



TRABAJO FINAL DE GRADUACIÓN

Autor: Pedro Nahuel Ramos

Evaluación financiera con horizonte temporal desde el año 2019 a 2028 de proyecto de inversión para camping en Santa María, provincia de Catamarca.

Año: 2019

Carrera: Contador público

Resumen

El presente trabajo final de grado desarrolla la evaluación de la decisión de inversión en un emprendimiento de camping con pileta en el departamento de Santa María, provincia de Catamarca.

El emprendimiento, de resultar conveniente, conllevará la explotación comercial de un terrero, que era usado como estancia familiar, a través del servicio de camping y pileta.

Se estudia los aspectos comerciales, ambientales, técnicos, legales, organizacionales y financieros de la idea de negocio planteada, lo que permitirá determinar si es factible llevar a cabo el mismo.

Finalmente se presentan condensados los aspectos financieros y análisis de sensibilidad, y las conclusiones obtenidas en base a los estudios mencionados en el párrafo anterior.

Palabras clave: camping, pileta, factibilidad, emprendimiento.

Abstract

The present final project of the degree develops the evaluation of the investment decision in a camping emplacement with a pool in the department of Santa María, province of Catamarca.

The endeavor, if appropriate, will lead to the commercial exploitation of a plot of land, which was used as a family stay, through the camping and pool service.

The commercial, environmental, technical, legal, organizational and financial aspects of the proposed business idea are studied, which will determine if it is feasible to carry out the same.

Finally, the financial aspects and sensitivity analysis are presented, and the conclusions obtained based on the studies mentioned in the previous paragraph.

Keywords: camping, pool, feasibility, entrepreneurship.

Índice

Resumen	2
Abstract	3
1 Introducción	6
1.1 Antecedentes y justificación	6
1.2 Objetivo general	9
1.3 Objetivos específicos	9
2. Marco Teórico	10
2.1 Preparación y evaluación de proyectos de inversión	10
2.1.1 Definición y tipos de proyectos	10
2.1.2 Etapas de la preparación y evaluación de proyectos de inversión.	10
2.1.3 Alcances de los estudios de un proyecto. Viabilidades	11
2.2 Estudio y Viabilidad comercial	12
2.3 Estudio y Viabilidad Técnica	13
2.3.1 La capacidad instalada	13
2.4 Estudio y Viabilidad organizacional-administrativa	14
2.5 Estudio y Viabilidad legal	14
2.5.1 Aspectos tributarios en la preparación y evaluación de proyectos	15
2.6 Estudio y viabilidad financiera	17
2.6.1 Decisiones financieras	17
2.6.2 Flujo de caja. Componentes	18
2.6.2.1 Inversión en capital de trabajo.	19
2.6.2.2 Determinación del valor terminal.	20
2.6.2.3 Tipos de flujos de caja y su estructura.	21
2.7 Herramientas para la evaluación de proyectos de inversión	23
2.7.1 Teoría del valor del dinero en el tiempo. Interés.	23
2.7.2 Valor actual neto e índice de valor actual neto.	23
2.7.3 Tasa interna de retorno	25
2.7.4 Costo promedio ponderado de capital	26
2.7.5 Periodo de recupero clásico y descontado	26
2.7.6 Análisis de escenarios múltiples y de sensibilidad	27
3. Metodología	29
4. Análisis de Viabilidades	31
4.1 Viabilidad organizacional	31
4.1.1 Recursos humanos del emprendimiento	35
4.1.2 Ubicación geográfica del emprendimiento	35
4.1.3 Forma jurídica del emprendimiento	36
4.1.4 Conclusión viabilidad organizacional y administrativa	39
4.2 Viabilidad comercial	39
4.2.1 Clientes	41
4.2.1.1 Clientes para el servicio de camping.	43

4.2.1.2	Capacidad instalada del servicio de camping.	44
4.2.1.3	Clientes para el servicio de pileta.	45
4.2.2	Competencia	45
4.2.2.1	Competencia del camping.	46
4.2.2.2	Competencia de pileta.	48
4.2.3	Proveedores	50
4.2.4	Nivel de actividad del emprendimiento	51
4.2.4.1	Nivel de actividad del servicio de camping.	52
4.2.4.2	Nivel de actividad del servicio de pileta.	53
4.2.5	Erogaciones vinculadas a la viabilidad comercial	54
4.2.6	Recursos financieros	55
4.2.7	Conclusión viabilidad comercial	56
4.3	Viabilidad ambiental	58
4.3.1	Conclusión de viabilidad ambiental	59
4.4	Viabilidad legal	59
4.4.1	Conclusión de viabilidad legal	61
4.5	Viabilidad técnica	62
4.5.1	Aspectos técnicos del servicio de camping	62
4.5.2	Aspectos técnicos del servicio de pileta	63
4.5.3	Conclusión de viabilidad técnica.	64
4.6	Viabilidad financiera	68
4.6.1	Horizonte temporal y valor terminal.	68
4.6.2	Cálculo de la tasa de descuento.	70
4.6.3	Determinación de ingresos anuales	70
4.6.4	Otras consideraciones al flujo de fondos	71
4.6.5	Indicadores	77
4.6.6	Escenarios múltiples y análisis de sensibilidad	78
4.6.7	Conclusión de viabilidad financiera	83
5.	Conclusiones finales	85
6.	Recomendaciones	87
	Bibliografía	89
	Anexos	93

1. Introducción

En el presente trabajo se realizará la formulación y análisis de factibilidad de un proyecto de inversión para la explotación de una estancia como camping con pileta en Santa María, Provincia de Catamarca. Se pretende dilucidar el grado de conveniencia de la idea de negocio planteada, ofrecer el asesoramiento previo y profesional para la toma de decisiones que presenta la familia propietaria de la estancia, que como contador público se puede brindar.

El desarrollo del presente trabajo comienza con una breve descripción de los antecedentes del lugar, seguido del análisis de la situación actual del mismo, para concluir con el análisis de la información financiera del negocio.

El aspecto financiero del proyecto es el enfoque que tiene el presente trabajo final de grado, por lo que las particularidades ambientales, técnicas, legales, comerciales son enunciadas en términos generales, y no específicos.

1.1 Antecedentes y justificación

Al año 2018 el terreno donde se pretende realizar el camping sigue siendo usado como estancia familiar de descanso, sin ningún tipo de explotación comercial, por lo que no existen antecedentes de estudios de proyectos en el mismo. Sin embargo sirva como antecedente el trabajo final de grado denominado “Formulación y evaluación de un proyecto de inversión para la instalación de una pileta de natación en la localidad de las Higueras” (Bustos, 2017, pág. 1) en donde se plantea un problema similar al que se trata de dar solución con el presente trabajo. En el mismo se analiza el proyecto en un horizonte temporal de diez años, periodo que se toma como referencia y se aplica en presente trabajo.

Independientemente de la idea de negocio que se analiza, sirva de igual manera como antecedente el trabajo cuyo objeto es la evaluación de un proyecto de inversión, el del Contador Público Petreigne David denominado “Proyecto de Inversión Hotel Spa en Rauch – Buenos Aires” (Preteigne, 2017, pág. 1).

Las decisiones de inversión consisten en asignar recursos ociosos con el fin de que generen un rédito que cubra las expectativas del inversor (Ross, Westerfield y Jordan, 2012). Estos recursos ociosos son causados por la preferencia de individuos a posponer el consumo presente por el consumo futuro, este fenómeno se conoce como el ahorro, la contrapartida entonces, es la inversión (Figuroa Delgado, 2013).

Esta decisión de invertir genera un problema, que es tomar la decisión de en dónde asignar esos recursos y que a su vez éstos generen beneficios. Por ejemplo, reemplazar tecnología obsoleta de la empresa, aprovechar una oportunidad de negocio o adquirir activos financieros.

En la mayoría de los casos lo que motiva a la realización de un negocio es la detección de una necesidad insatisfecha en el mercado (Freire, 2014). La pregunta que continúa es qué hacer una vez que se detecta esta oportunidad de negocio.

En el departamento de Santa María, provincia de Catamarca, una familia propietaria de una estancia ha detectado esta necesidad, que se refleja en la ausencia de un servicio de calidad de esparcimiento que ofrezca pileta y camping tanto para los habitantes del lugar como para el turista.

Santa María se encuentra en los Valles Calchaquí, sobre Ruta Nacional n° 40, a 80 kilómetros del polo turístico de Cafayate, Provincia de Salta, por lo que resulta propicio pensar

que cualquier idea de negocio asociada al turismo sería viable (Ministerio de turismo de Salta, 2018). Ahora bien, para determinar esa viabilidad la preparación y evaluación de proyectos de inversión es la mejor manera de dar solución al problema planteado (Sapag Chain y Sapag Chain, 2008).

El camino para la creación de un proyecto, cualquiera sea el ámbito, implica tomar la decisión de ejecutar la idea sin un previo análisis o bien, realizándolo. Decidirse por el segundo camino no garantiza que los resultados serán los mejores, sin embargo, seguir un procedimiento racional y de evaluación aumenta las probabilidades de éxito (Matlock, 2013).

El desarrollo de un proyecto representa ese procedimiento racional y astuto que favorece a tomar buenas decisiones, proporcionando información adicional para quien debe decidir (Sapag Chain y Sapag Chain, 2008). El enfoque multidisciplinario que lo caracteriza agrega profesionalidad, y su previsión al futuro, prudencia (Sapag Chain y Sapag Chain, 2008).

Lo que se busca lograr con este trabajo es dar respuesta al interrogante que surge de la detección de una necesidad no del todo satisfecha en Santa María, que implicaría para la familia propietaria del terreno, dejar de usarlo como estancia para descanso personal para usarlo como camping. Le conviene o no llevar a cabo el emprendimiento, a pesar de lo viable que pareciera ser cualquier idea asociada al turismo en los Valles Calchaquí, vale la pena realizar las inversiones que requiera este proyecto.

La importancia del presente trabajo radica en recopilar y analizar información válida, suficiente y pertinente para poder decidir sobre si llevar a cabo o no el emprendimiento, si es que esta idea de negocio agrega valor y en qué medida a los dueños de lo que es usado como estancia familiar.

Es por ello que se realiza una investigación descriptiva en el marco de una metodología cuantitativa (Hernández Sampieri, 2010). La metodología es entendida como la ciencia del método, y método significa aquel procedimiento que se sigue para conseguir información (Real Academia Española, 2014). En el marco de la preparación de un proyecto de inversión aquel conjunto de procedimientos son tales que permitan obtener la información necesaria para determinar la viabilidad del proyecto en todos sus aspectos (Hernández Sampieri, 2010).

Sin embargo antes del relevamiento y análisis de la información se desarrolla un marco teórico de los conceptos vinculados a proyectos y su evaluación, que permita mayor comprensión de los datos que se obtengan y entender su utilidad.

1.2 Objetivo general

Evaluar la viabilidad económica y financiera, durante el periodo de tiempo que va desde el año 2019 al año 2028, de la idea de negocio de un camping en el departamento de Santa María, provincia de Catamarca.

1.3 Objetivos específicos

- Identificar los actores del mercado en el cual está inmerso el proyecto y la influencia de éstos en el mismo.
- Determinar los aspectos legales nacionales, provinciales y municipales y organizacionales que enmarcan al proyecto.
- Determinar características técnicas del proyecto y la forma de materializar las mismas.
- Determinar efectos ambientales del desarrollo del emprendimiento.
- Identificar las erogaciones y beneficios del proyecto.

2. Marco Teórico

2.1 Preparación y evaluación de proyectos de inversión

2.1.1 Definición y tipos de proyectos

Proyecto refiere a futuro y significa el planeamiento de lo que se pretende hacer en un horizonte de tiempo posterior (Freire, 2013).

Inversión es la asignación de recursos con el fin de obtener réditos a los largo de un periodo determinado (Pindyck y Rubinfeld, 2009).

Un proyecto de inversión es, entonces, el medio por el cual se pretende determinar hacia futuro en qué serán asignados ciertos recursos con el fin de obtener rentas a lo largo del tiempo y que superen el costo de lo invertido (Ross et al., 2012).

2.1.2 Etapas de la preparación y evaluación de proyectos de inversión

La elaboración de un proyecto de inversión es un proceso que transita por distintas etapas. Inicia con un diagnóstico que consiste en identificar una necesidad u oportunidad que requiera la asignación de recursos. Esta etapa es denominada por Reynaldo y Nassir Sapag Chain (2008) como “idea”.

Sigue la etapa de pre inversión, donde se realizan los estudios de viabilidad.

Estos estudios de viabilidad comprenden y tienen la finalidad de poder determinar si el proyecto de inversión es posible desde el punto de vista comercial, técnico, organizacional y administrativo, legal, ambiental y económico-financiero (Flórez, 2017).

Toda la información monetaria obtenida de estos estudios se verá luego condensada en lo que se conoce como el flujo de caja, que se desarrollará en el apartado 2.6 Estudio y viabilidad financiera.

La siguiente etapa es la de la inversión propiamente dicha. El momento cero del proyecto, donde se producen las inversiones y comienzan a existir algunos gastos, sin embargo los ingresos no existen hasta la siguiente etapa (Sapag Chain y Sapag Chain, 2008).

La ejecución del proyecto es la etapa en la que el emprendimiento ya está con sus operaciones en marcha (Sapag Chain y Sapag Chain, 2008).

Y la última etapa es la de revisión y control cuya finalidad es verificar el cumplimiento de los objetivos previstos y lograr encontrar desvíos que puedan corregirse (Sapag Chain y Sapag Chain, 2008).

2.1.3 Alcances de los estudios de proyecto. Viabilidades

El objetivo de los diversos estudios que se realizan en la etapa de pre inversión es recopilar la información que permitirá concluir si el proyecto es factible. Cualquier estudio que lleve a concluir negativamente, determinará que el proyecto no se pueda llevar a cabo (Sapag Chain y Sapag Chain, 2008). Por ejemplo, un casino financieramente viable, puede resultar no serlo debido a normas de la jurisdicción donde se ubicaría que lo prohíban.

Los estudios de viabilidad que se deben realizar son:

- Comercial: indicará si el producto o servicio que se pretende ofrecer tiene aceptación en el mercado.
- Técnico: analiza cómo será el proceso productivo del proyecto y si existen las condiciones pertinentes para poder llevar a cabo el mismo, como ser, la existencia de los materiales que se necesitarán.
- Organizacional-administrativa: se busca determinar el funcionamiento interno del emprendimiento. Y si existen las condiciones mínimas que garanticen dicho funcionamiento.

- Legal: se estudian los marcos regulatorios en los que estará inmerso el proyecto, y si ante estos, es posible ejecutarlo.
- Ambiental: se analiza el impacto ambiental que el proyecto tendrá y si en función de éste, es factible su ejecución.
- Económico-financiero: se traduce la totalidad de los estudios anteriores en un lenguaje numérico que permita conocer si el proyecto es rentable y si tiene capacidad de pago (Sapag Chain y Sapag Chain, 2008).

2.2 Estudio y viabilidad comercial

El objetivo principal de este estudio es conocer los actores del mercado en que se inserta el proyecto y con esto obtener una estimación de cuáles serán los ingresos que tendrá. Adicionalmente a partir de éste se podrán definir algunos costos e inversiones que generará el proyecto, por ejemplo, los vinculados con la publicidad (Sapag Chain y Sapag Chain, 2008).

Las ventas futuras estarán condicionadas por la interacción que exista entre el proyecto y los distintos actores del mercado, clientes, competencia y proveedores, por lo que el análisis de cada uno de ellos es parte esencial de la estimación de las ventas (Solórzano González, 2014).

En conclusión, es acabado el conocimiento que se busca tener del mercado con la finalidad de poder determinar cuánto y cuándo serán los ingresos por ventas del proyecto, e implícitamente cuáles serán los gastos e inversiones necesarias realizar a partir de este pronóstico (Sapag Chain y Sapag Chain, 2008).

2.3 Estudio y viabilidad técnica

El estudio técnico del proyecto tiene por finalidad proveer información para cuantificar el monto de inversiones y de los costos de operación pertinentes (Sapag Chain y Sapag Chain, 2008).

Esta información consiste y surge de la determinación de cómo serán producidos los bienes y/o servicios del proyecto. Se define cuáles son las necesidades de capital, mano de obra y recursos materiales. A su vez se debe determinar la disposición de las maquinarias y la ubicación propiamente dicha del emprendimiento (Spidalieri, 2010).

2.3.1 La capacidad instalada

Definir el tamaño que tendrá el proyecto incide sobre el nivel de inversiones, los costos y sobre el nivel de ventas, funcionando para ésta última como límite superior (Sapag Chain y Sapag Chain, 2008).

No solo la demanda proyectada afecta la definición del tamaño del proyecto, sino también, la disponibilidad de los insumos o bienes de capital y la localización del mismo (Sapag Chain y Sapag Chain, 2008). Por ejemplo, si las piletas que se venden en el mercado no superan los 50 metros de perímetro, ésta será al menos por piscina, la capacidad máxima del servicio. O bien, si el terreno con que se cuenta no es lo suficientemente grande para instalar dos piscinas.

En conclusión, del estudio técnico se podrá recabar si están dadas las condiciones físicas para poder llevar a cabo el proyecto, y en base a esta información, cuantificar todos los flujos que se generen (Sapag Chain y Sapag Chain, 2008).

2.4 Estudio y viabilidad organizacional-administrativa

La definición de la estructura interna de la organización, el diseño del control interno, la confección del sistema de información contable y extra contable, son cuestiones que aquí se analizan, estimando su conveniencia e impacto a nivel de flujos en el proyecto (Sapag Chain y Sapag Chain, 2008).

2.5 Estudio y viabilidad legal

Otro aspecto que se estudia es la viabilidad legal que tiene el proyecto y el impacto que la normativa tendrá sobre sus flujos.

Comenzando por la definición de la forma jurídica de la empresa que consiste en analizar si el proyecto se desarrolla como empresa unipersonal o con alguna de las formas societarias contempladas por la ley, considerando en cada caso sus exigencias y características particulares (Sapag Chain y Sapag Chain, 2008).

La legislación vigente en Argentina vinculada con la forma jurídica de las organizaciones se condensa en la ley n° 19.550 de Sociedades Comerciales.

Tabla 1

Características principales de formas societarias

	Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL)	Sociedad Anónima (SA y SAU)	Unipersonal (no SAU)	Sociedad Colectiva
Responsabilidad	Limitada al capital suscrito por el socio	Limitada al capital suscrito por el accionista	Responsabilidad ilimitada	Responsabilidad ilimitada, solidaria y subsidiaria
Cantidad de Socios	Como mínimo 2 y como máximo 50	Por lo menos dos (salvo S.A.U.)	Uno	Por lo menos dos
Dueños	Personas físicas o sociedades	Personas físicas o sociedades	Se confunde la persona moral con la física	Personas físicas o Sociedades, excepto la Sociedad Anónima.

	Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL)	Sociedad Anónima (SA y SAU)	Unipersonal (no SAU)	Sociedad Colectiva
Capital Social	Cuotas de igual valor	Acciones	Ninguno	Partes de interés
Capital Social mínimo	No hay mínimo	\$ 100,000	No hay mínimo	No hay mínimo
Administración	Gerentes (que pueden ser o no socios)	Directores	El propio dueño	Cualquiera de los socios, salvo que se pacte de otra manera en el estatuto.
Representante legal	Gerentes (que pueden ser o no socios)	Presidente (los directores sólo si tiene poder para ello)	El propio dueño	Cualquier socio con unanimidad del resto, salvo que sea pactado distinto en el estatuto
Número de administradores	Por lo menos uno	Por lo menos uno	El propio dueño	Por lo menos uno
Régimen tributario General	Si	Si	Si	Si
Impuesto a las ganancias – Alícuota	35%	35%	Escalas	35%
Ganancia Mínima Presunta	Si	Si	Sí. Y además bienes personales	Si
Régimen simplificado	No	No	Si	Sí, pero no más de 3 socios.

Fuente: Elaboración propia.

Como se ve en la tabla, las variables a tener en cuenta al momento de decidir la forma jurídica del negocio son diversas, y requieren un análisis integral.

Las Sociedades Anónimas Simplificadas (SAS), ofrecen la posibilidad de constituir una sociedad en 24 hs (si se utiliza el Estatuto Modelo), se puede obtener una CUIT online, tiene un capital de al menos dos salarios mínimos vitales y móviles y permite un objeto amplio (Abdala, 2017).

2.5.1 Aspectos tributarios en la preparación y evaluación de proyectos

Otra cuestión que se analiza en este estudio es el impacto del régimen tributario nacional, provincial y municipal en el proyecto. En Argentina existen dos regímenes a nivel nacional, el simplificado y el general.

El régimen simplificado o monotributista no es válido para las sociedades por cuotas o por acciones, y aplica para las sociedades de personas con tres socios como máximo. Consiste en concentrar en un único tributo el ingreso de un importe fijo mensual, el cual está formado por un componente previsional y otro impositivo (ganancias y valor agregado) (Anexo Ley 25.865, Impuesto al valor agregado).

En el régimen general una sociedad queda sujeta a distintos reglamentos impositivos, entre ellos:

- Impuesto a las ganancias: el impuesto se calcula sobre el resultado de restar a los ingresos los gastos deducibles de un periodo fiscal de un año. La alícuota a aplicar es del 35% si se trata de sociedades, de lo contrario la alícuota surge de una tabla progresiva de tasas dispuesta en el artículo 90 de la ley del impuesto a las ganancias. El contribuyente tiene la obligación de presentar la declaración jurada del impuesto cada año.
- Impuesto a la ganancia mínima presunta: grava los activos que las compañías tienen a la fecha de cierre de ejercicio. La alícuota aplicada es del 1% sobre el valor fiscal del activo (Ley N° 25.063, Impuesto a la ganancia mínima presunta).
- Impuesto al valor agregado: El cobro del IVA se concreta cuando una empresa vende un producto o servicio y emite la factura correspondiente, débito fiscal. Por otro lado, cuando pagan por un bien o servicio, por lo general, tienen el derecho de recibir un reembolso del IVA llamado crédito fiscal. La diferencia entre crédito fiscal y débito fiscal debe ser entregada al fisco. Esta determinación se realiza mensualmente (Ley N° 25.865, Impuesto al valor agregado).
- Impuesto a los créditos y débitos bancarios: se gravan los movimientos bancarios a la tasa del 0,6% cada uno (Ley 25.413, Ley de competitividad)

- Tributos provinciales y municipales: el impuesto a los ingresos brutos grava las ventas facturadas. El impuesto inmobiliario provincial es anual y se rige con una tabla progresiva de alícuotas estipulada en el artículo tercero de la Ley N° 5.378 (Código Tributario de la Provincia de Catamarca). A nivel municipal se grava el inmueble y también las ventas.

- Costos salariales y previsionales: normados por la ley de contrato de trabajo y convenios colectivos de trabajo.

En este análisis legal del proyecto se deben considerar también las exigencias previsionales de seguridad social, y demás exigencias sindicales. Respetando no solo las leyes, sino también principios constitucionales y derechos naturales. La preparación y evaluación de un proyecto es un trabajo multidisciplinario y profesional, que debe cumplir el requisito de la ética en todos sus sentidos (Ross et al., 2012).

2.6 Estudio y viabilidad financiera

2.6.1 Decisiones financieras

El objetivo básico de la función o administración financiera en el marco de los negocios es la de maximizar el valor actual del mismo para sus dueños. Para ello, el encargado de esta área debe saber responder a los siguientes interrogantes: ¿cómo y en qué invertir los fondos?, ¿de dónde obtener esos fondos que se pretende invertir?, ¿cómo distribuir las utilidades de la empresa, y si es que así lo estima conveniente? y ¿cómo administrar el capital que se necesita para llevar a cabo las operaciones diarias de la empresa? (Ross et al., 2012).

El primer interrogante se identifica con la planeación financiera de largo plazo. Y para decidir hacia dónde se destinarán los recursos se deben preparar y evaluar proyectos de inversión, que desde el punto de vista financiero lo que se realiza es la traducción de la

totalidad de los estudios anteriores (técnico, comercial, legal, organizacional-administrativo, ambiental) en un lenguaje monetario que permita decidir si el proyecto es rentable y si tiene capacidad de pago Sapag Chain y Sapag Chain, 2008).

Se deben ordenar y sistematizar toda la información monetaria recabada de los demás estudios y condensarla en el flujo de caja (Sapag Chain y Sapag Chain, 2008).

Si bien la base con la que se trabajará para armar el flujo de caja surge de los otros estudios, en esta etapa se genera información adicional como la del monto a invertir en el capital de trabajo o el valor terminal del proyecto (Sapag Chain y Sapag Chain, 2008).

Es propio de esta etapa la evaluación del flujo de caja, que consiste en la aplicación de criterios como el valor actual neto, la tasa interna de retorno, entre otros, que serán tratados en el apartado 2.7 Herramientas para la evaluación de proyectos de inversión.

2.6.2 Flujo de caja. Componentes

Los componentes que comúnmente se desarrollan y hay que tener en cuenta a la hora de armar un flujo de caja son los siguientes:

- Egresos iniciales de fondos: corresponden al total de la inversión inicial requerida para la puesta en marcha del proyecto (dato que surge del estudio técnico) y la inversión en capital de trabajo, que la manera de determinarlo se detalla en el apartado 2.6.2.1 Inversión en capital de trabajo (Sapag Chain y Sapag Chain, 2008).

- Ingresos y egresos de operación: el criterio de reconocimiento de los flujos de operación es el de devengado. Esto implica que son reconocidos en el momento en el que se da el hecho generador, y no cuando se producen los movimientos de efectivo (Fowler Newton, 2011).

- El momento en que ocurren estos ingresos y egresos: el flujo de caja se expresa en momentos. El momento cero es aquel en donde se llevan a cabo todos los

egresos previos a la puesta en marcha. Los siguientes momentos representaran los años en los que ya el proyecto estará en funcionamiento (Sapag Chain y Sapag Chain, 2008).

Asociado a esto, el horizonte temporal de evaluación del flujo de caja es aquel periodo de tiempo en el cual serán plasmados todos los flujos de fondos. La duración del mismo dependerá de las características del proyecto (Sapag Chain y Sapag Chain, 2008), por ejemplo, los proyectos vinculados con concesiones públicas lo tienen en función del contrato celebrado.

Teniendo de referencia al proyecto de inversión de similares características como el de “Formulación y evaluación de un proyecto de inversión para la instalación de una pileta de natación en la localidad de las Higueras” (Bustos, 2017, pág. 1) es que se analiza el presente trabajo durante un horizonte temporal de 10 años.

- El valor de desecho o terminal del proyecto: es el valor que la empresa espera obtener por el recupero de los activos invertidos (Sapag Chain y Sapag Chain, 2008). Se detallará más en el apartado 2.6.2.2 Determinación del valor terminal.

2.6.2.1 Inversión en capital de trabajo.

“La inversión el capital de trabajo constituye el conjunto de recursos necesarios para la operación normal del proyecto durante un ciclo productivo, para una capacidad y tamaños determinados” (Sapag Chain y Sapag Chain, 2008, pág. 262).

Los métodos empleados para su determinación son: contable, del periodo de desfase y del déficit acumulado máximo (Sapag Chain y Sapag Chain, 2008).

- Método contable: consiste en cuantificar la inversión óptima requerida para cada rubro del activo corriente (efectivo, créditos e inventarios) considerando la parte financiada por los pasivos de corto plazo (créditos de proveedores o préstamos bancarios).

- Método del periodo de desfase: consiste en determinar la cuantía de los costos de operación que deben financiarse desde el momento en que se efectúa el primer pago por la compra de materia prima hasta el momento en que se realiza el cobro del ingreso por ventas, que se destinará para financiar el periodo de desfase siguiente (Sapag Chain y Sapag Chain, 2008).

- Método de déficit acumulado máximo: este método requiere calcular para cada mes de cada año los ingresos y egresos proyectados. El monto acumulado de mayor déficit representará para ese año el monto a invertir en capital de trabajo (Spidalieri, 2010). Como su realización es por mes, el criterio de reconocimiento de los flujos es el percibido, entendido como aquel en el que los ingresos y egresos se reconocen cuando efectivamente ocurren (Fowler Newton, 2011).

2.6.2.2 Determinación del valor terminal.

El valor que podría tener un proyecto después de varios años de operación puede determinarse siguiendo estos métodos:

- Método contable o fiscal: resulta de la sumatoria de los valores contables de los activos. El valor contable es el valor en libros menos la depreciación acumulada.

- Método comercial: resulta de la sumatoria de los posibles valores de venta de los activos, corrigiéndolos por el efecto tributario.

- Método económico: este método presupone que el proyecto valdrá lo que es capaz de generar desde el momento en que se evalúa hacia adelante. Es el valor actual de los beneficios netos de caja futuros, después de impuestos y sin cancelar el efecto de las depreciaciones. Se interpreta como una renta tipo perpetua. La tasa de descuento a emplear será la misma exigida al proyecto (Sapag Chain y Sapag Chain, 2008).

2.6.2.3 Tipos de flujos de caja y su estructura.

El primer flujo de caja a analizar es aquel que no considera los flujos ocasionados por la financiación, llamado flujo de caja de la empresa o del proyecto (Sapag Chain y Sapag Chain, 2008).

Tabla 2

Estructura del flujo de caja de la empresa o proyecto

Ingresos gravados
- Egresos deducibles para fines fiscales
- Gastos no desembolsables
= Utilidad antes de impuestos
- Impuestos
= Utilidad después de impuestos
+ Gastos no desembolsables
- Egresos no deducibles a fines fiscales
+ Beneficios no sujetos a impuestos
= Flujo de caja de la empresa

Fuente: Elaboración propia

Los ingresos gravados corresponden a las ventas de los bienes y/o servicios ofrecidos, y a la venta de los bienes desafectados (Sapag Chain y Sapag Chain, 2008).

Los egresos deducibles, ya sea aquellos que varían en función del nivel de actividad o no (variables o fijos, respectivamente), son aquellos que la ley tributaria permite deducir (Sapag Chain y Sapag Chain, 2008).

Los gastos no desembolsables representan el desgaste que sufren los bienes debido a su uso (depreciaciones), y por el valor libro del activo que se venda (Sapag Chain y Sapag Chain, 2008).

Luego se añaden nuevamente estos gastos, ya que no representan un verdadero desembolso de fondos, sin embargo su consideración se debe al efecto tributario que los mismos generan.

El efecto del impuesto será de resta en tanto exista un resultado positivo, mientras que si existen pérdidas, lo que se genera es un quebranto.

Los egresos no deducibles a fines fiscales son aquellos que representan salidas de dinero, sin embargo, la ley tributaria no permite su deducción directa. Por ejemplo, la adquisición de la maquinaria o capital de trabajo (Sapag Chain y Sapag Chain, 2008).

Y en los beneficios no sujetos a impuestos se encuentra el valor terminal, que se analizó en el apartado anterior. Se aclara que los mismos no representan un verdadero flujo de fondos (Sapag Chain y Sapag Chain, 2008).

A través de este flujo de caja, lo que se pretende evaluar es la rentabilidad del proyecto, independientemente de donde provengan los fondos.

Si se consideran los flujos ocasionados por la financiación, el objetivo es evaluar la rentabilidad del inversor (Sapag Chain y Sapag Chain, 2008).

El flujo de caja del inversionista tiene la estructura que incorpora estos flujos:

Tabla 3

Estructura del flujo de caja del inversionista

Ingresos gravados
- Egresos deducibles para fines fiscales
- Intereses del préstamo
- Gastos no desembolsables
= Utilidad antes de impuestos
- Impuestos
= Utilidad después de impuestos
+ Gastos no desembolsables
- Egresos no deducibles a fines fiscales
+ Beneficios no sujetos a impuestos
+ Préstamo
- Amortización de la deuda
= Flujo de caja del accionista

Fuente: Elaboración propia.

Como se puede distinguir, se agrega el efecto deducible de los intereses, y como líneas finales la adición del financiamiento y su posterior resta en concepto de devolución del capital. Estas inclusiones reflejan el hecho de que los fondos del proyecto financiado, no son todos para el inversor, sino que también participan terceros. Por ende, el flujo final es el que corresponde al inversor, y de ahí el nombre de este tipo de flujo de caja (Sapag Chain y Sapag Chain, 2008).

2.7 Herramientas para la evaluación de proyectos de inversión

Una vez armado el flujo de caja, corresponde aplicar herramientas financieras para poder conocer si es rentable el proyecto. Los indicadores que se apliquen representan información adicional a emplear para tomar la decisión de invertir o no, no deben ser considerados determinantes, sino que se complementan con el resto de los estudios de viabilidad realizados (Sapag Chain y Sapag Chain, 2008).

