



Proyecto de Trabajo Final de Graduación

Alumno: Pérez Jonathan Javier

Legajo: VCPB 12451

Fecha de Entrega: 27 de Mayo de 2018

Carrera: Contador Público

Materia: Seminario Final

Tutoría

Profesora: Carpené Claudia Mariana

N° de Entrega: Segunda

Resumen

En el presente Trabajo se analizó y estudio, la posibilidad de abrir un restaurante en la ciudad de Mar de Ajo.

Con tal fin se realizaron estudios de viabilidades, necesarios para determinar la factibilidad de llevar adelante el proyecto en estudio.

De los resultados obtenidos y de los indicadores de rentabilidad aplicados, se llegó a la conclusión de que el proyecto estudiado era viable realizarlo.

Índice

Resumen.....	2
Índice.....	3
Índice de Tablas	4
Índice de figuras.....	6
Índice de fotos.....	6
Evaluación y análisis económico, impositivo y financiero para la apertura del restaurante Tío Javy, en la localidad de Mar de Ajo, con fecha de apertura estimada de enero de 2018.....	7
Área de interés.....	7
Tema	7
Introducción	8
Problema y justificación.....	10
Objetivos	11
Objetivo general.....	11
Objetivos específicos	11
Marco Teórico.....	12
Proyecto de inversión	12
Análisis Comercial.....	13
Análisis técnico.....	13
Análisis impositivo	16
Ganancias de personas físicas.....	21
Impuesto al Valor Agregado.....	24
Impuestos a los Ingresos Brutos	25
Habilitación municipal.....	26
Grandes Contribuyentes.....	27
Seguridad social y aspectos laborales	28
Análisis económico y financiero.....	30
Indicadores de rentabilidad.....	36
Metodología para el diagnóstico.....	38
Diagnostico	39
Misión	40
Visión.....	40

Organigrama	41
Principales proveedores.....	42
Diagnostico empresarial	42
Análisis FODA.....	44
Conclusión diagnóstica	45
Plan de avance del proyecto.....	46
Metodología para el desarrollo	47
Resultados esperados	49
Análisis de viabilidades	50
Análisis de Macroentorno.....	50
Viabilidad Comercial:	51
Viabilidad organizacional:.....	52
Viabilidad legal:.....	53
Viabilidad técnica:.....	53
Viabilidad ambiental:	66
Viabilidad financiera.	67
Propuesta de aplicación.....	88
Conclusiones	92
Recomendaciones finales.....	93
Bibliografía	94
Anexo 1	96
Anexo 2.....	99
Anexo 3.....	102
Anexo 4.....	103
Anexo 5.....	105
Anexo 6.....	106

Índice de Tablas

Tabla 1. <i>Parametros establecidos desde 01 de enero de 2017</i>	18
Tabla 2. <i>Valores determinados para cada categoria desde el 01 de enero de 2017</i>	19
Tabla 3. <i>Aportes de trabajadores autonomos.</i>	20
Tabla 4. <i>Flujo de caja para evaluar financieramente el proyecto.</i>	32

Tabla 5. <i>Precios de costos y ventas de productos típicos de restaurantes.</i>	56
Tabla 6. <i>Valor de venta estimado para temporada alta.</i>	58
Tabla 7. <i>Cantidad de comensales por día proyectado para temporada alta.</i>	59
Tabla 8. <i>Cantidad de comensales por día proyectado para temporada baja.</i>	59
Tabla 9. <i>Ventas proyectadas para temporada alta.</i>	60
Tabla 10. <i>Ventas proyectadas para temporada baja.</i>	60
Tabla 11. <i>Determinación del costo de materia prima proyectado para temporada alta.</i>	61
Tabla 12. <i>Determinación del costo de materia prima proyectado para temporada baja.</i>	62
Tabla 13. <i>Productos necesarios y valores de cada uno, según presupuestos.</i>	63
Tabla 14. <i>Productos y valores de los equipamientos necesarios para la instalación de la cocina y parrilla.</i>	64
Tabla 15. <i>Equipamiento informático y fiscal necesario.</i>	65
Tabla 16. <i>Capital necesario para la decoración y cartelera del restaurante.</i>	65
Tabla 17. <i>Valor proyectado del contrato de alquiler.</i>	67
Tabla 18. <i>Capital necesario para la habilitación del restaurante.</i>	68
Tabla 19. <i>Egreso por la cancelación de la obligación autónoma.</i>	69
Tabla 20. <i>Valor de IVA a pagar estimado para temporada alta.</i>	70
Tabla 21. <i>Valor de IVA a pagar estimado para temporada baja.</i>	71
Tabla 22. <i>Impuestos a los Ingresos Brutos Provincial proyectado para temporada alta.</i>	72
Tabla 23. <i>Impuestos a los Ingresos Brutos Provincial proyectado para temporada baja.</i>	72
Tabla 24. <i>Impuesto a grandes contribuyentes.</i>	73
Tabla 25. <i>Valor de sueldos, porcentaje de beneficios, cargas sociales y contribuciones para temporada alta.</i>	74
Tabla 26. <i>Egreso de sueldos, cargas y contribuciones a pagar en temporada alta.</i>	75
Tabla 27. <i>Valor de sueldos, porcentaje de beneficios, cargas sociales y contribuciones del empleador para temporada baja.</i>	76
Tabla 28. <i>Egreso total de sueldos, cargas sociales y contribuciones a pagar en temporada baja.</i>	76
Tabla 29. <i>Egreso por servicios necesarios para la actividad.</i>	77
Tabla 30. <i>Flujo de caja proyectado para temporada alta.</i>	78
Tabla 31. <i>Flujo de caja proyectado para temporada baja.</i>	79
Tabla 32. <i>Flujo de caja proyectado total.</i>	80
Tabla 33. <i>Proyección del préstamo a solicitar.</i>	81
Tabla 34. <i>Proyección del préstamo en financieras con crédito personal.</i>	81

Tabla 35. <i>Colocacion en plazo fijo del efectivo disponible del primer año.</i>	82
Tabla 36. <i>Colocacion en fondo común de inversión en el primer año.</i>	83
Tabla 37. <i>Estado de resultados proyectado.</i>	84
Tabla 38. <i>Plazo fijo proyectado.</i>	84
Tabla 39. <i>Fondo común de inversión proyectado.</i>	85
Tabla 40. <i>Valor Actual Proyectado.</i>	86
Tabla 41. <i>Periodo de recupero de la inversion.</i>	86
Tabla 42. <i>Flujo de fondo proyectado total de ingresos y salidas.</i>	88
Tabla 43. <i>Proyección del préstamo a solicitar.</i>	89
Tabla 44. <i>Proyección de plazo fijo.</i>	90
Tabla 45. <i>Proyección de fondo común de inversión.</i>	90

Índice de figuras

Figura 1: Organigrama	41
Figura 2: Analisis FODA	44
Figura 3: Diagrama de Gantt.....	46
Figura 4: Porcentaje de visitantes por localidad.	51

Índice de fotos

Foto 1. Macro y micro localización de Mar de Ajo.	54
Foto 2. Mapa de Mar de Ajo.	54
Foto 3. Croquis del restaurante.	55

Evaluación y análisis económico, impositivo y financiero
para la apertura del restaurante Tío Javy, en la localidad de Mar de Ajo, con fecha de apertura
estimada de enero de 2018.

Área de interés

El análisis del presente proyecto encuadra dentro de la contabilidad administrativa, pero debido a las viabilidades bajo análisis requeridas, también encuadra en el área económica financiera, contable, impositiva y legal.

Tema:

Evaluación económica, impositiva y financiera del proyecto de inversión, para la puesta a punto del restaurante Tío Javi, en la localidad balnearia de Mar de Ajo para la familia Pérez.

Introducción

Debido al aumento demográfico del país, al desarrollo de rutas e infraestructura y a la necesidad de salir de sus rutinas diarias, actualmente miles de turista se movilizan fácilmente en busca de descanso.

Las costas de la Provincia de Buenos Aires no están ajenas a tal movimiento, sumándole además el constante crecimiento demográfico de la región, han provocado que la gastronomía actual no pueda abastecer la demanda, provocando una insatisfacción a las personas que deciden vacacionar en el lugar.

La familia Pérez, empleados en un restaurante de la localidad de La Lucila del Mar desde hace veinte años, ha decidido analizar invertir en el rubro al cual pertenecieron toda su vida laboral, el gastronómico y emprender su propio negocio en la localidad de Mar de Ajo, ambas localidades pertenecientes al Partido de la Costa.

Para llevarlo adelante, deberá contar un espacio físico acorde y cumplir con los requisitos mínimos de habilitación de la actividad a desarrollar, ya sea alquilando o adquiriendo uno, teniendo en cuenta las reglamentaciones municipales, también deberá analizar si necesitara contar con empleados y de ser necesario, deberá analizar sus costos y estimar sus ingresos para saber si podrá afrontar los costos de la actividad, además deberá estimar cual será el régimen que adoptara frente a la Agencia Federal de Ingresos Públicos, para determinar que Impuestos deberá abonar.

Para poder analizar todas las situaciones y debido a que, el proyecto requiere de una alta inversión inicial, la familia tiene la necesidad de analizar la viabilidad económica, financiera e impositiva del mismo previamente a la toma de una decisión final, como también estudiar las

viabilidad legal, organizacional, técnica y ambiental para hacerse de información que les permita colaborar con la decisión final.

El desarrollo del siguiente trabajo le permitirá a la familia Pérez poder determinar la viabilidad y factibilidad económica, financiera e impositiva del proyecto, para poder decidir si llevara adelante dicho proyecto o no.

Problema y justificación

El constante crecimiento tanto demográfico de la zona como turístico ha provocado que la actividad gastronómica actual del lugar no pueda abastecer la demanda, provocando esto un problema en la localidad que pretende seguir creciendo como ciudad turística.

El problema citado genera una gran oportunidad para invertir en el rubro, pero provoca la necesidad de tener que evaluar la viabilidad y factibilidad de la inversión como primer paso para la toma de decisión de invertir en dicho proyecto, siguiendo a Fernández Espinoza (2010) podemos decir que el proyecto de inversión debe generar una ganancia o beneficio a los inversionistas que llevan adelante la inversión, pero hay que tener presente que también son beneficiarios las personas que lo reciben.

Al efectuar una evaluación al proyecto de aplicación profesional (P.A.P) se podrá estimar si será económica, impositiva y financieramente factible la inversión utilizando las herramientas de proyección financiera, de esta manera demostrar las ventajas y desventajas de llevar a cabo la aplicación de recursos, como así también evaluar si el rendimiento esperado superara a la inversión inicial o no, y de superarla estimar el tiempo de recupero (Chain, 2011).

Este proyecto les permitirá a los inversores en cuestión poder tomar una decisión fundada con base en un análisis del tipo mencionado en el párrafo anterior y de esta manera coadyuvar en la aplicación de sus recursos.

Objetivos

Objetivo general:

Determinar la factibilidad económica, impositiva y financiera de la puesta en marcha del restaurante Tío Javi, ubicado en la localidad balnearia de Mar de Ajo, para el año 2018.

Objetivos específicos:

-Analizar los procesos productivos y comerciales requeridos para presupuestar los flujos de egresos operativos del proyecto.

-Determinar la necesidad y cuantía del capital de trabajo y de activos fijos, para calcular la inversión total requerida para la puesta en marcha del proyecto.

-Analizar requerimientos legales e impuestos influyentes para determinar la cuantía de la influencia impositiva en los flujos de caja.

-Analizar financieramente el proyecto para seleccionar y calcular el costo de la mejor opción de financiamiento y calcular la tasa de costo de capital.

-Analizar el proyecto mediante diferentes indicadores dinámicos para determinar la rentabilidad del mismo.

Marco Teórico

Proyecto de inversión:

“Se puede decir que un proyecto de inversión es una propuesta que nace como resultado de llevar a cabo estudios que la sustentan y que está conformada por un grupo determinado de acciones con el fin de lograr ciertos objetivos” (Fernandez Espinoza, 2010, pág. 15).

Un proyecto de inversión puede ser dividido en dos, el primero es llamado proyecto de inversión privada que son los llevados a cabo por particulares para cumplir con sus objetivos, esperando obtener beneficios que superen a la inversión efectuada ya sea en planta, maquinaria, capital de trabajo, terreno. El segundo proyecto es llamado proyecto de inversión pública que son todas las iniciativas promovidas por las entidades del gobierno y que tienen como objetivo solucionar problemas sociales y económicos. En este tipo de inversión el inversionista es el Estado o sus instituciones, que por su naturaleza no espera obtener un beneficio en términos monetarios sino que espera mejorar lo relacionado a la social o económico (Fernandez Espinoza, 2010). Debido a que el inversionista en el presente trabajo es un particular, queda comprendido como un proyecto de inversión privado.

En el mundo actual en el que vivimos, no se concibe que una decisión de inversión de cierta magnitud y vida útil, pueda llevarse a cabo sin que medien estudios que demuestren su factibilidad técnica, ambiental, legal y financiera (Fernandez Espinoza, 2010).

Las decisiones de este tipo requieren grandes cantidades de recursos para llevarlo adelante, y si luego los resultados no son los esperados, podrá ser difícil recuperar los montos invertidos. Por eso, es necesario analizar su viabilidad y factibilidad impositiva y financiera.

Análisis Comercial

Este es uno de los primeros análisis a desarrollar en toda evaluación de proyectos de inversión.

Este estudio es más que el análisis de una oferta y demanda. Según menciona Santos Santos (2008) muchos costos de operación pueden pronosticarse simulando una situación futura y especificando las políticas y procedimientos que se utilizaran como estrategia comercial. El análisis de la comercialización del proyecto, depende en modo importante, de los resultados que se obtienen de los estudios del consumidor, de la demanda, la competencia y la oferta.

Al estudiar cada una de las variables que influyen en el mercado, ya sean demográficos, económicos, sociales, tecnológicos, políticos, legales y medioambientales, se va recopilando información de carácter económico que se representa en la composición final de flujo de caja proyectado, que se llevara a cabo en la última etapa para determinar la financiación que se va a necesitar.

Análisis técnico

A través de los estudios técnicos se diseña la función de producción óptima que mejor utiliza los recursos disponibles para obtener el producto deseado, sea este un bien o un servicio (Gonzalez Pineda & Salazar Cuervo, 2014).

El citado estudio permitirá conocer y diagnosticar la posible zona de instalación del proyecto, requisitos para la habilitación del comercio, así como las fuentes de abastecimientos de los insumos, maquinaria y equipo necesario para producir los productos.

Antes de realizar la inversión, se debe conocer los requisitos municipales para la habilitación del mismo, así de esta manera, evitar realizar erogaciones de dinero que luego no se podrán recuperar. Para habilitar un restaurante, la Municipalidad de la Costa no cuenta con restricciones de zona, pero posee una Ordenanza Municipal donde delimita los requisitos necesarios para la instalación de los mismos. Según la Ordenanza Municipal (2017) los requisitos necesarios para la habilitación son poseer planos aprobados, libre deuda del establecimiento de tasas generales y libre deuda de faltas tanto el locador, como el locatario, contrato sellado y certificado por autoridad competente, colocación de matafuegos en zona visible y de fácil acceso, estudio electromecánico, estudio de seguridad y salidas de emergencias, además de tener que cumplir con los requisitos de bromatología, en cuanto a la conservación de alimentos.

La puesta en marcha requiere de un elevado gasto en activos fijos, lo cual exige un análisis de los precios que ofrecen los proveedores de las maquinarias, equipos y utensilios necesarios para poder desarrollar la actividad.

La elección del proveedor es muy importante porque una mala elección puede provocar que el proyecto fracase.

La compra de los instrumentos mencionados precedentemente, deben ser acorde a la actividad desarrollada.

Siguiendo a Diaz Montiel(2014) se debe tener en cuenta a la hora de elegir el equipo, las cotizaciones y precios de proveedores, en función de lo que se elabora, se determinara cuanta maquinaria se necesita y se debe tener en cuenta las dimensiones del establecimiento para la distribución espacial de los equipos.

La adecuada distribución de los equipos proporciona condiciones de trabajo aceptables y permite la operación más económica, a la vez mantienen las condiciones óptimas de seguridad y bienestar de los trabajadores (González Pineda et al, 2014).

La localización del proyecto, es el estudio que determina la ubicación más conveniente para instalar el proyecto, que brinde la mayor rentabilidad de las operaciones respecto a su inversión o bien donde cumpla cabalmente con los objetivos de la empresa (Diaz Montiel, 2014).

La localización es muy importante, pero no es fundamental, cuanto más cerca al casco céntrico de la ciudad, mayores probabilidades de llevar adelante el proyecto, debido al elevado porcentaje de personas que circulan.

De todas maneras la localización no garantiza el éxito, debe ser complementada con un buen producto y servicio, los cuales deberán poseer una buena calidad.

Dicha calidad se logra con una adecuada selección de materias primas brindadas por proveedores, quienes serán participe importante en la distribución de los insumos necesarios para llevar adelante el proceso productivo.

El proceso productivo según Gonzalez Pineda & Salazar Cuervo (2014) es un “procedimiento técnico que se utiliza en el proyecto para obtener los bienes y servicios a partir de insumos y se identifica como la transformación de una serie de materias primas para convertirla en artículos mediante una determinada función de manufactura” (p.34).

De acuerdo a las maquinarias y equipos que podamos adquirir teniendo en cuenta las dimensiones del establecimiento y los procesos productivos que se lleven a cabo, nos permitirán determinar la cantidad de materia prima necesaria, evitando de esta manera incurrir en gastos innecesarios y permitiendo obtener información para el desarrollo del flujo de fondo proyectado.

Análisis impositivo

Toda persona o empresa que ejerza una actividad comercial quedara obligado a estar inscripto en la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) y en la Agencia de Recaudación de la Provincia de Buenos Aires (ARBA) para poder realizar la actividad o actividades que lleva adelante.

Según la Agencia Federal de Ingresos Publicos(2017) se necesita completar el formulario 460 f y presentarlo en la oficina del Organismo mas cercano acompañado de dos servicios a su nombre mas fotocopia y original de dni, debera tomarse los datos biometricos y obtener su clave fiscal y asi de esta manera obtendra el alta de la clave unica de identificacion tributaria.

Con estas dos ultimas se podra ingresar al sitio y darse de alta frente al Impuesto

La responsabilidad que adquirirá frente a esta agencia dependerá de parámetros determinados por ellos, los cuales determinara si formaran parte del Régimen Simplificado para Pequeños Contribuyentes o al Régimen General, esto es de suma importancia porque afectara al flujo de fondo proyectado dependiendo de cuál opte o quede obligado el titular del proyecto.

A continuación se pasara a detallar los regímenes para ver las características de cada uno de ellos y una vez desarrollado, poder determinar en cual correspondería inscribirse.

El primero de los regímenes citado más arriba llamado Régimen Simplificado para Pequeños Contribuyentes, considera pequeños contribuyentes a las personas físicas que lleven a cabo la venta de cosas muebles, locaciones y/o prestaciones de servicios, así mismo no deben realizar más de tres actividades y no poseer más de tres unidades de explotación (Parada & Errecaborde, Monotributo, 2016). El citado Régimen deberá ser abonado al ente recaudador antes de los días 20 de cada mes.

Seguendo a González (2006) podemos decir, que es un régimen de los denominados de cuota fija, que reemplaza a los impuestos nacionales, siendo estos ganancias, impuesto al valor agregado y ganancia mínima presunta, como así también a los aportes previsionales del sistema de la seguridad social y del seguro de salud, se considera que la cuota fija equivale un 33% de lo que debería abonar el pequeño contribuyente en el Régimen General, por lo que se ha convertido en un estímulo fiscal muy importante y utilizado en la actualidad.

Teniendo en cuenta que en toda puesta en marcha se debe reducir costos, y este proyecto no es la excepción, sería recomendable aplicar este régimen, pero existen ciertos requisitos y parámetros que debemos cumplir para adquirir dicho régimen que más adelante se detallan.

Este régimen está conformado por once categorías que son diferenciadas con una letra de nuestro alfabeto, las letras van de A a la K, las cuales tendrán un importe que incrementara en forma creciente al igual que la letra. Para determinar que categoría corresponde utilizar, debemos tener en cuenta los parámetros que AFIP detallo en la ley 26.565 que consisten en analizar los ingresos brutos facturado en el año calendario, la superficie afectada para la actividad, cuanta energía eléctrica hemos consumido y el monto de los alquileres devengados anualmente.

A continuación se presenta una tabla en donde se detallara los parámetros establecidos y la letra correspondiente a cada una de ellas, como así también la cantidad de empleados necesario.

Tabla 1.

