



Trabajo Final de Grado

Contador Público

“Formulación y evaluación de un proyecto de inversión para la implementación de un espacio coworking en la ciudad de Rio Cuarto.”

Palma, Mauro David

Legajo: CPB03656

DNI: 33.359.583

Carrera: Contador Público

Tutores: Prof. Romero, Mariano

Prof. Alaye, Carlos

Junio 2019



RESUMEN

El presente trabajo final de graduación de la carrera de Contador Público de la Universidad Empresarial Siglo 21 tiene como objetivo analizar, formular y evaluar la factibilidad de un proyecto de inversión para la implementación de un espacio coworking, en la ciudad de Rio Cuarto, provincia de Córdoba.

Estos espacios flexibles de trabajo son conocidos también como espacios de cotrabajo o trabajo cooperativo, que han surgido como necesidades de mercado donde se paga únicamente una cuota diaria, mensual o por horas y se goza de todos sus beneficios. Para analizar su factibilidad, se contempla el estudio de la viabilidad comercial, técnica, organizacional, financiera y legal. Con el fin de determinar la rentabilidad del proyecto a partir de un flujo de fondo, se aplican herramientas financieras, como valor actual neto (VAN), tasa interna de retorno (TIR), periodo de recupero (PR), tasa de descuento y análisis de riesgo del proyecto, que permiten establecer la conveniencia de ejecución del mismo.

Palabras Claves: coworking, proyecto de inversión, viabilidades.



ABSTRACT

The present final work of graduation of the career of Public Accountant of the Universidad Empresarial Siglo 21 had as objective to analyze, formulate and evaluate the feasibility of an investment project for the implementation of a coworking space, in the city of Rio Cuarto, province of Córdoba.

These flexible work spaces are also known as work spaces or cooperative work, which have emerged as market needs where you pay only a daily, monthly or hourly rate and enjoy all its benefits.

To analyze its feasibility, the study of commercial, technical, organizational, financial and legal viability was contemplated. In order to determine the profitability of the project from a fund flow, financial tools were applied, such as net present value (NPV), internal rate of return (IRR), recovery period (RP), discount rate and analysis risk of the project, which allowed to establish the convenience of execution of the same.

Key Words: coworking, investment project, viabilities.

INDICE

RESUMEN	2
ABSTRACT	3
<i>Índice de tablas</i>	6
<i>Índice de figuras</i>	7
1.INTRODUCCIÓN	8
<i>1.1 Justificación.</i>	9
<i>1.2 Antecedentes.</i>	10
2. OBJETIVOS	13
<i>2.1 Objetivo general.</i>	13
<i>2.2 Objetivos específicos.</i>	13
3. MARCO TEÓRICO	14
<i>3.1 Proyecto de inversión.</i>	14
<i>3.2. Análisis de viabilidad del proyecto</i>	18
<i>3.2.1 Viabilidad Técnica</i>	18
<i>3.2.2 Viabilidad Legal</i>	18
<i>3.2.3 Viabilidad Organizacional</i>	20
<i>3.2.4 Viabilidad Comercial</i>	20
<i>3.2.4.1. Las 5 fuerzas de Porter</i>	21
<i>3.2.5 Viabilidad Económica</i>	23
<i>3.3 Ley 27.264</i>	24
<i>3.4. Análisis FODA</i>	24
<i>3.5. Herramientas Financieras.</i>	25
<i>3.5.1 Construcción de un flujo de fondo</i>	25
<i>3.5.2 Estructura general de un flujo de fondos</i>	27
<i>3.6. Criterios de Evaluación.</i>	28
<i>3.6.1 Valor actual neto (VAN)</i>	28
<i>3.6.2 Tasa interna de retorno (TIR)</i>	29
<i>3.6.3 Periodo de Recupero (PR)</i>	30
<i>3.6.4 Tasa de Descuento</i>	30
4. MARCO METODOLÓGICO	33

4.1 Tipo de Investigación.....	33
5. DIAGNÓSTICO.....	35
5.1 Análisis FODA	35
5.2 Diagrama de Gantt.....	36
6. DESARROLLO DEL PROYECTO	37
6.1 Descripción	37
6.1.1 Crece el Coworking, la moda de las oficinas cool compartidas.	37
6.1.2 Coworking en Argentina	38
6.2 Análisis de viabilidad del proyecto	39
6.2.1 Viabilidad Organizacional.	39
6.2.1.1 Conclusión de la viabilidad organizacional.....	45
6.2.2 Viabilidad Comercial.....	45
6.2.2.1 Oferta y demanda.....	45
6.2.2.2 Análisis de Precio	48
6.2.2.3 Estudio de la Competencia.....	49
6.2.2.4 Análisis de Las Cinco Fuerzas de Porter.....	51
6.2.2.5 Conclusión Viabilidad Comercial	53
6.2.3 Viabilidad Legal	54
6.2.3.1 Personería Jurídica e Inscripción de la sociedad.	54
6.2.3.2 Impuestos.....	56
6.2.3.3 Inscripción a organismos municipales.....	58
6.2.3.4 Conclusión de la viabilidad legal.	59
6.2.4 Viabilidad técnica.....	59
6.2.4.1 Determinación del tamaño.	59
6.2.4.2 Localización.....	61
6.2.4.3 Inversión Fija.....	61
6.2.4.4 Conclusión de la viabilidad técnica.....	64
6.2.5 Viabilidad Económica.....	65
6.2.5.1 Inversión inicial.....	66
6.2.5.2 Gastos.....	67
6.2.5.3 Calculo depreciación.	70

6.2.5.4 Impuesto comercio e industria.	70
6.2.5.5 Ingresos brutos.	70
6.2.5.6 Flujo de fondos.	71
6.2.5.7 La tasa de corte	72
6.2.5.8 Análisis de Escenarios	73
6.2.5.9 Conclusión Viabilidad Económica	78
7. CONCLUSIÓN FINAL	79
8.BIBLIOGRAFÍA	81
9. ANEXOS	85
9.1.ANEXO I: Entrevista a Nora Claudia Martin, propietaria de un establecimiento de similares características al del proyecto.....	85
9.2.ANEXO II: Entrevista al ingeniero civil Guillermo Yapur.....	87
9.3.ANEXO III: Cargos por presentación y sellado según arquitecto Elstein Alberto.....	89
9.4.ANEXO VI: Entrevista al contador Guezuraga Gilberto.	91
9.5.ANEXO V: Encuesta a personas de Rio Cuarto respecto de la factibilidad comercial.....	92

Índice de tablas

Tabla 1: Costo del personal.	44
Tabla 2: Población	46
Tabla 3: Estimación de la cantidad de servicios por semana.....	47
Tabla 4: Precio de mercado.....	48
Tabla 5: Informacion básica sobre la competencia	49
Tabla 6: Cuadro comparativo de servicios.....	50
Tabla 7: Costos asociados a la constitución de la sociedad.....	56
Tabla 8: Costos asociados a la compra del terreno.....	60
Tabla 9: Costos asociados a la construcción.....	62
Tabla 10: Muebles y útiles	62
Tabla 11: Ingresos estimados por semana.....	66

<i>Tabla 12: Ingresos anuales</i>	<i>66</i>
<i>Tabla 13: Propuesta Coworking R4-inversión inicial.....</i>	<i>67</i>
<i>Tabla 14: Gastos mensuales y anuales</i>	<i>69</i>
<i>Tabla 15: Egresos por año.....</i>	<i>69</i>
<i>Tabla 16: Depreciación</i>	<i>70</i>
<i>Tabla 17: Calculo de la tasa de comercio e industria.....</i>	<i>70</i>
<i>Tabla 18: Calculo de impuesto a los ingresos brutos.....</i>	<i>71</i>
<i>Tabla 19: Flujo de fondos</i>	<i>71</i>
<i>Tabla 20: Resultado planteo nicial.....</i>	<i>73</i>
<i>Tabla 21: Ingresos escenario 1</i>	<i>74</i>
<i>Tabla 22: Resultado escenario 1</i>	<i>74</i>
<i>Tabla 23: Flujo de fondos escenario 1.....</i>	<i>75</i>
<i>Tabla 24: Resultado escenario 2</i>	<i>75</i>
<i>Tabla 25: Flujo de fondos escenario 2</i>	<i>76</i>
<i>Tabla 26: Flujo de fondos escenario 3</i>	<i>77</i>
<i>Tabla 27: Resultado escenario 3</i>	<i>77</i>

Índice de figuras

<i>Figura 1: Etapas del ciclo de vida del proyecto.....</i>	<i>14</i>
<i>Figura 2: Representación grafica de las 5 fuerzas de Porter.</i>	<i>22</i>
<i>Figura 3: Diagrama de un Flujo de caja.....</i>	<i>27</i>
<i>Figura 4: Diagrama que ilustra el análisis FODA</i>	<i>35</i>
<i>Figura 5: Diagrama de Gantt.</i>	<i>36</i>
<i>Figura 6: Logo de la empresa.</i>	<i>40</i>
<i>Figura 7: Esquema ilustrativo de la sala principal.....</i>	<i>42</i>
<i>Figura 8: Organigrama de la empresa.....</i>	<i>43</i>
<i>Figura 9: Ubicación lote R4 Coworking</i>	<i>61</i>
<i>Figura 10: Presupuesto materiales y mano de obra.</i>	<i>88</i>
<i>Figura 11: Costos previos al inicio de obra.</i>	<i>89</i>
<i>Figura 12: Plano R4 Coworking.</i>	<i>90</i>

1. INTRODUCCIÓN

La evaluación de un proyecto de inversión es una herramienta que ayuda a la toma de decisiones en las empresas, brinda información útil pero no determina qué proyecto debe ser aprobado y cuál no. Según varios autores este proceso se centra en la estimación de los ingresos y costos futuros que la inversión va a generar, de modo que se pueda predecir la rentabilidad y viabilidad del proyecto (Morales Castro, 2009 y Cortázar Martínez, 2010).

A nivel mundial, se está produciendo un proceso de cambio cada vez más rápido del mercado laboral, surgen nuevas oportunidades y necesidades que llevan asociada una mejora de la calidad de vida, tanto para el trabajador como para la sociedad en conjunto.

Actualmente se valora cada vez más que las actividades se desarrollen en ambientes amenos y flexibles, consolidándose los denominados espacios coworking, también conocidos como espacios de cotrabajo o trabajo cooperativo, estos lugares son oficinas compartidas en la que profesionales, emprendedores, empresarios, entre otros, se dan cita para trabajar, y donde se impulsa conectar y crear oportunidades laborales entre sus miembros. En su mayoría se trata de trabajadores que no necesitan más que una computadora portátil, un teléfono y una buena conexión a internet para poder realizar su trabajo.

En el presente proyecto se desarrolla un estudio sobre la factibilidad económica-financiera de la instalación de un espacio coworking en la ciudad de Río Cuarto, provincia de Córdoba, realizando un análisis pormenorizado de los elementos y variables que pueden influir en el establecimiento del mismo.

1.1 Justificación.

El trabajo cooperativo fomenta las relaciones estables entre profesionales de diferentes sectores. En Argentina, se evidencia un claro crecimiento de los espacios coworking. En 2014 apenas había 38 de estos espacios y en el año 2017 se registraron 123 áreas coworking; en la ciudad de Córdoba existen 14 mientras que en la ciudad de Río Cuarto solo existe un espacio de este tipo. Durante este año se han creado tres nuevos establecimientos siendo uno de ellos dedicado a temas específicos de salud.

Además, son una opción económica para sus clientes debido a que no existen costos fijos de alquiler o un contrato a largo plazo, no necesitan garantías ni depósitos, y se puede pagar por utilizarlo un día, una semana o el mes entero.

Dadas las características antes mencionadas, este proyecto de inversión toma interés teórico-práctico, pues brindará una estimación de la rentabilidad de su implementación en una zona céntrica de la ciudad de Río Cuarto, donde se encuentra el nicho del mercado laboral de profesionales independientes.

1.2 Antecedentes.

La concepción del trabajo compartido surge sobre finales del siglo XX, siendo 1999 el año donde el término coworking fue desarrollado por el escritor y diseñador de videojuegos Bernie Dekoven, quien lo definió como “working together as equals” cuyo significado es trabajando juntos como iguales. Recién en 2005 Brad Neurberg dio origen al primer espacio coworking en San Francisco, el que inicialmente contaba con un espacio compartido de cinco a ocho escritorios (Cabrera, 2018). Este nuevo esquema de trabajo, fue expandiéndose a lo largo de Europa, Estados Unidos y países como Alemania, Inglaterra y Austria.

En la actualidad América del Sur es el continente con el crecimiento más rápido de estos establecimientos en los últimos años, (Foertsch, 2012).

El coworking llega a Argentina en el año 2008 de la mano de Cowork Central en la ciudad de Buenos Aires. Desde ese entonces estos espacios fueron creciendo considerablemente en todo el país.

Si bien existe una gran cantidad de estudios y trabajos de investigación que tratan sobre el fenómeno del coworking, en su mayoría éstos están abocados a describir su estructura, forma de trabajo, perfil de los trabajadores, las claves de éxito, etc., siendo sumamente escasos los referidos a proyectos de inversión que permitan conocer su posible rentabilidad. Entre estos últimos, se informa en un plan de desarrollo para el establecimiento de un coworking en Madrid; que la estrategia principal para su éxito es la diferenciación por calidad y servicios. La propuesta más relevante debe ser la fidelización del cliente, para que cuando pague por los servicios, tenga una alta consideración del valor percibido, por encima del recibido.

Al analizar la capacidad que deberían tener estos espacios en este trabajo se concluye que deben albergar un promedio de 50 personas para que la rentabilidad del centro sea positiva, y respecto al apartado financiero se plantea una entrada en el mercado de manera progresiva, ya que espera que los usuarios lleguen poco a poco. El autor señala que el primer año de análisis arrojó pérdidas económicas, aunque comenzó a proporcionar beneficios antes de acabar el segundo año de vida. Con un plazo de recuperación de la inversión marcado en cuatro años y

cinco meses, convierte a la oficina coworking en un proyecto de rentabilidad a mediano plazo, (Rivero Jiménez, 2016).

Por otro lado, en las propuestas para la creación de un coworking en puerto Montt, Chile, (Álvarez Hernández, 2013) en la ciudad de Panamá (Ceravalo, 2016), en Guayaquil, Ecuador (Vásquez Jumbo y Martínez Castro, 2017) y en Lima, Perú (León Gavolén y col., 2017) se encuentra que los resultados esperados serán favorables en el tiempo.

En todos estos trabajos la viabilidad financiera fue estimada utilizando como herramientas la VAN y la TIR y sus autores en general sostienen que para que ambas herramientas arrojen valores adecuados se debe tener una estrategia de marketing apropiada, con la finalidad de persuadir al cliente y a su vez satisfacerlo. Así mismo, Álvarez Hernández (2013) plantea para quienes desarrollen un plan de negocios o algún estudio financiero sobre este tema, se calcule la variable Beta (β), perteneciente al modelo CAPM, que sirve para obtener el costo de capital o tasa de descuento del proyecto. En el plan de negocios que realizó este autor, sólo se hizo una relación cualitativa respecto a este valor, por ende, plantea el desafío de un cálculo cuantitativo por medio de un registro histórico proveniente de una bolsa de comercio, asociado a su idea de negocio.

En nuestro país, se ha realizado un trabajo que abordo la realización de un plan de negocio para determinar la viabilidad a nivel estratégico y económico-financiero de una red de espacios de coworking en el norte de la zona euro, con primera sede en Luxemburgo. Este trabajo brinda una detallada descripción del perfil de los usuarios del coworking, exponiendo resultados de encuestas internacionales sobre información relevante del mercado, tales como: el lugar de trabajo previo de los coworkers, estatus profesional de los mismos, relación laboral (autónomos, sociedades, empleados), perfiles socio demográfico, fuentes de financiamiento, rentabilidad, rentabilidad según la capacidad, fuentes de ingreso.

Se debe destacar que fue el único antecedente encontrado que fuera realizado en una universidad argentina sobre un proyecto de inversión de un coworking, con la particularidad que no se establecerá el negocio en el país, sino en Luxemburgo, (Emprou, 2015). Sin embargo, su información, sirvió de base en el presente proyecto para segmentar la población de la

estimación de la demanda, entre otros análisis y conclusiones. Como se puede apreciar la escasez de trabajos a nivel país sobre la temática, hace que el presente, tome mayor relevancia.

2. OBJETIVOS

2.1 Objetivo general.

Analizar, formular y evaluar la factibilidad de un proyecto de inversión para la construcción de un espacio coworking en la ciudad de Río Cuarto, provincia de Córdoba.

2.2 Objetivos específicos.

- Analizar la viabilidad comercial, teniendo en cuenta el contexto de mercado según la oferta y demanda.
- Decidir la estructura legal e impositiva que es más favorable para este proyecto.
- Analizar la viabilidad técnica.
- Analizar la viabilidad organizacional.
- Analizar la viabilidad financiera, estableciendo la rentabilidad de este proyecto, el periodo en el que se recupera la inversión inicial, y la proyección de ingresos y egresos, tomando como 5 años, el horizonte de planeación.

3. MARCO TEÓRICO

3.1 Proyecto de inversión.

Un proyecto de inversión es la unidad mínima económica de planeación, formada por un conjunto de actividades concatenadas que se suceden, complementan y deciden entre sí, la última de las cuales es parte importante para la toma de decisiones sobre la inversión. (Cortázar Martínez, 2010).

El nacimiento de un proyecto de inversión, depende en primera medida del sector al que pertenece, puede ser privado o público. El primero surgen cuando se identifica una necesidad que debe ser satisfecha, ya sea de manera parcial o total siendo rentable la inversión. Por otro lado, el segundo grupo tiene comienzo cuando se determina la existencia de un problema de interés general que debe ser resuelto con la intervención de las áreas del estado que corresponda, (Fernández Espinoza, 2010). En el ciclo de vida de un proyecto de inversión se deben cumplir las etapas que se muestran en la Fig.1.