La aplicación de estas herramientas requiere del conocimiento de principios financieros básicos, que se analizan en el siguiente apartado.

2.7.1 Teoría del valor del dinero en el tiempo. Interés

Cuando alguien presta dinero, está privándose de su uso. Se abstiene de consumir dichos fondos en el presente, que recuperará en el futuro. Este sacrificio tiene su costo, que es cobrado en forma de interés. Es el precio del dinero (Ross et al., 2012).

La tasa de interés es ese incremento que genera cada unidad de dinero o capital luego de determinado periodo de tiempo (Sapag Chain y Sapag Chain, 2008).

2.7.2 Valor actual neto e índice de valor actual neto

Si los ingresos superan a los egresos, son buenas noticias. Sin embargo, cuando se trata del futuro, como se vio, la cuestión cambia, ya que el dinero en el futuro, debe

analizarse sumando su interés. Por lo que cuando se trata del flujo de caja de un proyecto, al comparar la inversión inicial con los flujos futuros que el mismo generará, es preciso actualizar esos valores futuros, a fin de hacer la comparación coherente (Ross et al., 2012).

La fórmula es:

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

Donde,

V_t Representa los flujos de caja en cada periodo t.

I_0 Es el valor del desembolso inicial de la inversión.

n Es el número de períodos considerado.

K Es la tasa de rendimiento exigida.

Si el resultado es positivo, significa que el proyecto recupera el total del capital invertido, obtiene el rendimiento deseado, y a su vez tiene excedentes (Sapag Chain y Sapag Chain, 2008).

Si el resultado es cero, las consideraciones son las mismas que en caso de ser positivo, excepto por los excedentes, que este caso no existen (Sapag Chain y Sapag Chain, 2008).

Y en caso de que el VAN resulte en negativo, el proyecto no genera la rentabilidad exigida (Sapag Chain y Sapag Chain, 2008).

Si a este VAN se lo divide por la inversión inicial, se obtiene el índice de valor actual neto:

$$IVAN = VAN/Inversión\ inicial$$

El significado se traduce en cuanto rinde de VAN cada peso invertido. Si es mayor a cero, el proyecto es rentable, si es cero, también, en tanto que si es negativo, la conclusión es idéntica a la de un VAN negativo (Ross et al., 2012).

2.7.3 Tasa interna de retorno

La tasa interna de retorno es aquella tasa de descuento que iguala el valor actual de los flujos del proyecto al valor de la inversión inicial. Es la tasa que aplicada a la inversión produce los beneficios del proyecto (Quinteros, 2017).

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

Donde,

V_t Representa los flujos de caja en cada periodo t .

I_0 Es el valor del desembolso inicial de la inversión.

n Es el número de períodos considerado.

TIR Es la tasa interna de retorno

Es la tasa que representa el rendimiento propio del proyecto (Spidalieri, 2010).

Si la TIR es mayor a cero, se recupera el capital y se cubre parte del rendimiento exigido. Si es igual a cero, se recupera solo el capital, mientras que si es menor a cero, no se recupera el capital. Complementariamente se debe comparar esta tasa con la exigida por los inversionistas, de ser mayor la TIR, el proyecto es aceptable (Ross et al., 2012).

El problema de la TIR es que aplica solo para cuando los flujos son primero negativos y luego positivos, de lo contrario se obtendrían tantas TIR como cambios de signo en los flujos haya. Y tampoco es posible mediante la TIR realizar comparaciones entre proyectos

con vida útil distinta (aun cuando su inversión inicial sea la misma), esto se debe a que se trata de un indicador de la rentabilidad promedio del proyecto (Sapag Chain y Sapag Chain, 2008).

2.7.4 Costo promedio ponderado de capital

El costo de capital es un valor de referencia que los inversores consideran para determinar cuál alternativa de inversión es más rentable y así definir a dónde asignar los recursos, es la mínima tasa de rendimiento que requiere la empresa para no perder valor (Ross et al., 2012).

Cuando un proyecto requiere de fondos de terceros para poder llevarse a cabo, hay que tener en cuenta en qué proporción éstos participan, a los fines de determinar el costo de capital (Ross et al., 2012). A esto se lo conoce como costo promedio ponderado de capital. Se formula de la siguiente manera:

$$CPPC = Ke \frac{E}{V} + Kd \frac{D}{V} x (1 - T)$$

Ke: rentabilidad mínima exigida por propietarios o tasa de costo de oportunidad. Para obtenerla se emplea usualmente el método CAPM, y su fórmula es: $R_j = R_f + \beta * (R_m - R_f) + R_p$. Dónde: Rj: Rendimiento esperado de la inversión; Rf: Tasa libre de riesgo; β : Medida del riesgo sistémico; Rm: Rendimiento promedio de mercado; y Rp: tasa de riesgo país.

E: capital aportado por propietarios. V: capital aportado por propietarios y terceros. D: deuda. Kd: costo de la deuda. T: alícuota de impuesto (se aplica si el proyecto, como un todo, tiene utilidades contables (Sapag Chain y Sapag Chain, 2008).

2.7.5 Periodo de recupero clásico y descontado

Si se suman algebraicamente todos los flujos, en el momento que dicha sumatoria arroje como resultado un valor positivo, es en ese momento cuando la inversión es

recuperada. Esto permite conocer en cuánto tiempo la inversión será saldada. Sin embargo, no se está considerando el principio del valor del dinero en el tiempo. Si se descuentan los flujos, y se realiza el mismo procedimiento, se puede conocer el momento en el tiempo en el cual el proyecto devuelve la inversión inicial, y logra brindarle al inversor la tasa de descuento que exige (Spidalieri, 2010).

Hay que tener en cuenta la estacionalidad de los flujos, ya que por ejemplo, luego de recuperada la inversión, pueden existir flujos negativos y esto resultará en más de un periodo de recupero (Ross et al., 2012).

2.7.6 Análisis de escenarios múltiples y de sensibilidad

El riesgo de un proyecto es la variabilidad de los flujos de caja reales respecto los estimados, y esto implica la variabilidad en la rentabilidad del proyecto (Sapag Chain y Sapag Chain, 2008). Antes de decidir sobre un proyecto con VAN positivo, es conveniente realizar análisis adicionales (Ross et al., 2012):

- Análisis de sensibilidad del VAN: se estudia como el VAN varía ante cambios en cierta variable, estando el resto constantes. Por ejemplo, la variable puede ser el precio de venta. Si el VAN es sensible a cambios en dicha variable, es decir, que a pequeños cambios de la misma, son grandes los cambios en el indicador, se tiene un riesgo alto relacionado con ella. Esto determinará o no la revisión respecto a esa variable (Ross et al., 2012).
- Análisis de escenarios múltiples: se plantean distintos escenarios donde se desarrollará el proyecto, uno pesimista, el normal y optimista. La modificación ya no es sobre una sola variable, sino sobre todas. Se las maximiza para un escenario favorable u optimista, y se les asigna un valor mínimo para un escenario desfavorable. Se calcula el

VAN, y si en la mayoría de los escenarios el resultado es positivo, se confía en que se debe realizar el proyecto (Ross et al., 2012).

3. Metodología

El desarrollo de esta sección parte de los objetivos específicos que se plasmaron en el apartado correspondiente.

Tabla 4

Metodología

Objetivos Específicos	Actividades
Identificar los actores del mercado en el cual está inmerso el proyecto y la influencia de éstos en el mismo e identificar costos y beneficios del proyecto.	Se realizarán entrevistas personales en todas las instituciones educativas y de la salud, a fin de determinar la posibilidad de que los integrantes asistan a la pileta de natación como una alternativa más para el desarrollo físico. Ver anexo 21 Modelo de encuesta y resultados.
	Se entrevistará al secretario de turismo del departamento para conocer los programas turísticos que tienen en marcha y se analizará la manera en que este emprendimiento se complementa con el programa.
	Se indagará en guías impresas de servicios del departamento si existen establecimientos que ofrezcan el servicio de pileta. Se tomará nota de las mismas con el fin de conocer su ubicación y características principales. En caso de existir, se solicitará entrevista personal con la persona a cargo del establecimiento.
	Se relevará mediante visitas a los diferentes campings que existen en el departamento si poseen piletas. Y se tomará nota de los precios que cobran por los servicios que ofrecen.
	Se llamará por teléfono a todos los medios de comunicación del medio para conocer los costos de publicidad que tienen.
	Se buscará en el medio local aquellos insumos que puedan ser obtenidos en Santa María.
	Para la determinación del capital de trabajo a invertir se empleará el método de déficit acumulado máximo explicado en el marco teórico.
	Las demás cuestiones vinculadas a las construcciones complementarias que todo camping requiere, como ser mesas y bancas, parrillas, cercado, baños, entre otras, se pedirá planos y presupuestos a por lo menos 2 arquitectos o maestro mayor de obra.
	Se consultará con entrevista personal a licenciado en seguridad e higiene las inversiones pertinentes en este sentido.
	A nivel municipal, provincial y nacional se investigará de manera telefónica sobre la existencia de requisitos relacionados a los campings y al servicio de pileta, y que tenga que ver con cuestiones vinculadas a la inversión.
Se consultará a los mismos proveedores de la instalación de piletas, sobre los consumos de agua y electricidad que tienen las piletas. También respecto los insumos referidos al tratamiento y conservación del agua, como ser el cloro y el anti algas.	

Objetivos específicos	Actividades
Identificar los actores del mercado en el cual está inmerso el proyecto y la influencia de éstos en el mismo e identificar costos y beneficios del proyecto.	En base al estudio de mercado realizado, desde sus distintas ópticas (clientes, competencia y proveedores), se determinará la capacidad instalada del proyecto.
Determinar los aspectos legales nacionales, provinciales y municipales y reglamentarios que enmarcan al proyecto.	Se analizará tipo societario conveniente. Luego, definir el régimen impositivo al que quedará sujeto.
	Se consultará a especialista respecto la existencia de regulaciones específicas para el rubro de negocio del proyecto.
	Determinar nivel de personal requerido.
Determinar efectos ambientales del desarrollo del emprendimiento.	Se consultará al profesional especializado en el tema, sobre los impactos que el emprendimiento en cuestión puede tener en el departamento de Santa María.
	Se investigará en internet sobre casos que hayan podido existir en donde se cuestione la existencia de campings con piletas por su influencia negativa en el medio ambiente.
Aplicar herramientas financieras, de análisis de riesgos y de sensibilidad a los valores y variables definidas en el proyecto.	Los pasos para la elaboración de un flujo de caja ya han sido detallados, por lo que en sí este objetivo representa el método a través del cual se condensará toda la información del proyecto.
	Se consultará las páginas web y de ser necesario si visitará las oficinas, donde puedan existir planes de financiación. Como por ejemplo la página web del ministerio de producción de la provincia de Catamarca, o bien la página web del Banco de la Nación Argentina.
	Se analizarán las bases de cada plan, al menos de 5, y se reflejará el impacto de los mismos en el flujo de caja, eligiendo el más conveniente.
	En sí mismos representan el método, para cubrir el objetivo de evaluación del proyecto, desde la óptica de la vulnerabilidad del mismo. Su desarrollo teórico se encuentra en la sección Marco teórico.
	Mediante las funciones de “Buscar objetivo” se ejecutarán estos análisis en programa Excel.

Fuente: Elaboración propia.

4. Análisis de viabilidades

4.1 Viabilidad organizacional y administrativa

Analógicamente con la medicina, un diagnóstico en una persona consiste en ver qué tiene en el presente para poder medicar y darle una solución a su posible problema, por ejemplo, con una radiografía de tórax. Sin embargo, es útil también conocer el pasado de esa persona para poder entender su presente. En este sentido, el emprendimiento en cuestión no empieza de cero, esto quiere decir, que si bien no existe una explotación comercial propiamente dicha, sí existe una base. Y esta base está representada por un terreno, dos inmuebles de 1 y 2 ambientes, y una pileta de concreto. Este complejo no fue explotado comercialmente ya que era utilizado como una estancia familiar.

El motivo de desarrollarlo comercialmente radica en la detección de una necesidad no del todo satisfecha en el departamento de Santa María, provincia de Catamarca. Que como punto central es el de ofrecer el servicio de pileta complementado al servicio de camping. También se ofrecerá el servicio de un kiosco, pero de manera tercerizada, lo que significará solo un ingreso para el emprendimiento en concepto de arrendamiento del local.

El servicio de pileta será ofrecido desde la segunda quincena de diciembre, hasta la primera quincena de marzo. Cobrando por persona y por su uso diario. Separadamente se cobrará por el uso de las parrillas y acampe. También se ofrecerá la pileta a instituciones que así lo requieran, por ejemplo, centros de rehabilitación física, colegios, clubes deportivos, entre otros.

La figura del anexo 1 representa al año 2014 la situación del predio, que respecto al año 2018, la única diferencia es el crecimiento de la arboleda. De la figura se detalla lo siguiente:

- Las dimensiones del mismo son: 261,72 metros del lado sur (parte inferior de la imagen) 288,07 metros del lado norte, 65,24 metros del lado este y 65,16 metros del lado oeste (que es por donde se entra), totalizando una superficie total de 17.295,2 metros cuadrados.
- La referencia “1” corresponde a un depósito mono ambiente de 6 metros de ancho por 7 de largo (para mayor información ver anexo 7).
- La referencia “2” es una pileta de 18 metros de largo por 8 de ancho. Con una profundidad que va desde los 70 hasta los 175 centímetros (para mayor información ver anexo 8).
- Y la referencia “3” es un inmueble de 2 ambientes y un baño. En total tiene 15 metros de largo por 8 de ancho (para mayor información ver anexo 9).

La entrada al complejo una vez desarrollado el emprendimiento seguirá siendo la misma que figura en la imagen del anexo 10, solo que se instalará cartelera rupestre y se construirá una caseta de ingreso y salida donde se cobrará y tomará registro de quienes accedan.

El destino del inmueble como referencia 1 de la figura del anexo 1 una vez puesto en marcha el camping será de baños y vestuarios, para hombres y mujeres separadamente. Se cerrará la parte de la galería con paredes, para ampliar su espacio.

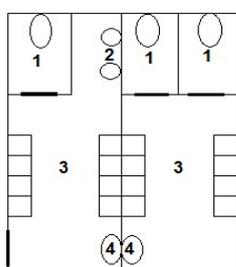


Figura 1. Plano de baños

(Fuente: Elaboración propia, 2017)

Siendo:

1- Los sectores donde estarán los inodoros. En el baño de las mujeres habrá dos inodoros.

2- Corresponde a los mingitorios.

3- Por baño se instalarán 8 casilleros para que los clientes guarden sus pertenencias.

4- Por cada baño habrá un lavamanos.

En cuanto a la pileta, para el desarrollo del camping será necesario construirle en su lado sur dos duchas anexas al aire libre.

La siguiente figura detalla cuál será el destino del inmueble del anexo 9:

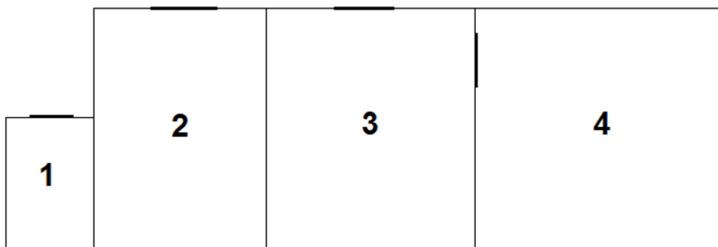


Figura 2. Inmueble de dos ambientes.

(Fuente: Elaboración propia, 2017)

En la referencia 1, ya existe un baño, y lo seguirá siendo, pero con uso exclusivo del personal.

En la referencia 2, se destinará para arrendamiento, con la finalidad de que haya un kiosco.

En la referencia 3, se depositarán todos los insumos para mantenimiento general del camping y de la pileta.

Y en la referencia 4, será la parte administrativa y de reuniones.

La propiedad está a nombre de Laura Pamela Ramos, Rafael Edgardo Ramos y Pedro Nahuel Ramos, quienes luego serán los integrantes de la sociedad que enmarcará el emprendimiento. La descripción de la forma jurídica que tomará el emprendimiento se detalla al final de este apartado.

Lo anterior representa entonces lo que ya se tiene y lo que hay que remodelar, pero lo que se requiere para que el emprendimiento pueda estar en marcha en cuanto a construcciones se refiere, es lo siguiente:

Referencias de la figura del anexo 2:

1- Caseta de entrada y salida: es donde se tomara registro de los que ingresen y salgan del predio, y su respectivo cobro.

2 a 15- Corresponden a mesas con capacidad para 8 personas con sus respectivas bancas y una parrilla. Como se detalla en la siguiente figura, siendo 1, la mesada y 2 la parrilla.

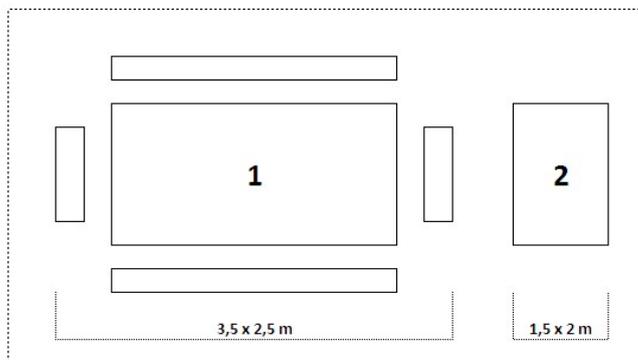


Figura 3. Esquema de las bancas, mesada y parrilla.

(Fuente: Elaboración propia, 2017).

16- Cancha de beach vóley.

17- Estacionamiento

18- Corresponde a baños, con 1 inodoro y un mingitorio para el de los hombres, y 2 inodoros para las mujeres. Y con un lavamanos y ducha por baño.

4.1.1 Recursos humanos del emprendimiento

En cuanto a recursos humanos, al ser un terreno para descanso familiar propio, no se cuenta con ningún personal. Sin embargo, una vez que se lleve a cabo el negocio los requerimientos de personal serán los siguientes:

- Un empleado para la parte administrativa y contable (contrato de tiempo indeterminado).
- Un empleado para limpieza y mantenimiento general (contrato de tiempo indeterminado).
- Un bañero para la pileta (contrato por temporada).
- Tres empleados para el camping (incluye un sereno).

4.1.2 Ubicación geográfica del emprendimiento

La ubicación geográfica del terreno respecto al casco céntrico del departamento es adecuada ya que no está alejado, y a su vez esa cercanía no afecta la tranquilidad de la zona.

En el anexo 3, en amarillo se resalta la ubicación donde estará el camping, y el final de la línea roja refleja la plaza principal de Santa María. La distancia es de 2,08 kilómetros, lo que equivale a 6 minutos en automóvil aproximadamente a una velocidad de 20 kilómetros por hora. La desventaja de esto es que en todo ese recorrido, hay 500 metros de camino de ripio.

4.1.3 Forma jurídica del emprendimiento

Un aspecto que afecta internamente a los negocios es la forma jurídica que éstos tomen (Sapag Chain y Sapag Chain, 2008). Las alternativas ya han sido expuestas en el marco teórico, por lo que se decidió constituir una S.R.L. Las razones son:

- Como el camping se desarrollará en un terreno que ya cuenta con 3 propietarios, la opción de crear una empresa unipersonal queda descartada.
- El encuadre tributario al régimen general que aplica a las S.R.L. es funcional, ya que un camping como se verá en otra sección, tiene muchos gastos operativos, de los que conviene acreditarse el IVA pagado. A su vez, por tratarse de un negocio con estacionalidades, bajo un régimen simplificado, se estarían pagando impuestos por ingresos que no son generados.
- La preferencia por una responsabilidad acotada, limita la elección a una S.R.L. o S.A. o S.A.S. o S.A.U. y con esto, se ingresa al régimen general si posibilidad de optar por el régimen simplificado.
- En cuanto a la decisión de no optar por una S.A. o S.A.S. o S.A.U., radica en que no es necesario un capital mínimo para constituirse, la transferibilidad de las participaciones societarias no están previstas en este emprendimiento, ya que tiene un carácter de empresa familiar, y a nivel administrativo, una S.R.L. no tiene la obligación de presentar balances anuales a la Inspección General de Justicia y no es obligatorio crear un órgano fiscalizador.

En cuanto a la organización interna del emprendimiento que comienza con la definición del organigrama, se establece:

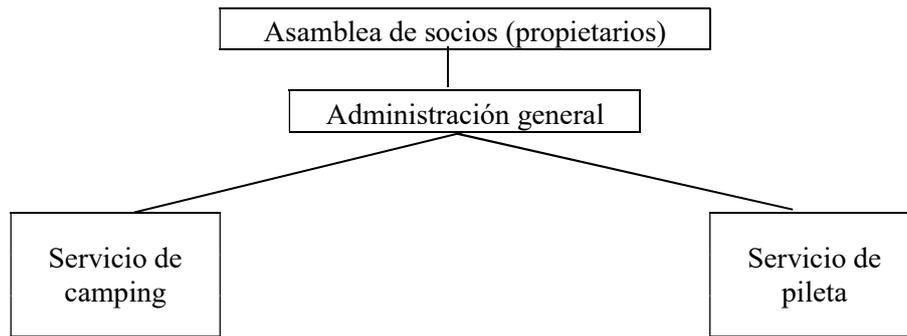


Figura 4. Organigrama de la entidad

(Fuente: elaboración propia, 2017)

De la figura anterior, se detalla que:

1- El área de servicio de camping estará compuesta por dos encargados que como función principal tendrá la de administrar todo lo relacionado con el servicio de camping y el acceso al predio. A su vez el área contará con un empleado de limpieza y un sereno.

2- El área de servicio de pileta contará con un empleado en la temporada alta. Tendrá la tarea de guardavida y limpieza básica de la pileta.

3- El administrador general será el responsable de los servicios del emprendimiento. Llevará la contabilidad del emprendimiento y tendrá poder general de administración para realizar todas las contrataciones pertinentes. Dirigirá las operaciones del negocio en su conjunto y supervisará las tareas de las diversas áreas. Liquidará sueldos y cualquier otro tipo de pago que el emprendimiento exija.

Tabla 5

Resumen remuneraciones del personal

Nómina de empleados				
Aérea	Puesto	Tipo contrato	Sueldo Básico	Aportes y Contribuciones (23,50% s/básico)
Administración Gral.	Administrador Gral.	Tiempo Indeterminado	\$25.373	\$5.962,65
Serv. Camping	Sereno	Tiempo Indeterminado	\$23.990	\$5.637,65
	Limpieza	Tiempo Indeterminado	\$23.990	\$5.637,65
	Empleado 1	Tiempo Indeterminado	\$23.990	\$5.637,65
	Empleado 2	Tiempo Indeterminado	\$23.990	\$5.637,65
Serv. Pileta	Empleado 1	Temporada	\$23.990	\$5.637,65

Fuente: Datos recabados por el autor.

Los sueldos surgen del Acuerdo Salarial de Octubre 2018 de la Federación Argentina de Empleados de Comercio y Servicios (Escala General Octubre 2018, 2018).

En cuanto a la denominación de la empresa, será el que como estancia se venía usando: Kuruyay. Por lo que la razón social del ente es Kuruyay S.R.L.

La gestión del kiosco que estará ubicado en la referencia 2 de la figura 2 será realizada por terceros. Se realizará un contrato de locación del local cuyo fin específico será el de ofrecer a los usuarios de todos los servicios del camping refrigerios y alimentos. La locación será con contraprestación mensual de \$3.500 (ver anexo 19 Modelo de contrato de locación de local para kiosco), precio que surge de valores del mercado local en segundo semestre de 2018.

Para el funcionamiento tanto del kiosco como de la oficina, serán necesarias remodelaciones en el edificio principal.

4.1.4 Conclusión viabilidad organizacional y administrativa

Kuruyay S.R.L. se compondrá de tres socios, hermanos, propietarios del terreno a explotar. Contará con seis empleados con una masa salarial total de aprox. \$145.000 mensuales, divididos en dos áreas: pileta y camping.

La actividad a desarrollar es estacional, siendo su mayor nivel en verano. Accesoriamente se tendrán ingresos por arrendamiento de kiosko.

El emprendimiento requiere inversiones iniciales asociadas a la parte administrativa, principalmente la remodelación del sector de las oficinas.

Se obtiene entonces una situación organizacional y administrativa viable, sin impedimentos que obstaculicen desarrollo del proyecto de inversión analizado.

4.2 Viabilidad Comercial

El departamento de Santa María está ubicado al noreste de la provincia de Catamarca, sobre ruta Nacional n° 40, limitando con las provincias de Salta y Tucumán. Geográficamente se encuentra a 1.900 metros sobre el nivel del mar en el corredor turístico “Valles Calchaquí”, siendo considerado la capital del mismo (Municipalidad de Santa María, 2017).

El Valle Calchaquí está integrado por departamentos y localidades de las provincias de Tucumán, Salta y Catamarca, siendo los más destacados, Cafayate, Amaicha del Valle, Tafí del Valle y Santa María (Municipalidad de Santa María, 2017). Se encuentra contemplado en el marco de inversiones y puesta en valor del Plan Federal Estratégico de Turismo Sustentable 2025 del Ministerio de Turismo Nacional, por lo que se prevé su posicionamiento en la oferta turística Nacional.

Los principales eventos turísticos que ofrece Santa María son:

- El Festival de la Reina del Yokavil, que se realiza a fines del mes de enero.
- La fiesta del Sol Inti Raymi, realizada en el comienzo del invierno.
- Festival de doma tradición y folclore realizado a mediados del mes de enero.

(Municipalidad de Santa María, 2017).

Relativamente pocos para el potencial que tiene la zona como se mencionará en el apartado 4.2.1 Clientes. Sin perjuicio de ello, el departamento cuenta con 15 otros festivales de menor envergadura y trascendencia.

El clima de Santa María es templado. Los veranos son cálidos y con escasas precipitaciones, que en promedio resultan alrededor de los 200 mm. Los inviernos son severos y secos. La temperatura media anual es de 15° a 16°, con máximas en verano de hasta 40° y mínima en invierno de – 6° (Municipalidad de Santa María, 2017). Estas temperaturas y el bajo nivel de precipitaciones, traducido en escasos días nublados son aptos al servicio de pileta.

Su población es de 22.548 habitantes según el último censo realizado en 2010 (Ver anexo 11 tabla del Censo). Como se verá en las figuras de los anexos 4 y 5, el departamento tiene concentrada su mayor población a dos kilómetros de donde se ubicará el camping como está indicado en la figura del anexo 3. Esto motiva a acotar el estudio de mercado a un perímetro de 5 kilómetros siendo epicentro el emprendimiento. Desde el punto de vista del cliente, cuánto más cerca esté al camping, mayor es la posibilidad de captarlo. Desde el punto de vista de proveedores, su cercanía reducirá costos y tiempos en transporte. La competencia es también un punto a considerar, ya que si en una misma área de influencia coexisten varios competidores, la cuota de mercado que cada negocio abarque, deberá ser compartida (Sapag Chain y Sapag Chain, 2008).

En la imagen del anexo 4 se evidencia que tanto para el norte, este y oeste no hay población cerca, por lo que el análisis se limita a la parte sur, que es donde se ubica la mayor cantidad de ella.

Complementando las figuras de anexo 4 y 5 puede observarse que en todo el departamento la mayor parte poblada es la que alcanza la zona de influencia del emprendimiento.

En conclusión, en el anexo 6 se grafica la zona definitiva de influencia a considerar para el emprendimiento. Partiendo de esto, se segmenta el estudio según se trate de: clientes, competencia y proveedores.

4.2.1 Clientes

En la zona de influencia del negocio de pileta el mercado meta está compuesto por las escuelas secundarias, los centros de rehabilitación y salud, los clubes deportivos, la escuela terciaria respecto la carrera de profesor de educación física y público en general y turistas. En cuanto al servicio de camping, también el mercado del mismo se compone por la población en general y por el turista que visita el departamento o simplemente está de paso.

El mercado de clientes objetivo que se busca con este emprendimiento se segmenta en función de los servicios que éste dispondrá cuyo principal atributo a analizar es su elección por el descanso en camping y esparcimiento en piletas.

Para ello se estudiarán sus preferencias de consumo respecto esparcimiento en pileta, dormir en camping y almorzar al aire libre tanto del turista que prefiere el Noroeste Argentino, como del ciudadano santamariano. Como antecedente de esta preferencia se destaca que el 5,9% de un total de 30.243 miles de turistas ha preferido viajar a valles y sierras centrales del Norte Argentino, información recabada en año 2013, ubicándose en el sexto lugar como destino Nacional (Ministerio de Turismo, 2015).

Por las características de los servicios prestados, a describir en apartados siguientes, el mercado al que se dirige el proyecto se identifica por el interés al cuidado del medio ambiente y esparcimiento sano, cuyo crecimiento a partir del año 2000 ha sido exponencial, resultando entonces un consumidor sensible y ecológico (La conducta del consumidor en el turismo, 2018).

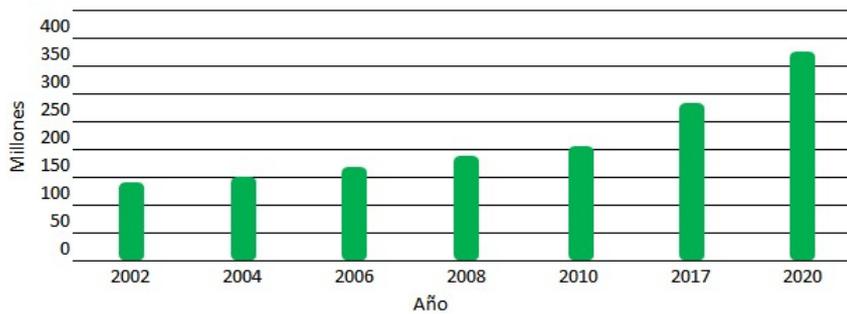


Figura 5. Llegadas internacionales de turistas jóvenes en el mundo.

(Fuente: Allende Letona, 2018, pág. 47)

Como se ve en la figura 5 otra característica del mercado turístico es la predominante composición por personas entre 19 a 40 años, que se espera que en el año 2025 represente el 50% de los viajeros del mundo (Tutek, Gebbie y Chan, 2016). Por lo que los servicios que brinda el proyecto son aptos a sus preferencias por vida al aire libre, ahorro financiero y baja contaminación ambiental (La conducta del consumidor en el turismo, 2018).

Otra característica del turismo, particularmente del Nacional, es que el 68,98% de los turistas tuvieron como motivo para viajar el ocio o esparcimiento, con estadías promedio de 6 días y gasto diario de \$120 por persona, datos recabados al año 2013 (Ministerio de turismo, 2015).

El resto de las características tanto del turista como del local se desarrollan en los siguientes apartados.

4.2.1.1 Clientes para servicio de camping.

Con este servicio se busca satisfacer las necesidades de quienes pretendan tener un día o más de descanso al aire libre, ya sea que se trate de turistas que buscan alojarse o gente del lugar que pretende pasar solo unas horas.

El servicio de camping comprende la locación diaria de metros cuadrados para ubicación de carpas, y en su caso, estacionamiento del rodado; de quinchos y la locación diaria de mesas y sillas móviles. No se permitirá el acceso al predio sin el consumo de algunos de los servicios antes mencionados o de los servicios de pileta. Y cada servicio será cobrado separadamente y por persona. Por ejemplo, suponiendo que el quincho por persona tiene un valor de \$100 el día y que la carpa por persona tiene un valor de \$150, una familia de cinco integrantes que pretenda pasar el día entero y alojarse en carpa, deberá pagar por el uso del quincho \$500 y por alojarse \$750.

Tanto los servicios de camping (quincho, carpas y mesas y sillas móviles) como el de pileta permiten el acceso libre a los baños del predio sin costo alguno.

En cuanto al turismo, el nivel promedio en Santa María de los últimos 5 años, para la temporada de verano ha crecido aproximadamente hasta siete mil visitantes, con incremento anual promedio de 8%, en tanto que para el resto del año se ha alcanzado los mil turistas, según entrevista personal realizada al Secretario de Turismo del Departamento, Lic. Velarde Claudio.

Según comentarios del Lic. Velarde Claudio la gestión que realiza el Municipio apunta a generar recorridos turísticos nuevos para que ese nivel de turismo alcanzado siga incrementando a razón de 8% anual. Valor que también se verificó en la provincia de Salta respecto año 2016 y 2017 (Resultados estadísticos, 2018) y con proyecciones del Ministerio Nacional (Ministerio de Turismo, 2015). No se cuenta con información oficial para

Catamarca, sin embargo por su cercanía a Cafayate, principal centro turístico de Salta, se toma como referencia dicho incremento anual para aplicarlo en las proyecciones del proyecto.

