monto de capital y se le proporcionan insumos de varios tipos, podrá producir un bien o servicio, útil al ser humano o a la sociedad en general (Baca Urbina, 2006).

Por su parte, Sapag Chain establece que un proyecto es, ni más ni menos, que la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema tendiente a resolver, entre tantos, una necesidad humana (Sapag Chain & Sapag Chain, 2008).

A su vez, este último autor clasifica los proyectos según el objeto de inversión, determinando que éstos se realizan para evaluar:

- a) La creación de un negocio nuevo.
- b) La remodelación o modernización de un negocio existente que puede ser de externalización, internalización, reemplazo, ampliación o abandono.

Por otro lado, se pueden reconocer cuatro etapas básicas de un proyecto de inversión:

- 1) Idea: consiste en plantear problemas en el mercado y las soluciones que se proponen para resolverlos, mediante proyectos de inversión.

- 2) Pre Inversión: se sub divide en tres estudios de viabilidad:

i. Perfil: se evalúa si hay alguna justificación para abandonar el proyecto antes de comenzar.

ii. Pre factibilidad: lo principal es la investigación y la búsqueda de información para saber más acerca de las variables referidas al mercado, técnicas de producción o capacidad financiera de los diferentes inversionistas. Su resultado derivará en profundizar la investigación, postergarla o abandonarla definitivamente.

iii. Factibilidad: se persigue disminuir los riesgos de la decisión minimizando la incertidumbre que rodea al proyecto. A su vez, al ser el último paso de la pre inversión, se lleva a cabo la aprobación final del proyecto.

3) Inversión: es la etapa en la que se asignan los recursos para la inversión que se planteó anteriormente.

4) Operación: el plan ya está en marcha y se debe programar cómo hacer para que continúe durante el tiempo planeado, y genere los resultados que se efectuaron en el análisis de evaluación y formulación.

Ahora bien, para comenzar su formulación y evaluación, Sapag Chain establece que es necesario analizar el impacto de algunas variables y evaluar diferentes viabilidades. El autor numera las siguientes factibilidades a tener en cuenta a la hora de "lanzarse" al mercado:

1. Viabilidad Organizacional-Administrativa

2. Viabilidad Comercial o de Mercado

3. Viabilidad Técnica.

4. Viabilidad Legal.

5. Viabilidad Financiera (Sapag Chain, 2007)

1. Viabilidad Organizacional-Administrativa

El estudio organizacional constituye una de las funciones administrativas más importantes, ya que en él se proyecta un futuro y se seleccionan los medios para lograrlo; por lo que se asocia a egresos de inversión y costos de operación, que resultan necesarios para determinar la rentabilidad del proyecto.

Resulta fundamental conocer tal estructura, para poder precisar las características de cada puesto de trabajo, las necesidades del personal calificado para la gestión y responsabilidades en cada puesto, como así también los requerimientos necesarios de inversión en obras físicas, el equipamiento para su operación y otros que resulten necesarios para ejecutar el proyecto (Sapag Chain & Sapag Chain, 2008).

2. Viabilidad Comercial O De Mercado

Lo que persigue el estudio de mercado es la ratificación de la existencia de una necesidad insatisfecha, o la posibilidad de brindar un mejor servicio del que ofrecen los productos existentes, la determinación de la cantidad de bienes o servicios provenientes de una nueva unidad de producción que la comunidad estaría dispuesta a adquirir a determinados precios, conocer cuáles son los medios que se emplean para hacer llegar los bienes y servicios a los usuarios, y dar una idea al inversionista del riesgo que su producto corre de ser o no aceptado.

Además, se lo considera crucial debido a que en la mayoría de los proyectos, determina los ingresos o beneficios del mismo. Es decir, que un erróneo análisis podría sobre o subestimar la generación de entradas, lo que determinará que el valor del proyecto no sea el correcto, y la dilapidación de recursos.

Esta viabilidad puede ser analizada por cualquier tipo de empresa, ya sea grande, mediana o pequeña y de cualquier rubro. Su objetivo general consiste en la evaluación del servicio en relación al mercado, la determinación y cuantificación de la demanda y la oferta, el análisis de los precios, el estudio de la comercialización, y la verificación de la posibilidad real de penetración del producto en un mercado determinado (Baca Urbina, 2006).

3. Viabilidad Técnica

En este estudio entran en juego cuestiones externas a la empresa. Hace referencia a la posibilidad de prestar el servicio, si la tecnología lo permite, si hay disponibilidad de elementos para la prestación del mismo y si hay facilidad para conseguirlos. Los factores fundamentales son: proveedores, industrias y estado (Sapag Chain, 2007).

A su vez, para esta área del proyecto el autor identifica 3 sub divisiones:

1) Ingeniería del proyecto: el estudio de la ingeniería del proyecto determinará la función de producción que optimice la cantidad de recursos requeridos para la efectiva construcción del negocio. Para ello, se analizarán las diferentes opciones en que se pueden combinar los factores de producción, cuantificando y proyectando a futuro los costos e ingresos operativos, como así también las inversiones de capital

correspondientes a cada alternativa de producción. De ello derivará la cantidad de equipamiento, personal y obras físicas que necesitará el proyecto.

2) Determinación del tamaño: se analizan variables como localización, demanda, disponibilidad de materia prima y mano de obra, plan estratégico, entre otras.

3) Decisiones de localización: se dice que la decisión del lugar físico del negocio puede determinar el éxito o el fracaso del mismo.

4. Viabilidad Legal

Es importante tener presente que ningún proyecto, por más conveniente o rentable que resulte, podrá ser efectivamente llevado a cabo si no se adapta al marco legal en su totalidad. Por lo tanto, se deberá analizar y tomar conocimiento del cuerpo normativo que rige la acción del proyecto, tanto en su etapa de inicio como también en la posterior implementación y ejecución. Este cuerpo normativo se refiere a las variables legales que afectan a los proyectos de diferentes maneras, dependiendo del bien o servicio que se ofrezca, y también variables fiscales, donde ambas condicionan el funcionamiento y rentabilidad del emprendimiento (Sapag Chain & Sapag Chain, 2008).

I. Dentro de las leyes tributarias, los impuestos a tener en cuenta serán:

1. A nivel Nacional:

a. Impuesto a las Ganancias: grava los rendimientos, rentas beneficios o enriquecimientos obtenidos por personas de existencia visible o ideal. Según el artículo 69, inciso a) de la ley 20.628, la alícuota aplicable será del 35% para sociedades, sobre una base imponible constituida por el resultado antes de impuestos, sobre bases fiscales.

Resulta importante tener en cuenta que, la contabilidad no necesariamente tiene los mismos criterios que el fisco para la determinación de los resultados, y a la hora de llevar a cabo el análisis del proyecto, debe atenderse a la normativa fiscal. (Errepar, 2015).

b. Impuesto al Valor Agregado (IVA): aquel que grava las obras, locaciones y prestaciones de servicios realizadas en el territorio de la Nación. La alícuota general es del 21%, existiendo también una incrementada del 27%, y una reducida del 10,5%, para determinadas actividades (Errepar, 2015).

c. Impuesto a los Bienes Personales: el art 25.1 de la ley 23.966 establece que el gravamen correspondiente a las acciones o participaciones en el capital de las sociedades regidas por la ley 19.550 de sociedades comerciales, cuyos titulares sean personas físicas y/o sucesiones indivisas domiciliadas en el país o en el exterior, y/o sociedades o cualquier otro tipo de persona de existencia ideal domiciliada en el exterior, será liquidado e ingresado por las sociedades regidas por esa ley, en carácter de responsables sustitutos. La alícuota a ingresar será del 0,50% para el período fiscal 2017, y 0,25%, a partir del 2018 y siguientes, sobre el valor determinado, y en carácter de responsables sustitutos(Errepar, 2015).

d. Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta: aquel que recae sobre la base de los activos resultantes al cierre del ejercicio fiscal, con una alícuota establecida del 1% sobre la base imponible del gravamen determinado (Errepar, 2015).

e. Impuesto sobre los créditos y débitos en las transacciones bancarias: la ley 25.413, denominada "Ley de competitividad", establece un impuesto a: los créditos y débitos efectuados en cuentas abiertas en las entidades regidas por la Ley de Entidades

Financieras; las operatorias que efectúen las entidades mencionadas anteriormente, en las que sus ordenantes o beneficiarios no utilicen las cuentas indicadas en el mismo, cualquiera sea la denominación que se otorgue a la operación, los mecanismos empleados para llevarla a cabo y su instrumentación jurídica; todos los movimientos de fondos, propios o de terceros, aún en efectivo, que cualquier persona, incluidas las comprendidas en la Ley de Entidades Financieras, efectúe por cuenta propia o por cuenta y/o a nombre de otras, cualesquiera sean los mecanismos utilizados para llevarlos a cabo, las denominaciones que se les otorguen y su instrumentación jurídica, quedando comprendidos los destinados a la acreditación a favor de establecimientos adheridos a sistemas de tarjetas de crédito y/o débito.

La alícuota general del impuesto es del seis por mil (6‰) para los créditos, y del seis por mil (6‰) para los débitos. Sin embargo, en los supuestos en que el producido de las operaciones no se debite o acredite, según corresponda, en cuentas corrientes abiertas a nombre del respectivo ordenante o beneficiario, la alícuota es del doce por mil (12‰).

f. Empleadores: en todos los casos en que una persona física o jurídica emplee personal en relación de dependencia, corresponderá la liquidación de los aportes y contribuciones al SIPA (Sistema Integrado Provisional Argentino).

2. A nivel provincial:

a. Impuesto a los Ingresos Brutos: es aquel que grava el monto total de los ingresos brutos devengados por las actividades provenientes de todo ejercicio habitual y a título oneroso del comercio, industria, profesión, oficio, negocio, locaciones de bienes, obras o servicios, dentro de la jurisdicción de la Provincia de Córdoba, en el período

fiscal. Su particularidad radica en que su base imponible son las ventas facturadas y no las cobradas, elemento que puede resultar nocivo ya que se presume una capacidad contributiva (Errepar, 2015).

b. Impuesto Inmobiliario: el art. 163 del Código Tributario de Córdoba establece que por todos los inmuebles ubicados en la provincia, se pagará un gravamen que estará formado por los siguientes conceptos: i) básico: surgirá de aplicar la alícuota que fije la ley impositiva anual a la valuación de cada inmueble, determinada por la ley de catastro; ii) adicional: surgirá de aplicar las escalas y alícuotas que establece la ley impositiva anual a la base imponible, que estará formada por la suma de bases imponibles del impuesto básico de las propiedades rurales atribuibles a un mismo contribuyente (Errepar, 2015).

3. A nivel Municipal:

a. Contribución industrial y de comercio: según lo expresa el Código Tributario Municipal, se encuentran gravadas aquellas actividades comerciales, industriales y de servicio, a título oneroso, como así también toda acción destinada a promoverla, desarrolladas en sitios pertenecientes a jurisdicción provincial enclavados dentro del ejido municipal, con acceso público. La base imponible estará dada por el monto total de los ingresos brutos devengados en el período fiscal (mes calendario).

II. Por otro lado, debe evaluarse la forma legal que podría adoptar la organización, por lo que debe analizarse la Ley de Sociedades Comerciales N° 19.550, sus modificaciones, concordantes y complementarias. En ella se distinguen dos tipos de sociedades: las sociedades de personas y las sociedades por cuotas y de capital. En las

primeras, dentro de las que se encuentran la Sociedad Colectivas, la Sociedad en Comandita Simple, la Sociedad de Capital e Industria, entre otras, existe el beneficio de la subsidiariedad. Esto quiere decir que mantienen las responsabilidades solidarias entre los socios, e ilimitadas en relación al patrimonio personal de cada uno de ellos; sin embargo, los acreedores de la sociedad no pueden avanzar contra el patrimonio personal de los socios hasta que no se haya agotado el patrimonio de la sociedad.

Por otra parte, y siguiendo con las sociedades de personas, debe destacarse que, en el caso del Impuesto a las Ganancias, las utilidades generadas por la empresa serán tributadas en cabeza de cada uno de los socios, de acuerdo a su participación en el capital social. Es decir que cada socio incluirá en su propia declaración jurada, el proporcional del resultado generado por la sociedad como rentas de tercera categoría, y tributarán en función de una alícuota progresiva en base a las rentas del contribuyente. En cuanto al Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta, no existirá una doble imposición con los Impuestos sobre los Bienes Personales de cada uno de los socios, ya que la empresa abonará los impuestos sobre las participaciones sociales en su calidad de Responsable Sustituto.

En lo que respecta a las sociedades por cuotas y de capital, cabe mencionar que lo que prevalece es el capital aportado. Dentro de este grupo se encuentran las SRL, las Sociedades en Comandita por Acciones, y las Sociedades Anónimas. Lo que las caracteriza es que los socios limitan toda su responsabilidad al capital aportado, impidiendo de esta manera el accionar de los acreedores sobre el patrimonio personal de los socios.

En cuanto a su forma de tributación, lo hacen en cabeza de la sociedad, es decir que es esta última quien determinará el impuesto y lo pagará. Ello implica que la utilidad no se distribuye proporcionalmente en las declaraciones juradas de cada uno de los socios, sino que la misma persona jurídica liquida e ingresa el impuesto. La base imponible queda alcanzada por un gravamen proporcional directo del 35%, sin posibilidad de que se contemple la situación personal de cada socio.

Finalmente, la sociedad tributará el Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta, el Impuesto al Valor Agregado, y no habrá doble imposición en cuanto a la tributación que los socios hagan del Impuesto sobre los Bienes Personales, ya que la sociedad abonará el tributo por dichas participaciones sociales y acciones como Responsable sustituto (Spidalieri, 2010).

III. Además, Semyraz agrega:

1. Normas y disposiciones legales vigentes en cuanto al emprendimiento.
2. Ordenanzas Municipales y requisitos a cumplir para la habilitación del proyecto.
3. Ley de Contrato de Trabajo N° 20.744, sus modificatorias y complementarias, su respectivo convenio colectivo de trabajo(Semyraz, 2006).

5. Viabilidad Financiera

Según Westerfield, Jordan y Ross, es el punto final para la puesta en marcha del proyecto, ya que si el estudio financiero concluye en resultados esperanzadores, se podrá

poner en marcha el proyecto sin temer al fracaso financiero (Ross, Westerfield, & Jordan, 2006).

Algunas medidas para tener en cuenta en este análisis son las siguientes:

Flujo de caja de la inversión.

Los elementos que componen la proyección de un flujo de caja derivan de los estudios técnico, de mercado y organizacional. Esta herramienta es uno de los puntos más importantes a tener en cuenta en el armado y análisis de un proyecto de inversión, ya que la evaluación de éste se hará en base a los resultados económicos obtenidos.

El flujo de caja se puede dividir en 4 elementos básicos:

- 1) Egresos iniciales de fondos: Se refiere a la totalidad de la inversión inicial requerida para poner en marcha el negocio.
- 2) Ingresos y egresos de operación: Son entradas y salidas de caja reales
- 3) Momento en el que ocurren los ingresos y egresos: el tiempo o momento exacto en el que se hacen efectivos las variaciones.
- 4) Valor de desecho o salvamento del proyecto

El flujo de caja tiene una estructura básica que se compone de la siguiente manera:

Concepto	Período							
	0	1	2	3	4	5	10
+ Ingreso afectados por Impuestos (reales)								
- Egresos afectados por Impuestos (reales)								
-Gastos no desembolsables								
= Utilidad antes de Impuestos								
-Impuestos								
= Utilidad después de Impuestos								
+ Ajuste por gastos no desembolsables								
- Egresos no afectados por Impuestos								
+ Beneficios no afectados por Impuestos								
= Flujo de Caja del Proyecto								

Figura 1: Estructura del Flujo de Caja de un Proyecto.

Al respecto, conviene realizar las siguientes aclaraciones: por un lado, se trabaja con entradas y salidas reales, a diferencia de la contabilidad que trabaja por el método de

lo percibido. Por otra parte, en este esquema vemos que primero se restan los gastos no desembolsables y luego de los impuestos vuelven a sumarse. Esto es así porque dichas erogaciones, si bien no constituyen movimientos de caja, son pasibles de deducir la carga tributaria; están constituidos por depreciaciones de activos fijos, amortizaciones de activos intangibles, y valor en libro o valor contable de los activos que se venden (Ross, Westerfield, & Jordan, 2006).

Valor de desecho.

Al evaluar la inversión, normalmente la proyección se hace por un tiempo menor a la vida útil del proyecto (en este caso será de 10 años). Es por ello que, al término de dicho período, deberá estimarse el valor del activo en ese momento, ya sea suponiendo la venta, considerando el valor contable o estimando los beneficios futuros que podría generar desde el término del periodo de valuación hasta el fin de la vida útil.

Existen tres métodos para el cálculo del valor de desecho, los primeros dos valoran los activos y el tercero valora la capacidad futura de generación de recursos.

1. Método contable: El valor de desecho está dado por la sumatoria de los valores contables de los activos. Estos últimos son los que a esa fecha no se han depreciado aún. En aquellos activos que no hay pérdida de valor (por ejemplo los terrenos) se les asignará al término del periodo de valuación un valor igual al de su adquisición.

2. Método comercial: Parte de que los valores contables no reflejan el verdadero valor de los activos al término de su vida útil. Por tal motivo plantea que el

valor de desecho de la empresa correspondería a la suma de los valores comerciales que serían posibles esperar, corrigiéndolos por su efecto tributario.

3. Método económico: Es el valor que un comprador estaría dispuesto a pagar por el negocio. Es decir, el proyecto valdrá lo que es capaz de generar desde el momento que se evalúa hacia adelante (Sapag Chain, 2007).

Valor Actual Neto.

Se define como el valor que resulta de la diferencia entre el valor presente de los futuros ingresos netos esperados (que son descontados a una tasa k , que representa el costo de oportunidad del capital), y el desembolso inicial de la inversión. En otras palabras, es una medida de cuánto valor se crea o agrega hoy al efectuar una inversión (Dumrauf, 2010).

$$\text{VAN} = \sum \text{BNt} / (1+i)^t - \text{Io}$$

Donde:

BNt = Beneficio neto del flujo en t .

i = Tasa de interés.

t = Periodo de tiempo.

Io = Inversión inicial.

La regla de decisión del VAN es:

✓ $\text{VAN} < 0$ (cero): puede que se recupere la inversión y se obtenga un rendimiento inferior al deseado, o que sólo se recupere la inversión (sin rendimiento), o

que no se recupere la inversión. Para determinar esto, debe analizarse la tasa interna de retorno del proyecto. No se acepta el proyecto.

✓ VAN > 0 (cero): Se recupera la inversión inicial, se obtiene el rendimiento mínimo deseado (tasa k) y se obtiene un excedente. Se acepta el proyecto.

✓ VAN = 0: Se recupera la inversión inicial y se obtiene el rendimiento mínimo deseado (Tasa K). Se acepta el proyecto (Sapag Chain, 2007).

Tasa Interna de Retorno.

Se define como aquella tasa que descuenta el valor de los futuros ingresos netos esperados, igualándolos con el desembolso inicial de la inversión. Matemáticamente, esta definición es equivalente a decir que es aquella tasa que iguala el VAN a cero (Dumrauf, 2010).

$$\text{TIR} = \sum \text{BNt} / (1 + i)^t - \text{Io} = 0$$

Donde:

BNt = Beneficio neto del flujo en t.

i = Tasa de interés.

t = Periodo de tiempo.

Io = Inversión inicial.

Debido a que la TIR es una medida de rentabilidad relativa de la inversión, para determinar si un proyecto debe ser elegido o no, se confronta con la tasa de interés que representa el costo de oportunidad del capital:

- ✓ $TIR > k$: Se recupera la inversión inicial, se obtiene el rendimiento mínimo deseado (tasa k) y se obtiene un excedente. Se acepta el proyecto.
- ✓ $TIR = k$: Se recupera la inversión inicial y se obtiene el rendimiento mínimo deseado. Se acepta el proyecto.
- ✓ $k > TIR > 0$: Se recupera la inversión inicial y se genera un rendimiento positivo dado por el valor de la TIR, pero inferior al deseado por el accionista. Se rechaza el proyecto.
- $0 = TIR < k$: Se recupera exactamente la inversión inicial y nada más. Se rechaza el proyecto.
- $TIR < k$: El proyecto no llega a recuperar la inversión inicial efectuada por el inversionista. Se rechaza el proyecto (Sapag Chain, 2007).

Tasa Interna de Retorno (TIR) versus Valor Actual Neto (VAN).

A la hora de estudiar la viabilidad económica de proyecto de inversión, puede darse el caso de que los parámetros del Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR) puedan no coincidir y conduzcan a resultados contradictorios. Ello radica en los supuestos en que cada una está basada: por un lado, el VAN considera los distintos vencimientos de los flujos de caja, dando preferencia a los más próximos y reduciendo así el riesgo; asume que todos los flujos se reinvierten a la misma tasa de descuento que se emplea en el propio análisis del proyecto. Por otro lado, la TIR no considera que los flujos de caja se reinviertan periódicamente a la tasa de descuento “ d ”, sino a un tanto de rendimiento “ r ”.

Muchos autores coinciden en que por lo general el mejor indicador para decidir qué proyectos deben llevarse a cabo es el del VAN: invertir en aquellos proyectos que

tengan VAN positivo" o "seleccionar aquel proyecto de mayor VAN (Ross, Westerfield, & Jordan, 2006).

Período de recupero.

Indica la cantidad de períodos (años, meses y días) que han de transcurrir para que una inversión genere flujos de efectivo suficientes para recuperar su inversión inicial. Dicho resultado se compara con el número de períodos aceptable por la empresa.