Parámetros establecidos desde 01 de enero de 2017. Fuente. “Administración Federal de Ingresos Publico (2017)”

CATEGORIA	INGRESOS BRUTOS (ANUAL)	SUPERFICIE AFECTADA	ENERGIA ELECTRICA CONSUMIDA (ANUAL)	MONTO DE ALQUILERES DEVENGADOS (ANUAL)	CANTIDAD MINIMA DE EMPLEADOS
A	HASTA \$84.000	HASTA 30 M2	HASTA 3,300 KW	HASTA \$31.500	NO REQUIERE
B	HASTA \$126.00	HASTA 45 M2	HASTA 5.000 KW	HASTA \$31.500	NO REQUIERE
C	HASTA \$168.000	HASTA 60M2	HASTA 6.700 KW	HASTA \$63.000	NO REQUIERE
D	HASTA \$252.000	HASTA 85 M2	HASTA 10.000 KW	HASTA 63.000	NO REQUIERE
E	HASTA \$336.000	HASTA 110 M2	HASTA 13.500 KW	HASTA \$78.750	NO REQUEIRE
F	HASTA \$420.000	HASTA 150M2	HASTA 16.500 KW	HASTA \$78.750	NO REQUIERE
G	HASTA \$504.000	HASTA 200M2	HASTA 20.000 KW	HASTA \$94.500	NO REQUIERE
H	HASTA \$700.000	HASTA 200M2	HASTA 20.000 KW	HASTA \$126.000	NO REQUIERE
I	HASTA \$822.500	HASTA 200 M2	HASTA 20.000 KW	HASTA \$126.000	1
J	HASTA \$945.000	HASTA 200 M2	HASTA 20.000 KW	HASTA \$126.000	2
K	HASTA \$1.050.000	HASTA 200 M2	HASTA 20.000 KW	HASTA \$126.500	3

La tabla anteriormente detallada permite en función a los cinco parámetros poder elegir la categoría que corresponde.

La siguiente tabla refleja los valores según la categoría mostrando además como se conforma dicho valor.

Tabla 2.

Valores determinados para cada categoría desde el 01 de enero de 2017. Fuente.

“Administración Federal de Ingresos Publico (2017)”

CATEGORIAS	LOCACIONES Y/O PRESTACIONE S DE SERVICIOS	VENTAS DE COSAS MUEBLES	APORTE AL SIPA	APORTE OBRA SOCIAL	TOTAL LOCACIONES Y/O PRESTACIONES	TOTAL VENTAS COSAS MUEBLES
A	\$68	\$68	\$300	\$419	\$787	\$717
B	\$131	\$131	\$330	\$419	\$880	\$880
C	\$224	\$207	\$363	\$419	\$1.006	\$989
D	\$368	\$340	\$399,30	\$419	\$1.186,30	\$1.158,30
E	\$700	\$543	\$439,23	\$419	\$1.558,23	\$1.401,23
F	\$963	\$709	\$483,15	\$419	\$1.865,15	\$1.611,15
G	\$1.225	\$884	\$531,47	\$419	\$2.175,47	\$1.834,47
H	\$2.800	\$2.170	\$584,61	\$419	\$3.803,61	\$3.173,61
I	NO APLICABLE	\$3.500	\$643,08	\$419	-	\$4.562,08
J	NO APLICABLE	\$4.113	\$707,38	\$419	-	\$5.239,38
K	NO APLICABLE	\$4.725	\$778,12	\$419	-	\$5.922,12

La tabla expresada arriba nos permite saber con exactitud en caso de encuadrar en algunas de las categorías del régimen detallado los valores que debemos ingresar todos los meses, siempre y cuando se siga encuadrando en la misma categoría.

Explicado el primero de los regímenes y detallado el mismo, se procede a explicar el Régimen General.

Si una persona que formaba parte de Régimen Simplificado para Pequeños Contribuyentes o una nueva que desarrollara una actividad, no pudieran encuadrarse en los parámetros citados más arriba, pasaran a formar parte del Régimen General. Este régimen consta de un abono mensual, debiéndose integrar su pago los primeros días de cada mes, y este abono también varía en función a categorías.

En la siguiente tabla se muestra las categorías y los valores según corresponda, validos desde Marzo 2017.

Tabla 3.

Aportes de trabajadores autónomos. Fuente. “Administración Federal de Ingresos Públicos (2017)”

categorías	Importe en pesos
I	\$1.186,29
II	\$1.660,80
III	\$2.372,58
IV	\$3.796,12
V	\$5.219,66

Este cuadro permite orientarse sobre el costo mensual que tendría según la categoría.

El pertenecer al Régimen General obliga al contribuyente a liquidar los siguientes impuestos, lo que provoca un incremento de los gastos para el proyecto, en caso de corresponder inscribirse en este régimen.

Ganancias de personas físicas

El hecho generador de la obligación tributaria en el caso específico del impuesto a las ganancias, está dado por la realización de actos, hechos o actividades cuya consecuencia sea la obtención de ganancias (Bertagna, 2009).

Parada, Errecaborde, & Cañada (2014) determinan que ganancias son los rendimientos, rentas o enriquecimientos susceptible de una periodicidad que implica la permanencia de la fuente que lo produce, todos los ingresos obtenidos por los responsables de empresas y los resultados provenientes de la enajenación de bienes muebles amortizables, acciones, títulos y demás valores, cualquiera fuera el sujeto que las obtenga.

La ley 20.628 (1973) divide al Impuesto en cuatro categorías, la primera categoría llamada renta del suelo son las declaradas por los propietarios de los bienes raíces y debe declarar el producido en dinero o en especie de la locación, cualquier contraprestación que se reciba por terceros debido al uso, habitación o anticresis, el valor de las mejoras introducidas en el inmueble que genera un beneficio para el propietario. Esta categoría permite deducir especialmente de ganancias los gastos de mantenimiento del inmueble urbano, el contribuyente deberá optar entre dos procedimientos que deberá utilizar por el término de cinco años y deberá ser aplicable a todos los inmuebles, el primer procedimiento permite la deducción de gastos reales en base de comprobantes, y el segundo procedimiento es en función de aplicar el 5% sobre la renta bruta del inmueble. Para las inmuebles rurales solo se podrá utilizar el primer procedimiento.

La segunda categoría es la llamada renta de capitales, y queda comprendida en ellas la renta de títulos, cédulas, bonos letras de tesorería, debentures, los beneficios de la locación de cosas muebles, las rentas vitalicias y las ganancias por en seguros sobre la vida. La segunda

categoría permite la deducción de regalías que se originen en la transferencia definitiva de bienes en un 25% hasta que se recupere el capital invertido y cuando las regalías se originen en la transferencia temporaria de bienes que sufren desgaste o agotamiento, siempre y cuando los costos y gastos hayan sido producidos en el país.

La tercera categoría es la de beneficios de las empresas y ciertos auxiliares de comercio, quedan comprendidas en esta categoría todos los ingresos provenientes de empresas constituidas en el país, las derivadas de la actividad de comisionista, rematador, consignatario y demás auxiliares de comercio, los loteos con fines de urbanización, la enajenación de inmuebles y las proveniente de la edificación, como así también todas las demás actividades no comprendidas en ninguna otra categoría. La categoría desarrollada nos permite deducir de ganancias los gastos y demás erogaciones correspondiente al negocio, los castigos por malos créditos, los gastos de organización, los gastos o contribuciones realizados en favor del personal por asistencia sanitaria, ayuda escolar y cultural, gratificaciones y aguinaldos, también se podrá deducir los gastos de representación hasta la suma de 1,5% del monto total y los pagos de honorarios a directores, síndicos o miembros de consejos de vigilancia hasta un 25% de las utilidades contables del ejercicio, o hasta la suma de \$12.500 por cada uno, el que resulte mayor.

La cuarta y última categoría es la renta del trabajo personal y quedan comprendidas las rentas por el desempeño de cargos públicos, del trabajo personal en relación de dependencia, las jubilaciones, pensiones o subsidios que tengan su origen en el trabajo personal, los derivados de las actividades de corredor, viajante de comercio y despachante de aduana, y las del ejercicio de profesionales liberales, sindico, mandatario, gestor de negocios, director de sociedades anónimas y fideicomisos. La cuarta categoría posee la particularidad de poder deducir ganancias no imponibles y cargas de familias, la citada ley autoriza a deducir en concepto de ganancia no imponible \$51.967 siempre que sea residente del país, y en lo relacionado a las cargas de familia

podrá descontarlo siempre y cuando las personas sean residentes del país, estén a cargo del contribuyente y no haya obtenido ingresos en el año superiores a \$51.967, de cumplir con estos requisitos podrá deducir \$48.447 anuales por el cónyuge, \$24.432 anuales por cada hijo, hija, hijastra o hijastra menor de veinticuatro años y \$24.432 anuales por cada descendiente en línea recta menor de veinticuatro años o incapacitado para el trabajo, y por cada ascendiente .

Podrán deducir todas las categorías de ganancias los impuestos y tasas, las primas de seguros, las pérdidas extraordinarias sufridas, las pérdidas comprobadas a juicios de la Dirección General Impositiva originados por delitos cuando no fueran cubiertos por seguros, los gastos de movilidad y viáticos y las amortizaciones por desgastes y agotamiento como así también las pérdidas por desuso, siempre y cuando correspondan a bienes que generen ganancias.

El impuesto a las ganancias es un impuesto anual, que cuenta con cinco anticipos que se determinan en función a la declaración efectuada del año anterior inmediato.

Impuesto al Valor Agregado

Este impuesto indirecto nacional grava el consumo en forma general. Las personas físicas o jurídicas que resulten inscriptas en el Impuesto al valor Agregado serán sujetos obligados a ciertas obligaciones formales como de presentaciones en tiempo y forma de la respectiva declaración jurada mensual y de obligaciones materiales como la de ingresar el impuesto cuando así corresponda, según la actividad realizada (Rapisarda & Zangaro, 2013).

Es un impuesto que se establece en todo el territorio de la República Argentina y se aplica a todas las ventas de cosas muebles, las obras, locaciones y prestaciones de servicios gravados, las importaciones definitivas de cosas muebles y las prestaciones que se lleven a cabo en el país (Parada & Errecaborde, 2016).

La ley 23.349 (1986) prescribe como venta a “toda transferencia a título oneroso, entre personas de existencia visible o ideal, sucesiones indivisas o entidades de cualquier índole” (Art. 2).

El hecho imponible queda perfeccionado en el momento en que se entrega el bien o la factura, lo que ocurra antes, obligando al contribuyente a ingresar o compensar con créditos fiscales el débito fiscal generado.

Como dice Guasca Gutiérrez (2013) la tasa general es de 21%, pero podemos encontrar una tasa reducida en un 50% para productos que no han sufrido ningún proceso como carnes, frutas, legumbres, hortalizas, miel de abeja y granos, también se puede incrementar a una tasa del 27% para las ventas de gas, energía eléctrica y aguas reguladas por medidor en el caso de comercios. Teniendo en cuenta que el proyecto que se analiza es un restaurante, podemos concluir que estará alcanzado por las 3alícuotas en el caso de las compras y solo por la alícuota del 21% en las ventas.

Impuestos a los Ingresos Brutos

Es un impuesto recaudado por la Agencia de Recaudación de la Provincia de Buenos Aires (ARBA), en el ejercicio habitual y a título oneroso en la jurisdicción de la provincia de Buenos Aires, aplicando para determinar dicho impuesto, una tasa que estará en función a la actividad desarrollada por el contribuyente, que en el caso del presente proyecto será del 4% determinada por el código de la actividad que es el número 522111, según la tabla proporcionada por la agencia recaudadora, mediante la realización de una declaración jurada mensual, además de una anual, en la que se tiene en cuenta lo declarado en el año calendario, en la cual deberá completarla con el importe que ha facturado por actividades gravadas, no gravadas y exentas en el correspondiente mes, pudiendo deducir del resultado, las retenciones o percepciones efectuadas por agentes de retención o percepción autorizadas por ARBA, obligando al contribuyente a efectuar el pago en caso de corresponder. La Agencia determinará los vencimientos correspondientes para cada declaración jurada mensual y anual, en función a la finalización del Código Único de Identificación Tributaria (CUIT) (Ley 10.397, 1986).

Es de suma importancia para el proyecto la determinación de este impuesto, debido a que afectará a la proyección del flujo de caja, aplicando una alícuota directamente a las ventas gravadas.

Habilitación municipal

La habilitación municipal es la autorización a llevar adelante la explotación de un rubro, previo la realización de unos estudios, presentaciones de documentación y pago de la tasa que le brinda el permiso y autorización para llevarlo adelante.

Según el artículo 175 de la Ordenanza Fiscal Municipal N°4397 (2017) todo comercio gastronómico destinado a la elaboración de comida con servicio de mesa debe poseer, contrato sellado y certificado por autoridad competente, planos aprobados con no menos de 45mts cuadrados de cocina y 40mts cuadrado de salón, una salida de emergencia con su debido cartel en un lugar visible, campana con tiraje a los cuatro vientos, tanto en cocina como parrilla, cortina especial transparente en el ingreso al sector de elaboración y despacho de comidas, matafuego clase K acetato de 6kg para la cocina y matafuego por cada 30mts cuadrados de 5kg Abc de composición polvo, agua caliente y fría para la debida higiene de los utensilios utilizados, las mesas del área de elaboración de comidas deben contener en su superficie una tabla de plástico de color blanco, las parrillas de las heladeras deberán ser pintadas en su interior también de color blanco, las mercaderías deberán ser conservadas a las temperaturas indicadas en su rotulo sin excepción, conexión a la red cloacal y se debe llevar adelante un estudio electromecánico y de seguridad.

Para determinar el valor exacto del costo de la habilitación, debemos tener presente el artículo 13 de la Ordenanza Impositiva Municipal N°4398 (2017) en la cual consta, que un restaurante abonara la suma de \$24.000 hasta 80mts² y por cada metro excedente el valor de \$170, además de una vez obtenido la suma total se debe verificar la zona correspondiente, ya que las mismas poseen distintas alícuotas siendo la zona 1 coeficiente 1 y se le agrega 0,333 hasta la

zona 4 el cual será coeficiente 2 y se multiplicara por el total obtenido anteriormente, así de esta manera se obtendrá el valor de la habilitación final.

Además de la habilitación municipal, se deberá abonar la tasa de seguridad e higiene, Impuesto que se deberá abonar una vez por año.

Según el artículo 14 inciso p) de la Ordenanza Fiscal Municipal N°4371 (2017) determina un valor fijo de \$3.000 hasta 50mts² y por cada metro excedente \$48, este total debe ser multiplicado por la misma escala que se utiliza para determinar el valor de la habilitación.

Grandes Contribuyentes

La Municipalidad de la Costa tiene un régimen especial para grandes contribuyentes, y considera como tales, a quienes, cuyos ingresos brutos en el ejercicio inmediato anterior, hubieran superado la suma de cuatrocientos mil (\$400.000) o pertenezcan al Régimen General. Este régimen consiste en practicar declaraciones juradas bimestrales, considerando los ingresos declarados en ARBA, a dicha declaración se la aplicara la alícuota general de cero con seis por ciento (0,6%) (Ordenanza Impositiva Municipal N°4398, 2017, artículo 19).

Este Impuesto tiene una salvedad, si la tasa de seguridad e higiene es abonada antes de su vencimiento, el cual es el 30 de enero de cada año, podrá ser tomada a cuenta y restada de la obligación que surja en la multiplicación antes explicada.

Considerando la magnitud de la inversión, el espacio de salón a utilizar para el servicio de comensales y la ubicación del establecimiento, se considera que superara los ingresos mínimos fijados por tal régimen, por lo que se debe considerar para no afectar el flujo de caja que se proyectara.

Seguridad social y aspectos laborales

Los empleadores tienen que cumplir con diferentes obligaciones formales y materiales, entre ellas, deben presentar mensualmente la declaración jurada de los recursos de la seguridad social y cancelar el pago de la misma, registrar las altas y bajas de su personal, modificar sus datos cuando ello sea pertinente, manteniendo un registro actualizado, contratar una aseguradora de riesgo de trabajo, un seguro de vida, liquidar sueldos y pagar oportunamente al trabajador.

Los empleados del proyecto de inversión se encuentran comprendidos en el convenio colectivo de trabajo de Unión de Trabajadores del Turismo, Hoteleros y Gastronómicos de la República Argentina (UTHGRA), el cual determina las remuneraciones mínimas y los conceptos no remunerativos que se deberán abonar, los cuales varían según la tarea que desempeña el empleado.

Seguendo el Convenio Colectivo de Trabajo N°389(2004) se considera comprendido dentro de la actividad que regula el citado convenio, a la totalidad de establecimientos que se dedicaren a la prestación de servicios de alojamientos, bar, confiterías, expendio de alimentos y/o bebidas dentro o fuera del mismo, por lo que el proyecto de la familia Pérez se encuentra comprendido en dicho convenio.

En lo relativo a la jornada de trabajo, rigen las disposiciones de la Ley de Contrato de Trabajo 20.744 (1974) en la cual se expresa que la jornada de trabajo debe ser cumplida íntegramente, respetando en su totalidad la hora de iniciación y finalización de esta, de acuerdo a los horarios y modalidades de trabajo que en cada empresa están estipulados, en los casos de horarios discontinuos, que es el caso de este proyecto debido a que va a contar con servicio de almuerzo y cena, se entiende por mitad de la jornada al final de las primeras cuatro horas de la jornada de trabajo.

En los casos en que fuere necesario realizar tareas en horas extras o suplementarias, el titular del proyecto deberá abonar las mismas con un 50% de recargo en días hábiles y con un 100% de recargo los días sábados a partir de las 13 horas, los días domingos y los días feriados obligatorios. En cuanto al proyecto de inversión, sabemos que abrirá en doble turno todos los días, por lo que deberá liquidar las horas extras correspondientes.

El citado convenio colectivo detalla conceptos adicionales que se le debe abonar al empleado en caso de corresponder, los mismos son adicional por antigüedad, que variara el porcentaje dependiendo de los años de servicios, siendo 1% lo más bajo y 14% lo máximo, adicional por alimentación, donde el empleador de no otorgar el almuerzo o la cena, deberá adicionar al sueldo un 10%, y adicional por asistencia perfecta, donde se deberá devengar un 10% adicional en caso de no presentar ausencias o impuntualidad.

Análisis económico y financiero

En este análisis se recopilan todos los análisis anteriores en términos monetarios, para lograr así, una conclusión acerca de si la inversión es rentable económica y financieramente.

Se debe definir la forma en que se financia el proyecto de inversión, como así también determinar la utilización del efectivo disponible en inversiones transitorias en caso de ser necesario.

Su análisis ayuda a definir como se financiara los activos y como se utilizara el dinero sobrante.

Existen diferentes maneras de financiar un proyecto, estas son la financiación propia y la financiación externa. Para elegir el más conveniente es necesario tener en cuenta el costo del capital, ya sea propio o ajeno, costos de oportunidad y hacer una comparación cualitativa y cuantitativa de las distintas opciones detectadas.

En la financiación externa podemos encontrar los préstamos bancarios, pueden provenir de bancos privados o públicos. Se debe comparar su costo financiero total, garantías, plazo de amortización y sistema de amortización. Por lo general, el financiamiento privado bancario muestra una tendencia al crédito de corto plazo, a elevados márgenes de intermediación y a una marcada segmentación hacia las grandes empresas, excluyendo de manera significativa a las pequeñas y medianas (Ferraro, Goldstein, Zuleta, & Garrido, 2011).

En caso de optar por la financiación externa, encontramos que la misma posee un sistema de amortización, que debe cubrir los intereses y el pago de capital, a continuación detallaremos dos de los más utilizados.

Podemos encontrar el sistema de amortización francés, que posee como principal característica que el pago de la cuota de amortización, es el capital para cada periodo de pago

con una tasa fija de interés, y el pago de capital se debe amortizar de manera creciente y los intereses colocados en el saldo (Cruz Alvarado, 2015). Este método es el más utilizado por los financista. Este sistema al determinar que la cuota sea fija, permite establecer una proyección más efectiva y determinada.

El segundo sistema de amortización que se utiliza es el de sistema alemán, en este caso las cuotas para amortizar la deuda son las mismas para cada uno de los periodos, y que las cuotas y los intereses son decrecientes (Cruz Alvarado, 2015).

Este hace que las primeras cuotas sean más elevadas, para el inversionista, lo afecta en el hecho de que debe lidiar con un desembolso mayor, en el mismo periodo en donde efectúa la inversión para la puesta en marcha, por lo que no es un método muy conveniente.

En caso de disponer dinero disponible, que no será destinado en el corto plazo en la actividad del ente, podría ser invertido en alguna inversión transitoria de fácil acceso y disponibilidad a cambio de una retribución (Parada, Errecaborde, & Cañada, 2014).

Entre las inversiones más comunes podemos encontrar los plazos fijos o los fondos común de inversión, los primeros se debe colocar el dinero con un plazo mínimo de 30 días y colocar un mínimo de \$1.000, hay distintas formas de realizarlo, puede ser con cancelación anticipada, el cual después de transcurrido 30 días podrá ser suspendido y disponer del efectivo, pero tiene consecuencias económicas, debido a que solo se cobrara un porcentaje del interés y otra forma es el tradicional en donde se pacta el interés a recibir a una fecha determinada y no se podrá disponer de ella antes del tiempo pautado y la otra opción son los fondo común de inversión por lo general no traen con ellos plazos mínimos, pero abona una tasa de interés menor.

Con todos los datos recabados en los análisis anteriores, podemos desarrollar un flujo de caja proyectado. Esta es una de las herramientas primordiales en la evaluación de todo proyecto de inversión.

Una estructura básica de la misma, se presenta a continuación.

Tabla 4.