Turismo caracterizado también por familias de 4 integrantes en promedio con niños y adultos de rango de edades entre 5 a 55 años, que según Velarde Claudio, representan el 90% del total de turismo que visita la ciudad.

4.2.1.2 Capacidad instalada del servicio de camping.

Para la locación de quinchos se dispondrá de 14 mesadas fijas con lugar para 8 personas cada una y una parrilla, totalizando una capacidad instalada en ese aspecto de 112 usuarios. Además se ofrecerá el alquiler de sillas y mesas móviles para ser dispuestas cerca de la zona de pileta, con capacidad para 50 personas (10 mesas y 50 sillas), cobrando por separado cada silla y mesa móvil.

Por el servicio de alojamiento en carpas de acampe la disposición de dichos sitios será libre, debiendo el cliente traer su propia carpa. La capacidad total de carpas, considerando la arboleda, el área de la pileta y demás construcciones, es de 11.896 metros cuadrado aproximadamente. Que surge de restar a la superficie total (17.295 m²) del terreno el área de la pileta que representa 4.905 metros cuadrados, la arboleda que totaliza aproximadamente 200 metros cuadrados, en razón de que el terreno cuenta con 200 árboles aproximadamente, cuya superficie promedio se considera de 1 metros cuadrado cada uno (no se considera la copa del árbol ya que no ocupa lugar para la ubicación de las carpas de acampe). A su vez se resta la superficie que será ocupada por las mesadas, parrillas y baño, que totalizan aproximadamente 294 metros cuadrados. Por lo que considerando los 11.896 m², y que el espacio que ocupa una carpa promedio para 4 personas es de 25 metros cuadrados (5 por 5 metros) aproximadamente (Montagne Outdoors S.A. , 2014), más un espacio para

estacionamiento del vehículo aproximado de 16 metros cuadrados por cada carpa, más un espacio razonable de 10 metros cuadrados por comodidad, resulta una capacidad de 233 plazas para acampar (11.896 m² dividido en 51 m²).

Lo resaltado en rojo en la figura del anexo 14 representa lo que será la zona de acampe. En tanto que lo no resaltado, será limitado para uso exclusivo de usuarios de la pileta, ya sea para estacionar su vehículos o bien para rentar las mesas y sillas muebles que se ofrecerán.

4.2.1.3 Clientes para el servicio de pileta.

A diferencia del servicio de camping que será ofrecido los 365 días del año, el de pileta será en la temporada de verano únicamente, desde el 21 de diciembre de cada año hasta el 21 de marzo del siguiente aproximadamente, a razón de las bajas temperaturas que se registran el resto de los meses y entrevista a otros camping con pileta. En este sentido, el alcance del mismo abarca a los turistas y a los habitantes de Santa María que en verano busquen esparcimiento en pileta.

La modalidad de cobro de los servicios de camping y pileta será de contado o bien con tarjetas de crédito o débito.

La determinación del precio a cobrar tanto para el servicio de camping como el de pileta surgirá del relevamiento del precio de mercado.

4.2.2 Competencia

Al igual que la clientela, la competencia se analiza en función del servicio que ofrece el negocio, siendo para cada caso un mercado de competencia directa, salvo el de descanso en donde el sector hotelero lo es de manera indirecta. En cuanto al de pileta la existencia de competencia directa en la zona de influencia es reducida, siendo 5 los establecimientos que lo ofrecen. Pero sí hay que considerar la cuota de mercado que el río de Santa María pueda

llegar a captar en la temporada de verano en caso de que el mismo tenga caudal de agua. Y cómo este río es explotado como servicio público gratuito por parte del Municipio ya que cuenta con mesones y bancas en su costanera, capta parte del mercado relacionado al servicio de camping. Y a éste servicio también se le suma la competencia del camping municipal que está en pleno centro de la ciudad, junto con otro ubicado a 150 metros del lugar del emprendimiento.

En el anexo 15, se visualiza geográficamente el resto de la competencia referida al servicio de camping y pileta ubicada en la zona de influencia.

4.2.2.1 Competencia del camping.

Este servicio debe ser entendido como un lugar para acampar y para comer al aire libre. Es así, que como lugar para acampe o descanso la competencia la representa el Camping el Sol, el Camping Municipal Margarita Palacios y los alojamientos.

En base a la visita y entrevista realizada en los mismos con sus respectivos encargados se relevó que el primero cuenta con una capacidad aproximada para 130 personas, y el segundo 230.

La desventaja que se tiene respecto el camping El Sol, es que como se ve en la figura del anexo 15, está ubicado a 150 metros del lugar del emprendimiento, pudiendo captar a clientes que se dirijan al emprendimiento.

La desventaja respecto el segundo camping, es que está ubicado a 500 metros de la plaza principal, sin embargo, también está a 50 metros del Anfiteatro Municipal, lugar donde durante el verano se llevan a cabo diversos eventos, perjudicando por su ruido el descanso de los locatarios del camping.

El precio que cobrará en el verano del año 2019 el Camping El Sol por persona que pretenda acampar es de \$250 el día e igual valor por el uso del quincho, cobrando ambos por

separado. En tanto que el camping Municipal cobra \$200 por persona y por día por el quincho y por lugar de acampe, ambos cobrados por separado.

A la competencia del camping, como lugar de descanso, se le debe sumar la capacidad hotelera de Santa María, que es de 541 personas conformada de la siguiente manera:

- Hotel K-Sama: 50 personas.
- Hotel Cielos del Oeste: 125 personas.
- Hotel Curuzú Gil: 50 personas.
- Hotel Del Valle: 35 personas.
- Hotel Plaza: 25 personas.
- Hotel Amancay: 30 personas.
- Hotel Inti-Huaico: 25 personas.
- Hostería Pérez: 20 personas.
- Ítalo Hostal: 20 personas.
- Apart Hotel El Algarrobo: 95 personas.
- Complejo de Cabañas Valle Calchaquí: 35 personas.

La participación de los alojamientos temporales es mínima dado que según consulta en sitio web como Airbnb, Santa María solo dispone de dos anfitriones que totalizan once plazas.

En cuanto al servicio de camping como lugar para comer, el Camping El Sol tiene una capacidad para 78 personas, el Camping Margarita Palacios de 128. Además se debe considerar a la costanera del Río Santa María, que es un lugar público y gratuito, de un kilómetro de longitud. Su capacidad es de aproximadamente 180 personas con mesada y bancas, sin embargo, como lugar público, la gente puede disponerse en el suelo, resultando una capacidad total indeterminada. Sin perjuicio de lo anterior, en base a información

obtenida a través de la entrevista realizada al Secretario de Turismo del departamento Velarde Claudio, se observó en el verano 2017 – 2018 un promedio total de 2.800 personas, residentes y no residentes, que asistieron al río, mientras que en el invierno 2018, solo un promedio total de 150 personas.

A demás se agrega la capacidad de los comedores registrados en el Municipio ubicados en la zona de influencia, que totalizan 696 comensales. Que se conforma de la siguiente manera:

- Restaurante Leo: 78 comensales.
- Bistró 420: 57 comensales.
- Bar Plaza: 46 comensales.
- El Colonial: 84 comensales.
- Pizzería Jandar: 39 comensales.
- Pizzería Emilio: 41 comensales.
- Tomassito Pizzas: 89 comensales.
- Bar Pérez: 28 comensales.
- Resto Cielos del Oeste: 71 comensales.
- Parrilla Don Pablo: 78 comensales
- Churrasquería FC Catering: 85 comensales.

4.2.2.2 Competencia de pileta.

En este aspecto la competencia está representada por El Camping del Sol y el Municipal, sumándose el Hotel Cielos del Oeste, el Hotel Caasama, y La Pileta del Río.

De lo consultado en entrevista personal a los encargados de los mismos se obtuvo lo siguiente:

Tabla 6

Datos de competencia de pileta

Datos Empresa	Cant. de piletas	Dimensión pileta	Periodo de servicio	Horario de atención	Capacidad Max. Diaria	Precio por persona	Promedio personas por día
Camp. El Sol	1	60 m2	Verano	10 a 19	202	\$120,00	15
Camp. Municipal	3	350 m2	Verano	12 a 20	2.520	\$80,00	65
H. Cielos del O.	2	100 m2	Verano	14 a 19	450	\$100,00	25
H. Caasama	1	100 m2	Verano	14 a 19	450	\$120,00	20
Pileta del Rio	2	180 m2	Verano	14 a 20	840	\$100,00	20

Fuente: Datos recabados por el autor través de entrevista personal.

De la tabla se destaca que la competencia en conjunto puede abarcar un total de 4.462 personas aproximadamente por día y que solo ofrecen el servicio durante el verano. Considerando la relación promedio entre la capacidad máxima diaria y las dimensiones de la pileta de la competencia se estima para el proyecto analizado una capacidad óptima diaria de aproximadamente de 698 (144 metros cuadrados de pileta del proyecto por 4,85 personas por metro cuadrado promedio). Totalizando una capacidad de 5.160 personas por día la totalidad de los prestadores del servicio, incluido el emprendimiento. Que comparado con la cantidad de turismo por temporada de verano de los últimos cinco años de siete mil visitantes aproximadamente y la población total de Santa María de entre 5 y 54 años que totaliza 16.720 (ver anexo 11 Resultados último Censo 2010), representa el 21,75%. De esto se concluye de que bajo la hipótesis de que todo el mercado en cierto día quisiera ir a la pileta, existiría un 78,25% de demanda insatisfecha.

Por otro lado el rio de Santa María, como producto alternativo al de la pileta, puede llegar a captar una cantidad indefinida del mercado, sin embargo, de la entrevista con el Sec. Claudio Velarde, se obtuvo que al ser escasas las precipitaciones en el departamento, en los veranos del 2014-2015-2016, el rio solo ha tenido un total de 27 días con caudal de agua.

4.2.3 Proveedores

En este aspecto la situación es restringida en lo que respecta al servicio de pileta, ya que insumos operativos como anti algas y cloro en la zona de influencia no hay proveedor, por lo que se vinculará con uno de la provincia de Tucumán, Ingeniero Lagarde. La provisión de agua para el llenado de la pileta también se encuentra restringida a un solo proveedor, que es el consorcio de regantes que administra una bomba de extracción de agua de napas subterráneas a la cual el terreno se encuentra suscrito.

En la figura del anexo 16 se detalla la ubicación, como punto rojo en la parte inferior, de la bomba de extracción de agua. La distancia respecto el emprendimiento es de 515 metros, y el medio a través del cual es dirigida es de canales de concreto, promediando 45 minutos hasta llegar al mismo. El costo por hora de agua es de \$140 en 2018. El derecho a su uso se debe a que al adquirirse la propiedad, también se recibió una participación en el Consorcio de regantes de El Puesto. En base a la experiencia del llenado de la principal pileta del terreno, el tiempo promedio de llenado es de 5 horas.

Como servicios básicos de electricidad y agua corriente serán proveedores de todo el emprendimiento las empresas E.C. S.A.P.E.M. y Aguas de Catamarca S.A.P.E.M.

En cuanto a insumos de limpieza general y de oficina y el mobiliario típico de camping (mesas, sillas, sombrillas, reposeras, entre otros), el departamento de Santa María cuenta con los proveedores que los ofrezcan, por lo que no resulta inconveniente el abastecimiento de los mismos.

Para el servicio telefónico y de internet, el proveedor en el medio es la Cooperativa Telefónica Santa María Ltda., por lo que será con éste la contratación. Además esta

institución vende artículos tecnológicos, por lo que aquellos que el emprendimiento requiera allí serán adquiridos.

Como proveedor de la mano de obra para la construcción de los baños y mesadas y bancas se contratará a maestro mayor de obra del departamento, Sr. Córdoba Matías Esteban. Vinculado a esto, los materiales serán adquiridos a la empresa Ferretería Ramos S.R.L. y RACHA S.R.L.

Tabla 7

Tabla de proveedores del emprendimiento

Servicios/insumos	Proveedor
Energía eléctrica	EC SAPEM
Agua corriente	Aguas de Catamarca SAPEM
Internet	Cooperativa Telefónica Santa María Ltda.
Teléfono	Cooperativa Telefónica Santa María Ltda.
Papelería y útiles	Cooperativa Telefónica Santa María Ltda.
Insumos de piscina	Ingeniero Lagarde Daniel Marie
Mobiliarios	Ferretería Ramos S.R.L. y RACHA S.R.L.
Materiales de construcción	Ferretería Ramos S.R.L. y RACHA S.R.L.
Agua para pileta	Consorcio de regantes de El Puesto

Fuente: Datos recabados por el autor.

De la tabla anterior se concluye que salvo por el Ingeniero Lagarde, todos los demás proveedores son de Santa María, punto que beneficia a su economía local.

4.2.4 Nivel de actividad del emprendimiento

Para la determinación de la demanda se ha considerado la capacidad instalada del proyecto, la cuota de mercado con la que participa en los distintos tipos de servicio, los niveles de turismo y sus expectativas de crecimiento, los porcentajes de ocupación de los servicios, la población de Santa María con sus características demográficas y de sus viviendas, el clima, el nivel de actividad de la competencia y la relación de éste con su capacidad instalada. Toda información obtenida mediante entrevistas personales con

encargados de las empresas y autoridades municipales. Del análisis integral de toda esta información se desarrollan los siguientes apartados.

4.2.4.1 Nivel de actividad del servicio de camping.

Para el servicio de camping, como lugar de descanso, el volumen de actividad se lo determina en base a lo que representa la participación del emprendimiento en el nivel de turismo anual (siete mil en verano y mil en resto de año). Considerando que la capacidad de la competencia es de 901 usuarios (360 conformada por el Camping El Sol, el Municipal y La costanera del Rio y 541 por los alojamientos) y la capacidad del emprendimiento de 233 (ver apartado 4.2.1.2 Capacidad instalada del servicio de camping.). La cuota de mercado surge de dividir los 233, por la cantidad total de 1.134, que es la capacidad de la competencia más la del emprendimiento, lo que es igual al 20.54%. Que sobre los siete mil resultan en que el nivel de actividad para el verano del servicio de camping como lugar de descanso es de 1.438 usuarios y para el resto del año 205. Pero ese guarismo se debe reducir, atento a que se lo determina bajo la premisa de uso total de la capacidad. Para ello hay que considerar las preferencias del consumidor de estos servicios que de charla mantenida con el Sec. De Turismo, Claudio Velarde, se determinó que el porcentaje de ocupación de los campings en las últimas temporadas fue del 45%. Lo que significa que el nivel de actividad del camping como lugar de descanso será aprox. de 647 personas para verano y 92 para resto del año.

En cuanto al servicio de camping como lugar para almorzar, siguiendo el análisis del párrafo anterior, la cuota de mercado del emprendimiento es de 13,02%. Ya que la capacidad total de la competencia es de 1.082 (sumatoria de las capacidades descriptas en el apartado 4.2.2.1 Competencia del camping.) y la del emprendimiento de 162. Entonces, para un mercado de 7.000 turistas en verano, el nivel de actividad por año del servicio de camping como lugar para comer es de 912 comensales y para resto del año 130. Tanto el Municipio como los distintos campings no tienen registro documentado de la cantidad de personas que

fueron a comer, pero de las entrevistas se relevó un promedio diario de 15 a 20 personas en temporada de verano, por lo que se considera razonable la estimación realizada para el proyecto.

En cuanto al mercado formado por la población de Santa María, la estimación es indeterminada, ya que no se cuenta con información estadística, más que el número total de población. Por lo que si bien el servicio de camping les será brindado, por criterio de prudencia, no se estimará un nivel de actividad para ese sector. Lo que es también respaldado conforme información obtenida del área de urbanismo del Municipio a cargo de la Arquitecta Cristina del Valle Luna que de entrevista nos indica que el 87% de los hogares santamarianos posee quincho o similar.

4.2.4.2 Nivel de actividad del servicio de pileta.

Siguiendo el método de análisis utilizado en el apartado anterior, en el caso de la pileta, se tiene que la capacidad total de la competencia es de 4.462 (ver Tabla 6 columna número 6), por lo que la participación del emprendimiento es del 13,53%. Esto equivale a 947 usuarios para el mercado del turismo. Y para la población local (que por prudencia en la estimación incluye lo recabado de la encuesta a instituciones del anexo 21) 2.262 usuarios (población de entre 5 a 55 años de 16.720 por el porcentaje de participación del 13,53%). Es decir aproximadamente 35 personas por día en la temporada, bajo la premisa de máxima capacidad.

Un factor a tener en cuenta para este servicio son las precipitaciones. Según reportes de clima de los últimos años de los que se tiene registro, las lluvias para la temporada de verano tienen una frecuencia de entre 7 a 11 días, por lo que para un periodo de 3 meses, resulta un promedio de 9 días de precipitaciones (Secretaría de Minería de la Nación, 2014) ver tabla de datos meteorológicos del Anexo 20. Lo que equivale al 10% del total de días en

que se presta el servicio de pileta (9 días de lluvias dividido por el total de días de la temporada, 90). Dado esto para la temporada se esperaría un total de 2.888 usuarios o bien 32 diarios, sin embargo, de lo relevado en los distintos oferentes del servicio se verifica un 4% de uso efectivo respecto la capacidad máxima (ver tabla n° 6), que aplicado al caso, es decir 698 de capacidad máxima, representa 27 usuarios diarios, valor que se termina tomando como mejor estimación por ser menor a la estimada en 32 usuarios diarios. De estos 27, 8 serían turistas y 19 consumidores locales, conforme relación de párrafo anterior. Esta discriminación de datos entre turistas y locales resulta determinante para la proyección de los siguientes años, por distintos patrones de crecimiento.

Se consultó a la Arq. Luna, a cargo de urbanismo del Municipio, sobre la existencia de casas con pileta y se obtuvo que del total de 2.300 viviendas relevadas en 2017 solo un total de 23 de ellas posee pileta propia, dato que se corrobora con revisión visual de imágenes del aplicativo Google Earth. Razones que justifican el bajo impacto que esto podría causar en el nivel de ingresos del servicio prestado.

4.2.5 Erogaciones vinculadas con la viabilidad

Como inversión inicial el emprendimiento requiere la instalación de una cartelera en el ingreso a la ciudad de Santa María. Esto conlleva una inversión inicial para la construcción del cartel y a su vez un costo periódico referido al alquiler del espacio que de lo consultado en la Municipalidad, es un monto anual de \$ 4.500.

A demás se hará publicidad gráfica en la guía de turismo del Valle Calchaquí, cuyo costo anual asciende a \$1500, según lo consultado en la Secretaría de Turismo del departamento.

Se creará un espacio web, cuyo costo como inversión inicial es de \$3.750 + IVA, según el presupuesto de la empresa SMEDIA Group S.A.

4.2.6 Recursos financieros

En cuanto a la provisión inicial de fondos, las alternativas de financiación pueden resumirse en dos, recursos propios o recursos de terceros (Freire, 2013). En la situación actual del emprendimiento, que si bien cuenta con parte de la infraestructura necesaria, no se cuenta con los fondos necesarios para poder adquirir lo que hace falta. Por lo que la fuente de financiamiento para adquirir lo necesario para la puesta en marcha del emprendimiento será provista por terceros.

El pasado 13 de mayo del 2018 en el departamento de Santa María se realizó conferencia sobre una línea de créditos del Programa Producir del Gobierno Provincial desde el Ministerio de producción. De dicha conferencia se pudo recibir por correo electrónico los lineamientos y requisitos generales de los créditos. Ver anexo 12 los detalles.

Otras fuentes de financiación son los bancos comerciales siendo el Banco de la Nación Argentina el único ubicado en la jurisdicción del proyecto. Y las líneas de crédito que ofrece el mismo son de la Reglamentación N° 700 y la N° 600. Ver anexo 13 los detalles.

Tabla 8

Cuadro comparativo de alternativas de financiación.

Alternativa Características	Créditos Producir	Reglamentación N° 700	Reglamentación N° 600
Monto máximo de financiación sobre capital fijo	Hasta \$900.000	Hasta el 100% del valor de compra o tasación, de ambos el menor, incluido el IVA	Hasta el equivalente a 250 veces el Salario Mínimo Vital y Movil (SMVM).
Monto máximo de financiación sobre capital de trabajo	50% de la inversión a realizar en Capital de Trabajo.	Hasta el 100% de las necesidades justificadas por el BNA. El Capital de Trabajo Incremental no podrá superar el 25% del total de la inversión financiada.	Máximo equivalente a últimos tres meses de ventas (o según ciclo comercial) o Para Capital de trabajo asociado a una inversión: hasta el 20% de la inversión total.
Modalidad	Pesos	Pesos o UVAS	Pesos

Alternativa Características	Créditos Producir	Reglamentación N° 700	Reglamentación N° 600
Tasa de interés anual	La tasa de interés de financiación será la Tasa Anual Pasiva del Banco de la Nación Argentina para depósitos a plazo fijo en Pesos a treinta (30) días, vigente a la fecha de liquidación del crédito.	Para Inversión en pesos BADLAR + 10 PPA. En UVAS 10 % TNA FIJA Para capital de trabajo en pesos BADLAR + 14 PPA. En UVAS 11 % TNA Fija.	Para inversión: 49% TNA fija. Para Capital de trabajo: 54% TNA Fija.
Plazo de financiación máximo	Hasta 60 meses.	Inversiones: 10 años en pesos. Si es en UVAS hasta 15 años. Capital de trabajo: 3 años.	Inversión: hasta 5 años. Capital de trabajo: hasta 3 años.
Sistema de pago	Sistema Francés.	Sistema Alemán.	Sistema Francés.
Periodo de gracia	12 meses de gracia. No aplica para el capital de trabajo.	Solo para agro, hasta 12 meses.	Hasta 6 meses para inversión.

4.2.7 Conclusión viabilidad comercial

De lo analizado se desprende que el mercado es competitivo, sin perjuicio de ello, hay parte del mercado pendiente de cubrir o no cubierta con los estándares de calidad que merece el cliente al que se apunta, siendo esto favorable para el desarrollo del emprendimiento.

Se presenta también una ciudad no del todo desarrollada para el turista, con pocos atractivos para su interés, aspecto que de ser trabajado, generaría considerables niveles de visitantes.

En cuanto al abastecimiento de insumos y servicios que el negocio requiere, se verifica que la mayoría de los proveedores se encuentran en Santa María, salvo por el vinculado al servicio de pileta, que se encuentra en la provincia de Tucumán.

Del análisis comercial se determinaron los siguientes resultados numéricos sin el impuesto al valor agregado incluido:

- Precio del servicio de camping:

1. Alquiler quincho por persona y por día: \$250.

2. Espacio para acampar por persona y día con derecho a estacionamiento de automóvil: \$250.
 3. Alquiler de silla por día: \$20. La mesa será dada en comodato por cada 5 sillas alquiladas.
- Precio del servicio de pileta: \$120 por día y por persona.
 - Como erogaciones surge:
 1. Inversiones iniciales: construcción de cartel ubicado en acceso a la ciudad (\$7.500) y creación de página web (\$3.750).
 2. Costos del periodo:
 - a- Alquiler de espacio para ubicación del cartel: \$4.500,00 anual.
 - b- Publicidad gráfica: \$1.500,00 anual.

Tabla 9

Resumen numérico de la viabilidad comercial – Ingresos sin IVA

Servicio	Año 1							
	Verano				Resto del año			
	Cantidad		Precio	Total	Cantidad		Precio	Total
	Turismo	Local			Turismo	Local		
Camping (como lugar para comer)	912	N/A	\$ 250	\$ 228.000	130	N/A	\$ 250	\$ 32.500
Camping (como lugar de descanso)	647	N/A	\$ 250	\$ 161.750	92	N/A	\$ 250	\$ 23.000
Pileta	720	1710	\$ 120	\$ 291.600	N/A	N/A	N/A	N/A

Fuente: Datos recabados por el autor.

Los números de la tabla refieren al primer año de evaluación del proyecto. En cuanto a los niveles de turismo, como se mencionó en el apartado 4.2.1.1 Clientes para servicio de camping, se espera incrementen a razón de 8% anual. En tanto que para la cantidad demandada por el consumidor local no se espera incremento dado que según proyecciones de INDEC, no se evidencia incremento de la población mayor a un 5% respecto periodo de tiempo que va del año 2010 a año 2025 (Proyecciones por departamento, 2018). A su vez se

considera, por criterio de prudencia y por falta de obtención de información confiable, que las preferencias del consumidor por los servicios brindados no cambiaran.

Tabla 10

Resumen numérico de la viabilidad comercial – Erogaciones sin IVA

Erogaciones	Monto anual
Iniciales	
Cartel publicitario	\$7.500,00
Página web	\$3.750,00
Del periodo	
Publicidad gráfica	\$ 1.500,00
Alquiler espacio público para cartel	\$ 4.500,00

Fuente: Datos recabados por el autor.

Al igual que en la tabla 9, los montos de erogaciones del periodo corresponden al primer año de evaluación del proyecto, siendo los posteriores modificados por la tasa de inflación estimada, punto que se analizará en la viabilidad financiera.

4.3 Viabilidad ambiental

Por el lado del servicio de camping, la contaminación ambiental asociada al mismo radica en la posibilidad de que los usuarios arrojen la basura en los cestos que estarán dispuestos en todo el predio. Y también con el empleo de equipos sonoros que alteren la calma de la zona. Lo que será controlado por el encargado del camping de turno.

Para el servicio de pileta, el mayor impacto está asociado al uso del agua que es de 221.400 litros, sin embargo, ésta será reutilizada para la arboleda del predio mediante canales de riego ya existentes, por lo que no se desperdiciará este recurso.

Para las construcciones que el emprendimiento requiere, como la caseta de ingreso, los quinchos y los baños no será necesario talar ningún árbol, ya que existen los espacios pertinentes. Por lo que para la puesta en marcha del emprendimiento, el impacto ambiental también será nulo.

El tratamiento de aguas contaminadas por el empleo de los baños, se efectuará a través de cámaras sépticas, ya que no existe red de cloacas en donde está ubicado el emprendimiento. La contaminación en este aspecto, también es controlada, ya que la Municipalidad de Santa María ofrece gratuitamente el servicio de limpieza de las cámaras sépticas.

4.3.1 Conclusión viabilidad ambiental

Del análisis realizado, el emprendimiento resulta amigable con el medio ambiente. No generando elevados efectos adversos al ambiente, ya sea por contaminación del aire, de la tierra, del agua, visual ni sonora. Siendo el único impacto, la modificación geográfica de lo que antes era una zona descampada. Sin embargo se minimiza el mismo evitando la tala de cualquier árbol, y se implementaran normas de convivencia que procuren el silencio y el respeto por el medio ambiente a la que deberán adherirse todos los usuarios de los servicios del emprendimiento.

Los aspectos numéricos de este análisis resultan en la instalación de 3 cestos grandes de basura orgánica/inorgánica y la construcción de las cámaras sépticas para los baños. Puntos que se totalizarán en la viabilidad técnica.

4.4 Viabilidad legal

El análisis legal del proyecto consiste en determinar cuáles son los marcos normativos en que se verá inmerso el emprendimiento y el impacto de éstos sobre los flujos del mismo.

En el apartado 4.1.3 Forma jurídica del emprendimiento, se explica por qué se decide constituir el emprendimiento bajo el tipo societario de responsabilidad limitada (S.R.L.). A partir de ello, los gastos para su constitución implican:

- Tasa de servicio para inscripción en la I.G.J.: \$30.

- Viaje a la ciudad de San Fernando del Valle de Catamarca para la realización del trámite: \$ 570.
- A demás gastos asociados con la gestión: certificaciones por escribanos, por ejemplo.
- Gastos por libros societarios y contables.

En el anexo 17 se detallan todos los requisitos vinculados con la constitución de una S.R.L.

El capital inicial de la sociedad estará conformado por los bienes indicados en la sección 4.1 Viabilidad organizacional y administrativa, aportado por sus tres propietarios, quienes serán los únicos socios de la entidad, participando cada uno de las ganancias y soportando las pérdidas en iguales proporciones.

Desde el punto de vista fiscal, a nivel nacional por pertenecer al régimen general, en cuanto a impuesto a las ganancias se tributaria por tercera categoría lo devengado por el servicio de camping, el alquiler del local para kiosco y los servicios de pileta. Complementariamente y en caso de corresponder, se tributaria el impuesto a la ganancia mínima presunta.

Por los sueldos que se abonen, se deberá retener e ingresar las sumas de los aportes de los empleados, y se deberá pagar las contribuciones patronales exigidas.

Por las transacciones que se realicen a través de bancos se reflejará el efecto del impuesto a los débitos y créditos bancarios.

El impuesto al valor agregado desde el punto de vista del crédito fiscal, se devengarán tasas del 27% para los servicios de electricidad y agua corriente. Para el resto de las compras, ya sea de activo fijo o para capital de trabajo, será del 21%. Desde el punto de vista del débito

fiscal, se emitirá factura por el servicio de camping, por el alquiler del local del kiosco y por la pileta, todas al 21% como marca la ley.

A nivel provincial, se pagará ingresos brutos y el impuesto inmobiliario. Por el alquiler del local para ser utilizado como kiosco, se tributará una alícuota del 3% (código de actividad 93 000). Por el servicio de camping también será la alícuota del 3% (código de actividad 63 200), mientras que por el servicio de pileta un 4% (código de actividad 84 900) (Ley N° 5.378 – Decreto 2.276/13 , 2013). Para el impuesto inmobiliario la base imponible del terreno según consulta catastral realizada es de \$ 40.932,08, por lo que el impuesto anual es fijo \$ 250, más el 12% sobre \$10.932.08, que es \$1.311,85 (Ley N° 5.378 – Decreto 2.276/13 , 2013, pág. 2).

A nivel municipal, se relevó mediante entrevista telefónica que bromatológicamente solo se exige que exista al menos un baño para hombres y otro para mujeres, no existiendo ordenanza municipal que dictamine al respecto, pero que sin embargo eso están exigiendo.

A demás mediante entrevista con Director de rentas Municipal Cr. Milton Villafañe se obtuvo que para llevar a cabo el emprendimiento se requiere una autorización municipal, para lo cual se exige pago de \$95 para inicio del trámite de habilitación comercial, que conlleva a la posterior inspección del establecimiento (Ver anexo 18 – Formulario para habilitación comercial). La contribución sobre la actividad comercial, industrial y servicios es, para el servicio de camping con pileta, del 4 por mil sobre la base declarada en el impuesto a los ingresos brutos, con un mínimo de \$45 mensual. A su vez, y por trámite separado se podrá requerir exención de la contribución por barrido, alumbrado y limpieza, ya que en la ubicación del emprendimiento no se prestan éstos servicios municipales.

Se estipulará la contratación de un seguro general para los usuarios de todos los servicios del emprendimiento. Cumpliendo además con normas básicas de seguridad, como

ser extintores de fuego (uno por baño, uno en el edificio de la administración y otro en la caseta de acceso) y botiquines de primeros auxilios (uno por baño y uno en el edificio de la administración).

4.4.1 Conclusión viabilidad legal

A nivel impositivo, el impacto se detallará al determinar los resultados numéricos finales en el análisis de la viabilidad financiera. Esto incluye los tributos en todos los niveles estatales y lo correspondiente a la previsión social.

A nivel de erogaciones, como inversión inicial se requiere las adquisiciones de extintores y kits de primeros auxilios, que totalizan \$8.100 sin IVA incluido. Los costos de los libros societarios y los gastos totales para la constitución formal del emprendimiento bajo la forma de una S.R.L. representan costos hundidos.

Como erogaciones del periodo, no fiscales, a nivel anual será el seguro integral de comercio por \$2.250 conforme cotización de Nación Seguros. Y las recargas de los extintores por \$ 2.100, por la empresa Santa María Matafuegos, única del medio local. Ambos valores sin IVA incluido.

De todo el análisis realizado, el emprendimiento no cuenta con impedimentos legales para su ejecución, resultando viable desde éste punto de vista.

4.5 Viabilidad técnica

4.5.1 Aspectos técnicos del servicio de camping

Los requerimientos físicos permanentes de este servicio son los siguientes:

- 1- Construcción de baños para hombre y mujer y sus respectivas cámaras sépticas.
- 2- Construcción de 14 mesadas de concreto con sus bancas y una parrilla por mesada.
- 3- Adquisición de 10 mesas móviles de plástico y 50 sillas móviles de plástico.

4- Adquisición de 3 cestos de basura orgánica/inorgánica para la zona de las mesadas.

Los requerimientos vinculados a los insumos son:

1- Para los baños, se requieren los insumos de limpieza básicos.

2- Para los quinchos, se requieren las bolsas para la basura.