Su fórmula es:

$$\sum_{n=1}^T BN_n = I_o$$

Donde:

T = es el número de períodos necesarios para recuperar la inversión.

I_o = Inversión inicial.

BN_n = Beneficio neto del flujo en n.

Su desventaja radica en que no tiene en cuenta la rentabilidad. En efecto, sólo dice cuánto tiempo se tarda en recuperar el valor tiempo del dinero, pero no cuánto se gana con el proyecto. Tampoco tiene en cuenta el valor tiempo del dinero, ni considera los flujos de efectivo que se generan después de recuperada la inversión original(Dumrauf, 2010).

Período de recupero descontado.

Es una variante mejorada del período de recupero, e indica el tiempo requerido para que los flujos de efectivos descontados de una inversión sean iguales a su costo inicial. Este sí tiene en cuenta el valor del dinero en el tiempo ya que actualiza los flujos de efectivo al momento actual.

$$\sum_{n=1}^T \frac{BN_n}{(1+i)^t} = I_0$$

Donde:

T = es el número de períodos necesarios para recuperar la inversión.

I₀ = Inversión inicial.

BN_n = Beneficio neto del flujo en n.

i = tasa de interés(Dumrauf, 2010).

El modelo CAPM.

Cabe destacar que para calcular el Valor Actual Neto y el Periodo de recupero Descontado, se necesita una tasa de descuento. Esta última es una medida económica - financiera que se aplica para calcular el valor actual o valor presente de un monto a cancelar en un futuro.

Con la tasa de descuento se puede medir la mínima rentabilidad que se le exige al proyecto o el costo de oportunidad de los fondos invertidos, ya que en un caso en particular, se puede utilizar como tasa de descuento la misma que se paga por una

colocación de dinero en una entidad financiera y observar si es conveniente realizar el proyecto o colocar el dinero en plazo fijo.

Para calcular esta tasa, denominada “tasa de corte”, se utiliza el método CAPM (Capital Asset Pricing Model). Dicho modelo está integrado por los siguientes elementos:

R_j : Rendimiento esperado de un activo o inversión j .

R_f : tasa libre de riesgo.

β : Medida del riesgo sistémico.

R_m : Rendimiento promedio de mercado.

$(R_m - R_f)$: Prima de riesgo de mercado. (Prima de riesgo de la inversión:
 $\beta * [R_m - R_f]$)

R_p : Riesgo país (Ross, Westerfield, & Jordan, 2006).

A partir de estos componentes, la fórmula que se utiliza para medir el rendimiento esperado de un activo o una inversión (R_j) es:

$$R_j = R_f + \beta * (R_m - R_f) + R_p$$

Análisis de escenarios.

Dado que no siempre es posible analizar la probabilidad de ocurrencia de las variables asociadas al proyecto, al analista y al inversionista les interesa conocer cuáles son los cambios máximos que pueden tomar cada una de las variables para que el

proyecto siga siendo atractivo. Para ello, se formula la pregunta “¿qué pasaría si cambiaran los valores de las variables?”

Para realizar este estudio se define el VAN de equilibrio como cero, por cuanto es el nivel mínimo de aprobación de un proyecto, y se pretende determinar el punto de quiebre o variabilidad máxima de una variable que resistiría el proyecto.

El análisis de escenarios considera tanto la sensibilidad del VAN con respecto a los cambios en las variables fundamentales del proyecto, como el rango probable de valores.

Por lo general, se definen tres casos probables: pesimista, más probable y optimista. Luego, las variables macroeconómicas que pueden tener impacto en el desempeño de la empresa son, entre otras:

- Tasa de inflación
- Tasa de interés
- Riesgo país (Dumrauf, 2010).

Piletas De Natación

La palabra piscina es un vocablo derivado del latín, al cual se le han adjudicado una gran cantidad de significados a través del tiempo. La primera función dada al término se utilizó para nombrar a los pozos para peces, y posteriormente cuando llegó el cristianismo, se utilizó para designar a la pila bautismal. En la actualidad, posee una serie de connotaciones, las cuales se asocian a actividades recreativas, relajantes y saludables (Jardí Pinyol, 2006).

No obstante, se tiene una definición aceptada por la Real Academia Española, que la define como “una construcción que contiene gran cantidad de agua y que se destina al baño, a la natación o a otros ejercicios y deportes acuáticos”.

Hoy en día, se cuenta con reminiscencias de ilustraciones que fueron halladas en los jeroglíficos del interior de las pirámides de Egipto, donde aparecen algunas construcciones que tienen gran similitud con las piscinas actuales. También se han encontrado en excavaciones que datan del Siglo I, construcciones de piletas romanas de aguas calientes, las cuales habrían sido utilizadas como balnearios.

En la actualidad, las piscinas son uno de los elementos más interesantes para el hombre en términos de recreación y diversión. Pueden construirse de muy diversas maneras, en diferentes formas y tamaños, y pueden ser realizadas con diferentes objetivos.

Cuando se trata de piscinas construidas para realizar deportes, debe hablarse entonces de piletas rectangulares, debidamente señalizadas y divididas en andariveles. En este sentido, dentro del ámbito deportivo, pueden diferenciarse tres grandes tipos:

- Piscina semiolímpica: 25m de largo x 10m de ancho como mínimo, entre 0,80m y 2,5m de profundidad.
- Piscina olímpica: 50m de largo x 21m de ancho como mínimo, 2m de profundidad como mínimo.
- Piscina de saltos: 25m de largo x 21m de ancho, 5m de profundidad mínima (Camiña Fernández, Cancela Carral, Pariente Baglietto, & Lorenzo Blanco, 2008).

Marco Metodológico

Esta etapa hace referencia a la manera en que se obtendrán los datos requeridos para el desarrollo del TFG. Su elección se enmarca en la modalidad de Proyecto de Aplicación Profesional (PAP), que consiste en la realización de un diagnóstico que revela una problemática a abordar, a los fines de producir un cambio.

Como sus objetivos se vinculan a la intervención, aplicación, síntesis y evaluación, para llevarlo a cabo se empleará el método deductivo, es decir aquel proceso que descende de algo general a un aspecto particular y/o singular, llegando a lo individual o concreto, a partir de lo abstracto.

Es de suma importancia seleccionar los medios correctos para realizar el proyecto y así obtener información certera. En este caso, se llevarán a cabo una serie de técnicas de recopilación de información, a saber:

1. Fuentes Primarias: se considera como tal a aquella que recabe el investigador en sí, por sus propios medios. Esta forma de recolección de datos es concreta y precisa. Dentro de las fuentes primarias se utilizarán:

a. Entrevistas: son aquellas en las que el entrevistado puede expresarse como desea, aportando toda la información que considere necesaria para colaborar con la evaluación del proyecto. Para este punto se entrevistará a los inversionistas, un ingeniero, dos especialistas en el rubro del servicio que se desea ofrecer, un Contador y un Abogado.

b. Entrevistas semiestructuradas: dan un margen de expresión menor al entrevistado. En este caso, los consultados serán el Responsable del Área de Comercio, Industria y Servicios de la Municipalidad de Las Higueras, y los potenciales clientes.

2. Fuentes Secundarias: son aquellas en las que la información recolectada ya ha sido elaborada por otras personas. Para el presente proyecto, se utilizarán la revisión bibliográfica y documental.

Para todo ello, se ha previsto un cronograma que se muestra a continuación. El mismo se encuentra representado en un Diagrama de Gantt, herramienta gráfica cuyo objetivo es exponer el período de dedicación previsto para cada tarea o actividad a lo largo del tiempo.

Tabla 1: *Cronograma de actividades*

ACTIVIDADES	Fecha de inicio	Fecha de Finalización	Duración (días)	Días de Avance	Grado de avance	Días faltantes
A Planificación del proyecto	04/04/2016	01/05/2016	28	28	100%	0
B Marco Teórico	02/05/2016	22/05/2016	21	21	100%	0
C Marco Metodológico	23/05/2016	12/06/2016	21	21	100%	0
D Estudio Organizacional	13/06/2016	03/07/2016	21	21	100%	0
E Estudio de Mercado	15/08/2016	04/09/2016	21	21	100%	0
F Estudio Técnico	05/09/2016	25/09/2016	21	21	100%	0
G Estudio Legal	26/09/2016	16/10/2016	21	21	100%	0
H Estudio Financiero	17/10/2016	06/11/2016	21	21	100%	0
I Análisis de Datos	7/11/2016	20/11/2016	14	14	100%	0
J Conclusiones	21/11/2016	4/12/2016	14	14	100%	0

Fuente: elaboración propia

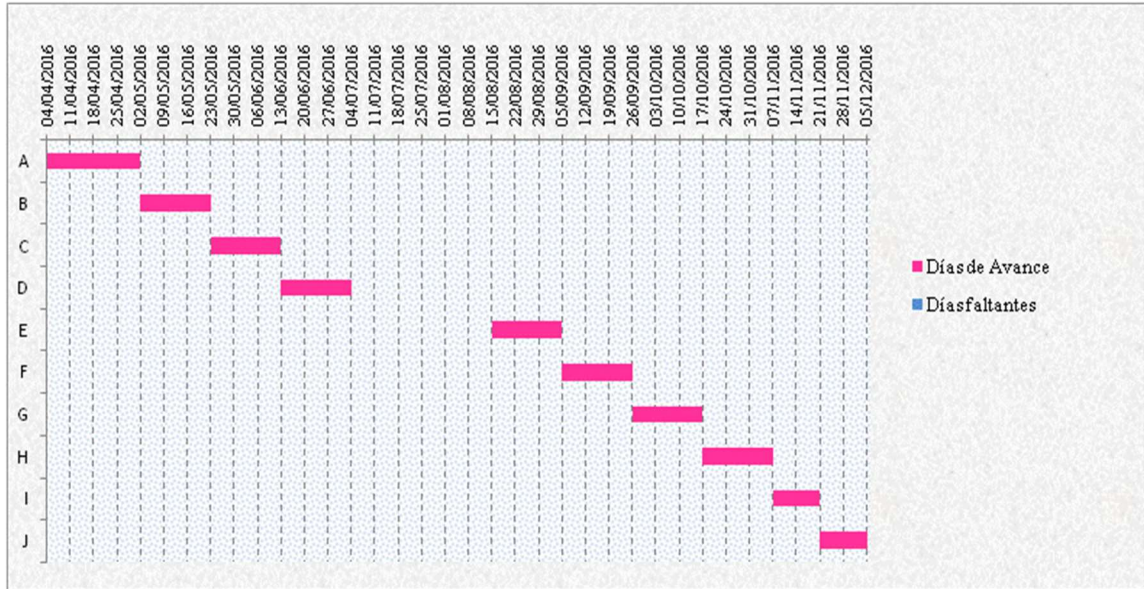


Figura 2. Diagrama de Gantt

A continuación se detallan cada una de las viabilidades planteadas en el marco teórico, con sus respectivas técnicas:

Estudio Comercial O De Mercado

Para comenzar con el desarrollo del trabajo, se realizará un diagnóstico de la empresa y su contexto a través del análisis FODA (acróstico de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas).

Según Roberto Espinosa, es una herramienta que permite conformar un cuadro de la situación actual del objeto de estudio, permitiendo de esta manera obtener un diagnóstico preciso que respalda la toma de decisiones acordes con los objetivos y políticas formulados.

La matriz FODA es el nexo que permite pasar del análisis de los ambientes interno y externo de la empresa, hacia la formulación y selección de estrategias a seguir en el mercado. Su objetivo primario consiste en obtener conclusiones sobre la forma en

que el objeto estudiado será capaz de afrontar los cambios y las turbulencias en el contexto, (oportunidades y amenazas) a partir de sus fortalezas y debilidades internas.

-Fortalezas: son las capacidades especiales con que cuenta la empresa, y que le permite tener una posición privilegiada frente a la competencia. Recursos que se controlan, capacidades y habilidades que se poseen, actividades que se desarrollan positivamente, etc. Son internas de la organización, por lo que es posible actuar directamente sobre ellas

- Oportunidades: son aquellos factores que resultan positivos, favorables, explotables, que se deben descubrir en el entorno en el que actúa la empresa, y que permiten obtener ventajas competitivas. Son externas a ésta, de modo que sólo se puede tener injerencia modificando los aspectos internos.

- Debilidades: son los agentes que provocan una posición desfavorable frente a la competencia, recursos de los que se carece, habilidades que no se poseen, actividades que no se desarrollan positivamente, etc. Al igual que las fortalezas, son internas y modificables.

- Amenazas: son aquellas situaciones que provienen del entorno y que pueden llegar a atentar incluso contra la permanencia de la organización (Espinosa, 2014).

Por otro lado, se efectuará el análisis de las “5 Fuerzas de Porter”, (modelo de negocios que elaboró el economista Michael Porter y dio a conocer en 1979), por medio del cual se pueden maximizar los recursos y superar a la competencia. Según el autor, si no se cuenta con un plan perfectamente elaborado, no se puede sobrevivir en el mundo de

los negocios de ninguna forma (Las 5 Fuerzas de Porter – Clave para el Éxito de la Empresa, 2015)

Ellas son:

1. La posibilidad de amenaza ante nuevos competidores.
2. El poder de negociación de los diferentes proveedores.
3. Tener la capacidad para negociar con los compradores asiduos y de las personas que lo van consumir una sola vez.
4. Amenaza de ingresos por productos secundarios.
5. La rivalidad entre los competidores.



Figura 3. 5 Fuerzas de Porter

1. Amenaza de entrada de nuevos competidores: se utiliza para detectar empresas con las mismas características económicas o con productos similares en el mercado. Éstas pueden depender de las barreras de entrada, y existen 6 tipos diferentes: las economías de

escala, la diferenciación, el requerimiento de capital, el acceso a canales de distribución y las ventajas de los costos independientes.

2. Poder de negociación de los proveedores: proporciona a los proveedores de la empresa las herramientas necesarias para poder alcanzar un objetivo.

3. Poder de negociación de los compradores: se tendrán problemas cuando los clientes cuenten con un producto que tiene varios sustitutos en el mercado, o que pueda llegar a tener un costo más alto que otros similares. Si los compradores están bien organizados, esto hace que sus exigencias sean cada vez más altas y que demanden incluso una reducción de precios notable.

4. Amenaza en los ingresos por productos sustitutos: una empresa comienza a tener serios problemas cuando los sustitutos de los productos comienzan a ser reales, eficaces y más baratos que el que vende la empresa inicial. Esto hace que dicha empresa tenga que bajar su precio, llevado a una reducción de ingresos en la empresa.

5. Rivalidad entre competidores: se puede contender directamente con otras empresas de la industria que brinden el mismo producto, usan dos grandes estrategias de negocios para destacarse por encima de las demás. Si logra hacerlo, presiona a las compañías que están a su alrededor, por lo que siempre existirá una rivalidad latente entre aquellas de un mismo sector (Porter, 2008).

Sumado a ello, se analizarán las “Tres estrategias genéricas de Michael Porter”, que permitirán completar el cuadro de la situación actual, y en base a ello formular y seleccionar las estrategias a seguir en el mercado.

Este autor identificó tres estrategias genéricas que pueden utilizarse individualmente o en conjunto para crear en el largo plazo, una posición defendible que sobrepase el desempeño de los competidores en una industria. Ellas son:

- Liderazgo general en costos: la empresa se propone ser el productor de menor costo en su sector. La organización tiene un amplio panorama y sirve a muchos segmentos del rubro. La amplitud de la empresa es con frecuencia importante para su ventaja. Las fuentes de las mismas son variadas y dependen de la estructura del sector.

- Estrategia de diferenciación: es crearle al producto o servicio algún factor que sea percibido en todo el sector como único, seleccionando uno o más atributos que muchos compradores perciben como importantes. Debe realizarse un atento estudio de las necesidades y preferencias de los compradores a efecto de determinar la viabilidad de incorporar una característica diferente o varias a un producto singular que incluya las particularidades deseadas. Sin embargo, el riesgo que se es que los clientes podrían no valorar lo suficiente el producto o servicio exclusivo como para justificar su precio elevado.

- Estrategia de enfoque: descansa en la elección de un panorama de competencia estrecho dentro de un determinado sector. Dichas estrategias son más eficaces cuando los consumidores tienen preferencias o necesidades distintivas, y cuando las empresas rivales no intentan especializarse en el mismo segmento de mercado. Entonces, la organización selecciona a un grupo y ajusta su estrategia a servirlos con la exclusión de otros. Entre los riesgos, se encuentra la posibilidad de que muchos competidores reconozcan la estrategia

exitosa y la imiten, o que las preferencias de los consumidores se desvíen hacia las características del producto que desee el mercado en general. (Porter, 2008).

Luego, con el propósito de identificar y caracterizar los gustos de los potenciales consumidores, se realizará un relevamiento mediante la técnica de entrevista semiestructurada. El formulario empleado cuenta con catorce preguntas, de las cuales algunas sólo pueden responderse de manera afirmativa o positiva, y otras son de respuestas múltiples, siendo posible marcar más de una opción. La población a entrevistar es de ochenta y cinco habitantes de la localidad de Las Higueras, y veinticinco de la zona.

Por otro lado, se realizará una observación directa para identificar cómo desarrollan sus actividades los centros reconocidos como competencia o que ofrecen servicios similares.

Finalmente, para determinar la importancia de la natación y sus beneficios, se consultarán distintos registros bibliográficos. Estos documentos están constituidos principalmente por: revistas especializadas, artículos científicos y sitios Web.

Estudio Técnico

Para obtener información acerca de esta área del proyecto, por un lado, se entrevistará a los inversionistas para ahondar sobre sus objetivos y expectativas; por otra parte, se consultará a dos profesionales que trabajan en la actividad para que brinden sus perspectivas sobre el proyecto. También se interrogará a un arquitecto para que proporcione asesoramiento en lo atinente a la elaboración de planos y materiales necesarios para la puesta en marcha. En ambos casos, se optó por la entrevista

semiestructurada. Las mismas cuentan con una guía o recordatorio redactado antes de la entrevista, e incluye una lista de temas o aspectos que deben ser abordados.

También se establecerá una reunión informativa con el responsable del Área de Comercio, Industria y Servicios de la Municipalidad para tomar conocimiento de las especificaciones técnicas requeridas por el Municipio, y que de esta manera se pueda adecuar el proyecto a las mismas.

Finalmente, se consultará a los proveedores para conocer los costos de la construcción, disponibilidad de materias primas, equipamiento requerido, insumos, como así también los costos de los servicios de luz, gas, agua, teléfono, internet y limpieza.

Estudio Legal

a. Fuentes primarias: se entrevistará a dos profesionales: por una parte, a un abogado, indagando sobre los requisitos necesarios para adecuar el negocio y que éste sea legalmente viable. Y por otro lado, a un contador, que informará sobre aspectos tributarios y trámites de iniciación de la organización.

b. Fuentes secundarias: se llevará a cabo una revisión y análisis a las ordenanzas municipales de la localidad de Las Higueras en lo que respecta a edificación y planeamiento urbano.

Estudio Financiero

Para la viabilidad financiera se procederá a realizar la clasificación y ordenamiento de toda la información obtenida en los estudios anteriores. Se sistematizarán todos los datos de carácter monetario allí obtenidos y se determinará el

monto preciso de las inversiones que necesita el proyecto para su implantación, los costos e ingresos.

Éstos se resumirán en cuadros analíticos de ingresos, egresos e inversiones a través de una planilla de Excel. Se indagará sobre las fuentes de financiación disponibles en el sistema financiero en general, y se evaluará tasas a pagar y tiempos de devolución que se adecúen a las necesidades del emprendimiento, determinando el costo de capital.

Análisis De Viabilidades

Estudio Organizacional

Descripción de la empresa.

- Nombre:

“Aqua Center”

- Tipo societario:

S.R.L. (ver viabilidad legal)

- Logo:



Figura 4: ISO logo y sello

- Misión:

Brindar un espacio que favorezca el adecuado desarrollo de la persona en las áreas motriz, intelectual y afectiva, a través del disfrute del agua como medio para conseguir una mejor calidad de vida.

Impartir la práctica de la natación con enseñanzas de alto nivel, personalizadas, y con técnicas innovadoras para tener una excelente acogida en el mercado.

- Visión:

Ser reconocidos como el mejor centro de natación de la región, en términos de permanente crecimiento, en calidad educativa y valoración de los vínculos humanos. Todo ello basado en un modelo que apunta a la especialización, innovación y excelencia.

- Valores:

- Innovación
- Calidad
- Excelencia
- Pasión por el deporte
- Vida sana
- Búsqueda constante de mejora en calidad del servicio.
- Profesionalismo
- Respeto por el individuo.

Proyecto de inversión: pileta de natación en la localidad de Las Higueras

- Plantel:

El equipo de trabajo está compuesto por 3 Profesores de Educación Física especializados en natación, con sólida formación y compromiso.

- Servicios:

Cuenta con una pileta climatizada y techada de 200mts² (25mts de largo x 8mts de ancho), asimilándose a una semiolímpica, pensada para que se realicen las actividades en un ambiente propicio y con un seguimiento profesional. La misma tiene distintas profundidades, que van desde 0,80 hasta los 2,3mts, para que de esta manera puedan desarrollarse las diferentes actividades.