Flujo de caja para evaluar financieramente el proyecto. Fuente. “elaboración propia”

CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	(...)	N
(+) APORTE DE CAPITAL						
(+) COBRO POR VENTAS						
(-) GASTOS EN MATERIAS PRIMAS						
(-) GASTOS DE SERVICIOS						
(-) ADQUISICION DE MAQUINARIAS, BIENES MUEBLES E INSTRUMENTOS						
(-) PAGOS AL PERSONAL Y CARGAS SOCIALES						
(-) ALQUILER						
(-) PAGO DE HABILITACION						
(-) PAGO DE OTROS IMPUESTOS						
(-) IVA A PAGAR						
(=) TOTAL INGRESOS Y SALIDAS						
(+) DEUDA POR PRESTAMO						
(-) INTERES PAGADOS Y CUOTAS ABONADAS						
(=) EFECTIVO DISPONIBLE						

La tabla desarrollada permite ver cómo está compuesto un flujo de caja y poder distinguir todas las variables que pueden afectar a una liquidez deseada.

A continuación se explicara la composición de cada uno de los conceptos:

- El aporte de capital del inversor, es el efectivo con el cual dispone para llevar adelante el proyecto en el primer momento, es decir en la puesta en marcha.
- Cobro por ventas consiste en todos los ingresos provenientes por las ventas efectuadas por el restaurante, ya sea las realizadas en efectivo o tarjetas.

- Las materias prima son todos los productos afectados a la elaboración de los bienes que luego serán enajenados, estos se obtienen por las facturas de los proveedores.
- Los gastos de servicios, está conformado por las facturas provenientes de los proveedores, que suministran los servicios necesarios para poder desarrollar la actividad, estos son electricidad, red de agua, gas natural y telefonía.
- La adquisición de los instrumentos necesarios, maquinarias y cosas muebles, provoca una inversión elevada el primer año, y mucho menor, pero considerada los siguientes periodos.
- El pago al personal y carga sociales, está compuesto por el salario debido al personal del establecimiento, y las correspondientes cargas sociales por el devengamiento de los sueldos.
- El alquiler es una erogación que debemos cumplir todos los años, está determinado en el contrato.
- El pago de la habilitación, es un pago único que se va a registrar en el primer ejercicio.
- Los pagos de otros impuestos, está conformado por los correspondiente a la actividad y al régimen que adopte frente AFIP. Estos son ingresos brutos, grandes contribuyentes, entre otros.
- El pago del Impuesto al Valor Agregado, reflejara el saldo a pagar anual, aunque en realidad es un impuesto de pago mensual.
- El total entre ingresos y egresos, mostrara si el inversor del proyecto podrá afrontar con sus recursos, la inversión o si será necesario optar por solicitar un préstamo.

- El ítem de deudas financieras, es el correspondiente al capital ajeno, en él se colocara el capital solicitado a terceros.
- Los intereses abonados o cuotas canceladas corresponde a la salida de efectivo, por la cancelación de obligaciones contraídas con terceros, por capital solicitado, en él se incluirá el capital más los intereses correspondientes.
- El efectivo disponible, muestra la disponibilidad liquida con la cual podrá contar el inversor después de haber hecho frente a sus obligaciones.

Como los flujos de fondos se proyectan en el tiempo a lo largo de su horizonte de evaluación, se debe tener en cuenta el valor monetario de esos flujos en el tiempo. Por lo tanto, es necesario descontar los mismos con una tasa de corte o de descuento.

Para el caso de una persona jurídica inversionista, se toma esa tasa de descuento como costo del capital. Orozco (2013) afirma:

El costo del capital es la tasa de retorno exigida a la inversión realizada en un proyecto y que debe ser igual a la rentabilidad esperada de un activo financiero de riesgo comparable, ya que los accionistas estarán dispuestos a invertir en un proyecto si su rentabilidad esperada es más alta, en igualdad de condiciones de riesgo, que la que obtendría invirtiendo en activos financieros como, por ejemplo, acciones. (pág. 22)

Entre las maneras diferentes que hay para calcular el costo de capital, una es calculando el costo promedio ponderado del capital o WACC (*Weighted Average Cost of Capital*), combinando y ponderando el costo de recursos propios y de otras fuentes de financiamiento.

Las ponderaciones (participación porcentual de cada fuente de financiamiento) se pueden calcular con base en el valor en libros o en el valor de mercado. La ponderación de valor en libros mide la proporción de cada tipo de capital de la estructura financiera utilizando

valores contables. La ponderación de valor de mercado mide la proporción de cada tipo de capital a su valor de mercado, es decir, el valor del patrimonio de la empresa se obtendría como el producto del número de acciones en circulación, multiplicado por el precio de mercado de la acción. (Orozco, 2013, pág. 24)

Otra manera es mediante el modelo de fijación de precios a activos de capital o CAMP (*Capital Asset Pricing Model*) que considera que la tasa de retorno requerida es igual a un rendimiento libre de riesgo más una prima de riesgo.

Es necesario además tener en cuenta el capital de trabajo, que es la cantidad de dinero que el inversionista va a necesitar para mantener el giro que se realiza normalmente en el establecimiento (Rizzo, 2007).

El capital de trabajo tiene relación directa con la capacidad del proyecto de generar flujo de caja, el cual se utilizara para reponer los activos fijos y pagas las deudas.

La fórmula para determinar el capital de trabajo, tiene gran relación con una de las razones de liquidez llamada razón corriente, la cual se determina dividiendo el activo corriente y el pasivo corriente, y se busca que la relación como mínimo sea de 1:1, que significa que por cada peso que tiene la empresa debe un peso.

Una eficiente generación de recursos, le va a permitir poseer una adecuada solvencia para poder asumir los compromisos actuales y proyectar futuras inversiones, sin necesidad de tener que recurrir a capitales de terceros.

Indicadores de rentabilidad

Los criterios de medición de rentabilidad permiten analizar si un flujo de caja proyectado cumple con las expectativas del inversionista o no, por lo que resulta muy útil para determinar mediante indicadores si el proyecto de inversión planteado es viable, a continuación explicaremos los más importantes.

Uno de los más importantes es el Valor Actual Neto (VAN), es un indicador dinámico, es igual a sumar la inversión inicial con los saldos del flujo de caja actualizados al momento de la inversión inicial mediante la tasa de costos de capital propio o ponderado dependiendo del tipo de flujo que se trate. Lo que mide el VAN, es el valor actual de las utilidades del proyecto (Chain, 2011). Es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por un inversor.

Se puede obtener 3 (tres) resultados, que la VAN se superior a 0(cero), en donde se consigue el rendimiento deseado y se obtiene un excedente, el segundo resultado se da cuando la VAN es igual a 0(cero), en donde se obtiene el rendimiento mínimo deseado, y por ultimo podría ser que la VAN se inferior a 0(cero) en donde no se aceptaría el proyecto.

Otro de los indicadores importante es la Tasa Interna de Retorno (TIR), como dice Diaz Montiel(2014) “Se define como la tasa de interés que reduce a cero el valor presente, el valor futuro o el valor anual de los flujos de efectivo esperados de un proyecto con el desembolso de la inversión” (pag.57). Es decir, es la tasa en la que los flujos de entrada y salida se igualan a la inversión inicial.

Estos dos indicadores permiten poder completar el análisis de viabilidad y factibilidad del proyecto, determinando la posibilidad de poder llevar a cabo la inversión.

Se debe considerar también el periodo de recupero, que es un instrumento que permite medir el plazo de tiempo que se requiere para que los flujos netos de efectivo de una inversión, recuperen su costo o inversión inicial (Diaz Montiel, 2014, pág. 56).

Este indicador es un instrumento financiero que al igual que el Valor Presente Neto y la Tasa Interna de Retorno, permite optimizar el proceso de toma de decisiones.

Este indicador permitirá al inversionista del proyecto en cuestión, poder estimar en que tiempo recuperara su inversión.

Metodología para el diagnóstico

Para la evaluación del proyecto de inversión que se pretende instalar en la localidad de Mar de Ajo, se utilizara una metodología de investigación exploratoria de carácter cualitativo, y una investigación descriptiva de carácter cualitativa y cuantitativa.

Las técnicas de recopilación de datos utilizadas fueron:

- Observación directa, participante y no estructurada del establecimiento elegido, donde se llevara adelante el proyecto, utilizando cámara fotográfica para recopilar información sobre el tamaño del local y las maquinarias necesarias.
- Entrevista estructurada al inversor del proyecto detallado en el anexo 1, como así también al Director de Prensa y Comunicación del Partido de la Costa descrito en el anexo 2 y al responsable de la Unión de Trabajadores Hoteleros y Gastronómico de la República Argentina de la sede de Mar de Ajo en el anexo 3, para recopilar y recabar información, utilizando para llevar a cabo las mismas, una grabadora y guía de preguntas.

Diagnostico

La familia Pérez es una pareja que se dedica a la gastronomía, desde hace poco más de veinte años, pero lo llevaba adelante en relación de dependencia.

Dedicarse por tantos años a la misma actividad, les ha permitido adquirir muchos conocimientos con respecto a los alimentos y atención, esto mismo, más el apoyo de sus dos hijos, los motivo a tomar la decisión de pasar a ser ellos, quien estén al frente como titular de un restaurante.

Eligieron como destino para instalarlo la localidad de Mar de Ajo, que además de ser su ciudad natal, no cuenta con una gran cantidad de restaurantes ya instalados, es decir, no está explotado el rubro al cien por ciento.

El problema que tienen es poder determinar si el proyecto será económica, financieramente y legalmente posible llevar adelante, debido a los altos costos que demanda la puesta en marcha, la demanda de los habitantes de la localidad con respecto al rubro y las reglamentaciones correspondientes.

En el proyecto de inversión participaran los cuatro integrantes de la familia y tienen proyectado necesitar la colaboración de siete personas más en principio.

Se considerara que adoptara el Régimen General, frente a la Agencia Federal de Ingresos Públicos y que será titular del mismo Osvaldo Pérez.

Misión:

Brindar un servicio de restaurante, en un ambiente cálido y cordial, ofreciendo un producto de calidad para cumplir con las exigencias de nuestros clientes y ser un espacio de trabajo que permita la realización del personal y el desarrollo de sus colaboradores en el grupo.

Visión:

Ser líder de servicios de restaurante a nivel regional, en los aspectos de producto y grupo de trabajo.

Organigrama:

La dirección del proyecto de inversión estará a cargo de Pérez Osvaldo, junto con su señora que estará a cargo de la caja, y sus dos hijos, los cuales uno estará en el servicio de mesa y encargado de dos mozos y el otro estará al frente de la cocina, por lo que será responsable del ayudante de cocina, el minuterero y lavacopas, además el restaurante contara con parrilla, para lo cual necesitara el servicio de un parrillero y un ayudante de parrilla.

A continuación se muestra como se distribuyen los puestos.

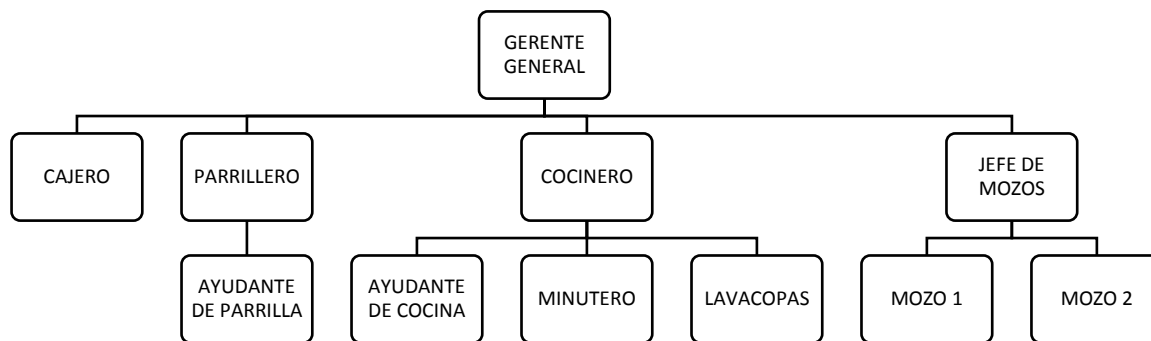


Figura 1: Organigrama. Fuente: “elaboración propia”.

El gerente general será Pérez Osvaldo, debido a la experiencia en el rubro, a su facilidad de comunicación y dirección con los empleados y a su capacidad de resolver situaciones que se presenten.

En la caja se encontrara Salurso Elizabeth, esposa de Pérez, quien estará a cargo de la recaudación diaria, el pago a proveedores y la cancelación de los haberes mensuales de los empleados.

Al frente de la cocina, se encontrara el hijo mayor del inversionista, quien estará encargado de manejar los tiempos de cocina, las tareas a realizar, la preparación de los platos y el pedido a los proveedores de las mercaderías necesarias.

El área de atención al salón, estará compuesto por un jefe que debe encargarse del servicio de mesa y la ubicación de los clientes quien será el hijo menor de la familia, y tendrá a cargo los dos mozos.

Principales proveedores:

En el Partido de la Costa se cuenta con una cantidad considerada de proveedores de materias primas, como así también de maquinarias y artículos necesarios para el establecimiento, aunque algunos proveedores no estén instalados en la localidad del proyecto en estudio, no resulta dificultosa la obtención de sus servicios debido a las distancias cortas entre localidades.

Diagnostico empresarial:

Luego de utilizar las técnicas y herramientas metodológicas mencionadas para la recolección de datos, y analizando la información recopilada en ella, se puede describir la situación actual del proyecto.

El establecimiento elegido para llevar adelante el proyecto, resulta acorde para la actividad a desarrollar y en muy buena ubicación, ya que el mismo se encuentra a 70mts de la peatonal de la localidad y frente al mar, en donde ingresaran alrededor de 30 mesas para 4 personas en el salón, y además cuenta con un espacio acorde para la movilidad del personal en la cocina y parrilla, como así también un deposito amplio para las mercaderías. Pero tiene la dificultad que no es propietario, esto en la puesta en marcha traerá el beneficio de no tener que disponer de un elevado capital para la adquisición del establecimiento, pero será un problema a

futuro, debido a que sus productos soportaran esta salida de dinero, y en caso de tener que competir con otros restaurantes, no podrá hacerlo en línea a los precios por no tener un margen de ganancias elevado.

La localidad en donde se llevara a cabo el proyecto, no cuenta con una competencia directa, por lo que será una ventaja para el inversionista. Pero también es un riesgo a futuro, debido a que no hay una reglamentación instalada en el Partido de la Costa que regule la cantidad de restaurantes instalados, por lo que, un inversionista podría instalar el mismo rubro en cualquier espacio disponible.

Se observó que los proveedores no tienen sede comercial en la localidad, sino en localidades aledañas, pero no resulta un problema, ya que las distancias entre localidades es mínima, y que los mismos toman pedidos por teléfono y hacen entrega de mercaderías la mayoría de los proveedores, todos los días.

La experiencia que poseen en el rubro es de muchos años y han adquirido infinitos conocimientos, lo que los ayudara a poder llevar adelante la actividad, pero se observó que no tienen experiencia al frente de un local, y ser propietarios no es lo mismo, van a tener que tomar decisiones de inversión, de productos y laborales que no son fácil de decidir.

La situación actual del país, provoca aumentos constantes en materia prima, servicios principales y mano de obra, lo cual provoca un riesgo bastante alto si no son tenidos en cuenta por el inversionista.

Análisis FODA

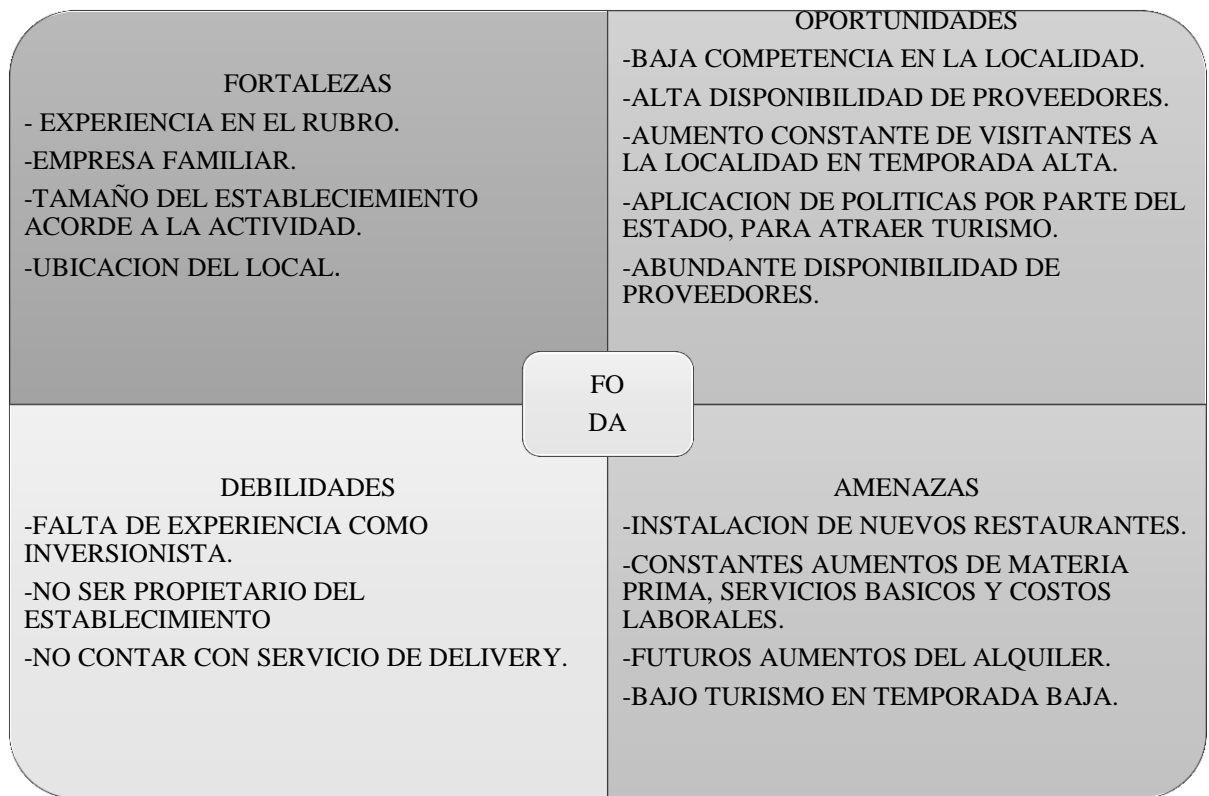


Figura 2: Análisis FODA. Fuente: “Elaboración propia”.

Del análisis FODA que se puede visualizar en la figura 2, referida a las fortalezas y debilidades internas, así como de las amenazas y oportunidades externas, se puede observar que los aspectos positivos referidos a las oportunidades y fortalezas son muy importantes, y que le serán de gran ayuda para afrontar cualquier aspecto negativo que se presente. Tienen muchas condiciones para crecer y aprender, a pesar de las dificultades externas que en la actualidad afectan a todos los proyectos.

Conclusión diagnóstica

Como conclusión del diagnóstico empresarial se puede observar que dentro de los aspectos internos, se puede ver que las fortalezas que posee el proyecto son mucho más importante y de mayor interés que las debilidades que posee, a pesar que una de las debilidades sea no ser propietario, debido a que puede ser adquirido con el correr de los años, y pasar de ser una debilidad a formar parte de las fortalezas.

Dentro de los aspectos externos se observa que las oportunidades son muy interesantes y posibles de aprovechar, por lo que hace que las amenazas no tomen una importancia significativa, sin embargo, es de suma utilidad no desconocer de ellas. Se observa como gran amenaza que no haya una regulación en cuanto a la instalación de nuevos restaurante, pero es contrarrestado con el constante crecimiento de la ciudad tanto demográficamente, como de visitantes en temporada alta, el cual no se asemeja en temporada baja, en la cual no hay una gran cantidad de visitantes, aunque se ha iniciado por parte del estado una política para contrarrestarlo en un plazo corto, también se puede apreciar en las oportunidades, la gran cantidad de proveedores disponible, lo cual favorece en la búsqueda de precios y calidad.

Si lo estudiamos por el lado de los aspectos positivos y negativos, también se encuentra que los positivos son mayores y más importantes que los negativos, por lo que si se observa desde esta perspectiva sigue siendo muy interesante llevar adelante el proyecto.

Plan de avance del proyecto

A continuación, se presenta el plan de trabajo que se propone realizar con el objeto de visualizar adecuadamente las actividades a desarrollar, con su seguimiento y control de cumplimiento.

Se expone mediante el diagrama de Gantt, en fila las tareas que se pretende realizar, y en columnas la unidad de tiempo que marcara la duración de cada una de ellas.

Actividades / Semanales	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22
Recolección de datos de la empresa																						
Análisis de la información																						
Planteo de actividades a desarrollar																						
Analizar los costos productivos y activos fijos																						
Determinar los requerimientos legales																						
Analizar los Impuestos influyentes																						
Determinar flujo de fondo																						
Analizar la viabilidad del proyecto																						
conclusión y finalización de trabajo																						

Figura 3: Diagrama de Gantt. Fuente: “Elaboración propia”.

Metodología para el desarrollo

En base a los objetivos planteados precedentemente, como también lo expuesto en el cronograma de avance, se procederá de la siguiente manera:

Se llevara adelante un análisis documental, utilizando fichas y registros digitales para obtener información importante del proyecto de inversión las primeras tres semanas, como por ejemplo contrato de locación, escalas salariales, impuestos aplicables, presupuestos de posibles proveedores, entre otras, y de esta manera analizar la misma para determinar el planteo de actividades a llevar adelante las próximas tres semanas.