3- Agua corriente.

4- Luz eléctrica.

4.5.2 Aspectos técnicos del servicio de pileta

Los requerimientos físicos permanentes de este servicio son los siguientes:

1- Instalación de 2 duchas exteriores al costado de la pileta.

2- Adquisición de 15 reposeras y 7 sombrillas.

3- Adquisición de un barre fondos.

4- Adquisición de un saca hojas.

5- Cuatro chalecos salvavidas.

6- Remodelación de depósito para usarlo como baños para hombres y mujeres. El baño de hombres contará con un inodoro, dos mingitorios, un lavamanos, y 8 casilleros. El baño de mujeres contará con dos inodoros, un lavamos y 8 casilleros. Ambos baños contarán con dos bancas móviles de madera de 2 metros de largo.

Los requerimientos vinculados a los insumos son:

1- Cloro para la temporada.

2- Anti algas para la temporada.

3- Pintura para piletas, que será adquirida para renovar la pileta una vez por año.

4- Agua para el llenado de la pileta la frecuencia de llenado será cada 15 días, con un tiempo de llenado de 5 horas aproximadamente.

4.5.3 Conclusión viabilidad técnica

Se resume en las siguientes tablas:

Tabla 11

Obras físicas (valores sin IVA incluido)

Obras físicas	Cantidad	Costo Total
Mesadas con parrilla y bancas fijas de concreto	14	\$75.000
Baños (con 1 inodoro y un mingitorio para el de los hombres, y 2 inodoros para las mujeres. Y con un lavamanos por baño.)	2	\$35.000
Baños (El baño de hombres contará con un inodoro, una ducha, dos mingitorios y un lavamanos. El baño de mujeres, contará con dos inodoros, una ducha y un lavamanos.)	2	\$45.000
Duchas exteriores	2	\$5.400
Remodelar oficina	1	\$60.000
Caseta de acceso	1	\$15.000

Fuente: Elaboración propia.

Plazo de entrega de obras: 60 días. Y no se prevén reinversiones.

Tabla 12

Materiales y otros bienes (valores sin IVA incluido)

Materiales/Otras inversiones	Unidades	Precio Unitario
Extintores de 15 kg	3	\$ 6.600,00
Modem	2	\$ 3.200,00
Teléfono fijo	2	\$ 1.000,00
CPU	2	\$ 9.398,00
Monitor	2	\$ 7.214,00
Teclado y Mouse	2	\$ 1.238,00
Baffles	2	\$ 24.720,00
Botiquín	2	\$ 1.500,00
Casilleros para vestuario	16	\$ 17.416,00
Camastros Reposeras	15	\$ 23.580,00
Sombrillas	7	\$ 15.771,00
Barre fondos	1	\$ 4.000,00

Materiales/Otras inversiones	Unidades	Precio Unitario
Saca hojas	1	\$ 250,00
Chalecos salvavidas	4	\$ 1.210,00
Impresora	1	\$ 1.399,00
Escobillones para pileta	2	\$ 500,00
Escobas	2	\$ 120,00
Aragan	2	\$ 60,00
Balde	2	\$ 490,00
Trapo de piso	12	\$ 249,00
Estante de 5 pisos	1	\$ 2.000,00
Escritorio	2	\$ 2.274,00
Silla de oficina	2	\$ 3.600,00
Contenedores de basura	3	\$ 8.970,00
Mesas plásticas	10	\$ 6.640,00
Cartel Rupestre	1	\$ 7.500,00
Dominio web	1	\$ 3.750,00
Deposito plástico gigante (para guardar cosas de pileta)	1	\$ 9.800,00
Sillas plásticas	50	\$ 12.000,00
Total		\$ 176.449,00

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 13

Insumos generales (valores sin IVA incluido)

Insumos Generales	Cantidad	Precio
Cloro para pileta	500 litros	\$ 3.080,00
Anti algas	200 litros	\$ 3.053,00
Clarificante	200 litros	\$ 1.500,00
Pintura para pileta	40 litros	\$ 8.528,00
Total		\$ 16.161,00

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 14

Costos fijos (valores sin IVA incluido)

Costos fijos afines al servicio	Pago	Monto
Seguro Integral de comercio	Anual	\$ 2.250,00
Carga Anual de Extintores	Anual	\$ 2.100,00
Alq. Posnet.	Mensual	\$ 800,00
Agua	Temporada	\$ 4.900,00
Publicidad	Anual	\$ 1.500,00
Sueldos de temporada	Temporada	\$ 23.990,00

Costos fijos afines al servicio	Pago	Monto
Sueldos permanentes	Mensual	\$ 121.333,00
Ap. y Cont. Temporada	Temporada	\$ 5.637,65
Ap. y Cont. Permanentes	Mensual	\$ 28.513,25
ECSAPEM	Mensual	\$ 3.500,00
Internet	Mensual	\$ 1.200,00
Imp. Inmueble	Anual	\$ 1.311,85
Teléfono	Mensual	\$ 375,00
Total		\$ 197.410,76

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 15

Costos variables

Concepto	Alícuota	Base imponible
Impuesto a los Ingresos Brutos	3% mensual	Alquiler quiosco
	3% mensual	Serv. Camping
	4% mensual	Serv. Pileta
Comercio e industria	Menor entre \$45 o 4 por mil de ingresos brutos	Ingresos brutos

Fuente: Elaboración propia.

Tabla armada en base a sección 4.4 Viabilidad legal.

Tabla 16

Costos no desembolsables (valores sin IVA incluido)

Concepto	Monto	Vida útil	Dep. Anual
Depreciación de Obras físicas	\$235.400,00	10 años	\$23.540,00

Fuente: Elaboración propia.

El análisis de proyectos como se comentó, es integral, requiere la permanente intervención de distintos conocimientos, no solo financieros o contables, sino técnicos, legales, ambientales, entre otros, es decir, se requiere participación de otros profesionales. A lo largo del trabajo se han mencionado distintos asuntos y procesos que tienen que ver con los aspectos técnicos del presente negocio, por ejemplo, la capacidad máxima del establecimiento que se trató en la viabilidad comercial.

En conclusión, la factibilidad técnica del proyecto no es compleja ni específica que requiera trabajos exhaustivos de profesionales especializados, no hay limitaciones que impidan llevar a cabo el mismo, por lo que se concluye favorable desde este punto de vista.

4.6 Viabilidad financiera

En la presente sección se condensa toda la información recabada en las distintas viabilidades en un flujo de fondos proyectado.

4.6.1 Horizonte temporal y valor terminal

El horizonte temporal se define en 10 años como se indicó en el apartado 2.6.2 Flujo de caja. Componentes. Y a la finalización del mismo se supone venta del emprendimiento, de ahí que el cálculo del valor terminal del proyecto se realiza por el método comercial, considerando tasación efectuada por Ing. Carlos Ernesto Martínez a través del Banco de la Nación Argentina, se adjunta en anexo n° 25, efecto tributario y presupuesto de obras a realizar.

Tabla 17

Cálculo de valor terminal (valores sin IVA)

Concepto	Monto
Tasación de propiedad al 2018 (ver anexo n° 25)	\$2.945.000,00
Valor de obras a realizar (Tabla n°11)	\$235.400,00
Total	\$3.180.400,00
Total estimado a 10 años	\$ 7.482.266,73
Efecto fiscal	\$ 2.618.793,35
Valor terminal	\$4.863.473,37

Fuente: Elaboración propia.

En la tabla anterior se parte de los precios de mercado al 2018 de la propiedad en su estado actual, que sumado al costo de las obras a realizar, surge un precio de venta del emprendimiento, que según consulta al Ing. Carlos Ernesto Martínez, perito tasador del Banco de la Nación Argentina, resulta razonable y prudente, considerando que se suma el costo de las obras y no su precio de venta, y la incertidumbre respecto la dificultad de venta de éste.

En cuanto al precio que éste tendrá dentro 10 años se considera el efecto de la inflación calculada conforme promedio de expectativas obtenidas de diversas fuentes.

Tabla 18

Inflación anual esperada

Fuente	Año 2019	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023
Fondo Monetario Internacional	31,68%	15,37%	10,69%	6,62%	4,86%
REM (BCRA)	27,50%	19,20%	Sin dato	Sin dato	Sin dato
BBVA Research	24,40%	Sin dato	Sin dato	Sin dato	Sin dato
Promedio	27,86%	17,28%	10,69%	6,62%	4,86%

Fuente: Elaboración propia.

Los datos obtenidos de tabla anterior fueron recabados del informe de Resultados del relevamiento de expectativas del mercado (Banco Central de la República Argentina, 2018), del Argentina Economic Outlook Third Quarter (BBVA Banco Francés, 2018) y del World Economic Outlook Database (International Monetary Fund, 2018).

Dichos valores también serán aplicados a los precios de venta y alquiler, costos de materiales e insumos y de mano de obra.

En cuanto al resto de los años faltantes, al no contar con información fiable de los mismos se aplicará para cada año la misma tasa estimada para 2023, porque si bien puede que sea menor considerando el comportamiento a la baja que se proyecta, con criterio escéptico se considerará que se mantiene sin alteraciones la última tasa estimada por el Fondo Monetario Internacional.

Y el valor residual de los bienes depreciados es cero, dado el tiempo transcurrido, por lo que la base imponible del impuesto a las ganancias es el total del precio de venta. Y en cuanto al capital de trabajo por esta compuesto principalmente por dinero para pago de sueldos es que no se lo incorpora.

4.6.2 Cálculo de la tasa de descuento

La tasa de descuento se la determina con el método de CAPM, siendo:

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

R_f : se toma la de una letra del tesoro de Estados Unidos a 10 años. Valor a octubre de 2018: 3,16% (United States Rates & Bonds, 2018).

β : se toma el correspondiente al sector de entretenimiento preparado y publicado en página web de Aswath Damodaran, valor: 1,15 (Damodoran A., 2018).

R_m : se toma un promedio de la TIR de corte del mercado de obligaciones negociables de largo plazo en pesos (ver anexo 22). Valor: 48,40% (Comisión Nacional de Valores, 2018).

R_p : 6,57% (Riesgo País, 2018).

Por lo que: $3,16\% + 1,15 \times (48,40\% - 3,16\%) + 6,57\%$, arroja como resultado una tasa de costo de capital o bien tasa exigida al proyecto de 61.75% anual.

4.6.3 Determinación de ingresos anuales

La distribución de los ingresos es proporcionada uniformemente a los meses del año considerando la estacionalidad del servicio de pileta. Y teniendo en cuenta lo indicado en Tabla n° 9, el apartado 4.2.1 Clientes y 4.6.1 Horizonte temporal y valor terminal, se estima de la siguiente manera los niveles de demanda (cantidad de usuarios) y precios.

Tabla 19

Demanda esperada

Servicios	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Camping (como lugar para comer)	1.042	1.125	1.215	1.313	1.418	1.531	1.654	1.786	1.929	2.083
Camping (como lugar de descanso)	739	798	862	931	1.005	1.086	1.173	1.267	1.368	1.477
Pileta	2.430	2.488	2.550	2.616	2.689	2.767	2.851	2.942	3.040	3.147

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 20

Precios (sin IVA incluido)

Servicios	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Camping	\$ 250	\$ 320	\$ 375	\$ 415	\$ 442	\$ 464	\$ 486	\$ 510	\$ 535	\$ 561
Pileta	\$ 120	\$ 153	\$ 180	\$ 199	\$ 212	\$ 223	\$ 234	\$ 245	\$ 257	\$ 269

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 21

Ingresos del proyecto (en miles y sin IVA incluido).

Servicios	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Camping (como lugar para comer)	\$ 261	\$ 360	\$ 456	\$ 545	\$ 627	\$ 710	\$ 804	\$ 911	\$ 1.032	\$ 1.168
Camping (como lugar de descanso)	\$ 185	\$ 255	\$ 323	\$ 386	\$ 445	\$ 504	\$ 570	\$ 646	\$ 732	\$ 829
Pileta	\$ 292	\$ 382	\$ 459	\$ 521	\$ 571	\$ 616	\$ 666	\$ 720	\$ 781	\$ 847
Alquiler kiosko	\$ 42	\$ 54	\$ 63	\$ 70	\$ 74	\$ 78	\$ 82	\$ 86	\$ 90	\$ 94
Total	\$ 779	\$ 1.050	\$ 1.301	\$ 1.522	\$ 1.717	\$ 1.908	\$ 2.122	\$ 2.363	\$ 2.634	\$ 2.938

Fuente: Elaboración propia.

De la conjunción de las tablas n° 19 y 20 surgen los ingresos totales proyectados volcados en tabla anterior.

4.6.4 Otras consideraciones al flujo de fondos

Se incorpora datos de préstamo conforme Reg. N° 600 del Banco de la Nación Argentina, por \$600.000, dado que los socios no cuentan con fondos propios para realizar

inversión. Amortización e intereses de préstamo obtenidos de simulación provista por el Banco de la Nación Argentina Sucursal Santa María, ver anexo n° 24.

Las depreciaciones de los bienes de uso se calculan de manera lineal considerando 10 años de vida útil. Éstos representan los gastos no desembolsables.

Pasar vista a siguientes tablas:

- N° 5: Resume información de sueldos y aportes y contribuciones.
- N° 11 y 12: totales de inversiones iniciales.
- N° 13: insumos para prestación de servicio.
- N° 14, 15 y 16: detalle de egresos desembolsables y no desembolsables.

Dado que de las mismas surge:

Tabla 22

Impuestos provinciales y municipales (valores en miles)

Cargas fiscales	Años									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ingresos brutos s/ alq. Kiosko	\$ 1	\$ 2	\$ 2	\$ 2	\$ 2	\$ 2	\$ 2	\$ 3	\$ 3	\$ 3
Ingresos brutos s/ camping	\$ 13	\$ 18	\$ 23	\$ 28	\$ 32	\$ 36	\$ 41	\$ 47	\$ 53	\$ 60
Ingresos brutos s/ pileta	\$ 12	\$ 15	\$ 18	\$ 21	\$ 23	\$ 25	\$ 27	\$ 29	\$ 31	\$ 34
Comercio e Industria	\$ 3	\$ 4	\$ 5	\$ 6	\$ 7	\$ 8	\$ 8	\$ 9	\$ 11	\$ 12
Imp. Inmueble	\$ 1	\$ 1	\$ 1	\$ 1	\$ 1	\$ 1	\$ 1	\$ 1	\$ 1	\$ 1
Total	\$ 31	\$ 41	\$ 50	\$ 58	\$ 65	\$ 72	\$ 80	\$ 89	\$ 99	\$ 110

Fuente: Elaboración propia.

Alícuotas descriptas en tabla n° 15.

Tabla 23

Costos fijos erogables del proyecto (sin IVA incluido)

Erogaciones	Años									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Seguro Integral de comercio	\$ 2	\$ 3	\$ 3	\$ 4	\$ 4	\$ 4	\$ 4	\$ 5	\$ 5	\$ 5
Carga Anual de Extintores	\$ 2	\$ 3	\$ 3	\$ 3	\$ 4	\$ 4	\$ 4	\$ 4	\$ 4	\$ 5
Alq. Posnet.	\$ 10	\$ 12	\$ 14	\$ 16	\$ 17	\$ 18	\$ 19	\$ 20	\$ 21	\$ 22
Agua	\$ 5	\$ 6	\$ 7	\$ 8	\$ 9	\$ 9	\$ 10	\$ 10	\$ 10	\$ 11
Publicidad	\$ 2	\$ 2	\$ 2	\$ 2	\$ 3	\$ 3	\$ 3	\$ 3	\$ 3	\$ 3
Sueldos de temporada	\$ 75	\$ 96	\$ 112	\$ 124	\$ 133	\$ 139	\$ 146	\$ 153	\$ 160	\$ 168
Sueldos permanentes	\$ 1.577	\$ 2.017	\$ 2.365	\$ 2.618	\$ 2.791	\$ 2.927	\$ 3.069	\$ 3.218	\$ 3.375	\$ 3.539
Ap. y Cont. temporada	\$ 18	\$ 23	\$ 26	\$ 29	\$ 31	\$ 33	\$ 34	\$ 36	\$ 38	\$ 40
Ap. y Cont. permanentes	\$ 371	\$ 474	\$ 556	\$ 615	\$ 656	\$ 688	\$ 721	\$ 756	\$ 793	\$ 832
ECSAPEM	\$ 42	\$ 54	\$ 63	\$ 70	\$ 74	\$ 78	\$ 82	\$ 86	\$ 90	\$ 94
Internet	\$ 14	\$ 18	\$ 22	\$ 24	\$ 25	\$ 27	\$ 28	\$ 29	\$ 31	\$ 32
Teléfono	\$ 5	\$ 6	\$ 7	\$ 7	\$ 8	\$ 8	\$ 9	\$ 9	\$ 10	\$ 10
Insumos para servicio de pileta	\$ 16	\$ 21	\$ 24	\$ 27	\$ 29	\$ 30	\$ 31	\$ 33	\$ 35	\$ 36
Total	\$ 2.138	\$ 2.734	\$ 3.206	\$ 3.549	\$ 3.784	\$ 3.967	\$ 4.160	\$ 4.362	\$ 4.574	\$ 4.797

Fuente: Elaboración propia.

Los sueldos incluyen el sueldo anual complementario. Los gastos no desembolsables o costos fijos no erogables, surgen de la tabla n° 16.

Tabla 24

Saldo técnico del impuesto al valor agregado (importe en miles)

	Años										
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
IVA Debito Fiscal		\$ 164	\$ 221	\$ 273	\$ 320	\$ 361	\$ 401	\$ 446	\$ 496	\$ 553	\$ 617
IVA Crédito Fiscal	\$ 49	\$ 20	\$ 26	\$ 31	\$ 34	\$ 36	\$ 38	\$ 40	\$ 42	\$ 44	\$ 46
Saldo Técnico	-\$ 49	\$ 94	\$ 194	\$ 242	\$ 286	\$ 324	\$ 363	\$ 406	\$ 455	\$ 509	\$ 571

Fuente: Elaboración propia.

Como se evidencia de la tabla anterior el impacto del IVA crédito fiscal de la inversión inicial de capital es totalmente consumido por el débito fiscal del primer periodo.

Su determinación es obtenida al multiplicar la alícuota del 21% por los servicios brindados y por los bienes y servicios adquiridos, salvo para servicios de electricidad y telefonía que se gravan al 27%.

Tabla 25

Inversión inicial (sin IVA incluido).

Concepto	Monto	Comentario
Activos fijos	\$235.400,00	Ver tabla 11
Capital de trabajo	\$ 1.566.306,47	Ver tabla 12 y anexo 23
Total	\$ 1.801.706,47	

Fuente: Elaboración propia.

Siendo para los siguientes años la inversión en capital de trabajo:

Tabla 26

Inversión bruta en capital de trabajo (valores sin IVA incluido)

Año	Monto en miles
2	\$1.724,26
3	\$1.955,67
4	\$2.085,20
5	\$2.131,67
6	\$2.131,72
7	\$2.118,06
8	\$2.088,22
9	\$2.039,34
10	\$ 1,968.17

Fuente: Elaboración propia.

Los valores determinados fueron obtenidos mediante el método de déficit acumulado máximo (ver tablas del anexo 23).

Una vez detallados los componentes monetarios del proyecto en todas las tablas anteriores, se condensa su información en el siguiente flujo de fondos proyectado.

Tabla 27

Flujo de caja proyectado (importes en miles)

	Años										
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ingresos sujetos a impuestos		\$ 779	\$ 1,050	\$ 1,301	\$ 1,522	\$ 1,717	\$ 1,908	\$ 2,122	\$ 2,363	\$ 2,634	\$ 2,938
- Egresos sujetos a impuestos		\$ 2,169	\$ 2,774	\$ 3,256	\$ 3,607	\$ 3,849	\$ 4,040	\$ 4,240	\$ 4,451	\$ 4,673	\$ 4,906
- Gastos no desembolsables		\$ 24	\$ 24	\$ 24	\$ 24	\$ 24	\$ 24	\$ 24	\$ 24	\$ 24	\$ 24
= Utilidad neta antes de IG		-\$ 1,413	-\$ 1,748	-\$ 1,979	-\$ 2,109	-\$ 2,155	-\$ 2,155	-\$ 2,142	-\$ 2,112	-\$ 2,063	-\$ 1,992
-Impuesto a las ganancias											
= Utilidad neta		-\$ 1,413	-\$ 1,748	-\$ 1,979	-\$ 2,109	-\$ 2,155	-\$ 2,155	-\$ 2,142	-\$ 2,112	-\$ 2,063	-\$ 1,992
+ Gastos no desembolsables		\$ 24	\$ 24	\$ 24	\$ 24	\$ 24	\$ 24	\$ 24	\$ 24	\$ 24	\$ 24
Inversión inicial	\$ 235										
Inversión en capital de trabajo	\$ 1,566										
+Valor terminal											\$ 4,863
= Flujo de caja proyectado	-\$ 1,802	-\$ 1,390	-\$ 1,724	-\$ 1,956	-\$ 2,085	-\$ 2,132	-\$ 2,132	-\$ 2,118	-\$ 2,088	-\$ 2,039	\$ 2,895

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 28

Flujo de caja proyectado con datos de préstamo (importes en miles)

	Años										
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ingresos sujetos a impuestos		779	1,050	1,301	1,522	1,717	1,908	2,122	2,363	2,634	2,938
- Egresos sujetos a impuestos		2,169	2,774	3,256	3,607	3,849	4,040	4,240	4,451	4,673	4,906
-Intereses del préstamo		- 223	- 200	- 167	- 119	- 49					
- Gastos no desembolsables		24	24	24	24	24	24	24	24	24	24
= Utilidad neta antes de IG		- 1,190	- 1,548	- 1,812	- 1,989	- 2,106	- 2,155	- 2,142	- 2,112	- 2,063	- 1,992
-Impuesto a las ganancias											
= Utilidad neta		- 1,190	- 1,548	- 1,812	- 1,989	- 2,106	- 2,155	- 2,142	- 2,112	- 2,063	- 1,992
+ Gastos no desembolsables		24	24	24	24	24	24	24	24	24	24
Inversión inicial	235										
Inversión en capital de trabajo	1,174										
+Valor terminal											4,863
+/- Préstamo	600	- 49	- 72	- 104	- 152	- 223					
= Flujo de caja proyectado	- 810	- 1,118	- 1,453	- 1,684	- 1,813	- 1,860	- 2,132	- 2,118	- 2,088	- 2,039	2,895

Fuente: Elaboración propia.

En este caso se incorpora el préstamo y los intereses también para el cálculo de la inversión en capital de trabajo, ver anexo n° 23 ante penúltima tabla.

4.6.5 Indicadores

En el presente apartado se calculan los indicadores expuestos en 2.7 Herramientas para la evaluación de proyectos de inversión.

El cálculo del VAN surge del descuento de los flujos proyectados de caja a la tasa calculada en 4.6.2 Cálculo de la tasa de descuento, siendo:

Tabla 29

Flujos de caja descontados

	Años										
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Flujo de caja proyectado	- 1,802	- 1,390	- 1,724	- 1,956	- 2,085	- 2,132	- 2,132	- 2,118	- 2,088	- 2,039	2,895
Flujo descontado	- 1,802	- 859	- 659	- 462	- 305	- 193	- 119	- 73	- 45	- 27	24

Fuente: Elaboración propia.

Para la determinación del flujo descontado se aplicó la formula indicada en 2.7.2 Valor actual neto e índice de valor actual neto, utilizando la tasa calculada en 4.6.2 Cálculo de la tasa de descuento, lo que totaliza -\$2.717,60 miles, que al sumarlo algebraicamente con la inversión inicial arroja un VAN de -\$4.159,31 miles. Y por ende un índice de valor actual neto de -2.51.

Aplicando misma fórmula de párrafo anterior a los flujos de fondos determinados en tabla n° 28 (última fila) el valor actual neto es de -\$ 3,363.54 miles considerando como tasa de descuento el CPPC determinado en 56,32% anual, ya que de la inversión inicial total, \$1.409 miles, \$600 miles son obtenidos de préstamo en Banco de la Nación Argentina y se trabaja bajo el supuesto de que el resto lo aportan los socios, por lo que la relación queda:

$$CPPC = Ke \frac{E}{V} + Kd \frac{D}{V} x (1 - T)$$

Ke: 61,75%

E: \$809,68 miles

D: \$600,00 miles

V: \$1.409,68 miles

Kd: 49,00%

T: no se aplica por tratarse de un proyecto sin utilidades contables (Sapag Chain y Sapag Chain, 2008).

En cuanto al periodo de recupero clásico y periodo de recupero descontado, el proyecto en el horizonte de tiempo analizado no lo registra, a razón de ser un proyecto con flujos constantemente negativos.

Y la tasa interna de retorno, TIR, no es posible calcular por ser flujos continuamente negativos, arrojando error mediante aplicación de fórmula Excel.

4.6.6 Escenarios múltiples y análisis de sensibilidad

Dado que no es un proyecto aceptable en una situación normal, plantearlo en un escenario pesimista arrojaría valores en ese mismo sentido, por lo que se simula solo un escenario optimista con el supuesto de que el nivel de turismo en Santa María con el cual se parte es el doble al relevado. Siendo:

Tabla 30

Cantidades demandadas en escenario optimista

Servicios	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Camping (como lugar para comer)	2.084	2.251	2.431	2.625	2.835	3.062	3.307	3.572	3.857	4.166
Camping (como lugar de descanso)	1.478	1.596	1.724	1.862	2.011	2.172	2.345	2.533	2.736	2.955
Pileta	3.150	3.265	3.389	3.523	3.668	3.824	3.993	4.176	4.373	4.585

Fuente: Elaboración propia.

De lo que surge siguiente flujo de fondos proyectado.

Tabla 31

Flujo de fondos en escenario optimista

	Años										
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ingresos sujetos a impuestos		1,310	1,784	2,230	2,633	2,997	3,358	3,764	4,222	4,739	5,323
- Egresos sujetos a impuestos		2,188	2,801	3,289	3,647	3,895	4,091	4,299	4,518	4,748	4,991
- Gastos no desembolsables		24	24	24	24	24	24	24	24	24	24
= Utilidad neta antes de IG		- 901	- 1,040	- 1,082	- 1,037	- 921	- 757	- 559	- 319	- 33	308
-Impuesto a las ganancias		-	-	-	-	-	-	-	-	-	108
= Utilidad neta		- 901	- 1,040	- 1,082	- 1,037	- 921	- 757	- 559	- 319	- 33	200
+ Gastos no desembolsables		24	24	24	24	24	24	24	24	24	
Inversión inicial	235										
Inversión en capital de trabajo	1,054										
+Valor terminal											4,863
= Flujo de caja proyectado	- 1,289	- 877	- 1,016	- 1,059	- 1,013	- 897	- 734	- 535	- 295	- 9	5,063
Flujo actual		- 542.30	- 388.45	- 250.23	- 148.02	- 81.05	- 40.98	- 18.47	- 6.30	- 0.12	41.31

Fuente: Elaboración propia.

Ver en penúltima tabla del anexo n° 23 determinación de la inversión en capital de trabajo.

Que aplicando idéntico cálculo del tercer párrafo de la sección 4.6.5 Indicadores, arroja VAN de -\$ 2.723,63 miles.

Si sensibilizamos la variable que se menciona en primer párrafo de esta sección y manteniéndose todo lo demás constante, para conseguir una VAN de \$1, los niveles de turismo deben ser 3.63 veces los actuales, es decir, que las cantidades demandadas son:

Tabla 32

Cantidades demandadas en escenario optimista

Servicios	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Camping (como lugar para comer)	3,792	4,095	4,423	4,776	5,158	5,571	6,017	6,498	7,018	7,579
Camping (como lugar de descanso)	2,689	2,904	3,137	3,387	3,658	3,951	4,267	4,609	4,977	5,375
Pileta	4,329	4,539	4,765	5,009	5,273	5,557	5,865	6,197	6,556	6,943

Fuente: Elaboración propia.

Y el flujo de fondos:

Tabla 33

Flujo de fondos sensibilizando factor demanda

	Años										
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ingresos sujetos a impuestos		2,182	2,987	3,754	4,455	5,095	5,733	6,454	7,269	8,189	9,230
- Egresos sujetos a impuestos		2,219	2,843	3,344	3,712	3,969	4,176	4,395	4,626	4,871	5,131
- Gastos no desembolsables		24	24	24	24	24	24	24	24	24	24
= Utilidad neta antes de IG		- 61	120	387	720	1,102	1,533	2,036	2,619	3,295	4,076
-Impuesto a las ganancias		-	42	135	252	386	537	713	917	1,153	1,427
= Utilidad neta		- 61	78	252	468	716	997	1,323	1,702	2,142	2,649
+ Gastos no desembolsables		24	24	24	24	24	24	24	24	24	
Inversión inicial	235										
Inversión en capital de trabajo	213										
+Valor terminal											4,863
= Flujo de caja proyectado	- 449	- 37	102	275	492	740	1,020	1,347	1,726	2,165	7,513
Flujo actual		- 22.87	38.90	65.02	71.81	66.82	56.97	46.49	36.84	28.57	61.29

Fuente: Elaboración propia.

Ver anexo n° 23 última tabla la determinación de Inversión en capital de trabajo.

De la tabla anterior se determina también una tasa interna de retorno, calculada conforme se indicó en el marco teórico, del 61,81% , superior a la exigida por los propietarios, por lo que el proyecto no solo recupera lo invertido sino también genera la rentabilidad deseada.

Si se analiza la estructura de costos del proyecto se evidencia notable participación de los costos laborales, por lo que si fuera posible modificar el nivel de sueldos de los cinco empleados no vinculados a la pileta, la masa salarial total para que el proyecto arroje VAN de \$1,

debería ser de \$ 372.672 en el primer año, que proporcionado en los cinco empleados arroja un salario (\$5.733) menor al mínimo vital y móvil vigente a octubre de 2018. Por lo que dejaría de ser viable legalmente.

Tabla 34

Flujo de fondos sensibilizando factor masa salarial

	Años										
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ingresos sujetos a impuestos		779	1,050	1,301	1,522	1,717	1,908	2,122	2,363	2,634	2,938
- Egresos sujetos a impuestos		681	872	1,025	1,138	1,216	1,279	1,345	1,416	1,490	1,569
- Gastos no desembolsables		24	24	24	24	24	24	24	24	24	24
= Utilidad neta antes de IG		74	154	252	361	478	606	753	924	1,120	1,346
-Impuesto a las ganancias		26	54	88	126	167	212	264	323	392	471
= Utilidad neta		48	100	164	234	310	394	490	601	728	875
+ Gastos no desembolsables		24	24	24	24	24	24	24	24	24	
Inversión inicial	235										
Inversión en capital de trabajo	79										
+Valor terminal											4,863
= Flujo de caja proyectado	- 314	72	124	187	258	334	417	513	624	752	5,738
Flujo actual		44.43	47.37	44.24	37.69	30.17	23.29	17.72	13.32	9.92	46.81

Fuente: Elaboración propia.

Se aplicó la función de “Buscar Objetivo” del aplicativo Excel para determinar los valores indicados que son base para el armado de las tablas 33 y 34. Si se quisiera reducir la cantidad de personal, aplicando misma función, arroja como resultado un total de 1 empleado para todo el proyecto, conservando el nivel de sueldo reglamentado, lo que torna desde lo organizacional inviable al proyecto.

4.6.7 Conclusión de viabilidad financiera

Del análisis del flujo de fondos, preparado en condiciones normales, del proyecto de inversión de camping con pileta surgen indicadores que determinan que el proyecto no es aceptable. El valor presente que el proyecto tiene neto del desembolso inicial es negativo, por lo que la inversión no solo no genera la rentabilidad deseada sino que tampoco es recuperada en el plazo analizado ya sea con o sin apoyo de terceros.

Incluso en el mejor de los escenarios en donde una variable externa, es decir la demanda, se duplica, el proyecto sigue obteniendo flujos descontados insuficientes. Y que la única manera de obtener un VAN positivo es con niveles de turismo de casi cuatro veces lo históricamente registrado en Santa María, o bien pagando sueldos por debajo del salario mínimo vital y móvil o con una planta de personal insuficiente, dejando fuera de la ley al proyecto o impracticable organizacionalmente, tornándolo inviable desde el punto de vista legal o administrativo, respectivamente.

Se resume:

Tabla 35

Resumen indicadores

Flujo de fondos	VAN (en miles)	TIR	Comentario
Del proyecto (tabla n° 27)	- 4.519	-	Proyecto no aceptable.
Del inversionista (tabla n° 28)	- 3.364	-	Proyecto no aceptable.
Con turismo duplicado (tabla n° 31)	- 2.724	-	Proyecto no aceptable.
Con turismo en 3,63 veces (tabla n° 33)	1	61%	Proyecto aceptable.
Con masa salarial baja (tabla n° 34)	1	61%	Proyecto aceptable financieramente, no legal.