Figura 1. Etapas del ciclo de vida del proyecto



Fuente: elaboración propia

- **Idea:** es el punto de partida en el planteamiento de alternativas de solución para diversos problemas que deben enfrentar las organizaciones lucrativas o no, generados por su funcionamiento en el entorno empresarial donde interactúan. Las alternativas de solución que se proponen serán tendientes a mitigar la causa de los problemas. Para ello se requiere de ingenio y creatividad, además de otras cualidades, entre las que se destacan un meticuloso conocimiento de las condiciones económicas, legales y sociales imperantes, así como de las causas que podrían modificarlas, (Morales Castro, 2009).
- **Etapas de pre-inversión:** una vez que se tiene la idea, esta tiene que pasar por el tamiz de los estudios de viabilidad, los cuales comprenden tres niveles ordenados en base al grado de rigurosidad de la estimación de los beneficios y

costos del proyecto: perfil, prefactibilidad y factibilidad. El perfil es un documento que presenta alternativas de inversión y, en términos generales, brinda estimaciones de tamaño de planta, costos, precio y demanda utilizando fuentes de segundo nivel, tales como documentos o estudios hechos por terceros; el propósito es descartar algunas o todas las alternativas estudiadas a través de análisis sencillos. El nivel de prefactibilidad utiliza fuentes de primer nivel, encontrarán estimaciones más rigurosas en cuanto al costo de la inversión, la demanda esperada, el precio del o los productos, la estructura de costos, las necesidades de capital de trabajo, la estructura de financiamiento, etc. Se elaboran las proyecciones económico–financieras en las que se basará la decisión de inversión. El estudio de factibilidad, se realiza cuando el proyecto representa montos de inversión considerables, pero debe tener muy presente que, el grado de precisión buscado irá de la mano con mayores costos del estudio, (Lira Briceño, 2013).

- Etapa de inversión: es el lapso de tiempo donde se efectuarán los desembolsos que permitirán adquirir o construir los activos fijos requeridos, pagar los intangibles y constituir el capital de trabajo necesario, (Lira Briceño, 2013).
- Etapa de Operación: cuando el proyecto empieza a entregar los bienes o servicios, (Lira Briceño, 2013).

Así mismo los proyectos de inversión se pueden clasificar en independientes, dependientes o mutuamente excluyentes.

Las inversiones dependientes son aquellas que para ser realizadas requieren otra inversión; es decir, cuando realizar dos inversiones juntas ocasiona un efecto positivo en la rentabilidad, en el sentido de que el resultado combinado es mayor que la suma de los resultados individuales. El caso contrario, efecto negativo, se produce cuando la realización de dos proyectos simultáneos hace obtener un resultado inferior a la suma de las rentabilidades individuales, (Sapag Chain, 2011).

Las inversiones independientes son aquellas que no se relacionan entre sí, cuando se hace la elección de un proyecto de una lista no significa que los otros no puedan realizarse. Los flujos de efectivo no son afectados por la aceptación de otros proyectos; por ejemplo, cuando se desea cambiar la maquinaria de la planta de producción y también sustituir el equipo de transporte, si bien ambas inversiones son necesarias para el adecuado funcionamiento de la empresa, la realización de una no excluye la otra.

Las inversiones mutuamente excluyentes se presentan cuando, al seleccionar un proyecto, se debe excluir a otro que compite por los recursos disponibles; de un conjunto de proyectos sólo se puede aceptar uno; por ejemplo, cuando se tiene la alternativa de construir en un terreno un edificio de departamentos o un centro comercial, el hecho de elegir una opción excluye a la otra debido a que sólo existe un terreno para edificar, (Morales Castro, 2009).

También se puede clasificar a los proyectos según si estos ya están en marcha o si es un proyecto totalmente nuevo, es decir, si se trata de un cambio de factores o de un nuevo negocio. Dentro de los proyectos que proponen o buscan un cambio en los factores de producción se pueden identificar, proyectos que involucran el outsourcing¹, la internalización de servicios o la elaboración de productos provistos por empresas externas, la ampliación del nivel de operación de la empresa, el abandono de ciertas líneas de producción o el simple reemplazo o renovación de activos que pueden o no implicar cambios en algunos costos, pero no en los ingresos ni en el nivel de operación de la empresa, (Sapag Chain, 2011).

Según la actividad a la en que se enfoque el proyecto y de acuerdo con las características de los bienes que se desea producir, el mismo se puede clasificar en las siguientes categorías:

- **Proyectos Agropecuarios:** se trata de aquellos proyectos orientados a la producción agropecuaria, ya sea animal, vegetal o pesquera.
- **Proyectos Industriales:** son aquellos proyectos destinados a la actividad manufacturera, es decir, transformación de materia prima. También incluyen a la actividad minera.

¹ De acuerdo a Werther y Davis, (2000) los servicios de outsourcing son conocidos como servicios externos que una empresa requiere para completar funciones administrativas o de determinadas tareas técnicas que está ya no puede realizar de manera interna.

- **Proyectos de Servicio:** son aquellos cuyo propósito es determinar la conveniencia de instalar unidades prestadoras de servicios, incluyen a los trabajos de investigación de apoyo a los bienes y servicios elaborados por otras unidades productivas. En esta categoría se incluyen proyectos turísticos, educacionales, médicos asistenciales, electrificación, telecomunicaciones, transporte, etc., (Pimentel, 2008).

También se propone una clasificación de los proyectos de inversión según su modalidad:

- **Proyectos de Instalación:** se refiere al estudio de factibilidad de usos de recursos, para incursionar en la explotación de cualquiera de las actividades antes mencionadas.
- **Proyectos de Ampliación:** son aquellos referidos al estudio de las ventajas o desventajas de ampliar la producción de los bienes o servicios que elabora una determinada empresa, o introducir una nueva línea de producción.
- **Proyecto de Traslado:** estudian la factibilidad de trasladar una unidad productiva de bienes o servicios, de una determinada región del país a otra región del país, (Pimentel, 2008).

Otra clasificación posible de los proyectos es en función de la finalidad del estudio, es decir, de acuerdo con lo que se espera medir con su realización. Cada uno brinda la posibilidad de conocer una forma diferente de construir los flujos de caja para lograr el resultado:

- Estudios para medir la rentabilidad de la inversión, independientemente de dónde provengan los fondos.
- Estudios para medir la rentabilidad de los recursos propios invertidos en el proyecto.
- Estudios para medir la capacidad del propio proyecto con la finalidad de enfrentar los compromisos de pago, asumidos en un eventual endeudamiento para su realización.

3.2. Análisis de viabilidad del proyecto

Se entiende por viabilidad la posibilidad de desarrollar un plan de negocio. En la evaluación de un proyecto deberá estudiarse las siguientes viabilidades:

3.2.1 Viabilidad técnica

Proporciona los elementos para evaluar si es factible generar el producto y/o prestar el servicio, y cuánto costará, estableciendo los presupuestos de inversión y de gastos, justificando seleccionar la mejor alternativa para abastecer el mercado de acuerdo con las restricciones de recursos, ubicación y tecnologías accesibles.

En esta viabilidad se definen: la ubicación y tamaño del proyecto, las instalaciones, donde obtener los materiales o materia prima; el personal necesario y en caso de corresponder; qué máquinas y procesos usar.

3.2.2 Viabilidad legal

Con este estudio se lleva a cabo el análisis de la existencia o inexistencia de normas que pudieran imposibilitar la realización del proyecto o limitarlo a cumplir ciertas pautas. Además, permite analizar el efecto que tengan las normas legales y figura societaria sobre los costos, utilidades y funcionamiento de aquellos proyectos que sean viables legalmente.

Algunos costos que se pueden mencionar como legales son las patentes y permisos, los gastos de inscripción en los registros, los aranceles y permisos de importación y la inscripción de marcas, (Sapag Chain, 2007).

A su vez dentro de esta viabilidad se encuentra la *tributaria* que también influyen las inversiones y costos del proyecto. En ciertos casos esta variable tendrá un resultado negativo (aumentando el costo) y en otros un resultado positivo (ahorro de impuestos).

Generalmente el efecto tributario corresponderá a un porcentaje sobre las utilidades o sobre el patrimonio y deberá incluirse en cualquier beneficio o pérdida ocasionada por la venta de un activo, disminución de costos, endeudamiento, variación de ingresos, etc. En el supuesto de la compra de un activo, la misma tendrá un resultado tributario en el período siguiente,

debido a que en el momento de compra no cambia su utilidad porque puede aumentar un pasivo o disminuir otro activo. Pero a medida que pasa el tiempo dicho activo va perdiendo valor por su uso, pudiendo sumar la depreciación del mismo a la estructura de costos del proyecto logrando así, disminuir la carga impositiva. También existen otras variables relacionadas con la gestión que inciden en la estructura total de egresos. (Sapag Chain, 2007).

Las variables legales con impacto en el presente trabajo se denominan; leyes tributarias; estas constituyen los impuestos a los que incurre la organización por el desarrollo de su actividad, según Errepar (2015), se destacan:

1. Tributos a nivel nacional:

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

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

- Impuesto a los Bienes Personales: el art 25.1 de la ley 23.966 establece que el gravamen correspondiente a las acciones o participaciones en el capital de las sociedades regidas por la ley 19.550 de sociedades comerciales, cuyos titulares sean personas físicas y/o sucesiones indivisas domiciliadas en el país o en el exterior, y/o sociedades o cualquier otro tipo de persona de existencia ideal domiciliada en el exterior, será liquidado e ingresado por las sociedades regidas por esa ley, en carácter de responsables sustitutos. El patrimonio más bajo alcanzado por el impuesto será, para el ejercicio 2018, de \$ 1.050.000 y la alícuota a pagar, de 0,25% sobre el excedente de esa cifra.

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

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

2. Tributos a nivel provincial:

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

3. Tributos a nivel municipal:

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

3.2.3 Viabilidad organizacional

El estudio administrativo permite establecer las necesidades de personal, de equipos y materiales que se necesitarán para hacer funcionar a la organización proyectada. Para ello, se definen los puestos necesarios, así como las líneas de autoridad, remuneraciones, división del trabajo, delegación de funciones, responsabilidad y comunicación que faciliten el trabajo del personal y el logro de los objetivos del proyecto de inversión, (Morales Castro, 2009).

3.2.4 Viabilidad comercial

Es el punto de partida lógico para la formulación y el análisis de todos los proyectos de inversión. Todo estudio de mercado deberá ofrecer, por lo menos, la información y el análisis siguiente: definición del bien a producir, análisis del consumidor y la competencia, previsión de la demanda, el plan de comercialización, (Rodríguez Aranday, 2018).

Esta viabilidad permite conocer con cierta precisión si los productos o servicios que la empresa desea generar serán aceptados por el mercado. Si el estudio determina que es preciso modificar los productos o servicios, la organización deberá valorar la conveniencia de hacerlos para disminuir el riesgo de un posterior rechazo por los consumidores. Asimismo, proporciona el perfil de los canales de distribución más adecuados para colocar el producto en el mercado, especifica las características de los competidores y consumidores, precios, servicios, garantías, etc., (Morales Castro, 2009).

La demanda del mercado busca satisfacer de un requerimiento o necesidad a los consumidores, aunque está sujeta a diversas restricciones. Las cantidades de bienes y servicios que los productores están dispuestos a vender a los consumidores bajo determinadas condiciones de mercado generan la oferta de mercado. Diversos son los factores que condicionan a la oferta, por ejemplo, el costo de producción del bien o servicio, las expectativas de los productores, la competencia, el precio de los bienes relacionados, la capacidad adquisitiva de los consumidores, entre otros., (Morales Castro, 2009).

En un mercado perfecto, los precios de los bienes y servicios son fijados por la oferta y la demanda, cuando se vincula la oferta con la demanda y se oferta tanto como se demanda; se llega al equilibrio de mercado.

3.2.4.1. Las 5 fuerzas de Porter

El economista norteamericano Michael Porter estableció un modelo en el cual ampliaba la rivalidad a cinco fuerzas que definen la estructura sectorial y moldean la estrategia de una empresa. Como se observa en la Fig. 2, Porter dispone estas fuerzas de presión competitiva en una matriz, donde se distinguen tres fuentes de competencia horizontales (Amenaza de nuevos entrantes; Rivalidad interna y Amenaza de sustitución) y dos verticales (Poder de los proveedores y Poder de los consumidores).

Figura 2. Representación gráfica de las 5 fuerzas de Porter



Fuente: Thompson, Strickland & Gamble, 2015.

Según Porter (2009), las cinco fuerzas se pueden definir como:

1. *Amenaza de entrada de nuevos competidores*: los nuevos aspirantes a entrar en una industria aportan una nueva capacidad y un deseo de obtener una cuota de mercado que ejerce presión en los precios, costos y el índice de inversión necesario para competir. Estos nuevos competidores potenciales provocarán, salvo que existan barreras de entrada, que la rentabilidad del sector caiga hasta el nivel competitivo, por lo tanto, la amenaza de entrada en un sector dependerá de la fortaleza de las barreras de ingreso al mismo.

Las principales fuentes de barrera de entrada son: elevada inversión necesaria; economías de escala; ventaja absoluta en costes del primer entrante; ventaja derivada del reconocimiento de marca y fidelidad de los clientes hacia las empresas ya establecidas; desigual acceso a los canales de distribución; represalias: barreras administrativas y legales.

2. *Poder de negociación de los proveedores*: los proveedores poderosos tendrán la potestad de apropiarse de la mayor parte del valor generado en un sector. Estos pueden erosionar la rentabilidad del sector a través de medidas tales como cargar precios superiores; limitar la calidad o el servicio; etc. La clave está en el poder de negociación, en lo fácil o difícil que les resulte a las empresas del sector elegir o cambiar de proveedor de un determinado factor productivo. En mercados donde existen pocos proveedores, el poder de negociación de éstos es sustancialmente mayor.

3. *Poder de negociación de los compradores*: los clientes influyentes pueden acaparar más valor al forzar los precios a la baja, exigiendo mejor calidad o más prestaciones y enfrentando en general a los distintos participantes en una industria.

4. *Amenaza en los ingresos por productos sustitutos*: un sustituto realiza una función idéntica o similar a la del producto de una industria, pero de distinta manera. Esto permitirá a los clientes optar por los productos sustitutos como respuesta a la subida en el precio de un determinado bien o servicio. El grado de proliferación de productos sustitutos dependerá de la propensión en que los clientes sustituir el producto y de la relación precio/rendimiento del producto sustitutivo.

5. *Rivalidad entre competidores*: Esta rivalidad adopta muchas formas conocidas, entre las cuales se incluyen los descuentos en los precios, nuevas mejoras en los productos y servicios, campañas de publicidad. Una rivalidad elevada limita el rendimiento de una industria. Hay seis factores que determinan la intensidad y relevancia de la competencia entre las empresas ya establecidas en el sector: la concentración de las empresas en un mercado; diversidad de los competidores; grado de diferenciación del producto; exceso de capacidad y barreras de salida; economías de escala y relación entre costes fijos y variables.

3.2.5 Viabilidad económica

El propósito de esta actividad consiste en elaborar información financiera que proporcione datos acerca de la cantidad de inversión, ingresos, gastos, utilidad de la operación del proyecto de inversión, nivel de inventarios requeridos, capital de trabajo, depreciaciones, amortizaciones, sueldos, etc., con el fin de identificar con precisión el monto de inversión y los flujos de efectivo que producirá el proyecto.

Todas estas tareas se realizan de acuerdo con el diseño del sistema de producción y organización que proponen los estudios previos del proyecto, para evaluar la rentabilidad financiera del proyecto. En otras palabras, es una estimación de las posibilidades que tiene la idea de negocio de generar ingresos suficientes para asegurar su funcionamiento y la realización de su actividad, (Morales Castro, 2009).

3.3 Ley 27.264

Esta ley otorga tratamientos impositivos especiales para el fortalecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas, para ayudar su crecimiento y promover las inversiones. A continuación, se enumerarán los principales puntos que trata dicha ley, en relación con este proyecto.

- No le será aplicable a las micro, pequeñas y medianas empresas el impuesto a la ganancia mínima presunta, con efecto para los ejercicios fiscales que se inicien a partir del 01/01/2017.
- El impuesto sobre los créditos y débitos en cuentas bancarias y otras operatorias que hubiese sido efectivamente ingresado, podrá ser computado en un 100% como pago a cuenta del impuesto a las ganancias por las empresas que sean consideradas micro y pequeñas y en un 50% por las industrias manufactureras consideradas medianas – tramo 1–.
- Las micro y pequeñas empresas podrán ingresar el saldo resultante de la declaración jurada del IVA en la fecha del vencimiento correspondiente al segundo mes inmediato siguiente al de su vencimiento original en las condiciones que establezca la AFIP.

3.4. Análisis FODA

El principal objetivo de aplicar la matriz FODA en una organización, es ofrecer un claro diagnóstico para poder tomar las decisiones estratégicas oportunas y mejorar hacia el futuro. Se trata de una herramienta que lleva a cabo un análisis en dos niveles diferentes:

- *Interno: en el cual se analiza las fortalezas y debilidades.*
- *Externo: localizando las oportunidades y amenazas.*

Fortalezas: son las características y capacidades internas de la organización que le han permitido llegar al nivel actual de éxito y lo que le distingue de la competencia, es decir, la ventaja competitiva. La organización tiene control sobre ellas y son relevantes. Algunos

ejemplos son el posicionamiento en el mercado, la porción de mercado, exclusividad de un producto, recursos humanos leales y motivados, salarios competitivos, entre otros.

Debilidades: son aquellos puntos que se deben considerar como posibles de mejorar ya que no son un óptimo para la organización. Por lo que se debe prestar especial atención y controlar la performance que está por debajo de lo deseado o requerido, para evitar poner en riesgo factores clave del negocio.

Oportunidades: representan una ocasión de mejora de la empresa. Las oportunidades son factores positivos y con posibilidad de ser explotados por parte de la empresa. Para identificar las oportunidades podemos responder a preguntas como: ¿existen nuevas tendencias de mercado relacionadas con nuestra empresa?, ¿qué cambios tecnológicos, sociales, legales o políticos se presentan en nuestro mercado?

Amenazas: son aquellas situaciones que presenta el entorno externo a la organización, que no puede controlar, pero le pueden afectar desfavorablemente y en forma relevante. Los hechos que se presentan como oportunidades en determinada situación, pueden convertirse en amenazas si su efecto es negativo: una ley puede perjudicar; un mercado importante puede cerrarse; el principal cliente puede elegir otro proveedor competidor y así sucesivamente.

3.5. Herramientas financieras.

3.5.1 Construcción de un flujo de fondo

La estructura del flujo de fondo a construir va a depender de la información que se desea obtener, ya sea medir la rentabilidad del proyecto o medir la rentabilidad de los recursos propios invertidos. Uno de los puntos más importantes a definir previo a la construcción del flujo de fondos es determinar el horizonte de evaluación, si bien lo ideal sería que el horizonte real y el proyectado sean iguales, sin embargo, no siempre esto ocurre.

La información que se incorpora, es obtenida de todos los estudios realizados durante el proyecto y se compone de cuatro elementos básicos:

- a) *Inversión Inicial:* corresponde al total del capital inicial requerido para la puesta en marcha del emprendimiento.

b) *Ingresos y egresos de operación:* son los flujos de entradas y salidas reales de caja.

c) *Valor de desecho o de salvamento:* es la estimación del valor residual técnicamente determinado del activo, para que prevalezca en el tiempo, después de haberle aplicado alguno de los métodos de depreciación en su vida útil.

d) *Impuestos a los que está sujeta la actividad.*

Al evaluar la inversión, normalmente la proyección se hace por un tiempo menor a la vida útil del proyecto (en este caso será de 5 años). Es por ello que, al término de dicho período, deberá estimarse el valor del activo en ese momento, ya sea suponiendo la venta, considerando el valor contable o estimando los beneficios futuros que podría generar desde el término del periodo de valuación hasta el fin de la vida útil.