Las siguientes dos semanas se analizarán los costos productivos y activos fijos necesarios, donde se debe tener presente los presupuestos de los proveedores de las maquinarias necesarias para la puesta en marcha. Este egreso se supone será muy elevado, lo que permitirá estimar cual será la cantidad mínima necesaria de dinero que se debe poseer para comenzar y también de las materias primas necesarias para la elaboración de los platos que van a ser servidos. Se deberá estimar la cantidad de productos que llevará cada plato elaborado, pero también se deberá tener en cuenta los desperdicios que provocará la elaboración. Este análisis será de gran utilidad, ya que de realizar un buen estudio, permitirá ser más competitivo y además tomará mucha relevancia a la hora de realizar el flujo de caja.

Luego se estudiarán los requerimientos legales necesarios para llevar adelante el proyecto, desde analizar los requisitos mínimos descriptos en las ordenanzas municipales para habilitar el proyecto, hasta las inscripciones necesarias en los distintos organismos recaudadores.

Una vez realizado el estudio previamente mencionado, se estará en condiciones de determinar cuáles serán los impuestos que en principio deberá afrontar el proyecto, los cuales serán de suma importancia, ya que constituyen una salida de dinero que debe ser tenido en

cuenta, porque de no ser cumplidos, podría ser sancionados económicamente. Este análisis será muy importante a la hora de desarrollar el flujo de caja que será realizado más adelante.

Con los análisis anteriores realizados se estará en condiciones de realizar un flujo de caja, que permitirá saber estimativamente si podrá afrontar las obligaciones del proyecto y la cuantía de capital necesario para comenzar.

Todos los pasos realizados anteriormente van a permitir analizar las viabilidades del proyecto, verificando si podrá ser factible llevarlo adelante tanto económicamente, no solo teniendo en cuenta el flujo de caja, sino también aplicando diferentes indicadores dinámicos para determinar la rentabilidad del mismo y el periodo de recupero, como financiera y legalmente, y de qué manera será afectado por cada uno de ellos. Llevando esto, en las últimas semanas, a poder realizar una conclusión que será entregada al inversionista con los resultados arrojados en la investigación llevada a cabo, para que pueda tomar su decisión.

Resultados esperados

Con este trabajo de evaluación se espera lograr:

- Determinar adecuadamente las cuestiones técnicas y relevantes en cuanto a los costos de la empresa, así como también aquellas cuestiones relevantes impositivas, legales y financieras a tener en cuenta a la hora de llevar adelante la inversión e influyentes en la misma.
- Analizar, elaborar y proyectar de la manera más acertada el flujo de fondo proyectado teniendo en cuenta todas las variables posibles, para que a la hora de tomar una decisión, pueda ver en el mismo, si es posible realizarla o no.
- Poder determinar con la mayor exactitud posible la cuantía de capital necesario para la puesta en marcha, así de esta manera poder decidir si será necesario la financiación con capital de terceros o será posible soportar los costos con capital propio.
- Obtener mediante diferentes indicadores dinámicos la rentabilidad del mismo y poder además, determinar el tiempo de recupero lo más exacto posible, para que el inversionista pueda en función de los análisis tomar sus decisiones lo más seguro posible.

Análisis de viabilidades

Análisis de Macroentorno

La instalación de Universidades y Terciarios, como así también la creación de colegios técnicos ha generado en la sociedad un profesionalismo, sumado a la infraestructura generada por el desarrollo de la actividad constructora y las políticas implementadas por el Intendente Municipal, generaron un desarrollo en el Partido de la Costa que ha permitido que se logre una economía estable en la misma, generando un consumo interno, que cada día de hace más cotidiano y una costumbre, sobre todo el consumo de fin de semana en restaurante, comidas rápidas y comercios similares, ya sea en familia, con amigos o compañeros.

Las políticas aplicadas por Gobierno de turno para fomentar el consumo son entre otras, la creación de la tarjeta única, expresada en anexo 2. Otra de las políticas desarrolladas es la realización de torneos de distintas disciplinas, la cual trae consigo movimientos tanto en gastronomía como hotelería.

La ciudad de Mar de Ajo, localidad donde se va a instalar el restaurante, es la localidad con mayor población estable del Partido de la Costa, con un total de 21.552 habitantes según el último censo realizado en el año 2010, esta cifra nos muestra que dicha localidad posee el 31% de la población total del Partido, ya que la misma posee una población estable de 69.633 habitantes, y según los datos expresados en el anexo 5, obtenemos una tasa de natalidad del 15%, una tasa de mortalidad del 10% y una proyección de habitantes para el 2020 de más de 85.000 habitantes, lo que nos permite calcular una variación de habitantes del 22%.

Dicho Partido recibió en la última temporada alta, un total de más de 1.500.000 de personas, de los cuales más de 400.000 visitantes se alojaron en Mar de Ajo, según la Dirección de Prensa y Turismo del Partido de la Costa, expresado en el anexo 2.

Viabilidad Comercial:

Considerando lo expuesto en el análisis de Macroentorno y en los anexos 2 y 5, las siguiente figura nos expresaran el porcentaje de visitantes de las localidades más importantes, según datos recabados sobre la última temporada de verano en el Partido de la Costa.

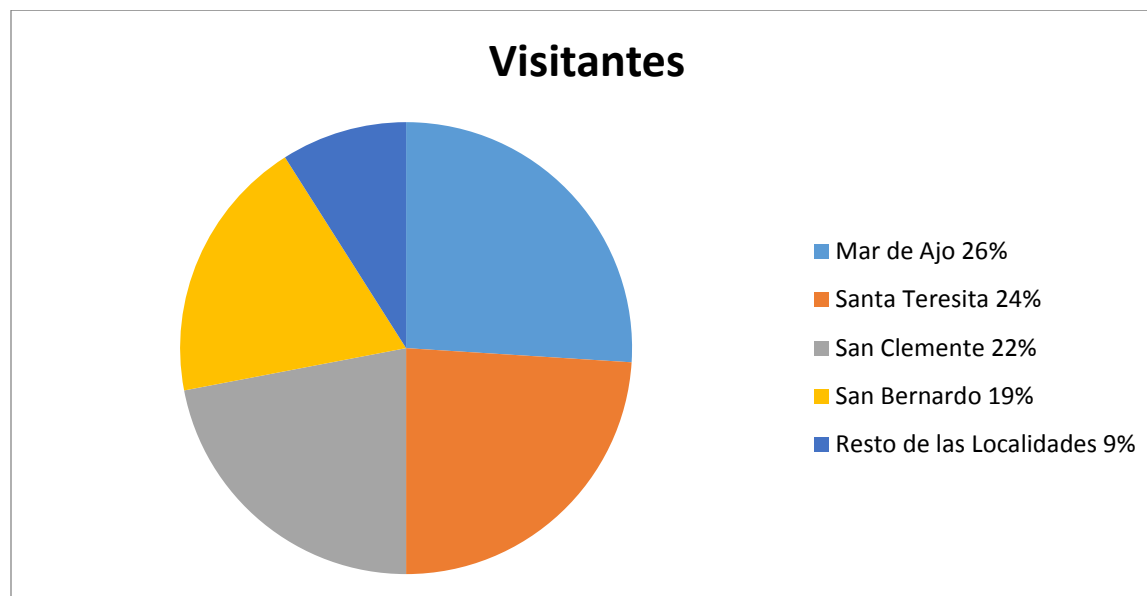


Figura 4: Porcentaje de visitantes por localidad. Fuente. “Datos recabados por el autor”.

Según datos oficiales del Sindicato de Trabajadores del Turismo, Hoteleros y Gastronómicos de la República Argentina (U.T.H.G.R.A), ver anexo 3.

La localidad cuenta con 12 restaurantes en funcionamiento en temporada alta, por lo que si tenemos en cuenta que 400.000 personas visitaron Mar de Ajo en los 60 días de temporada, nos da un total de 6.667 personas por día, las cuales considerando que solo el 40% decide comer en restaurante, nos da un total para los 12 restaurante de más de 200 personas por noche. Esta información nos permitirá estimar la cantidad de cubiertos aproximados que realizara el comercio por día, para poder establecer el ingreso de ventas.

Teniendo en cuenta los datos obtenidos, podemos determinar que la viabilidad desarrollada es positiva, debido a los visitantes que recibe, a la cantidad de personas que residen en la localidad elegida y a las estimaciones de aumentos de residentes, se considera que es una buena elección para llevar adelante el proyecto.

Viabilidad organizacional:

El restaurante será propiedad de Pérez Osvaldo y será quien afronte la carga impositiva, además formara parte del mismo, su esposa Salurso Elizabeth, quien será la responsable de la caja y del pago de los gastos inherentes a la actividad.

También habrá un cocinero, que será el responsable de la cocina, por lo que dependerá de él lo realizado por el minutero, ayudante de cocina y lavacopas, como así también de la elaboración de los pedidos a realizar de materias primas.

Habrá también un parrillero quien se encargara de todo lo relacionado a la parrilla y de lo realizado por el ayudante de parrilla, como también, al igual que el cocinero, será responsable de la realización de la nota de pedidos, para la compra de materias primas necesarias.

Y por último nos referimos al salón, en donde habrá un jefe de mozo, que será responsable de la ubicación de los comensales y de los mozos, quienes serán los que atiendan los pedidos de los comensales.

La viabilidad desarrollada, según la información suministrada y recabada es correcta en su distribución y actividades, por lo que se considera que será positiva y factible esta viabilidad.

Viabilidad legal:

El dueño del restaurante, teniendo en cuenta los metros cuadrados afectados a la actividad y los límites máximos de facturación en el Régimen Simplificado, optara por formar parte del Régimen General, conllevando consigo, la obligación de hacer frente a la liquidación, presentación y pago de los Impuestos a las Ganancias, IVA y Bienes Personales de ser necesario, como así también de Grandes Contribuyentes, tasa implementada por la Municipalidad, y deberá abonar un 4% sobre las ventas netas en concepto de Ingresos Brutos Provincial.

La viabilidad desarrollada podrá ser sorteada positivamente, debido a que no se encuentra ninguna dificultad en la misma.

Viabilidad técnica:

El restaurante será instalado en la Provincia de Buenos Aires, Partido de la Costa, Ciudad de Mar de Ajo, en la calle Av. Libertador San Martín N°6, que es la avenida por la cual se ingresa a la localidad, esquina Av. Costanera. Se encontrará a una cuadra del centro comercial y frente al mar, lo que hace que la ubicación sea muy satisfactoria, debido a la concurrencia de visitantes en esa zona en las épocas vacacionales.

A continuación, se podrá ver en las fotos 1 y 2 la ubicación y como llegar al proyecto. En la foto 1 se puede apreciar cómo llegar desde Buenos Aires al Partido de la Costa y se detalla las localidades del Partido.

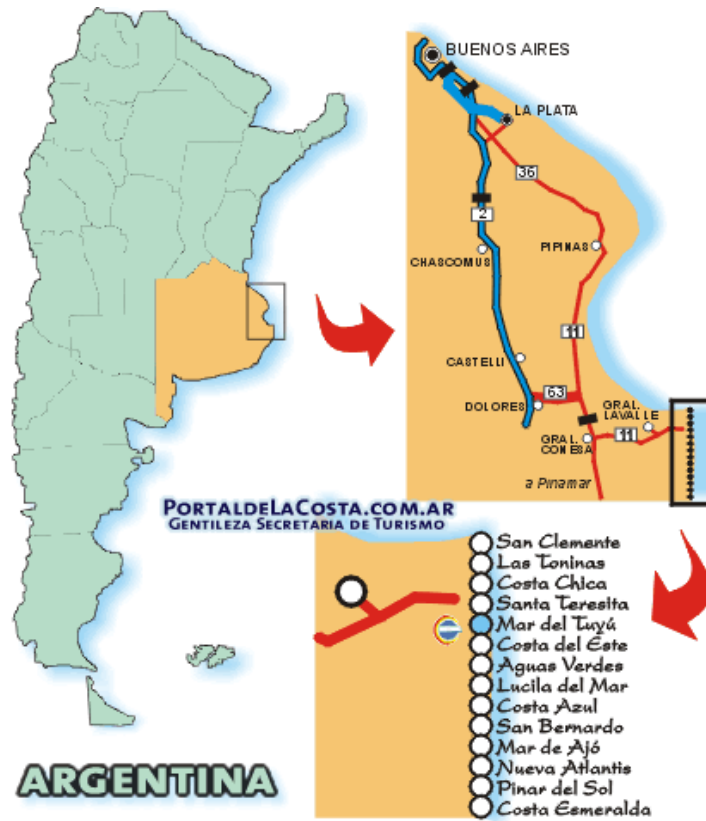


FOTO 1. Macro y micro localización de Mar de Ajo.

En la foto 2 se ve el ingreso por la Ruta Provincial N°11 hacia el interior de la localidad, detallado con puntitos el recorrido para arribar al lugar de instalación del proyecto.

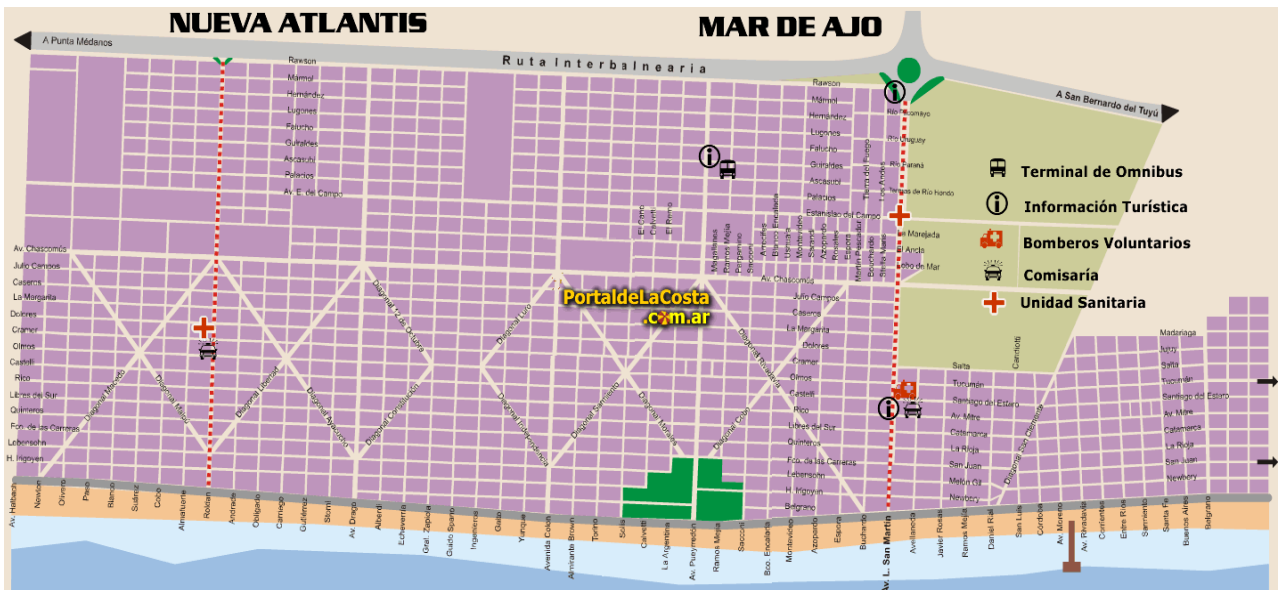


FOTO 2. Mapa de Mar de Ajo.

Ya determinada la ubicación, se solicitó el plano del establecimiento, para analizar la mejor ubicación de las instalaciones y cantidades necesarias de inmobiliario para llevar adelante la puesta en marcha del Restaurante y analizar los costos productivos de los platos que van hacer comercializados, por un tema practico se realizó un croquis del mismo, ya que resulta difícil escanear el plano original.

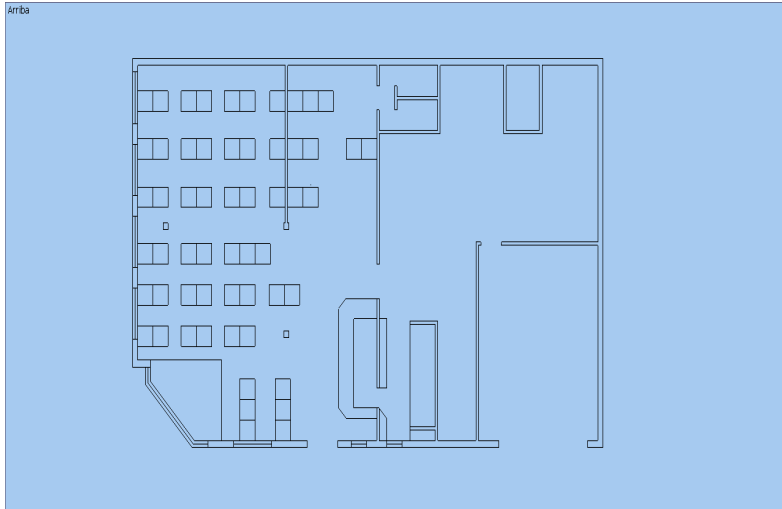


FOTO 3. Croquis del restaurante.

Según los datos obtenido en la entrevista expresada en el anexo 1 y de los presupuestos solicitados a los posibles proveedores, en relación a los productos que se van a elaborar y comercializar, se pasara a analizar los costos de los productos típicos de salidas de un restaurante y los valores de ventas al público que se expresaran en la tabla siguiente.

Tabla 5.

Precios de costos y ventas de productos típicos de restaurantes. Fuente. “Elaboración propia”.

PRODUCTOS	CONCEPTO	PRECIO Y CANTIDAD
FILET DE MERLUZA	PRECIO POR KILO	\$ 100,00
	CANTIDAD DE PORCIONES	3
	PRECIO DE VENTA AL PUBLICO POR PORCION	\$ 130,00
	COSTO POR PRODUCTO	\$ 33,00
SALMON BLANCO A LA PARRILLA	PRECIO POR KILO	\$ 120,00
	CANTIDAD DE PORCIONES	3
	PRECIO DE VENTA AL PUBLICO POR PORCION	\$ 150,00
	COSTO POR PRODUCTO	\$ 40,00
MILANESA DE NALGA	PRECIO POR KILO	\$ 130,00
	CANTIDAD DE PORCIONES	10
	PRECIO DE VENTA AL PUBLICO POR PORCION	\$ 85,00
	COSTO POR PRODUCTO	\$ 13,00
POLLO	PRECIO POR CAJON	\$ 700,00
	CANTIDAD DE POLLO	9
	PORCIONES	\$ 36,00
	COSTO POR 1/4 DE POLLO	\$ 19,50
	PRECIO DE VENTA DEL 1/4 POLLO	\$ 95,00
PAPAS FRITAS	PRECIO POR BOLSA	\$ 180,00
	CANTIDAD DE KILOS	20
	PORCIONES	\$ 50,00
	COSTO DE LA PORCION	\$ 3,60
	PRECIO DE VENTA AL PUBLICO POR PORCION	\$ 65,00
ASADO	PRECIO POR KILO	\$ 120,00
	CANTIDAD DE PORCIONES	2
	PRECIO DE VENTA AL PUBLICO POR PORCION	\$ 160,00
VACIO	PRECIO POR KILO	\$ 140,00
	CANTIDAD DE PORCIONES	3
	PRECIO DE VENTA AL PUBLICO POR PORCION	\$ 190,00

TALLARINES CASEROS	1 KILO DE HARINA	\$	12,00
	12 HUEVOS	\$	20,00
	CANTIDAD DE PORCIONES		4
	PRECIO DE VENTA AL PUBLICO POR PORCION	\$	90,00
ÑOQUIS CASEROS	1 KILO DE HARINA	\$	12,00
	1 KILO DE PAPA	\$	9,00
	2 HUEVO	\$	3,20
	CANTIDAD DE PORCIONES		10
	PRECIO DE VENTA AL PUBLICO POR PORCION	\$	90,00
VINO DE LA CASA	PRECIO POR CAJA	\$	192,00
	CANTIDAD DE VINOS POR CAJA		6
	COSTO POR UNIDAD		32
	PRECIO DE VENTA POR UNIDAD	\$	75,00
GASEOSA DE 360MLS	PRECIO POR CAJON	\$	312,00
	CANTIDAD DE UNIDADES POR CAJON		24
	COSTO POR UNIDAD		13
	PRECIO DE VENTA POR UNIDAD	\$	35,00
ALMENDRADO	PRECIO POR CAJA	\$	330,00
	UNIDADES POR CAJA		14
	PRECIO POR UNIDAD	\$	23,57
	PRECIO DE VENTA POR UNIDAD AL PUBLICO	\$	45,00
FLAN CASERO	1 LITRO DE LECHE	\$	15,00
	12 HUEVOS	\$	20,00
	PORCIONES POR FLAN		8
	COSTO DE CADA PORCION	\$	4,35
	PRECIO DE VENTA AL PUBLICO POR PORCION	\$	35,00

Esta tabla permitirá estimar un aproximado de consumo por persona que consuma en el restaurante aproximadamente.

De los datos suministrado por la tabla anteriormente presentada, podemos estimar que un comensal gastara entre plato principal, bebida y postre un total aproximado de \$200, dato que nos permitirá estimar el valor de ventas que expresaremos a continuación.

Tabla 6.

Valor de venta estimado para temporada alta. Fuente. “Elaboración propia”.