Fuente: Elaboración propia

Por lo que se concluye que el proyecto no surge aconsejable realizar en base al estudio financiero realizado.

5. Conclusiones finales

El objetivo central del presente trabajo apunta a poder determinar la conveniencia económica y financiera de desarrollar el emprendimiento de camping con pileta en la ciudad de Santa María, Catamarca, por lo que resultó necesario recabar información del tipo comercial, económico y financiera, ambiental, técnica, legal y administrativa suficiente, válida y pertinente.

Del análisis del mercado se pudo determinar que el proyecto no tiene impedimentos comerciales que desestimen su viabilidad en Santa María, porque se detecta una demanda no del todo satisfecha en un mercado competitivo y niveles de turismo en crecimiento con preferencias por experiencias en la naturaleza, según informes mundiales y nacionales. Se determinan niveles de ingresos coherentes con el mercado actual considerando el incremento antes mencionado del turismo.

Los marcos regulatorios en los que el proyecto se desenvolvería, desde el nivel nacional al municipal, no contienen normativa que impida su ejecución. Su organización interna y administrativa no presenta inconvenientes que condicionen su ejecución, salvo por la excesiva masa salarial que como se determinó en la viabilidad financiera, es la principal causa que lo torna no ejecutable. Reducir la cantidad de personal significaría sobrecargar de tareas al personal que se contrate, tornándolo desde el punto de vista organizacional no viable.

Las especificaciones técnicas que requiere el proyecto no presentan complejidad que perjudiquen al mismo. Sus requerimientos y características físicas son viables y no tienen impacto negativo en el medio ambiente. Los montos a invertir tampoco son elevados por lo que es técnicamente posible llevarlo a cabo.

Finalmente a toda la información obtenida se la condensó en sus aspectos numéricos en el apartado del análisis de viabilidad financiera, para aplicar herramientas que permitan determinar si desde ese punto de vista el proyecto es viable.

Se determinaron también variables como niveles de inflación, inversión en capital de trabajo, valor terminal del proyecto, horizonte temporal, flujos del préstamo, tasa de descuento, impacto del impuesto al valor agregado y costos no erogables.

Los resultados obtenidos para el VAN, la TIR y los periodos de recupero son negativos, incluso en un escenario optimista donde se duplica el turismo, por lo que desde el punto de vista financiero el proyecto no es viable, dado que tampoco se generan los flujos suficientes para recuperar la inversión. Siéndolo solo así cuando las cantidades de demanda son inéditas, los sueldos del personal ilegales o la cantidad de personal impracticable.

En conclusión, y en cumplimiento del objetivo del presente trabajo, se determina que a pesar de tratarse de un emprendimiento afín al turismo y estar ubicado cerca de polos importantes del sector con posicionamiento en aumento, no resulta conveniente para la familia interesada llevar a cabo el emprendimiento bajo las características analizadas por no cumplir con la totalidad de sus aspectos analizados, particularmente el financiero, o que a pesar de poder serlo, ello implicaría que otras viabilidades como la legal o la administrativa impidan su ejecución. No se detectaron tampoco bondades no financieras suficientes que a pesar del VAN negativo, motiven su ejecución, como por ejemplo de no llevarse a cabo el mismo, se perdería algo aún más valioso, como la separación de los hermanos propietarios con juicios por la división del terreno. Lo que en definitiva determina que el proyecto no es viable y no se recomienda su ejecución bajo las características analizadas.

6. Recomendaciones

En el aspecto comercial se recomienda aplicar estrategias de marketing que permitan mayor diferenciación del resto de los competidores y así aumentar la cuota del mercado, obteniendo ingresos durante todo el año y no solo durante la temporada de verano.

La incertidumbre en los ingresos debe reducirse buscando celebrar contratos con instituciones y profesionales. Y no solo de Santa María, sino también de localidades aledañas, para ampliar así la zona de influencia del emprendimiento.

Aprovechar la expansión del turismo mundial y la cercanía a los polos turísticos de Salta mediante campañas publicitarias y acuerdos comerciales con entidades de dicho lugar.

Recordemos que para lograr un VAN de \$1, se requería cuadruplicar los niveles de ingresos, por lo que es primordial realizar las políticas comerciales necesarias para incrementar esta variable.

Todo lo anterior conllevaría a analizar la capacidad instalada del negocio, tanto del camping como de la pileta, a los fines de estar en condiciones de los nuevos niveles de demanda. Prever la posibilidad de construir una pileta climatizada por ejemplo.

Como es determinante para el proyecto la cantidad demandada de los servicios también lo es la de personal empleado. Tanto los precios de los servicios, que son definidos por el mercado, como los sueldos de los empleados, por los convenios colectivos de trabajo, quedan fuera del alcance de la administración del emprendimiento, es decir, no pueden manipularlos, pero no así con la posibilidad de ampliar la cuota de mercado y reducir la cantidad de personal, que son los aspectos que deberían corregirse para que este proyecto genere rentabilidad suficiente.

Sin embargo al ser considerablemente elevados los flujos negativos, tener solo un empleado para todo el proyecto, como se determinó para una VAN de \$1, no es la solución.

Queda entonces llegar a niveles inéditos de ventas de al menos 4 veces el proyectado en condiciones normales, lo que requerirá esfuerzos significativos a nivel comercial, por lo que en definitiva, de no lograrse dichos niveles de ingresos, lo que se recomienda es la búsqueda de otra idea de negocio vinculada al turismo, con menores costos fijos, dado que se está ante un mercado en plena expansión y que por la cercanía de Santa María a importantes centros turísticos, es una oportunidad que debe seguirse analizando. O bien, si así lo consideran los propietarios bajo sus necesidades actuales, realizar la venta del terreno que como se vio en el anexo 25, tiene un valor mayor al VAN estimado.

Bibliografía

- Abdala, M. E. (2017) Análisis del proyecto de ley de sociedad por acciones simplificada. Buenos Aires: La ley.
- Allende Letona, E. (2018) Consultora Innovación y Emprendimiento, Banco Mundial. Recuperado de http://www.injuve.es/sites/default/files/2018/41/publicaciones/3.-_jovenes_y_habitos_de_consumo_en_turismo.pdf
- BBVA Banco Francés SA, (2018). Argentina Economic Outlook Third Quarter 2018. Recuperado de https://www.bbvaresearch.com/wp-content/uploads/2018/07/ArgentinaOutlook_3Q18.pdf
- Betas Damodaran 2018 – Español (2018). Recuperado de <http://www.betasdamodaran.com/betas-damodaran-2018/>.
- Bustos, J. (2017), Formulación y evaluación de un proyecto de inversión para la instalación de una pileta de natación en la localidad de las Higueras, Trabajo final de grado no publicado, Carrera de Contador Público, Universidad Empresarial Siglo 21.
- Escala General Octubre 2018 (2018). Recuperado de <http://www.faecys.org.ar/escala-general-acuerdo-09-2018/>
- Figueroa Delgado, L. (2013). Las finanzas personales. Revista Escuela De Administración De Negocios, (65), 123-144.
- Flórez, J. A., (2017). Proyectos de inversión para las PYME. Colombia: Ecoe Ediciones.
- Fowler Newton, E. (2011). Cuestiones Contables Fundamentales (5ª Ed.). Buenos Aires: La ley.
- Freire, A. (2013). Pasión por Emprender: De la idea a la cruda realidad. Buenos Aires: Aguilar.
- Freire, A. (2014). ¡Libre!: El camino del emprendedor como filosofía de vida. Buenos Aires: Penguin Random House Grupo Editorial Argentina.

- Hernández Sampieri, R. (2010). Metodología de la investigación (5ª Ed.). México: McGraw-Hill.
- Horngren et al., (2012). Contabilidad de costos. Un enfoque gerencial (14ª Ed.). México: Pearson Educación.
- Comisión Nacional de Valores. Informe del Mercado de Capitales (2018). Recuperado de <http://www.cnv.gov.ar/sitioWeb/Informes/Busqueda>.
- Internacional Monetary Fund (2018). World Economic Outlook Database. Recuperado de <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2018/02/weodata/weorept.aspx?sy=2016&ey=2023&scsm=1&ssd=1&sort=country&ds=.&br=1&pr1.x=26&pr1.y=18&c=213&s=PCPI%2CPCPIPCH%2CPCPIE%2CPCPIEPCH&grp=0&a=#cs2>
- La conducta del consumidor en el turismo (2018). Recuperado de <http://mercado.com.ar/notas/38279>
- Ley N° 5.378 – Decreto 2.276/13 . (2013). *Ley Impositiva de la Provincia de Catamarca*.
- Ley N° 19.550, *Ley general de sociedades*.
- Ley N° 25.063, *Impuesto a la ganancia Min. presunta*.
- Ley N° 25.345, *Prevención de la evasión fiscal*.
- Ley N° 25.413, *Ley de competitividad*.
- Ley N° 25.865, *Ley de Impuesto al valor agregado*.
- Matlock, M. (2013). Decisiones inteligentes. Florida: Editorial Vida.
- Ministerio de turismo de la Nación (2015). Plan Federal Estratégico de Turismo Sustentable 2025 (1ª Ed). Buenos Aires: Ministerio de Turismo de la Nación.
- Municipalidad de Santa María. (2017). Municipalidad de Santa María.
- Pindyck R. y Rubinfeld D. (2009). Microeconomía (7ª Ed.). Madrid: Pearson Educación.

- Preteigne, D. (2017), Proyecto de Inversión Hotel Spa en Rauch – Buenos Aires, Trabajo final de grado no publicado, Carrera de Contador Público, Universidad Empresarial Siglo 21.
- Proyecciones por departamento (2018). Recuperado de https://www.indec.gob.ar/nivel4_default.asp?id_tema_1=2&id_tema_2=24&id_tema_3=119.
- Quinteros Juan J. (2017). Consultado en <http://www.quinterosnet.com.ar>
- Real Academia Española. (2014). Diccionario de la lengua española (23ª ed.). Consultado en <http://www.rae.es/rae.html>.
- Resultados del relevamiento de expectativas de mercado (REM) (2018). Recuperado de <http://www.bcra.gov.ar/Pdfs/PublicacionesEstadisticas/REM181129%20Resultados%20web.pdf>
- Resultados estadísticos. Recuperado de <http://turismo.salta.gov.ar/contenido/1776/resultados-estadisticos>
- Riesgo país (2018). Recuperado de <http://www.ambito.com/economia/mercados/riesgo-pais/>
- Ross et al., (2012). Finanzas corporativas (9ª Ed.). Madrid: McGraw-Hill.
- Sapag Chain, N. y Sapag Chain, R. (2008). Preparación y evaluación de proyectos (5ª Ed.). México: McGraw-Hill Interamericana.
- Solórzano González, M. J. (2014). Gestión económico-financiera básica de la actividad de ventas e intermediación comercial. COMT0411 (1ª Ed.). Málaga: IC Editorial.
- Spidalieri, R. (2010). Planificación y Control de Gestión, Scorecards en Finanzas. Córdoba, Argentina: Brujas.
- Tutek, et al., (2016). Tourism Megatrends, 10 things you need to know about the future of tourism. Horwath HTL. Recuperado de <https://www.hospitalitynet.org/file/152006051.pdf>

- United States Rates & Bonds (2018). Recuperado de <https://www.bloomberg.com/markets/rates-bonds/government-bonds/us>
- Velez Pareja, I. (2006). Valoración de flujos de caja en inflación. El caso de la regulación en el Banco Mundial. Academia. Revista Latinoamericana de Administración.

Anexos

Anexo 1

Lugar del emprendimiento



(Fuente: Google Earth, 2014)

Anexo 2

Lugar de construcciones requeridas



(Fuente: Google Earth, 2014)

Anexo 3

Disposición del terreno en Santa María



(Fuente: Google Earth, 2014)

Anexo 4

Zona de influencia de 5 kilómetros



(Fuente: Google Earth, 2014)

Anexo 5

Departamento de Santa María



(Fuente: Google Earth, 2011)

Anexo 6

Zona de influencia a analizar



(Fuente: Google Earth, 2011)

Anexo 7

Fotografía del depósito del establecimiento.



Fuente: Elaboración propia.

Anexo 8

Fotografía de la pileta



Fuente: Elaboración propia.

Anexo 9

Fotografía del inmueble principal del establecimiento.



Fuente: Elaboración propia.

Anexo 10

Fotografía de la entrada al establecimiento.



Fuente: Elaboración propia.

Anexo 11

Resultados de último Censo Nacional 2010

Cuadro P2-D. Provincia de Catamarca, departamento Santa María. Población total por sexo e índice de masculinidad, según edad en años simples y grupos quinquenales de edad. Año 2010				
Edad	Población total	Sexo		Índice de masculinidad
		Varones	Mujeres	
Total	22.548	11.006	11.542	95,4
0-4	1.936	973	963	101,0
0	377	182	195	93,3
1	364	183	181	101,1
2	408	206	202	102,0
3	400	212	188	112,8
4	387	190	197	96,4
5-9	2.241	1.150	1.091	105,4
5	404	201	203	99,0
6	401	205	196	104,6
7	457	222	235	94,5
8	464	257	207	124,2
9	515	265	250	106,0
10-14	2.706	1.391	1.315	105,8
10	529	288	241	119,5
11	544	293	251	116,7
12	526	278	248	112,1
13	543	262	281	93,2
14	564	270	294	91,8
15-19	2.381	1.202	1.179	102,0
15	589	293	296	99,0
16	494	260	234	111,1
17	542	274	268	102,2
18	421	204	217	94,0
19	335	171	164	104,3
20-24	1.633	781	852	91,7
20	380	193	187	103,2
21	301	151	150	100,7
22	315	147	168	87,5
23	295	133	162	82,1
24	342	157	185	84,9
25-29	1.429	691	738	93,6
25	292	148	144	102,8
26	305	141	164	86,0
27	255	118	137	86,1
28	300	144	156	92,3
29	277	140	137	102,2
30-34	1.558	704	854	82,4
30	357	167	190	87,9
31	287	121	166	72,9
32	306	136	170	80,0
33	317	136	181	75,1
34	291	144	147	98,0
35-39	1.360	668	692	96,5
35	301	141	160	88,1
36	245	116	129	89,9
37	300	147	153	96,1
38	245	122	123	99,2
39	269	142	127	111,8
40-44	1.204	551	653	84,4
40	259	131	128	102,3
41	240	87	153	56,9
42	224	105	119	88,2
43	241	107	134	79,9
44	240	121	119	101,7
45-49	1.128	545	583	93,5

45	232	109	123	88,6
46	248	115	133	86,5
47	231	111	120	92,5
48	204	98	106	92,5
49	213	112	101	110,9
50-54	1.080	541	539	100,4
50	263	127	136	93,4
51	215	108	107	100,9
52	209	113	96	117,7
53	208	100	108	92,6
54	185	93	92	101,1
55-59	958	465	493	94,3
55	202	99	103	96,1
56	207	99	108	91,7
57	212	100	112	89,3
58	187	85	102	83,3
59	150	82	68	120,6
60-64	762	390	372	104,8
60	163	87	76	114,5
61	163	76	87	87,4
62	147	75	72	104,2
63	135	72	63	114,3
64	154	80	74	108,1
65-69	634	302	332	91,0
65	160	74	86	86,0
66	133	59	74	79,7
67	122	60	62	96,8
68	109	59	50	118,0
69	110	50	60	83,3
70-74	536	257	279	92,1
70	113	50	63	79,4
71	107	59	48	122,9
72	112	56	56	100,0
73	110	50	60	83,3
74	94	42	52	80,8
75-79	447	183	264	69,3
75	94	37	57	64,9
76	99	41	58	70,7
77	75	26	49	53,1
78	95	40	55	72,7
79	84	39	45	86,7
80-84	282	114	168	67,9
80	69	29	40	72,5
81	53	28	25	112,0
82	61	24	37	64,9
83	57	18	39	46,2
84	42	15	27	55,6
85-89	171	63	108	58,3
85	50	22	28	78,6
86	25	10	15	66,7
87	31	4	27	14,8
88	40	16	24	66,7
89	25	11	14	78,6
90-94	79	29	50	58,0
90	32	14	18	77,8
91	17	6	11	54,5
92	14	5	9	55,6
93	7	1	6	16,7
94	9	3	6	50,0
95-99	21	6	15	40,0
95	5	3	2	150,0
96	7	-	7	-
97	3	1	2	50,0
98	2	1	1	100,0
99	4	1	3	33,3
100 y más	2	-	2	-

Nota: la población total incluye a las personas viviendo en situación de calle.

El índice de masculinidad indica la cantidad de varones por cada 100 mujeres.

Fuente: INDEC. Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2010.

Anexo 12

Financiamiento. Créditos producir. Gobierno de Catamarca

De: **Belen Alvarez** <mbempe2012@gmail.com>

Fecha: 21 de mayo de 2018, 11:38

Asunto: CRÉDITOS PRODUCIR. MINISTERIO DE PRODUCCIÓN

Para: romero.diego@inta.gob.ar, asantamaria@correo.inta.gov.ar, produccestamaria@yahoo.com.ar, salvatierrajuarez@gmail.com, vivianruthgallo@live.com.ar, sharlinsa@hotmail.com, elgusvillagra_73@hotmail.com, pednahu@hotmail.com, herrera945@gmail.com, pameroswasz@gmail.com, blackandwhiteventos@yahoo.com.ar

ESTIMADOS:

POR ESTE MEDIO AGRADECEMOS SU PRESENCIA EN LA REUNIÓN SOBRE CRÉDITOS Y QUEDAMOS A SU ENTERA DISPOSICIÓN A FIN DE QUE PUEDAN ACCEDER A LOS MISMOS.

EL TELÉFONO DE CONTACTO DE NUESTRA OFICINA ES 0383- 4437802.

- ANA MARIA HERRERA: PROYECTOS INDUSTRIALES Y DE SERVICIOS
- MARIELA CORDOBA: PROYECTOS INDUSTRIALES Y DE SERVICIOS
- BELEN ALVAREZ PARMA: PROYECTOS AGROPECUARIOS

PROGRAMA PRODUCIR

CARACTERISTICAS:

BENEFICIARIOS: Podrán ser beneficiarios las Personas Físicas y/o Jurídicas, cuyos proyectos resulten viables desde el punto de vista técnico, económico y/o financiero, hayan sido declarados elegibles por la Unidad Sectorial de Inversión (U.S.I.) y que constituyan las garantías suficientes que avalen su crédito.

SUJETOS EXCLUIDOS: No podrán acceder a los créditos del Programa PRODUCIR quienes revistan la condición de beneficiarios morosos de otras líneas de créditos otorgados por el CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES y/o por el MINISTERIO DE PRODUCCION Y DESARROLLO.

PRESENTACION DE LA SOLICITUD: Los interesados deberán presentar la SOLICITUD DEL CREDITO ante el MINISTERIO DE PRODUCCION Y DESARROLLO. Asimismo deberán elaborar y presentar un PLAN DE NEGOCIOS y cumplimentar con los requisitos establecidos en la presente reglamentación.

DESTINO DEL CREDITO: El monto del crédito a otorgarse deberá destinarse en su totalidad a la inversión y/o fin solicitado.

PROYECTOS EXCLUIDOS: No se financiarán Proyectos que incluyan la adquisición y/o realización de las siguientes actividades:

- a) Compra de Inmuebles o Propiedades
- b) Adquisición de Vehículos automotores nuevos o usados, que no esté destinado a la ACTIVIDAD PROPIA de la Empresa
- c) Gastos generales de administración
- d) Reestructuración de deudas, pagos de dividendos o recuperaciones de capital invertidos
- e) Pago de impuestos
- f) Formulación de los proyectos
- g) Servicios de esparcimiento relacionados con juegos de azar y apuestas

MONTOS Y LÍMITES EN LA APLICACIÓN DEL CREDITO: Los créditos a otorgarse deberán observar los límites máximos que se establecen a continuación:

- a) Los proyectos que incorporen valor agregado y/o generen puesto de trabajo enmarcado en las actividades productoras de bienes, podrán acceder a un crédito de hasta Pesos novecientos Mil (\$ 900.000,00).
- b) Los proyectos relacionados la prestación de servicio sin vínculo con actividades productoras de bienes, podrán acceder a un crédito de hasta Pesos Trescientos Mil (\$ 300.000,00).
- c) Podrán financiarse hasta el 50% de la inversión a realizar en Capital de Trabajo.

GARANTIAS EVALUADAS POR EL BANCO DE LA NACION ARGENTINA: El Banco de la Nación Argentina evaluará y en su caso, aceptará las garantías ofrecidas por el solicitante, constituidas a nombre de este Ministerio, bajo cualquiera de las formas que se detallan a continuación:

1. Los haberes del solicitante y/o garantes, siempre que revistan la calidad de empleados de planta permanente de la Administración Pública Nacional, Provincial o Municipal y que cobren sus haberes a través del BANCO DE LA NACIÓN ARGENTINA.

2. Hipoteca sobre propiedad inmueble del titular del crédito y/o de terceros (que no sean Sociedades o Personas Jurídicas, salvo que su objeto estatutario clara y expresamente lo autorice): La escritura correspondiente a los fines de la constitución de la hipoteca deberá ser en Primer Grado a favor del ESTADO PROVINCIAL, en garantía del crédito a otorgarse, deberá contar con el estudio de título previo y será realizada por el Escribano Público que designe el solicitante, ante quien éste deberá presentar toda la documentación necesaria.

A los efectos de la evaluación de las garantías, las mismas deberán ser equivalente al CIENTO TREINTA POR CIENTO (130%) del monto del crédito.

3. Prenda del Solicitante: El solicitante del crédito deberá suscribir el contrato de prenda con registro, del que se tramitará la inscripción en el Registro respectivo. A los efectos de la evaluación de las garantías, las mismas deberán ser equivalentes al CIENTO TREINTA POR CIENTO (130%) del monto del crédito.

4. Pagars sin protesto, suscriptos por el beneficiario y garante/s a favor del ESTADO PROVINCIAL: En caso de que el crédito solicitado no supere la suma de PESOS CINCO MIL (\$5.000), se podrá presentar como aval del crédito pagars suscriptos por el solicitante y los garantes, a favor del ESTADO PROVINCIAL.

6. Los créditos podrán garantizarse, también con el aval otorgado por una Sociedad de Garantía Recíproca.

Todos los gastos e impuestos que demande la constitución de las garantías o la evaluación patrimonial a que hubiere lugar, incluido los costos de tasación, estarán a cargo y serán pagados por el tomador del crédito.

DEVOLUCION DEL CREDITO: Las cuotas podrán ser mensuales, bimestrales, trimestrales o semestrales. La cantidad de cuotas, la periodicidad de las mismas y el plazo de gracia, serán determinados por el área técnica encargada de realizar la evaluación económica y financiera del proyecto, en función del flujo de fondos del mismo, no pudiendo superar los plazos máximos de devolución del crédito establecidos, según la actividad y que se detallan a continuación:

Actividad	Plazos Máximos para la Devolución del Crédito
Agropecuarios	<p>Para proyecto de nuevas plantaciones nogaleras y/u olivícolas y/o vitivinícolas: hasta 96 meses, que incluyen un plazo de gracia de hasta 36 meses.</p> <p>Para proyectos de nuevas plantaciones frutales de carozo y/o cítricos: hasta 60 meses, que incluyen un plazo de gracia de hasta 24 meses.</p> <p>Para proyectos de reconversión varietal de nogal: hasta 60 meses, que incluyen un plazo de gracia de hasta 24 meses.</p> <p>Para proyectos de reconversión varietal de vid: hasta 60 meses, que incluyen un plazo de gracia de hasta 18 meses.</p> <p>Para proyectos de cría de caprinos y/o bovinos: hasta 84 meses, que incluyen un plazo de gracia de hasta 30 meses.</p> <p>Otros: hasta 84 meses, que incluyen un plazo de gracia de hasta 18 meses</p>
Industrial y Minera	<p>Para la adquisición de C.T.: hasta 48 meses, que incluyen un plazo de hasta 6 meses de gracia.</p> <p>Para la adquisición de C.T. y A.F.: hasta 72 meses,</p>

	que incluyen un plazo de hasta 12 meses de gracia.
Otras Actividades	Hasta 60 meses, que incluye un plazo de hasta 12 meses de gracia

En los casos que el crédito se liquide mediante más de un desembolso, los plazos mencionados correrán a partir del mes siguiente al primer desembolso parcial. En todos los casos, el plazo de gracia será sólo respecto del capital.

INTERESES: La tasa de interés de financiación (compensatorios) se calcularán sobre el saldo de capital de la deuda, en tanto que los intereses resarcitorios (moratorios) se calcularán sobre el monto de la cuota vencida.

La tasa de interés de financiación será la Tasa Anual Pasiva del Banco de la Nación Argentina para depósitos a plazo fijo en Pesos a treinta (30) días, veinte a la fecha de liquidación del crédito.

EXCEPCION: Establecer que se encontrarán exceptuados del pago de intereses los créditos destinados a la implementación de un sistema de riego para un uso eficiente del agua hasta la suma de \$100.000,00. La mencionada excepción procederá sobre el interés de financiación de cada cuota, siempre que la misma sea abonada en tiempo y forma. En los casos que la financiación de un sistema de riego constituya uno de los conceptos del destino final del crédito, solo quedará exceptuada del pago de intereses de financiación la parte mencionada.

REQUISITOS

En caso de Personas Físicas:

1. Completar y Presentar la Solicitud de Crédito, la que deberá ser suscripta por el solicitante, el cónyuge (de corresponder) y el/los garante/s y cónyuges
2. Nombre completo
3. Constancia de CUIT
4. Original y Fotocopia del Documento Nacional de Identidad 1ra. y 2da. hoja y Cambios de Domicilios si existiera tanto del solicitante, como del cónyuge si correspondiera y del Garante.

En caso de ser divorciado, deberá presentar copia certificada de la Sentencia Judicial de Divorcio.

5. Constancia de Domicilio.
6. Fotocopia de la última factura de Servicio de Agua, Energía o Teléfono. En caso de no contar con ningún servicio público a su nombre, presentar certificación de domicilio expedido por la Autoridad Competente (Juzgado o Autoridad Policial).

7. En caso de que el solicitante/garante sea empleado permanente de la Administración Pública: Constancia de certificación de servicios que acredite este extremo como su antigüedad, por parte de la Autoridad correspondiente.

En caso de Personas Jurídicas:

1. Razón social
2. Copia autenticada de los instrumentos constitutivos
3. Copia del acta de designación de autoridades de la Empresa
4. Acreditación de personería del solicitante: Copia de poder/ Instrumento que acredita las facultades actuales del firmante de la presente solicitud para representar a la Empresa.
5. Domicilio legal y constituido.
6. Balances de los dos últimos años en caso de corresponder, caso contrario Manifestación de Bienes certificada por el Consejo Profesional de Ciencias Económicas de Catamarca.

Inscripción ante la AFIP y Administración General de Rentas de la Provincia.

Respecto a los integrantes (Socios/Directores)

- 1- Nombre completo
- 2- Domicilio
- 3- N° de CUIT

• **En ambos casos se deberá presentar además:**

Declaración de Ganancias, Bienes Personales y Ganancia Min. y Presunta de los dos últimos años, en caso de corresponder.

Proformas completas de insumos y bienes que se adquirirá con el crédito.

• **En caso que se garantice el crédito con salario de Empleado Público:** Original y Fotocopia de los últimos tres recibos de sueldo. No se computa Salario Familiar, Asistencia, Horas Extras, y cualquier otro ítem eventual.

Firmar ante las Autoridades del Banco de la Nación Argentina – en la Sucursal más cercana a la explotación – la Autorización del Descuento de préstamo Sistema DEBITO AUTOMATICO.

Si el Garante es *Jubilado/Pensionado y/o Retirado*:

- a. Retirar de ANSES formulario de apoderamiento al Banco.
 - b. Solicitar apertura de Caja de Ahorro en el Banco (esta es sin costo)
- **En caso de ofrecer Garantías Reales**, presentar original y copia del título de propiedad (escritura perfecta o título del automotor) del Bien objeto de garantía.
 - Adjuntar Contrato de locación, Contrato de Comodato o todo otro instrumento legal que garantice el uso y/o usufructo del espacio físico a utilizar y/o afectar para el proyecto.
 - Croquis de ubicación del emprendimiento.

Toda otra documentación que la Unidad Sectorial de Inversión (USI), considere indispensable para garantizar el correcto otorgamiento de la solicitud de financiamiento.

Anexo 13

USUARIOS	DESTINOS	MODALIDAD Y PLAZO	TASA DE INTERÉS	OBSERVACIONES
Micro, Pequeñas y Medianas Empresas de todos los sectores económicos según lo dispuesto por la Reglamentación N° 281	Inversiones con criterio amplio Capital de trabajo y gastos de evolución	<p><u>Inversiones:</u></p> <p>Hasta 10 años para operaciones en pesos</p> <p>Hasta 15 años para operaciones en UVA</p> <p>Hasta 7 años para operaciones en dólares</p> <p><u>Capital de trabajo:</u></p> <p>Hasta 3 años para operaciones en pesos</p> <p>Hasta 4 para operaciones en uva o dólares</p>	<p><u>INVERSIONES EN PESOS</u></p> <p>Cliente Integral <input type="checkbox"/> BADLAR + 10 ppa</p> <p>Cliente No Integral <input type="checkbox"/> BADLAR + 12 ppa</p> <p><u>CAPITAL DE TRABAJO EN PESOS</u></p> <p>Cliente Integral <input type="checkbox"/> BADLAR + 14 ppa</p> <p>Cliente No Integral <input type="checkbox"/> BADLAR + 16 ppa</p> <p><u>INVERSIONES EN UVA</u></p> <p>Cliente Integral <input type="checkbox"/> 10% TNA FIJA</p> <p>Cliente No Integral <input type="checkbox"/> 11% TNA FIJA</p> <p><u>CAPITAL DE TRABAJO EN UVA</u></p> <p>Cliente Integral <input type="checkbox"/> 10,50% TNA FIJA</p>	<p><u>DESEMBOLSOS</u></p> <p>Para inversiones → Múltiples, a criterio del Banco, siendo el plazo máximo entre el primer y el último desembolso de 18 meses.</p> <p>Para Capital de Trabajo → Habrá un único desembolso.</p> <p><u>PROPORCIÓN DEL APOYO</u></p> <p>Inversiones Nuevas: 100%</p> <p>Inversiones Usadas: 70%</p> <p>Capital de Trabajo: hasta 100%</p> <p><u>AMORTIZACION</u></p> <p>Sistema Alemán con periodicidad Mensual, Trimestral o Semestral, de acuerdo al flujo de fondos del solicitante.</p> <p><u>PERIODO DE GRACIA:</u></p> <p><u>INVERSIONES EN GENERAL</u> → Hasta 6 meses</p> <p><u>PROYECTOS DE INVERSIÓN QUE POR SU NATURALEZA REQUIERAN PLAZOS MAYORES, A EXCLUSIVO CRITERIO DEL BANCO</u></p> <p>Hasta 18 meses</p> <p><u>CAPITAL DE TRABAJO</u></p> <p>Para operaciones en PESOS: No habrá periodo de gracia.</p> <p>Para operaciones en UVA: Hasta 1 (un) año, incluido dentro del plazo total de la financiación.</p> <p>Para operaciones en DOLARES: Hasta 1 (un) año, incluido dentro del plazo total de la financiación.</p> <p><u>INVERSIONES ESPECÍFICAS</u></p> <p>Determinadas operaciones, puntualmente detalladas, tendrán según destino, plazos y períodos de gracia distintos a los habituales, de acuerdo figura en el ítem respectivo dentro de las "Pautas de Aplicación". A modo de ejemplo "Inversiones Ganaderas, Tamberas, Porcinas, Olivícolas, Vid, Nogales".</p>

LÍNEA DE CRÉDITO	USUARIOS	DESTINO	PLAZO	TASA DE INTERÉS	OBSERVACIONES	
REGLAMENTACIÓN N° 600 LINEA DE CREDITOS DESTINADA A LA ASISTENCIA DE MICROEMPRESAS	Empresas pertenecientes al segmento "Micro", de todos los sectores de la economía, según lo dispuesto por la Reglamentación N° 281..	Inversiones con criterio amplio.	Inversiones hasta 5 años	Inversiones: Tasa Fija 39% TNA	MONTO MAXIMO • Para todos los destinos: hasta \$ 2.500.000. • Para Capital de trabajo asociado a una inversión: hasta el 20% de la inversión total.	
		Se incluye la financiación de Pick Ups	Capital de trabajo hasta 3 años	Capital de trabajo: Tasa Fija 44% TNA	• Para Gastos de evolución y capital de trabajo vinculado al giro comercial como único destino: máximo equivalente a últimos tres meses de ventas (o según ciclo comercial)	
		Capital de trabajo y gastos de evolución			En ningún caso la asistencia total por cliente, independientemente del/los destinos de que se trate, podrá superar los \$2.500.000 dentro de esta línea	
		REGLAMENTACIÓN N° 600_2 - CONDICIONES ESPECIALES PARA FINANCIACIONES HASTA \$ 500.000				
		REGLAMENTACIÓN N° 600_05 - PRÉSTAMOS PARA QUIENES HAN REALIZADO CURSOS DE FORMACIÓN PROFESIONAL				
REG. N° 600_06 – CONDICIONES ESPECIALES PARA LA PROVINCIA DE MENDOZA						
REGLAMENTACIÓN N° 600_07 - "MICRO PRESTAMOS NACION EMPRENDE"						

Anexo 14

Zona de acampe.