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

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

2. Método comercial: parte de que los valores contables no reflejan el verdadero valor de los activos al término de su vida útil. Por tal motivo plantea que el valor de desecho de la empresa correspondería a la suma de los valores comerciales que serían posibles esperar, corrigiéndolos por su efecto tributario.

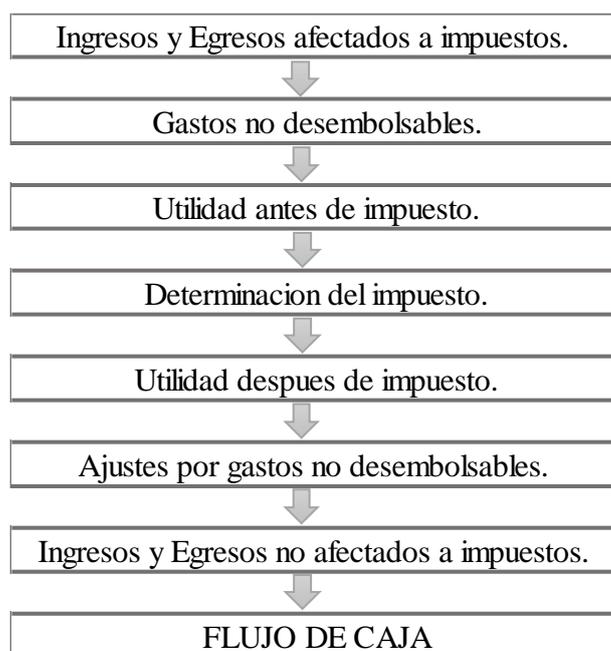
3. Método económico: es el valor que un comprador estaría dispuesto a pagar por el negocio. Es decir, el proyecto valdrá lo que es capaz de generar desde el momento que se evalúa hacia adelante, (Sapag Chain, 2007).

3.5.2 Estructura general de un flujo de fondos

Un flujo de fondos es una estructura de varias columnas que muestra diferentes momentos en los que se producen los costos y beneficios durante un período de tiempo, que por lo general es un año. Si un proyecto tiene un horizonte de tiempo de 5 años, el flujo deberá tener 6 columnas, una por cada año y otra en donde queden reflejadas todas las inversiones y gastos previos a la puesta en marcha del proyecto. Esta última se ubica antes que las demás y se la denomina momento cero o calendario de inversiones, (Sapag Chain, 2011).

El flujo de fondos se puede estructurar en una manera básica de seis pasos, como se muestra a continuación en la Fig. 3:

Figura 3. Diagrama de un flujo de caja



Fuente: elaboración propia

Los gastos no desembolsables; son aquellos que para fines de tributar son deducibles; es decir; permiten reducir la utilidad sobre la cual se aplica la carga impositiva, pero que no ocasionan salidas de dinero, tales como la depreciación o la amortización de los activos intangibles, luego se vuelven a sumar en el ítem de ajustes por gastos no desembolsables.

Como resultado de la suma y resta de ingresos y gastos (tanto desembolsables como no desembolsables), se llega a la denominada utilidad antes de impuestos, es en esta etapa en donde

corresponde aplicar a esta utilidad, la alícuota tributaria correspondiente con el fin de determinar cuál es el impuesto a ingresar al fisco.

El paso siguiente a esto, es restar a la utilidad antes de impuesto, el impuesto determinado y así se llega a la utilidad neta o después de impuesto. Paso siguiente, como se dijo, luego de determinar la utilidad neta debe sumarse el mismo importe que se restó en concepto de gastos no desembolsables, pero, bajo la denominación de ajuste de gastos no desembolsables.

Dentro del concepto ingresos y egresos no afectados a impuestos, se incluyen todos aquellos movimientos de dinero que no inciden sobre la riqueza contable del proyecto, por ejemplo, la compra de una máquina en donde se intercambia un activo corriente (dinero) por otro físico (máquina), o la disminución de un activo y un pasivo simultáneamente, como puede ser el pago a un proveedor.

Mientras en las columnas restantes del flujo de fondos, se incluirán todos los ingresos y gastos correspondientes a cada año, sumado a las inversiones que deban realizarse en dicho año. En estas columnas es donde se aplica el procedimiento descrito anteriormente, (Sapag Chaín, 2011).

3.6. Criterios de evaluación.

Mediante los criterios de evaluación se llega a la conclusión de si el proyecto que está en estudio cumple con los objetivos planteados, por ejemplo, obtener determinada rentabilidad, recuperar la inversión, etc.

3.6.1 Valor actual neto (VAN)

El valor actual neto es el método más conocido, mejor y más aceptado por los evaluadores de proyectos. Mide el excedente resultante después de obtener la rentabilidad deseada o exigida y después de recuperar toda la inversión. Para ello, calcula el valor actual de todos los flujos futuros de caja, proyectados a partir del primer periodo de operación, y le resta la inversión total expresada en el momento cero.

Si el resultado es mayor que 0, mostrará cuánto se gana con el proyecto, después de recuperar la inversión, es decir por sobre la tasa de retorno que se exigía al proyecto; si el resultado es igual a 0, indica que el proyecto reporta exactamente la tasa que se quería obtener después de recuperar el capital invertido; y si el resultado es negativo, muestra el monto que falta para ganar la tasa que se deseaba obtener después de recuperada la inversión.

Cuando el VAN es negativo, el proyecto puede tener una alta rentabilidad, pero será inferior a la exigida. En algunos casos, el VAN negativo puede indicar que, además de que no se obtiene rentabilidad, parte o toda la inversión inicial no se recupera. En los casos en que se presentan más de un proyecto el VAN nos va a indicar cuál de todos es el más conveniente.

La fórmula del VAN es:

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{Y_t - E_t}{(1 + i)^t} - I_0$$

Dónde:

- Y_t : Flujo de ingresos del proyecto del periodo “t”.
- t : Numero de periodos.
- E_t : Egresos de cada periodo “t”.
- I_0 : Inversión inicial.
- i : Tasa de descuento.

3.6.2 Tasa interna de retorno (TIR)

Por otro lado, existe otro criterio de evaluación llamado la tasa interna de retorno (TIR), la cual mide la rentabilidad como porcentaje. Esta herramienta evalúa el proyecto en función de una única tasa de rendimiento por un período en el que la totalidad de los beneficios actualizados son exactamente iguales a los desembolsos en moneda actual y mide la rentabilidad como un porcentaje. Se puede comparar esta herramienta, como el equivalente a hacer el VAN igual a cero y determinar la tasa que hace igual a cero el flujo de efectivo actualizado. Si la TIR es igual o mayor a la tasa de descuento de la empresa, el proyecto se aceptará, por otro lado, si es menor se rechazará.

La fórmula de la TIR es:

$$\sum_{t=1}^n \frac{Y_t - E_t}{(1+r)^t} - I_0 = 0$$

Dónde:

- r : Tasa interna de retorno.

Sapag Chaín (2011) enuncia tres razones por las cuales la TIR tiene cada vez menos aceptación como criterio de evaluación.

- Entrega un resultado que conduce a la misma regla de decisión que la obtenida con el VAN.
- No sirve para comparar proyectos, por cuanto una TIR mayor no es mejor que una menor, ya que la conveniencia se mide en función de la cuantía de la inversión realizada.
- No sirve en los proyectos de desinversión, ya que la TIR muestra la tasa que hace equivalentes los flujos actualizados negativos con los positivos, sin discriminar cual es de costo y cual es de beneficio para el inversionista, por lo que siempre es positiva.

3.6.3 Periodo de Recupero (PR)

Permite conocer el periodo de tiempo en el cual el proyecto permitirá recuperar el monto de la inversión destinada al proyecto, (Dumrauf, 2010).

3.6.4 Tasa de descuento

Al mencionar tasa de descuento (R_j), se hace referencia a una tasa de rendimiento que pueda tener un proyecto de inversión. En otras palabras, la rentabilidad mínima que se le exige a un proyecto de inversión. Para calcular la tasa a utilizar para cualquier proyecto se aplica el método de costo de capital promedio ponderado (cuando la financiación sea propia y de terceros) o el costo de capital propio (financiación propia).

En el presente proyecto el costo de capital propio se determinará utilizando el método CAPM, que es un modelo para calcular el rendimiento de un activo y para el cual es necesario considerar los siguientes indicadores:

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

- Tasa libre de riesgo (R_f), es un concepto teórico que asume que en la economía existe una alternativa de inversión que no tiene riesgo para el inversionista. Este ofrece un rendimiento seguro en una unidad monetaria y en un plazo determinado, donde no existe riesgo crediticio ni riesgo de reinversión ya que, vencido el período, se dispondrá del efectivo. Por lo general esta tasa de libre de riesgo es medida por los rendimientos de los bonos de los estados, (Sapag Chain, 2007).
- Tasa de rendimiento del mercado (R_m), se estima de la rentabilidad de las empresas que componen el mercado o sector a estudiar. En el caso de realizar un análisis del mercado de bases de datos, se considerará, la tasa de retorno promedio anual de dicho mercado para un periodo de tiempo de 5 a 10 años similar al plazo del proyecto, (Sapag Chain, 2007).
- Por último, se necesita conocer la β (beta) de la inversión bajo estudio que indica la volatilidad de un activo relativa a la variabilidad del mercado. La diferencia entre la β de un activo y 1 se expresan en porcentaje de volatilidad. Un valor con β 1,75 es 75% más volátil que el mercado. Igualmente, un valor con β 0,7 sería 30 % menos volátil que el mercado. Se calcula a partir de la covarianza entre el activo riesgoso y el portafolio del mercado dividido la varianza del portafolio del mercado.

Asimismo, es recomendable sumarle el riesgo país (R_p) para completar la fórmula, que representa de acuerdo con las condiciones económicas, sociales, políticas o incluso naturales y geográficas, un nivel de riesgo específico para el cumplimiento de las inversiones que se realizan en un país, (Sapag Chaín, 2007).

Para su cálculo, los inversionistas suelen utilizar el Emerging Markets Bonds Index (EMBI) o Indicador de Bonos de Mercados Emergentes, el cual es elaborado por el Banco de Inversiones J.P. Morgan Chase con base en el comportamiento de la deuda externa emitida por cada país. Es decir, analiza el rendimiento de los instrumentos de la deuda de un país, principalmente el dinero en forma de bonos, por los cuales se abona una determinada tasa de interés. Técnicamente es la sobre tasa que se paga en relación con los intereses de los Bonos del Tesoro de Estados Unidos, estado considerado el más solvente del mundo. Cuanta menor certeza exista de que el país honre sus obligaciones, más alto será el EMBI de ese país. Si ambos bonos se encuentran emitidos en la misma moneda la diferencia de rendimiento será solo el riesgo de default (no pago). Si el bono nacional se encuentra emitido en moneda doméstica, la sobre tasa estará incluyendo, además, el riesgo devaluatorio. Por ejemplo, si los bonos del tesoro de EE. UU. Rinden %5,22 de interés anual y el EMBI de Argentina marco 190 puntos (equivalente a %1,90) la tasa mínima que exigirá un inversionista para invertir en ese país debería ser %7,12 ($\%5,22 + \%1,90$), (Sapag Chaín, 2007).

4. MARCO METODOLÓGICO

A continuación, se abordará la metodología empleada para realizar el relevamiento de información y obtención de los datos requeridos para el desarrollo del proyecto. La selección de los métodos y tipos de investigación se enmarcan en la modalidad de Proyecto de Aplicación Profesional (PAP), el cual consiste en la realización de un diagnóstico que revela una problemática a abordar, con el fin de generar un cambio, producto de los aportes profesionales.

El trabajo se desarrollará utilizando técnicas del tipo exploratorias; ya que es el tipo más flexible y sensible a lo inesperado; además de la recolección de información, y luego descriptivas, donde se plasmarán los datos obtenidos.

El análisis es transversal, y el horizonte definido para este trabajo se plasma en cinco años desde 2019 al 2023.

4.1 Tipo de investigación.

El desarrollo de este proyecto se vincula con la intervención, aplicación, síntesis y evaluación, en base a estas características se empleará el método de investigación deductivo para llevarlo a cabo.

Por tratarse de un análisis basado en un proyecto de inversión, el objetivo es ofrecer la información, tanto económica como financiera, necesaria para tomar las más acertadas decisiones al momento de llevar a cabo la inversión. Para ello, se aplicarán distintas técnicas que ayudarán a recopilar datos, entre ellas están:

1. *Entrevistas:* estas serán de tipo personal y vía telefónica; se realizarán al personal de establecimientos similares al que se quiere instalar, considerada como posible competencia y a sus propietarios, con el fin de conocer los niveles de ocupación actuales, características de los clientes, cuales son la misión, visión y conocer cuál es la rentabilidad que se esperan obtener cuando se afronta un proyecto de este tipo.

2. *Pseudocompra:* a través de esta técnica como cliente oculto es posible extraer datos de la competencia tales como precios, servicios, etc.

3. *Publicaciones periódicas e informes*: de esta fuente podrán extraerse datos estadísticos de estudios de mercado, precios de insumos, entre otros.

4. *Bibliografía*: es otra de las fuentes a considerarse, con el objetivo de contextualizar un proyecto con estas características, se examinará bibliografía orientada a la puesta en marcha y evolución de proyectos de inversión, datos provenientes de estadísticas oficiales, páginas webs orientadas al servicio ya que deberán cumplir reglas y requisitos, nacionales, provinciales y municipales, en diversos ámbitos, como por ejemplo, la habilitación del establecimiento, constitución de una sociedad, requisitos legales e impositivos.

Con el propósito de identificar y caracterizar los gustos de los potenciales consumidores, como así también, determinar una demanda potencial del servicio; se realizará un relevamiento de información mediante la técnica de entrevista semiestructurada, que se realizara a 150 habitantes de la ciudad de Rio Cuarto. El formulario empleado cuenta con quince preguntas, de las cuales algunas sólo pueden responderse de manera afirmativa o positiva, y otras son de respuestas múltiples, siendo posible marcar más de una opción.

Por otro lado, se debe analizar la factibilidad económica-financiera del proyecto, para lo cual se debe elaborar un flujo de fondos estimado y calcular los siguientes indicadores:

- Determinar los ingresos y egresos del proyecto.
- Determinar la tasa de descuento del proyecto.
- Determinar el VAN y la TIR del proyecto.
- Determinar el PR del proyecto.

Dichos indicadores fueron explicados con anterioridad, en el Marco Teórico.

5. DIAGNÓSTICO

La financiación para este proyecto, será absorbida en su totalidad por los propios inversores, con recursos propios, ambos son personas de mediana edad, con trayectoria en el ámbito emprendedor en varios rubros; y consideran que el coworking es una alternativa innovadora de inversión para la ciudad; los fondos provenientes para llevar a cabo la inversión inicial, son derivados de la venta de unas propiedades y de años de ahorros vinculados a proyectos anteriores, no se tendrá en cuenta la opción de solicitar un préstamo.

5.1 Análisis FODA

Figura 4. Diagrama que ilustra el análisis FODA

ANALISIS INTERNO	ANALISIS EXTERNO
<p>DEBILIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> • La empresa no cuenta con trayectoria. • Muchos de los servicios que brinda, ya los ofrece la competencia. • El tipo de negocio es desconocido. 	<p>AMENAZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Alta inflación. • Inestabilidad e incertidumbre respecto al contexto económico del país. • Alquiler de pisos para uso de oficinas en situación ilegal.
<p>FORTALEZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Instalaciones nuevas y a estrenar. • Ubicada en una posición estratégica, de constante crecimiento urbanístico. • Amplio horario de atención. • Aumento de personas que demandan el servicio. 	<p>OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Servicio en auge. • Ausencia de competidores en la zona. • Alianzas con empresas de servicios para beneficio de los clientes.

Fuente: elaboración propia

Para realizar una conclusión acerca de este tipo de análisis, se tendrá en cuenta la principal fortaleza, oportunidad, debilidad y amenaza que prevalecerá en el proyecto de inversión (Fig.4); la principal fortaleza hace referencia a un factor de diferenciación con los

demás competidores, ya que el complejo contará con instalaciones totalmente nuevas y a estrenar.

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

El auge del servicio existente forma parte de la principal oportunidad del negocio, ya que lo planteado, hace que, al momento de iniciarse en el mercado, la empresa comience a recibir clientes que deseen reservar sus turnos fijos mensualmente.

La mayor amenaza hace referencia que al ser un mercado atractivo, podría existir si no se implantan barreras de entrada, una gran cantidad de competencia.

5.2 Diagrama de Gantt

A continuación, en la Fig. 5 se muestra el cronograma de actividades a desempeñar durante este trabajo:

Figura 5. Diagrama de Gantt.

Mes/ Actividad	1° MES	2° MES	3° MES	4° MES	5° MES
Tema proyecto.					
Objetivos y marco teórico.					
Marco metodológico y desarrollo.					
Obtención y análisis de datos.					
Interpretación de resultados y conclusiones finales.					

Fuente: elaboración propia

6. DESARROLLO DEL PROYECTO

6.1 Descripción

Se trata de un proyecto de inversión para la instalación de un emprendimiento inmobiliario para la actividad de coworking que, debido a la falta de legislación específica para este tipo de espacios de trabajo, se tramitará en la categoría de alquileres de oficinas. Estará ubicado en la zona del macro centro de la ciudad de Río Cuarto, y contará con una capacidad máxima para recibir a 100 personas por día.

Esta actividad ha tenido gran repercusión en los últimos años, a pesar de que conlleva una elevada inversión inicial, luego de la puesta en marcha no requiere de un elevado costo para lograr su mantenimiento, lo que brindaría una mayor posibilidad de que en un mediano plazo se pueda lograr recuperar el dinero aportado.

El proyecto busca implementar un método para facilitar el trabajo colaborativo desde una mirada no competitiva, es decir, darles a las personas la oportunidad de trabajar en sus propios proyectos mientras se asocian con otros dentro de un mismo espacio.

Río Cuarto cuenta con escasas instalaciones de este tipo, y a su vez los existentes no poseen la infraestructura ni la magnitud del presente proyecto; otra de las ventajas; es que en la zona donde se emplazará, se está llevando a cabo la construcción de las nuevas oficinas para los tribunales provincial y federal, sector que, según estimaciones, una vez concluida las obras acapararan 5 mil personas por día.

Con la ayuda de profesionales, tanto ingenieros y especialistas en el rubro se determinará si es rentable el proyecto.