VENTAS	COMENSALES ESTIMADOS POR DIA	PRECIO DE CONSUMO POR PERSONA	VENTAS DIARIAS	VENTAS TOTALES EN TEMPORADA ALTA
VALORES	200	\$ 200,00	\$ 40.000,00	\$ 2.400.000,00

La precedente tabla nos muestra el valor estimado de ventas en los 60 días de temporada alta, valor por el cual se deberá tener en cuenta muchos de los impuestos.

Con este resultado y teniendo en cuenta que según lo expresado por el Director de Turismo y el responsable de U.T.H.G.R. en los anexos 2 y 3, estamos en condiciones de estimar la cantidad de visitantes que consumirán en el restaurante, por lo tanto las ventas proyectadas en los próximos 5 años, considerando que no hay restaurantes nuevos instalados y que el porcentaje que consume en restaurante es igual.

Tabla 7.

Cantidad de comensales por día proyectado para temporada alta. Fuente. “Elaboración propia”.

TEMPORADA ALTA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CANTIDAD DE VISITANTES EN MAR DE AJO	400000	440000	484000	532400	585640
PORCENTAJE QUE CONSUME EN RESTAURANTE	40,00%	40,00%	40,00%	40,00%	40,00%
CANTIDAD DE PERSONAS QUE CONSUMEN EN RESTAURANTE	160000	176000	193600	212960	234256
DIAS DE TEMPORADA ALTA	60	60	60	60	60
CANTIDAD DE CONSUMIDORES POR DIA	2666,67	2933,33	3226,67	3549,33	3904,27
CANTIDAD DE RESTAURANTES	12	12	12	12	12
TOTAL DE COMENSALES	220	244	260	290	325

Esta tabla nos proveerá de la información necesaria para estimar las ventas proyectadas, en el periodo más importante de ventas, debido a que es la época en donde miles de personas se acercan a pasar sus vacaciones.

Tabla 8.

Cantidad de comensales por día proyectado para temporada baja. Fuente. “Elaboración propia”.

TEMPORADA BAJA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CANTIDAD DE VISITANTES EN MAR DE AJO	26000	28600	31460	34606	38060
PORCENTAJE QUE CONSUME EN RESTAURANTE	80,00%	80,00%	80,00%	80,00%	80,00%
CANTIDAD DE PERSONAS QUE CONSUMEN EN RESTAURANTE	20800	22880	25168	27684,8	30448
DIAS DE TEMPORADA BAJA	100	100	100	100	100
CANTIDAD DE COMENSALES ESTIMADO	208	229	252	277	304
CANTIDAD DE RESTAURANTES	4	4	4	4	4
TOTAL DE COMENSALES POR DIA	52	57	63	69	76

Esta tabla, al igual que la inmediata anterior, nos permite con la información que brinda, estimar las ventas proyectadas en temporada baja, momento en donde baja considerablemente la cantidad de visitantes.

A continuación y teniendo en cuentas las tablas 7 y 8, se podrá llevar adelante la proyección de las ventas por temporada.

Tabla 9.

Ventas proyectadas para temporada alta. Fuente. “Elaboración propia”.

AÑO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
TOTAL DE COMENSALES POR DIA	0	200	244	260	290	325
CONSUMO POR COMENSAL	\$ -	200	200	200	200	200
DIAS DE TEMPORADA	0	60	60	60	60	60
VENTAS PROYECTADAS	\$ -	\$ 2.400.000,00	\$ 2.928.000,00	\$ 3.120.000,00	\$ 3.480.000,00	\$ 3.900.000,00
IVA DEBITO FISCAL 21%	\$ -	\$ 416.528,93	\$ 508.165,29	\$ 541.487,60	\$ 603.966,94	\$ 676.859,50
VENTAS NETA DE IVA	\$ -	\$ 1.983.471,07	\$ 2.419.834,71	\$ 2.578.512,40	\$ 2.876.033,06	\$ 3.223.140,50

La tabla desarrollada permitirá estimar aproximadamente el dinero que ingresara por ventas en el momento de temporada alta, el cual resultara de vital importancia para saber si será viable el proyecto, debido a que es en esta fecha en donde se busca hacer una diferencia que ayude a cubrir la temporada baja de ser necesario.

Tabla 10.

Ventas proyectadas para temporada baja. Fuente. “Elaboración propia”

AÑO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
TOTAL DE COMENSALES POR DIA	0	52	57	63	69	76
CONSUMO POR COMENSAL	\$ -	200	200	200	200	200
DIAS DE TEMPORADA	0	100	100	100	100	100
VENTAS PROYECTADAS	\$ -	\$ 1.040.000,00	\$ 1.144.000,00	\$ 1.258.400,00	\$ 1.384.240,00	\$ 1.522.400,00
IVA DEBITO FISCAL 21%	\$ -	\$ 180.495,87	\$ 198.545,45	\$ 218.400,00	\$ 240.240,00	\$ 264.218,18
VENTAS NETA DE IVA	\$ -	\$ 859.504,13	\$ 945.454,55	\$ 1.040.000,00	\$ 1.144.000,00	\$ 1.258.181,82

Lo desarrollado anteriormente, nos permite estimar de forma anual, es decir, por los 10 meses pertenecientes a la temporada baja, el ingreso obtenido por ventas.

En función a las ventas desarrolladas, estamos en condiciones de estimar el costo de las materias primas, considerando los datos obtenidos de las facturas de los proveedores que se desarrolló en la tabla 5 y tomando en consideración los gastos indirectos de fabricación, como por ejemplo el harinado del filete, el aceite para freír, entre otros, que se debería realizar un estudio muy exhaustivo para determinarlo, se va a considerar como costo de materia prima al 30% de la venta.

Con estos datos, estamos en condiciones de expresar los costos de la materia prima en ambas temporadas, las cuales serán detalladas en las tablas siguientes.

Tabla 11.

Determinación del costo de materia prima proyectado para temporada alta. Fuente.

“Elaboración propia”.

AÑOS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS PROYECTADAS	\$ -	\$ 2.400.000,00	\$ 2.928.000,00	\$ 3.120.000,00	\$ 3.480.000,00	\$ 3.900.000,00
PORCENTAJE DE COSTO DE MATERIAS PRIMAS	0	30%	30%	30%	30%	30%
COSTO DE MATERIAS PRIMAS PROYECTADAS	\$ -	\$ 720.000,00	\$ 878.400,00	\$ 936.000,00	\$ 1.044.000,00	\$ 1.170.000,00
IVA CREDITO FISCAL 21%	\$ -	\$ 124.958,68	\$ 152.449,59	\$ 162.446,28	\$ 181.190,08	\$ 203.057,85

Los datos obtenidos por la tabla detallada, nos permite obtener el valor de egresos que tendremos que afrontar de costo de materias primas, en función a las ventas realizadas en temporada alta y a continuación se expondrá en la siguiente tabla, el costo de materia prima en temporada baja.

Tabla 12.

Determinación del costo de materia prima proyectado para temporada baja. Fuente.

“Elaboración propia”.

AÑOS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS PROYECTADAS	\$ -	\$ 1.040.000,00	\$ 1.144.000,00	\$ 1.258.400,00	\$ 1.384.240,00	\$ 1.522.400,00
PORCENTAJE DE COSTO DE MATERIAS PRIMAS	0	30%	30%	30%	30%	30%
COSTO DE MATERIAS PRIMAS PROYECTADAS	\$ -	\$ 312.000,00	\$ 343.200,00	\$ 377.520,00	\$ 415.272,00	\$ 456.720,00
IVA CREDITO FISCAL 21%	\$ -	\$ 54.148,76	\$ 59.563,64	\$ 65.520,00	\$ 72.072,00	\$ 79.265,45

En la tabla detallada se expresa el costo de la materia prima necesaria para temporada baja.

Analizado el plano, los productos que se van a elaborar y llevado adelante la visita al establecimiento, se estimó las cantidades necesarias de instrumentos para la puesta en marcha y ubicación adecuada de mesas en el salón para un mejor aprovechamiento del espacio, de este análisis se estimó un máximo de 114 comensales a salón lleno, y se planifico adecuadamente la distribución de las instalaciones en la cocina.

Considerando que el restaurante abrirá todos los días de 12hs a 15hs y de 20hs a 24hs y que cada mesa demora en renovarse 2 horas, se estima que tendrá una capacidad máxima de atención de comensales por días de 456, por lo que según los datos proyectados, estará en condiciones de atenderlos.

Para determinar el gasto, en la compra de maquinarias necesarias y los bienes muebles en la puesta a punto, se solicitó presupuesto a proveedores instalados en el Partido de la Costa.

En base a ello se elaboró un presupuesto estimativo, el cual se muestra a continuación.

En base a los instrumentos necesarios para el salón, se va a necesitar lo detallado en la siguiente tabla, con sus cantidades y valores correspondientes.

Tabla 13.

Productos necesarios y valores de cada uno, según presupuestos. Fuente. “Elaboración propia”.

PRODUCTO	PRECIO UNITARIO SIN IVA	PRECIO CON IVA	CANTIDAD NECESARIA	GASTO TOTAL SIN IVA	GASTO TOTAL CON IVA
MESAS	\$ 247,93	\$ 300,00	57	\$ 14.132,23	\$ 17.100,00
SILLAS	\$ 413,22	\$ 500,00	114	\$ 47.107,44	\$ 57.000,00
SILLAS DE BEBES	\$ 454,55	\$ 550,00	5	\$ 2.272,73	\$ 2.750,00
PLATOS REDONDO	\$ 66,12	\$ 80,00	180	\$ 11.900,83	\$ 14.400,00
PLATOS DE POSTRE	\$ 49,59	\$ 60,00	60	\$ 2.975,21	\$ 3.600,00
PLATOS DE ENSALADA	\$ 61,98	\$ 75,00	60	\$ 3.719,01	\$ 4.500,00
PLATOS CUADRADOS	\$ 148,76	\$ 180,00	36	\$ 5.355,37	\$ 6.480,00
COPAS DE MESA	\$ 16,53	\$ 20,00	180	\$ 2.975,21	\$ 3.600,00
COPAS DE VINO FINOS	\$ 115,70	\$ 140,00	36	\$ 4.165,29	\$ 5.040,00
COPAS DE CHAMPAGNE	\$ 16,53	\$ 20,00	36	\$ 595,04	\$ 720,00
TENEDORES	\$ 11,57	\$ 14,00	180	\$ 2.082,64	\$ 2.520,00
CUCHILLOS	\$ 11,57	\$ 14,00	180	\$ 2.082,64	\$ 2.520,00
CUCHARAS SOPERAS	\$ 14,05	\$ 17,00	72	\$ 1.011,57	\$ 1.224,00
CUCHARAS DE POSTRE	\$ 6,61	\$ 8,00	60	\$ 396,69	\$ 480,00
SALEROS	\$ 18,18	\$ 22,00	50	\$ 909,09	\$ 1.100,00
ACEITEROS	\$ 41,32	\$ 50,00	50	\$ 2.066,12	\$ 2.500,00
VINAGREROS	\$ 41,32	\$ 50,00	50	\$ 2.066,12	\$ 2.500,00
PALILLEROS	\$ 20,66	\$ 25,00	24	\$ 495,87	\$ 600,00
HIELERAS	\$ 20,66	\$ 25,00	24	\$ 495,87	\$ 600,00
PINZAS PARA HIELO	\$ 16,53	\$ 20,00	24	\$ 396,69	\$ 480,00
HELADERA EXHIBIDORA	\$ 6.694,21	\$ 8.100,00	2	\$ 13.388,43	\$ 16.200,00
TOTAL	\$ 8.487,60	\$ 10.270,00		\$ 120.590,08	\$ 145.914,00

La tabla desarrollada nos permite estimar que para armar el salón, necesitara contar con un capital de \$145.914,00 con IVA incluido aproximadamente.

Ahora pasaremos a mostrar los instrumentos necesarios para el equipamiento de la cocina y parrilla del restaurante, con los valores monetarios de los mismos en la siguiente tabla.

Tabla 14.

Productos y valores de los equipamientos necesarios para la instalación de la cocina y parrilla. Fuente. “Elaboración propia”.

PRODUCTO	PRECIO UNITARIO SIN IVA	PRECIO CON IVA	CANTIDAD NECESARIA	GASTO TOTAL SIN IVA	GASTO TOTAL CON IVA
SARTEN 30 cm	\$ 165,29	\$ 200,00	6	\$ 991,74	\$ 1.200,00
OLLA GRANDE	\$ 1.900,83	\$ 2.300,00	2	\$ 3.801,65	\$ 4.600,00
OLLA MEDIANA	\$ 702,48	\$ 850,00	1	\$ 702,48	\$ 850,00
PAELLERAS N°3	\$ 223,14	\$ 270,00	12	\$ 2.677,69	\$ 3.240,00
PAELLERA N°4	\$ 264,46	\$ 320,00	12	\$ 3.173,55	\$ 3.840,00
PLATINAS N°1	\$ 41,32	\$ 50,00	20	\$ 826,45	\$ 1.000,00
PLATINAS N°2	\$ 45,45	\$ 55,00	40	\$ 1.818,18	\$ 2.200,00
PLATINAS N°3	\$ 53,72	\$ 65,00	20	\$ 1.074,38	\$ 1.300,00
PLATINAS N°4	\$ 57,85	\$ 70,00	30	\$ 1.735,54	\$ 2.100,00
PLATINAS N°5	\$ 66,12	\$ 80,00	40	\$ 2.644,63	\$ 3.200,00
ENSALADERAS	\$ 45,45	\$ 55,00	25	\$ 1.136,36	\$ 1.375,00
TUBO SALSERO	\$ 355,37	\$ 430,00	5	\$ 1.776,86	\$ 2.150,00
BRASEROS	\$ 152,89	\$ 185,00	25	\$ 3.822,31	\$ 4.625,00
CUCHARON	\$ 103,31	\$ 125,00	5	\$ 516,53	\$ 625,00
COCINA 6 HORNALLAS	\$ 8.181,82	\$ 9.900,00	1	\$ 8.181,82	\$ 9.900,00
GRATINADORA	\$ 1.983,47	\$ 2.400,00	1	\$ 1.983,47	\$ 2.400,00
FREIDORA 2 CANASTO	\$ 3.471,07	\$ 4.200,00	2	\$ 6.942,15	\$ 8.400,00
PASTERA 2 CANASTO	\$ 11.570,25	\$ 14.000,00	1	\$ 11.570,25	\$ 14.000,00
BAÑO MARIA	\$ 2.314,05	\$ 2.800,00	1	\$ 2.314,05	\$ 2.800,00
CORTADORA DE FIAMBRE	\$ 6.198,35	\$ 7.500,00	2	\$ 12.396,69	\$ 15.000,00
SOBADORA	\$ 4.545,45	\$ 5.500,00	1	\$ 4.545,45	\$ 5.500,00
FREEZER	\$ 8.264,46	\$ 10.000,00	3	\$ 24.793,39	\$ 30.000,00
HELADERA BAJO MESADA	\$ 26.859,50	\$ 32.500,00	1	\$ 26.859,50	\$ 32.500,00
HELADERA GASTRONOMICA	\$ 31.404,96	\$ 38.000,00	2	\$ 62.809,92	\$ 76.000,00
TOTAL	\$ 108.971,07	\$ 131.855,00		\$ 189.095,04	\$ 228.805,00

La tabla expuesta anteriormente, nos muestra que para equipar la cocina y parrilla necesitaremos un capital de \$228.805,00 con IVA incluido.

A continuación se pasara a mostrar el equipamiento necesario para facturar, el cual será demostrado en la tabla que a continuación se detalla.

Tabla 15.

Equipamiento informático y fiscal necesario. Fuente. “Elaboración propia”.

PRODUCTO	PRECIO UNITARIO SIN IVA	PRECIO CON IVA	CANTIDAD NECESARIA
TICKETERA FISCAL	\$ 7.024,79	\$ 8.500,00	1
PROGRAMA INFORMATICO	\$ 5.371,90	\$ 6.500,00	1
NOTEBOOK	\$ 5.785,12	\$ 7.000,00	1
TOTAL	\$ 18.181,82	\$ 22.000,00	

Esta tabla nos permite ver los valores y equipamiento necesario para llevar adelante la facturación en el mismo, el cual es de un total de \$22.000,00 precio con IVA.

Ya determinado el capital necesario para el equipamiento del restaurante, solo queda por definir el costo que conllevara la decoración y la cartelera del proyecto. El mismo será detallado en la siguiente tabla.

Tabla 16.

Capital necesario para la decoración y cartelera del restaurante. Fuente. “Elaboración propia”.

PRODUCTO	PRECIO UNITARIO SIN IVA	PRECIO CON IVA	CANTIDAD NECESARIA	GASTO TOTAL SIN IVA	GASTO TOTAL CON IVA
CARTEL DE PUBLICIDAD	\$ 19.008,26	\$ 23.000,00	1	\$ 19.008,26	\$ 23.000,00
PINTURA Y DECORACION	\$ 37.190,08	\$ 45.000,00	1	\$ 37.190,08	\$ 45.000,00
TV LCD 32	\$ 5.371,90	\$ 6.500,00	3	\$ 16.115,70	\$ 19.500,00
CORTINAS	\$ 454,55	\$ 550,00	12	\$ 5.454,55	\$ 6.600,00
CUBRE MANTELES	\$ 99,17	\$ 120,00	50	\$ 4.958,68	\$ 6.000,00
MANTELES	\$ 82,64	\$ 100,00	50	\$ 4.132,23	\$ 5.000,00
TOTAL	\$ 62.206,61	\$ 75.270,00		\$ 86.859,50	\$ 105.100,00

De los datos suministrados por la tabla que arriba se detalla, se puede estimar un gasto de \$105.100,00.

En base a las tablas desarrolladas anteriormente, se estima que el inversor deberá contar con un capital aproximado de \$501.819,00 para la compra de equipamiento necesario del restaurante y se estima que se necesitara reponer todos los años un 10% de los elementos por daños o roturas.

La viabilidad desarrollada teniendo en cuenta el costo de puesta en marcha, gastos e ingresos, se determina que podrá ser sorteada sin inconvenientes, solo se deberá considerar el dinero con el cual contara para la puesta en marcha y en caso de ser necesario, la forma en que financiara el dinero faltante.

Viabilidad ambiental:

La Municipalidad de la Costa, posee requisitos para autorizar explotar la actividad gastronómica, entre ellas poseer un mínimo de 45mts² de área de elaboración, poseer baños de ambos sexo para el público, matafuegos, salida de emergencias, agua caliente y fría para la debida limpieza de los instrumentos utilizados, contrato sellado y certificado, como así también la debida conservación de los productos a utilizar, ya sea conservación de frio como de higiene ,las rejillas de las heladeras pintadas en su interior de color blanco y deberá respetar el horario de recolección de residuos

En el desarrollo de esta viabilidad no se encuentra motivo por el cual no se pueda realizar la actividad, debido a que teniendo en cuenta la ubicación en donde se llevara adelante el restaurante, las medidas mínimas son cumplidas, las heladeras son nuevas, por lo que cumplen con todos los requisitos mínimos en lo contendiente a ellas y cumple con el resto de los requisitos solicitados por el área de Bromatología y Habilitaciones.

Viabilidad financiera.

A continuación se pasara a demostrar la composición del egreso que estará obligado a realizar el propietario, en caso de llevar adelante el proyecto en concepto de habilitación municipal.

El valor del sellado del contrato, se calculó en función a los datos obtenidos del mismo, el cual informaba que sería por 5 años, en el cual el primer año se debía abonar la suma de \$100.000 y contenía una clausula en donde constaba, que se deberá agregar al alquiler un 20% más por año, el cual el mismo debería ser abonado por adelantado.

Determinada la suma total que se detalla en la tabla 9, se debe multiplicar por la alícuota de 0,012 que otorga la Agencia Recaudadora de la Provincia de Buenos Aires para los contratos de alquileres de bienes inmuebles para determinar el valor del sellado del contrato.

A continuación se muestra el valor del contrato a lo largo de los 5 años de vigencia.

Tabla 17.

Valor proyectado del contrato de alquiler. Fuente. “Elaboración propia”.

CONTRATO /AÑO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
VALOR	\$ 100.000,00	\$ 120.000,00	\$ 144.000,00	\$ 172.800,00	\$ 207.360,00	\$ 0,00	\$ 744.160,00

La tabla expresada anteriormente, nos permitirá saber con exactitud el capital con el que deberemos contar todos los años para cumplir con la obligación del alquiler.

En cuanto a la determinación del costo de la habilitación se deberá considerar los datos declarado en el plano presentado para el proyecto, en el cual se dejó constancia que el establecimiento constara de 210mts², el cual si restamos los metros declarados por el máximo posible, nos quedara un excedente de 141mts², el cual será multiplicado por \$170, dando un total de \$23.970.

Una vez obtenido el valor fijo y valor del excedente los sumamos y obtenemos la suma de \$47.970, el cual deberá ser multiplicado por el coeficiente de 2, el mismo resulta de verificar que la ubicación del restaurante es zona 4, lo cual determina un total de \$95.940 para la habilitación del proyecto.

Además de la habilitación municipal, sabemos que se deberá abonar la tasa de seguridad e higiene, para el cual también se tomara en cuenta los metros del establecimiento, por lo que multiplicando \$48 con el excedente en metros, da un total de \$8.208 más los \$3.000 mínimo, da un total de \$11.208 que será multiplicado por el coeficiente 2, determinando una tasa de seguridad e higiene de \$22.416.