(Fuente: Google Earth, 2014)

Anexo 15

Ubicación de competencia



(Fuente: Google Earth, 2011)

Referencias de la imagen:

- En amarillo el lugar del emprendimiento.
- En rojo son campings con piletas. Siendo 1- Camping El Sol y 2- Camping Municipal Margarita Palacios.
- En verde, lugares solamente con piletas. Siendo 1- Hotel de turismo Cielos del Oeste, 2- Piletas del Rio y 3- Hotel Caasama.
- Y en azul, representa la costanera del rio Santa María.

Anexo 16

Distancia con el pozo de extracción agua



(Fuente: Google Earth, 2011)

Anexo 17

Requisitos IGJ – Constitución S.R.L.

Sociedades de responsabilidad limitada

(Este trámite puede ser realizado mediante procedimiento urgente y obtenerse el mismo día de su presentación. Ingrese [aquí](#) para conocer el procedimiento a seguir)

A) Formulario de constitución. Se obtiene desde esta página web, ingresando en "Formularios" y seleccionando el trámite "Constitución". A su vez, el Formulario de Reserva de denominación social, si ésta se hubiere efectuado y estuviese vigente.

B) Dictamen de precalificación profesional conforme al art. 49, inc. 2 del Anexo "A" de la Resolución General I.G.J. N° 7/05, emitido por escribano público si la sociedad se constituye por escritura pública o por abogado, si se constituye por instrumento privado. Asimismo, deberá acompañarse Dictamen de precalificación profesional emitido por graduado en ciencias económicas, en el caso que todos o parte de los bienes aportados no sean sumas de dinero.

El profesional dictaminante deberá:

1- Expedirse sobre la capacidad de los constituyentes.

2- Dictaminar de conformidad con los recaudos requeridos por el art. 54 de la Resolución IGJ (G) N° 7/05 si los constituyentes son personas físicas y/o jurídicas y en este caso si han sido constituidas en la república o en el extranjero.

3- Si se registran socios que no fueren personas físicas, se deberá dictaminar:

i) Datos de personería jurídica, jurisdicción, capacidad para constituir y/o participar en sociedad comercial. Contratos de Fideicomisos Ley N° 24.441, cumplimiento Resolución (G) N° 02/2006.

ii) Número correlativo (de corresponder).

iii) Entidad extranjera:

a) Fecha último régimen informativo anual presentado.

b) Fecha último régimen informativo anual aprobado.

c) Fecha último estado contable presentado (art. 118 Ley N° 19.550).

La falta del diligente cumplimiento por la entidad extranjera de los subincisos a), b) o c), no obstará a la inscripción del presente trámite, siempre que los votos emitidos no fueran determinantes, por sí solos o en concurrencia con los de otros participantes, para la formación de la voluntad social.

4- Consignar la denominación social y en su caso expedirse respecto de las previsiones contenidas en los artículos 61 y 62 de la Resolución IGJ (G) N° 7/05.

5- Dictaminar si se formuló reserva de denominación y, en su caso, estado de vigencia de la misma.

6- Consignar la sede social y el modo de fijación de la misma (incluida en el articulado o fuera del mismo).

7- Consignar el capital social, cuadro de suscripción y forma de integración y si fuere en efectivo indicar la modalidad adoptada para su acreditación conforme alternativas normadas en el artículo 68 de la Resolución IGJ(G) N° 7/05.

8- Dictaminar si se aplicó el artículo 69 de la Resolución IGJ N° 7/2005.

9- Consignar el plazo de duración de la sociedad y la forma de su cómputo.

10- Consignar nómina y datos personales de los miembros de los órganos de administración y fiscalización en su caso, indicando la constitución del domicilio especial y expidiéndose sobre la aceptación de cargos, indicando el plazo de duración de los mandatos.

11- Dictaminar sobre el cumplimiento de la garantía que deben prestar los administradores sociales conforme artículos 75 y 76 de la Resolución IGJ (G) N° 7/05

12- Dictaminar sobre la precisión, determinación y unicidad del objeto social.

13- Consignar fecha de cierre de ejercicio económico.

14- Dictaminar sobre las causales de disolución previstas estatutariamente.

15- Dictaminar sobre los recaudos de incorporación de herederos.

16- Dictaminar sobre las limitaciones y restricciones contractuales respecto al régimen de transferencia de acciones y cesiones de cuotas.

17- Dictaminar si la sociedad se encuentra comprendida en alguno de los supuestos del artículo 299 de la Ley 19.550, especificando el inciso correspondiente.

18- Dictaminar sobre la pluralidad de socios.

C) Primer testimonio de escritura pública de constitución o instrumento privado original -con sus firmas certificadas por escribano público, o bien ratificadas ante la Inspección General de Justicia.

D) Instrumento de fijación de la sede social, en el caso que la misma no conste en el acto constitutivo, conforme lo dispuesto por el art. 65 del Anexo "A" de la Resolución General I.G.J. N° 7/05.

E) Documentación que acredite la aceptación del cargo por parte de los integrantes de los órganos de administración y fiscalización, en su caso, si no comparecieron al acto constitutivo, con sus firmas certificadas notarialmente o ratificadas ante este Organismo.

F) Documentación que acredite la constitución de la garantía que deben prestar los gerentes titulares conforme lo previsto por el art. 75 del Anexo "A" de la Resolución General I.G.J. N° 7/05. En caso que el gerente haya obtenido un seguro de caución podrá acompañarse copia de la póliza de seguro de caución correspondiente suscripta por el profesional dictaminante.

G) Constancia de la publicación prevista por el art. 10 de la Ley N° 19.550 en el Boletín Oficial.

H) Acreditación de la integración de los aportes. Al efecto deberá acompañarse el original correspondiente a la boleta del depósito realizado en el Banco de la Nación Argentina de aportes dinerarios y/o la documentación que corresponda a aportes no dinerarios o la documentación que acredite el modo opcional previsto en el art. 68 incs. 1 y 2 del Anexo "A" de la Resolución General I.G.J. N° 7/05, en su caso. El depósito de los aportes dinerarios debe ser por el mismo porcentaje previsto en el contrato social -el cual legalmente no puede ser inferior a un veinticinco por ciento. Con respecto a la realización de aportes en especie resultan aplicables los arts. 69 a 73 del Anexo "A" de la Resolución General I.G.J. N° 7/05). Al efecto, deberá proveerse la documentación allí indicada en cada caso.

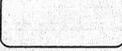
I) Copia simple y protocolar de la documentación indicada en los apartados (C), (D) y (E) anteriores y copia protocolar del apartado (B).

J) Comprobante de pago de la [tasa retributiva de servicios](#).

K) Declaración Jurada Resolución General IGJ N° 16/12 sobre la condición de Persona Expuesta Políticamente: debe ser presentada por los administradores y miembros del órgano de fiscalización.

Anexo 18

Formulario para habilitación comercial

F 001 Padrón Comercial 	 MUNICIPALIDAD DE SANTA MARIA Sarmiento esq. Belgrano – Santa María – Pcia. de Catamarca C.U.I.T. 30-66804284-4 Tel.: 03838-420222/898 – CP: 4139 DIRECCION DE RENTAS	Sello Fechador de Recepción y Fimal
---	--	-------------------------------------

Contribución que Incide sobre Actividad Comercial Industrial y Servicio

Solicitud de Inscripción <input type="checkbox"/> Modificación de Datos <input type="checkbox"/>	FECHA SOLICITUD ALTA/MODIFICACION DATOS <input style="width: 20px; height: 20px;" type="text"/> <input style="width: 20px; height: 20px;" type="text"/> <input style="width: 20px; height: 20px;" type="text"/>
---	--

NOMBRE DE FANTASIA O RAZON SOCIAL

C.U.I.T.	- -	Resp.Inscripto <input type="checkbox"/> Monotributo <input type="checkbox"/>	PERSONAL OCUPADO <input type="checkbox"/>
-----------------	-----	--	---

TIPO DE SOCIEDAD: Marque con una cruz lo que corresponda			
Empresa unipersonal	Capital e Industria	Asociación	Empresa del Estado
Sociedad de Hecho	Resp. Limitada	Fundación	Organismos Públicos
Colectiva	Comandita Acciones	Cooperativa	Particip. Estatal Mayoritaria
Comandita Simple	Anónima	Economía Mixta	Sucesión Indivisa

DOMICILIO COMERCIAL:	Calle	Numero	Piso	Of./Depto.
C. Postal	Barrio o Paraje	Localidad	Departamento	
DESIGNACION CATASTRAL:		LOCAL PROPIO <input type="checkbox"/>	LOCAL ALQUILADO <input type="checkbox"/>	DESDE: / / HASTA / /

Teléfono	Fax	E-mail
----------	-----	--------

ACTIVIDADES DECLARADAS		
ACTIVIDAD	CODIGO	DESCRIPCION
Principal		
Accesoría 1		
Accesoría 2		
Accesoría 3		

CONTRIB. SOBRE PUBLICIDAD Y PROPAGANDA Corresponde NO SI Importe \$.....

POSEE SUCURSAL: NO SI

DOMICILIO COMERCIAL:	Calle	Numero	Piso	Of./Depto.
C. Postal	Barrio o Paraje	Localidad	Departamento	
DESIGNACION CATASTRAL:		LOCAL PROPIO <input type="checkbox"/>	LOCAL ALQUILADO <input type="checkbox"/>	DESDE: / / HASTA / /

ORIGINAL

DATOS DE LOS TITULARES

APELLIDO Y NOMBRES:					
D.N.I.		L.C.		L.E.	
FECHA DE NACIMIENTO: / /				ESTADO CIVIL:	
PORCENTAJE ACCIONARIO:					
NACIONALIDAD:					

DOMICILIO REAL:		Calle	Numero	Piso	Of./Depto.
C. Postal	Barrio o Paraje	Localidad		Departamento	
Teléfono	Fax	E-mail			

APELLIDO Y NOMBRES:					
D.N.I.		L.C.		L.E.	
FECHA DE NACIMIENTO: / /				ESTADO CIVIL:	
PORCENTAJE ACCIONARIO:					
NACIONALIDAD:					

DOMICILIO REAL:		Calle	Numero	Piso	Of./Depto.
C. Postal	Barrio o Paraje	Localidad		Departamento	
Teléfono	Fax	E-mail			

APELLIDO Y NOMBRES:					
D.N.I.		L.C.		L.E.	
FECHA DE NACIMIENTO: / /				ESTADO CIVIL:	
PORCENTAJE ACCIONARIO:					
NACIONALIDAD:					

DOMICILIO REAL:		Calle	Numero	Piso	Of./Depto.
C. Postal	Barrio o Paraje	Localidad		Departamento	
Teléfono	Fax	E-mail			

EL que suscribe..... DNILC.LE.N° en carácter de de la Entidad, afirma que los datos son correctos y concretos, y que la declaración se ha confeccionado sin omitir ni falsear dato alguno que deba contener, siendo fiel expresión de la verdad, como así mismo auténtica la firma de los responsables.	Lugar y Fecha:..... Firma:.....
--	--

REQUISITOS PARA HABILITACION COMERCIAL

- 1) El interesado debe pagar un timbrado de pesos veinte (\$ 20,00) en concepto de pago de derecho de inspección.-
- * Fotocopia de la 1ra. Y 2da. Hoja del D.N.I. donde conste el domicilio actual, Y Constancia de CUIT.-
- * Las Sociedades deberán acreditar su existencia mediante copia de contrato social. En caso de sucesión indivisa deberá acompañarse fotocopia legalizada de la partida de defunción del causante.-
- * Si el local comercial donde desarrollara su actividad es de su propiedad deberá consignar la numeración catastral y presentar el libre deuda de C.I.S.I.-
- * Si el local comercial donde desarrollara su actividad es alquilado deberá adjuntar fotocopia del contrato de locación y libre deuda de C.I.S.I.-
- * Certificado de libre deuda del juzgado de faltas municipal.-
- * Certificado de cumplimiento fiscal en C.I.A.C.I.S. en caso de existir posesión de titularidad en un local comercial habilitado con anterioridad a la fecha de solicitud.-
- * Una Carpeta colgante.-
- * Posteriormente se realizaran las inspecciones referentes a:
 - * Requisitos Bromatológicos sanitarios vigentes.-
 - * Requisitos edilicios por parte de la Dirección de Obras Públicas.-
- 2) Una vez cumplimentados los requisitos enunciados anteriormente, deberá pagar una Tasa por Habilitación Comercial y se emitirá la Resolución correspondiente mas una constancia de habilitación comercia.-

Anexo 19

Modelo de contrato de locación de local para kiosco

CONTRATO DE LOCACION DE LOCAL PARA USO COMERCIAL

En la ciudad de Santa María, Provincia de Catamarca., a los días del mes de
. de 201.. , entre el Sr. , Doc. Ident. N° , en
adelante denominado "el locador", y el Sr. , Doc. Ident. N°
. , en adelante denominado "el locatario", se celebra el presente contrato de
Locación de acuerdo a las cláusulas y condiciones que seguidamente se enimeran:

PRIMERA: El locador da en locación al locatario el local 1 del edificio A del inmueble ubicado
en el Camino Vecinal a la localidad el Puesto - - - - - .

SEGUNDA: El local en cuestión se entrega en perfecto estado de conservación, y a
satisfacción del locatario, por lo que este deberá responder de los daños y perjuicios en caso de
no restituirlo en el mismo estado en que fué recibido, salvo por el desgaste y deterioros
normales derivados de su correcto uso. - - - - - .

TERCERA: El alquiler pactado es de pesos mil quinientos.(\$ 1.500) mensuales pagaderos por
mes adelantado en la cuenta bancaria número - - - - -
- - - - -

CUARTA: El plazo de duuración del presente contrato se pacta en meses a partir del
díadebiéndose restituir el local al vencimiento del mismo, sin interpelación previa. Para
el caso de incumplimiento en la restitución remencionada, se pacta expresamente la suma de
pesos (\$) por día de retraso. (Puede pactarse la
indexación de esta suma desde el día en que fue especificada hasta el de su efectivización). - - - -
- - - - -

QUINTA: Como garantía de cumplimiento del presente contrato, el locatario hace
entrega en este acto de la suma de pesos (\$)
corrrespondiente a meses de alquiler, hasta la efectiva devolución del
inmueble, sirviendo el presente de suficiente recibo. - - - - -
- - - - -

SEXTA: El bien se destinará exclusivamente al rubrocomercial de kiosco., no pudiéndose variar su destino, ni utilizarse como vivienda permanente o transitoria, ni del titular ni sus empleados. A fin de controlar tales circunstancias, el locatario deberá permitir el libre acceso del locador en horarios adecuados. -----

SEPTIMA: El locatario no podrá por sí, sublocar o ceder el bien en todo o en parte, por cualquier título que sea. Dichas modificaciones al contrato, e incluso su transferencia quedan sujetas a la autorización expresa del locador, y a las cláusulas y condiciones que el mismo especifique. -----

OCTAVA: El Sr., con Doc, Ident. N° y domiciliado en, se constituye en fiador y principal pagador de todas las obligaciones nacidas del presente contrato, durante el término de duración del mismo, y aún después de vencido dicho término hasta el total cumplimiento, haciéndose desde ya expresa renuncia de los beneficios de excusión y división. Asimismo, y en caso de ausencia, muerte, incapacidad o falencia del mismo, el locatario comprobados los supuestos anteriores, deberá reemplazarlo en un término de quince días a partir de la fehaciente comunicación por parte del locador, bajo pena de darse por rescindido el contrato. -----

NOVENA: Las partes en el presente contrato y el fiador se someten a la competencia de los Tribunales de San Fernando del Valle de Catamarca., constituyendo domicilio el locador en el locatario en y el fiador en

----- Se firman des ejemplares a un solo efecto, recibiendo el suyo cada parte.

Anexo 20

PROVINCIA DE CATAMARCA - CLIMA Y METEOROLOGIA
Tabla 2.3-3 - Datos Meteorológicos Registrados en la
Estación La Soledad-Santa María, en los Períodos 1904-1950, 1976-1986

VARIABLE	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SET	OCT	NOV	DIC	ANUAL
Período 1904-1950													
Precip. media (mm.) (*)	44,1	33,1	22,3	2	1	0,4	1,6	1	0,4	10,7	17,5	36,7	170,8
Temp. media (°C)	21,8	21,3	19,8	16,5	12,7	10	9,6	11,9	15,1	17,6	20,1	21,4	16,5
Temp. Max. media (°C)	30,2	29,5	28,2	25,8	22,3	19,8	19,8	22,6	25,5	27,4	29,5	30,4	25,9
Temp. Min. media (°C)	13,4	13,1	11,4	7,2	3	0,1	-0,6	1,2	4,7	7,8	10,7	12,4	7
Temp. Max. Abs. (°C)	41,3	42,5	38,4	36	33,3	31,7	29,6	36,5	36,7	38,9	39	40,6	42,5
Temp. Min. Abs. (°C)	4,5	5	-0,3	-4	-7,5	-11,6	-10	-11,5	-7	-4	-3,6	-1,5	-11,6
Amplitud térmica Abs. (°C)	36,8	37,5	38,7	40	40,8	43,3	39,6	48	43,7	42,9	42,6	42,1	54,1
Humedad relativa media (%)	33	37	53	55	50	51	49	50	52	50	40	39	46,6
Período 1976-1986													
Precip. media (mm.)	79,9	37,6	30,9	6,1	0,7	0	0,1	0,1	3,1	4,6	15,1	37	215,2
Frec. días con Precip.	11,8	7,5	5,1	1,2	0,2	0	0,5	0,1	0,2	1,5	3	7,3	38,4
Temp. media (°C)	20,2	19,9	18,6	15,7	11,5	8,8	9	11,3	12,7	17,4	19,3	21	15,4
Temp. Max. media (°C)	27,1	26,9	25,6	24,4	20,7	18,2	18,7	20,4	21,9	26,3	27,3	28,2	23,8
Temp. Min. media (°C)	13,3	12,9	11,6	7	2,2	-0,7	-0,8	2,2	3,4	8,5	11,2	13,8	7,1
Temp. Max. Abs. (°C)	36,5	35,5	35,5	30,8	30	27,8	27	31,5	32,2	34,8	35	37,4	37,4
Temp. Min. Abs. (°C)	5,4	5,5	3	-5	-6,9	-10	-9,5	-11	-7,5	-1	-1	5	-11
Amplitud térmica Abs. (°C)	31,1	30	32,5	35,8	36,9	37,8	36,5	42,5	39,7	35,8	36	32,4	48,4
Humedad relativa media (%)	53	48	52	50	41	38	35	40	44	46	50	50	45,6

(*): Corresponde al periodo 1933 a 1963.

Anexo 21

Modelo de encuesta realizada a las instituciones

Encuesta - Servicio pileta
Descripción breve del servicio: se ofrece la alternativa de que usted como institución le brinde a sus integrantes la posibilidad realizar ejercicios físicos recreacionales o de rehabilitación en una pileta, ubicada a solo 2 km del centro de la ciudad.
Nombre de la institución:
Nombre de dueño o directivo a cargo:
Domicilio:
Teléfono de contacto:
Conoce los beneficios vinculados con la natación:
Cuenta su institución con pileta:
Cantidad de integrantes mayores de 13 años:
Cantidad de días en los que le interesaría hacer uso del servicio (por favor, indicar qué días):
Posee seguro general para sus integrantes:
Interesado en el servicio (SI/NO/A confirmar):

Institución	Interesado en el servicio	Cantidad de alumnos/pacientes/integrantes	Cuenta con seguro	Cant. Días interesado	Plazo de contratación estimado
Club Sportivo Chacarita	No	-	-	-	-
Club Boulevard Norte	Si	43	Si	1	Temporada
Club Unión Calchaquí	Si	56	Si	1	Temporada
Club Estrella del Sur	No	-	-	-	-
Consultorio Klgo. Chocobar	Si	25	Si	1	Mensual
Consultorio Klga. Villagra	Si	15	Si	1	Mensual
Hospital Santa María	No	-	-	-	-
Consultorio Dr. Peralta	No	-	-	-	-
Gimsa Salud	Si	8	Si	1	Mensual
Colegio Vallisto	Si	69	Si	3	Temporada
Colegio San Agustín	Si	75	Si	3	Temporada
Escuela Abel Acosta	No	-	-	-	-
Escuela Manuel Belgrano	No	-	-	-	-
Escuela Técnica N° 5	Si	83	Si	4	Temporada
Inst. Estudios Superiores	Si	135	Si	4	Temporada

Fuente: Datos recabados por el autor.

Anexo 22

COLOCACIONES DE OBLIGACIONES NEGOCIABLES – NOVIEMBRE 2018

Sociedad	Sector	Tipo	Serie	Moneda	Monto Colocado (Mill. \$)	Tipo de Tasa	TNA inicial	TIR de corte	Plazo (en meses)	Duration (meses)
Cresud S.A.C.I.F.A.	Agropecuario	ON	Serie T3 Clase XXIV	USD	2.621,0	Fija	9,0%	9,0%	24	22
Gennelia S.A.	Energía	ON	Clase XXI	USD	1.857,5	Fija	12,0%	12,0%	24	22
Tarjeta Naranja S.A.	Servicios Financieros	ON	Clase XLI Serie I	\$	854,1	Fija	54,0%	54,0%	12	10
BBVA Banco Francés S.A.	Servicios Financieros	ON	Clase 25	UVA	789,1	Fija	9,5%	9,5%	24	22
Toyota Compañía Financiera de Argentina S.A.	Servicios Financieros	ON	Clase 26	\$	722,1	Fija	56,0%	56,0%	10	10
Plaza Logística S.R.L.	Construcción e Infraestructura	ON	Clase 3	USD	653,2	Fija	10,3%	10,3%	12	12
BACS Banco de Crédito y Securitización S.A.	Servicios Financieros	ON	Clase 1	\$	500,0	Margen+Badlar	61,1%	61,1%	12	10
FCA Compañía Financiera S.A.	Servicios Financieros	ON	Clase XVI Serie II	\$	488,0	Fija	59,0%	59,0%	9	9
Tarjeta Naranja S.A.	Servicios Financieros	ON	Clase XLI Serie II	\$	343,6	Margen+Badlar	61,3%	61,3%	18	13
Toyota Compañía Financiera de Argentina S.A.	Servicios Financieros	ON	Clase 25	\$	246,4	Margen+Badlar	60,6%	60,6%	15	10
FCA Compañía Financiera S.A.	Servicios Financieros	ON	Clase XVI Serie I	UVA	207,5	Fija	9,5%	9,5%	24	22
Mercedes-Benz Compañía Financiera Argentina S.A.	Servicios Financieros	ON	Clase 32	\$	200,0	Fija	53,7%	53,7%	9	9
Mercedes-Benz Compañía Financiera Argentina S.A.	Servicios Financieros	ON	Clase 33	\$	100,0	Margen+Badlar	57,8%	57,8%	18	12
Plaza Logística S.R.L.	Construcción e Infraestructura	ON	Clase 2	UVA	69,3	Fija	11,0%	11,0%	24	16
Induplack S.A.	Industria	PyME Garantizada	Serie I	USD	27,0	Fija	10,5%	10,5%	18	17
Tradimex S.A.I. y C.	Industria	PyME Garantizada	Serie II	\$	10,0	Margen+Badlar	59,7%	59,7%	24	4
Ebucar S.A.	Comercio	ON PyME	Serie V	\$	8,0	Margen+Badlar	65,1%	65,1%	24	8
Metalúrgica Sergio Strapazzon S.R.L.	Industria	PyME Garantizada	Serie II	USD	7,1	Fija	10,0%	10,0%	49	40
Metagro S.R.L.	Industria	PyME Garantizada	Serie I	USD	5,4	Fija	9,8%	9,8%	37	19
BCI Consulting S.R.L.	Servicios No Financieros	PyME Garantizada	Serie I	\$	4,0	Margen+Badlar	59,7%	59,7%	37	19
Fértil Tecnologías S.R.L.	Industria	PyME Garantizada	Serie I	\$	2,0	Margen+Badlar	58,6%	58,6%	24	4

Anexo 23

Inversión en capital de trabajo por método de déficit acumulado máximo para primer año

Operaciones	Meses											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Servicio de camping - alojamiento	\$ 53,92	\$ 53,92	\$ 53,92	\$ 2,56	\$ 2,56	\$ 2,56	\$ 2,56	\$ 2,56	\$ 2,56	\$ 2,56	\$ 2,56	\$ 2,56
Servicio de camping - lugar para comer	\$ 76,00	\$ 76,00	\$ 76,00	\$ 3,61	\$ 3,61	\$ 3,61	\$ 3,61	\$ 3,61	\$ 3,61	\$ 3,61	\$ 3,61	\$ 3,61
Servicio de pileta	\$ 97,20	\$ 97,20	\$ 97,20	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Alquiler kiosko	\$ 3,50	\$ 3,50	\$ 3,50	\$ 3,50	\$ 3,50	\$ 3,50	\$ 3,50	\$ 3,50	\$ 3,50	\$ 3,50	\$ 3,50	\$ 3,50
Total ingresos	\$ 230,62	\$ 230,62	\$ 230,62	\$ 9,67	\$ 9,67	\$ 9,67						
Adquisición de insumos (Tabla n° 12)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 176,45
Seguro Integral de comercio	\$ 0,19	\$ 0,19	\$ 0,19	\$ 0,19	\$ 0,19	\$ 0,19	\$ 0,19	\$ 0,19	\$ 0,19	\$ 0,19	\$ 0,19	\$ 0,19
Carga Anual de Extintores	\$ 2,10	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Alq. Posnet.	\$ 9,60	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Agua	\$ 1,63	\$ 1,63	\$ 1,63	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Publicidad	\$ 0,13	\$ 0,13	\$ 0,13	\$ 0,13	\$ 0,13	\$ 0,13	\$ 0,13	\$ 0,13	\$ 0,13	\$ 0,13	\$ 0,13	\$ 0,13
Sueldos de temporada	\$ 24,99	\$ 24,99	\$ 24,99	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Sueldos permanentes	\$ 131,44	\$ 131,44	\$ 131,44	\$ 131,44	\$ 131,44	\$ 131,44	\$ 131,44	\$ 131,44	\$ 131,44	\$ 131,44	\$ 131,44	\$ 131,44
Ap. y Cont. temporada	\$ 5,87	\$ 5,87	\$ 5,87	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Ap. y Cont. permanentes	\$ 30,89	\$ 30,89	\$ 30,89	\$ 30,89	\$ 30,89	\$ 30,89	\$ 30,89	\$ 30,89	\$ 30,89	\$ 30,89	\$ 30,89	\$ 30,89
ECSAPEM	\$ 3,50	\$ 3,50	\$ 3,50	\$ 3,50	\$ 3,50	\$ 3,50	\$ 3,50	\$ 3,50	\$ 3,50	\$ 3,50	\$ 3,50	\$ 3,50
Internet	\$ 1,20	\$ 1,20	\$ 1,20	\$ 1,20	\$ 1,20	\$ 1,20	\$ 1,20	\$ 1,20	\$ 1,20	\$ 1,20	\$ 1,20	\$ 1,20
Teléfono	\$ 0,38	\$ 0,38	\$ 0,38	\$ 0,38	\$ 0,38	\$ 0,38	\$ 0,38	\$ 0,38	\$ 0,38	\$ 0,38	\$ 0,38	\$ 0,38
Insumos para servicio de pileta (Tabla n° 13)	\$ 16,16	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Ingresos brutos s/ alq. Kiosko	\$ 0,11	\$ 0,11	\$ 0,11	\$ 0,11	\$ 0,11	\$ 0,11	\$ 0,11	\$ 0,11	\$ 0,11	\$ 0,11	\$ 0,11	\$ 0,11
Ingresos brutos s/ camping	\$ 3,90	\$ 3,90	\$ 3,90	\$ 0,19	\$ 0,19	\$ 0,19	\$ 0,19	\$ 0,19	\$ 0,19	\$ 0,19	\$ 0,19	\$ 0,19
Ingresos brutos s/ pileta	\$ 3,89	\$ 3,89	\$ 3,89	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Comercio e Industria	\$ 0,92	\$ 0,92	\$ 0,92	\$ 0,04	\$ 0,04	\$ 0,04	\$ 0,04	\$ 0,04	\$ 0,04	\$ 0,04	\$ 0,04	\$ 0,04
Imp. Inmueble	\$ 0,11	\$ 0,11	\$ 0,11	\$ 0,11	\$ 0,11	\$ 0,11	\$ 0,11	\$ 0,11	\$ 0,11	\$ 0,11	\$ 0,11	\$ 0,11
Total egresos	\$ 237,00	\$ 209,14	\$ 209,14	\$ 168,16	\$ 168,16	\$ 344,61						
Saldo	-\$ 6,38	\$ 21,48	\$ 21,48	-\$ 158,49	-\$ 158,49	-\$ 334,94						
Saldo acumulado	-\$ 6,38	\$ 15,09	\$ 36,57	-\$ 121,92	-\$ 280,41	-\$ 438,90	-\$ 597,40	-\$ 755,89	-\$ 914,38	-\$ 1.072,87	-\$ 1.231,37	-\$ 1.566,31

Inversión en capital de trabajo por método de déficit acumulado máximo para siguientes años