A continuación, se hace una breve reseña sobre la base de artículos periodísticos actuales referidos al fenómeno del coworking:

6.1.1 Crece el Coworking, la moda de las oficinas cool compartidas.

Los espacios de coworking, donde trabajan profesionales independientes, pymes y hasta empresas grandes en un mismo lugar, están de moda desde hace varios años. No solo eso, son

una fuerte tendencia que crece y ya tiene 1,7 millones de adeptos y 18.900 espacios en todo el mundo. El negocio mueve en todo el mundo unos USD 5.200 millones por año. El auge también impacta en la Argentina donde ya son más de 120 compañías que comercializan los espacios a un público cada vez más amplio. En el país, los coworkings mueven entre 360 y 400 millones de pesos por año. Además, el segmento atraviesa una fuerte reconfiguración; ya no es; solo para emprendedores tecnológicos que buscan un comfortable entorno, un lugar donde enchufar la notebook, wi-fi, café y cerveza para el “after”. Sino que grandes compañías también buscan flexibilizar la contratación de locaciones, sobre todo para nuevos proyectos. Por eso muchas optan por estos espacios pagando un promedio de entre USD 250 y 350 por mes por cada empleado. Ya lo hacen IBM, Microsoft, Google, Merck y Verizon a nivel global; y Al Mundo y Fibercorp, a nivel local. Las opciones van desde mesas compartidas hasta pisos y edificios enteros para una sola empresa.

6.1.2 Coworking en Argentina

La última encuesta de coworking en Argentina realizada por el portal de noticias el Plan C; en el año 2017; junto a la Red Argentina de Coworking señalan que la comunidad, en el país se expandió en todos los sentidos en los últimos años. Hay más espacios, más metros cuadrados, más puestos de trabajo, más coworkers y más ciudades que se sumaron a esta modalidad. También se destaca la mayor diversificación en cuanto a profesionales. De los datos surge que la cantidad de espacios de coworking creció un 50%, los puestos de trabajo en cada espacio aumentaron un 59%, y los coworkers, protagonistas de este movimiento, se incrementaron en un 116%, todos en relación al año anterior.

Otra información interesante es que el 80% de los coworking del país siguen siendo únicos, atendidos por sus dueños, con tarifas bases que oscilan entre \$1000 y \$5800 mensuales. En capacidad, prevalecen los espacios medianos a chicos: el 68,3% que ofrece hasta 50 puestos de trabajo. Y se manejan con confianza: casi el 60% de los espacios entrega llave a los coworkers. Según sus administradores, apenas puede notarse una leve tendencia a que se presenten más hombres que mujeres. En cambio, el rango etario es distintivo: el 77% tiene entre 26 y 34 años.

En general se apunta a atraer emprendedores, freelancers, pymes y startups de tecnología, diseño y comercio. Pero también avanzan los coworkings para perfiles específicos, orientados a áreas como producción audiovisual, inmobiliaria, finanzas, salud o arte, entre otros.

Por último, con respecto al escenario económico, el país atraviesa una situación político-económica de inestabilidad, caracterizada por una elevada inflación, gran incertidumbre, dificultades en el acceso al financiamiento, fuerte presión impositiva y falta de continuidad de las políticas de Estado.

Estas condiciones hacen que las decisiones de inversión sean más difíciles de tomar que en contextos de mayor estabilidad y certidumbre. Estos aspectos, sumados a la incertidumbre de ser un negocio relativamente nuevo, dejan entrever que la decisión de invertir en un emprendimiento de estas características debe basarse en una detenida evaluación del proyecto.

Es por ello que se debe revisar con detalle cada uno de los aspectos para saber si el siguiente proyecto se va a poder realizar y generar resultados positivos. Dicho estudio se lleva a cabo siguiendo cierto orden, a fin de que resulte útil a los objetivos del trabajo.

6.2 Análisis de viabilidad del proyecto

6.2.1 Viabilidad organizacional.

Introducción

Esta viabilidad tiene como objetivo definir si existen condiciones mínimas necesarias para garantizar la implementación del proyecto, tanto en su aspecto estructural como funcional, analizando los criterios organizacionales, los procedimientos administrativos, que permitirán una correcta organización del coworking, en función de su tamaño, necesidades y políticas de recursos humanos.

-Nombre de marca:

“R4 Coworking”

El nombre fue elegido pensando en que debía ser sencillo, atractivo y fácil de recordar, es por esto que a la palabra coworking, le antecede a “R4” que hace referencia a la ciudad de Rio Cuarto. Así mismo, el logo trata de plasmar espacios independientes de diferente capacidad y usos, pero que a su vez se encuentran interconectados, como se puede apreciar en la Fig.6.

Figura 6. Logo de la empresa.



Fuente: elaboración propia.

-Tipo Societario:

S.R.L. (ver viabilidad legal)

- Misión:

Brindar un espacio que favorezca el adecuado desarrollo y crecimiento de emprendedores, empresarios y profesionales, así como facilitar la colaboración y el crecimiento de toda la comunidad entre sí y de las empresas a través de un espacio de trabajo innovador y dinámico.

- Visión:

Lograr ser reconocidos como un emprendimiento destacado y el más concurrido para desarrollar esta actividad en la ciudad, con futuro de expansión.

- Valores:

- Compañerismo.
- Colaboración.
- Comunidad.
- Innovación.
- Confianza.
- Profesionalismo.
- Respeto por el individuo.
- Seguridad

-Descripción de la actividad:

La actividad principal que se llevará a cabo, consiste en alquilar un espacio a aquellas personas que lo deseen para que desarrollen su trabajo en un ambiente colaborativo, agradable y tranquilo.

- Los servicios de “R4 Coworking” serán:

Espacio de recepción: será sencillo y presentará un pequeño escritorio ubicado cerca de la entrada donde se presentará información relevante como el plano esquemático del espacio, los horarios de atención, la lista de precios con la descripción de los planes, el calendario de eventos, entre otros.

Espacios abiertos de trabajo: áreas compartidas y diseñadas para la colaboración, son áreas de trabajo que constituirán el corazón del espacio de coworking. Estos espacios abiertos y flexibles, sin barreras físicas, favorecen la comunicación, la colaboración y el intercambio.

Auditorios y salas de reuniones empresariales: completamente equipadas y diseñadas para que los miembros de coworking pueden recibir clientes, llevar a cabo reuniones, disertaciones, charlas, conferencias.

Oficinas Virtuales: se ofrecerá la posibilidad a empresas, autónomos u otro tipo de profesionales, que R4 Coworking sea su sede de negocios a costos reducidos.

Espacios recreativos: áreas diseñadas para relajarse, distenderse y pasar un momento agradable. Donde se ofrecerán gratuitamente café, té, agua y frutas frescas a sus miembros mediante un sistema de autoservicio.

A continuación, en la Fig. 7 se muestran una imagen de la sala principal.

Figura 7. Esquema ilustrativo de la sala principal.



Fuente: elaboración propia.

-Características:

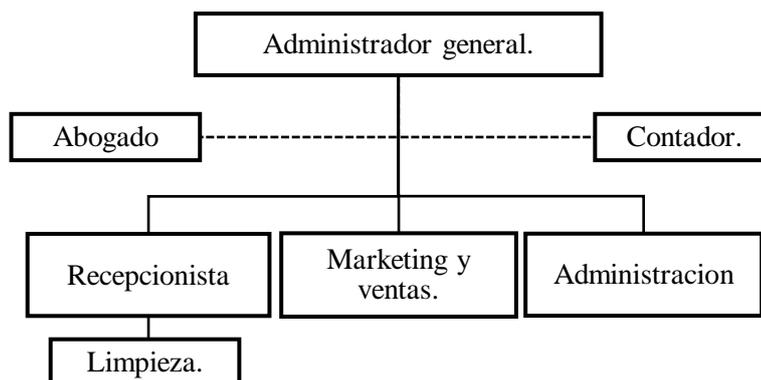
- Cada sala cuenta con proyectores de alta definición, pantalla, pizarra y líneas telefónicas
- Excelente servicio de conexión a internet por cable y Wifi.
- Espacio para guardar archivos.
- Fotocopiadora/Impresora/Escáner.
- Calefacción y aire acondicionado
- Amplitud de horarios.
- Flexibilidad en las formas de pago.

Las actividades comenzarán a las 8:00 horas, y se extenderán hasta las 20:00 horas, permitiendo que los diferentes grupos dispongan de las instalaciones en un amplio rango horario, con recursos humanos de confianza y comprometidos con su labor en los distintos espacios ofrecidos.

Para mayor comodidad, se contará con estacionamiento propio, ya sea para vehículos, motos o bicicletas permitiendo un acceso de forma cómoda y rápida.

ORGANIGRAMA

Figura 8. Organigrama de la empresa



Fuente: elaboración propia.

El proyecto necesitará cubrir principalmente cuatro áreas: administración, atención al cliente (a cargo de las recepcionistas), marketing y limpieza. A lo que deberá sumársele el puesto de administrador general; a cargo de ambos socios inversores.

Administrador General: estos tienen el mayor peso de las responsabilidades; es por ello que se necesita que conozcan del rubro y sepan las funciones de gerentes del Coworking; es decir; buscarán mantener una correcta función en todos los ámbitos, ya sea, administrativo, financiero, de marketing, operacional, ventas, etc. con el fin de ejecutar los objetivos de la compañía. La dedicación de ambos administradores será de tiempo completo.

Marketing y Ventas: estará a cargo de una persona con disponibilidad a tiempo completo, cuyas funciones abarcarán la organización de los eventos, la gestión de los contenidos publicados a través de las redes sociales y las relaciones con el público externo. Deberá realizar campañas publicitarias y establecer estrategias de comercialización para poder llegar a los clientes, evacuar sus dudas y destacar las ventajas del emprendimiento.

Recepcionista: su función es quizás la que más valor genera para el cliente, será la persona encargada de recibirlos y atenderlos, receptar las solicitudes para ocupar los espacios

Autor: Mauro Palma.

y de acuerdo a las necesidades de los clientes, coordinará las reuniones y ocupación de las diferentes áreas. También será quien facilite información con respecto a la empresa, los espacios, los miembros y los eventos, recibir a los proveedores debiendo ser la encargada de asentar las facturas y enviarlas al sector administrativo. Para asegurar un buen funcionamiento se espera que este cargo lo ocupen 2 personas que trabajen 6 h por día.

Administración: quien se desempeñe en este sector se encargará de los trámites bancarios, compra a proveedores, registración de ingresos y egresos diarios, pagos y cobros, facturación, archivo y registro de los comprobantes derivados de estas últimas operaciones. En la administración se espera tener un empleado tiempo completo.

Limpieza: su tarea es mantener la limpieza y el orden en todo el establecimiento, este servicio es a través de una empresa privada y el costo mensual es de \$10.000.

Asesor contable (staff): encargado del registro de las operaciones en los libros exigidos legalmente, liquidación y formulación de las declaraciones juradas de los tributos, análisis financieros y confección de los estados contables. No desarrolla sus actividades en el coworking y se le paga mensualmente por su servicio.

Asesor legal (staff): ante cualquier conflicto surgido dentro del coworking; se le consulta sobre cuestiones legales. No desarrolla sus actividades en la empresa y se le paga de acuerdo a su servicio.

Tabla 1: Costo del personal

Personal	Remuneración	Aportes.	Cantidad	Importe mensual	Importe anual
Administrador general	\$18.500,00	\$3.792,50	2	\$29.415,00	\$382.395,00
Marketing y ventas	\$21.000,00	\$4.305,00	1	\$16.695,00	\$217.035,00
Administración	\$22.000,00	\$4.510,00	1	\$17.490,00	\$227.370,00
Recepcionistas	\$14.500,00	\$2.972,50	2	\$23.055,00	\$299.715,00
Limpieza	\$10.000,00	-	1	\$10.000,00	\$120.000,00
Contador	\$3.500,00	-	1	\$3.500,00	\$42.000,00
Total.					\$1.288.515,00

Fuente: elaboración propia. Según los valores vigentes a partir de marzo de 2019.

Por las actividades que desarrollarán los empleados el sindicato al que pertenecerán será AGECE (Asociación Gremial Empleados de Comercio). Cabe aclarar que los socios gerentes, decidieron establecerse un sueldo fijo (no tan elevado, debido a que a éste le sumarán la correspondiente distribución de utilidades), más el correspondiente aporte como autónomos.

6.2.1.1 Conclusión de la viabilidad organizacional

Por el lado organizacional no requiere de mucha complejidad, contando con los socios inversores encargados de dirigir a todo el personal, tanto el área administrativa, marketing, recepción, limpieza y donde cada uno realice su tarea con eficacia y eficiencia, se obtendrán buenos resultados.

Su administración, como está organizada en diversas áreas especializadas, permitirá que cada una de ellas se avoque a un tema en particular, por lo tanto, podemos concluir que el proyecto es viable desde el aspecto organizacional.

6.2.2 Viabilidad comercial

Introducción

En el presente análisis se detallarán las características de la oferta y la demanda existente en el mercado actual de coworking en la ciudad de Río Cuarto; y se describirán las características de la oferta y la demanda estimada para este proyecto de inversión.

6.2.2.1 Oferta y demanda

Con respecto a la oferta, existen 4 coworkings donde cada uno cuenta con una capacidad promedio para recibir 20 clientes por día, la mayoría abre sus puertas de lunes a viernes de 08:00h a 20:00h. Debido a que el 60% de la capacidad de estos lugares está reservadas de manera fija, se hace muy difícil para los clientes, conseguir un espacio disponible en ciertas horas del día como lo son de 9:00h a 12:00h y de 16:00h a 19:00h. (Anexo I).

Según un informe elaborado por la Dirección General de Estadísticas y Censos de la Provincia de Córdoba, en 2010 la población de la ciudad de Río Cuarto era de 158.256 habitantes, y teniendo en cuenta los censos a nivel nacional realizados por el Instituto Nacional

de Estadísticas y Censos en el año 2001 y 2010, la población de la ciudad crece a una tasa del 0,794 anual.

Por lo tanto, de acuerdo con la tasa de crecimiento de la población anual y proyectando los datos obtenidos de las fuentes oficiales del estado, se puede concluir que, en la actualidad, la población aproximada de la ciudad de Río Cuarto, es de 170.000 habitantes.

Si se hace foco en variables demográficas como puede ser el sexo o la edad, hay que explicar que los coworkings son utilizados casi en igual proporción por hombres y mujeres, por este motivo la segmentación por sexos no va a cobrar tanta importancia como lo hace la edad.

En este trabajo se resolvió segmentar al público entre 20 y 49 años, debido a que con 20 años las personas ya han podido finalizar su formación secundaria y la mayoría comienza a formarse en niveles universitarios al mismo tiempo que pueden emprender alguna actividad independiente. El límite etario superior se ha marcado en 49 años, porque el coworking es una actividad desarrollada en su mayoría por personas jóvenes, la edad media del coworker es de 34 años.

Por todo lo observado en las fuentes oficiales y proyecciones realizadas, en la actualidad, se estima que los potenciales clientes serían aproximadamente 106.674 habitantes.

Tabla 2: Población.

Año 2018		
Edad	Hombres	Mujeres
20-24	6964	14443
25-29	6831	14293
30-34	5819	12772
35-39	5507	10679
40-44	5709	9798
45-49	5605	8254
Subtotal	36435	70239
Total	106.674	

Fuente: elaboración propia. Según datos del censo provincial 2010.

De acuerdo con un informe elaborado por el portal de estadísticas mundiales “Statista” en el año 2017, el 1% de la población de un determinado lugar estará desarrollando sus

actividades laborales en estos establecimientos. Por lo tanto, según los datos obtenidos a nivel ciudad de Río Cuarto, existen 1.066 personas que realizan sus actividades en estos espacios y formarían parte de la cartera de potenciales clientes.

Según los resultados de la encuesta realizada, el 25 % son potenciales clientes que utilizarían al coworking para desarrollar sus actividades, el restante porcentaje (75%) se reparte entre los que no desarrollarían su trabajo en estos espacios y los que ya concurren a los otros establecimientos similares de la ciudad.

Se debe tener en cuenta que no siempre los futuros clientes se transformarán en clientes reales del proyecto, por lo tanto, se deberán realizar esfuerzos y destinar recursos para lograrlo.

El coworking abrirá sus puertas de lunes a viernes de 08:00h a 20:00h y se podrá optar por las siguientes formas de contratación: servicio full time, part time, por día, por hora y como novedad ofrecerá el servicio de oficina virtual. También se contará con un auditorio y 2 salas para reuniones empresariales.

De la población calculada como potenciales clientes ($1.066 \times 25\% = 267$) (Anexo V); se estima un nivel de ocupación total del 60% mensual; es decir; ($267 \times 60\% = 160$ clientes); por lo tanto; se espera que transiten aproximadamente por el establecimiento de lunes a viernes 40 clientes, sobre la base de consultas realizadas a competidores se estimó que el servicio de full time tendrá un nivel de demanda del 10%, part time del 30%, por día 30%, por hora 20%, oficina virtual 10%, e independientemente de esta estimación, la ocupación de las restantes salas será; 1 vez por semana, auditorio y la sala mayor de reuniones y 2 veces por semana, la sala menor,(Anexo I).

Tabla 3: Estimación de servicios por semana.

Días	Tipo de servicio	%	Cliente/ Ss. Contratado
L a V	Full time	10%	4
	Part time	30%	12
	Oficina virtual	10%	4
	Por día	30%	12
	Por hora	20%	8
Total semanal			40

Días	Salones	Servicios contratados.
L a V	Auditorio	1
	Sala mayor reuniones	1
	Sala menor reuniones	2

Fuente: elaboración propia.

6.2.2.2 Análisis de precios

Son varios los métodos que se utilizan para establecer las tarifas de un negocio; en este caso se empleará uno basado principalmente en ser conscientes de lo que se ofrece y su valor real, considerando el valor percibido y los precios de la competencia.

De acuerdo a lo observado en la ciudad de Río Cuarto respecto a la competencia; los precios varían según el plan ofrecido, se inician con \$150 por hora hasta \$5100 para un abono mensual. El precio que se establezca no podrá ser mucho mayor al que tienen los demás complejos, ni tampoco podría ser mucho menor que el mismo, debido a que se deben cubrir los costos para brindar un buen servicio.

La siguiente tabla muestra los precios finales de los diferentes paquetes de servicios que se brindarán en el espacio coworking:

Tabla 4: Precios de mercado.

Tipo de servicio	Precio final.
Full time	\$4.000
Part time	\$2.100
Oficina virtual	\$900
Por día	\$550
Por hora	\$100
Auditorio	\$2.500
Sala mayor reuniones	\$1.500
Sala menor reuniones	\$1.000

Fuente: elaboración propia.