Para estimar el valor del estudio electromecánico y de seguridad se consultó a un especialista que determino los valores que se incluyeron en la tabla 18.

Para demostrar el costo que requerirá la habilitación final del proyecto, se realizó una tabla que a continuación se detalla.

Tabla 18.

Capital necesario para la habilitación del restaurante. Fuente. “Elaboración propia”.

PRODUCTO	PRECIO CON IVA	CANTIDAD NECESARIA	GASTO TOTAL CON IVA
MATAFUEGOS ABC 5KG	\$ 1.100,00	4	\$ 4.400,00
CERTIFICACION DE FIRMA DEL CONTRATO	\$ 1.200,00	1	\$ 1.200,00
SELLADO DEL CONTRATO	\$ 8.930,00	1	\$ 8.930,00
ESTUDIO DE SEGURIDAD	\$ 8.000,00	1	\$ 8.000,00
ESTUDIO ELECTROMECHANICO	\$ 12.000,00	1	\$ 12.000,00
MATAFUEGO CLASE K 6KG	\$ 3.200,00	1	\$ 3.200,00
TASA DE SEGURIDAD E HIGIENE	\$ 22.416,00	1	\$ 22.416,00
HABILITACION MUNICIPAL	\$ 95.940,00	1	\$ 95.940,00
TOTAL	\$ 152.786,00		\$ 156.086,00

De la tabla precedentemente detallada, se puede observar que se necesitaran \$156.086, 00 para la habilitación comercial.

Además de la habilitación municipal, deberá adquirir la debida inscripción en la Agencia Federal de Ingresos Públicos y en la Agencia de Recaudación de la Provincia de Buenos Aires.

Como vimos, hay dos posibilidades de inscripción en A.F.I.P, darse de alta en el Regimen Simplificado o General, el simplificado como se detallo mas arriba, tiene limitaciones y teniendo en cuentas los metros cuadrados donde se llevara adelante el proyecto, supera por 21mts2 el limite del parametro de superficie afectada maxima, lo que evidencia que formara parte del Regimen General, de esta manera quedara obligado a realizar los pagos dentro de los primeros 3 dias de cada mes, todos los meses y por la suma de \$1.660,80 mensual debido a que estara incluido en la categoria II del Regimen General, esto de no sufrir modificaciones a lo largo del año determinara un egreso que se desmotrara en la tabla siguiente.

Tabla 19.

Egreso por la cancelación de la obligación autónoma. Fuente. “elaboracion propia”.

MES	VALOR
ENERO	\$ 1.660,80
FEBRERO	\$ 1.660,80
MARZO	\$ 1.660,80
ABRIL	\$ 1.660,80
MAYO	\$ 1.660,80
JUNIO	\$ 1.660,80
JULIO	\$ 1.660,80
AGOSTO	\$ 1.660,80
SEPTIEMBRE	\$ 1.660,80
OCTUBRE	\$ 1.660,80
NOVIEMBRE	\$ 1.660,80
DICIEMBRE	\$ 1.660,80
TOTAL	\$ 19.929,60

De la tabla se desprende que necesitaremos un total de \$19.920,80 para cancelar la obligacion de pago autonomo en forma anual y se considerara que debera estar incripto para realizar las compras de los bienes muebles, por lo que se debera tener en cuenta el pago correspondiente al mes de diciembre, a si de esta forma poder usar el credito fiscal que se generara del IVA.

Ademas, quedara obligado a realizar la presentacion y pago de corresponder,del Impuesto al Valor Agregado todos los meses, este valor afectara al Estado de Flujo que se desarrollara, debido a que el mismo tiene relacion directa a las ventas y compras de productos y servicios de cada mes vencido, en funcion a los datos ya obtenidos, estamos en condiciones de estimar el valor de este impuesto, el cual se mostrara en las tablas siguientes, diferenciando las dos temporadas laborales.

Tabla 20.

Valor de IVA a pagar estimado para temporada alta. Fuente. “Elaboracion propia”.

AÑOS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
IVA CREDITO FISCAL 21%	\$ 87.092,55	\$ 133.667,93	\$ 161.158,84	\$ 171.155,54	\$ 189.899,34	\$ 211.767,11
IVA DEBITO FISCAL 21%	\$ -	\$ 416.528,93	\$ 508.165,29	\$ 541.487,60	\$ 603.966,94	\$ 676.859,50
IVA DEBITO FISCAL 21% A PAGAR	\$ -87.092,55	\$ 282.860,99	\$ 347.006,45	\$ 370.332,07	\$ 414.067,60	\$ 465.092,40

Esta tabla permitira estimar el valor de IVA a pagar en el transcurso de evaluacion del proyecto para temporada alta, es decir dos meses por año.

Tabla 21.

Valor de IVA a pagar estimado para temporada baja. Fuente. “Elaboracion propia”.

AÑOS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
IVA DEBITO FISCAL 21%	\$ -	\$ 180.495,87	\$ 198.545,45	\$ 218.400,00	\$ 240.240,00	\$ 264.218,18
IVA CREDITO FISCAL 21%	\$ -	\$ 54.148,76	\$ 59.563,64	\$ 65.520,00	\$ 72.072,00	\$ 79.265,45
TOTAL DE IVA A PAGAR	\$ -	\$ 126.347,11	\$ 138.981,82	\$ 152.880,00	\$ 168.168,00	\$ 184.952,73

Con la realizacion de la tabla precedente, podemos ver el saldo a pagar estimado por año con respecto a IVA, teniendo en cuenta, que el saldo determinado debera ser dividido por 10 meses, que es el periodo de temporada baja, si es que queremos determinar el pago mensual del mismo estimado.

Se debera considerar, que el saldo a favor obtenido en el periodo de inicio del proyecto, podra ser utilizado con el primer mes siguiente que obtenga saldo a pagar, en este caso debido a que se comenzara a llevar adelante el proyecto en el mes de enero, sera en temporada alta que se utilice el IVA a favor generado por la puesta en marcha.

Ademas estara obligado a la presentacion del Impuesto a las Ganancias que debera ser presentado y abonado en el mes de Mayo siguiente al año cerrado.

En cuanto al Impuesto a los Ingresos Brutos Provincial se pasara a demostrar en la tabla siguiente el valor estimado del egreso de dicho impuesto a lo largo de los 5 años del proyecto, separándolo por temporada y teniendo en cuenta que se deberá calcular por el valor neto de IVA y no por el valor bruto, debido a que es un Responsable Inscripto.

Tabla 22.

Impuestos a los Ingresos Brutos Provincial proyectados para temporada alta. Fuente.

“Elaboración propia”.

AÑOS	1	2	3	4	5
VENTAS PROYECTADAS	\$ 2.400.000,00	\$ 2.928.000,00	\$ 3.120.000,00	\$ 3.480.000,00	\$ 3.900.000,00
IVA DEBITO FISCAL21%	\$ 504.000,21	\$ 614.880,42	\$ 655.200,63	\$ 730.800,84	\$ 819.001,05
VENTAS NETAS DE IVA	\$ 1.895.999,79	\$ 2.313.119,58	\$ 2.464.799,37	\$ 2.749.199,16	\$ 3.080.998,95
ALICUOTA DEL IMPUESTO PROVINCIAL	4%	4%	4%	4%	4%
IMPUESTO PROVINCIAL	\$ 75.839,99	\$ 92.524,78	\$ 98.591,97	\$ 109.967,97	\$ 123.239,96

La tabla desarrollada permite estimar el valor del egreso en función al Impuesto Provincial, determinado para el periodo proyectado del proyecto.

Tabla 23.

Impuestos a los Ingresos Brutos Provincial proyectados para temporada baja. Fuente.

“Elaboración propia”.

AÑOS	1	2	3	4	5
VENTAS PROYECTADAS	\$ 1.040.000,00	\$ 1.144.000,00	\$ 1.258.400,00	\$ 1.384.240,00	\$ 1.522.400,00
IVA DEBITO FISCAL21%	\$ 180.495,87	\$ 198.545,45	\$ 218.400,00	\$ 240.240,00	\$ 264.218,18
VENTAS NETAS DE IVA	\$ 859.504,13	\$ 945.454,55	\$ 1.040.000,00	\$ 1.144.000,00	\$ 1.258.181,82
ALICUOTA DEL IMPUESTO PROVINCIAL	4%	4%	4%	4%	4%
IMPUESTO PROVINCIAL	\$ 34.380,17	\$ 37.818,18	\$ 41.600,00	\$ 45.760,00	\$ 50.327,27

Con la tabla desarrollada, podemos estimar el pago del Impuesto a los Ingresos Brutos en la temporada baja, al igual que con el Impuesto IVA, al ser un Impuesto mensual, se deberá dividir por 10 para estimar el pago mensual de cada año.

Desarrollada la proyección de este Impuesto, estamos en condiciones se estimar el Impuesto a Grandes Contribuyentes impuesto por la Municipalidad de la Costa.

El mismo será expresado en la tabla siguiente teniendo en cuenta los dos tipos de temporada.

Tabla 24.

Impuesto a grandes contribuyentes. Fuente. “Elaboración propia”.

AÑOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VALOR DECLARADO EN ARBA	\$ 2.755.503,92	\$ 3.258.574,13	\$ 3.504.799,37	\$ 3.893.199,16	\$ 4.339.180,77
ALICUOTA APLICABLE	0,60%	0,60%	0,60%	0,60%	0,60%
IMPUESTO DETERMINADO	\$ 16.533,02	\$ 19.551,44	\$ 21.028,80	\$ 23.359,19	\$ 26.035,08
TASA DE SEGURIDAD E HIGIENE	\$ 22.416,00	\$ 22.416,00	\$ 22.416,00	\$ 22.416,00	\$ 22.416,00
IMPUESTO DETERMINADO	\$ -5.882,98	\$ -2.864,56	\$ -1.387,20	\$ 943,19	\$ 3.619,08

La tabla desarrollada nos permite ver que, si cumplimos con el pago de la Tasa de Seguridad e Higiene en tiempo y forma, el Impuesto desarrollado generara un egreso en el año 4 y 5 de comenzado el proyecto, ya que el mismo es absorbido en su totalidad por el pago de la Tasa en los primeros 3 años y casi en su totalidad en los siguientes dos.

Para continuar con la viabilidad desarrollada, analizaremos lo relacionado con el aspecto laboral y seguridad social.

Considerando que se estimó la necesidad de 9 empleados para temporada alta y 5 para temporada baja, nos guiaremos de ello para desarrollarlo, teniendo en cuenta para llevarlo adelante, el Convenio Colectivo de Trabajo N° 339/04.

Tabla 25.

Valor de sueldos, porcentaje de beneficios, cargas sociales y contribuciones para temporada alta. Fuente. “Elaboración propia”.

SUELDO		
SUELDO BASICO		\$ 13.485,00
ANTIGÜEDAD	1%	\$ 134,85
PRESENTISMO	10%	\$ 1.348,50
ALIMENTO	10%	\$ 1.348,50
COMPLEMENTO DE SERVICIO	12%	\$ 1.618,20
SUELDO BRUTO POR MES		\$ 17.935,05
CARGAS SOCIALES		
OBRA SOCIAL	3%	\$ 538,05
JUBILACION	11%	\$ 1.972,86
LEY 19032	3%	\$ 538,05
TOTAL DE CARGAS SOCIALES		\$ 3.048,96
SUELDO NETO POR MES		\$ 14.886,09
CONTRIBUCIONES DEL EMPLEADOR		
CONTRIBUCIONES DEL EMPLEADOR POR MES	29,50%	\$ 5.290,84

La tabla precedente, muestra el gasto mensual que se tendrá de sueldos y cargas sociales por cada empleado en temporada alta.

Con estos datos estamos en condiciones de estimar el gasto total de sueldos y cargas sociales total, durante los dos meses temporada alta por los 5 años de proyección, teniendo en cuenta que el sueldo no sufrirá modificaciones y los porcentajes de cargas y contribuciones son iguales.

El mismo es expresado en la tabla siguiente.

Tabla 26.

Egreso de sueldos, cargas y contribuciones a pagar en temporada alta. Fuente.

“Elaboración propia”.

AÑO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CANTIDAD DE EMPLEADOS	9	9	9	9	9
SUELDO NETO	\$ 14.886,09	\$ 14.886,09	\$ 14.886,09	\$ 14.886,09	\$ 14.886,09
SUELDO TOTAL NETO	\$ 133.974,81	\$ 133.974,81	\$ 133.974,81	\$ 133.974,81	\$ 133.974,81
CONTRIBUCIONES A PAGAR	\$ 47.617,47	\$ 47.617,47	\$ 47.617,47	\$ 47.617,47	\$ 47.617,47
CARGAS SOCIALES A PAGAR	\$ 27.440,55	\$ 27.440,55	\$ 27.440,55	\$ 27.440,55	\$ 27.440,55
TOTAL DE GASTO PARA UN MES	\$ 209.032,83	\$ 209.032,83	\$ 209.032,83	\$ 209.032,83	\$ 209.032,83
TOTAL DE GASTO PARA DOS MESES	\$ 418.065,66	\$ 418.065,66	\$ 418.065,66	\$ 418.065,66	\$ 418.065,66

Esta tabla permite analizar, que se necesitara por temporada alta un total de \$418.065,66 para cubrir el gasto en lo referente a lo laboral.

Ahora pasaremos a analizar la situación en temporada baja, demostrando en la siguiente tabla los valores por empleado, teniendo en cuenta lo expuesto en el anexo 1.

Tabla 27.

Valor de sueldos, porcentaje de beneficios, cargas sociales y contribuciones del empleador para temporada baja. Fuente. “Elaboración propia”.

SUELDO		
SUELDO BASICO		\$ 5.495,00
ANTIGÜEDAD	1%	\$ 54,95
PRESENTISMO	10%	\$ 549,50
ALIMENTO	10%	\$ 549,50
COMPLEMENTO DE SERVICIO	12%	\$ 659,40
SUELDO BRUTO POR MES		\$ 7.308,35
CARGAS SOCIALES		
OBRA SOCIAL	3%	\$ 164,85
JUBILACION	11%	\$ 604,45
LEY 19032	3%	\$ 164,85
TOTAL DE CARGAS SOCIALES		\$ 934,15
SUELDO NETO POR MES		\$ 6.374,20
CONTRIBUCIONES DEL EMPLEADOR		
CONTRIBUCIONES DEL EMPLEADOR POR MES	29,50%	\$ 1.621,03

Esta tabla, muestra el gasto mensual por cada empleado en temporada baja, con todo esta información estamos en condiciones de expresar el gasto estimado total por mes y en forma anual de temporada baja.

Tabla 28.

Egreso total de sueldos, cargas sociales y contribuciones a pagar en temporada baja.

Fuente. “Elaboración propia”.

AÑO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CANTIDAD DE EMPLEADOS	5	5	5	5	5
SUELDO NETO	\$ 6.374,20	\$ 6.374,20	\$ 6.374,20	\$ 6.374,20	\$ 6.374,20
SUELDO TOTAL NETO	\$ 31.871,00	\$ 31.871,00	\$ 31.871,00	\$ 31.871,00	\$ 31.871,00
CONTRIBUCIONES A PAGAR	\$ 8.105,13	\$ 8.105,13	\$ 8.105,13	\$ 8.105,13	\$ 8.105,13
CARGAS SOCIALES A PAGAR	\$ 4.670,75	\$ 4.670,75	\$ 4.670,75	\$ 4.670,75	\$ 4.670,75
TOTAL DE GASTO PARA UN MES	\$ 44.646,88	\$ 44.646,88	\$ 44.646,88	\$ 44.646,88	\$ 44.646,88
TOTAL DE GASTO PARA DIEZ MESES	\$ 446.468,75	\$ 446.468,75	\$ 446.468,75	\$ 446.468,75	\$ 446.468,75

La tabla desarrollada, nos permite estimar un egreso de \$446.468,75 por año en sueldos y cargas sociales en temporada baja.

Para finalizar con la viabilidad desarrollada, pasaremos a detallar el egreso estimado en función del pago de servicios necesarios para desarrollar la actividad.

Tabla 29.

Egreso por servicios necesarios para la actividad. Fuente. “Elaboración propia”.

PERIODO/ SERVICIO	ENERO Y FEBRERO	MARZO A DICIEMBRE
LUZ	\$ 4.500,00	\$ 2.000,00
AGUA	\$ 1.000,00	\$ 400,00
CABLE	\$ 500,00	\$ 500,00
GAS	\$ 5.500,00	\$ 1.200,00
TOTAL MENSUAL	\$ 11.500,00	\$ 4.100,00

La tabla llevada a cabo, permite ver el egreso mensual estimado para temporada alta y temporada baja de los servicios expuestos en la misma,

Con toda la información desarrollada, estamos preparados para exponer el flujo de caja proyectado en las siguientes tablas, se va a considerar que cuenta con \$600.000 para llevar adelante el proyecto.

Se expondrá el mismo de la misma forma en que se viene exponiendo el resto del desarrollo, separando las temporadas.

Tabla 30.

Flujo de caja proyectado para temporada alta. Fuente. “Elaboración propia”.

CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
APORTE DE CAPITAL	\$ 600.000,00					
COBRO POR VENTAS	\$ -	\$ 2.400.000,00	\$ 2.928.000,00	\$ 3.120.000,00	\$ 3.480.000,00	\$ 3.900.000,00
GASTOS EN MATERIAS PRIMAS	\$ -	\$ 720.000,00	\$ 878.400,00	\$ 936.000,00	\$ 1.044.000,00	\$ 1.170.000,00
GASTOS DE SERVICIOS	\$ -	\$ 23.000,00	\$ 23.000,00	\$ 23.000,00	\$ 23.000,00	\$ 23.000,00
ADQ. DE MAQ., BS MS E INSTRUMENTOS	\$ 501.819,00	\$ 50.181,90	\$ 50.181,90	\$ 50.181,90	\$ 50.181,90	\$ 50.181,90
PAGOS AL PERSONAL Y CARGAS SOCIALES	\$ -	\$ 418.065,66	\$ 418.065,66	\$ 418.065,66	\$ 418.065,66	\$ 418.065,66
ALQUILER	\$ 100.000,00	\$ 120.000,00	\$ 144.000,00	\$ 172.800,00	\$ 207.360,00	\$ -
PAGO DE HABILITACION	\$ 133.670,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
PAGO DE OTROS IMPUESTOS	\$ 25.737,60	\$ 101.577,59	\$ 118.262,38	\$ 124.329,57	\$ 136.648,76	\$ 152.596,64
IVA A PAGAR	\$ -87.092,55	\$ 195.768,44	\$ 347.006,45	\$ 370.332,07	\$ 414.067,60	\$ 465.092,40
TOTAL INGRESOS Y SALIDAS	\$ -161.226,60	\$ 771.406,41	\$ 949.083,61	\$ 1.025.290,80	\$ 1.186.676,08	\$ 1.621.063,40
DEUDA POR PRESTAMO	\$ 200.000,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
INTERES PAGADOS Y CUOTAS ABONADAS	\$ -	\$ 242.000,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
EFFECTIVO DISPONIBLE	\$ 38.773,40	\$ 529.406,41	\$ 949.083,61	\$ 1.025.290,80	\$ 1.186.676,08	\$ 1.621.063,40

La tabla desarrollada, nos permite ver que la actividad llevada adelante en temporada alta, da un saldo positivo en cuanto a las ventas y saldo de dinero disponible en los 5 años de proyectado, aun cancelando el préstamo solicitado para hacer frente al inicio de actividad, el cual será colocado en inversiones transitorias, salvo la puesta en marcha.

Tabla 31.

Flujo de caja proyectado para temporada baja. Fuente. “Elaboración propia”.

CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
APORTE DE CAPITAL						
COBRO POR VENTAS	\$ -	\$ 1.040.000,00	\$ 1.144.000,00	\$ 1.258.400,00	\$ 1.384.240,00	\$ 1.522.400,00
GASTOS EN MATERIAS PRIMAS	\$ -	\$ 312.000,00	\$ 343.200,00	\$ 377.520,00	\$ 415.272,00	\$ 456.720,00
GASTOS DE SERVICIOS	\$ -	\$ 41.000,00	\$ 41.000,00	\$ 41.000,00	\$ 41.000,00	\$ 41.000,00
ADQ. DE MAQ., BS MS E INSTRUMENTOS	\$ -					
PAGOS AL PERSONAL Y CARGAS SOCIALES	\$ -	\$ 446.468,75	\$ 446.468,75	\$ 446.468,75	\$ 446.468,75	\$ 446.468,75
ALQUILER	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
PAGO DE HABILITACION	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
PAGO DE OTROS IMPUESTOS	\$ -	\$ 50.988,17	\$ 54.426,18	\$ 58.208,00	\$ 62.368,00	\$ 66.935,27
IVA A PAGAR	\$ -	\$ 126.347,11	\$ 138.981,81	\$ 152.880,00	\$ 168.168,00	\$ 184.952,73
TOTAL INGRESOS Y SALIDAS	\$ -	\$ 63.195,97	\$ 119.923,26	\$ 182.323,25	\$ 250.963,25	\$ 326.323,25
DEUDA POR PRESTAMO	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
INTERES PAGADOS Y CUOTAS ABONADAS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
EFFECTIVO DISPONIBLE	\$ -	\$ 63.195,97	\$ 119.923,26	\$ 182.323,25	\$ 250.963,25	\$ 326.323,25

Podemos ver en esta tabla, que los 5 ejercicios obtienen ganancias, aunque no es una suma significativa los primeros 3 años, nos permitiría desarrollar la actividad en temporada baja sin tener que utilizar dinero extra para absorber pérdidas, de esta manera conservar los clientes y empleados todo el año.