A continuación se muestra el diseño 3D de la misma:

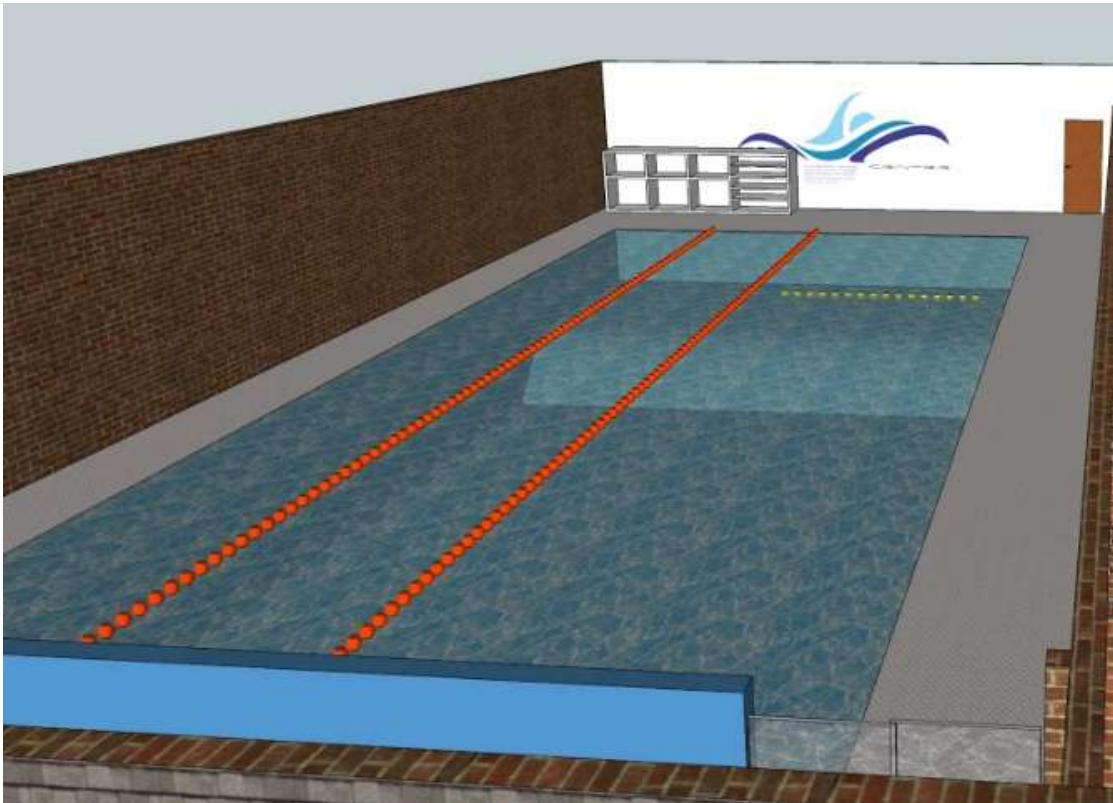


Figura 5: vista 3D de la pileta

Características:

- Trabajos personalizados
- Grupos reducidos
- Coordinación permanente
- Profesionales capacitados para programas de entrenamiento y rehabilitación.
- Amplitud de horarios
- Pensado para atletas principiantes, amateurs y profesionales.
- Lockers individuales
- Vestuarios con duchas individuales y cambiadores, para ambos sexos

- Clases:

- Natación libre
- Gimnasia en el agua
- Hidro spinning
- Rehabilitación
- Natación para niños

A continuación se presenta la sectorización de acuerdo a estas actividades:

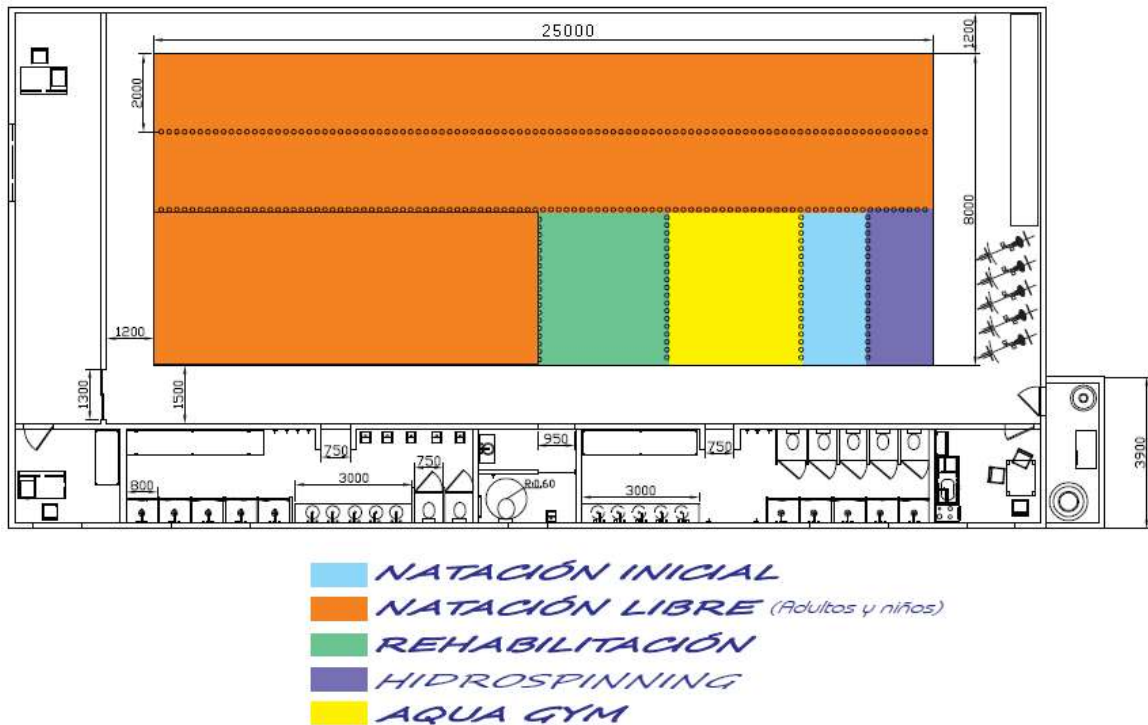


Figura 6: sectorizaciones de la pileta

- Slogan:

“Vive la natación”.

- Definición y características del servicio:

Esta idea de negocio busca prestar un servicio a la comunidad perteneciente a la localidad de Las Higueras y la zona. Se pretende conformar un centro para la enseñanza y el desarrollo independiente del deporte natación como principal actividad. El objetivo es lograr que el cliente pueda disfrutar del momento destinado a esta actividad con el mayor confort y comodidad que se le puede brindar.

Es decir, se ofrecerá al consumidor un ámbito adecuado a sus pretensiones y exigencias tanto en el recinto mismo donde se desempeñan las actividades como también

en las restantes instalaciones: vestuarios, sanitarios, recepción, entre otros; lo que permitirá realizar esta actividad de forma placentera.

De esta manera, se pretende que los usuarios puedan disfrutar del lugar, que se desplacen con total agrado, pudiendo ser partícipes de un momento ameno durante una hora de actividad ininterrumpida y con máxima comodidad.

Las actividades comenzarán a las 7:00 horas, y se extenderán hasta las 22:00, permitiendo que los diferentes grupos puedan acceder a las instalaciones sin dificultad de las actividades propias de cada uno, adaptándose al ritmo de vida gracias a la amplia disponibilidad horaria.

Para las distintas disciplinas se dispondrá de profesionales de confianza a su cargo, especializados en cada técnica y comprometidos con su labor; teniendo la mayor atención del personal tanto en el recinto como en el sector de vestuarios, asegurando una correcta limpieza y así cumplir con las condiciones de higiene y salubridad que se le pretende ofrecer al cliente.

Respecto de las condiciones del agua, se asegura una temperatura adecuada, siendo la misma de entre 27 y 32 grados, dependiendo de la estación del año; como así también del correcto análisis periódico, corroborando su estado, y si es necesario algún tratamiento para restablecer las condiciones óptimas de la pileta.

En cuanto a los vestuarios, éstos estarán separados por sexo, y contarán con lockers individuales para dejar sus pertenencias.

Para una mayor comodidad, se contará con estacionamiento propio dentro del recinto, permitiendo un acceso de forma cómoda y rápida.

Finalmente, en cumplimiento de la Ordenanza Municipal 53/05 específica para natatorios, todas aquellas personas que quieran ingresar al recinto, deberán presentar un certificado médico de buena salud, el cual será solicitado por la secretaria todos los meses al momento de abonar la cuota. El mismo podrá ser expedido por el Centro de Salud Municipal por un costo de \$5,00.

Organigrama.

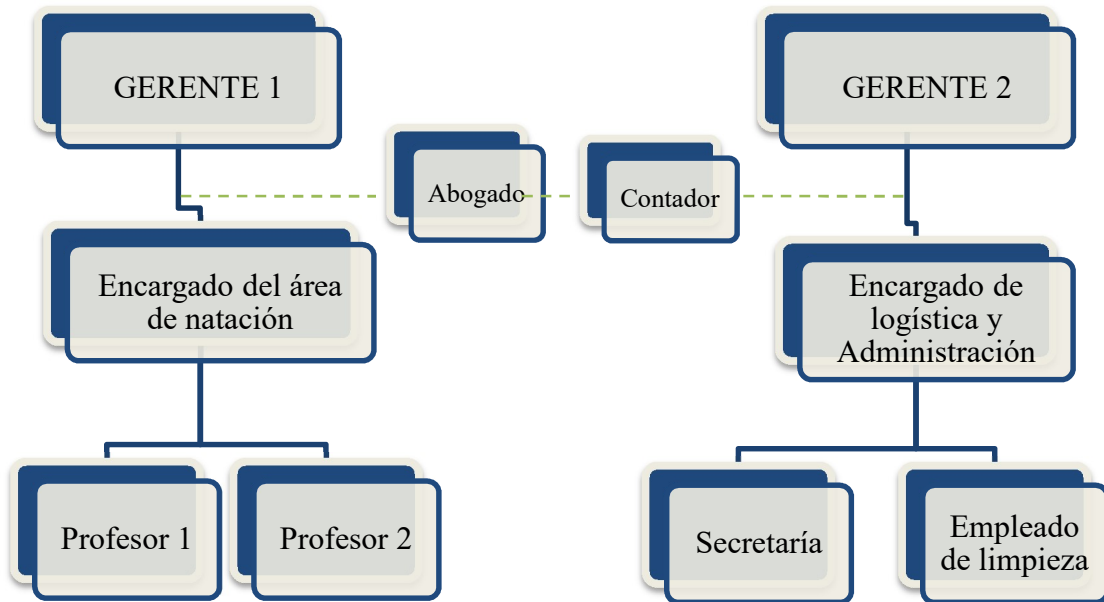


Figura 7: Organigrama de la empresa

Proyecto de inversión: pileta de natación en la localidad de Las Higueras

Se establece una gerencia plural, llevada a cabo por los dos socios. Éstos ejercen sus funciones de manera diferenciada uno del otro. Sin embargo, ambos están a cargo de la dirección, coordinación y control.

Gerente 1: a cargo del gerenciamiento de todas aquellas actividades relacionadas con la natación en sí misma. Tiene como subordinado al encargado del área de natación, con quien debe asegurarse que exista un feedback de manera constante.

Encargado del área de natación: es uno de los tres profesores. Está a cargo del centro en lo que respecta a las actividades deportivas. Sus funciones son: supervisar a sus otros dos colegas, llevar un plan de pileta adecuado, estar atento a todos los materiales e insumos que vayan haciendo falta, encender la caldera todas las mañanas, y al finalizar la jornada encargarse del mantenimiento del agua (con el filtro, cloro, y demás elementos necesarios), hacer un seguimiento de los alumnos, organizar los horarios de trabajo de los profesores de manera tal que nunca queden baches. También le compete la organización de los torneos de natación, estar al tanto de competencias realizadas por otras organizaciones, como así también dar clases de natación. Le rinde cuentas al Gerente 1.

Profesores 1 y 2: encargados de dictar las clases de natación, de acuerdo a los horarios asignados por su superior, e ir a los torneos de natación en representación de la institución.

Gerente 2: el encargado del gerenciamiento de la parte administrativa y logística. Tiene un subordinado que es el encargado de logística y administración.

Encargado de logística y administración: tiene a su cargo el manejo del personal, trámites bancarios, compra a proveedores, registración de ingresos y egresos diarios,

pagos y cobros, archivo y registro de los comprobantes derivados de estas últimas operaciones, como así también de los demás documentos sustentatorios. Tiene como subordinados a las secretarías y al empleado de limpieza.

Secretaría: a cargo de 2 secretarías, encargadas de la organización de los papeles, de llamar a los alumnos en caso de que sea necesario, recibir los cobros de éstos y la facturación.

Empleado de limpieza: se le encomienda la tarea de mantener la higiene en los vestuarios y en todos los espacios del centro.

Asesor legal (staff): al trabajar con la salud de los clientes, ante cualquier conflicto se le consulta sobre cuestiones legales.

Asesor contable (staff): encargado del registro de las operaciones en los libros exigidos legalmente, liquidación y formulación de las declaraciones juradas de los tributos, confección de los estados contables y financieros, asesoramiento financiero, tributario y contable.

Requerimiento de personal.

A la hora de encuadrar a los empleados dentro de un sindicato, y teniendo en cuenta la actividad desarrollada, se optó por UTEDYC (Unión Trabajadores de Entidades Deportivas y Civiles). Dicha agrupación es una asociación sindical de 1º grado que representa a trabajadores de clubes, colegios y cajas profesionales, empleados de sindicatos, hoteles sindicales y colonias de vacaciones, fundaciones, cooperativas, bibliotecas, asociaciones civiles sin fines de lucro, clubes de campo, barrios cerrados,

mutuales, clubes de fútbol, de instituciones dedicadas a la actividad deportiva con o sin fines de lucro, de organismos no gubernamentales de carácter civil, entre otras.

Sin embargo, los socios gerentes, al no estar allí encuadrados, decidieron establecerse un sueldo fijo (no tan elevado, debido a que a éste le sumarán la correspondiente distribución de utilidades), más el correspondiente aporte como autónomos.

En suma, los costos de personal que deberán afrontarse, en base a los salarios básicos que establece el Convenio Colectivo de Trabajo (Ver Anexo 3), son los siguientes:

Proyecto de inversión: pileta de natación en la localidad de Las Higueras

Tabla 2: Costos del personal

EMPLEADO	REMUNERACIÓN	APORTES Y CONTRIBUCIONES	CANT.	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Socio Gerente	\$12.500,00	\$2100,36 ¹	2	\$29.200,72	\$379.609,36
Encargado del área de natación	\$14.338,80	\$3.369,62	1	\$17.708,42	\$230.209,43
Encargado de logística y administración	\$13.664,04	\$3.211,05	1	\$16.875,09	\$219.376,16
Profesores de natación	\$12.320 ²	\$2.895,20	2	\$30.430,40	\$395.595,20
Secretaria	\$11.807,64	\$2.774,80	2	\$29.164,87	\$379.143,32
Empleado de limpieza	\$11.185,20	\$2.628,52	1	\$13.813,72	\$179.578,39
Previsión para despidos				\$15.163,14 ³	\$197.120,77
Contador	\$1.500	---	1	\$1.500	\$18.000
TOTAL				\$153.856,36	\$1.998.632,63

¹Según los valores vigentes a partir de Octubre de 2016.

² Los profesores de natación trabajan 7 hs diarias, de lunes a viernes.

³ La previsión se ha realizado en base a un 20% del personal que trabaja en relación de dependencia.

Estudio Comercial O De Mercado

Beneficios de la natación.

En los últimos años, los ejercicios en el agua se han constituido en un medio muy importante para la mayoría de las personas que desean estar en forma o realizar esta actividad como medio preventivo y/o terapéutico. La variedad y calidad de los entrenamientos que se pueden realizar en la piscina tienen un valor incalculable para aquellos que necesitan de una actividad poco agresiva.

Según lo que establece el principio de Arquímedes, nuestro cuerpo pierde en el agua aproximadamente un 90% del peso corporal, lo que hace que disminuya considerablemente la presión sobre articulaciones en general, columna vertebral, cadera, etc. Entre los efectos terapéuticos que ofrece la temperatura del agua de la piscina, es que la persona que está inmersa experimenta una sensación de alivio en aquellas articulaciones afectadas, permitiendo de esta manera una mayor relajación.

Por otra parte, la flotación en este medio ayuda al cuerpo a realizar movimientos con mayor libertad y menos esfuerzo que si los llevase a cabo en tierra firme. Teniendo en cuenta las diferentes posibilidades de movimiento que brinda el agua, permite planificar distintos programas que sin lugar a dudas van a mejorar la calidad de vida de la persona.

Localización.

Las Higueras es una localidad situada en el departamento Río Cuarto, provincia de Córdoba, Argentina. Se encuentra sobre la RN 158, a 210 km de la Ciudad de Córdoba, 8 km de la Ciudad de Río Cuarto, y 14 km de la localidad de Chucul.

Su historia comienza en el año 1895, cuando se extendió el ramal de ferrocarril que comprendía Villa Nueva (hoy Villa María) – Villa Mercedes. Este tramo pasaba por unas tierras cuya propiedad eran del Sr. Silverio Funes, quien realizó el loteo de sus terrenos con el fin de crear una estación de ferrocarril. Desde entonces, se produjo un lento crecimiento de la población.

Sin embargo, la complejidad de la vida institucional y el crecimiento demográfico de esta localidad se debió a la radicación, en 1944, del taller Regional Río Cuarto – hoy Área de Material de Río Cuarto-, dependiente de la Fuerza Área Argentina.

Por este motivo llegaron a la localidad soldados y militares con sus familias. Durante el año 1945, se sumaron aprendices y egresados de escuelas técnicas de otras localidades.

Así, fue creciendo como abastecedor de bienes y servicios de las colonias vecinas, formadas a su vez por los colonizadores que fomentó el mismo ferrocarril.

Hoy es un pueblo pujante, enmarcado en el Gran Río Cuarto, con ansias de crecimiento y en camino a un desarrollo urbanístico que posiciona a la localidad en el mejor de los lugares.

La principal fuente de ingresos es la agricultura y la ganadería. Complementariamente a estas actividades, existen frigoríficos y algunas fábricas de maquinarias agrícolas.

A su vez, en ella se encuentra situada una base dependiente de la Fuerza Aérea Argentina, la Universidad Nacional de Río Cuarto y el Seminario Mayor Jesús Buen Pastor.

Cuenta con una población de 8.000 habitantes, y actualmente se encuentra dentro de los pueblos del sur de Córdoba con mayor crecimiento urbanístico, con una proyección estimada en 10 años de 15.000 habitantes, según el Instituto de Desarrollo Regional de la Universidad Nacional de Río Cuarto.

A partir de la reciente aprobación de ampliación del radio urbano se tendrán 1.510 hectáreas, y sumado a ello, se está trabajando en un plan maestro que permitirá definir loteos, trazar calles y proveer múltiples servicios de infraestructura a futuro (actualmente brinda los servicios de agua, cloacas, gas, pavimento, y cordón cuneta).

Estructura de mercado.

Analizando las características del servicio ofrecido en la ciudad de Río Cuarto, caracterizado como “competencia indirecta” (en la localidad no existe ningún competidor directo), se considera que la actividad se encuentra en un mercado oligopólico por las barreras de entrada a las que se debe enfrentar el empresario, considerándose como tales el requerimientos de capital para llevar a cabo la inversión, la lealtad del cliente y la preferencia de ciertas instituciones.

Características del consumidor.

Las personas que consideran adquirir los servicios ofrecidos en el centro, son aquellas preocupadas por mejorar su calidad de vida, que disfrutan de las características

de este tipo de actividades, que desean un ambiente adecuado e instalaciones acordes para desempeñar esta disciplina, con magnitudes amplias.

El servicio está destinado a personas de ambos sexos y de todas las edades, desde los 6 meses hasta personas de la tercera edad. En el caso de natación para bebés, se considera indispensable la participación del padre o madre para asegurar el fortalecimiento de lazos familiares fuera del ambiente del hogar.

Accederán también, personas con dolencias o patologías, tales como asma, molestias musculares o articulares, hernia de disco, lumbalgias o pinzamientos, estrés, estimulación precoz, discapacidades físicas y motoras, autismo, entre otras, para las cuales es recomendada la natación como actividad para rehabilitación.

Demanda del servicio.

Para la determinación de la demanda se han tenido en cuenta 4 factores, a saber:

- 1) La realización de encuestas a 85 habitantes de la localidad de Las Higueras, y 25 de la zona.
- 2) La distribución etaria de los habitantes de la localidad, determinada en el “Censo nacional de población, hogares y viviendas” del año 2010.
- 3) La proyección estimada en 10 años de 15.000 habitantes, según el Instituto de Desarrollo Regional de la Universidad Nacional de Río Cuarto.
- 4) La capacidad máxima de la pileta.

La estructura poblacional de la localidad para el año 2010 se muestra sintetizada en la página web de la Dirección General de Estadísticas y Censos. Allí puede verse la composición de la misma por rangos etarios:

Tabla 3: *Estructura poblacional Las Higueras - 2010*

Estructura poblacional - Censo Nacional 2010 - Síntesis Las Higueras					
	V (absolutos)	M (absolutos)	V (relativos)	M (relativos)	Total
0-14 años	895	840	51,59%	48,41%	1.735
15-64 años	2507	2391	51,18%	48,82%	4.898
65 años y más	423	501	45,78%	54,22%	924
					7.557

Fuente: Dirección General de Estadísticas y Censos

A estos datos se le incrementó un 5% para determinar aproximadamente cuál es la población actual:

Tabla 4: *Estructura poblacional Las Higueras - 2016*

Estructura poblacional al día de hoy (incremento del 5%)					
	V absolutos	M Relativos	V relativos	M relativos	Total
0-14 años	940	882	51,59%	48,41%	1.822
15-64 años	2632	2511	51,18%	48,82%	5.143
65 años y más	444	526	45,78%	54,22%	970
					7.935

Fuente: elaboración propia

Por otra parte, se procesó la información recolectada en las encuestas, organizando los rangos etarios de la misma manera que los datos del censo. Luego, los porcentajes de respuestas afirmativas de la muestra se transpolaron a la población total, traduciéndose en valores absolutos. Lo anterior se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 5: *Cantidad estimada de demanda por edades*

Análisis de las encuestas - determinación de la demanda		
Edades	Rtas. afirmativas	Demanda estimada
0-14 años	2,73%	50
15-64 años	7,27%	374
65 años y más	1,82%	18
Total:		441

Fuente: elaboración propia

Ahora bien, dado que la natación es una práctica de tipo estacional, en donde hay meses en que la asistencia de personas se incrementa, y otros (como en época de invierno o en vacaciones) en que la misma disminuye, se supondrá esta cifra (441) como aquella con mayor demanda en el año. Para determinar los períodos restantes, se tomará como referencia la tendencia de los últimos 3 años en la Institución Centro 11, dependiente de la Subsecretaría de Deportes de la Municipalidad de Río Cuarto, y se aplicará la misma para el natatorio a instalar.