Operaciones	Año 2											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Servicio de camping - alojamiento	\$ 104.95	\$ 104.95	\$ 104.95	\$ 4.99	\$ 4.99	\$ 4.99	\$ 4.99	\$ 4.99	\$ 4.99	\$ 4.99	\$ 4.99	\$ 4.99
Servicio de camping - lugar para comer	\$ 74.45	\$ 74.45	\$ 74.45	\$ 3.53	\$ 3.53	\$ 3.53	\$ 3.53	\$ 3.53	\$ 3.53	\$ 3.53	\$ 3.53	\$ 3.53
Servicio de pileta	\$ 127.22	\$ 127.22	\$ 127.22	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Alquiler kiosko	\$ 4.48	\$ 4.48	\$ 4.48	\$ 4.48	\$ 4.48	\$ 4.48	\$ 4.48	\$ 4.48	\$ 4.48	\$ 4.48	\$ 4.48	\$ 4.48
Total ingresos	\$ 311.10	\$ 311.10	\$ 311.10	\$ 12.99	\$ 12.99	\$ 12.99	\$ 12.99					
Adquisición de insumos (Tabla n° 12)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Seguro Integral de comercio	\$ 0.24	\$ 0.24	\$ 0.24	\$ 0.24	\$ 0.24	\$ 0.24	\$ 0.24	\$ 0.24	\$ 0.24	\$ 0.24	\$ 0.24	\$ 0.24
Carga Anual de Extintores	\$ 2.69	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Alq. Posnet.	\$ 12.27	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Agua	\$ 2.09	\$ 2.09	\$ 2.09	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Publicidad	\$ 0.16	\$ 0.16	\$ 0.16	\$ 0.16	\$ 0.16	\$ 0.16	\$ 0.16	\$ 0.16	\$ 0.16	\$ 0.16	\$ 0.16	\$ 0.16
Sueldos de temporada	\$ 31.95	\$ 31.95	\$ 31.95	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Sueldos permanentes	\$ 168.06	\$ 168.06	\$ 168.06	\$ 168.06	\$ 168.06	\$ 168.06	\$ 168.06	\$ 168.06	\$ 168.06	\$ 168.06	\$ 168.06	\$ 168.06
Ap. y Cont. temporada	\$ 7.51	\$ 7.51	\$ 7.51	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Ap. y Cont. permanentes	\$ 39.50	\$ 39.50	\$ 39.50	\$ 39.50	\$ 39.50	\$ 39.50	\$ 39.50	\$ 39.50	\$ 39.50	\$ 39.50	\$ 39.50	\$ 39.50
ECSAPEM	\$ 4.48	\$ 4.48	\$ 4.48	\$ 4.48	\$ 4.48	\$ 4.48	\$ 4.48	\$ 4.48	\$ 4.48	\$ 4.48	\$ 4.48	\$ 4.48
Internet	\$ 1.53	\$ 1.53	\$ 1.53	\$ 1.53	\$ 1.53	\$ 1.53	\$ 1.53	\$ 1.53	\$ 1.53	\$ 1.53	\$ 1.53	\$ 1.53
Teléfono	\$ 0.48	\$ 0.48	\$ 0.48	\$ 0.48	\$ 0.48	\$ 0.48	\$ 0.48	\$ 0.48	\$ 0.48	\$ 0.48	\$ 0.48	\$ 0.48
Insumos para servicio de pileta (Tabla n° 13)	\$ 20.66	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Ingresos brutos s/ alq. Kiosko	\$ 0.13	\$ 0.13	\$ 0.13	\$ 0.13	\$ 0.13	\$ 0.13	\$ 0.13	\$ 0.13	\$ 0.13	\$ 0.13	\$ 0.13	\$ 0.13
Ingresos brutos s/ camping	\$ 5.38	\$ 5.38	\$ 5.38	\$ 0.26	\$ 0.26	\$ 0.26	\$ 0.26	\$ 0.26	\$ 0.26	\$ 0.26	\$ 0.26	\$ 0.26
Ingresos brutos s/ pileta	\$ 5.09	\$ 5.09	\$ 5.09	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Comercio e Industria	\$ 1.24	\$ 1.24	\$ 1.24	\$ 0.05	\$ 0.05	\$ 0.05	\$ 0.05	\$ 0.05	\$ 0.05	\$ 0.05	\$ 0.05	\$ 0.05
Imp. Inmueble	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11
Total egresos	\$ 303.58	\$ 267.96	\$ 267.96	\$ 215.00	\$ 215.00	\$ 215.00	\$ 215.00					
Saldo	\$ 7.52	\$ 43.14	\$ 43.14	-\$ 202.01	-\$ 202.01	-\$ 202.01	-\$ 202.01					
Saldo acumulado	\$ 7.52	\$ 50.67	\$ 93.81	-\$ 108.20	-\$ 310.21	-\$ 512.21	-\$ 714.22	-\$ 916.23	-\$ 1,118.24	-\$ 1,320.25	-\$ 1,522.26	-\$ 1,724.26

Operaciones	Año 3											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Servicio de camping - alojamiento	\$ 132.93	\$ 132.93	\$ 132.93	\$ 6.32	\$ 6.32	\$ 6.32	\$ 6.32	\$ 6.32	\$ 6.32	\$ 6.32	\$ 6.32	\$ 6.32
Servicio de camping - lugar para comer	\$ 94.31	\$ 94.31	\$ 94.31	\$ 4.47	\$ 4.47	\$ 4.47	\$ 4.47	\$ 4.47	\$ 4.47	\$ 4.47	\$ 4.47	\$ 4.47
Servicio de pileta	\$ 152.93	\$ 152.93	\$ 152.93	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Alquiler kiosko	\$ 5.25	\$ 5.25	\$ 5.25	\$ 5.25	\$ 5.25	\$ 5.25	\$ 5.25	\$ 5.25	\$ 5.25	\$ 5.25	\$ 5.25	\$ 5.25
Total ingresos	\$ 385.42	\$ 385.42	\$ 385.42	\$ 16.03	\$ 16.03	\$ 16.03	\$ 16.03	\$ 16.03				
Adquisición de insumos (Tabla n° 12)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Seguro Integral de comercio	\$ 0.28	\$ 0.28	\$ 0.28	\$ 0.28	\$ 0.28	\$ 0.28	\$ 0.28	\$ 0.28	\$ 0.28	\$ 0.28	\$ 0.28	\$ 0.28
Carga Anual de Extintores	\$ 3.15	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Alq. Posnet.	\$ 14.40	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Agua	\$ 2.45	\$ 2.45	\$ 2.45	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Publicidad	\$ 0.19	\$ 0.19	\$ 0.19	\$ 0.19	\$ 0.19	\$ 0.19	\$ 0.19	\$ 0.19	\$ 0.19	\$ 0.19	\$ 0.19	\$ 0.19
Sueldos de temporada	\$ 37.47	\$ 37.47	\$ 37.47	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Sueldos permanentes	\$ 197.11	\$ 197.11	\$ 197.11	\$ 197.11	\$ 197.11	\$ 197.11	\$ 197.11	\$ 197.11	\$ 197.11	\$ 197.11	\$ 197.11	\$ 197.11
Ap. y Cont. temporada	\$ 8.81	\$ 8.81	\$ 8.81	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Ap. y Cont. permanentes	\$ 46.32	\$ 46.32	\$ 46.32	\$ 46.32	\$ 46.32	\$ 46.32	\$ 46.32	\$ 46.32	\$ 46.32	\$ 46.32	\$ 46.32	\$ 46.32
ECSAPEM	\$ 5.25	\$ 5.25	\$ 5.25	\$ 5.25	\$ 5.25	\$ 5.25	\$ 5.25	\$ 5.25	\$ 5.25	\$ 5.25	\$ 5.25	\$ 5.25
Internet	\$ 1.80	\$ 1.80	\$ 1.80	\$ 1.80	\$ 1.80	\$ 1.80	\$ 1.80	\$ 1.80	\$ 1.80	\$ 1.80	\$ 1.80	\$ 1.80
Teléfono	\$ 0.56	\$ 0.56	\$ 0.56	\$ 0.56	\$ 0.56	\$ 0.56	\$ 0.56	\$ 0.56	\$ 0.56	\$ 0.56	\$ 0.56	\$ 0.56
Insumos para servicio de pileta (Tabla n° 13)	\$ 24.23	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Ingresos brutos s/ alq. Kiosko	\$ 0.16	\$ 0.16	\$ 0.16	\$ 0.16	\$ 0.16	\$ 0.16	\$ 0.16	\$ 0.16	\$ 0.16	\$ 0.16	\$ 0.16	\$ 0.16
Ingresos brutos s/ camping	\$ 6.82	\$ 6.82	\$ 6.82	\$ 0.32	\$ 0.32	\$ 0.32	\$ 0.32	\$ 0.32	\$ 0.32	\$ 0.32	\$ 0.32	\$ 0.32
Ingresos brutos s/ pileta	\$ 6.12	\$ 6.12	\$ 6.12	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Comercio e Industria	\$ 1.54	\$ 1.54	\$ 1.54	\$ 0.06	\$ 0.06	\$ 0.06	\$ 0.06	\$ 0.06	\$ 0.06	\$ 0.06	\$ 0.06	\$ 0.06
Imp. Inmueble	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11
Total egresos	\$ 356.77	\$ 314.99	\$ 314.99	\$ 252.17	\$ 252.17	\$ 252.17	\$ 252.17	\$ 252.17				
Saldo	\$ 28.65	\$ 70.43	\$ 70.43	-\$ 236.13	-\$ 236.13	-\$ 236.13	-\$ 236.13	-\$ 236.13				
Saldo acumulado	\$ 28.65	\$ 99.09	\$ 169.52	-\$ 66.61	-\$ 302.74	-\$ 538.88	-\$ 775.01	-\$ 1,011.14	-\$ 1,247.28	-\$ 1,483.41	-\$ 1,719.54	-\$ 1,955.67

Operaciones	Año 4											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Servicio de camping - alojamiento	\$ 158.91	\$ 158.91	\$ 158.91	\$ 7.55	\$ 7.55	\$ 7.55	\$ 7.55	\$ 7.55	\$ 7.55	\$ 7.55	\$ 7.55	\$ 7.55
Servicio de camping - lugar para comer	\$ 112.74	\$ 112.74	\$ 112.74	\$ 5.34	\$ 5.34	\$ 5.34	\$ 5.34	\$ 5.34	\$ 5.34	\$ 5.34	\$ 5.34	\$ 5.34
Servicio de piletta	\$ 173.72	\$ 173.72	\$ 173.72	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Alquiler kiosko	\$ 5.81	\$ 5.81	\$ 5.81	\$ 5.81	\$ 5.81	\$ 5.81	\$ 5.81	\$ 5.81	\$ 5.81	\$ 5.81	\$ 5.81	\$ 5.81
Total ingresos	\$ 451.18	\$ 451.18	\$ 451.18	\$ 18.70	\$ 18.70	\$ 18.70	\$ 18.70	\$ 18.70				
Adquisición de insumos (Tabla n° 12)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Seguro Integral de comercio	\$ 0.31	\$ 0.31	\$ 0.31	\$ 0.31	\$ 0.31	\$ 0.31	\$ 0.31	\$ 0.31	\$ 0.31	\$ 0.31	\$ 0.31	\$ 0.31
Carga Anual de Extintores	\$ 3.49	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Alq. Posnet.	\$ 15.93	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Agua	\$ 2.71	\$ 2.71	\$ 2.71	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Publicidad	\$ 0.21	\$ 0.21	\$ 0.21	\$ 0.21	\$ 0.21	\$ 0.21	\$ 0.21	\$ 0.21	\$ 0.21	\$ 0.21	\$ 0.21	\$ 0.21
Sueldos de temporada	\$ 41.48	\$ 41.48	\$ 41.48	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Sueldos permanentes	\$ 218.18	\$ 218.18	\$ 218.18	\$ 218.18	\$ 218.18	\$ 218.18	\$ 218.18	\$ 218.18	\$ 218.18	\$ 218.18	\$ 218.18	\$ 218.18
Ap. y Cont. temporada	\$ 9.75	\$ 9.75	\$ 9.75	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Ap. y Cont. permanentes	\$ 51.27	\$ 51.27	\$ 51.27	\$ 51.27	\$ 51.27	\$ 51.27	\$ 51.27	\$ 51.27	\$ 51.27	\$ 51.27	\$ 51.27	\$ 51.27
ECSAPEM	\$ 5.81	\$ 5.81	\$ 5.81	\$ 5.81	\$ 5.81	\$ 5.81	\$ 5.81	\$ 5.81	\$ 5.81	\$ 5.81	\$ 5.81	\$ 5.81
Internet	\$ 1.99	\$ 1.99	\$ 1.99	\$ 1.99	\$ 1.99	\$ 1.99	\$ 1.99	\$ 1.99	\$ 1.99	\$ 1.99	\$ 1.99	\$ 1.99
Teléfono	\$ 0.62	\$ 0.62	\$ 0.62	\$ 0.62	\$ 0.62	\$ 0.62	\$ 0.62	\$ 0.62	\$ 0.62	\$ 0.62	\$ 0.62	\$ 0.62
Insumos para servicio de piletta (Tabla n° 13)	\$ 26.83	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Ingresos brutos s/ alq. Kiosko	\$ 0.17	\$ 0.17	\$ 0.17	\$ 0.17	\$ 0.17	\$ 0.17	\$ 0.17	\$ 0.17	\$ 0.17	\$ 0.17	\$ 0.17	\$ 0.17
Ingresos brutos s/ camping	\$ 8.15	\$ 8.15	\$ 8.15	\$ 0.39	\$ 0.39	\$ 0.39	\$ 0.39	\$ 0.39	\$ 0.39	\$ 0.39	\$ 0.39	\$ 0.39
Ingresos brutos s/ piletta	\$ 6.95	\$ 6.95	\$ 6.95	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Comercio e Industria	\$ 1.80	\$ 1.80	\$ 1.80	\$ 0.07	\$ 0.07	\$ 0.07	\$ 0.07	\$ 0.07	\$ 0.07	\$ 0.07	\$ 0.07	\$ 0.07
Imp. Inmueble	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11
Total egresos	\$ 395.77	\$ 349.52	\$ 349.52	\$ 279.14	\$ 279.14	\$ 279.14	\$ 279.14	\$ 279.14				
Saldo	\$ 55.41	\$ 101.66	\$ 101.66	-\$ 260.44	-\$ 260.44	-\$ 260.44	-\$ 260.44	-\$ 260.44				
Saldo acumulado	\$ 55.41	\$ 157.07	\$ 258.73	-\$ 1.71	-\$ 262.14	-\$ 522.58	-\$ 783.02	-\$ 1,043.45	-\$ 1,303.89	-\$ 1,564.33	-\$ 1,824.76	-\$ 2,085.20

Operaciones	Año 5											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Servicio de camping - alojamiento	\$ 182.98	\$ 182.98	\$ 182.98	\$ 8.69	\$ 8.69	\$ 8.69	\$ 8.69	\$ 8.69	\$ 8.69	\$ 8.69	\$ 8.69	\$ 8.69
Servicio de camping - lugar para comer	\$ 129.81	\$ 129.81	\$ 129.81	\$ 6.15	\$ 6.15	\$ 6.15	\$ 6.15	\$ 6.15	\$ 6.15	\$ 6.15	\$ 6.15	\$ 6.15
Servicio de piletta	\$ 190.33	\$ 190.33	\$ 190.33	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Alquiler kiosko	\$ 6.19	\$ 6.19	\$ 6.19	\$ 6.19	\$ 6.19	\$ 6.19	\$ 6.19	\$ 6.19	\$ 6.19	\$ 6.19	\$ 6.19	\$ 6.19
Total ingresos	\$ 509.31	\$ 509.31	\$ 509.31	\$ 21.04	\$ 21.04	\$ 21.04	\$ 21.04	\$ 21.04				
Adquisición de insumos (Tabla n° 12)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Seguro Integral de comercio	\$ 0.33	\$ 0.33	\$ 0.33	\$ 0.33	\$ 0.33	\$ 0.33	\$ 0.33	\$ 0.33	\$ 0.33	\$ 0.33	\$ 0.33	\$ 0.33
Carga Anual de Extintores	\$ 3.72	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Alq. Posnet.	\$ 16.99	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Agua	\$ 2.89	\$ 2.89	\$ 2.89	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Publicidad	\$ 0.22	\$ 0.22	\$ 0.22	\$ 0.22	\$ 0.22	\$ 0.22	\$ 0.22	\$ 0.22	\$ 0.22	\$ 0.22	\$ 0.22	\$ 0.22
Sueldos de temporada	\$ 44.22	\$ 44.22	\$ 44.22	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Sueldos permanentes	\$ 232.61	\$ 232.61	\$ 232.61	\$ 232.61	\$ 232.61	\$ 232.61	\$ 232.61	\$ 232.61	\$ 232.61	\$ 232.61	\$ 232.61	\$ 232.61
Ap. y Cont. temporada	\$ 10.39	\$ 10.39	\$ 10.39	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Ap. y Cont. permanentes	\$ 54.66	\$ 54.66	\$ 54.66	\$ 54.66	\$ 54.66	\$ 54.66	\$ 54.66	\$ 54.66	\$ 54.66	\$ 54.66	\$ 54.66	\$ 54.66
ECSAPEM	\$ 6.19	\$ 6.19	\$ 6.19	\$ 6.19	\$ 6.19	\$ 6.19	\$ 6.19	\$ 6.19	\$ 6.19	\$ 6.19	\$ 6.19	\$ 6.19
Internet	\$ 2.12	\$ 2.12	\$ 2.12	\$ 2.12	\$ 2.12	\$ 2.12	\$ 2.12	\$ 2.12	\$ 2.12	\$ 2.12	\$ 2.12	\$ 2.12
Teléfono	\$ 0.66	\$ 0.66	\$ 0.66	\$ 0.66	\$ 0.66	\$ 0.66	\$ 0.66	\$ 0.66	\$ 0.66	\$ 0.66	\$ 0.66	\$ 0.66
Insumos para servicio de piletta (Tabla n° 13)	\$ 28.60	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Ingresos brutos s/ alq. Kiosko	\$ 0.19	\$ 0.19	\$ 0.19	\$ 0.19	\$ 0.19	\$ 0.19	\$ 0.19	\$ 0.19	\$ 0.19	\$ 0.19	\$ 0.19	\$ 0.19
Ingresos brutos s/ camping	\$ 9.38	\$ 9.38	\$ 9.38	\$ 0.45	\$ 0.45	\$ 0.45	\$ 0.45	\$ 0.45	\$ 0.45	\$ 0.45	\$ 0.45	\$ 0.45
Ingresos brutos s/ piletta	\$ 7.61	\$ 7.61	\$ 7.61	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Comercio e Industria	\$ 2.04	\$ 2.04	\$ 2.04	\$ 0.08	\$ 0.08	\$ 0.08	\$ 0.08	\$ 0.08	\$ 0.08	\$ 0.08	\$ 0.08	\$ 0.08
Imp. Inmueble	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11
Total egresos	\$ 422.95	\$ 373.65	\$ 373.65	\$ 297.64	\$ 297.64	\$ 297.64	\$ 297.64	\$ 297.64				
Saldo	\$ 86.36	\$ 135.66	\$ 135.66	-\$ 276.59	-\$ 276.59	-\$ 276.59	-\$ 276.59	-\$ 276.59				
Saldo acumulado	\$ 86.36	\$ 222.02	\$ 357.68	\$ 81.09	-\$ 195.51	-\$ 472.10	-\$ 748.70	-\$ 1,025.29	-\$ 1,301.89	-\$ 1,578.48	-\$ 1,855.07	-\$ 2,131.67

Operaciones	Año 6											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Servicio de camping - alojamiento	\$ 207.22	\$ 207.22	\$ 207.22	\$ 9.85	\$ 9.85	\$ 9.85	\$ 9.85	\$ 9.85	\$ 9.85	\$ 9.85	\$ 9.85	\$ 9.85
Servicio de camping - lugar para comer	\$ 147.01	\$ 147.01	\$ 147.01	\$ 6.97	\$ 6.97	\$ 6.97	\$ 6.97	\$ 6.97	\$ 6.97	\$ 6.97	\$ 6.97	\$ 6.97
Servicio de piletta	\$ 205.37	\$ 205.37	\$ 205.37	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Alquiler kiosko	\$ 6.49	\$ 6.49	\$ 6.49	\$ 6.49	\$ 6.49	\$ 6.49	\$ 6.49	\$ 6.49	\$ 6.49	\$ 6.49	\$ 6.49	\$ 6.49
Total ingresos	\$ 566.09	\$ 566.09	\$ 566.09	\$ 23.31	\$ 23.31	\$ 23.31	\$ 23.31					
Adquisición de insumos (Tabla n° 12)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Seguro Integral de comercio	\$ 0.35	\$ 0.35	\$ 0.35	\$ 0.35	\$ 0.35	\$ 0.35	\$ 0.35	\$ 0.35	\$ 0.35	\$ 0.35	\$ 0.35	\$ 0.35
Carga Anual de Extintores	\$ 3.90	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Alq. Posnet.	\$ 17.81	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Agua	\$ 3.03	\$ 3.03	\$ 3.03	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Publicidad	\$ 0.23	\$ 0.23	\$ 0.23	\$ 0.23	\$ 0.23	\$ 0.23	\$ 0.23	\$ 0.23	\$ 0.23	\$ 0.23	\$ 0.23	\$ 0.23
Sueldos de temporada	\$ 46.37	\$ 46.37	\$ 46.37	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Sueldos permanentes	\$ 243.92	\$ 243.92	\$ 243.92	\$ 243.92	\$ 243.92	\$ 243.92	\$ 243.92	\$ 243.92	\$ 243.92	\$ 243.92	\$ 243.92	\$ 243.92
Ap. y Cont. temporada	\$ 10.90	\$ 10.90	\$ 10.90	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Ap. y Cont. permanentes	\$ 57.32	\$ 57.32	\$ 57.32	\$ 57.32	\$ 57.32	\$ 57.32	\$ 57.32	\$ 57.32	\$ 57.32	\$ 57.32	\$ 57.32	\$ 57.32
ECSAPEM	\$ 6.49	\$ 6.49	\$ 6.49	\$ 6.49	\$ 6.49	\$ 6.49	\$ 6.49	\$ 6.49	\$ 6.49	\$ 6.49	\$ 6.49	\$ 6.49
Internet	\$ 2.23	\$ 2.23	\$ 2.23	\$ 2.23	\$ 2.23	\$ 2.23	\$ 2.23	\$ 2.23	\$ 2.23	\$ 2.23	\$ 2.23	\$ 2.23
Teléfono	\$ 0.70	\$ 0.70	\$ 0.70	\$ 0.70	\$ 0.70	\$ 0.70	\$ 0.70	\$ 0.70	\$ 0.70	\$ 0.70	\$ 0.70	\$ 0.70
Insumos para servicio de piletta (Tabla n° 13)	\$ 29.99	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Ingresos brutos s/ alq. Kiosko	\$ 0.19	\$ 0.19	\$ 0.19	\$ 0.19	\$ 0.19	\$ 0.19	\$ 0.19	\$ 0.19	\$ 0.19	\$ 0.19	\$ 0.19	\$ 0.19
Ingresos brutos s/ camping	\$ 10.63	\$ 10.63	\$ 10.63	\$ 0.50	\$ 0.50	\$ 0.50	\$ 0.50	\$ 0.50	\$ 0.50	\$ 0.50	\$ 0.50	\$ 0.50
Ingresos brutos s/ piletta	\$ 8.21	\$ 8.21	\$ 8.21	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Comercio e Industria	\$ 2.26	\$ 2.26	\$ 2.26	\$ 0.09	\$ 0.09	\$ 0.09	\$ 0.09	\$ 0.09	\$ 0.09	\$ 0.09	\$ 0.09	\$ 0.09
Imp. Inmueble	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11
Total egresos	\$ 444.65	\$ 392.95	\$ 392.95	\$ 312.14	\$ 312.14	\$ 312.14	\$ 312.14					
Saldo	\$ 121.45	\$ 173.15	\$ 173.15	-\$ 288.83	-\$ 288.83	-\$ 288.83	-\$ 288.83					
Saldo acumulado	\$ 121.45	\$ 294.59	\$ 467.74	\$ 178.91	-\$ 109.92	-\$ 398.75	-\$ 687.58	-\$ 976.41	-\$ 1,265.23	-\$ 1,554.06	-\$ 1,842.89	-\$ 2,131.72

Operaciones	Año 7											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Servicio de camping - alojamiento	\$ 234.68	\$ 234.68	\$ 234.68	\$ 11.15	\$ 11.15	\$ 11.15	\$ 11.15	\$ 11.15	\$ 11.15	\$ 11.15	\$ 11.15	\$ 11.15
Servicio de camping - lugar para comer	\$ 166.49	\$ 166.49	\$ 166.49	\$ 7.89	\$ 7.89	\$ 7.89	\$ 7.89	\$ 7.89	\$ 7.89	\$ 7.89	\$ 7.89	\$ 7.89
Servicio de piletta	\$ 221.91	\$ 221.91	\$ 221.91	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Alquiler kiosko	\$ 6.81	\$ 6.81	\$ 6.81	\$ 6.81	\$ 6.81	\$ 6.81	\$ 6.81	\$ 6.81	\$ 6.81	\$ 6.81	\$ 6.81	\$ 6.81
Total ingresos	\$ 629.88	\$ 629.88	\$ 629.88	\$ 25.85	\$ 25.85	\$ 25.85	\$ 25.85					
Adquisición de insumos (Tabla n° 12)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Seguro Integral de comercio	\$ 0.36	\$ 0.36	\$ 0.36	\$ 0.36	\$ 0.36	\$ 0.36	\$ 0.36	\$ 0.36	\$ 0.36	\$ 0.36	\$ 0.36	\$ 0.36
Carga Anual de Extintores	\$ 4.09	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Alq. Posnet.	\$ 18.68	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Agua	\$ 3.18	\$ 3.18	\$ 3.18	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Publicidad	\$ 0.24	\$ 0.24	\$ 0.24	\$ 0.24	\$ 0.24	\$ 0.24	\$ 0.24	\$ 0.24	\$ 0.24	\$ 0.24	\$ 0.24	\$ 0.24
Sueldos de temporada	\$ 48.63	\$ 48.63	\$ 48.63	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Sueldos permanentes	\$ 255.77	\$ 255.77	\$ 255.77	\$ 255.77	\$ 255.77	\$ 255.77	\$ 255.77	\$ 255.77	\$ 255.77	\$ 255.77	\$ 255.77	\$ 255.77
Ap. y Cont. temporada	\$ 11.43	\$ 11.43	\$ 11.43	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Ap. y Cont. permanentes	\$ 60.11	\$ 60.11	\$ 60.11	\$ 60.11	\$ 60.11	\$ 60.11	\$ 60.11	\$ 60.11	\$ 60.11	\$ 60.11	\$ 60.11	\$ 60.11
ECSAPEM	\$ 6.81	\$ 6.81	\$ 6.81	\$ 6.81	\$ 6.81	\$ 6.81	\$ 6.81	\$ 6.81	\$ 6.81	\$ 6.81	\$ 6.81	\$ 6.81
Internet	\$ 2.34	\$ 2.34	\$ 2.34	\$ 2.34	\$ 2.34	\$ 2.34	\$ 2.34	\$ 2.34	\$ 2.34	\$ 2.34	\$ 2.34	\$ 2.34
Teléfono	\$ 0.73	\$ 0.73	\$ 0.73	\$ 0.73	\$ 0.73	\$ 0.73	\$ 0.73	\$ 0.73	\$ 0.73	\$ 0.73	\$ 0.73	\$ 0.73
Insumos para servicio de piletta (Tabla n° 13)	\$ 31.45	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Ingresos brutos s/ alq. Kiosko	\$ 0.20	\$ 0.20	\$ 0.20	\$ 0.20	\$ 0.20	\$ 0.20	\$ 0.20	\$ 0.20	\$ 0.20	\$ 0.20	\$ 0.20	\$ 0.20
Ingresos brutos s/ camping	\$ 12.03	\$ 12.03	\$ 12.03	\$ 0.57	\$ 0.57	\$ 0.57	\$ 0.57	\$ 0.57	\$ 0.57	\$ 0.57	\$ 0.57	\$ 0.57
Ingresos brutos s/ piletta	\$ 8.88	\$ 8.88	\$ 8.88	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Comercio e Industria	\$ 2.52	\$ 2.52	\$ 2.52	\$ 0.10	\$ 0.10	\$ 0.10	\$ 0.10	\$ 0.10	\$ 0.10	\$ 0.10	\$ 0.10	\$ 0.10
Imp. Inmueble	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11
Total egresos	\$ 467.55	\$ 413.34	\$ 413.34	\$ 327.35	\$ 327.35	\$ 327.35	\$ 327.35					
Saldo	\$ 162.33	\$ 216.54	\$ 216.54	-\$ 301.50	-\$ 301.50	-\$ 301.50	-\$ 301.50					
Saldo acumulado	\$ 162.33	\$ 378.87	\$ 595.42	\$ 293.92	-\$ 7.58	-\$ 309.08	-\$ 610.57	-\$ 912.07	-\$ 1,213.57	-\$ 1,515.07	-\$ 1,816.57	-\$ 2,118.06

Operaciones	Año 8											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Servicio de camping - alojamiento	\$ 265.77	\$ 265.77	\$ 265.77	\$ 12.63	\$ 12.63	\$ 12.63	\$ 12.63	\$ 12.63	\$ 12.63	\$ 12.63	\$ 12.63	\$ 12.63
Servicio de camping - lugar para comer	\$ 188.54	\$ 188.54	\$ 188.54	\$ 8.94	\$ 8.94	\$ 8.94	\$ 8.94	\$ 8.94	\$ 8.94	\$ 8.94	\$ 8.94	\$ 8.94
Servicio de piletta	\$ 240.12	\$ 240.12	\$ 240.12	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Alquiler kiosko	\$ 7.14	\$ 7.14	\$ 7.14	\$ 7.14	\$ 7.14	\$ 7.14	\$ 7.14	\$ 7.14	\$ 7.14	\$ 7.14	\$ 7.14	\$ 7.14
Total ingresos	\$ 701.58	\$ 701.58	\$ 701.58	\$ 28.71	\$ 28.71	\$ 28.71	\$ 28.71					
Adquisición de insumos (Tabla n° 12)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Seguro Integral de comercio	\$ 0.38	\$ 0.38	\$ 0.38	\$ 0.38	\$ 0.38	\$ 0.38	\$ 0.38	\$ 0.38	\$ 0.38	\$ 0.38	\$ 0.38	\$ 0.38
Carga Anual de Extintores	\$ 4.28	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Alq. Posnet.	\$ 19.59	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Agua	\$ 3.33	\$ 3.33	\$ 3.33	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Publicidad	\$ 0.26	\$ 0.26	\$ 0.26	\$ 0.26	\$ 0.26	\$ 0.26	\$ 0.26	\$ 0.26	\$ 0.26	\$ 0.26	\$ 0.26	\$ 0.26
Sueldos de temporada	\$ 50.99	\$ 50.99	\$ 50.99	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Sueldos permanentes	\$ 268.20	\$ 268.20	\$ 268.20	\$ 268.20	\$ 268.20	\$ 268.20	\$ 268.20	\$ 268.20	\$ 268.20	\$ 268.20	\$ 268.20	\$ 268.20
Ap. y Cont. temporada	\$ 11.98	\$ 11.98	\$ 11.98	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Ap. y Cont. permanentes	\$ 63.03	\$ 63.03	\$ 63.03	\$ 63.03	\$ 63.03	\$ 63.03	\$ 63.03	\$ 63.03	\$ 63.03	\$ 63.03	\$ 63.03	\$ 63.03
ECSAPEM	\$ 7.14	\$ 7.14	\$ 7.14	\$ 7.14	\$ 7.14	\$ 7.14	\$ 7.14	\$ 7.14	\$ 7.14	\$ 7.14	\$ 7.14	\$ 7.14
Internet	\$ 2.45	\$ 2.45	\$ 2.45	\$ 2.45	\$ 2.45	\$ 2.45	\$ 2.45	\$ 2.45	\$ 2.45	\$ 2.45	\$ 2.45	\$ 2.45
Teléfono	\$ 0.77	\$ 0.77	\$ 0.77	\$ 0.77	\$ 0.77	\$ 0.77	\$ 0.77	\$ 0.77	\$ 0.77	\$ 0.77	\$ 0.77	\$ 0.77
Insumos para servicio de piletta (Tabla n° 13)	\$ 32.98	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Ingresos brutos s/ alq. Kiosko	\$ 0.21	\$ 0.21	\$ 0.21	\$ 0.21	\$ 0.21	\$ 0.21	\$ 0.21	\$ 0.21	\$ 0.21	\$ 0.21	\$ 0.21	\$ 0.21
Ingresos brutos s/ camping	\$ 13.63	\$ 13.63	\$ 13.63	\$ 0.65	\$ 0.65	\$ 0.65	\$ 0.65	\$ 0.65	\$ 0.65	\$ 0.65	\$ 0.65	\$ 0.65
Ingresos brutos s/ piletta	\$ 9.60	\$ 9.60	\$ 9.60	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Comercio e Industria	\$ 2.81	\$ 2.81	\$ 2.81	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11
Imp. Inmueble	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11
Total egresos	\$ 491.74	\$ 434.89	\$ 434.89	\$ 343.31	\$ 343.31	\$ 343.31	\$ 343.31					
Saldo	\$ 209.84	\$ 266.68	\$ 266.68	\$ 314.60	\$ 314.60	\$ 314.60	\$ 314.60					
Saldo acumulado	\$ 209.84	\$ 476.52	\$ 743.20	\$ 428.60	\$ 114.00	\$ 200.60	\$ 515.21	\$ 829.81	\$ 1,144.41	\$ 1,459.01	\$ 1,773.62	\$ 2,088.22