A continuación se expondrá el flujo de caja proyectado unificado, para poder analizar los montos totales y de esta manera poder desarrollar más adelante, un estado de resultado y envase al mismo obtener el pago de ganancias.

Tabla 32.

Flujo de caja proyectado total. Fuente. “Elaboración propia”.

CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
APORTE DE CAPITAL	\$ 600.000,00					
COBRO POR VENTAS	\$ -	\$ 3.440.000,00	\$ 4.072.000,00	\$ 4.378.400,00	\$ 4.864.240,00	\$ 5.422.400,00
GASTOS EN MATERIAS PRIMAS	\$ -	\$ 1.032.000,00	\$ 1.221.600,00	\$ 1.313.520,00	\$ 1.459.272,00	\$ 1.626.720,00
GASTOS DE SERVICIOS	\$ -	\$ 64.000,00	\$ 64.000,00	\$ 64.000,00	\$ 64.000,00	\$ 64.000,00
ADQ. DE MAQ., BS MS E INSTRUMENTOS	\$ 501.819,00	\$ 50.181,90	\$ 50.181,90	\$ 50.181,90	\$ 50.181,90	\$ 50.181,90
PAGOS AL PERSONAL Y CARGAS SOCIALES	\$ -	\$ 864.534,41	\$ 864.534,41	\$ 864.534,41	\$ 864.534,41	\$ 864.534,41
ALQUILER	\$ 100.000,00	\$ 120.000,00	\$ 144.000,00	\$ 172.800,00	\$ 207.360,00	\$ -
PAGO DE HABILITACION	\$ 133.670,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
PAGO DE OTROS IMPUESTOS	\$ 25.737,60	\$ 152.565,76	\$ 172.688,56	\$ 182.537,57	\$ 199.016,76	\$ 219.531,91
IVA A PAGAR	\$ -87.092,55	\$ 322.115,55	\$ 485.988,26	\$ 523.212,07	\$ 582.235,60	\$ 650.045,13
TOTAL INGRESOS Y SALIDAS	\$ -161.226,60	\$ 834.602,38	\$ 1.069.006,87	\$ 1.207.614,05	\$ 1.437.639,33	\$ 1.947.386,65
DEUDA POR PRESTAMO	\$ 200.000,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
INTERES PAGADOS Y CUOTAS ABONADAS	\$ -	\$ 242.000,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
EFFECTIVO DISPONIBLE	\$ 38.733,40	\$ 592.602,38	\$ 1.069.006,87	\$ 1.207.614,05	\$ 1.437.639,33	\$ 1.947.386,65

Las tablas desarrolladas nos muestran que en el transcurso de los 5 años de proyección del proyecto, solo será necesario solicitar dinero para la puesta en marcha del proyecto, siendo positivo la disponibilidad de efectivo por la actividad desarrollada, la cual se expondrá más adelante, el beneficio que obtendría en caso de colocarla en alguna inversión transitoria.

Considerando que se necesitara efectivo para llevar adelante el proyecto, se deberá solicitar un préstamo, a continuación se procederá a realizar un estimado, teniendo en cuenta lo expresado en el anexo 4 y anexo 6.

Tabla 33.

Proyección del préstamo a solicitar al banco. Fuente. “Elaboración propia”.

MESES	FECHA	INTERESES	AMORTIZACIÓN	PAGO TOTAL	SALDO PENDIENTE
0	01/12/2017			\$ -	\$ 200.000,00
1	01/01/2018	\$ 7.016,67	\$ 13.690,27	\$ 20.706,94	\$ 186.309,73
2	01/02/2018	\$ 6.536,37	\$ 14.170,58	\$ 20.706,94	\$ 172.139,15
3	01/03/2018	\$ 6.039,22	\$ 14.667,73	\$ 20.706,94	\$ 157.471,42
4	01/04/2018	\$ 5.524,62	\$ 15.182,32	\$ 20.706,94	\$ 142.289,10
5	01/05/2018	\$ 4.991,98	\$ 15.714,97	\$ 20.706,94	\$ 126.574,14
6	01/06/2018	\$ 4.440,64	\$ 16.266,30	\$ 20.706,94	\$ 110.307,84
7	01/07/2018	\$ 3.869,97	\$ 16.836,97	\$ 20.706,94	\$ 93.470,86
8	01/08/2018	\$ 3.279,27	\$ 17.427,67	\$ 20.706,94	\$ 76.043,19
9	01/09/2018	\$ 2.667,85	\$ 18.039,09	\$ 20.706,94	\$ 58.004,10
10	01/10/2018	\$ 2.034,98	\$ 18.671,96	\$ 20.706,94	\$ 39.332,14
11	01/11/2018	\$ 1.379,90	\$ 19.327,04	\$ 20.706,94	\$ 20.005,10
12	01/12/2018	\$ 701,85	\$ 20.005,10	\$ 20.706,94	\$ 0,00
TOTAL		\$ 48.483,30	\$ 200.000,00	\$ 248.483,30	

La tabla desarrollada nos muestra que abonaremos un total de \$48.483,30 de intereses por el dinero solicitado durante 12 meses a una entidad bancaria según anexo 4.

Tabla 34.

Proyección del préstamo en financieras con crédito personal. Fuente. “Elaboración propia”.

MESES	FECHA	INTERESES	AMORTIZACIÓN	PAGO TOTAL	SALDO PENDIENTE
0	01/12/2017			\$ -	\$ 200.000,00
1	01/01/2018	\$ 20.000,00		\$ -	\$ 220.000,00
2	01/02/2018	\$ 22.000,00	\$ 220.000,00	\$ 242.000,00	\$ 0,00
TOTAL		\$ 42.000,00	\$ 200.000,00	\$ 242.000,00	

La tabla anterior nos brinda la información de que deberemos pagar un total de \$42.000,00 de intereses por el préstamo personal obtenido según anexo 6.

Considerando las dos opciones, obtenemos la conclusión de que a un pagando una tasa mensual más elevada con el préstamo personal, obtenemos que pagamos menos intereses, debido a que podemos cancelarlo en un menor tiempo.

En función a las tablas desarrolladas precedentemente, procederemos a realizar la colocación del efectivo disponible en plazo fijo, teniendo en cuenta el pago del préstamo y los intereses ganados por la colocación, expresándola en la siguiente tabla.

Tabla 35.

Colocación en plazo fijo del efectivo disponible del primer año. Fuente. “Elaboración propia”.

IMPORTE / MESES	VALOR DEPOSITADO	INTERESES	VALOR COBRADO
MARZO	\$ 500.000,00	\$ 6.979,17	\$ 506.979,17
ABRIL	\$ 506.979,17	\$ 7.076,58	\$ 514.055,75
MAYO	\$ 514.055,75	\$ 7.175,36	\$ 521.231,11
JUNIO	\$ 521.231,11	\$ 7.275,52	\$ 528.506,63
JULIO	\$ 528.506,63	\$ 7.377,07	\$ 535.883,70
AGOSTO	\$ 535.883,70	\$ 7.480,04	\$ 543.363,75
SEPTIEMBRE	\$ 543.363,75	\$ 7.584,45	\$ 550.948,20
OCTUBRE	\$ 550.948,20	\$ 7.690,32	\$ 558.638,52
NOVIEMBRE	\$ 558.638,52	\$ 7.797,66	\$ 566.436,18
DICIEMBRE	\$ 566.436,18	\$ 7.906,50	\$ 574.342,68
	\$ 574.342,68	\$ 74.342,68	\$ 648.685,37

La tabla desarrollada, muestra la colocación en plazo fijo del dinero disponible, siendo renovado mes a mes, obteniendo un interés total anual de \$74.342,68 por su colocación.

En este año no se consideró el pago de ganancias debido a que, por el mes de diciembre no se generara un egreso y por la ganancia del primer año, se abonará en abril del año siguiente y tampoco se tendrá en cuenta el efectivo obtenido en temporada baja, debido a que se estimó invertir en un fondo común de inversión, debido a que puede surgir alguna contingencia y la necesidad de disponer de dinero rápidamente.

El mismo será expresado en la siguiente tabla.

Tabla 36.

Colocación en fondo común de inversión en el primer año. Fuente. “Elaboración propia”.

MESES/IMPORTE	VALOR DEPOSITADO	INTERESES	VALOR COBRADO	DINERO DIPONIBLE
MARZO	\$ 20.000,00	\$ 280,00	\$ 20.280,00	\$ 6.319,60
ABRIL	\$ 26.599,60	\$ 372,39	\$ 26.971,99	\$ 6.319,60
MAYO	\$ 33.291,59	\$ 466,08	\$ 33.757,68	\$ 6.319,60
JUNIO	\$ 40.077,28	\$ 561,08	\$ 40.638,36	\$ 6.319,60
JULIO	\$ 46.957,96	\$ 657,41	\$ 47.615,37	\$ 6.319,60
AGOSTO	\$ 53.934,97	\$ 755,09	\$ 54.690,06	\$ 6.319,60
SEPTIEMBRE	\$ 61.009,66	\$ 854,14	\$ 61.863,79	\$ 6.319,60
OCTUBRE	\$ 68.183,39	\$ 954,57	\$ 69.137,96	\$ 6.319,60
NOVIEMBRE	\$ 75.457,56	\$ 1.056,41	\$ 76.513,97	\$ 6.319,60
DICIEMBRE	\$ 82.833,57	\$ 1.159,67	\$ 83.993,24	\$ 6.319,60
TOTAL	\$ 90.312,84	\$ 7.116,84		

La tabla desarrollada expresa el efectivo depositado y los intereses obtenidos por mes, teniendo en cuenta que en el mes de marzo se depositó una parte del dinero no colocado en plazo fijo.

A continuación, se expondrá el estado de resultado proyectado, en donde se estimara el valor a pagar del Impuesto a las Ganancias.

Tabla 37.

Estado de resultados proyectado. Fuente. “Elaboración propia”.

ESTADO DE RESULTADO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS	\$ -	\$ 3.440.000,00	\$ 4.072.000,00	\$ 4.378.400,00	\$ 4.864.240,00	\$ 5.422.400,00
COMPRAS	\$ -	\$ 1.032.000,00	\$ 1.221.600,00	\$ 1.313.520,00	\$ 1.459.272,00	\$ 1.626.720,00
GANANCIA BRUTA	\$ -	\$ 2.408.000,00	\$ 2.850.400,00	\$ 3.064.880,00	\$ 3.404.968,00	\$ 3.795.680,00
GASTOS DE COMERCIALIZACION	\$ 757.905,00	\$ 1.121.132,31	\$ 1.145.132,31	\$ 1.173.932,31	\$ 1.208.492,31	\$ 1.001.132,31
RESULTADOS FINANCIEROS		\$ 81.459,52	\$ 228.500,47	\$ 311.441,09	\$ 577.170,45	\$ 874.080,72
GANANCIA ANTES DEL IMPUESTO A LAS GANANCIAS	\$ -757.905,00	\$ 1.286.867,69	\$ 1.705.267,69	\$ 1.890.947,69	\$ 2.196.475,69	\$ 2.794.547,69
IMPUESTO A LAS GANANCIAS	\$ -	\$ 450.403,69	\$ 596.843,69	\$ 661.831,69	\$ 768.766,49	\$ 978.091,69
RESULTADO NETO	\$ -757.905,00	\$ 917.923,52	\$ 1.336.924,47	\$ 1.540.557,09	\$ 2.004.879,65	\$ 2.690.536,72

La tabla desarrollada, nos permite ver el resultado neto en el transcurso de los años evaluados en el proyecto, en donde no se considerara para el cálculo de ganancias, el resultado financiero debido a que los mismos, se encuentran actualmente exentos del pago de ganancias, por formar parte de intereses ganados por plazos fijos, pero si se sumaran al resultado neto.

Tabla 38.

Plazo fijo proyectado. Fuente. “Elaboración propia”.

AÑO / IMPORTE	VALOR DEPOSITADO	INTERESES	PAGOS	INCREMENTO	DINERO DIPONIBLE
1	\$ 500.000,00	\$ 74.342,68		\$ 63.196,00	\$ 637.538,68
2	\$ 637.538,68	\$ 189.070,22	\$ 450.403,69	\$ 900.000,00	\$ 1.276.205,21
3	\$ 1.276.205,21	\$ 303.019,46	\$ 596.843,69	\$ 1.000.000,00	\$ 1.982.380,98
4	\$ 1.982.380,98	\$ 437.485,97	\$ 661.831,69	\$ 1.100.000,00	\$ 2.858.035,26
5	\$ 2.858.035,26	\$ 638.211,61	\$ 768.766,49	\$ 1.500.000,00	\$ 4.227.480,38

La tabla precedente nos muestra el valor depositado en plazo fijo, considerando el pago de ganancias en el mes de mayo, teniendo en cuenta además, que se incrementa el plazo fijo en el mes de marzo, depositando el dinero disponible de temporada alta dejando un efectivo para colocar en un fondo común de inversión, para disponer del dinero en caso de precisar, el cual se detallara en la siguiente tabla, para el desarrollo de los mismos se consideró la tasa expresada en el anexo 4.

Tabla 39.

Fondo común de inversión proyectado. Fuente. “Elaboración propia”.

AÑO / IMPORTE	VALOR DEPOSITADO	INTERESES	INCREMENTO	DINERO DIPONIBLE
1	\$ 20.000,00	\$ 7.116,84	\$ 60.000,00	\$ 87.116,84
2	\$ 87.116,84	\$ 39.430,25	\$ 150.000,00	\$ 276.547,09
3	\$ 276.547,09	\$ 75.571,98	\$ 200.000,00	\$ 552.119,07
4	\$ 552.119,07	\$ 139.684,48	\$ 330.000,00	\$ 1.021.803,55
5	\$ 1.021.803,55	\$ 235.869,11	\$ 400.000,00	\$ 1.657.672,66

La tabla expresada, nos muestra el resultado de la inversión realizada en el fondo común de inversión, para la realización de la misma se consideró la suma del dinero no colocado en el plazo fijo en el mes de marzo y se calculó la disponibilidad por mes de temporada baja para realizar una correcta valuación del interés ganado.

Considerando todo lo expuesto, se procederá a demostrar la viabilidad del proyecto aplicando indicadores de rentabilidad.

El primer indicador que se utilizara es el de Valor Actual Neto, el cual se mostrara en la tabla siguiente, considerando como interés, la tasa de colocación de plazo fijo en el Banco de la Provincia de Buenos Aires.

Tabla 40.

Valor Actual Proyectado. Fuente. “Elaboración propia”.

VAN =	-\$ 600.000,00	+	$\frac{\$ 917.923,52}{(1+0,1675)^1}$	+	$\frac{\$ 1.336.924,47}{(1+0,1675)^2}$	+	$\frac{\$ 1.540.557,09}{(1+0,1675)^3}$	+	$\frac{\$ 2.004.879,65}{(1+0,1675)^4}$	+	$\frac{\$ 2.690.536,72}{(1+0,1675)^5}$
VAN=	-\$ 600.000,00	+	\$ 786.229,99	+	\$ 980.797,06	+	\$ 968.051,44	+	\$ 1.079.110,64	+	\$ 1.240.393,12
VAN=	\$ 4.454.582,25										

Los datos obtenidos de la tabla anterior, nos permite ver que la VAN es superior a 0, por lo que en función a la VAN sería factible llevarlo adelante, ya que además de obtener el 16,75% que daría el plazo fijo, obtenemos una ganancia de \$4.454.582,25.

Para la VAN desarrollada de los flujos proyectados, obtenemos una TIR de 184%, por lo que confirma la viabilidad del proyecto.

Ahora analizaremos el periodo de recupero de la inversión, el cual se expresara en la tabla siguiente.

Tabla 41.

Periodo de recupero de la inversión. Fuente. “elaboración propia”.

PR=	1	+	$\frac{600000}{786229,99}$	-	786229,99
PR=	1	+	0,236864		
PR=	1,2368				

La tabla muestra que en el primer año del proyecto se recuperaría el dinero invertido, lo que hace que continúe siendo viable la realización del mismo.

Considerando que se puede cancelar el descalce financiero de la puesta en marcha en los dos primeros meses de llevado adelante la actividad, obtener beneficios en todos los años analizados, poder obtener ganancias por colocaciones financieras y los indicadores de rentabilidad dieron positivos, se puede decir que la viabilidad desarrollada es positiva.

Propuesta de aplicación

Teniendo en cuenta los resultados obtenidos en las distintas viabilidades, que serán resumidos en la siguiente tabla, se puede apreciar los resultados obtenidos.

Tabla 42.

Flujo de fondo proyectado total de ingresos y salidas. Fuente. “Elaboración propia”.

CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
APORTE DE CAPITAL	\$ 600.000,00					
COBRO POR VENTAS	\$ -	\$ 3.440.000,00	\$ 4.072.000,00	\$ 4.378.400,00	\$ 4.864.240,00	\$ 5.422.400,00
GASTOS EN MATERIAS PRIMAS	\$ -	\$ 1.032.000,00	\$ 1.221.600,00	\$ 1.313.520,00	\$ 1.459.272,00	\$ 1.626.720,00
GASTOS DE SERVICIOS	\$ -	\$ 64.000,00	\$ 64.000,00	\$ 64.000,00	\$ 64.000,00	\$ 64.000,00
ADQ. DE MAQ., BS MS E INSTRUMENTOS	\$ 501.819,00	\$ 50.181,90	\$ 50.181,90	\$ 50.181,90	\$ 50.181,90	\$ 50.181,90
PAGOS AL PERSONAL Y CARGAS SOCIALES	\$ -	\$ 864.534,41	\$ 864.534,41	\$ 864.534,41	\$ 864.534,41	\$ 864.534,41
ALQUILER	\$ 100.000,00	\$ 120.000,00	\$ 144.000,00	\$ 172.800,00	\$ 207.360,00	\$ -
PAGO DE HABILITACION	\$ 133.670,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
PAGO DE OTROS IMPUESTOS	\$ 25.737,60	\$ 152.565,76	\$ 172.688,56	\$ 182.537,57	\$ 199.016,76	\$ 219.531,91
IVA A PAGAR	\$ -87.092,55	\$ 322.115,55	\$ 485.988,26	\$ 523.212,07	\$ 582.235,60	\$ 650.045,13
TOTAL INGRESOS Y SALIDAS	\$ -161.226,60	\$ 834.602,38	\$ 1.069.006,87	\$ 1.207.614,05	\$ 1.437.639,33	\$ 1.947.386,65
DEUDA POR PRESTAMO	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
INTERES PAGADOS Y CUOTAS ABONADAS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
EFFECTIVO DISPONIBLE	\$ -	\$ 834.602,38	\$ 1.069.006,87	\$ 1.207.614,05	\$ 1.437.639,33	\$ 1.947.386,65

Se puede apreciar que se contara con un efectivo de \$600.000 para comenzar el proyecto y que se deberá realizar un gasto aproximado de \$761.226,60 para la puesta en marcha, por lo que faltara dinero para llevarlo adelante y que dispondrá de dinero disponible en los años en que se proyectó el estudio.

Para cubrir este déficit podrá hacerse de fondos atreves de endeudamiento, las diferentes opciones estudiadas se ven reflejadas en la tabla 33 y 34, y se estimó que sería óptimo solicitar

\$200.000, debido a que podrá cubrir el faltante de dinero y disponer de efectivo necesario para las compras de materias primas necesarias para comenzar la elaboración y gastos no presupuestados que puedan surgir.

El costo del mismo se expresa en la siguiente tabla, considerando que es la mejor opción y teniendo en cuenta lo expresado en la tabla 4.

Tabla 43.

Proyección del préstamo a solicitar. Fuente. “Elaboración propia”.

MESES	FECHA	INTERESES	AMORTIZACIÓN	PAGO TOTAL	SALDO PENDIENTE
0	01/12/2017			\$ -	\$ 200.000,00
1	01/01/2018	\$ 20.000,00		\$ -	\$ 220.000,00
2	01/02/2018	\$ 22.000,00	\$ 220.000,00	\$ 242.000,00	\$ 0,00
TOTAL		\$ 42.000,00	\$ 200.000,00	\$ 242.000,00	

De la tabla desarrollada, se puede distinguir que se podrá afrontar sin inconvenientes, las obligaciones generadas por la obtención del mismo, teniendo en cuenta lo expresado en el flujo de fondo.

Como se puede observar en el flujo de fondo, se obtiene dinero disponible el cual puede ser invertido para obtener una renta, el mismo se aconsejó depositar en plazo fijo, debido a que se obtiene una renta mayor y otro saldo en algún fondo común de inversión para poder disponer del mismo en caso de ser necesario, los mismo se expondrán en las siguientes tablas considerando lo expresado en el anexo 4.

Tabla 44.

Proyección de plazo fijo. Fuente. “Elaboración propia”.