Tabla 6: *Demanda estimada*

	Demanda de Centro 11 (promedio de los últimos 3 años)	Proporción relativa en base a Marzo	Demanda estimada Aqua Center
Enero	9.403	59,69%	263
Febrero	10.482	66,54%	294
Marzo	15.753	100,00%	441
Abril	13.894	88,20%	389
Mayo	12.754	80,96%	357
Junio	13.227	83,96%	371
Julio	9.938	63,09%	278
Agosto	12.197	77,43%	342
Septiembre	14.788	93,87%	414
Octubre	14.420	91,54%	404
Noviembre	13.629	86,52%	382
Diciembre	9.500	60,31%	266

No obstante, dichas cantidades han sido obtenidas bajo condiciones ideales de demanda. Sin embargo, se debe tener presente que durante los primeros meses de vida del proyecto, las cifras reales se ubicarán por debajo de lo estimado hasta tanto el servicio logre ser conocido y difundido por los usuarios. Es por ello que se corregirán, tomando de manera análoga datos disponibles de comportamiento para otros servicios similares en sus inicios.

La información utilizada tiene dos fuentes: una de ellas es “Plenitud: Centro de Entrenamiento Deportivo” de la localidad de Las Higueras, un gimnasio en el cual asisten deportistas de bajo, mediano y alto rendimiento de distintas disciplinas, y también personas que quiere ejercitarse sin que realicen ningún práctica en particular. De igual modo se han tomado referencias del establecimiento del cual los inversores son socios, dentro del área de natación (aquel que decidieron mantener en reserva).

Lo que se ha hecho con cada una de estas entidades es analizar su demanda en el primer año: inicialmente se determinó a partir de qué mes la misma comenzó a estabilizarse, y luego se estableció cuál era el porcentaje de concurrentes en los primeros meses respecto a esa magnitud. Posteriormente, se realizó un promedio simple entre los valores obtenidos en ambas instituciones, y dichas proporciones se aplicaron a la demanda estimada de la pileta de natación a instalar.

En la tabla que se muestra a continuación se refleja la situación planteada:

Tabla 7: *Demanda estimada para los primeros meses*

	DEMANDA ESTIMADA		
	En encuestas	% de asistentes para servicios similares	Corregida
Enero	263	30%	79
Febrero	294	35%	103
Marzo	441	40%	177
Abril	389	50%	195
Mayo	357	60%	214
Junio	371	70%	259
Julio	278	80%	223
Agosto	342	90%	308
Septiembre	414	100%	414
Octubre	404	100%	404
Noviembre	382	100%	382
Diciembre	266	100%	266

Fuente: elaboración propia

Adicionalmente, teniendo en cuenta por un lado la premisa de grupos reducidos y trabajos personalizados, y por otra parte la capacidad máxima de la pileta, se determinó que la demanda no podrá nunca ser superior a esta última, ya que se estaría sobreexplotando el natatorio. La misma se ha determinado teniendo en cuenta los siguientes parámetros:

i) Al ser los horarios de atención de 7:00 am a 22:00 pm, existen 15 horarios distintos.

ii) Si bien en la localidad de Las Higueras no existe una normativa establecida sobre la cantidad máxima de alumnos que deben ser supervisados cada 1 profesor, por convención dentro de la profesión se ha establecido lo siguiente:

- Bebés de hasta 3 años (trabajan con sus papás): hasta 12 por profesor

- Niños de entre 4 y 14: hasta 8 por profesor
- Gimnasia en el agua: hasta 15 por profesor
- Hidro spinning: hasta 15 por profesor
- Rehabilitación: hasta 10 por profesor
- Natación libre: hasta 4 por andarivel. Total: hasta 16 por profesor.

iii) En base a las respuestas obtenidas de la pregunta número 13 de la encuesta (“Qué actividades acuáticas le entusiasman más?”), se ha establecido que la cantidad de veces que se dictará cada disciplina será la siguiente:

- Natación para niños: 2 horarios en el día
- Gimnasia en el agua: 2 horarios en el día
- Hidro spinning: 2 horarios en el día
- Rehabilitación: 2 horarios en día
- Natación libre: 7 horarios en el día

iv) Teniendo en cuenta que, por cada día de la semana pueden dictarse hasta 3 disciplinas en cada rango horario (por ejemplo, en la banda de 8:00 a 9:00 puede darse: lunes y miércoles: natación libre; martes y jueves: gimnasia en el agua; viernes: iniciación a la natación), se ha hecho el siguiente cálculo:

Tabla 8: *Capacidad máxima de la pileta*

DISCIPLINA	CANT. VECES X DIA	CANT. MAX. ALUMNOS	CANT. VECES A LA SEMANA	TOTAL
Natación para niños	2	15	3	90
Gimnasia en el agua	2	15	3	90
Hidro Spinning	2	12	3	72
Rehabilitación	2	10	3	60
Natación libre	7	16	3	336
CAPACIDAD MÁXIMA				648

Fuente: elaboración propia

En cuanto al crecimiento de la demanda a lo largo de los años, ésta se ha determinado a la par del incremento de la población de la localidad. Lo que indican las proyecciones del Instituto de Desarrollo Regional de la Universidad Nacional de Río Cuarto, es que Las Higueras contaría con 15.000 habitantes en 10 años, lo cual significa una tasa de crecimiento del 1,875% para dicho lapso.

Resumiendo los 4 factores planteados inicialmente en una tabla, podemos determinar que la demanda a lo largo del proyecto será la siguiente:

Tabla 9: *Demanda estimada en 10 años*

	PROYECCIÓN DE LA DEMANDA									
	AÑOS									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Enero	79	283	303	325	348	374	401	430	461	494
Febrero	103	315	338	362	388	416	447	479	513	551
Marzo	177	473	508	544	584	626	648	648	648	648
Abril	195	417	448	480	515	552	592	635	648	648
Mayo	214	383	411	441	473	507	543	583	625	648
Junio	259	397	426	457	490	525	563	604	648	648
Julio	223	299	320	343	368	395	423	454	487	522
Agosto	308	366	393	421	452	485	520	557	598	641
Septiembre	414	444	476	511	548	587	630	648	648	648
Octubre	404	433	465	498	534	573	614	648	648	648
Noviembre	382	409	439	471	505	541	581	623	648	648
Diciembre	266	285	306	328	352	377	405	434	465	499
Total Anual	3.024	4.508	4.835	5.186	5.562	5.965	6.373	6.750	7.046	7.252

Fuente: elaboración propia

Análisis de las encuestas.

De los datos obtenidos en las encuestas realizadas a los potenciales clientes, surge la siguiente información:

Del total de los encuestados, el 69% declara realizar algún tipo de actividad física, mientras que el 31% restante no realiza ningún tipo de ejercicio. Ello se muestra a continuación:



Figura 9: Porcentaje de personas que realizan actividad física

Luego, de ese porcentaje de población que sí realiza actividad física, se deduce que: el 50% de los encuestados la realiza únicamente en espacios cerrados, como gimnasios. En segundo lugar, el 31% de ellos la lleva a cabo al aire libre, de manera exclusiva. Y finalmente, con 12% y 7% se ubican quienes, por un lado, realizan solamente actividades en el agua, y quienes por el otro, combinan dos de las tres actividades propuestas, respectivamente.

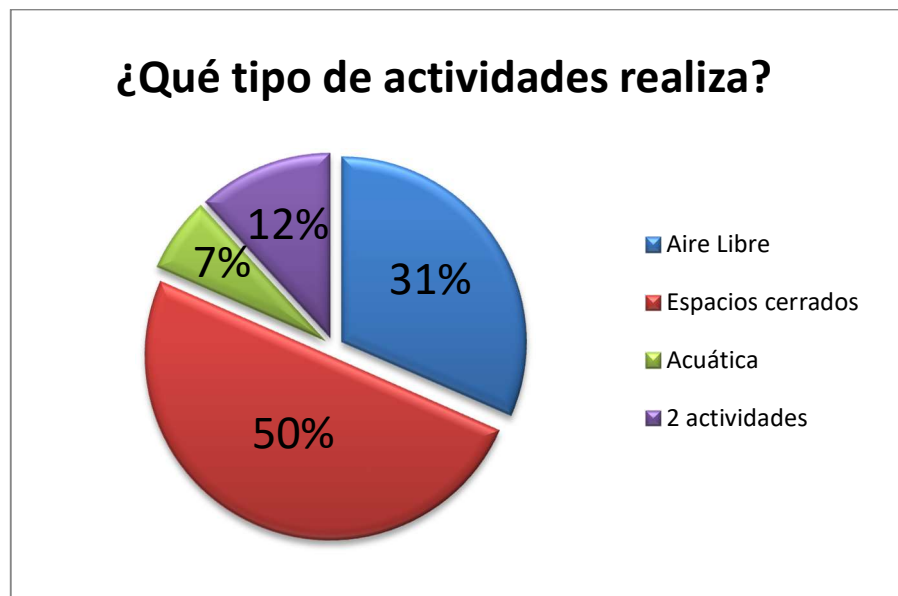


Figura 10: Tipo de actividades que prefiere la población

Del análisis de la pregunta que hace referencia a qué aspectos valoran más a la hora de escoger determinada actividad, surge que la cercanía a sus hogares es a lo que más relevancia le dan, ya que como algunos de ellos manifestaron, les ahorra tiempo y les reporta mayor comodidad. En segundo lugar, tienen en cuenta la actividad en sí misma. En tercer lugar, se aprecian ítems tales como precio y la calidad del servicio. Y en menor importancia, los profesores o la moda.



Figura 11: Aspectos que tienen en cuenta a la hora de elegir una actividad

Cuando se le consultó a la gente por qué no practicaban natación, para el caso de aquellos quienes no llevan a cabo esta actividad; o por qué creen que otras personas no lo hacen, para el caso de quienes sí practican este deporte, la respuesta marcó una gran tendencia: el 63% coincide en el hecho de que las piletas de natación se encuentran lejos de la localidad. En menor medida se encuentran los costos o los gustos (20% y 17% respectivamente). La siguiente figura grafica lo dicho anteriormente:



Figura 12: Por qué la gente no realiza actividades acuáticas

Cuando se indagó acerca de que si por el hecho de que en la localidad de Las Higueras no hubiera piletas de natación, esto resultaba o no un condicionante a la hora de realizar actividades acuáticas, la respuesta también resultó muy contundente: el 75% de los encuestados dictaminó que sí les resulta un límite o una barrera al momento de realizar este tipo de actividad física.

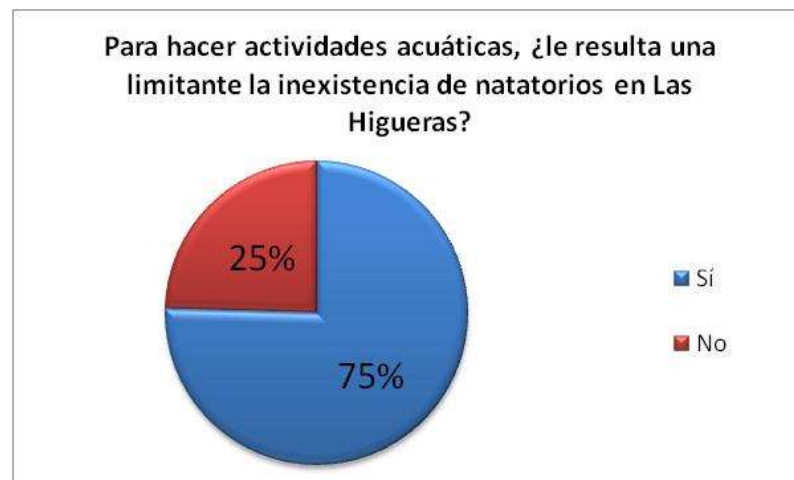


Figura 13: Limitantes a la hora de realizar actividades acuáticas

Finalmente, a la hora de averiguar qué tipo de actividades acuáticas le entusiasma más a la gente, pudo notarse una marcada tendencia hacia la natación libre (58,72%), quedando en un segundo plano la gimnasia en el agua (17,43%) y como menos atractivas, las restantes dos alternativas (12,84% para hidro spinning y 11,01% para iniciación a la natación).

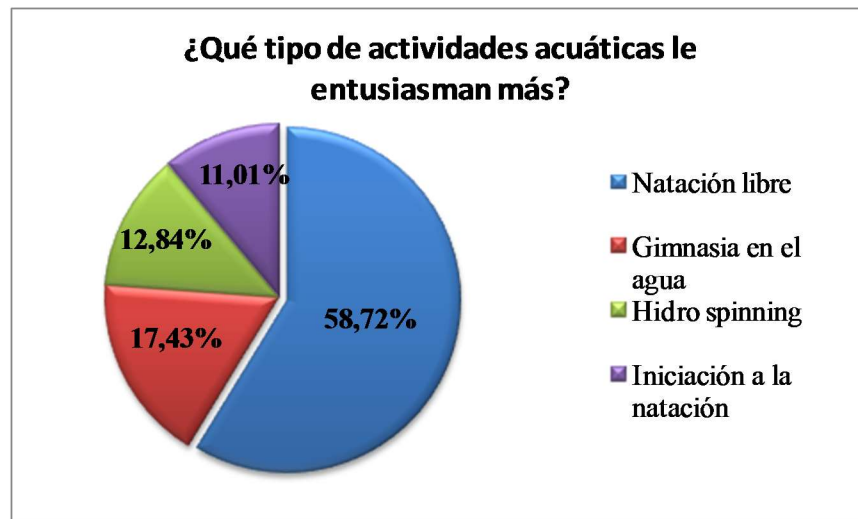
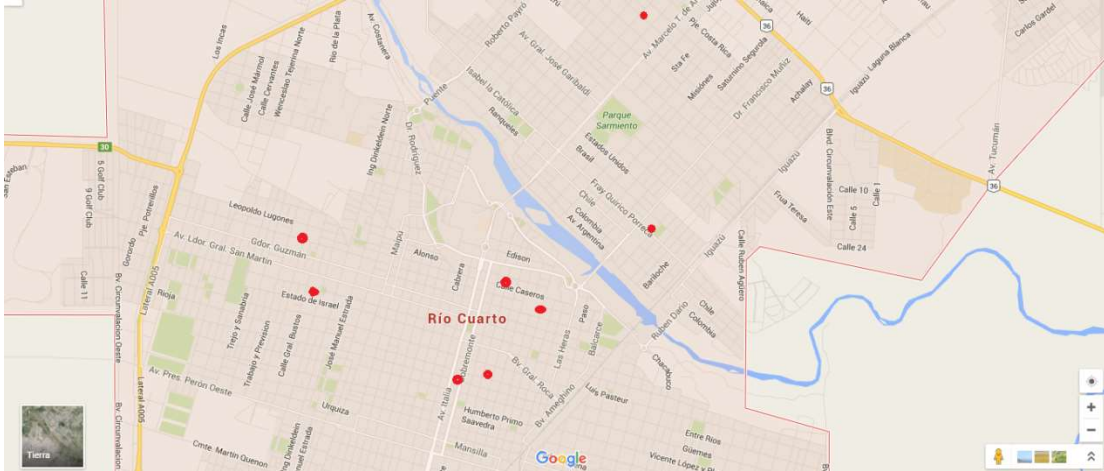


Figura 14: Preferencias por las distintas actividades acuáticas

La competencia.

En la localidad de Las Higueras no existe ninguna pileta de natación climatizada que brinde los servicios que se pretenden ofrecer, ni similares. Sin embargo, en la ciudad de Río Cuarto, situada a 8 km de distancia, pueden encontrarse diferentes centros que sí realizan dichas prestaciones: éstos han sido identificados como “competencia indirecta”. De estos últimos es que se hace el análisis a partir de la observación directa.

En total se han identificado 8 establecimientos que se ubican en: sector norte (dos de ellos), macro centro (cuatro), y sector este de la ciudad (dos).



Google. (s.f). Mapa de Río Cuarto, Córdoba, Argentina.

Cuatro de estos establecimientos poseen vastos años de trayectoria, contando en su mayoría con un mínimo de 17 años, lo que les ha permitido adquirir un gran prestigio, lealtad por parte de los clientes, y un gran reconocimiento por parte de la sociedad.

Aunque todos ofrecen enseñanza de natación y natación libre, en general los servicios ofrecidos presentan ciertas variantes: algunos ofrecen aquagym, natación para bebés, servicios de hidroterapia (dedicado a la rehabilitación) o hidrospeking.

Respecto de sus horarios, la mayoría tiene una extensa gama de posibilidades, abarcando la franja horaria de 7:00 a 22:00. En lo que refiere al estacionamiento, sólo un establecimiento posee un lugar exclusivo.

En cuanto al tamaño de las piletas, las dimensiones varían desde los 24m² hasta los 87,5m², sin tomar en cuenta en este caso la pileta de Centro 11 (dependiente de la Subsecretaría de Deporte) que tiene un tamaño de 297.6m².

El rango de precios varía desde los \$800 hacia los \$1.000 por mes, considerando dos clases por semana. Este abono se va incrementando de acuerdo a la cantidad de días que se agregan, y de acuerdo a la complejidad de las clases de que se trate.

Proveedores de insumos.

Los insumos imprescindibles para la prestación del servicio son:

- Luz y gas para climatizar y filtrar el agua de la pileta, siendo sus únicos proveedores la Cooperativa de Electricidad, Obra y Servicios Públicos de Las Higueras, y la Municipalidad de Las Higueras, respectivamente.
- Químicos que deben agregarse para mantener las condiciones de la misma, teniendo como principales proveedores a Química Norte y Química Río Cuarto. Ambos, ubicados en la localidad de Río Cuarto; el primero de ellos a 3,9 Km de distancia, y el segundo a 8,8 Km.

Comercialización.

En cuanto a la promoción de los servicios ofrecidos, se escogió la publicidad como principal herramienta para hacer llegar los mismos a los clientes. A continuación se nombran los medios de comunicación escogidos:

- Folletos y láminas en las principales Instituciones de la localidad: IPEAYT N° 186 Capitán Castagnari, IPEAYT N° 258 Mayor Ingeniero Francisco de Arteaga, Centro de Cuidados Infantiles Franco Rosa, Municipalidad, Cooperativa Eléctrica, Centro Social Las Higueras, Club Deportivo y Cultural San Martín, Centro de Jubilados.
- Publicidad televisiva en TV Cable Las Higueras (programa Contactos).

- Publicidad radial en FM Las Higueras 99.7 (frecuencia local)
- Página web
- Facebook (Fan page)
- Instagram
- Publicidad Radial en emisoras de la ciudad de Río Cuarto: LV 16 Radio

Río Cuarto, Radio Blu FM 96.9, Radio Lola FM 101.3.

- Banner publicitario en la página deportiva “Al Toque Deportes”.

Por otra parte, al ser una localidad con pocos habitantes, se utilizará la estrategia peer to peer, es decir, el “boca a boca”, que complementará la publicidad mencionada anteriormente.

De manera adicional, se ofrecerán descuentos del 20% a jubilados, empleados municipales, e integrantes de la Escuela de Atletismo de la localidad. El mismo porcentaje se les aplicará a aquellas personas que abonen la cuota de manera adelantada por 3 meses, como así también a aquellos que formen un grupo familiar de 3 personas o más.

Asimismo, la empresa realizará competencias internas de manera cuatrimestral, con inscripciones de alimentos no perecederos para repartir en CARITAS Las Higueras y demás lugares que lo necesitan. Ello ayudará a la imagen de la empresa, y no representa costo adicional alguno.

Finalmente, cabe mencionar que para capturar una base segura de clientes durante los primeros meses de vida del proyecto, se realizará de manera excepcional en dicho lapso, una inversión adicional en publicidad que consistirá en promocionar el natatorio en

Proyecto de inversión: pileta de natación en la localidad de Las Higueras

los diversos programas de “Canal 13 Río Cuarto”, la emisora de televisión abierta con más llegada en el sur cordobés. Transmisiones tales como “Secretos Compartidos”, “Vivir Mejor”, “Todo para Vos”, tandas publicitarias de “Telediario” y el micro de la “Guía de Negocios” serán las escogidas. También se realizarán precios especiales para los primeros 50 usuarios, durante el mismo período de tiempo.

Costos de publicidad.

Tabla 10: *Costos de publicidad*

CONCEPTO	COSTO INICIAL	COSTO MENSUAL
Folletos y láminas ⁴	\$1.969,00	
Publicidad televisiva TV Cable Las Higueras		\$500
FM Las Higueras		\$550
Página web ⁵	\$4.000	\$300
Radio LV 16		\$3.255
Radio Blu		\$2.450
Radio Lola		\$2.200
Banner publicitario página web “Al Toque deportes”		\$1.500
Publicidad televisiva Canal 13 (primeros 5 meses)		\$17.000
TOTAL	\$5.969,00	\$27.755,00

Fuente: elaboración propia

⁴ Gráfica Ingraf

⁵ Códigos Estudio

FODA.