6.2.2.3 Estudio de la competencia

Este estudio consiste en recopilar y analizar información sobre los competidores a fin de que sirva como base para diseñar estrategias y tomar decisiones que permitan competir de la mejor manera posible con ellos.

El mismo busca identificar los principales competidores de la empresa, determinar el número, capacidad de puestos de trabajo, ubicación, horarios, entre otros, para ello se utilizó la observación directa, concurriendo como potenciales clientes para averiguar información y además se realizó una serie de consultas breves a clientes directos de la competencia.

A continuación, se presenta una tabla que resume información básica de los mismos:

Tabla 5: Cuadro comparativo de servicios.

Nombre	Año apertura	Ubicación	Días	Horario	Capacidad	Enfoque comercial
Ramos Generales Coworking	2014	Mitre 696	Lunes a viernes. Sábado	08:00hs a 20:00hs 09:00hs a 13:00hs	35	Espacio de trabajo compartido y colaborativo
Interdiseño Coworking	2017	Cabrera 1221	Lunes a viernes.	08:00hs a 20:00hs	20	Espacio de trabajo compartido y colaborativo
Sinergia Coworking	2018	Rioja 24	Lunes a viernes.	08:30hs a 12:30hs/ 16:30hs a 20:30hs	10	Espacio de trabajo colaborativo.
Sima Salud Coworking	2018	San Martin 817	Lunes a viernes.	08:00hs a 20:00hs	8	Solo profesionales de la salud matriculados.

Fuente: elaboración propia.

A partir de los datos recolectados es posible observar, que todos se ubican en la zona centro y macro centro, dejando de lados otros puntos importantes de la ciudad. Un coworking optó por no trabajar horario corrido, esto llama la atención porque para este rubro es muy importante la disponibilidad horaria. Todos son de tamaño medio, el que cuenta con mayor capacidad dispone de 35 puestos de trabajo, otro dato interesante es que todos funcionan en casas alquiladas que fueron acondicionando para realizar esta actividad.

La empresa se encontrará inmersa en un mercado medianamente competitivo, por lo que deberá prestar atención a los movimientos y estrategias de los competidores, como así también de aquellos establecimientos que pueden brindar servicios similares a los ofrecidos por el coworking, como pueden ser hoteles, casas de reuniones, etc.

A continuación, se observará un cuadro con un listado de todos los servicios y comodidades que se considera un coworking debería tener y a modo de comparación se observa cuáles de estos; si son ofrecidos por la competencia y cuales no:

Tabla 6: Cuadro comparativo de servicios.

Servicios	Ramos Generales Coworking	Interdiseño Coworking	Sinergia Coworking	Sima Salud Coworking
Wifi	✓	✓	✓	✓
Sala de reuniones	✓			
Refrigerios/snacks	✓			✓
Sala esparcimiento	✓			
Copia/impresión	✓	✓	✓	
Pizarra	✓	✓	✓	
Casilleros			✓	✓
Escritorio			✓	✓
Teléfono fijo	✓	✓		✓
Recibe invitados		✓	✓	
Servicio de limpieza		✓	✓	✓
Eventos	✓	✓	✓	
Página web	✓	✓	✓	
Redes sociales	✓	✓	✓	✓
Publicidad otros medios	✓	✓	✓	
Auditorios				

Fuente: elaboración propia.

Si bien el número de competidores en su conjunto no es significativo, deberá pensarse inicialmente en proporcionar mayor valor a los clientes que el ofrecido por los demás complejos, incorporando nuevos atributos al servicio y buscando posicionarse de manera diferencial respecto de ellos.

Una debilidad de los competidores, que la empresa podría considerar desde un principio, es la infraestructura, específicamente, la reducida capacidad de puestos de trabajo junto con los gastos por alquileres que deben afrontar. Varias encuestas establecen que el 40% del dinero que gasta un coworking va destinado a pagar el alquiler y que el margen de beneficios es directamente proporcional a su tamaño y a los servicios complementarios que ofrecen. Por tal motivo, el ofrecer servicios diferenciadores como la oficina virtual, la sala auditoria y de reuniones empresariales, serán fundamentales para obtener una mayor rentabilidad.

6.2.2.4 Análisis de las cinco fuerzas de Porter

Amenaza de entrada de nuevos competidores

Las barreras de entrada a este tipo de negocios son consideradas de nivel medio, las cuales están basadas principalmente en dos aspectos; primero, por la alta cuantía de inversión que se debe realizar, no todos pueden insertarse en este mercado, además no basta con alquilar espacios de trabajos, debe existir un diseño de por medio, se deben brindar distintas prestaciones de servicios y comodidades las cuales deberán ser atractivas para los clientes; y segundo, es de suma importancia tener una cartera de clientes ya definida al momento de ejecutar un coworking o una estrategia de marketing previamente establecida, ya que una vez ejecutado el proyecto, existen costos y gastos asociados que se deben abonar, por lo que es importante el ingreso de dineros, o en su defecto poseer un capital de trabajo acorde a las estimaciones de eventuales problemas, para asegurar el correcto funcionamiento.

Rivalidad interna

En este mercado la rivalidad está definida por la calidad del servicio y su precio, es por ello que se buscará ofrecer alta calidad en todas las instalaciones del proyecto y a nivel de recursos humanos. También se debe intentar competir a través de la organización de charlas, disertaciones, eventos atractivos para todo público. Es difícil generar grandes diferencias para

competir, pero está en cada rival generar ventajas que logren que el cliente, quede satisfecho y decida regresar.

Poder de los proveedores

Dentro del modelo de negocio y de las actividades propias, los servicios necesarios que se desean externalizar serán aquellas relacionadas con el orden y limpieza del lugar, además del excelente servicio a internet que se debe brindar. Por lo tanto, la cantidad de proveedores existentes será alta, lo que asegurará una competencia entre ellos y en los productos que ofrecerán a los consumidores. La posición como demandador de estos servicios, es mantener una comunicación activa con cada una de las empresas proveedoras, lo que ayudará a mejorar sus prestaciones siendo sus beneficiarios directos los usuarios de este coworking.

Poder de los compradores

El poder de negociación con los clientes será alto, ya que el servicio que se brinde debe ser acorde a las necesidades que ellos posean, y es importante la manera que el coworking las va respondiendo a medida que pasa el tiempo. Es imprescindible mantener una comunicación constante con los usuarios, porque son los que decidirán si compran o no un servicio. Por esto se debe estar muy atento y predispuesto a efectuar cambios o modificaciones rápidas para lograr cumplir con los requerimientos de los clientes.

Amenaza de sustitución

En sí, en este modelo de negocio la amenaza de productos o servicios sustitutos es alta, ya que debe competir con espacios tradicionales como bibliotecas, bares céntricos e incluso con el propio hogar como lugar de trabajo. Sumado a esto las inmobiliarias, ofrecen el servicio de alquiler de oficinas a profesionales. Si bien, estos posibles lugares sustitutos pueden quitar terreno al coworking, el valor agregado que éste brinda no lo da ninguno de ellos.

Conclusión del análisis de las 5 fuerzas de Porter

De acuerdo con lo observado luego del análisis de los cinco puntos, se puede decir que el mercado en el cual se introducirá el proyecto de inversión es atractivo, si bien existen puntos de riesgos, con eficientes estrategias se podrán evadir o bien, disminuir sus consecuencias.

Existe una rivalidad y una competitividad media en el mercado, siendo una amenaza para el proyecto de inversión. Las empresas existentes, cuentan con experiencia en el rubro lo que les permite aumentar la eficiencia en sus operaciones y utilización de recursos habituales. Otro riesgo lo representa el ingreso de nuevos competidores, debido a que es en la actualidad un mercado de gran interés, sin embargo, la inversión inicial es relativamente elevada, lo que serviría como una especie de barrera a la de entrada de un nuevo establecimiento.

Los productos o servicios sustitutos pueden formar parte del riesgo de este proyecto, debido a que este tipo de establecimientos, son novedosos para las ciudades, y las personas deben incorporar de a poco las ventajas que ofrecen frente a desarrollar sus actividades en el domicilio particular, oficinas tradicionales, cafeterías o bibliotecas, etc.

Es importante destacar, que el poder de negociación de los proveedores y el poder de negociación de los consumidores, no forman parte de situaciones o cualidades riesgosas del mercado para el proyecto de inversión. En la actualidad la oferta del servicio es menor a su demanda, por lo cual existe en realidad un mayor poder de negociación de la oferta que de la demanda; con respecto a los proveedores hay una variedad suficiente como para llevar adelante un análisis pormenorizado y elegir el que brinde a costos más convenientes el mejor producto o servicio.

6.2.2.5 Conclusión viabilidad comercial

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

Según el análisis de oferta y demanda, se puede observar que la demanda del servicio va en crecimiento con el transcurso de los años, al mismo tiempo aparecen nuevos competidores en el mercado, aumentando la oferta existente en la ciudad de Río Cuarto, que brindan diferentes alternativas al emprendedor, lo que hace que el proyecto de inversión sea aún más atractivo.

El análisis de las Cinco Fuerzas de Porter permite conocer que el mercado en el cual se introducirá el proyecto de inversión, es atractivo, si bien existen puntos de riesgos, con estrategias adecuadas se podrán evitar o minimizar sus efectos.

6.2.3 Viabilidad legal

Introducción

El Coworking como organización pertenece al sector privado y su forma jurídica puede ser Sociedad Anónima (S.A.), Sociedad de Responsabilidades Limitadas (S.R.L.), Cooperativa, Asociación, o bajo el nombre y responsabilidad de una persona física. La elección de una u otra depende de cada caso en particular.

6.2.3.1 Personería jurídica e inscripción de la sociedad.

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

Los aspectos que se tuvieron en cuenta para esta decisión fueron:

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

El procedimiento general para la inscripción de una Sociedad de Responsabilidad Limitada son los siguientes:

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

Tabla 7: Costos asociados a la constitución de la sociedad

Trámites	Costo
Certificación de firmas escribano público	\$350
Aportes a la caja de abogados	\$522
Aporte al colegio de abogados	\$500
Publicación edictos en boletín oficial	\$500
Tasa de Justicia Inscripción RPC	\$2.582,60
Inscripción registro público de comercio	\$550
Rúbrica de libros comerciales	\$300
Honorario abogado (redacción contrato+ inscripción judicial)	\$25.000
Costo total.	\$30.304,60

Fuente: Abogada Golino, Bárbara.

Inscripción en **AFIP**: el representante legal de la sociedad, para obtener el C.U.I.T (Clave Única de Identificación Tributaria) deberá realizar el trámite a través del aplicativo "Módulo de Inscripción de Personas Jurídicas (MIPJ)" y del mismo completar el formulario 420/J. Luego, a través del servicio con clave fiscal "Presentación de DDJJ y Pagos" remitirá la declaración jurada generada por el aplicativo y como constancia de la presentación efectuada, el sistema emitirá un acuse de recibo con su correspondiente número de transacción. Posteriormente, a fin de consultar el resultado obtenido respecto de la validación de la información declarada, el solicitante deberá ingresar al servicio con clave fiscal "e-ventanilla".

Una vez aceptada la solicitud, deberá imprimir la constancia de aceptación del trámite y dentro de los 30 días corridos contados desde la fecha de aceptación, en la dependencia AFIP que corresponda a la jurisdicción del domicilio de la persona jurídica, se debe presentar fotocopia del estatuto o contrato social y, en su caso del acta de directorio o del instrumento emanado del órgano máximo de la sociedad, donde se fije el domicilio legal y, de corresponder fotocopia de la constancia de inscripción ante los respectivos órganos de contralor. Luego se deberá acceder al servicio de clave fiscal vía internet y confirmar los datos biométricos.

6.2.3.2 Impuestos.

Alta de impuestos: Para esto se ingresará al servicio "Sistema Registral" para realizar el alta de los distintos impuestos completando vía Internet el formulario n°420/T.

A nivel nacional deberá darse de alta en IVA (Impuesto al Valor Agregado), impuesto a las ganancias, al régimen nacional de trabajadores autónomos y deberá dejar inscripto en la página web de AFIP a todos sus empleados. A nivel provincial deberá darse de alta en impuesto a los ingresos brutos y a nivel municipal en la tasa de comercio e industria.

El IVA deberá liquidarse mensualmente y presentarse mediante declaración jurada ante AFIP. El monto que ingresar surgirá de la diferencia entre los débitos fiscales y créditos fiscales mensuales. En el caso de que los débitos fiscales superen los créditos fiscales y cuente con saldo a favor de períodos anteriores podrá computarlo para la disminución del gravamen mensual. Al ser una PYME la empresa podrá pagar el gravamen hasta los 90 días presentada la declaración jurada y por no tratarse de un costo para la empresa, los análisis que comprenden este proyecto son netos de IVA.

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

Bienes Personales: por este gravamen, la empresa abonará en carácter de responsable sustituto, de manera anual, un porcentaje sobre los bienes que posea al 31 de diciembre de cada año. Dicho porcentaje será del veinticinco centésimos por ciento (0,25%); sin embargo, existe un mínimo no exento, que será desde el período fiscal 2018 y siguientes, iguales o inferiores a pesos un millón cincuenta mil (\$1.050.000). Para el cálculo del flujo de caja, dicho impuesto no se tendrá en cuenta, ya que, si bien la empresa es la responsable de liquidar e ingresar el gravamen, luego es reintegrado por cada uno de los socios.

Mínima Presunta: el art. 5 de la 27.264, establece la exclusión de este impuesto para micro, pequeñas y medianas tramo I para los ejercicios fiscales que se inicien a partir del 01/01/2017 (Ley 27.264).

Impuesto a los Débitos y Créditos bancarios: por todos aquellos débitos y créditos de la cuenta corriente bancaria se aplicará una alícuota del 6%, que serán descontados de la misma.

Los aportes y contribuciones del régimen de trabajadores autónomos se realizarán de manera mensual.

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

Impuesto sobre los Ingresos Brutos: la actividad del proyecto se encuadra en el código 681.098 "Servicios inmobiliarios realizados por cuenta propia, con bienes urbanos propios o arrendados n.c.p." del nuevo nomenclador de actividades económicas del sistema federal de recaudación, que empezó a regir a partir del 01/01/2018, para el cual establece una alícuota general del 2,80%.

Contribución que incide sobre el comercio, la industria y las empresas de servicios. El art. 19 de la Ordenanza Tarifaria Anual n° 2308/18 establece una alícuota especial del 10%o (Diez por mil) para "Alquiler y arrendamiento de inmuebles propios exclusivamente" (código 831.026 del nomenclador de actividades).

6.2.3.3 Inscripción a organismos municipales.

Se deberá inscribir a comercio industrias y empresas de servicios en la ciudad de Rio Cuarto; es decir; consiste en la obtención de la autorización de todas las personas físicas o jurídicas que realicen alguna actividad de comercio, industria o presten algún tipo de servicios, para actuar como tales.

Requisitos para la inscripción:

- Formulario 349.
- Formulario de inspección F. 600 (A, B y C).
- Cuando el local sea alquilado, contrato de locación.
- Fotocopia del recibo de pago de la contribución a la propiedad.
- Fotocopia del contrato social y constancia de su inscripción en el registro público. de comercio, si el contribuyente es una persona jurídica.

- Cuando se trata de traslado deberá presentar también el del domicilio anterior.
- Constancia de CUIT.
- Fotocopia de título universitario, si es profesional.

Este trámite carece de costos, salvo que los requisitos se presenten fuera de términos.

Una vez obtenida la habilitación se deberá presentar DDJJ mensuales a través de internet, por clave fiscal obtenida en AFIP.

6.2.3.4 Conclusión de la viabilidad legal.

Luego de investigar y analizar esta viabilidad se llegó a la conclusión de que no existen impedimentos desde el punto de vista legal ni requisitos que no puedan ser cumplidos.

Se deberá inscribir el coworking en AFIP, dirección general de rentas de la provincia de Córdoba y solicitar la habilitación del complejo en la municipalidad de Río Cuarto. Esto no presenta inconvenientes, pero si llevará un tiempo considerable debido a que hay que realizar distintos trámites en diferentes oficinas dentro de la ciudad, además hay que cumplir con todas las exigencias de la municipalidad para lograr la habilitación del local.

6.2.4 Viabilidad técnica

Introducción

Este proyecto requiere de un estudio técnico para verificar si es viable, es decir, se deberán cumplir los objetivos particulares de analizar el tamaño, la localización y los equipos necesarios para su ejecución. Básicamente se pretende resolver las preguntas de donde, cuando, cuanto, cómo y con que producir el servicio a ofrecer.

6.2.4.1 Determinación del tamaño.

El tamaño de la superficie total es de 520m² y de allí debe destinarse:

- 100m² para el estacionamiento.

- 420m² para la construcción del recinto, que incluye:

- Recepción del establecimiento con 4 sillones como sala de espera.
- Área principal de trabajo colaborativo que cuenta con una capacidad para 16 usuarios sentados.
 - 4 oficinas ideadas para profesionales independientes donde puedan asesorar a sus clientes, ya sean contadores, abogados, psicólogos, arquitectos, etc.
 - 1 sala menor de reuniones empresariales con capacidad para 10 personas.
 - 1 sala mayor de reuniones empresariales con capacidad para 14 personas.
 - Sector de administración, kitchenette y sala de estar para todo el personal que se encuentre trabajando.
 - 1 auditorio con capacidad para 30 personas
 - Cocheras cubiertas con ingreso independiente.
 - Sala de esparcimiento donde los usuarios podrán ir a descansar de sus tiempos de trabajo auto asignados, y a la vez en el mismo lugar, podrán tomar un café o un té, o lo que estimen conveniente, ya que existirán artefactos eléctricos que lo permitirán y harán más grato su tiempo de descanso.
 - Baños. Se construirán 2 baños femeninos y otros 2 masculino.

De las propiedades que se encontraban a la venta, ésta resulto óptima tanto por su superficie como por su ubicación.

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

Tabla 8: Costos asociados a la compra del terreno.

Concepto.	Precio unitario.	Monto.	Precio total.
Valor del terreno	\$2500/M ²	520M ²	\$1.300.000
Gastos notariales (boleto de compraventa y escritura)			\$40.000
Comisión agente de ventas	5%	\$1.300.000	\$65.000
Impuesto a los sellos	15‰	\$1.300.000	\$19.500
Total			\$1.424.500,00

Fuente: Inmobiliaria Aliendo & Borges. (Rio Cuarto).