AÑO / IMPORTE	VALOR DEPOSITADO	INTERESES	PAGOS	INCREMENTO	DINERO DIPONIBLE
1	\$ 500.000,00	\$ 74.342,68		\$ 63.196,00	\$ 637.538,68
2	\$ 637.538,68	\$ 189.070,22	\$ 450.403,69	\$ 900.000,00	\$ 1.276.205,21
3	\$ 1.276.205,21	\$ 303.019,46	\$ 596.843,69	\$ 1.000.000,00	\$ 1.982.380,98
4	\$ 1.982.380,98	\$ 437.485,97	\$ 661.831,69	\$ 1.100.000,00	\$ 2.858.035,26
5	\$ 2.858.035,26	\$ 638.211,61	\$ 768.766,49	\$ 1.500.000,00	\$ 4.227.480,38

La tabla desarrollada, nos permite ver que si se coloca el dinero disponible que se considera que no vamos a necesitar en el corto plazo en un plazo fijo, se obtiene una ganancia por los intereses de \$1.642.129,94 en el periodo proyectado.

Así también se aconseja colocar en un fondo común de inversión la otra parte del dinero no utilizado, debido a que de ser necesario podrá disponer del mismo casi de forma inmediata, en la tabla siguiente se expresa el resultado de dicha inversión.

Tabla 45.

Proyección de fondo común de inversión. Fuente. “Elaboración propia”.

AÑO / IMPORTE	VALOR DEPOSITADO	INTERESES	INCREMENTO	DINERO DIPONIBLE
1	\$ 20.000,00	\$ 7.116,84	\$ 60.000,00	\$ 87.116,84
2	\$ 87.116,84	\$ 39.430,25	\$ 150.000,00	\$ 276.547,09
3	\$ 276.547,09	\$ 75.571,98	\$ 200.000,00	\$ 552.119,07
4	\$ 552.119,07	\$ 139.684,48	\$ 330.000,00	\$ 1.021.803,55
5	\$ 1.021.803,55	\$ 235.869,11	\$ 400.000,00	\$ 1.657.672,66

Se puede observar que invirtiendo el dinero no colocado en plazo fijo y no utilizado en lo inmediato, en un fondo común de inversión, se obtendrá una ganancia de \$497.672,66 en concepto de intereses.

Considerando todos los aspectos y viabilidades desarrolladas, se considera que será factible llevar a cabo el proyecto.

Se deberá tener en cuenta que en el análisis de las viabilidades no se consideró los posible aumentos de precios provocado por la inflación, como a si tampoco las posibles variaciones en las tasas de intereses tanto pasivas como activas, a efectos de simplificar el análisis del trabajo y debido a que las mismas no son fáciles de estimar, por lo que la investigación está en valores de costo al momento de la investigación.

Conclusiones

Conforme a las actividades llevadas adelante anteriormente y los resultados obtenidos en el presente proyecto, a continuación se exponen las siguientes conclusiones.

Se obtuvo que la localidad elegida para llevar adelante el proyecto, es apto y viable, debido a que es la localidad más visitadas durante la época vacacional y la que más residentes permanentes posee, de todas las localidades del Partido de la Costa.

El local obtenido para afrontar el proyecto, se encuentra en una ubicación muy propicia para la actividad a desarrollar y además, es amplio y no presenta inconvenientes para realizar la actividad propuesta, cumpliendo con todos los requisitos necesarios para la habilitación del mismo por parte de la Municipalidad

También se considera aceptable la distribución de responsabilidades, como así también las tareas, diferenciando el rol de cada uno en el proyecto.

En cuanto a lo financiero, la inversión inicial es elevada y se deberá solicitar un préstamo personal, para poder cubrir todas las salidas de efectivos necesarias para comenzar la actividad, pero la misma podrá ser sorteada con facilidad con los ingresos obtenidos propios de la actividad desarrollada, teniendo en cuenta las estimaciones propuestas.

Además, se puede apreciar que tanto el flujo de caja, el estado de resultados, como así también los indicadores de rentabilidad desarrollados en el presente proyecto, dan como resultado que la actividad propuesta es positiva y rentable.

Por lo que de acuerdo a todos los datos recabados, se puede confirmar que es factible y viable el desarrollo del proyecto propuesto.

Recomendaciones finales

De acuerdo a los estudios desarrollados, se recomienda que se considere la adquisición de la propiedad, de esta forma podrá evitar un riesgo externo y convertirlo en una fortaleza en el proyecto, además permitirá poder disminuir costos fijos y de esta manera, poder competir en cuanto a precios de productos, con otro margen de ganancias.

También se recomienda considerar, la posibilidad de incorporar más personal en años posteriores, debido al incremento de comensales según lo proyectado y lo consultado, y de esta manera evitar demora en la atención de los mismos o en la preparación de sus platos.

Y por último, se recomienda analizar las tasas de interés, tanto de préstamo como de plazo fijos, como así también de los fondos comunes de inversión, debido a que solo se consideró las tasas de un banco y podría obtenerse mejores resultados en otros bancos.

Bibliografía

- Agencia Federal de Ingresos Publicos.* (2017). Recuperado el 10 de Abril de 2017, de Valores vigentes para trabajadores autonomos: www.afip.gov.ar
- Agencia Federal de Ingresos Publicos.* (2017). Recuperado el 10 de Abril de 2017, de Categorías del nuevo regimen del monotributo: www.afip.gov.ar
- Agencia Federal de Ingresos Publicos.* (2017). Recuperado el 24 de Abril de 2017, de Requisitos para alta del Impuesto: www.afip.gov.ar
- Bertagna, e. (2009). *Liquidacion de Impuesto a las Ganancias tercera y cuarta categoria.* Tesis. Universidad del Aconcagua.
- Chain, N. S. (2011). *Proyectos de inversion, formulacion y evaluacion* (Segunda ed.). Santiago de Chile, Chile: Pearson.
- Cruz Alvarado, G. X. (2015). *Sistema de anualidades ordinarias y su conveniencia de realizar los pagos mediante los metodos frances y aleman.* Tesis no publicada. Universidad Tecnica de Machala.
- Diaz Montiel, U. (2014). *Proyecto de inversion para la creacion de un restaurante bar de tapas españolas en la ciudad de Xalapa.* Tesis no publicada. Universidad Veracruzana.
- Fernandez Espinoza, S. (2010). *Los proyectos de inversion.* Cartago, Costa Rica: Tecnologica de Costa Rica.
- Ferraro, C., Goldstein, E., Zuleta, L. A., & Garrido, C. (2011). *El financiamiento a las Pymes en America Latina.* Santiago de Chile, Chile: Naciones Unidas.
- Gonzalez Pineda, I. J., & Salazar Cuervo, A. P. (2014). *Estudio de factibilidad para el montaje de un restaurante infantil tematico y de comida saludable en la ciudad de Cartagena.* Tesis no publicada. Universidad de Cartagena.
- Gonzalez, D. (2006). *Regimenes especiales de tributacion para pequeños contribuyentes en America Latina.* Tesis. Banco Interamericano de desarrollo.
- Guasca Gutierrez, K. D. (2013). *Comparacion del impuesto al valor agregado (iva) de Venezuela y Argentina frente a Colombia.* Tesis. Universidad Militar Nueva Granada.
- Orozco, L. (2013). CAPÍTULO VII: ELABORACIÓN DE FLUJOS DE CAJA Y CÁLCULO DE LA TASA MÍNIMA DE RETORNO REQUERIDA PARA LA EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO. *Colección Maestros(12).*
- Parada, R. A., & Errecaborde, J. D. (2016). *Impuesto al Valor Agregado.* Ciudad Autonoma de Buenos Aires, Argentina: Errepar.
- Parada, R. A., & Errecaborde, J. D. (2016). *Monotributo.* Buenos Aires, Argentina: Errepar.
- Parada, R. A., Errecaborde, J. D., & Cañada, F. R. (2014). *Ganancias, Ganancia Minima Presunta, Bienes Personales.* Buenos Aires, Argentina: Errepar.
- Parada, R., Errecaborde, J., & Cañada, F. (2014). *Resoluciones Tecnicas Vigentes.* Buenos Aires: Errepar.

Rapisarda, M., & Zangaro, M. (2013). *Guia practica para el contador* (Cuarta ed.). Ciudad Autonoma de Buenos Aires, Argentina: Errepar.

Rizzo, M. M. (noviembre de 2007). El capital de trabajo y el valor en las empresas. *EAN*, 103-122.

Santos Santos, T. (Noviembre de 2008). Estudio de factibilidad de un proyecto de inversion: etapas en su estudio. *Contribuciones a la economia*, 4-5.

Anexo 1

Entrevista al gerente general

¿Cuánto tiempo hace que forma parte del rubro gastronómico?

En el rubro hace más de 20 años que formo parte, no es un rubro fácil, pero es muy lindo.

Comencé como lavacopas en el año 86, apenas tenía 16 años, en ese entonces no había muchos problemas con la edad para trabajar. Recuerdo que en el año 90 se había lastimado el ayudante de cocina y me preguntaron si quería reemplazarlo, y ese fue el principio, comencé a adquirir conocimientos, la vida me fue dando oportunidades y hoy estoy pensando en abrir nuestro propio restaurante.

¿Qué los motivo a tomar la decisión de abrir su propio negocio?

Uno siempre sueña con ser propietario de su negocio y más si es en el rubro que le gusta, se fueron dando algunas situaciones, ya tenemos los conocimientos, la experiencia y mis hijos ya están grandes, que por suerte también les gusta el rubro.

¿Por qué decidieron instalarlo en la localidad de Mar de Ajo?

Se decidió esa localidad porque es donde nacimos, además viene creciendo fuerte a nivel de turismo y todavía no está explotada la actividad de restaurante, si encuentras rotiserías y otros servicios de comidas, pero restaurante puntualmente no hay muchos. También nos ayudó a decidirnos por esta localidad el saber de qué vamos a poder contar con gran cantidad de proveedores.

¿No le preocupa la instalación de nuevos restaurante?

Por supuesto, es un riesgo. Pero hay que prestar servicios de calidad, generar un ambiente cálido e innovar constantemente, si nos afianzamos en esos tres aspectos, vamos hacernos fuertes en el rubro y perdurar en el tiempo.

¿Usted es propietario del local elegido para la inversión?

Lamentablemente no, pero será algo a tener en cuenta para el futuro, ser inquilino genera riesgos, como se sabe, los costos de alquiler son muy altos, y a veces nos hace elevar los precios y quedar fuera de competencia, pero lo vamos a ir manejando. Además nos gustó la ubicación y las dimensiones para poder instalar las maquinarias y poder llevar a cabo adecuadamente el servicio.

¿Qué cosas le preocupan del nuevo emprendimiento?

Realmente me preocupan los constantes aumentos en la materia prima y servicios básicos para desarrollar la actividad. Es un problema grande y muy significativo, si no tienes cuidados con los precios, puede ser que vendas y después no puedas reponer.

Otra situación que me preocupa es que tenemos mucha experiencia en el rubro, pero no como titular de un negocio, y no es fácil.

¿Cuáles van hacer sus valores más importantes?

Los valores más importantes van hacer el respeto y el compañerismo, eso es fundamental para crear un buen equipo de trabajo y un ambiente propicio para llevarlo a cabo.

¿Qué productos van a elaborar y servir a la mesa principalmente?

La comercialización se va a bazar principalmente en la venta de productos de parrilla, pastas caseras, minutas y pescados, lo que ofrece todo restaurante, algunos postres y ensaladas.

¿El proyecto permanecerá abierto todo el año?

Permaneceremos abiertos todos los días de temporada alta y por el momento tenemos proyectado abrir los viernes, sábados y domingo al mediodía en temporada baja, no es una zona en donde recibamos gran cantidad de gente en el invierno, por lo que solo abriremos 10 días al mes.

Es muy común en esta zona la apertura solo de fines de semana en el rubro gastronómico, debido a que la gente sale en esos días a pasear.

Anexo 2

Entrevista al Secretario de Turismo del Partido de la Costa, Rodrigo Torre

¿Cuántas personas visitaron el Partido de la Costa?

Al partido de la costa, llegaron alrededor de 1.500.000 de visitantes en temporada alta y 100.000 en temporada baja en el último año, lo cual en lo general se da que vienen los fines de semanas.

¿Qué periodo se considera temporada alta y cual temporada baja?

Se considera temporada alta, al periodo que abarca desde el 01 de enero al 28 de febrero de cada año, y temporada baja al periodo comprendido entre el 01 de marzo y el 31 de diciembre.

¿Cuántas personas visitaron Mar de Ajo en la última temporada alta y temporada baja?

En dicha localidad, se alojaron alrededor de 400.000 personas, según el porcentaje de ocupación que brindan los hoteles y casas de alquiler, en temporada alta y se estima que alrededor de 14.000 y 20.000 en temporada baja, pero la misma es difícil de estimar debido a que la mayoría de la gente que viene en invierno es poseedor de algún inmueble.

¿La cantidad de visitantes van en aumento?

Si, cada año son más los visitantes que eligen veranear en el Partido de la Costa, y eso es algo que nos alegra mucho y nos deja conforme con la gestión del Intendente, aunque estamos analizando nuevas políticas para alentar el turismo en temporada baja.

¿Cuál es el porcentaje estimado de aumentos en el Partido de la Costa?

Según los datos de años anteriores, se puede decir que aumenta en un 10% año a año, aunque esta temporada no se cumplió ese porcentaje.

¿Qué políticas están aplicando para atraer visitantes en temporada baja?

Actualmente se llevaron a cabo las construcciones de polideportivos en ocho de las localidades del Partido y cuatro natatorios semiolímpicos con la intención, no solo de fomentar el deporte y de contener a los chicos, sino también con la idea de realizar competencias, ya sean a nivel regional, provincial o nacional, las cuales traen consigo mucha gente y esto ayudaría a que se conozcan las localidades y ayude a los comerciantes a aumentar sus ventas en esta época, que es una época muy difícil.

También se está tratando de realizar convenciones de distintos tipos, ya están programadas 4 para este año y esto también ayudara bastante.

¿Se está creando una tarjeta para los residentes del Partido de la Costa?

Si, se creó la tarjeta única junto con los comerciantes, para todos los habitantes del Partido de la Costa, la misma consta en que el comerciante realice un porcentaje de descuento presentando la misma, a cambio de reducción de tasas municipales, propaganda mediante la página de la Costa y mediante una revista semanal, la intención es fomentar el consumo local.

¿Se está por llevar a adelante la creación de la autovía de Mar de Ajo a Tordillo?

Efectivamente, la Gobernadora de la Provincia, ha rescindido el contrato a la empresa que poseía los derechos de la ruta provincial N°11 y comenzara la construcción de la autovía a partir de agosto de este año, está estimada que se finalizara en 3 años.

¿Cómo afectara esto al Municipio?

Será muy positivo, debido a que se reducirán los riesgos de accidentes y particularmente en que se podrá llegar conduciendo 100% sobre autopistas, lo que se calcula que producirá una cantidad mayor de visitantes, gracias a la seguridad que le brindara conducir de esta manera y se evitara las grandes demoras que se ocasionan en las temporadas altas.

Anexo 3

Entrevista con Basualdo Rodolfo Humberto, responsable de U.T.H.G.R.A.

¿Cuántos restaurantes tienen registrados?

Tenemos registrados en temporada alta, un total de 83 restaurantes en el Partido de la Costa.

¿Cuántos de ellos están registrados en Mar de Ajo?

Se encuentran registrados 12 restaurantes, de los cuales solo 4 mantienen abiertas sus puertas todo el año.

¿Qué porcentaje de los visitantes estima que consume en restaurantes en temporada alta?

Se estima que solo un 40% consume en restaurante, aunque es difícil decir con precisión, ya que puede variar mucho dependiendo la situación económica de los veraneantes.

¿La misma situación se da en temporada baja?

No. En temporada baja se da un mayor porcentaje de consumo en restaurantes, alrededor del 80%, pero una cifra menor y muy considerable de comensales.

¿Por qué cree que se da esta situación?

Esta situación se da debido a que en temporada alta, los visitantes salen por un periodo más prolongado y no todos pueden consumir en restaurantes todos los días, en cambio en temporada baja, al salir solo dos días, no se fijan estrictamente en el consumo y por un tema de comodidad, deciden consumir más de estos servicios.

Anexo 4

Entrevista al Contador del Banco Provincia, sucursal Mar de Ajo.

¿Cuáles son los requisitos para solicitar un préstamo en la entidad, de un proyecto de negocio?

Los requisitos son presentar una carpeta de negocios, la misma deberá contener el tipo de proyecto a llevar adelante, presentar fotocopia de planos, realizar un croquis de la forma en que se ubicara cada elemento, los ingresos estimados, deberá ser proyectado en el tiempo e informar el dinero que necesitara, luego deberá ser analizada la carpeta por el sector de prestado y se le informara en un plazo de 45 días, si es aprobado o no el préstamo.

¿De ser aprobado, cuánto tiempo se deberá esperar para disponer el dinero solicitado?

Si el proyecto es aprobado y el solicitante posee cuenta en el banco, es inmediato, en caso de no poseer, se deberá proceder a la apertura de una cuenta y luego se le depositara.

¿Cuáles es la tasa actual que utiliza el banco, frente a préstamos para el público en general y hay algún plazo mínimo?

El banco tiene una tasa nominal anual para el público en general de 42,10 % y posee un plazo mínimo, el mismo es de 12 meses.

¿Qué tipo de amortización?

El banco utiliza el sistema francés para realizar la amortización.

¿Qué forma de pago utilizan?

El banco utiliza un sistema de pago mensual de los préstamos, el cual es debitado de la cuenta del cliente en la fecha pactada.

¿Cuáles son las inversiones que permite adquirir el banco provincia?

El banco permite a través de la página oficial y mediante una clave y usuario personal, ingresar a un sitio en donde posee toda la información en cuanto a su cuenta y los tipos de inversión disponible, podrán disponer de la compra de moneda extranjera, compra de acciones, fondos comunes de inversión y plazo fijo.

¿Cuáles son los más utilizados?

Los más utilizados son los plazos fijos, los fondos comunes de inversión y la compra de moneda extranjera en dólares.

¿Qué tasa de interés poseen?

Los plazos fijos tiene una tasa de interés del 16,75% anual y los fondos comunes de inversión de fácil realización una tasa de 14% anual, en cuanto a la moneda extranjera se tiene a la fecha una cotización de \$16,88 tipo comprador y \$16,10 tipo vendedor.

Anexo 5

Entrevista al Director del Hospital Municipal de Mar de Ajo

Dr. Magdalena, ¿Qué cantidad de niños nacen por año en la Partido de la Costa?

Nacen por año alrededor de 1400 bebes en el Municipio.

¿Qué cantidad de personas fallecen por años en la Costa?

Estimo que dejan de existir entre 2 o 3 personas por días, no puedo dar certeza debido a que existen dos morgues en el Municipio y no poseo control sobre ellas, en cambio los nacimientos se producen solo en este hospital.

¿Usted posee información sobre el índice de natalidad y mortalidad en el Partido de la Costa?

En realidad desconozco el índice, pero podemos obtenerlo fácilmente si consideramos la cantidad de nacimientos y fallecimientos por año sobre la población actual.

Anexo 6

Entrevista ha empleado de la financiera Prestafacil

¿Cuáles son los requisitos para obtener un crédito personal?

Los requisitos dependen del monto, mínimamente se solicita Documento de Identidad y servicio a su nombre para préstamos inferiores a \$20.000, en caso de ser mayor se solicita una garantía.

¿Otorgan préstamos por \$200.000?

Si, se otorgan préstamo por ese importe, con la diferencia de los demás prestamos que además de solicitar una garantía, también se solicita un garante.

¿Qué tiempo demora la entrega de esa suma?

De presentar los requisitos, entre 24 y 48 horas.

¿Cómo se cancela el préstamo?

Los prestamos pueden otorgarse de dos maneras, una pactando el tiempo, de esta forma se calculan los interés, se suman al capital y se dividen por los meses del financiamiento, obteniendo de esta manera el valor mensual y la otra forma de los prestamos es cancelando mes a mes los intereses devengados y dejando el capital pendiente, hasta que el cliente desee abonar la totalidad, esta última forma no se autoriza a todos los solicitantes.

¿Cuál es la tasa de interés que están cobrando por un préstamo?

Se está utilizando una tasa del 10% mensual del valor solicitado para los que desean el pago solo de intereses y una tasa del 60% anual para los que eligen cuotas fijas.

¿Se puede solicitar que la primera cuota se abone a los 60 días?

Podemos aceptar la propuesta, siempre fundamentando el motivo, lo que produce este tipo de peticiones es que el interés del primer mes se capitalice, por lo que generara más intereses en los siguientes meses.

¿Poseen plazos mínimos de préstamos?

Si eligen la tasa mensual no tenemos plazos mínimos, en cambio para los pactados es de 12 meses.

ANEXO E – FORMULARIO DESCRIPTIVO DEL TRABAJO FINAL DE GRADUACIÓN

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>	Pérez Jonathan Javier
DNI <i>(del autor-tesista)</i>	35.085.069
Título y subtítulo <i>(completos de la Tesis)</i>	Evaluación y análisis económico, impositivo y financiero para la apertura del restaurante Tío Javy, en la localidad de Mar de Ajo, con fecha de apertura estimada de enero de 2018.
Correo electrónico <i>(del autor-tesista)</i>	Jona_04_190@hotmail.com
Unidad Académica <i>(donde se presentó la obra)</i>	Universidad Siglo 21

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 la Tesis <i>(Marcar SI/NO)^[1]</i>	si
Publicación parcial <i>(Informar que capítulos se publicarán)</i>	

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

Lugar y fecha: La Lucila del Mar, 23 de junio de 2018

Firma autor-tesista

Pérez Jonathan Javier

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.