Análisis interno.

Fortalezas:

- Educación personalizada de alto nivel
- Amplio horario de atención
- Únicos en la zona
- Alianzas con mutuales y otras instituciones
- Propiedad de las instalaciones
- Amplio lugar de estacionamiento

Debilidades:

- No cuenta con trayectoria
- Muchos de los servicios que brinda, ya los ofrece la competencia indirecta
- No posee facilidades de pago como sí ofrecen otros lugares de la competencia.
- No dispone de tribunas, en caso de realizarse competencias

Análisis Externo.

Oportunidades:

- Mercado no explotado en la localidad y en algunas localidades vecinas.
- Incremento de las personas interesadas en la práctica de la natación.
- Crecimiento de la población en la localidad de Las Higueras.
- Posibles alianzas con instituciones locales.

Amenazas:

- Surgimiento de otros centros que brinden servicios similares
- La natación es una actividad que posee estacionalidad.
- Inestabilidad de los precios en los insumos.
- La natación no es un servicio de primera necesidad.
- Inestabilidad e incertidumbre respecto al contexto económico del país.

Conclusión de la viabilidad comercial.

La realización del estudio comercial permite afirmar que el servicio a ofrecer repara un mercado caracterizado por su insatisfacción. La investigación arrojó que el 63% de los potenciales clientes no tiene cubierta su necesidad, lo cual es un dato alentador. Sumado a esto, un 75% encuentra en la inexistencia de natatorios una barrera a la hora de realizar esta práctica. Ello, sin tener en cuenta que la natación es un deporte que hoy en día se encuentra en auge.

Sin embargo, si bien es un sector en el que el proyecto no tendría competencia directa debido a que no existen otras piletas climatizadas en la localidad de Las Higueras, la rivalidad de la competencia caracterizada como indirecta es alta y de vasta experiencia. Es por ello que, en los términos de Michael Porter, la empresa debería enfocarse en la estrategia de diferenciación.

En suma, del estudio de la viabilidad comercial puede deducirse que desde este punto de vista, sí resultaría factible la implementación de dicho emprendimiento.

Viabilidad Legal

Personería Jurídica.

Al momento de decidir el formato jurídico que se le daría a la organización, se valoraron las ventajas y desventajas de dos tipos societarios que se enmarcan en la LSC 19.550: la S.A y la SRL. Si bien impositivamente no existen mayores diferencias, ya que de hecho, son confundidas en un mismo tipo social dentro del art.69 de la Ley del Impuesto a las Ganancias y sometidas a un tratamiento fiscal idéntico, se decidió optar por la conformación de una SRL. Los aspectos que se tuvieron en cuenta fueron:

- No requiere un capital mínimo.
- Modalidad apropiada para la pequeña y mediana empresa, con socios perfectamente identificados e implicados en el proyecto, con ánimo de permanencia.
- Mayor agilidad en la gestión y administración (que puede ser llevada a cabo por un socio, varios o un tercero).
- Constitución más simple y menos costosa, y a su vez, estatuto más flexible.
- Menores costos asociados a su funcionamiento.
- Gran versatilidad legal.

La sociedad estará constituida por dos socios, quienes realizarán los aportes en efectivo, en la misma cuantía.

Inscripción de la sociedad.

El procedimiento general para la inscripción de una Sociedad de Responsabilidad Limitada es el siguiente:

- Registro preventivo de la denominación social: una vez elegido el nombre de la sociedad, debe verificarse que esté disponible a través de una búsqueda en el Registro Público de Comercio del lugar, y presentar una “reserva” de dicho nombre, válida por treinta días (puede ser renovada por 30 días más).
- Constitución: la sociedad nace con la redacción del acta constitutiva y los estatutos, y la posterior firma de los socios. El contrato puede hacerse mediante Escritura Pública o por Instrumento Privado, certificando las firmas por un Escribano Público.
- Preparación de un dictamen de precalificación por parte de un abogado o escribano, con firma certificada por su colegio profesional que asegure que el Contrato Social esté bien realizado.
- Solicitud de la inscripción en el Registro Público de Comercio.
- Depósito del 25% del capital inicial en el Banco de la Provincia de Córdoba y acreditación del mismo con boleta de depósito.
- En cumplimiento del art. 10 de la LSC: publicación por 1 día en el Boletín Oficial de la Provincia de Córdoba, sección “Sociedades. Personas Jurídicas. Asambleas y otras” del aviso de constitución.
- Abono de la tasa de justicia en el Banco Nación.
- Generación del formulario, que debe presentarse junto con toda la documentación en el Registro Público de Comercio. Si éste no formula observaciones, declara inscripta la sociedad.
- Una vez inscripta, se procede al retiro del depósito del 25% del capital y se rubrican los Libros Societarios.

A continuación se detallan los costos asociados a la constitución:

Tabla 11: *Costos para la constitución de una sociedad*

TRÁMITES	COSTO
Certificación de firmas Escribano Público	\$500
Aportes a la Caja de Abogados	\$8.000
Aporte al Colegio de Abogados	\$300
Publicación Edictos en Boletín Oficial	\$350
Tasa de Justicia Inscripción RPC	\$1.643
Inscripción Registro Público de Comercio	\$155
Rúbrica de libros comerciales	\$3.300
Honorarios Abogado (redacción contrato + inscripción judicial)	\$10.000
Costo total	\$24.248

Fuente: Estudio Jurídico Benítez y Asociados.

Inscripción del local comercial.

Según la Ordenanza General Impositiva, ningún contribuyente puede iniciar sus actividades y/o abrir locales sin previa autorización del municipio. Una vez que se verifica el cumplimiento de los requerimientos exigidos para su actividad, se procede al otorgamiento de la habilitación correspondiente. Ellos son los siguientes:

- Solicitud de informe sobre el uso de factibilidad de suelo en el área de Catastro. Éste realiza las inspecciones pertinentes y, en el marco del Código de Urbanización, Planificación y Ordenamiento Urbano, establece si en lugar en el que se quisiera construir la pileta es posible hacerlo.

Proyecto de inversión: pileta de natación en la localidad de Las Higueras

- Solicitud del trámite de inscripción en el área de Comercio e Industria: se presentará el certificado otorgado en el punto anterior junto con el Formulario F Comercio Alta 01, por duplicado. A ello se le adjuntarán las siguientes fotocopias, las cuales deberán estar autenticadas o acompañar originales para su autenticación:

- dos primeras hojas del DNI de los titulares;
- tasa de servicio (Luz, teléfono, cable, etc.), o constancia de domicilio policial que certifique el domicilio fiscal;
- recibo de pago de la contribución a la propiedad;
- contrato social y constancia de inscripción en el Registro Público de Comercio;
- constancia de CUIT del Gerente o Apoderado con copia del poder.

- Una vez ingresado el trámite, en el término de 5 días hábiles puede retirarse un volante de empadronamiento provisorio.

- Luego, al cabo de 10 días hábiles más, podrá retirarse el volante de inscripción definitiva si se ha constatado que puede habilitarse el comercio (el cual tiene vigencia de 1 año, tras el cual deberá renovarse).

A continuación se detallan los costos asociados a la constitución:

Tabla 12: *Costos para la inscripción de un comercio*

TRÁMITES	COSTO
Inscripción de comercios, industrias y empresas de servicios	\$210,00
Sellado Municipal	\$65,00
Costo total	\$275

Fuente: Ordenanza Tarifaria Anual para la localidad de Las Higueras n° 46/2015

Marco regulatorio.

La actividad de natatorios, a su vez cuenta con una regulación específica que se encuentra reglamentada en la Ordenanza 53/05 (ver Anexo3). En la misma se establece que:

- Deben encontrarse ubicados dentro de la Zona Residencial Dominante, definida en art. 42° - plano anexo III del art. 56° del Código de Urbanización, Planificación Ordenamiento Urbano (ver Anexo 4).
- Para su ingreso deberá exigirse un certificado médico de buena salud.
- Se prohíbe la entrada con vendajes, telas adhesivas o similares.
- Deberá clorarse el agua para asegurar la desinfección de la misma.
- Deberá existir un responsable del natatorio y alguna persona capacitada para realizar salvatajes, y un botiquín de primeros auxilios completo. A tal fin, la persona capacitada deberá tener como condición indispensable el título que acredite la aprobación del “Curso de Guardavidas” que acredite la capacitación física y técnica del bañero en salvamento y rescate acuático, expedido por el Gobierno de la Provincia de Córdoba.
- El natatorio deberá contar con salvavidas de corcho o material sintético adosado a una cuerda lo suficientemente larga para arrojar en caso de emergencia.

Gravámenes.

Para el desempeño fiscal de la S.R.L., deberá mantener una relación permanente con los diferentes organismos de recaudación (AFIP, Dirección General de Rentas y el Área de Comercio, Industria y Servicios, a nivel nacional, provincial y municipal, respectivamente) desde el inicio de la actividad y durante toda la vida de la empresa.

Los gravámenes a los que se encuentra sometida son:

1. A nivel nacional:

a. Impuesto a las Ganancias: por tratarse de una sociedad del art. 69 de la Ley, deberá tributar con una alícuota del 35% sobre sus ganancias netas. La liquidación es anual y se realizará en base a la declaración jurada correspondiente a cada ejercicio. Sin embargo, existe un régimen de anticipos (pagos a cuenta), que por tratarse de una persona jurídica, serán 10: el primero del 25%, y los nueve restantes del 8,33%. Dichos porcentajes se calculan en base al monto del impuesto determinado por el período fiscal inmediato anterior.

b. Impuesto al Valor Agregado (IVA): la actividad de la empresa se encuadra dentro del art. 3, inciso e), punto 13: “prestaciones de servicios efectuadas por piscinas de natación y gimnasios”. Asimismo, se constató que la misma no se encuentra exenta. Se encuadra dentro de la alícuota general del 21%, y la liquidación de este gravamen es mensual. Sin embargo, aquellas empresas comprendidas en la Ley N° 25.300, categorizadas como Micro, Pequeñas y Medianas tramo 1, excepto aquellas que desarrollen actividades de la construcción y minería, podrán ingresar el saldo resultante de la declaración jurada en la fecha de vencimiento correspondiente al segundo mes inmediato siguiente al de su vencimiento original (Ley 27.264). Asimismo, a los fines de cumplir con sus obligaciones de presentación y pago deberán:

- Presentar de forma mensual las respectivas declaraciones juradas del Impuesto al Valor Agregado conforme a lo dispuesto por la Resolución General N° 715 y sus

Proyecto de inversión: pileta de natación en la localidad de Las Higueras

complementarias, según el cronograma de vencimientos generales fijado por la Administración Federal para cada año calendario.

- Ingresar en forma trimestral el gravamen resultante de las declaraciones juradas de cada período fiscal utilizando -exclusivamente- el procedimiento de transferencia electrónica de fondos dispuesto por la Resolución General N° 1.778 su modificatoria y sus complementarias, hasta el día que, de acuerdo con la terminación de la Clave Única de Identificación Tributaria (C.U.I.T.) del responsable fija el cronograma de vencimientos vigente, en forma trimestral, agrupando los meses de la manera que se indica a continuación:

PERÍODO FISCAL	VENCIMIENTO
Junio, Julio y Agosto	Hasta el día que corresponda para el pago del período fiscal agosto
Septiembre, Octubre y Noviembre	Hasta el día que corresponda para el pago del período fiscal noviembre
Diciembre, Enero y Febrero	Hasta el día que corresponda para el pago del período fiscal febrero
Marzo, Abril y Mayo	Hasta el día que corresponda para el pago del período fiscal mayo (AFIP).

c. Bienes Personales: por este gravamen, la empresa abonará en carácter de responsable sustituto, de manera anual, un porcentaje sobre los bienes que posea al 31 de diciembre de cada año. Dicho porcentaje será: i) para el período fiscal 2017, cincuenta

centésimos por ciento (0,50%); ii) a partir del período fiscal 2018 y siguientes, veinticinco centésimos por ciento (0,25%).

Sin embargo, existe un mínimo no exento, que será de: i) para el período fiscal 2017, iguales o inferiores a pesos novecientos cincuenta mil (\$ 950.000); ii) a partir del período fiscal 2018 y siguientes, iguales o inferiores a pesos un millón cincuenta mil (\$1.050.000).

Para el cálculo del Flujo de Caja, dicho impuesto no se tendrá en cuenta, ya que si bien la empresa es la responsable de liquidar e ingresar el gravamen, luego es reintegrado por cada uno de los socios.

d. Mínima Presunta: el art. 5 de la 27.264, establece la exclusión de este Impuesto para Micro, Pequeñas y Medianas Tramo I para los ejercicios fiscales que se inicien a partir del 01/01/2017 (Ley 27.264).

e. Impuesto a los Débitos y Créditos bancarios: por todos aquellos débitos y créditos de la cuenta corriente bancaria se aplicará una alícuota del 6%, que serán descontados de la misma. Sin embargo, el art. 6 de la Ley 27. 264 establece que el impuesto que hubiese sido efectivamente ingresado podrá ser computado en un cien por ciento (100%) como pago a cuenta del Impuesto a las Ganancias por las empresas que sean consideradas “micro” y “pequeñas”.

f. Empleadores: para liquidar el aporte y las contribuciones se utiliza el aplicativo SIJP. Pero como la cantidad de empleados es inferior a 5, existe la posibilidad de emplear el aplicativo "Su Declaración", que funciona directamente en la página de AFIP, en donde se emite el Formulario 931.

2. A nivel provincial:

a. Impuesto sobre los Ingresos Brutos: la actividad del proyecto se encuadra en el código 82.901 del art. 17 de la Ley Impositiva Anual -Otros servicios prestados al público no clasificados en otra parte-, para el cual establece una alícuota del 4% sobre los ingresos brutos. Sin embargo, el art. 18 del mismo cuerpo normativo indica que cuando el inicio de actividades tenga lugar con posterioridad al 1 de Enero del 2016, corresponderá la aplicación de la alícuota reducida (2,80%) a partir del primer día del cuarto mes de operaciones, en tanto el importe anualizado de sus ingresos brutos acumulados hasta el mes anterior no supere la suma de cinco millones (\$5.000.000).

El período fiscal es el año calendario. No obstante, el pago se hará mediante anticipos mensuales (que revisten el carácter de declaración jurada) y un ajuste final sobre ingresos calculados sobre base cierta.

b. Impuesto Inmobiliario: este impuesto directo que recae sobre la posesión de propiedades inmuebles ubicadas en la Provincia de Córdoba, está formado por: i) básico: la valuación fiscal la determinará la ley de catastro, que expedirá las liquidaciones administrativas para su pago. ii) adicional: la sociedad no lo abonará ya que no posee otros inmuebles.

La obligación tributaria se genera el 1 de enero de cada año.

c. Impuesto a los sellos: es un impuesto que se aplica a todos los actos, contratos u operaciones de carácter oneroso instrumentados que se realicen en el territorio de la Provincia, o que tengan influencia en la misma. La Ley Impositiva Anual, en el art.

32 punto 1, establece que los contratos de compraventa de inmuebles y en general todo contrato por el cual se transfiere el dominio de inmuebles, pagan una alícuota del 15,00%

3. A nivel municipal:

a. Tasa municipal de servicios a la propiedad: el art. 3 de la Ordenanza Tarifaria n° 46/2015 establece que la alícuota aplicable a la propiedad edificada destinada total o parcialmente a la actividad comercial, industrial y de servicios será del (6‰), en proporción a las partes afectadas a cada una de estas actividades. Dicha podrá abonarse de contado, con un descuento del 10% sobre el total anual, o en doce cuotas iguales mensuales y consecutivas.

b. Contribuciones por los servicios de inspección general e higiene que inciden sobre la actividad comercial industrial y de servicios: el art. 16 de la Ordenanza Tarifaria Anual n° 46/2025 establece una alícuota especial del 8‰ (ocho por mil) para “Otros servicios no clasificados en otra parte” (código 70.022 del nomenclador de actividades). No obstante, estarán sujetos al mínimo de pesos doscientos setenta y cinco (\$ 275,00) según lo indica el artículo 17 del mismo cuerpo normativo.

La Declaración Jurada será de carácter mensual, y deberá presentarse hasta el día diez del mes siguiente al período declarado.

c. Contribución por abastecimiento de agua potable y cloacas: el art. 23 de la Ordenanza Tarifaria establece que: i) por el servicio municipal de prestación, suministro y puesta a disposición de agua potable, los titulares u ocupantes de las propiedades que reciban el mismo deberán tributar la tasa de \$ 105,00 mensuales por propiedad conectada al servicio. ii) por el servicio municipal de prestación, suministro y puesta a disposición

de recolección de los efluentes cloacales, los titulares u ocupantes de las propiedades que reciban el mismo deberán tributar la tasa de \$52,00 mensuales por propiedad conectada al servicio.

d. Contribuciones que inciden sobre la publicidad y propaganda: el art 55 y 61 de la Ordenanza Tarifaria Anual establecen que: i) los letreros denominativos que identifiquen los comercios, industrias, profesiones, oficios o negocios de cualquier naturaleza donde se ejerza una actividad con fines de lucro, colocados en los establecimientos anunciados, deberán pagar por año \$ 130,00. ii) por todo tipo de publicidad y promociones que se efectúen en lugares públicos las empresas o los responsables de las mismas deberán pagar por día y por adelantado la suma de \$ 78,00.

e. Contribución por inspección eléctrica y mecánica y suministro de energía eléctrica y suministro de gas natural por redes: el art. 72 de la Ordenanza Tarifaria Anual establece una alícuota del 10% sobre lo facturado neto (libre de impuestos) por la Cooperativa de Electricidad Obras y Servicios Públicos Las Higueras Ltda., por el servicio público de electricidad, sobre los servicios residenciales, comerciales, industriales y generales. Además, se fija una alícuota del 10% para la contribución general por el consumo de gas natural por redes (neto libre de impuestos).

f. Derechos generales de oficina: el art. 75 de la O.T.A. indica que todo trámite o gestión por ante la Comuna está sometido a los siguientes derechos de oficina: i) permiso de edificaciones, refacciones o modificaciones, previo a la presentación de planos: \$110,00; ii) aprobación de planos, de construcciones nuevas y/o relevamientos mayores

de 401 mts. cubiertos: \$850,00; iii) certificado de final de obras: \$ 210,00; iv) solicitud de conexión de Agua potable: \$ 1.600,00; v) inscripción catastral: sin cargo.

g. Otros servicios municipales: el art. 76 de la O.T.A establece que el llenado de piletas, por carga de camión municipal, es de \$ 600,00.

Conclusión de la viabilidad legal.

Luego de determinar los aspectos legales e impositivos que atañen al proyecto, se concluye con que no existen impedimentos normativos o fiscales que hagan inviable dicho emprendimiento, desde este punto de vista.

Estudio Técnico

Determinación del tamaño.

La dimensión del terreno escogido para la construcción de este proyecto es determinante, ya que debe cumplir con un mínimo de medidas para que el mismo pueda llevarse a cabo tal cual se lo planeó desde un principio. De las propiedades que se encuentran a la venta, ésta resulta óptima tanto por su superficie como por su ubicación (ver localización).

El tamaño del mismo es de 20x40, es decir, una superficie total de 800m². De allí deben destinarse:

- 90m² para el estacionamiento (3x30)
- 449m² (13,10 x 34,30) para la construcción del recinto, que incluye: natatorio, vestuarios damas, vestuarios caballeros, baños para discapacitados, recepción, sala de máquinas, depósito, y cocina para el personal. A continuación se presenta el plano del mismo con sus respectivas medidas:

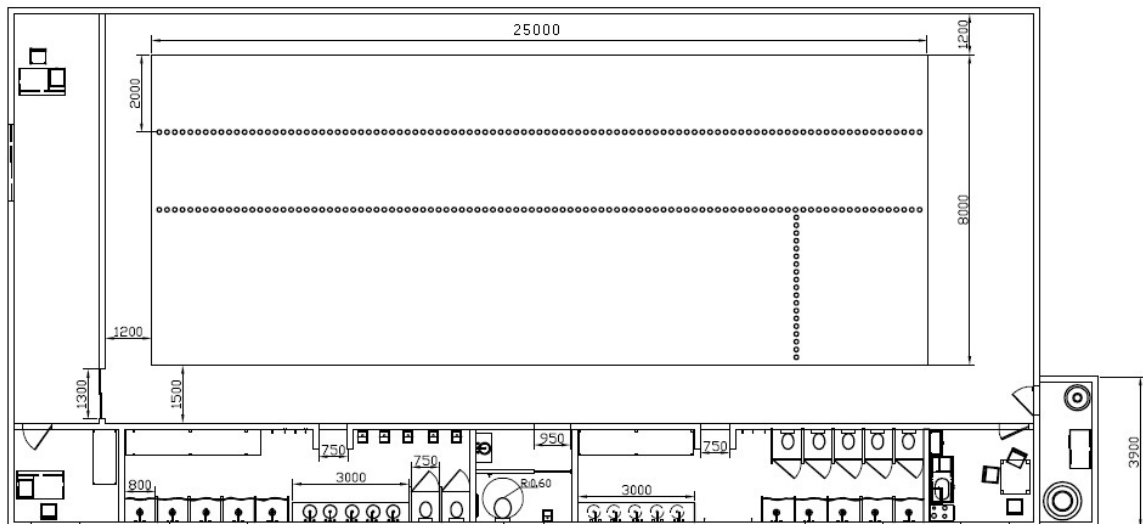


Figura 15: plano de la construcción

A su vez, la disposición de los ambientes será de la siguiente manera:



Figura 16: plano de la disposición de los ambientes

Proyecto de inversión: pileta de natación en la localidad de Las Higueras

Los costos asociados con la compra del terreno se detallan a continuación:

Tabla 13: *costos de la compra del terreno*

CONCEPTO	PRECIO UNITARIO	MONTO	PRECIO TOTAL
Valor del terreno	\$850/M ²	800M ²	\$680.000
Gastos notariales (boleto de compraventa y escritura)			\$15.000
Comisión agente de ventas	5%	\$680.000	\$34.000
Impuesto a los sellos	15‰	\$680.000	10.200
TOTAL		\$739.200	

Fuente: Inmobiliaria OPRACUR (Las Higueras)

Localización.