6.2.4.2 Localización.

Puntualmente, el emprendimiento estará situado en la calle Balcarce 615, a muy pocas cuadras del Centro Cívico y en diagonal a donde se lleva a cabo la construcción de los nuevos edificios de tribunales de la ciudad, (Fig. 9). Previamente, en la dirección de planeamiento urbano de la ciudad de Río Cuarto se llevaron a cabo todas las consultas pertinentes sobre la posibilidad que en dicha localización se desarrolle la actividad que se pretende instalar y sobre la factibilidad de funcionamiento de ésta, en el marco de la ordenanza N° 1096/02 (Código de Planeamiento Urbano), resultando un espacio totalmente apto para el establecimiento; según el sistema de información geográfica derivado de la misma ordenanza, la zona posee servicios tales como: agua, gas, pavimento, alumbrado, barrido y limpieza.

La ubicación estratégica del proyecto y su emplazamiento, serán sobre las arterias próximas a las intuiciones civiles y judiciales, nuevos tribunales de justicia y centro cívico.

Figura 9. Ubicación lote R4 Coworking



Fuente: <https://www.google.com.ar/maps/@-33.1248307,64.3355387,197m>

6.2.4.3 Inversión fija.

Deberá realizarse una inversión para la construcción y posterior puesta en marcha del proyecto. Los datos que se muestran a continuación fueron otorgados por personas expertas en

el tema, un profesional ingeniero civil avezado en este tipo de establecimiento, un arquitecto y un maestro mayor de obra.

Además de la inversión en terreno, el proyecto requiere de obra física y equipos necesarios para poner en condiciones las instalaciones.

Teniendo en cuenta que para el mes de octubre el costo del m² de la construcción fue de \$15.316,62, en la siguiente tabla se muestra el presupuesto otorgado por el ingeniero consultado respecto a la obra (Anexo III). Allí se incluye la construcción del establecimiento, con el respectivo control y avance de obra correspondiente, donde se detallan cada uno de los rubros para los distintos ambientes. (Recepción, auditorios, oficinas, sanitarios, cocina para el personal, sala de estar, etc.) y la vereda.

Se le encargó a un arquitecto el trabajo para lograr el diseño de un plano final con todos los ambientes y se le consultó sobre los costos de presentación y aprobación para comenzar a construir, trámites que deben realizarse en el colegio profesional de maestros mayor de obras y técnicos de Córdoba de la ciudad de Río Cuarto. (Anexo IV)

Tabla 9: Costos asociados a la construcción

Concepto	Importe
Materiales + mano de obra	\$4.218.500
Colegio M.M. O	\$192.500
Total	\$4.411.000,00

Fuente: Ingeniero Civil Yapur, Guillermo.

Ahora se describirán los mobiliarios necesarios para correcta prestación del servicio en cada una de sus áreas, detallando la cantidad y el precio unitario. Los mismos se detallan a continuación:

Tabla 10: Muebles y útiles.

<i>Oficinas Independientes.</i>	<i>Cantidad</i>	<i>Precio Unitario</i>	<i>Total.</i>
Aire acondicionado	4	\$10.000	\$40.000
Escritorio/mesa	4	\$2.900	\$11.600
Sillas	12	\$1.350	\$16.200
Pizarra	4	\$1.600	\$6.400
Total			\$74.200

<i>Auditorio.</i>	<i>Cantidad</i>	<i>Precio Unitario</i>	<i>Total.</i>
Butacas	30	\$800	\$24.000
Proyecto + pantalla	1	\$8.549	\$8.549
Podium	1	\$40.000	\$40.000
Escritorio	1	\$20.000	\$20.000
Pizarra	1	\$3.800	\$3.800
Total			\$96.349
<i>Salas Reuniones.</i>	<i>Cantidad</i>	<i>Precio Unitario</i>	<i>Total.</i>
Sillas	24	\$3.000	\$72.000
Proyecto + pantalla	2	\$8.549	\$17.098
Pizarra	2	\$1.600	\$3.200
Mesa	2	\$13.550	\$27.100
Total			\$119.398
<i>Área de trabajo.</i>	<i>Cantidad</i>	<i>Precio Unitario</i>	<i>Total.</i>
Mesa oval	2	\$21.000	\$42.000
Mesa oval/ escritorio	2	\$28.000	\$56.000
Pc	8	\$10.000	\$80.000
Utensilios varios	2	\$2.500	\$5.000
Lockers (x16 estantería)	1	\$15.200	\$15.200
Sillas	16	\$1.350	\$21.600
Total			\$219.800
<i>Esparcimiento/espacio Comunes.</i>	<i>Cantidad</i>	<i>Precio Unitario</i>	<i>Total.</i>
Mesas	6	\$3.400	\$20.400
Amueblamiento cocina	1	\$4.899	\$4.899
Sillas	12	\$1.350	\$16.200
Fotocopiadora	1	\$17.900	\$17.900
Sillones	5	\$6.000	\$30.000
Bici fija	2	\$5.500	\$11.000
Mesa ratona	1	\$3.890	\$3.890
°Heladera frigobar	1	\$8.000	\$8.000
Cocina	1	\$5.600	\$5.600
Utensilios varios	1	\$1.450	\$1.450
Total			\$119.339

<i>Recepción</i>	<i>Cantidad</i>	<i>Precio Unitario</i>	<i>Total.</i>
Escritorio secretaria	1	\$6.000	\$6.000
Silla	2	\$3.575	\$7.150
Impresora laser	1	\$10.495	\$10.495
Pc	1	\$10.000	\$10.000
Teléfono fijo	1	\$1.200	\$1.200
Tv 43"	1	\$9.000	\$9.000
Heladera Frigobar	1	\$8.000	\$8.000
Cocina	1	\$5.600	\$5.600
Amueblamiento cocina	1	\$4.899	\$4.899
Utensilios varios	1	\$1.450	\$1.450
Lockers (x6)	1	\$7.200	\$7.200
Mesa	1	\$3.000	\$3.000
Total			\$73.994

Fuente: Mercadolibre.

6.2.4.4 Conclusión de la viabilidad técnica.

Luego de evaluar el aspecto técnico del proyecto, es posible concluir que goza de una buena ubicación dentro del área escogida, ya que se encuentra en una zona media de la ciudad con un constante proceso de urbanización, el acceso de los que provienen desde la Ruta Nacional número 8 es directo, y posee todos los servicios necesarios.

En lo que respecta al espacio físico, presenta las dimensiones necesarias para un apropiado diseño; que posibilita brindar todos los servicios ofrecidos, como así también una buena atención al público.

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

Requiere una inversión inicial en mobiliario que, si bien es un monto alto, este puede ser financiado a través de capital propio y/o por fuentes de terceros por lo que en principio no sería un impedimento para la puesta en marcha del proyecto.

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

6.2.5 Viabilidad financiera

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

Por medio del análisis o estudio de factibilidad económica, se buscará determinar la magnitud de los beneficios netos del proyecto, a través de comparaciones entre los costos y los ingresos proyectados que el negocio generará.

Para comenzar con esta viabilidad se necesita saber cómo punto de partida cuál es la inversión inicial, los ingresos y por último los egresos que va a tener el proyecto; con estos datos y luego de utilizar las herramientas pertinentes, se va a poder realizar conjeturas acerca de la factibilidad de desarrollar el emprendimiento. Se tendrá en cuenta, un dato de suma importancia que es la inflación, planteando una del 25% anual, obtenida a partir de datos del relevamiento de expectativas del mercado (REM), elaborado por el Banco Central de la República Argentina, este relevamiento consiste en un seguimiento sistemático de los principales pronósticos macroeconómicos de corto y mediano plazo que habitualmente realizan analistas especializados, locales y extranjeros, sobre la evolución de variables seleccionadas de la economía Argentina.

A la hora de realizar el cálculo de los ingresos por ventas se tomó el valor de la cantidad estimada de servicios vendidos por semana. Así, se llega a la conclusión que se contratan 44 turnos por semana, 176 al mes y 2.112 al año.

Se aplicarán valores constantes promedios, que consideran variaciones dadas por las estaciones y acontecimientos del año, por la influencia de la competencia y cambios en la población, por lo cual la demanda no tendrá variación para los años de evaluación.

A continuación, se expondrá una tabla resumen de todo lo comentado, donde se podrá observar el ingreso por semana estimada según cada servicio ofrecido, y a partir de ahí se estimaron los importes mensuales y anuales para todo el periodo de análisis.

Tabla 11: Ingresos estimados por semana

Días	Tipo de servicio	Cliente/ Ss. contratado	Precio final.	Ingreso semanal
Lunes a viernes	Full time	4	\$4.000	\$16.000
	Part time	12	\$2.100	\$25.200
	Oficina virtual	4	\$900	\$3.600
	Por día	12	\$550	\$6.600
	Por hora	8	\$100	\$800
	Auditorio	1	\$2.500	\$2.500
	Sala mayor de reuniones	1	\$1.500	\$1.500
	Sala menor de reuniones	2	\$1.000	\$2.000

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 12: Ingresos anuales.

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cantidad de alquileres mensuales	176	176	176	176	176
Ingreso por mes	\$232.800	\$291.000	\$363.750	\$454.687	\$568.359
Ingreso anual	\$ 2.793.600	\$3.492.000	\$4.365.000	\$ 5.456.250	\$ 6.820.312

Fuente: Elaboración propia.

6.2.5.1 Inversión inicial

Es la cantidad de dinero necesario a invertir para poner en marcha un proyecto de inversión.

Tablas 13: Propuesta Coworking R4 – Inversión inicial

<i>Mobiliario.</i>		<i>Inmueble</i>		<i>Local</i>	
Oficinas independientes	\$74.200	Compra terreno	\$1.424.500	Publicidad	\$7.850
Auditorio	\$96.349	Materiales + mano de obra	\$4.218.500		
Salas reuniones	\$119.398	Colegio M.M.O	\$192.500		
Área de trabajo	\$219.800				
Esparcimiento/es pacios comunes.	\$119.339				
Recepción	\$73.994				
Total	\$703.080	Total	\$5.835.500	Total	\$7.850
Gastos de organización: \$30.304,60 (Gastos por constitución de sociedad)					
Inversión total: \$6.576.734,60					

Fuente: elaboración propia

6.2.5.2 Gastos.

El proyecto será explotado durante 60 horas semanales, los gastos que se generen, al igual que los ingresos del primer año, serán proyectados en los años sucesivos teniendo en cuenta la misma tasa de inflación.

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

Gastos de Administración: es el dinero destinado al pago de honorarios y salarios, entre ellos encontramos al contador, al cual se le debe abonar un honorario que asciende a \$3.500 mensuales netos de IVA, según lo recomendado por el Consejo Profesional de Ciencias Económicas. Posteriormente los salarios descriptos en la tabla 5; costo del personal; se debe adicionar mensualmente el importe correspondiente a las contribuciones, según lo consultado al contador Guezuraga (Anexo VI), estas son de un 17,67%, lo que significa un incremento mensual de \$16.587,93 por mes.

Luego se encuentran los gastos varios administrativos, son aquellos que se realizan al efectuar las tareas ordinarias de índole administrativas tales como, gasto en impresiones, tinta, elementos de oficina y papelería, etc. Se estimó un monto de \$2.500 mensuales, netos de IVA,

teniendo en cuenta lo informado en la entrevista personal con la señora Nora Claudia Martin, propietaria de un negocio de similares características (Anexo I).

Gastos de Comercialización: están compuestos por los desembolsos de dinero destinados a campañas publicitarias en radio, página web, televisión y diarios de la ciudad; el monto estimado fue de \$7.850 mensuales netos de IVA; obtenido de los presupuestos locales:

- Publicidad televisiva \$2.800
- Página web \$790
- Publicidad en el diario Puntal \$1.760
- Publicidad radial \$2.500

Gastos operativos: están compuestos por gastos de mantenimiento, aquellos que permiten el normal funcionamiento y desarrollo de las actividades diarias del coworking; permiten además que se pueda brindar el servicio para el cual fue creado, por ejemplo; luz, agua, gas, telefonía, internet, insumos de limpieza, etc.

Los gastos de reposición y previsión hacen referencia a aquellos que permiten mantener en buen estado los elementos que se ofrecen a los clientes al momento de brindarles el servicio, entre los que se pueden mencionar, sillas, mantenimiento del pc, arreglo de la fotocopiadora, insumos varios y cualquier otro tipo de elementos que sean utilizados por los clientes. Se estima mensualmente un desembolso de \$5.500 netos de IVA.

Los gastos varios, hacen referencia a aquellos gastos de reparación y mantenimiento edilicio del complejo, demás reinversiones que deban ser realizadas, como pintura y mantenimiento en general de todas las instalaciones, pisos, aberturas, baños, entre otros. Se estima aproximadamente, un desembolso de \$12.000 anuales netos de IVA. La información se detalla en las siguientes tablas:

Tablas 14: Gastos mensuales y anuales

<i>Gastos administrativos.</i>	<i>Mensual</i>	<i>Anual</i>
Sueldos	\$86.655	\$1.126.515
Cargas sociales.	\$16.587,93	\$199.055,20
Contador.	\$3.500	\$42.000
Gastos varios	\$2.500	\$30.000
Total gastos administrativos.	\$109.242,93	\$1.397.570,20
<i>Gastos operativos</i>	<i>Mensual</i>	<i>Anual</i>
Gas	\$5.000	\$60.000
Cable e internet	\$2.500	\$30.000
Agua	\$1.000	\$12.000
Luz	\$7.000	\$84.000
Personal limpieza	\$10.000	\$120.000
Insumos limpieza	\$4.000	\$48.000
Gastos de reposición y previsión.	\$5.500	\$66.000
Gastos varios	\$1.000	\$12.000
Alquiler dispenser (x4)	\$2.000	\$24.000
Teléfono	\$520	\$6.240
Total gastos operativos	\$38.520	\$462.240
<i>Gastos comercialización.</i>	<i>Mensual</i>	<i>Anual</i>
Publicidad.	\$7.850	\$94.200
Total gastos publicidad	\$7.850	\$94.200

Fuente: elaboración propia

Tabla15: Egresos por año.

Gastos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Administrativos	\$1.397.570,20	\$1.746.962,75	\$2.183.703,43	\$2.729.629,29	\$3.412.036,62
Operativos	\$462.240	\$577.800	\$722.250	\$902.812,50	\$1.128.515,62
Comercialización	\$94.200	\$117.750	\$147.187,50	\$183.984,37	\$229.980,46

Fuente: elaboración propia

6.2.5.3 *Calculo depreciación.*

Tabla 16: *Depreciación.*

Detalle	Monto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Valor de salvamento
Obras físicas e instalaciones	\$4.411.000	\$88.220	\$88.220	\$88.220	\$88.220	\$88.220	\$3.969.900
Activos intangibles	\$38.154,60	\$7.630,92	\$7.630,92	\$7.630,92	\$7.630,92	\$7.630,92	-
Muebles y útiles	\$517.988	\$51.799	\$51.799	\$51.799	\$51.799	\$51.799	\$258.993
Muebles y útiles	\$185.092	\$37.018	\$37.018	\$37.018	\$37.018	\$37.018	-
Total de depreciación (anual)		\$184.667,92	\$184.667,92	\$184.667,92	\$184.667,92	\$184.667,92	\$4.228.893

Fuente: elaboración propia

6.2.5.4 *Impuesto comercio e industria.*

Se aplicó una tasa del 10 por mil.

Tabla 17: *Calculo de la tasa de comercio e industria.*

Periodo	Ingresos anuales	Alícuota	Impuesto anual
Año 1	\$2.793.600	10‰	\$27.936,00
Año 2	\$3.492.000	10‰	\$34.920,00
Año 3	\$4.365.000	10‰	\$43.650,00
Año 4	\$5.456.250	10‰	\$54.562,50
Año 5	\$6.820.312	10‰	\$68.203,13

Fuente: elaboración propia

6.2.5.5 *Ingresos brutos.*

Como se menciona en el estudio legal, la actividad N°681.098 (Según ley impositiva año 2017), va a estar sujeta a un impuesto sobre los ingresos brutos, cuya alícuota será de 2.8%.

Tablas 18: *Calculo de impuesto a los ingresos brutos.*

Periodo	Ingresos anuales	Alícuota	Impuesto anual
Año 1	\$2.793.600	2.8%	\$78.220,80
Año 2	\$3.492.000	2.8%	\$97.776,00
Año 3	\$4.365.000	2.8%	\$122.220,00
Año 4	\$5.456.250	2.8%	\$152.775,00
Año 5	\$6.820.312	2.8%	\$190.968,75

Fuente: elaboración propia

6.2.5.6 Flujo de fondos.

Tablas 19: *Flujo de fondos.*

Detalle	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos/ servicios.		2.793.600	3.492.000	4.365.000	5.456.250	6.820.312,50
<u>Costos:</u>						
Inversión inicial	-6.576.734,60					
Gtos. adm.		-1.397.570,20	-1.746.962,75	-2.183.703,44	-2.729.629,30	-3.412.036,62
Gtos. comer.		-94.200	-117.750,00	-147.187,50	-183.984,38	-229.980,47
Gtos. opera.		-462.240	-577.800,00	-722.250,00	-902.812,50	-1.128.515,63
Ingresos brutos		-78.220,80	-97.776,00	-122.220,00	-152.775,00	-190.968,75
Tasa comercio e industria		-27.936,00	-34.920,00	-43.650,00	-54.562,50	-68.203,13
<u>Total costos:</u>		-2.060.167,00	-2.575.208,75	-3.219.010,94	-4.023.763,67	-5.029.704,59
Amort. bs de uso.		-184.668	-184.668	-184.668	-184.668	-184.668
<u>Utilidad antes de impuesto.</u>		548.765,08	732.123,33	961.321,14	1.247.818,41	1.605.939,99
Impuesto a las ganancias.		-192.067,78	-256.243,17	-336.462,40	-436.736,44	-562.079,99
<u>Utilidad después de impuesto.</u>		356.697,30	475.880,16	624.858,74	811.081,96	1.043.860,
Ajuste amortizaciones bs. de uso		184.668	184.668	184.668	184.668	184.668
Valor de desecho ²						5.653.393,00
Totales	- \$6.576.734,60	\$541.365,22	\$660.548,08	\$809.526,66	\$995.749,88	\$6.881.921,99

Fuente: elaboración propia

²Para su determinación se ha optado por el método contable.

6.2.5.7 La tasa de corte

Un elemento esencial para efectuar el análisis; es determinar la tasa de corte que se aplicará para el cálculo de los indicadores que permitan concluir respecto de la viabilidad del proyecto.

A los fines del presente trabajo, como se explicó en el capítulo del diagnóstico, la financiación será provista por los propios inversores, sin considerar la opción de fondos de terceros, por lo cual, se aplicará como costo de oportunidad del inversor al CAPM. Este modelo presenta ciertas dificultades para su determinación en Argentina, debido a que es un país emergente, con volatilidad en materia monetaria, donde las variables económicas y financieras cambian constantemente. Si se aplica tal cual lo establece la teoría sin considerar las inconsistencias, se corre riesgos en los resultados obtenidos, es por ello, que se deben realizar ajustes al aplicar esta herramienta que permitan minimizar algunas de sus desventajas para aplicarlo en este país.