Operaciones	Año 9											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Servicio de camping - alojamiento	\$ 300.98	\$ 300.98	\$ 300.98	\$ 14.30	\$ 14.30	\$ 14.30	\$ 14.30	\$ 14.30	\$ 14.30	\$ 14.30	\$ 14.30	\$ 14.30
Servicio de camping - lugar para comer	\$ 213.52	\$ 213.52	\$ 213.52	\$ 10.12	\$ 10.12	\$ 10.12	\$ 10.12	\$ 10.12	\$ 10.12	\$ 10.12	\$ 10.12	\$ 10.12
Servicio de piletta	\$ 260.21	\$ 260.21	\$ 260.21	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Alquiler kiosko	\$ 7.49	\$ 7.49	\$ 7.49	\$ 7.49	\$ 7.49	\$ 7.49	\$ 7.49	\$ 7.49	\$ 7.49	\$ 7.49	\$ 7.49	\$ 7.49
Total ingresos	\$ 782.20	\$ 782.20	\$ 782.20	\$ 31.91	\$ 31.91	\$ 31.91	\$ 31.91					
Adquisición de insumos (Tabla n° 12)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Seguro Integral de comercio	\$ 0.40	\$ 0.40	\$ 0.40	\$ 0.40	\$ 0.40	\$ 0.40	\$ 0.40	\$ 0.40	\$ 0.40	\$ 0.40	\$ 0.40	\$ 0.40
Carga Anual de Extintores	\$ 4.49	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Alq. Posnet.	\$ 20.54	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Agua	\$ 3.49	\$ 3.49	\$ 3.49	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Publicidad	\$ 0.27	\$ 0.27	\$ 0.27	\$ 0.27	\$ 0.27	\$ 0.27	\$ 0.27	\$ 0.27	\$ 0.27	\$ 0.27	\$ 0.27	\$ 0.27
Sueldos de temporada	\$ 53.47	\$ 53.47	\$ 53.47	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Sueldos permanentes	\$ 281.24	\$ 281.24	\$ 281.24	\$ 281.24	\$ 281.24	\$ 281.24	\$ 281.24	\$ 281.24	\$ 281.24	\$ 281.24	\$ 281.24	\$ 281.24
Ap. y Cont. temporada	\$ 12.56	\$ 12.56	\$ 12.56	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Ap. y Cont. permanentes	\$ 66.09	\$ 66.09	\$ 66.09	\$ 66.09	\$ 66.09	\$ 66.09	\$ 66.09	\$ 66.09	\$ 66.09	\$ 66.09	\$ 66.09	\$ 66.09
ECSAPEM	\$ 7.49	\$ 7.49	\$ 7.49	\$ 7.49	\$ 7.49	\$ 7.49	\$ 7.49	\$ 7.49	\$ 7.49	\$ 7.49	\$ 7.49	\$ 7.49
Internet	\$ 2.57	\$ 2.57	\$ 2.57	\$ 2.57	\$ 2.57	\$ 2.57	\$ 2.57	\$ 2.57	\$ 2.57	\$ 2.57	\$ 2.57	\$ 2.57
Teléfono	\$ 0.80	\$ 0.80	\$ 0.80	\$ 0.80	\$ 0.80	\$ 0.80	\$ 0.80	\$ 0.80	\$ 0.80	\$ 0.80	\$ 0.80	\$ 0.80
Insumos para servicio de piletta (Tabla n° 13)	\$ 34.58	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Ingresos brutos s/ alq. Kiosko	\$ 0.22	\$ 0.22	\$ 0.22	\$ 0.22	\$ 0.22	\$ 0.22	\$ 0.22	\$ 0.22	\$ 0.22	\$ 0.22	\$ 0.22	\$ 0.22
Ingresos brutos s/ camping	\$ 15.44	\$ 15.44	\$ 15.44	\$ 0.73	\$ 0.73	\$ 0.73	\$ 0.73	\$ 0.73	\$ 0.73	\$ 0.73	\$ 0.73	\$ 0.73
Ingresos brutos s/ piletta	\$ 10.41	\$ 10.41	\$ 10.41	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Comercio e Industria	\$ 3.13	\$ 3.13	\$ 3.13	\$ 0.13	\$ 0.13	\$ 0.13	\$ 0.13	\$ 0.13	\$ 0.13	\$ 0.13	\$ 0.13	\$ 0.13
Imp. Inmueble	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11
Total egresos	\$ 517.30	\$ 457.69	\$ 457.69	\$ 360.05	\$ 360.05	\$ 360.05	\$ 360.05					
Saldo	\$ 264.90	\$ 324.51	\$ 324.51	\$ 328.14	\$ 328.14	\$ 328.14	\$ 328.14					
Saldo acumulado	\$ 264.90	\$ 589.41	\$ 913.92	\$ 585.78	\$ 257.64	\$ 70.50	\$ 398.64	\$ 726.78	\$ 1,054.92	\$ 1,383.06	\$ 1,711.20	\$ 2,039.34

Operaciones	Año 10											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Servicio de camping - alojamiento	\$ 340.85	\$ 340.85	\$ 340.85	\$ 16.20	\$ 16.20	\$ 16.20	\$ 16.20	\$ 16.20	\$ 16.20	\$ 16.20	\$ 16.20	\$ 16.20
Servicio de camping - lugar para comer	\$ 241.81	\$ 241.81	\$ 241.81	\$ 11.46	\$ 11.46	\$ 11.46	\$ 11.46	\$ 11.46	\$ 11.46	\$ 11.46	\$ 11.46	\$ 11.46
Servicio de piletta	\$ 282.38	\$ 282.38	\$ 282.38	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Alquiler kiosko	\$ 7.85	\$ 7.85	\$ 7.85	\$ 7.85	\$ 7.85	\$ 7.85	\$ 7.85	\$ 7.85	\$ 7.85	\$ 7.85	\$ 7.85	\$ 7.85
Total ingresos	\$ 872.90	\$ 872.90	\$ 872.90	\$ 35.51	\$ 35.51	\$ 35.51						
Adquisición de insumos (Tabla n° 12)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Seguro Integral de comercio	\$ 0.42	\$ 0.42	\$ 0.42	\$ 0.42	\$ 0.42	\$ 0.42	\$ 0.42	\$ 0.42	\$ 0.42	\$ 0.42	\$ 0.42	\$ 0.42
Carga Anual de Extintores	\$ 4.71	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Alq. Posnet.	\$ 21.54	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Agua	\$ 3.66	\$ 3.66	\$ 3.66	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Publicidad	\$ 0.28	\$ 0.28	\$ 0.28	\$ 0.28	\$ 0.28	\$ 0.28	\$ 0.28	\$ 0.28	\$ 0.28	\$ 0.28	\$ 0.28	\$ 0.28
Sueldos de temporada	\$ 56.07	\$ 56.07	\$ 56.07	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Sueldos permanentes	\$ 294.91	\$ 294.91	\$ 294.91	\$ 294.91	\$ 294.91	\$ 294.91	\$ 294.91	\$ 294.91	\$ 294.91	\$ 294.91	\$ 294.91	\$ 294.91
Ap. y Cont. temporada	\$ 13.18	\$ 13.18	\$ 13.18	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Ap. y Cont. permanentes	\$ 69.30	\$ 69.30	\$ 69.30	\$ 69.30	\$ 69.30	\$ 69.30	\$ 69.30	\$ 69.30	\$ 69.30	\$ 69.30	\$ 69.30	\$ 69.30
ECSAPEM	\$ 7.85	\$ 7.85	\$ 7.85	\$ 7.85	\$ 7.85	\$ 7.85	\$ 7.85	\$ 7.85	\$ 7.85	\$ 7.85	\$ 7.85	\$ 7.85
Internet	\$ 2.69	\$ 2.69	\$ 2.69	\$ 2.69	\$ 2.69	\$ 2.69	\$ 2.69	\$ 2.69	\$ 2.69	\$ 2.69	\$ 2.69	\$ 2.69
Teléfono	\$ 0.84	\$ 0.84	\$ 0.84	\$ 0.84	\$ 0.84	\$ 0.84	\$ 0.84	\$ 0.84	\$ 0.84	\$ 0.84	\$ 0.84	\$ 0.84
Insumos para servicio de piletta (Tabla n° 13)	\$ 36.26	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Ingresos brutos s/ alq. Kiosko	\$ 0.24	\$ 0.24	\$ 0.24	\$ 0.24	\$ 0.24	\$ 0.24	\$ 0.24	\$ 0.24	\$ 0.24	\$ 0.24	\$ 0.24	\$ 0.24
Ingresos brutos s/ camping	\$ 17.48	\$ 17.48	\$ 17.48	\$ 0.83	\$ 0.83	\$ 0.83	\$ 0.83	\$ 0.83	\$ 0.83	\$ 0.83	\$ 0.83	\$ 0.83
Ingresos brutos s/ piletta	\$ 11.30	\$ 11.30	\$ 11.30	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Comercio e Industria	\$ 3.49	\$ 3.49	\$ 3.49	\$ 0.14	\$ 0.14	\$ 0.14	\$ 0.14	\$ 0.14	\$ 0.14	\$ 0.14	\$ 0.14	\$ 0.14
Imp. Inmueble	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11
Total egresos	\$ 544.32	\$ 481.81	\$ 481.81	\$ 377.61	\$ 377.61	\$ 377.61						
Saldo	\$ 328.58	\$ 391.09	\$ 391.09	\$ 342.10	\$ 342.10	\$ 342.10						
Saldo acumulado	\$ 328.58	\$ 719.67	\$ 1,110.76	\$ 768.65	\$ 426.55	\$ 84.45	\$ 257.65	\$ 599.76	\$ 941.86	\$ 1,283.96	\$ 1,626.06	\$ 1,968.17

Operaciones	Año 1 - Con asistencia de terceros											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Servicio de camping - alojamien	\$ 53,92	\$ 53,92	\$ 53,92	\$ 2,56	\$ 2,56	\$ 2,56	\$ 2,56	\$ 2,56	\$ 2,56	\$ 2,56	\$ 2,56	\$ 2,56
Servicio de camping - lugar para	\$ 76,00	\$ 76,00	\$ 76,00	\$ 3,61	\$ 3,61	\$ 3,61	\$ 3,61	\$ 3,61	\$ 3,61	\$ 3,61	\$ 3,61	\$ 3,61
Servicio de pileta	\$ 97,20	\$ 97,20	\$ 97,20	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Alquiler kiosko	\$ 3,50	\$ 3,50	\$ 3,50	\$ 3,50	\$ 3,50	\$ 3,50	\$ 3,50	\$ 3,50	\$ 3,50	\$ 3,50	\$ 3,50	\$ 3,50
Toma del préstamo	\$ 600,00											
Total ingresos	\$ 830,62	\$ 230,62	\$ 230,62	\$ 9,67								
Adquisición de insumos (Tabla	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 176,45
Seguro Integral de comercio	\$ 0,19	\$ 0,19	\$ 0,19	\$ 0,19	\$ 0,19	\$ 0,19	\$ 0,19	\$ 0,19	\$ 0,19	\$ 0,19	\$ 0,19	\$ 0,19
Carga Anual de Extintores	\$ 2,10	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Alq. Posnet.	\$ 9,60	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Agua	\$ 1,63	\$ 1,63	\$ 1,63	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Publicidad	\$ 0,13	\$ 0,13	\$ 0,13	\$ 0,13	\$ 0,13	\$ 0,13	\$ 0,13	\$ 0,13	\$ 0,13	\$ 0,13	\$ 0,13	\$ 0,13
Sueldos de temporada	\$ 24,99	\$ 24,99	\$ 24,99	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Sueldos permanentes	\$ 131,44	\$ 131,44	\$ 131,44	\$ 131,44	\$ 131,44	\$ 131,44	\$ 131,44	\$ 131,44	\$ 131,44	\$ 131,44	\$ 131,44	\$ 131,44
Ap. y Cont. temporada	\$ 5,87	\$ 5,87	\$ 5,87	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Ap. y Cont. permanentes	\$ 30,89	\$ 30,89	\$ 30,89	\$ 30,89	\$ 30,89	\$ 30,89	\$ 30,89	\$ 30,89	\$ 30,89	\$ 30,89	\$ 30,89	\$ 30,89
ECSAPEM	\$ 3,50	\$ 3,50	\$ 3,50	\$ 3,50	\$ 3,50	\$ 3,50	\$ 3,50	\$ 3,50	\$ 3,50	\$ 3,50	\$ 3,50	\$ 3,50
Internet	\$ 1,20	\$ 1,20	\$ 1,20	\$ 1,20	\$ 1,20	\$ 1,20	\$ 1,20	\$ 1,20	\$ 1,20	\$ 1,20	\$ 1,20	\$ 1,20
Teléfono	\$ 0,38	\$ 0,38	\$ 0,38	\$ 0,38	\$ 0,38	\$ 0,38	\$ 0,38	\$ 0,38	\$ 0,38	\$ 0,38	\$ 0,38	\$ 0,38
Insumos para servicio de pileta	\$ 16,16	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Ingresos brutos s/ alq. Kiosko	\$ 0,11	\$ 0,11	\$ 0,11	\$ 0,11	\$ 0,11	\$ 0,11	\$ 0,11	\$ 0,11	\$ 0,11	\$ 0,11	\$ 0,11	\$ 0,11
Ingresos brutos s/ camping	\$ 3,90	\$ 3,90	\$ 3,90	\$ 0,19	\$ 0,19	\$ 0,19	\$ 0,19	\$ 0,19	\$ 0,19	\$ 0,19	\$ 0,19	\$ 0,19
Ingresos brutos s/ pileta	\$ 3,89	\$ 3,89	\$ 3,89	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Comercio e Industria	\$ 3,32	\$ 0,92	\$ 0,92	\$ 0,04	\$ 0,04	\$ 0,04	\$ 0,04	\$ 0,04	\$ 0,04	\$ 0,04	\$ 0,04	\$ 0,04
Imp. Inmueble	\$ 0,11	\$ 0,11	\$ 0,11	\$ 0,11	\$ 0,11	\$ 0,11	\$ 0,11	\$ 0,11	\$ 0,11	\$ 0,11	\$ 0,11	\$ 0,11
Intereses del préstamo	\$ -	\$ 19,87	\$ 19,12	\$ 19,01	\$ 18,89	\$ 18,77	\$ 18,65	\$ 18,52	\$ 18,39	\$ 18,25	\$ 18,11	\$ 17,97
Total egresos	\$ 239,40	\$ 229,01	\$ 228,26	\$ 187,17	\$ 187,05	\$ 186,93	\$ 186,81	\$ 186,68	\$ 186,55	\$ 186,41	\$ 186,27	\$ 362,58
Saldo	\$ 591,22	\$ 1,60	\$ 2,35	-\$ 177,50	-\$ 177,39	-\$ 177,27	-\$ 177,14	-\$ 177,01	-\$ 176,88	-\$ 176,75	-\$ 176,61	-\$ 352,91
Saldo acumulado	\$ 591,22	\$ 592,82	\$ 595,18	\$ 417,67	\$ 240,29	\$ 63,02	-\$ 114,12	-\$ 291,14	-\$ 468,02	-\$ 644,77	-\$ 821,37	-\$ 1.174,28

Operaciones	Año 1 - Escenario Optimista											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Servicio de camping - alojamiento	\$ 152,00	\$ 152,00	\$ 152,00	\$ 7,22	\$ 7,22	\$ 7,22	\$ 7,22	\$ 7,22	\$ 7,22	\$ 7,22	\$ 7,22	\$ 7,22
Servicio de camping - lugar para comer	\$ 107,83	\$ 107,83	\$ 107,83	\$ 5,11	\$ 5,11	\$ 5,11	\$ 5,11	\$ 5,11	\$ 5,11	\$ 5,11	\$ 5,11	\$ 5,11
Servicio de piletas	\$ 125,99	\$ 125,99	\$ 125,99	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Alquiler kiosko	\$ 3,50	\$ 3,50	\$ 3,50	\$ 3,50	\$ 3,50	\$ 3,50	\$ 3,50	\$ 3,50	\$ 3,50	\$ 3,50	\$ 3,50	\$ 3,50
Total ingresos	\$ 389,32	\$ 389,32	\$ 389,32	\$ 15,83								
Adquisición de insumos (Tabla n° 12)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 176,45
Seguro Integral de comercio	\$ 0,19	\$ 0,19	\$ 0,19	\$ 0,19	\$ 0,19	\$ 0,19	\$ 0,19	\$ 0,19	\$ 0,19	\$ 0,19	\$ 0,19	\$ 0,19
Carga Anual de Extintores	\$ 2,10	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Alq. Posnet.	\$ 9,60	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Agua	\$ 1,63	\$ 1,63	\$ 1,63	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Publicidad	\$ 0,13	\$ 0,13	\$ 0,13	\$ 0,13	\$ 0,13	\$ 0,13	\$ 0,13	\$ 0,13	\$ 0,13	\$ 0,13	\$ 0,13	\$ 0,13
Sueldos de temporada	\$ 24,99	\$ 24,99	\$ 24,99	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Sueldos permanentes	\$ 131,44	\$ 131,44	\$ 131,44	\$ 131,44	\$ 131,44	\$ 131,44	\$ 131,44	\$ 131,44	\$ 131,44	\$ 131,44	\$ 131,44	\$ 131,44
Ap. y Cont. temporada	\$ 5,87	\$ 5,87	\$ 5,87	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Ap. y Cont. permanentes	\$ 30,89	\$ 30,89	\$ 30,89	\$ 30,89	\$ 30,89	\$ 30,89	\$ 30,89	\$ 30,89	\$ 30,89	\$ 30,89	\$ 30,89	\$ 30,89
ECSAPEM	\$ 3,50	\$ 3,50	\$ 3,50	\$ 3,50	\$ 3,50	\$ 3,50	\$ 3,50	\$ 3,50	\$ 3,50	\$ 3,50	\$ 3,50	\$ 3,50
Internet	\$ 1,20	\$ 1,20	\$ 1,20	\$ 1,20	\$ 1,20	\$ 1,20	\$ 1,20	\$ 1,20	\$ 1,20	\$ 1,20	\$ 1,20	\$ 1,20
Teléfono	\$ 0,38	\$ 0,38	\$ 0,38	\$ 0,38	\$ 0,38	\$ 0,38	\$ 0,38	\$ 0,38	\$ 0,38	\$ 0,38	\$ 0,38	\$ 0,38
Insumos para servicio de piletas (Tabla n° 13)	\$ 16,16	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Ingresos brutos s/ alq. Kiosko	\$ 0,11	\$ 0,11	\$ 0,11	\$ 0,11	\$ 0,11	\$ 0,11	\$ 0,11	\$ 0,11	\$ 0,11	\$ 0,11	\$ 0,11	\$ 0,11
Ingresos brutos s/ camping	\$ 7,80	\$ 7,80	\$ 7,80	\$ 0,37	\$ 0,37	\$ 0,37	\$ 0,37	\$ 0,37	\$ 0,37	\$ 0,37	\$ 0,37	\$ 0,37
Ingresos brutos s/ piletas	\$ 5,04	\$ 5,04	\$ 5,04	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Comercio e Industria	\$ 1,56	\$ 1,56	\$ 1,56	\$ 0,06	\$ 0,06	\$ 0,06	\$ 0,06	\$ 0,06	\$ 0,06	\$ 0,06	\$ 0,06	\$ 0,06
Imp. Inmueble	\$ 0,11	\$ 0,11	\$ 0,11	\$ 0,11	\$ 0,11	\$ 0,11	\$ 0,11	\$ 0,11	\$ 0,11	\$ 0,11	\$ 0,11	\$ 0,11
Total egresos	\$ 242,68	\$ 214,82	\$ 214,82	\$ 168,37	\$ 344,82							
Saldo	\$ 146,64	\$ 174,50	\$ 174,50	-\$ 152,54	-\$ 328,98							
Saldo acumulado	\$ 146,64	\$ 321,14	\$ 495,64	\$ 343,11	\$ 190,57	\$ 38,04	-\$ 114,50	-\$ 267,03	-\$ 419,57	-\$ 572,10	-\$ 724,64	-\$ 1.053,62

Operaciones	Año 1 - Escenario Sensibilizado											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Servicio de camping - alojamiento	\$ 276.55	\$ 276.55	\$ 276.55	\$ 13.14	\$ 13.14	\$ 13.14	\$ 13.14	\$ 13.14	\$ 13.14	\$ 13.14	\$ 13.14	\$ 13.14
Servicio de camping - lugar para comer	\$ 196.19	\$ 196.19	\$ 196.19	\$ 9.30	\$ 9.30	\$ 9.30	\$ 9.30	\$ 9.30	\$ 9.30	\$ 9.30	\$ 9.30	\$ 9.30
Servicio de pileta	\$ 173.17	\$ 173.17	\$ 173.17	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Alquiler kiosko	\$ 3.50	\$ 3.50	\$ 3.50	\$ 3.50	\$ 3.50	\$ 3.50	\$ 3.50	\$ 3.50	\$ 3.50	\$ 3.50	\$ 3.50	\$ 3.50
Total ingresos	\$ 649.41	\$ 649.41	\$ 649.41	\$ 25.94	\$ 25.94	\$ 25.94	\$ 25.94	\$ 25.94	\$ 25.94	\$ 25.94	\$ 25.94	\$ 25.94
Adquisición de insumos (Tabla n° 12)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 176.45
Seguro Integral de comercio	\$ 0.19	\$ 0.19	\$ 0.19	\$ 0.19	\$ 0.19	\$ 0.19	\$ 0.19	\$ 0.19	\$ 0.19	\$ 0.19	\$ 0.19	\$ 0.19
Carga Anual de Extintores	\$ 2.10	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Alq. Posnet.	\$ 9.60	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Agua	\$ 1.63	\$ 1.63	\$ 1.63	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Publicidad	\$ 0.13	\$ 0.13	\$ 0.13	\$ 0.13	\$ 0.13	\$ 0.13	\$ 0.13	\$ 0.13	\$ 0.13	\$ 0.13	\$ 0.13	\$ 0.13
Sueldos de temporada	\$ 24.99	\$ 24.99	\$ 24.99	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Sueldos permanentes	\$ 131.44	\$ 131.44	\$ 131.44	\$ 131.44	\$ 131.44	\$ 131.44	\$ 131.44	\$ 131.44	\$ 131.44	\$ 131.44	\$ 131.44	\$ 131.44
Ap. y Cont. temporada	\$ 5.87	\$ 5.87	\$ 5.87	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Ap. y Cont. permanentes	\$ 30.89	\$ 30.89	\$ 30.89	\$ 30.89	\$ 30.89	\$ 30.89	\$ 30.89	\$ 30.89	\$ 30.89	\$ 30.89	\$ 30.89	\$ 30.89
ECSAPEM	\$ 3.50	\$ 3.50	\$ 3.50	\$ 3.50	\$ 3.50	\$ 3.50	\$ 3.50	\$ 3.50	\$ 3.50	\$ 3.50	\$ 3.50	\$ 3.50
Internet	\$ 1.20	\$ 1.20	\$ 1.20	\$ 1.20	\$ 1.20	\$ 1.20	\$ 1.20	\$ 1.20	\$ 1.20	\$ 1.20	\$ 1.20	\$ 1.20
Teléfono	\$ 0.38	\$ 0.38	\$ 0.38	\$ 0.38	\$ 0.38	\$ 0.38	\$ 0.38	\$ 0.38	\$ 0.38	\$ 0.38	\$ 0.38	\$ 0.38
Insumos para servicio de pileta (Tabla n° 13)	\$ 16.16	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Ingresos brutos s/ alq. Kiosko	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11
Ingresos brutos s/ camping	\$ 14.18	\$ 14.18	\$ 14.18	\$ 0.67	\$ 0.67	\$ 0.67	\$ 0.67	\$ 0.67	\$ 0.67	\$ 0.67	\$ 0.67	\$ 0.67
Ingresos brutos s/ pileta	\$ 6.93	\$ 6.93	\$ 6.93	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Comercio e Industria	\$ 2.60	\$ 2.60	\$ 2.60	\$ 0.10	\$ 0.10	\$ 0.10	\$ 0.10	\$ 0.10	\$ 0.10	\$ 0.10	\$ 0.10	\$ 0.10
Imp. Inmueble	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11
Total egresos	\$ 252.00	\$ 224.14	\$ 224.14	\$ 168.71	\$ 168.71	\$ 168.71	\$ 168.71	\$ 168.71	\$ 168.71	\$ 168.71	\$ 168.71	\$ 345.16
Saldo	\$ 397.41	\$ 425.28	\$ 425.28	-\$ 142.77	-\$ 142.77	-\$ 142.77	-\$ 142.77	-\$ 142.77	-\$ 142.77	-\$ 142.77	-\$ 142.77	-\$ 319.22
Saldo acumulado	\$ 397.41	\$ 822.69	\$ 1,247.96	\$ 1,105.19	\$ 962.42	\$ 819.65	\$ 676.87	\$ 534.10	\$ 391.33	\$ 248.55	\$ 105.78	-\$ 213.44

Operaciones	Año 1 - Escenario Sensibilizado por masa salarial											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Servicio de camping - alojamiento	\$ 76.00	\$ 76.00	\$ 76.00	\$ 3.61	\$ 3.61	\$ 3.61	\$ 3.61	\$ 3.61	\$ 3.61	\$ 3.61	\$ 3.61	\$ 3.61
Servicio de camping - lugar para comer	\$ 53.92	\$ 53.92	\$ 53.92	\$ 2.56	\$ 2.56	\$ 2.56	\$ 2.56	\$ 2.56	\$ 2.56	\$ 2.56	\$ 2.56	\$ 2.56
Servicio de piletta	\$ 97.20	\$ 97.20	\$ 97.20	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Alquiler kiosko	\$ 3.50	\$ 3.50	\$ 3.50	\$ 3.50	\$ 3.50	\$ 3.50	\$ 3.50	\$ 3.50	\$ 3.50	\$ 3.50	\$ 3.50	\$ 3.50
Total ingresos	\$ 230.62	\$ 230.62	\$ 230.62	\$ 9.67								
Adquisición de insumos (Tabla n° 12)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 176.45
Seguro Integral de comercio	\$ 0.19	\$ 0.19	\$ 0.19	\$ 0.19	\$ 0.19	\$ 0.19	\$ 0.19	\$ 0.19	\$ 0.19	\$ 0.19	\$ 0.19	\$ 0.19
Carga Anual de Extintores	\$ 2.10	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Alq. Posnet.	\$ 9.60	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Agua	\$ 1.63	\$ 1.63	\$ 1.63	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Publicidad	\$ 0.13	\$ 0.13	\$ 0.13	\$ 0.13	\$ 0.13	\$ 0.13	\$ 0.13	\$ 0.13	\$ 0.13	\$ 0.13	\$ 0.13	\$ 0.13
Sueldos de temporada	\$ 24.99	\$ 24.99	\$ 24.99	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Sueldos permanentes	\$ 31.06	\$ 31.06	\$ 31.06	\$ 31.06	\$ 31.06	\$ 31.06	\$ 31.06	\$ 31.06	\$ 31.06	\$ 31.06	\$ 31.06	\$ 31.06
Ap. y Cont. temporada	\$ 5.87	\$ 5.87	\$ 5.87	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Ap. y Cont. permanentes	\$ 7.30	\$ 7.30	\$ 7.30	\$ 7.30	\$ 7.30	\$ 7.30	\$ 7.30	\$ 7.30	\$ 7.30	\$ 7.30	\$ 7.30	\$ 7.30
ECSAPEM	\$ 3.50	\$ 3.50	\$ 3.50	\$ 3.50	\$ 3.50	\$ 3.50	\$ 3.50	\$ 3.50	\$ 3.50	\$ 3.50	\$ 3.50	\$ 3.50
Internet	\$ 1.20	\$ 1.20	\$ 1.20	\$ 1.20	\$ 1.20	\$ 1.20	\$ 1.20	\$ 1.20	\$ 1.20	\$ 1.20	\$ 1.20	\$ 1.20
Teléfono	\$ 0.38	\$ 0.38	\$ 0.38	\$ 0.38	\$ 0.38	\$ 0.38	\$ 0.38	\$ 0.38	\$ 0.38	\$ 0.38	\$ 0.38	\$ 0.38
Insumos para servicio de piletta (Tabla n° 13)	\$ 16.16	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Ingresos brutos s/ alq. Kiosko	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11
Ingresos brutos s/ camping	\$ 3.90	\$ 3.90	\$ 3.90	\$ 0.19	\$ 0.19	\$ 0.19	\$ 0.19	\$ 0.19	\$ 0.19	\$ 0.19	\$ 0.19	\$ 0.19
Ingresos brutos s/ piletta	\$ 3.89	\$ 3.89	\$ 3.89	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Comercio e Industria	\$ 0.92	\$ 0.92	\$ 0.92	\$ 0.04	\$ 0.04	\$ 0.04	\$ 0.04	\$ 0.04	\$ 0.04	\$ 0.04	\$ 0.04	\$ 0.04
Imp. Inmueble	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11	\$ 0.11
Total egresos	\$ 113.02	\$ 85.16	\$ 85.16	\$ 44.18	\$ 220.63							
Saldo	\$ 117.60	\$ 145.46	\$ 145.46	-\$ 34.51	-\$ 210.96							
Saldo acumulado	\$ 117.60	\$ 263.05	\$ 408.51	\$ 374.00	\$ 339.48	\$ 304.97	\$ 270.46	\$ 235.95	\$ 201.43	\$ 166.92	\$ 132.41	-\$ 78.56

NRO. VTO.	TIPO VTO.	MONTO VTO. CAPITAL	MONTO VTO. INTERES	MONTO VTO. CARGOS	CAPITAL + INTERES	FECHA VENCIM.
55	A	18737.74	3905.25	0.00	22642.99	24/04/2023
56	A	19338.37	3304.61	0.00	22642.98	24/05/2023
57	A	19958.26	2684.73	0.00	22642.99	23/06/2023
58	A	20598.02	2044.97	0.00	22642.99	24/07/2023
59	A	21258.28	1384.70	0.00	22642.98	22/08/2023
60	A	21939.72	703.26	0.00	22642.98	21/09/2023
TOTAL:		600000.00	759220.25	0.00	1359220.25	PLAZO= 1801



Anexo 25

BANCO DE LA NACION ARGENTINA

INFORME DE INSPECCIÓN Y TASACIÓN EXTERNO N° 1485

AS.: TASACION DE FINCA PROPIEDAD DE RAFAEL EDGARDO RAMOS Y OTROS

UBICACIÓN:

PROVINCIA	CATAMARCA
DEPARTAMENTO	SANTA MARIA
PARAJE	EL PUESTO
DISTRITO	FUERTE QUEMADO

ACCESO: DESDE LA CIUDAD DE SANTA MARIA HACIA EL NORTE , DISTANTE APROX. A 3 KM.

PROPIETARIOS LINDEROS:

N: RODRIGUEZ RAMON
S: GOMEZ BELLO JUAN MANUEL
O: ROLANDO ACOSTA
E: AYALA PEDRO EVARISTO

CLASIFICACIÓN AGROPECUARIA

MUY BUENO PARA AGRICULTURA

PADRON N° 15.444
NOM. CATASTRAL: 13-20-55-8002
SUPERFICIE TASADA: 18 ha

ALAMBRADOS	AGUADAS	PASTURAS
METRAJE ESTIMADO: 1200	REPRESA:	HA
PRECIO POR METRO: \$13	PERFORACIÓN:	PRECIO
TOTAL: \$15,600	TOTAL:	TOTAL

CONSTRUCCIONES	M2 ESTIMADO	VALOR M/2	TOTAL
PILETA	30	\$ 32.500,00	\$ 975.000,00
EDIFICACIÓN 2 AMB.	25	\$ 29.000,00	\$ 725.000,00
EDIFICACIÓN MONO AMB.	15	\$ 29.000,00	\$ 435.000,00
TOTAL			\$ 2.135.000,00

PLANTACIONES, PLURIANUALES O PERENNES			
DESCRIPCIONES	HA	VALOR X HA	VALOR X HA

	TOTAL	POR HA
VALOR DE LA TIERRA SIN MEJORAS	\$ 810.000,00	\$ 45.000,00
VALOR DE LAS MEJORAS NORMALES	\$ 2.135.000,00	\$ 118.611,11
TOTAL	\$ 2.945.000,00	\$ 163.611,11

Son pesos: dos millones novecientos cuarenta y cinco mil

lugar y fecha: CATAMARCA, 22 de noviembre de 2018.


 Ing. CARLOS ERNESTO MARTÍNEZ
 PERITO TASADOR
 B. N. A. - CATAMARCA
 N.º 11.1267

Firma de Ing. Agr.

ANEXO E – FORMULARIO DESCRIPTIVO DEL TRABAJO FINAL DE GRADUACIÓN

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

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

Autor-tesista <i>(apellido/s y nombre/s completos)</i>	RAMOS PEDRO NAHUEL
DNI <i>(del autor-tesista)</i>	34012057
Título y subtítulo <i>(completos de la Tesis)</i>	Evaluación financiera con horizonte temporal desde el año 2019 a 2028 de proyecto de inversión para camping en Santa María, provincia de Catamarca.
Correo electrónico <i>(del autor-tesista)</i>	pednahu@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: SANTA MARIA, CATAMARCA, 12 DE MARZO DEL 2019

Firma autor-tesista

Aclaración autor-tesista

Esta Secretaría/Departamento de Grado/Posgrado de la Unidad Académica:

_____ certifica que la tesis adjunta es la aprobada y registrada en esta dependencia.

Firma Autoridad

Aclaración Autoridad

Sello de la Secretaría/Departamento de Posgrado

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