Las Higueras es una población de 8.000 habitantes, ubicada al sur de la Provincia de Córdoba. Se encuentra a 8km de la ciudad de Río Cuarto, y se conecta con ésta a través de la Ruta Nacional 158.



Google. (s.f.). [Mapa de Río Cuarto – Las Higueras]. Recuperado de: <http://map.project-osrm.org/?z=13¢er=-33.102759%2C-64.301949&hl=en&alt=0>

Puntualmente, “AQUA CENTER SRL” se sitúa en el Boulevard Juan B. Justo 420, detrás de las vías del ferrocarril, a 2 cuadras de los Bomberos. Según el Código de Urbanización, Planificación y Ordenamiento Urbano, dicha ubicación se encuentra dentro de zona residencial, lo cual resulta fundamental para poder instalar el natatorio según el uso del suelo. Además, resulta estratégica ya que por un lado, se encuentra en el sector centro norte de la localidad, por otra parte, permite un acceso inmediato a través de la Ruta Nacional N°158, para aquellos que provengan de la zona, y finalmente porque allí se cuenta con el servicio de cloacas, lo que resultará imprescindible si eventualmente debe desagotarse la pileta ante alguna eventualidad.



Google. (s.f.). [Mapa de Las Higueras]. Recuperado de: <https://www.google.com.ar/maps/@-33.0957852,-64.2908194,1872m/data=!3m1!1e3?hl=es>

Ingeniería del proyecto.

Además de la inversión en terreno, el proyecto requiere de obra física y equipos necesarios para poner en condiciones las instalaciones. A continuación se analizarán estos últimos 2 elementos:

- Obras físicas

En primer lugar, se debe solicitar un permiso a la Cooperativa de Electricidad, Obras y Servicios Públicos de Las Higueras para la excavación de la tierra. Dicho organismo, luego de un análisis del sector de la localidad en donde se encuentra el terreno, de los planos, y del uso que se le dará al natatorio, otorgará el permiso correspondiente para iniciar con las obras. Dicho trámite tiene un costo de \$600,00. Además, en ese momento debe realizarse el pedido de conexión de luz, que tiene un costo de \$228,00.

Luego, se debe proceder a la nivelación del terreno, para luego realizar el replanteo y la excavación al nivel deseado, y posteriormente construir lo que será el fondo de la pileta, y de ahí en más, la pileta en sí misma y el resto del recinto.

Teniendo en cuenta que para el mes de octubre el costo del m² de la construcción es de \$10.546,50, en la siguiente tabla se muestra el presupuesto otorgado por el ingeniero consultado respecto a la obra (ver Anexo 6). Allí se incluye la construcción del natatorio en sí, los distintos ambientes (recepción, depósito, vestuarios, baño de discapacitados, cocina para el personal, sala de máquinas) y la vereda.

Tabla 14: *Costos asociados a la construcción:*

CONCEPTO	MONTO
Materiales	\$1.522.139,13
Mano de Obra	\$600.000
TOTAL	\$2.122.139,13

Fuente: Roberto Genovés (arquitecto)

Por otra parte, para proveer de agua a la pileta se requiere de la instalación de una bomba extractora de agua subterránea, la que permitirá obtener un caudal de 11.000 litros por hora; al poder funcionar las 24 horas del día, permitirá el llenado de la pileta en 28 hs.

Para su instalación, se requiere previamente realizar un análisis del agua subterránea que proviene del sector, el cual estará a cargo de un geólogo matriculado que verifique si cumple con las condiciones requeridas. Luego, se debe solicitar un permiso para su instalación en el organismo Dirección Provincial de Agua y Saneamiento

Proyecto de inversión: pileta de natación en la localidad de Las Higueras

(DIPAS), dependiente del Ministerio de Obras y Servicios Públicos de la provincia de Córdoba y abonar un canon anual.

Sumado a ello, se debe instalar un medidor para que de esta manera la Municipalidad se asegure del no llenado de la pileta mediante el agua de red.

Los costos anteriormente descriptos se detallan a continuación:

Tabla 15: *Costos relacionados con el llenado de la pileta*

CONCEPTO	MONTO
Honorarios geólogo matriculado	\$ 6.000
Bomba para extracción de agua sumergidas	\$ 14.400
Honorarios plomero matriculado	\$ 950
Medidor de agua	\$ 2.450
Iniciación de trámites en DIPAS	\$ 650
Derechos de extracción de agua (DIPAS)	\$ 10.500
Derechos de oficina (art 75 OTA) ⁶	\$2.770
TOTAL	\$ 37.720

Fuente: elaboración propia

⁶ Corresponde a: i) permiso de edificaciones, refacciones o modificaciones, previo a la presentación de planos: \$110,00; ii) aprobación de planos, de construcciones nuevas y/o relevamientos mayores de 401 mts. cubiertos: \$850,00; iii) certificado de final de obras: \$ 210,00; iv) solicitud de conexión de Agua potable: \$ 1.600,00

Proyecto de inversión: pileta de natación en la localidad de Las Higueras

Una vez terminada la obra, el recinto quedará de la siguiente manera (sin tener en cuenta la vereda lateral que será utilizada como estacionamiento):



Figura 17: diseño de la pileta (abierto)

- Inversión en equipamiento

Para el funcionamiento de la pileta, se requieren los elementos y equipos que se detallan a continuación:

Tabla 16: *Costos de la inversión en equipamientos.*

CONCEPTO	UNID. DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Tablero de comando	Unidades	1	\$9.000	\$9.000
Climatizador modelo CPI 80,80 mts ²	Unidades	2	\$29.800	\$59.600
Filtro vc 200	Unidades	1	\$ 2.500	\$ 2.500
Toma de fondo	Unidades	1	\$ 186	\$ 186
Skimer boca ancha 38 cm.	Unidades	2	\$ 810	\$ 1.620
Multiválvula de 3 vías	Unidades	1	\$ 450	\$ 450
Multiválvula de 2 vías	Unidades	2	\$ 350	\$ 700
Limpia fondo rectangular 83 cm. 4 ruedas	Unidades	1	\$ 235	\$ 235
Bomba autocebante 1hp	Unidades	1	\$ 4.439	\$ 4.438
Bomba autocebante 2hp	Unidades	1	\$ 4.771	\$ 4.771
Carga filtrante vc 200	Unidades	1	\$ 820	\$ 820
Retorno orientable para embutir 1 1/2"	Unidades	12	\$ 60	\$ 720
Virola para embutir	Unidades	3	\$ 99	\$ 297
Mango telescópico 4.80mts aluminio	Unidades.	1	\$ 420	\$ 420
Manguera pileta 2 pulgadas	Metros	30	\$ 1.574	\$ 1.574
Merclin ácido multiuso x 5lts	Litros	1	\$ 115	\$ 115
Dosificador de soluciones químicas	Unidades	1	\$ 85	\$ 85
TOTAL			\$ 87.532	

Fuente: Química Norte

La disposición de los equipos será la que se muestra a continuación:

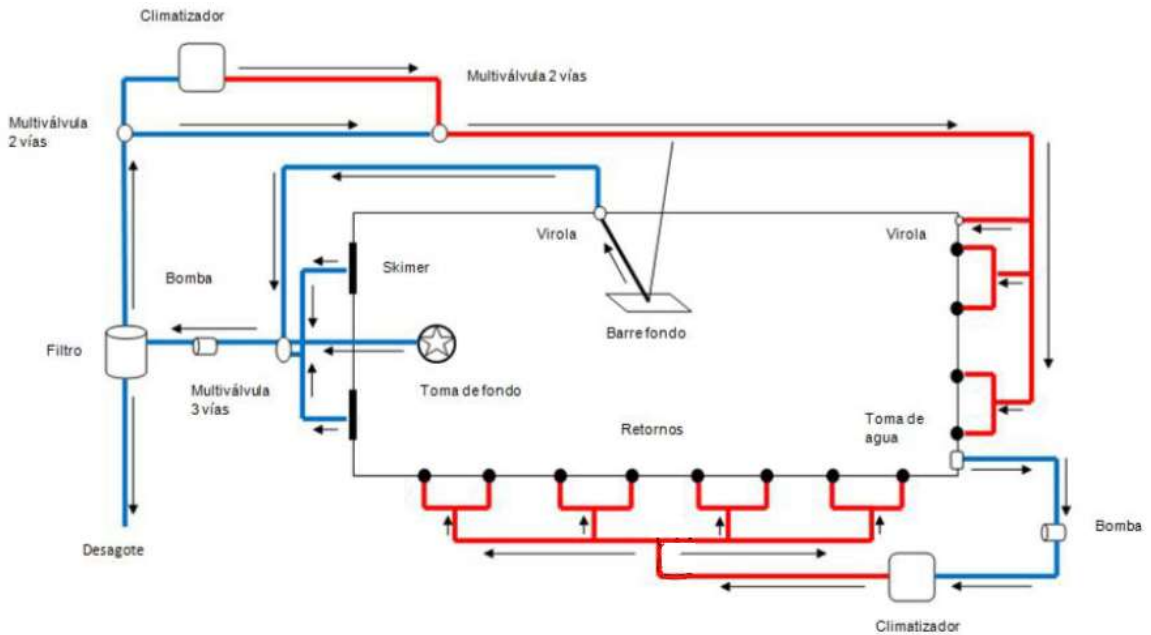


Figura 18: disposición de equipos para funcionamiento de la pileta

Para el funcionamiento de los climatizadores, se requiere de gas; mientras que las bombas funcionan mediante el uso de energía eléctrica. Para las calderas, sus horas de funcionamiento depende de factores como la época del año, la temperatura ambiente, la cantidad de ventanas, etc. Se ha establecido un promedio de 12hs diarias. En cuanto a las bombas, éstas sí deben permanecer encendidas las 24 horas del día, pero sólo de lunes a viernes, ya que de permanecer así el fin de semana, corren el riesgo de quemarse. El consumo se establece en la siguiente tabla:

Tabla 17: *Consumo de gas y energía eléctrica para el funcionamiento de la pileta*

EQUIPO	TIPO DE ENERGÍA	CONSUMO UNITARIO	CONSUMO MENSUAL	PRECIO UNITARIO	CANT. DE EQUIPOS	TOTAL
Climatizador	Gas	2,69 m ³ /h	645,6m ³ ⁷	\$3,50	2	\$4.519,20
Bomba 1HP	Electricidad	0,736 Kw/h	353,28 Kw	\$1,885480	1	\$666,10
Bomba 2HP	Electricidad	1,472 Kw/h	706,56 Kw	\$1,885480	1	\$1.332,20
Contribución municipal por suministro de energía eléctrica (10% facturado)						\$199,83
Contribución municipal por suministro de gas natural (10% facturado)						\$451,92
TOTAL						\$7.269,25

Fuente: Cooperativa Eléctrica de Las Higueras, y Ecogas

En el caso de los elementos de seguridad necesarios, como así también los elementos para realizar las distintas actividades, se indican en la siguiente tabla:

⁷ Su cálculo se ha hecho en base a que el natatorio abre de lunes a viernes, por lo que se han tomado 20 días al mes.

Tabla 18: *Elementos de seguridad y necesarios para las clases*

ELEMENTO	CANT.	PRECIO UNITARIO	MONTO TOTAL
Aro salvavidas americano	2	\$1.190	\$2.380
Señalización	10	\$16,00	\$160
Matafuegos de 5kg.	3	\$890,00	\$2.670
Carril separador de piscinas	3	\$483,00	\$1.449
Partidor estilo europeo	4	\$1.598,00	\$6.392
Bicicletas acuáticas	15	\$4.500,00	\$67.500
Mini tramp	7	\$1.300,00	\$9.100
Manoplas	6 pares	\$210,00	\$1.050
Patas de rana	6 pares	\$429,00	\$2.574
Pullboy	6	\$370	\$2.220
Tabla flotador	6	\$280	\$1.680
Snorkel	4	\$478	\$1.912
Flotadores	15	\$33	\$495
TOTAL			\$99.582

Fuente: Soluciones deportivas S.A.

- Otros costos

Forman parte de los costos necesarios para la correcta prestación del servicio. Por un lado se encuentran aquellos que forman parte de la inversión inicial, y por otra parte aquellos que son mensuales. Los mismos se detallan a continuación:

Tabla 19: *Otros costos iniciales*

CONCEPTO	MONTO
Escritorio secretaria	\$4.000
Silla secretaria	\$1.500
Computadora	\$4.000
Teléfono inalámbrico	\$469
Aire acondicionado	\$13.000
TV 32"	\$5.999
Heladera	\$7.999
Sillones y mesa ratona	\$2.799
Cocina	\$10.399
Amueblamiento de cocina	\$3.899
Mesa y 4 sillas	\$2.760
Utensilios varios	\$950
Lockers (x2)	\$13.000
TOTAL	\$70.744

Fuente: Fravega

Tabla 20: *Otros costos mensuales*

CONCEPTO	MONTO MENSUAL
Productos químicos (cloro, alguicidas, correctores de PH, clarificadores, neutralizadores, desinfectantes, etc).	\$5.200 ⁸
Teléfono e internet	\$700
Cable ⁹	\$200
Insumos de limpieza ¹⁰	\$3.000
Gastos de cocina del personal	\$500
Gastos de papelería	\$1.200
Alquiler de dispenser frío calor (x4)	\$560
Previsión gastos varios	\$2.000
TOTAL	\$13.860

Fuente: elaboración propia

⁸ Presupuesto obtenido de Química Norte, en base a la capacidad de la pileta (310.000 litros). Dicho proveedor es quien mayores descuento realiza por la compra en cantidad.

⁹ TV Cable Las Higueras, proveído por la Cooperativa Eléctrica.

¹⁰ Proveedor: Limpitos

Conclusión de la viabilidad técnica.

Luego de evaluar el aspecto técnico del proyecto, podemos concluir que goza de una buena ubicación dentro del área de microlocalización escogida, ya que se encuentra en una zona media de la localidad, el acceso desde la ruta para aquellos que provienen de la zona es inmediato, y posee todos los servicios necesarios.

En lo que respecta al espacio físico, posee las dimensiones necesarias para un apropiado layout que posibilite brindar todos los servicios ofrecidos, como así también una buena atención al público.

En cuanto al mercado proveedor, tanto los recursos necesarios para poder poner en marcha la construcción de la pileta, como aquellos insumos que serán necesarios para brindar el servicio de manera correcta, están al alcance sin encontrarse impedimentos para su acceso.

Por todo lo descripto anteriormente, podemos concluir que el proyecto es técnicamente viable.

Viabilidad Financiera

Encontrar el dinero necesario para iniciar o impulsar un negocio emprendedor, es uno de los mayores obstáculos que se plantean a la hora de iniciar un proyecto de inversión. Ello se convierte en un factor que determina las limitaciones, oportunidades y posibilidades de cualquier empresa para ponerla en marcha. La financiación es fundamental para poder atender las inversiones y gastos imprescindibles para desarrollar la actividad de la empresa, y tiene distintos orígenes, puesto que puede provenir de recursos propios o internos y/o recursos ajenos o externos.

Para el caso analizado, ambos socios cuentan con fondos propios para llevar a cabo la inversión inicial, derivados de la venta de unas propiedades y de la ganancia proveniente de otra sociedad relacionada al ámbito deportivo, de la cual forman parte hace 6 años, pero que decidieron mantener en reserva.

A continuación, se procederá a realizar el estudio final del proyecto de inversión, que consiste en el análisis económico y financiero del mismo. De ello derivará si la puesta en marcha del emprendimiento resulta conveniente o no.

Inversión inicial.

Tabla 21: *Inversión inicial*

INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS	
CONCEPTO	MONTO
Compra terreno	\$739.200,00
Obras físicas	\$2.122.139,13
Costos iniciales para la construcción	\$37.720,00
Inversión en equipamientos	\$87.532,00
Elementos varios para la prestación de servicio	\$99.582,00
Mobiliario	\$70.744,00
SUBTOTAL ACTIVOS FIJOS	\$3.156.917,13
INVERSIONES EN ACTIVOS INTANGIBLES	
CONCEPTO	MONTO
Publicidad	\$5.969,00
Constitución de la sociedad	\$24.248,00
Municipalidad (Comercio)	\$275,00
SUBTOTAL ACTIVOS INTAGIBLES	\$30.492,00
TOTAL INVERSIÓN INICIAL	\$3.187.409,13

Fuente: elaboración propia

Costos fijos erogables.

Tabla 22: *Cuantificación de los costos fijos erogables*

CONCEPTO	MONTO MENSUAL	MONTO ANUAL
Sueldos	\$ 153.856,36	\$ 1.998.632,63
Gastos de Publicidad	\$ 10.755,00	\$ 129.060,00
Energía Eléctrica y gas	\$ 7.269,25	\$ 87.231,00
Tasa Municipal de servicios a la propiedad		\$ 17.394,35
Contribución agua y cloacas	\$ 157,00	\$ 1.884,00
Contribución sobre la publicidad y propaganda	\$ 130,00	\$ 1.560,00
Otros gastos	\$ 13.860,00	\$ 166.320,00
TOTAL	\$ 186.027,61	\$ 2.402.081,98

Fuente: elaboración propia

Costos fijos no erogables.

Tabla 23: *Costos Fijos no erogables*

CONCEPTO	MONTO	VIDA UTIL	% AMORT. ANUAL	AMORTIZACIÓN ANUAL
Obras físicas	\$2.159.859,13	50	2%	\$43.197,18
Activos intangibles	\$30.492,00	5	20%	\$6.098,40
Equipamiento	\$137.101,00	10	10%	\$18.210,10
Equipamiento	\$34.193,00	3	33%	\$11.397,67
Muebles	\$59.356,00	5	20%	\$11.871,20
Muebles	\$11.418,00	3	33%	\$3.806,00

Fuente: elaboración propia

Costos variables.

Tabla 24: *Costos variables*

	Costos variables									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
IIBB	\$80.423	\$119.863	\$128.534	\$137.833	\$211.149	\$226.424	\$241.926	\$256.190	\$267.392	\$275.213
Comercio e Industria (Munic)	\$22.978	\$34.247	\$36.724	\$39.381	\$42.230	\$45.285	\$48.385	\$51.238	\$53.478	\$55.043
TOTAL	\$103.401	\$154.110	\$165.259	\$177.214	\$253.378	\$271.708	\$290.311	\$307.428	\$320.870	\$330.256

Fuente: elaboración propia

Ingresos por ventas.

Para la determinación del precio (la empresa es formadora de los mismos), se tuvieron en cuenta las siguientes consideraciones:

- La empresa sólo posee costos fijos. No tiene costos variables en función de la demanda, ya que lo que se deberá erogar en concepto de cloro, luz, energía, limpieza, sueldos, etc., no variará en función de la asistencia de los usuarios. Es decir, lo que se tiene que invertir en esos importes será igual si asiste 1 persona o si asisten el máximo de la demanda esperada.

- Los únicos costos que van variando mes a mes, son aquellos que dependen del nivel de ingresos, como los impuestos. Éstos no han sido tenidos en cuenta a la hora de determinar el precio.

- Se ha considerado un margen de ganancia del 30% (el cual ha sido calculado sobre los costos fijos).

De todo ello se deriva que el precio del servicio a ofrecer será de \$950,00 mensuales.

En cuanto a la demanda, se tuvo en cuenta que el INDEC ha proyectado que la población de Las Higueras será de 15.000 habitantes en 10 años. Por lo tanto, se aplicó dicho porcentaje de incremento poblacional (87,5% para 10 años) al crecimiento de los usuarios.

Proyecto de inversión: pileta de natación en la localidad de Las Higueras

Tabla 25: *Proyección de Ingresos por ventas.*

	INGRESOS POR AÑO									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Enero	\$75.082	\$268.378	\$287.793	\$308.612	\$330.938	\$354.879	\$380.552	\$408.082	\$437.604	\$469.261
Febrero	\$97.647	\$299.174	\$320.817	\$344.026	\$368.914	\$395.602	\$424.220	\$454.910	\$487.819	\$523.109
Marzo	\$167.714	\$449.618	\$482.144	\$517.024	\$554.426	\$594.535	\$615.600	\$615.600	\$615.600	\$615.600
Abril	\$184.903	\$396.559	\$425.247	\$456.010	\$488.999	\$524.374	\$562.309	\$602.987	\$615.600	\$615.600
Mayo	\$203.678	\$364.021	\$390.355	\$418.594	\$448.877	\$481.349	\$516.171	\$553.512	\$593.555	\$615.600
Junio	\$246.437	\$377.521	\$404.832	\$434.119	\$465.524	\$499.201	\$535.314	\$574.040	\$615.568	\$615.600
Julio	\$211.610	\$283.648	\$304.167	\$326.171	\$349.768	\$375.071	\$402.204	\$431.300	\$462.502	\$495.960
Agosto	\$292.174	\$348.123	\$373.307	\$400.313	\$429.273	\$460.328	\$493.629	\$529.339	\$567.633	\$608.697
Septiembre	\$393.601	\$422.075	\$452.609	\$485.352	\$520.463	\$558.115	\$598.490	\$615.600	\$615.600	\$615.600
Octubre	\$383.806	\$411.572	\$441.346	\$473.274	\$507.511	\$544.226	\$583.597	\$615.600	\$615.600	\$615.600
Noviembre	\$362.753	\$388.995	\$417.136	\$447.312	\$479.672	\$514.373	\$551.584	\$591.487	\$615.600	\$615.600
Diciembre	\$252.854	\$271.146	\$290.762	\$311.796	\$334.352	\$358.540	\$384.478	\$412.292	\$442.118	\$474.102
Total anual	\$2.872.259	\$4.280.829	\$4.590.515	\$4.922.603	\$5.278.716	\$5.660.591	\$6.048.147	\$6.404.749	\$6.684.797	\$6.880.328

Fuente: elaboración propia

Proyecto de inversión: pileta de natación en la localidad de Las Higueras

Flujo de Caja.