El CAPM se utilizó aplicando la siguiente fórmula:

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

Donde:

$R_f = 2,44\%$ Es la tasa libre de riesgo, corresponde a los bonos del Tesoro de Estados Unidos con un plazo similar al del proyecto (5 años).³

$R_m =$ Tasa de rendimiento del mercado: será igual a $6,23\%$ según el rendimiento anualizado de los últimos 5 años.⁴

β : es la beta del activo y se obtendrá de la página Damodaran que brinda información respecto de las betas por sectores económicos. Para este caso puntual se usó uno similar que engloba los servicios de desarrollo inmobiliarios, que es igual a $0,79$.⁵

³<https://es.investing.com/rates-bonds/u.s.-5-year-bond-yield>

⁴<https://us.spindices.com/indices/equity/sp-1000>

⁵http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/Betas.html

$R_p = 7,47\%$ Riesgo país según el EMBI (Índice de bonos de mercados emergentes) que determina la sobre tasa que se paga en relación con los intereses de los bonos del Tesoro de EE. UU (Morgan, 2018).

Reemplazando en la fórmula los valores que corresponden, resultan:

$$R_j = 2,44 + (6,23 - 2,44) * 0,79 + 7,47$$

$$R_j = 12,90\%$$

Sobre la base de la información provista, es posible determinar los indicadores del proyecto:

Tablas 20: Resultados planteo inicial

VAN	12,90%	-\$ 651.786,73
TIR		10,09%
PERIODO DE RECUPERO		4 años y 7 meses

Fuente: elaboración propia

Dadas las condiciones que se prevén y detallan en el presente trabajo, el proyecto no sería viable de ejecución puesto que el VAN resulta ser negativo y la TIR inferior al costo de oportunidad de los inversores; es decir; éstos no sólo obtendrán un rendimiento inferior al esperado, sino que no recuperarán el desembolso inicial. Ambos motivos hacen que se rechace el proyecto.

6.2.5.8 Análisis de Escenarios

Dada esta situación, es importante que se planteen diferentes escenarios posibles para conocer el comportamiento del flujo de fondos. Como primera medida se analizará hasta que valor deberían crecer los ingresos anuales totales para que el proyecto reditué exactamente lo que se le exige (escenario 1) y, además, hasta que valor debieran decrecer los costos de administración (por ser los de mayor incidencia) para que, manteniéndose los ingresos pronosticados, el negocio sea viable de ejecución (escenario 2).

Por último, se planteará un escenario donde se dejan de lado los valores por compra del terreno, construcción de obras físicas e instalaciones, y se abona un alquiler mensual de \$30.000 para disponer de un espacio acorde al servicio que se desea ofrecer (escenario 3).

6.2.5.8.1 Escenario 1

Se muestra de manera seguida el nivel de ingresos necesarios para que el VAN del proyecto sea 0 y la tasa requerida por los inversionistas sea igual a la tasa interna de retorno, de manera que se alcanza un nivel donde el proyecto no agrega valor monetario por encima de la rentabilidad exigida:

Tablas 21: Nuevos ingresos VAN=0

Nuevos ingresos	\$2.983.627,85	\$3.729.534,81	\$4.661.918,52	\$5.827.398,15	\$7.284.247,68
Ingresos pronosticados	\$2.793.600,00	\$3.492.000,00	\$4.365.000,00	\$5.456.250,00	\$6.820.312,50
Variación	6,80%	6,80%	6,80%	6,80%	6,80%

Fuente: elaboración propia

Como se observa, los ingresos deben aumentar un 6,80% para que el negocio se convierta en viable de ejecución:

Tablas 22: Resultados escenario 1

VAN	12,90%	\$ 0,00
TIR		12,90%
PERIODO DE RECUPERO		4 años y 5 meses

Fuente: elaboración propia

Aquellos ingresos permitirían lograr el siguiente flujo de fondos:

Tablas 23: Flujo de fondos escenario 1

Detalle	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos/ servicios.		2.983.627,85	3.729.534,81	4.661.918,52	5.827.398,15	7.284.247,68
<u>Costos:</u>						
Inversión inicial	-6.576.734,60					
Gtos. Adm.		-1.397.570,20	-1.746.962,75	-2.183.703,44	-2.729.629,30	-3.412.036,62
Gtos. Comer.		-94.200,00	-117.750,00	-147.187,50	-183.984,38	-229.980,47
Gtos. Opera.		-462.240,00	-577.800,00	-722.250,00	-902.812,50	-1.128.515,63
Tasa comercio e industria.		-29.836,28	-37.295,35	-46.619,19	-58.273,98	-72.842,48
Ingresos brutos.		-83.541,58	-104.426,97	-130.533,72	-163.167,15	-203.958,94
<u>Total costos:</u>		-2.067.388,06	-2.584.235,07	-3.230.293,84	-4.037.867,30	-5.047.334,13
Amort. bs de uso.		-184.668	-184.668	-184.668	-184.668	-184.668
<u>Utilidad antes de impuesto.</u>		731.571,87	960.631,82	1.246.956,75	1.604.862,92	2.052.245,63
Impuesto a las ganancias.		-256.050,16	-336.221,14	-436.434,86	-561.702,02	-718.285,97
<u>Utilidad después de impuesto.</u>		475.521,72	624.410,68	810.521,89	1.043.160,90	1.333.959,66
Ajuste amortizaciones bs. de uso		184.668	184.668	184.668	184.668	184.668
Valor de desecho						5.653.393,00
Totales	- \$6.576.734,60	\$660.189,64	\$809.078,60	\$995.189,81	\$1.227.828,82	\$7.172.020,58

Fuente: elaboración propia

6.2.5.8.2 Escenario 2

En este caso se analizará en cuanto deben reducirse los costos administrativos, para obtener un VAN= 0.

Tablas 24: Resultados escenario 2

Importe final	1.214.763,41	1.518.454,26	1.898.067,83	2.372.584,78	2.965.730,98
Importe inicial	1.397.570,20	1.746.962,75	2.183.703,44	2.729.629,30	3.412.036,62
Variación	13,08%	13,08%	13,08%	13,08%	13,08%

Fuente: elaboración propia

Estos nuevos valores permitirían lograr el siguiente flujo de fondos:

Autor: Mauro Palma.

Tablas 25: Flujo de fondos escenario 2

Detalle	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos/ servicios.		2.793.600	3.492.000	4.365.000	5.456.250	6.820.312,50
<u>Costos:</u>						
Inversión inicial	-6.576.734,60					
Gtos. adm.		-1.214.763,41	-1.518.454,26	-1.898.067,83	-2.372.584,78	-2.965.730,98
Gtos. comer.		-94.200,00	-117.750,00	-147.187,50	-183.984,38	-229.980,47
Gtos. opera.		-462.240,00	-577.800,00	-722.250,00	-902.812,50	-1.128.515,63
Tasa comercio e industria.		-27.936,00	-34.920,00	-43.650,00	-54.562,50	-68.203,13
Ingresos brutos.		-78.220,80	-97.776,00	-122.220,00	-152.775,00	-190.968,75
<u>Total costos:</u>		-1.877.360,21	-2.346.700,26	-2.933.375,33	-3.666.719,16	-4.583.398,95
Amort. bs de uso.		-184.668	-184.668	-184.668	-184.668	-184.668
<u>Utilidad antes de impuesto.</u>		731.571,87	960.631,82	1.246.956,75	1.604.862,92	2.052.245,63
Impuesto a las ganancias.		-256.050,16	-336.221,14	-436.434,86	-561.702,02	-718.285,97
<u>Utilidad después de impuesto.</u>		475.521,72	624.410,68	810.521,89	1.043.160,90	1.333.959,66
Ajuste amortizaciones bs. de uso		184.668	184.668	184.668	184.668	184.668
Valor de desecho						5.653.393,00
Totales	-\$6.576.734,60	\$660.189,64	\$809.078,60	\$995.189,81	\$1.227.828,82	\$7.172.020,58

Fuente: elaboración propia

Sobre la base del presente flujo de fondos, se puede concluir que los egresos iniciales deberían disminuir un 13,08% para que el VAN sea igual a 0 y recuperando la inversión inicial en el mismo plazo que el logrado en el escenario 1.

6.2.5.8.3 Escenario 3

Al total determinado como inversión inicial para el escenario base, se le restarán los valores vinculados a la compra del terreno y a la construcción; y se le adicionará el importe inicial por alquiler. Así se obtiene como resultado la inversión necesaria de \$771.234,60 y el flujo de fondos quedaría de la siguiente manera:

Tablas 26: Flujo de fondos escenario 3

Detalle	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos/ servicios.		2.793.600	3.492.000	4.365.000	5.456.250	6.820.312,50
<u>Costos:</u>						
Inversión inicial	-771.234,60					
Gtos. adm.		-1.397.570,20	-1.746.962,75	-2.183.703,44	-2.729.629,30	-3.412.036,62
Gtos. comer.		-94.200	-117.750,00	-147.187,50	-183.984,38	-229.980,47
Gtos. opera.		-462.240	-577.800,00	-722.250,00	-902.812,50	-1.128.515,63
Tasa comercio e industria		-27.936,00	-34.920,00	-43.650,00	-54.562,50	-68.203,13
Ingresos brutos		-78.220,80	-97.776,00	-122.220,00	-152.775,00	-190.968,75
<u>Total costos:</u>		-2.060.167,00	-2.575.208,75	-3.219.010,94	-4.023.763,67	-5.029.704,59
Amort. bs de uso.		-96.447,92	-96.447,92	-96.447,92	-96.447,92	-96.447,92
<u>Utilidad antes de impuesto.</u>		636.985,08	820.343,33	1.049.541,14	1.336.038,41	1.694.159,99
Impuesto a las ganancias.		-222.944,78	-287.120,17	-367.339,40	-467.613,44	-592.956,00
<u>Utilidad después de impuesto.</u>		414.040,30	533.223,16	682.201,74	868.424,96	1.101.203,99
Ajuste amortizaciones bs. de uso		96.447,92	96.447,92	96.447,92	96.447,92	96.447,92
Valor de desecho						258.993,00
Totales	-\$771.234,60	\$510.488,22	\$629.671,08	\$778.649,66	\$964.872,88	\$1.456.644,91

Fuente: elaboración propia

Tablas 27: Resultados escenario 3

VAN	12,90%	\$2.103.992,40
TIR		80,92%
PERIODO DE RECUPERO		1 año y 5 meses

Fuente: elaboración propia

En este último planteo, el VAN arrojado es de \$2.103.992,40. Este resultado positivo, hace viable el proyecto de inversión; así mismo la TIR fue de 80,92% superando la tasa de descuento utilizada del 12,90%. Estos valores demuestran que si el proyecto se ejecuta será rentable, con un periodo de recupero de la inversión inicial de un 1 años y 5 meses.

6.2.5.9 Conclusión viabilidad financiera

De acuerdo con los estudios a nivel económico realizados para evaluar la rentabilidad del proyecto de inversión en su planteo inicial, se puede concluir que el proyecto de negocio no es rentable. Tanto la VAN como la TIR, arrojaron resultados negativos, indicando la inviabilidad del proyecto; en donde los inversores no sólo obtendrán un rendimiento inferior al esperado, sino que no recuperarán el desembolso inicial.

Con respecto al análisis de los distintos escenarios se observó en el primer caso que se necesitaría un incremento superior al 6,80% en la venta anual del primer año para que el negocio sea rentable. Para lograr esto, debería registrarse un ingreso adicional mayor a \$3.958,91 por venta de cualquiera de sus servicios por semana, importe que no parece excesivo, aunque para un negocio que se inicia puede ser difícil de alcanzar en el corto tiempo. En el segundo escenario, se planteó la disminución de los gastos administrativos, donde se observó que una reducción del 13,08% en el primer año sería suficiente para igualar la tasa de descuento a la TIR y lograr una VAN igual a 0. De la comparación de ambos escenarios se puede concluir el proyecto es más sensible ante una variación en los precios que ante una variación en los gastos.

Un factor determinante y de gran impacto en la viabilidad del proyecto, es el elevado importe que se requiere como inversión inicial para la compra del terreno, materiales de construcción y mano de obra, por tal motivo es que en el tercer escenario donde se dejan sin efecto estos gastos claramente hay una marcada reducción en la inversión inicial, tornando a los resultados de las herramientas VAN y TIR en positivas, alcanzando recuperar la inversión inicial en 1 año y 5 meses y logrando el rendimiento exigido por los socios, con un importante remanente (\$2.103.992,40). Este último escenario; donde se optar por rendar un inmueble adecuado, sería la decisión financiera más conveniente.

7. CONCLUSIÓN FINAL

Analizar un proyecto de inversión para la implementación de un espacio de coworking, en la ciudad de Río Cuarto, a partir de un estudio de viabilidades fue el pilar básico que permitió el desarrollo del presente proyecto.

Teniendo en cuenta el análisis realizado sobre la base de los indicadores y demás herramientas utilizadas durante el desarrollo del proyecto, se puede concluir que se ha cumplido con el objetivo general planteado.

El análisis de viabilidades permitió evaluar los diferentes factores que afectaron de manera directa o indirecta al proyecto de inversión. La viabilidad comercial, demostró que en la ciudad de Río Cuarto, existe una demanda insatisfecha de este tipo de establecimientos, el análisis de la viabilidad técnica, permitió determinar que el monto inicial necesario para la materialización del mismo es elevado. El análisis de viabilidad legal ha permitido observar que no existen por el momento, normativas que condicionen la ejecución del proyecto, o bien, que generen obstáculos a la hora de materializarlo. El proyecto no presenta grandes complicaciones en cuanto a la viabilidad organizacional; es una empresa pequeña, donde se pueden tomar las decisiones de forma simple siendo de fundamental importancia lograr la coordinación de las partes.

Por último, por medio del análisis de la viabilidad económica, se arribó que el proyecto de inversión no es rentable, debido a que los indicadores obtenidos para el escenario inicial, fueron desalentadores, porque determinaron que se logra recuperar la inversión inicial en el último año de análisis, no se obtiene un excedente, y se alcanza un rendimiento menor al mínimo exigido por los inversionistas.

Por el contrario, los indicadores resultaron alentadores, cuando el análisis se realizó con el supuesto de alquilar un inmueble para abrir el coworking, utilizando las variables iniciales, sin modificar los ingresos por ventas y gastos.

Sobre la base de lo expuesto, el profesional debería recomendar a los inversores no llevar a cabo el proyecto en la situación inicial y solo hacerlo, si es posible establecerlo en un inmueble alquilado.

Para finalizar; cabe aclarar que los valores obtenidos de las variables financieras fueron bajos supuestos predeterminados, por lo tanto, si existen cambios, la recomendación y los resultados proyectados podrían modificarse en un futuro, es decir, que no existe certeza que las variables asuman los valores proyectados, siendo este riesgo mayor en un país con gran inestabilidad financiera como Argentina.

8. BIBLIOGRAFÍA

- Álvarez Hernández, D. (2013). *Desarrollo de un Plan de Negocio para un Coworking en la ciudad de Puerto Montt*. Trabajo Final de Grado para optar al título de Ingeniero Civil Industrial. Universidad Austral de Chile.
<http://cybertesis.uach.cl/tesis/uach/2013/bpmfcia473d/doc/bpmfcia473d.pdf>
- Ceravolo, A. (2016). “*CoSpace*” *Espacios de Coworking Parte I*. Trabajo Final de Posgrado para optar al Título de Magíster en Administración. Posgrado de Economía y Negocios Universidad de Chile.
<http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/140873/Ceravolo%20Pe%C3%B1a%20Angela.pdf?sequence=1>
- Cabrera, F. (2018) *Qué es el coworking y su historia* <https://vortexcoworking.es/blog-que-es-el-coworking-y-su-historia/>
- Cortázar Martínez, A. (2010). *Introducción al Análisis de Proyectos de Inversión*. Ed. Trillas. 1ra ed. Universidad Autónoma de Ciudad Juárez. México.
- Damodaran, A. (2019). *Betas by Sector (US)*
<http://www.stern.nyu.edu/~adamodar/pc/datasets/betas.xls>
- Dumrauf, G. (2003) *Finanzas corporativas. Un enfoque latinoamericano*. Ed. Alfaomega.
<https://es.scribd.com/document/364567756/Finanzas-Corporativas->
- El Plan C. (2018). Encuesta coworking en Argentina. 50% más espacios en 2017.
<https://www.elplanc.net/encuesta-coworking-2017//>.
- Emprou, C. (2015). *Plan de negocio “Workin”, Red de Espacios de Coworking*. Trabajo Final de Posgrado para optar al título de Magister en Dirección de Empresas. Universidad Argentina de la Empresa. Ciudad Autónoma de Buenos Aires
<https://repositorio.uade.edu.ar/xmlui/handle/123456789/4130>

- Estadísticas, D. G. (s.f.). Gobierno de la Provincia de Córdoba.
- Fernández Espinoza, S. (2010). *Los proyectos de inversión: evaluación financiera*. Ed. Tecnológica de Costa Rica. 2da ed.
- Foertsch, C. (2012). *La evolución de los espacios de coworking*, Deskmag, <http://www.deskmag.com/es/la-evolucion-de-los-espacios-de-coworking-encuesta-432>
- León Gavolen, J., Agena Enobi, J., Álvarez Tuñoque L., Bonifaz Ureta, A., Briceño Castillo, J. (2017). *Desarrollo de un plan de negocio para un coworking en la ciudad de Lima*. Trabajo Final de Pregrado para optar al título de Bachiller en Administración de Empresas. Universidad San Ignacio de Loyola
http://repositorio.usil.edu.pe/bitstream/USIL/3061/1/2017_Agena-Enobi.pdf
- Lira Briceño, P. (2013). *Evaluación de proyectos de inversión*. (Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas - UPC. Ed. UPC, 1ra. ed., Lima. <http://hdl.handle.net/10757/338724>
- Morales Castro, J., Morales Castro, Ar. (2009). *Proyectos de inversión evaluación y formulación* –. Ed. McGraw Hill 1ra ed. México
- Morgan J. (2018). *Riesgo País*. Ambito.com <https://www.ambito.com/contenidos/riesgo-pais.html>
- Pimentel, E. (2008) *Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión – Aspectos Teóricos yPrácticos*.https://datospdf.com/download/libro-de-proyectos-edmundo-pimentel-1-_5a4bcfc4b7d7bcab67ef99a7_pdf
- Porter, M. (2008). *Las cinco fuerzas competitivas que le dan forma a la estrategia*. Harvard Business Review, 1-15.