Tabla 26: *Flujo de Caja Proyectado.*

	AÑOS											
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Inversión Inicial	\$3.187.409,13											
Ingresos sujetos a Impuestos		\$2.872.258,87	\$4.280.829,16	\$4.590.514,58	\$4.922.603,38	\$5.278.716,28	\$5.660.591,24	\$6.048.147,14	\$6.404.749,11	\$6.684.796,98	\$6.880.328,13	
- (Egresos sujetos a Impuestos)		\$2.505.483,30	\$2.556.191,83	\$2.567.340,51	\$2.579.295,71	\$2.655.460,37	\$2.673.790,36	\$2.692.393,05	\$2.709.509,94	\$2.722.952,24	\$2.732.337,74	
- (Gastos no desembolsables)		\$94.580,55	\$94.580,55	\$94.580,55	\$79.376,88	\$79.376,88	\$61.407,28	\$61.407,28	\$61.407,28	\$61.407,28	\$61.407,28	
= Utilidad antes de Impuestos		\$272.195,02	\$1.630.056,78	\$1.928.593,52	\$2.263.930,79	\$2.543.879,03	\$2.925.393,59	\$3.294.346,81	\$3.633.831,89	\$3.900.437,46	\$4.086.583,12	
- Impuesto a las Ganancias		\$95.268,26	\$570.519,87	\$675.007,73	\$792.375,78	\$890.357,66	\$1.023.887,76	\$1.153.021,38	\$1.271.841,16	\$1.365.153,11	\$1.430.304,09	
= Utilidad Neta		\$176.926,76	\$1.059.536,90	\$1.253.585,79	\$1.471.555,01	\$1.653.521,37	\$1.901.505,84	\$2.141.325,42	\$2.361.990,73	\$2.535.284,35	\$2.656.279,03	
+ Ajuste por gastos no desembolsables		\$94.580,55	\$94.580,55	\$94.580,55	\$79.376,88	\$79.376,88	\$61.407,28	\$61.407,28	\$61.407,28	\$61.407,28	\$61.407,28	
Valor de desecho ¹¹											\$2.467.087,30	
= Flujo de Caja del Proyecto	- \$3.187.409,13	\$271.507,31	\$1.154.117,45	\$1.348.166,34	\$1.550.931,90	\$1.732.898,25	\$1.962.913,12	\$2.202.732,71	\$2.423.398,01	\$2.596.691,63	\$5.184.773,61	

¹¹ Para su determinación se ha optado por el método contable.

Determinación de la tasa de descuento.

Para su cálculo se utilizará, como se mencionó en el marco teórico, el método CAPM. Su fórmula es: $R_j = R_f + \beta \cdot (R_m - R_f) + R_p$

Donde: - R_j : Rendimiento esperado de la inversión.

- R_f : Tasa libre de riesgo → se toma la tasa de una letra del tesoro de EEUU a 10 años. Valor: 2,48%¹²

- β : Medida del riesgo sistémico → se usa el beta desapalancado para países emergentes, correspondiente al sector de la industria “cuidado de la salud”, preparado por el profesor Aswath Damodaran. Valor: 1,06¹³

- R_m : Rendimiento promedio de mercado → Se toma como referencia el promedio del rendimiento de obligaciones negociables de las siguientes empresas: Telecom Personal S.A., Marijó S.A., Benito Roggio e Hijos S.A., o Grupo Clarín S.A. Éstas han realizado colocaciones en el mercado interno a largo plazo y en pesos, a una tasa de entre el 14% y el 16% anual. Valor: 15%¹⁴

- $(R_m - R_f)$: Prima de riesgo de mercado → 12,52%

- R_p : Riesgo país → 4,45%¹⁵

Por todo ello, la tasa de descuento será: $2,48\% + 1,06 \cdot 12,52\% + 4,45\% = 20,2012\%$.

Sin embargo, a este índice se le aplicará un margen de 5 puntos¹⁶, quedando finalmente la tasa que se le exigirá al proyecto en **25,2012%**

¹² Bloomberg (<https://www.bloomberg.com/markets/rates-bonds/government-bonds/us>)

¹³ Damodaran (<http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/>)

¹⁴ CNV (http://www.cnv.gov.ar/info_Financiera.asp?Lang=0).

¹⁵ Ámbito (<http://www.ambito.com/economia/mercados/riesgo-pais/>)

Índices de rentabilidad.

Tabla 27: *Índices de rentabilidad (escenario base)*

VAN	\$ 1.906.248,45
TIR	37,55%
PERIODO DE RECUPERO	3 años y 3 meses
PERIODO DE RECUPERO DESCONTADO	5 años y 8 meses

Fuente: elaboración propia

Análisis de Riesgo.

A efectos de realizar el análisis de escenarios, se tuvieron en cuenta tres situaciones:

- Un entorno normal, sin grandes variaciones en las variables que afectan al proyecto. Es el caso que se analizó anteriormente, y recibe el nombre de escenario base.

- Un entorno positivo, donde la empresa se puede volver muy rentable ya que se establece como supuesto que, el precio pasará a ser \$1.070 (incremento del 12,5%) y la tasa de descuento del 20,9170% (disminución del 17%). Recibe el nombre de escenario optimista.

¹⁶De acuerdo a la evaluación y solicitud de los inversores, se le exigirá al proyecto un 5% adicional para cubrir los riesgos del mismo, y el elevado tiempo de recupero que conlleva.

Tabla 28: *Índices de rentabilidad (escenario optimista)*

VAN	\$ 4.479.753,39
TIR	45,45%
PERIODO DE RECUPERO	2 años y 9 meses
PERIODO DE RECUPERO DESCONTADO	3 años y 11 meses

Fuente: elaboración propia

- Un entorno negativo, que podría derivar en problemas económicos y financieros para la empresa, ya que se establece el supuesto de que el precio cae a \$830 (un 12,5% menos), y la tasa de exigencia del proyecto se incrementa al 29,4854% (un 17% más que el entorno base) recibe el nombre de escenario pesimista.

Tabla 29: *Índices de rentabilidad (escenario pesimista)*

VAN	-\$ 16.728,66
TIR	29,36%
PERIODO DE RECUPERO	4 años y 2 meses
PERIODO DE RECUPERO DESCONTADO	Superior a 10 años

Fuente: elaboración propia

Finalmente, se establece una comparación de todos los escenarios en la siguiente tabla:

Tabla 30: Comparación de los índices para los distintos escenarios.

	PESIMISTA	NORMAL	OPTIMISTA
Tasa de descuento	29,4854%	25,2012%	20,9170%
VAN	(\$16.728,66)	\$ 1.906.248,45	\$ 4.479.753,39
TIR	29,36%	37,55%	45,45%
Per. De Recupero	4 años y 2 meses	3 años y 3 meses	2 años y 9 meses
Per. De recupero descontado	Superior a 10 años	5 años y 8 meses	3 años y 11 meses

Fuente: elaboración propia

Conclusión viabilidad financiera.

Del análisis de los distintos índices de rentabilidad, se deriva que:

- En el escenario normal, el proyecto presenta números esperanzadores, ya que se recupera la inversión inicial al cabo de 5 años y 8 meses, se obtiene el rendimiento mínimo deseado, y se obtiene un excedente de \$1.906.248,45.

- En el escenario optimista, los números arrojan resultados aún más rentables, ya que se recupera la inversión inicial a los 3 años y 11 meses, se obtiene el rendimiento exigido por los socios, y se obtiene un cuantioso remanente (\$4.479.753,39).

- Finalmente, del análisis pesimista se deriva que los inversores no sólo obtendrán un rendimiento inferior al esperado, sino que no recuperarán el desembolso inicial.

Como puede observarse, en los dos primeros casos, el negocio resulta económica y financieramente rentable y atractivo. Esto demuestra cómo variando el precio y la tasa de descuento, se pueden obtener resultados totalmente diferentes, que pueden llevar al éxito o al fracaso empresarial de un año a otro.

Lo primordial es mejorar aquellas variables que se puedan modificar dentro de la empresa, para que de esta manera, el rendimiento del proyecto sólo dependa del riesgo ajeno.

Conclusiones Finales

Con el retorno de la valorización del tiempo disponible, el incremento de la esperanza de vida y la preocupación por el culto del cuerpo sano, ha surgido la identificación de una nueva oportunidad de negocio en la localidad de Las Higueras: el desarrollo del mercado de la natación. Esta idea surge como opción de solución al problema de la demanda insatisfecha de este tipo de actividades en la mencionada localidad.

Un nuevo proyecto que busque dar respuesta con una oferta innovadora y efectiva a estos requerimientos, exige que el servicio a brindar sea el resultado de una búsqueda sistemática, en la cual antes de evaluar la idea, ésta sea definida con precisión, especificando el valor creado para el cliente. Como consecuencia de ello, deben explicitarse las ventajas y desventajas del proyecto a llevar a cabo.

De acuerdo con el objetivo número 1, se divisó un mercado atrayente, caracterizado por una necesidad no cubierta, ya que en la localidad de Las Higueras no hay piletas de natación climatizadas. No obstante, si bien el sector se caracteriza por la ausencia de competidores directos, existe una rivalidad con los competidores indirectos, localizados en la ciudad de Río Cuarto, quienes cuentan con gran experiencia, trayectoria, y resultan captadores de buena parte del mercado.

Por otro lado, cabe resaltar que, si bien existe la posibilidad del surgimiento de otros centros que brinden servicios similares, las barreras de entradas al sector son altas, ya que la inversión inicial que se requiere para emprender un proyecto de tal envergadura es elevada.

Respecto al segundo, tercero y cuarto objetivo, es decir a través de los aspectos legales y técnicos, se derivó en que no existen impedimentos para el desarrollo del mismo, se recopilaron los montos de las inversiones necesarias, y los costos en los cuales se debería incurrir para llevar a cabo la prestación del servicio pretendida.

Finalmente, a los datos numéricos recogidos, se los sistematizó en diversas planillas, para de esta manera, aplicar las herramientas financieras correspondientes, con el propósito de inferir en la rentabilidad o no del proyecto, y en base a ello apoyar la decisión de inversión.

Los indicadores obtenidos para el escenario con mayor probabilidad de ocurrencia (caso base), fueron alentadores ya que determinan que logra recuperarse la inversión inicial, se obtiene un excedente, y se alcanza un rendimiento mayor al mínimo exigido por los inversionistas.

En el análisis adicional de riesgo, se verificó la sensibilidad de los índices frente a variaciones en diversas variables del proyecto, y se concluyó con que en un escenario positivo, las probabilidades de éxito son aún mayores y muy tentadoras.

En conclusión, y dando cumplimiento al objetivo general, se sugiere que el proyecto se lleve a cabo de acuerdo a los lineamientos establecidos en un primer momento por los inversores, ya que el mismo gozará de una buena situación económica y financiera, y permitirá la creación de valor para sus dueños.

Recomendaciones

Para que el proyecto cumpla con los objetivos planteados, se le sugiere a los inversores enfocar la estrategia comercial en: buena atención al cliente, prestación de servicios de calidad, variedad de los mismos en una amplia gama de horarios, y recursos humanos capacitados que brinden profesionalismo y calidez. Estos son aspectos valorados por los potenciales consumidores a quienes se les realizó las entrevistas.

Por otra parte, se aconseja realizar un plan de marketing integrado, con el fin de tener un sólido posicionamiento en el consumidor objetivo, tanto en la localidad de Las Higueras, como en la ciudad de Río Cuarto y la zona.

Asimismo, no puede dejar de mencionarse el precio de la cuota mensual: si se decidiera un aumento por algún motivo, ya sea para incrementar el margen de ganancia, cubrirse de la inflación, tener mayor respaldo para hacer nuevas inversiones, etc., no debe mirarse dicha decisión con recelo. Esto es así ya que los habitantes de Las Higueras, para movilizarse hacia la localidad de Río Cuarto, deben incurrir en un costo diario de \$34,00 (al día de la fecha, el precio del pasaje de colectivo cuesta \$17,00¹⁷). Es decir, si una persona decide asistir a la competencia, debe contar con \$272,00¹⁸ adicionales a la cuota. Entonces, el hecho de tener un natatorio en la localidad, es altamente valorado, como así también por la comodidad de la cercanía.

¹⁷ Se ha tomado como precio de referencia el costo de un pasaje de colectivo porque es el valor más objetivo con el que se cuenta, ya que sería muy difícil su cálculo a través de los costos de movilizarse en auto, ya que éste depende del tipo de combustible que usen y del modelo del mismo.

¹⁸ Suponiendo que asiste 2 veces por semana (\$34 x 2 veces semanales x 4 semanas que tiene el mes)

Finalmente, debe prestarse mucha atención a la capacidad máxima de la pileta: en el año 7 del proyecto, ésta es alcanzada en el mes de marzo. Con el transcurso del tiempo esta situación se va acrecentando aún más, de modo tal que en el año 9 más de la mitad de los meses alcanzan esta cifra. Este dato no es menor, ya que según las estimaciones que ha hecho el gobierno de Las Higueras en base a los loteos municipales, la población podría llegar a alcanzar los 20.000 habitantes en 15 años. Esto implicaría no poder cubrir una demanda insatisfecha, lo que se traduce en un costo de oportunidad importante, ya que se estaría dejando de obtener grandes ingresos. Por ello se recomienda, pensar en el mediano plazo en la contratación de más profesores para incrementar los cupos de las clases, y en el largo plazo, volver a realizar un estudio sobre la factibilidad de la construcción de otra pileta.

Glosario

AMORTIZACIÓN: Disminución periódica del valor de un bien material o inmaterial, la cual puede derivarse por su uso, el paso del tiempo o la vejez.

BETA: Es el riesgo sistemático, es decir, el riesgo propio e inherente del sector en el cual se encuentra el proyecto, y que no puede eliminarse diversificando la cartera en distintos tipos de activos.

CAPM: Siglas en inglés para Capital Asset Pricing Model. Es un modelo ampliamente utilizado para determinar la rentabilidad esperada de un activo enfocado a determinada actividad, en determinado sector.

CASH FLOW: Flujo de caja de la empresa, que refleja los cobros y pagos (entradas y salidas de dinero) en un período de tiempo determinado.

COSTO: Valorización monetaria de la suma de recursos y esfuerzos que han de invertirse para la producción o adquisición de un bien o de un servicio.

COSTO DE CAPITAL: Representa la tasa de retorno exigida a la inversión realizada en un proyecto, para compensar el costo de oportunidad de los recursos propios destinados a ella, la variabilidad del riesgo y el costo financiero de los recursos obtenidos en préstamos, si se recurriera a esa fuente de financiamiento.

COSTO DE OPORTUNIDAD: Valor de la mejor alternativa posible a la que se renuncia para llevar a cabo una acción o decisión económica.

DIAGNOSTICO: Análisis de datos recogidos para evaluar problemas de diversa naturaleza.

ESCENARIO: Posibilidad de hechos o circunstancias que rodean a un suceso o a una situación.

EVALUACIÓN: Proceso de determinar el valor, calidad o beneficio de un producto o resultado de algo.

EVALUACIÓN DE PROYECTOS: Análisis exhaustivo destinado a conocer la rentabilidad económica y financiera de un proyecto, de manera que resuelva una necesidad humana en forma eficiente, segura y rentable, asignando los recursos económicos con que se cuenta, a la mejor alternativa.

FORMULACION DE UN PROYECTO: Enfoque objetivo que nace de una necesidad latente o de una oportunidad de negocio conveniente. Requiere verificar los efectos que tendría en un contexto determinado.

GIMNASIA EN EL AGUA: Modalidad de fitness llevado a cabo en piscinas de poca profundidad, que adapta al agua el trabajo físico que habitualmente se realiza en tierra.

HIDRO SPINNING: Modalidad que consiste en realizar ciclismo debajo del agua, en piscinas con poca profundidad.

IDEA DE PROYECTO: Propuesta tentativa de inversión que responde a un problema o una necesidad.

INCERTIDUMBRE: Falta de conocimiento seguro y claro de algo.

INFLACIÓN: Aumento generalizado y sostenido del precio de los bienes y servicios existentes en el mercado durante un período de tiempo.

INTERÉS: Incremento que sufre un determinado capital inicial en un período determinado de tiempo, medido en términos absolutos.

INVERSIÓN: Empleo de un capital en algún tipo de actividad económica o negocio, con el objetivo de incrementarlo.

MERCADO: Ámbito físico o virtual, en donde convergen las fuerzas de la oferta y la demanda para realizar las transacciones de bienes y servicios a precios determinados.

MISIÓN: Propósito, fin o razón de ser de la existencia de una empresa u organización.

NATACIÓN: Práctica y deporte que se practica en una piscina, y que consiste en nadar.

OLIGOPOLIO: Concentración de la oferta de un sector industrial o comercial en un reducido número de empresas.

ORGANIGRAMA: Sinopsis o esquema de la organización de una entidad, de una empresa o de una tarea.

PISCINA: Construcción que contiene gran cantidad de agua y que se destina al baño, a la natación o a otros ejercicios y deportes acuáticos.

PROYECTO: Conjunto de actividades concretas, interrelacionadas y coordinadas entre sí, diseñadas para lograr ciertos objetivos específicos, a un costo dado y dentro de un período de tiempo determinado.

REHABILITACIÓN: Conjunto de métodos que tiene por finalidad la recuperación de una actividad o función perdida o disminuida por traumatismo o enfermedad.

RENDIMIENTO: Resultado deseado efectivamente obtenido por cada unidad que realiza la actividad económica.

RENTABILIDAD: Relación existente entre los beneficios que proporciona una determinada operación y la inversión o el esfuerzo realizado para obtenerlos.

RIESGO: Aquel que mide la variabilidad de los resultados respecto de la media esperada por parte del inversionista.

RIESGO PAÍS: Riesgo total de una operación financiera asociado a los factores políticos y estructurales del país en el que se realiza.

TASA DE DESCUENTO: Medida financiera que se aplica para determinar el valor actual de un valor futuro.

TASA DE INTERÉS: Medida financiera que mide el incremento del capital por unidad invertida, en un período determinado de tiempo.

TASA INTERNA DE RETORNO (TIR): Tasa que descuenta el valor de de los futuros ingresos netos esperados, igualándolos con el desembolso inicial de la inversión. Es decir, aquella que iguala el VAN a cero.

VALORES DE UNA ORGANIZACIÓN: Principios éticos sobre los que se asienta la cultura de una empresa, y permiten crear pautas de comportamiento.

VALOR ACTUAL NETO (VAN): valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial.

VALOR PRESENTE: Valor actual de unos flujos de fondos futuros, obtenidos mediante su descuento. Indica la cantidad de dinero que se necesitaría invertir hoy para obtener dichas cantidades en el futuro.

VALOR RESIDUAL: Valor que tiene un activo al final de su vida útil.

VAN (Valor actual neto): Valor que resulta de la diferencia entre el valor presente de los futuros ingresos netos esperados y el desembolso inicial de la inversión. Es decir que representa la riqueza que agrega un nuevo proyecto de inversión a la empresa en el momento cero.

VIABILIDAD: Posibilidad de llevar a cabo algo.

VISIÓN: Declaración o manifestación que describe aquello en lo que pretende convertirse una organización en el largo plazo.

Bibliografía

Libros

- American Psychological Association - APA. (2010). *Manual de publicaciones de la American Psychological Association*. México : El Manual Moderno.
- Baca Urbina, G. (2006). *Evaluación De Proyectos*. Mexico: Mc Graw Hill.
- Camiña Fernández, F., Cancela Carral, J. M., Pariente Baglietto, S., & Lorenzo Blanco, R. (2008). *Tratado De La Natación. De La Iniciación Al Perfeccionamiento*. Buenos Aires: Stadium.
- Dumrauf, G. (2010). *Finanzas Corporativas. Un Enfoque Latinoamericano*. Buenos Aires: Alfaomega.
- Jardí Pinyol, C. (2006). *Movernos En El Agua*. Badalona: Paidotribo.
- Kotler, P. (2013). *Principios De Marketing*. (12a Ed.). Madrid: Pearson.
- Porter, M. E. (2008). *The Michael Porter Trilogy*.
- Ross, S., Westerfield, R., & Jordan, B. (2006). *Fundamentos De Finanzas Corporativas*. Mexico: Mcgraw-Hill.
- Sapag Chain, N. (2007). *Formulación Y Evaluación De Proyectos*. Mexico: Pearson.
- Sapag Chain, N., & Sapag Chain, R. (2008). *Preparación Y Evaluación De Proyectos*. Buenos Aires: Mc Graw Hill.

- Semyraz, D. J. (2006). *Preparación Y Evaluación De Proyectos De Inversión*. Buenos Aires: Osmar Buyatti.
- Spidalieri, R. (2010). *Planificación Y Control De Gestión: Scorecards En Finanzas, Cuestiones Básicas*. Córdoba: Brujas.