- Rivero Jiménez, S. (2016). *Plan de negocio de una oficina Coworking*. Trabajo Final de Grado para optar al título de Ingeniero en Técnicas Industriales. Universidad Carlos III. Madrid. https://earchivo.uc3m.es/bitstream/handle/10016/26776/TFG_Sergio_Rivero_Jimenez.pdf
- Rodríguez Aranday, F. (2018). *Formulación y evaluación de proyectos de inversión.: Una propuesta metodológica*. Ed. IPCM. México.
- Sapag Chaín, N. (2007). *Proyectos de inversión - formulación y evaluación*. Ed. Pearson Educación Ciudad de México. 1er ed.
- Sapag Chain, N. (2011). *Proyectos de inversión - formulación y evaluación*. Ed. Pearson Educación Ciudad de México. 2da ed.
- Thompson, A., Strickland, A., Gamble, J. (2015). *Administración estratégica. Teoría y casos*. México: Mc Graw-Hill.
- Vásquez Jumbo, V., Martínez Castro, M. (2017). *Evaluación de factibilidad para prestación de espacios de trabajo a profesionales independientes*. Trabajo Final para optar al Título de Grado Contaduría Pública Autorizada. Universidad de Guayaquil, Ecuador. <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/17323/1/TESIS%20FINAL%20CPA%20%20V%C3%81SQUEZ%20JUMBO%20Y%20%20MART%C3%8DNEZ%20CASTRO.pdf>
- Werther, W., Davis, K. (2000). *Administración de Recursos Humanos. El capital humano de las empresas*. Ed Mc Graw Hill 6ta ed.

Páginas web

<http://www.economia.ws/equilibrio-oferta-demanda.php>

<http://www.5fuerzasdeporter.com>, consultado el 20/03/2018.

<http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/260000-264999/263953/norma.html>
consultado 21/05/2018

http://www.bcra.gov.ar/PublicacionesEstadisticas/Principales_variables_datos.asp

<http://www.analisisfoda.com/> consultado el 27/03/2018.

<https://www.infobae.com/economia/finanzas-y-negocios/2018/02/27/crece-el-coworking-la-moda-de-las-oficinas-cool-compartidas-boom-inmobiliario-o-proximo-parripollo/>

<http://elplanc.net/encuesta-coworking-argentina-2017/>

<https://www.google.com.ar/maps/@-33.1248307,64.3355387,197m>

<https://www.mercadolibre.com.ar>

<https://us.spindices.com/indices/equity/sp-1000>

<https://www.statista.com/statistics/554315/number-of-people-working-in-coworking-spaces-worldwide/>

<https://es.investing.com/rates-bonds/u.s.-5-year-bond-yield>

http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/Betas.html

<https://www.cpcesfe2.org.ar/index.php/aplicacion-del-capm-en-la-argentina-posibilidad-o-utopia/>

Legislación

Errepar. (2015). Separata de Impuesto a las Ganancias-Bienes Personales-Ganancia Mínima Presunta. Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Errepar. (2015). Separata de Impuesto al Valor Agregado. Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Errepar. (2015). Separata de Código Tributario y Ley Impositiva -Córdoba. Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Ley 27.264. (s.f.). Programa de Recuperación productiva. B.O. 01/08/2016.

Ley General de Sociedades Comerciales n° 19.550, t.o. 1984. B.O. 08/10/2014.

Ordenanza Tarifaria N° 138/2016. (16 De diciembre de 2016). Rio Cuarto, Concejo Deliberante de Rio Cuarto, Córdoba.

9. ANEXOS

9.1. ANEXO I: *Entrevista a Nora Claudia Martin, propietaria de un establecimiento de similares características al del proyecto.*

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

Si Mauro, sostengo y sostuve cuando me inicié en el rubro (Año 2012) que es un negocio que esta instaurado ya en la Argentina, en sus comienzos con no era muy conocido el término “coworking”, pero sin saberlo se gestaban miles de proyectos que hoy en día son realidades bajo esta modalidad en cualquier reunión de trabajo, entre socios o de amigos. Con el paso del tiempo fue mutando la forma, se investigó más, pero la idea principal siempre permaneció igual, trabajar en conjunto y ayudándonos unos a otros. Es increíble saber y conocer que, en la mayoría de las ciudades y sobre todo en provincia de Córdoba, el servicio haya crecido tanto.

2. Según tu criterio, ¿cómo ves la demanda en la ciudad, cual es el servicio que más solicitan los clientes?

En este negocio, considero que siempre hay demanda y más en pleno crecimiento del sector, hay que saber atraer a los clientes, estos son tan amplios y como cada uno tiene su horario de trabajo específico, sucede que hay momentos donde no hay nadie y otros donde se llena, sobre todo durante el horario de la mañana y después de las 16 de la tarde; esto es lo lindo del trabajo en conjunto. Rio Cuarto es una ciudad chica y todavía creo que no tienen un gran potencial como Buenos Aires o Córdoba para estos negocios, fijate que recién ahora se están viendo emprendimientos de este tipo, antes no, y la demanda explica un poco estas apariciones en los últimos 2 años, el crecimiento es de a poco, pero te aseguro que va a seguir así. De los que estamos,

nuestro nivel de ocupación debe rondar por los 50 o 60%, en un primer momento los clientes nos comentaban sus proyectos o sus actividades laborales y según eso, se ofrecían un paquete de horarios, después lo reemplazamos por cobrar por hora o por día, esto fácilmente representa el 50% de nuestra demanda, el resto de los casos sucede de gente que tiene libre solo por la mañana o por la tarde, y ellos prefieren adquirir un paquete de media jornada, y por último los que se interesan por un paquete completo.

3. ¿Cuáles son los gastos aproximados mensuales que tiene el negocio?

Se pueden dividir en diferentes tipos, yo hace 6 años que estoy en el negocio y por empezar; si nombramos los de cualquier administración necesitas contar de teléfono aproximadamente \$1.000 pesos por mes, no te olvides que se deben realizar llamadas para coordinar reuniones permanente, hablar con los proveedores, clientes, luego existen los gastos de oficina, papeles, carpetas, tinta, anotadores, lapiceras, siempre hay que tener todo lo que los clientes puedan necesitar, estos serían unos \$800 por mes. Otro tipo de gastos se generan al querer mantener todo en buen estado ante cualquier eventualidad, compra de pintura, arreglo de baños, aberturas, no son frecuentes, pero a grandes rasgos te aconsejo unos 10 mil al año. Por último, necesitar resguardar dinero para cualquier arreglo de los bienes que usaran los miembros, arreglo de pc, maquina fotocopiadora, elementos de cocina, para esto último, yo empezaría resguardando tres mil por mes.

4. Nora, ¿Qué se debe hacer con la competencia?

Hablar de competencia en este rubro sería contraproducente con la esencia del coworking, cada proyecto debe pensar en lo que ofrece para lograr la fidelización del cliente, algunos se conforman con un aspecto profesional del lugar, otros en cambio

valoran la tranquilidad y la comodidad. Si bien la competencia es uno de los principales factores en todos los mercados, en este rubro va a depender del aprovechamiento de las nuevas tecnológicas y las ideas innovadoras, son fundamentales en estos negocios.

9.2. ANEXO II: Entrevista al ingeniero civil Guillermo Yapur.

1. A simple vista ¿piensa que es viable a nivel técnico y por las condiciones y medidas del terreno?

No sé exactamente las medidas de ese terreno (Balcarce 610) pero me parece que tranquilamente entran todos los ambientes más los baños como vos me estás describiendo, una obra de tal magnitud en ese sector sería de mucha impronta para la ciudad. Me animaría a decirte que la finalización va a depender mucho de la mano de obra pongas a disposición y que motivación se le brinde al trabajador, pero para una obra de tal infraestructura es importante no apurarse con los plazos.

2. ¿Me podría realizar un presupuesto aproximado de materiales y mano de obra del proyecto?

Si, por supuesto, te adjunto la planilla en unos días.

Figura 10. Presupuesto materiales y mano de obra

RESUMEN Y CONTROL DE AVANCE DE OBRA					
RIO CUARTO			Fecha: 27-10-2018		
DATOS DEL SOLICITANTE					
OBRA		DNI		Teléfono	
COWORKIN RIO CUARTO					
UBICACIÓN DE LA OBRA					
Calle	N°	Lote	Manzana	Barrio	
BALCARCE	S/N	10	58	BARRIO SANTA ANA	
Designación Catastral			Provincia		
01-02-058-010			RIO CUARTO - CORDOBA		
Superf. De Terreno en mts2		Sup Cubierta en mts2 Total		Sup. Semicubierta en mts2	
1194,00		440		48	
Etapas	Rubros	Montos			% Avance
		Ejecutado \$	A Ejecutar \$	Costo del Rubro s/Presupuesto \$	
1ª Etapa	Preparación del terreno/Replanteo		\$ 150.000	\$ 150.000	3,556%
	Fundaciones/Bases/Platea/Encadenados		\$ 250.000	\$ 250.000	5,926%
	Estructura de H° A°/Columnas y vigas encadenado		\$ 250.000	\$ 250.000	5,926%
	Mampostería exterior cerramiento o portante		\$ 275.000	\$ 275.000	6,519%
	Mampostería interior		\$ 200.000	\$ 200.000	3,571%
	Aislación hidrófuga vertical		\$ 18.500	\$ 18.500	0,439%
	Aislación hidrófuga horizontal		\$ 25.000	\$ 25.000	0,593%
Adelantos por acopio de carpinterías, otros		\$ 350.000	\$ 350.000	8,297%	
2ª Etapa	Losa de techo/Estructura ppal de techo		\$ 350.000	\$ 350.000	8,297%
	Inst.Sanitaria/Cloacas/Cámara y pozo absorbente		\$ 200.000	\$ 200.000	4,741%
	Instalación eléctrica		\$ 175.000	\$ 175.000	4,148%
	Instalación de gas		\$ 75.000	\$ 75.000	1,778%
	Revoque grueso		\$ 100.000	\$ 100.000	2,371%
	Contrapisos y carpetas		\$ 20.000	\$ 20.000	0,474%
	Revoque fino y/o yeso		\$ 250.000	\$ 250.000	5,926%
	Pisos y zócalos		\$ 120.000	\$ 120.000	2,845%
	Revestimientos		\$ 130.000	\$ 130.000	3,082%
	Carpinterías exteriores		\$ 200.000	\$ 200.000	4,741%
	Cubierta		\$ 140.000	\$ 140.000	3,319%
	Vidrios		\$ 100.000	\$ 100.000	2,371%
	Carpinterías interiores		\$ 85.000	\$ 85.000	2,015%
3ª Etapa	Mesadas y marmolería		\$ 80.000	\$ 80.000	1,896%
	Muebles de cocina		\$ 70.000	\$ 70.000	1,659%
	Artefactos sanitarios		\$ 125.000	\$ 125.000	2,963%
	Pintura		\$ 180.000	\$ 180.000	4,267%
	Griferías		\$ 50.000	\$ 50.000	1,185%
	Otros		\$ 100.000	\$ 100.000	2,371%
	Infraestructura/Derechos de conexión a redes		\$ 150.000	\$ 150.000	3,556%
Total Costos Directos de Obra		\$ 0	\$ 4.218.500	\$ 4.218.500	100,00%
(*) Los montos deben incluir Mano de Obra y Dirección Técnica					
CLIENTE _____ Firma _____ Aclaración			PROFESIONAL _____ Firma _____ Aclaración		
VERIFICACIÓN PROFESIONAL					

Fuente: Ing. Yapur Guillermo

Autor: Mauro Palma.

9.3. ANEXO III: Cargos por presentación y sellado según arquitecto Elstein Alberto.
 Figura 11. Costos previos al inicio de obra

		FECHA: 30 de Octubre 2018
Art. 78 - Obras de arquitectura de Primera Clase (obras en general)		
PROYECTO		
COLEGIO M.M.O.RIO CUARTO CBA	M2 420,00	TOTAL
420 M2 X \$8642,00	\$ 3,629,640	
9% DE \$3,629,640		
40% PROYECTO S/D	\$ 130,667,04	
GASTOS		
COLEGIO M.M.O.	\$ 6533.35	
CARPETA	\$ 600	
	\$ 7133,35	
CAJA 18%	\$ 23.520,06	
SELLADO	\$ 1.500,00	
ANTISISMICO	\$ 13.000,00	
CONDUCCION TECNICA		
4% DE OBRA	\$ 145.185,60	
TOOTALIDAD PROYECTO		\$ 192.500,00

ELSTEIN ALBERTO J.M.
 M.M. de Obras I Mat. 2610/02



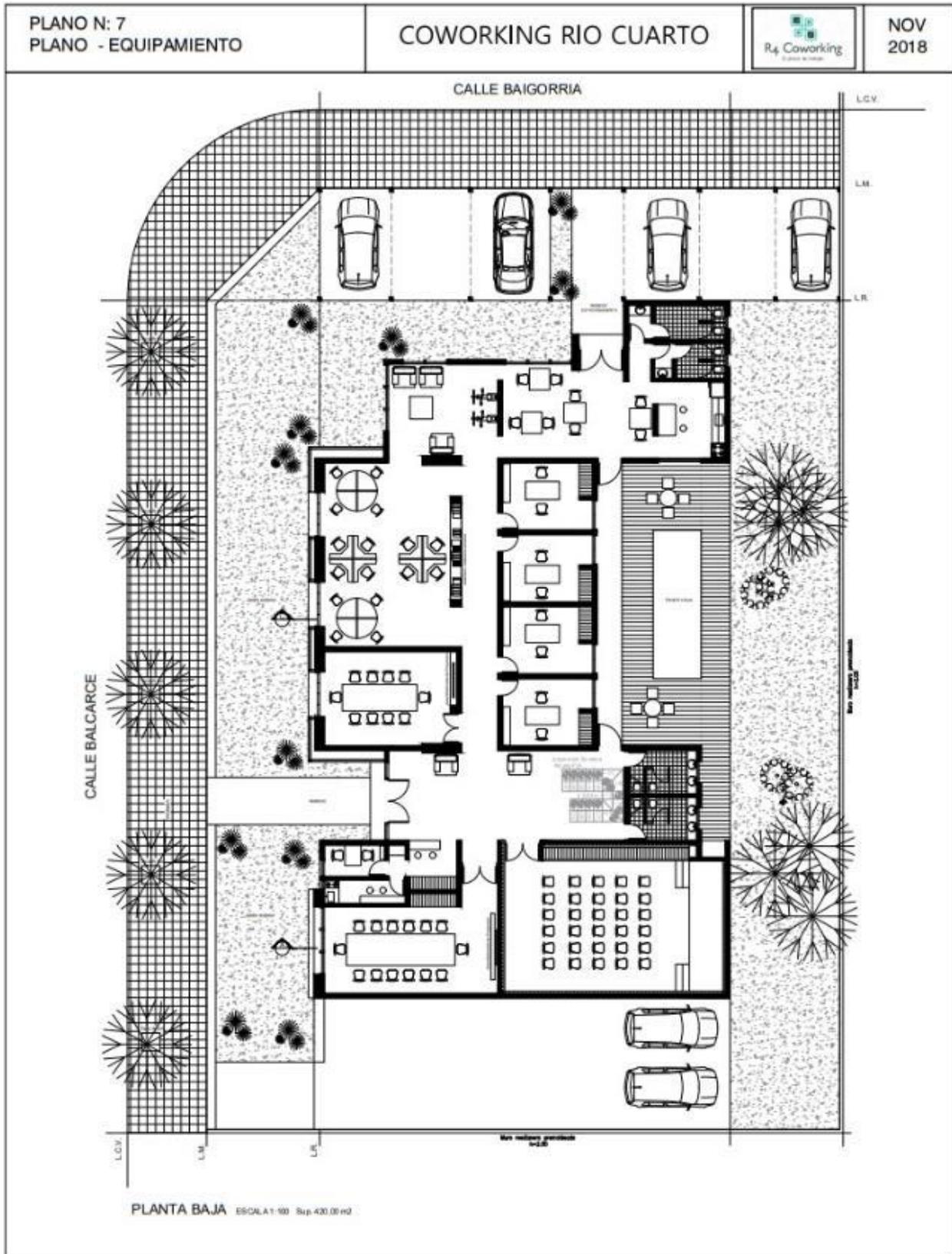
(0358) 154835871 / 4621741
 elsteinalberto@hotmail.com
 Lamadrid 152 - Rio Cuarto

.....

Arquitecto - Projectista M. M.O.

Fuente: Arq. Elstein Alberto

Figura 12. Plano R4 Coworking.



Fuente: Arq. Elstein Alberto

Autor: Mauro Palma.

ANEXO VI: Entrevista al contador Guezuraga Gilberto.

1. Según su criterio y características de la empresa, ¿Qué tipo societario aconsejaría constituir para iniciar las actividades?

De acuerdo a la idea para este proyecto, siendo solamente 2 socios y en base a mi experiencia, para emprendimientos de reducida envergadura, te recomiendo constituir una sociedad de responsabilidad limitada (S.R.L), ya que su constitución y mantenimiento no requiere de mayores gastos, y cada socio protege el patrimonio personal; debiendo inscribirse en AFIP, régimen general personas jurídicas.

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

2. ¿Cuáles son los aportes y cargas sociales que componen al sueldo de un empleado de comercio?

Aportes: 11%

Ley 19032: 3%

Anssal: 0,45%

Obra social: 2,55%

Gremio Empleado: 3%

Federación Empleo: 0,5%

Contribuciones:

Jubilación: 10,17%

Ley 19032: 1,5%

Anssal: 0,9%

Obra social: 5,1%

9.4. ANEXO V: Encuesta a personas de Rio Cuarto respecto de la factibilidad comercial.

1. ¿Cuál es su edad?
2. ¿Cómo describiría su situación laboral actual?
3. ¿Dónde desarrolla sus actividades?
4. ¿Conoces algún espacio “coworking” en la ciudad?
5. ¿Tenías conocimiento del significado de la palabra “coworking”?
6. ¿Utilizarías estos lugares? ¿Por qué?
7. ¿Con que frecuencia y en que horario asistirías?
8. ¿Sabías todos los beneficios de trabajar en estos lugares?
9. ¿Cuál de todos los mencionados tiene mayor valor para vos?
10. ¿Cuál sería la ubicación ideal del lugar?
11. ¿Le molestaría que haya otras personas a su alrededor ajenas a su proyecto?
12. ¿Cuál sería la modalidad de pago que elegirías?
13. ¿Cuáles son los medios de comunicación que más consultas?

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>	Palma, Mauro David
DNI <i>(del autor-tesista)</i>	33.359.583
Título y subtítulo <i>(completos de la Tesis)</i>	Formulación y evaluación de un proyecto de inversión para la implementación de un espacio coworking en la ciudad de Rio Cuarto.
Correo electrónico <i>(del autor-tesista)</i>	maurodap@gmail.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>	Texto completo

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: Rio Cuarto, miércoles 12 de junio de 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.