Legislación

- Errepar. (2015). *Separata de Impuesto a las Ganancias - Bienes Personales - Ganancia Mínima Presunta*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Errepar.
- Errepar. (2015). *Separata de Impuesto al Valor Agregado*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Errepar.
- Errepar. (2015). *Separata de Código Tributario y Ley Impositiva - Córdoba*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Errepar.
- Ley 27.264. (s.f.). Programa de Recuperación productiva. B.O. 01/08/16.
- Ley General de Sociedades Comerciales n° 19.550, t.o. 1984. B.O. 08/10/2014.
- Ordenanza Tarifaria N° 46/2015. (17 De Noviembre De 2015). Las Higueras, Concejo Deliberante Delas Higueras, Córdoba.

Artículos Periodísticos

- Clarín Pymes. (2009). *Cómo Construir Un Negocio Exitoso*. En Guía Total Para El Comercio Minorista. Buenos Aires: Mc Graw Hill.

Documentos de Sitios Web

- *Ámbito*. (s.f.). Recuperado el 29 de Noviembre de 2016, de <http://www.ambito.com/economia/mercados/riesgo-pais/>
- AFIP. (s.f.). Obtenido de <http://www.afip.gov.ar>
- BCRA. (s.f.). Recuperado el 29 de Noviembre de 2016, de <http://www.bcra.gov.ar/>
- Binotti, A. (2016). Los múltiples beneficios de la natación. Obtenido de Entre mujeres: Diario Clarín: http://www.clarin.com/vida-sana/fitness/natacion-deporte-entrenamiento-hernia-obesidad-musculos-flexibilidad_0_1334266895.html
- *Colegio de Arquitectos de la Provincia de Córdoba*. (s.f.). Recuperado en Noviembre de 2016, de <http://www.colegio-arquitectos.com.ar/>
- Espinosa, R. (2014). *Blog de Marketing y Ventas*. Obtenido de <http://robertoespinosa.es/2013/07/29/la-matriz-de-analisis-dafo-foda/>
- FAECyS. (s.f.). *Federación Argentina de Empleados de Comercio y Servicios*. Recuperado en Noviembre de 2016, de Convenios - CCT.130/75: <http://www.faecys.org.ar/>
- Las 5 Fuerzas de Porter – Clave para el Éxito de la Empresa. (2015). Recuperado de <http://www.5fuerzasdeporter.com>
- L.P., B. (s.f.). Obtenido de <http://www.bloomberg.com/>
- Matriz Foda. (s.f.). Recuperado de <http://www.matrizfoda.com/dafo/>
- Real Academia Española. (2016). Recuperado de <http://www.rae.es>

- UTEDyC. (s.f.). Unión de Trabajadores de Entidades Deportivas y Civiles.

Recuperado en Noviembre de 2016, de Convenios Colectivos de Trabajo.

Anexos

ANEXO 1: Ley 27. 264. Programa De Recuperación Productiva.

TÍTULO II

Tratamiento impositivo especial para el fortalecimiento de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas:

ARTÍCULO 4° — Tratamiento impositivo especial. Los sujetos que encuadren en la categoría de Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, según los términos del artículo 1° de la ley 25.300 y sus normas complementarias, gozarán de un tratamiento impositivo especial, de acuerdo a lo establecido en el presente Título, en las formas y condiciones que establezca la reglamentación.

ARTÍCULO 5° — Ganancia Mínima Presunta. Exclusión. No le será aplicable a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas el Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta (Título V de la ley 25.063 y sus modificaciones), con efecto para los ejercicios fiscales que se inicien a partir del día 1° de enero de 2017.

ARTÍCULO 6° — Beneficios. Impuesto sobre los Créditos y Débitos. El Impuesto sobre los Créditos y Débitos en Cuentas Bancarias y Otras Operatorias, establecido por el artículo 1° de la ley de Competitividad 25.413 y sus modificaciones, que hubiese sido efectivamente ingresado, podrá ser computado en un cien por ciento (100%) como pago a cuenta del impuesto a las ganancias por las empresas que sean consideradas “micro” y “pequeñas” y en un cincuenta por ciento (50%) por las industrias

manufactureras consideradas “medianas -tramo 1-” en los términos del artículo 1° de la ley 25.300 y sus normas complementarias.

El cómputo del pago a cuenta podrá efectuarse en la declaración jurada anual del impuesto a las ganancias o sus anticipos. El remanente no compensado no podrá ser objeto, bajo ninguna circunstancia, de compensación con otros gravámenes a cargo del contribuyente o de solicitudes de reintegro o transferencia a favor de terceros.

Cuando el crédito de impuesto previsto en los párrafos anteriores más el importe de los anticipos determinados para el impuesto a las ganancias, calculados conforme a las normas respectivas, superen la obligación estimada del período para dichos impuestos, el contribuyente podrá reducir total o parcialmente el importe a pagar en concepto de anticipo, en la forma, plazo y condiciones que al respecto establezca la Administración Federal de Ingresos Públicos, entidad autárquica en el ámbito del Ministerio de Hacienda y Finanzas Públicas.

El importe del impuesto computado como crédito del impuesto a las ganancias no será deducido a los efectos de la determinación de este tributo.

ARTÍCULO 7° — Las Micro y Pequeñas Empresas, según los términos del artículo 1° de la ley 25.300 y sus normas complementarias, podrán ingresar el saldo resultante de la declaración jurada del impuesto al valor agregado, en la fecha de vencimiento correspondiente al segundo mes inmediato siguiente al de su vencimiento original, en las condiciones que establezca la Administración Federal de Ingresos Públicos.

ANEXO 2: Salarios Básicos Del CCT 703/14 (Personal De Natatorios)

ACTA ACUERDO UTEDYC –
CAMARA DE NATATORIOS Y ACTIVIDAD DEPORTIVAS
CCT 703/14

En la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, a los 27 días del mes de mayo del año dos mil dieciséis, se reúnen los representantes de la UTEDYC (Unión Trabajadores de Entidades Deportivas y Civiles) los Señores CARLOS BONJOUR (Secretario General Nacional), GUSTAVO PADIN (Secretario Gremial Nacional), MARCEL CARRETERO (Subsecretaría Gremial Nacional) y FERNANDO ARGUELLES, todos con domicilio en Calle Alberti N° 646 de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y por el sector patronal la CAMARA DE NATATORIOS Y ACTIVIDADES DEPORTIVAS, representado por su Presidente Fernando Puchuri, con el patrocinio letrado del Dr. Rodrigo Carlos Sánchez, ambos con domicilio en Calle 35 Nro. 1427, La Plata, Pcia de Buenos Aires, con el objeto de establecer las remuneraciones del convenio colectivo nro 703/14.

En el marco legal mencionado y con los alcances previstos en la ley 14.250 acuerdan:

Primero: Establecer los salarios básicos de convenio conforme detalle y montos indicados en el Anexo I, que integra la presente.

Segundo: Las partes asumen el compromiso de reunirse durante el mes junio de 2016 a fin de analizar los niveles salariales pactados en el presente acuerdo en el marco general de la situación económica y acordar los sueldos básicos para el periodo que va desde el 1 de julio de 2016 al 31 de diciembre de 2016.

Tercero: A fin de cumplir con lo acordado en la cláusula primera, las entidades empleadoras se obligan a abonar las sumas retroactivas que correspondan.

Cuarto: El presente acuerdo salarial es de aplicación inmediata, con independencia de la fecha de homologación que disponga Autoridad Administrativa competente, ello, en función del carácter alimentario que detentan los salarios aquí pactados.

No siendo para más, previa lectura y ratificación; se suscriben tres (3) ejemplares del mismo tenor y efecto, en lugar y fecha indicados en encabezamiento.

Proyecto de inversión: pileta de natación en la localidad de Las Higueras

ANEXO I			
ESCALA SALARIAL			
UTEDYC CAMARA DE NATATORIOS Y ACTIVIDADES DEPORTIVAS			
CATEGORÍA		Diciembre/2015	Enero/2016
			20%
A	Supervisor	12.905,10	15.486,12
B	Coordinadores deportivos	11.949,00	14.338,80
C	Coordinadores de Areas	11.386,70	13.664,04
D	Profesionales con título universitario y Profesores de Educación física.	73,33	88,00
E	Profesionales con título terciario	70,58	84,70
F	Instructores y entrenadores	64,69	77,63
G	Administrativo, recepcionista, vendedor, promotor, cadete	9.839,70	11.807,64
H	Encargado de mantenimiento	11.329,50	13.595,40
I	Vestuaristas, porteros, controles de accesos, playero, auxiliar de mantenimiento	9.779,90	11.735,90
J	Personal de limpieza y de mastranza y personal de buffet	9.321,00	11.185,20
K	Guardavidas	12.906,08	15.488,00

ANEXO 3: Formulario De Encuesta A Potenciales Clientes De La Pileta De Natación.

ENCUESTA A LOS HABITANTES DE LA LOCALIDAD DE LAS HIGUERAS

Encuesta semi-estructurada que tiene el propósito de identificar y caracterizar los gustos y preferencias de los potenciales consumidores. Cuenta con respuestas múltiples.

1. Sexo

Marca una sola opción con una cruz

- Masculino
- Femenino

2. Edad

Marca una sola opción con una cruz

- 0 - 14
- 15 – 29
- 30 – 44
- 45 – 60
- Mayor de 60

3. ¿Realiza algún tipo de actividad física?

Marca una sola opción con una cruz

- SÍ
- NO

4. ¿Qué tipo de actividad realiza?

Marca con una cruz una o varias opciones

- Aire libre
- Espacios cerrados
- Acuática

5. ¿Por qué considera que debería realizar actividad física?

Marca con una cruz una o varias opciones

- Para mantenerme saludable
- Por hobby
- Por recomendación del médico
- Rehabilitación

6. ¿Cuántas veces a la semana le gusta/gustaría realizar actividad física?

Marca con una sola opción con una cruz

- 1 vez por semana
- 2 veces a la semana
- 3 veces a la semana
- Todos los días

7. A la hora de escoger alguna actividad para realizar, ¿cuál de los siguientes aspectos le atraen?

Marca con una cruz una o varias opciones

- Precio
- Moda
- Cercanía
- Profesores
- Calidad del servicio
- La actividad en sí
- Otro: _____

8. ¿Conoce los beneficios de la natación?

Marca una sola opción con una cruz

- Sí
- No

9. ¿Realiza actividad en el agua?

Marca una sola opción con una cruz

- Sí
- No

10. En caso de no practicar actividades en el agua, ¿por qué no lo hace? / ¿Por qué cree que la gente no lo hace?

Marca con una cruz una o varias opciones

- Porque me queda lejos
- Por el costo
- Porque no me gusta
- Otro: _____

11. El hecho de que en Las Higueras no haya pileta de natación climatizada, ¿lo considera como un condicionante a la hora de realizar actividades en el agua?

Marca una sola opción con una cruz

Sí

No

12. En el caso de existir una pileta de natación climatizada en la localidad, asistiría a la misma?

Marca una sola respuesta con una cruz

Sí

No

13. ¿Qué actividades acuáticas le entusiasman más?

Marca con una cruz una o varias opciones

Natación libre

Gimnasia en el agua

Hidro spinning

Iniciación a la natación

Otro: _____

13. Estaría dispuesto a enviar a algún niño de su entorno a realizar actividades en el agua?

Marca una sola respuesta con una cruz

Sí

No

14. ¿Cuáles son los medios de comunicación que más consulta?

Marca con una cruz una o varias opciones

Televisión local

Televisión de Río Cuarto

Radio Local

Radios de Río Cuarto

Internet

Folletos

Otro: _____

ANEXO 4: Ordenanza 53/05 Municipalidad De Las Higueras



TEXTO ORDENADO
ORDENANZA 53/05

FECHA DE SANCIÓN DE ORDENANZA 53/05: 14/12/2005

MODIFICACIONES:

- Ordenanza 05/06: modifica Artículo 1

T.O. ACTUALIZADO AL : 20/05/06

EL CONCEJO DELIBERANTE SANCIONA CON FUERZA DE
ORDENANZA:

*Artículo 1.- Las normas de la presente Ordenanza deberán ser cumplidas en los natatorios públicos oficiales y en aquellas instituciones (clubes, asociaciones, sindicatos, etc.) que posean natatorios destinados al uso masivo de sus asociados y/o del público en general, que se encuentren ubicados dentro de la Zona Residencial Dominante, definida en artículo 42º)- plano anexo III del artículo 56º) del Código de Urbanización Planificación y Ordenamiento Urbano.

**Texto según modificación introducida por Ord. 05/06.*

Artículo 2.- Para ingresar a toda pileta comprendida en el artículo anterior se deberá exigir un certificado médico de buena salud.

Artículo 3.- No se podrá ingresar a los natatorios con vendajes, telas adhesivas o similares, debiendo observarse las correspondientes normas de higiene.

Artículo 4º.- En todos los natatorios se deberá clorar el agua para asegurar la desinfección de la misma.

Artículo 5º.- En todo natatorio deberá existir un responsable del mismo y alguna persona capacitada para realizar salvatajes, y un botiquín de primeros auxilios completo. A tal fin la persona capacitada deberá tener como condición indispensable el título que acredite la aprobación del "Curso de Guardavidas" que acredite la capacitación física y técnica del bañero en salvamento y rescate acuático, expedido por el **Gobierno de la Provincia de Córdoba** a través de las reparticiones y/o Agencias correspondientes.

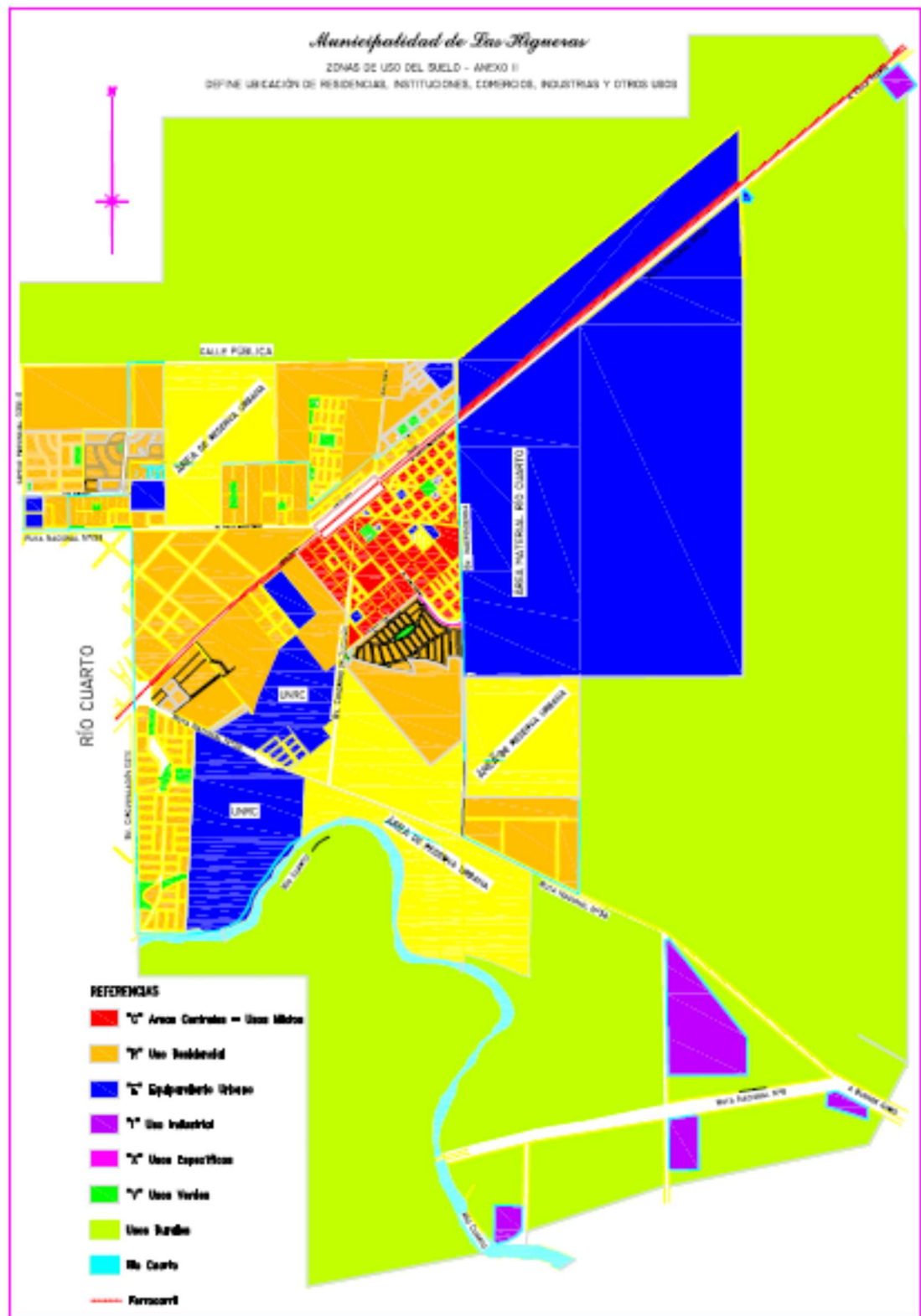


Artículo 6°.- Todo natatorio deberá tener salvavidas de corcho o material sintético adosado a una cuerda lo suficientemente larga, para arrojar en caso de emergencia.

Artículo 7°.- Los natatorios que no cumplan con las disposiciones establecidas en la presente Ordenanza y su reglamentación podrán ser clausurados hasta tanto den cumplimiento a la totalidad de las disposiciones de la presente.

Artículo 8°.- Comuníquese, publíquese, dése a Registro Municipal y archívese.

**ANEXO 5: Plano Anexo II Del Art. 56° Del Código De Urbanización, Planificación
Ordenamiento Urbano.**



ANEXO 6: Detalle De Las Inversiones En Infraestructura

CONCEPTO	MONTO
Aislantes	\$ 60.000,00
Alquiler andamios	\$ 590,00
Alquiler minicargadora	\$ 1.350,00
Alquiler obrador	\$ 1.000,00
Alquiler pala para cavar fosa (8hs)	\$ 4.800,00
Alquiler percutor	\$ 600,00
Arena	\$ 4.650,00
Cañerías	\$ 8.500,00
Caños	\$ 32.000,00
Cemento	\$ 35.000,00
Cerraduras	\$ 3.500,00
Chapa	\$ 23.000,00
Cloacas	\$ 39.000,00
Contenedor	\$ 800,00
Encofrados columnas	\$ 4.100,00
Escaleras	\$ 6.100,00
Estribos	\$ 2.500,00
Fletes	\$ 13.000,00
Hierro	\$ 35.000,00
Hormigón	\$ 550.000,00
Instalación de gas	\$ 4.800,00
Instalación eléctrica	\$ 6.340,00
Instalación sanitaria	\$ 5.850,00
Instalación cañerías	\$ 8.000,00
Ladrillos	\$ 34.320,00
Lateral de estructura y vereda	\$ 78.000,00
Limpieza de terreno	\$ 13.712,00
Maderas encofrado de borde de la pileta	\$ 2.149,13
Mano de Obra	\$ 600.000,00
Movimiento de suelo	\$ 18.000,00
Perforación pozo de agua	\$ 20.000,00
Pintura	\$ 100.000,00
Pisos	\$ 120.000,00
Portland	\$ 18.450,00
Revoques	\$ 65.000,00
Zanja pozo pileta	\$ 18.000,00

Proyecto de inversión: pileta de natación en la localidad de Las Higueras

Solicitud de excavación Cooperativa	\$ 800,00
Solicitud de permiso de conexión luz nueva	\$ 228,00
Techo pileta	\$ 30.000,00
Varios	\$ 13.000,00
Ventanas y puertas (con colocación)	\$ 170.000,00
Vidrios y espejos	\$ 30.000,00
TOTAL	\$ 2.122.139,13

**AUTORIZACIÓN PARA PUBLICAR Y DIFUNDIR TESIS DE POSGRADO O
GRADO A LA UNIVERSIDAD 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 <i>(apellido/s y nombre/s completos)</i>	BUSTOS, JULIANA
DNI <i>(del autor-tesista)</i>	33.264.479
Título y subtítulo <i>(completos de la Tesis)</i>	Formulación y Evaluación de un proyecto de inversión para la instalación de una pileta de natación en la localidad de Las Higueras.
Correo electrónico <i>(del autor-tesista)</i>	julianabustosg@gmail.com
Unidad Académica <i>(donde se presentó la obra)</i>	Universidad Siglo 21
Datos de edición: <i>Lugar, editor, fecha e ISBN (para el caso de tesis ya publicadas), depósito en el Registro Nacional de Propiedad Intelectual y autorización de la Editorial (en el caso que corresponda).</i>	Río Cuarto, Bustos Juliana, 13 de Abril de 2017

Proyecto de inversión: pileta de natación en la localidad de Las Higueras

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 <i>(Marcar SI/NO)^[1]</i>	SI
Publicación parcial <i>(informar que capítulos se publicarán)</i>	Las 5 viabilidades desarrolladas

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: _____

Firma autor-tesista

Aclaración autor-tesista

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

Firma Autoridad

Aclaración autoridad

Sello de la Secretaría/Departamento de Posgrado

[1] Advertencia: Se informa al autor/tesista que es conveniente publicar en la Biblioteca Digital las obras intelectuales editadas e inscriptas en el INPI para asegurar la plena protección de sus derechos intelectuales (Ley 11.723) y propiedad industrial (Ley 22.362 y Dec. 6673/63. Se recomienda la NO publicación de aquellas tesis que desarrollan un invento patentable, modelo de utilidad y diseño industrial que no ha sido registrado en el INPI, a los fines de preservar la novedad de la creación.