



Rentabilidad de inversión en unidades cero kilometro para alquiler
de remises

Trabajo Final de Graduación de la carrera Contador Público

Comisión académica evaluadora: **Lic. EDUARDO GONZÁLEZ;**
Mgter. HUGO MEDAGLIA

HUGO EDUARDO SCOFFIELD

VCPB 08690

2019



Índice

Índice de tablas.....	3
Índice de figuras.....	3
Resumen ejecutivo.....	4
Abstract.....	4
Capítulo 1: Planteamiento del problema.....	5
Tema.....	5
Antecedentes.....	5
Planteamiento del problema.....	6
Objetivos.....	7
Justificación.....	7
Capítulo 2: Marco teórico.....	10
Elaboración de un proyecto de inversión.....	10
Concepto de proyecto de inversión.....	10
Estudios básicos en la elaboración del proyecto.....	14
Estudio de mercado.....	14
Estudio técnico.....	15
Estructura general de la evaluación de proyectos.....	21
Herramientas financieras para la evaluación de proyectos.....	23
Herramientas contables para la evaluación de proyectos.....	28
Herramientas administrativas para la evaluación de proyectos.....	30
Capítulo 3: Metodología.....	32
Marco metodológico para el diagnóstico.....	32
Diagnóstico.....	34
Problemática evidenciada.....	38
Aspectos positivos evidenciados.....	39
Marco metodológico para el desarrollo.....	40
Resultados esperados.....	43



Rentabilidad de inversión en unidades cero kilometro para alquiler de remises

Cronograma de avances	45
Determinación de la situación inicial de la empresa.....	45
Capítulo 4: Determinación y análisis de resultados	47
Análisis de encuestas	47
Análisis FODA.....	49
Determinación de la inversión inicial	51
Capital de trabajo	53
Encuadre y costo laboral	55
Determinación de costos operativos	55
Flujo de fondos	56
Valor actual neto	59
Tasa interna de retorno.....	62
Período de recupero	63
Capítulo 5: Conclusiones	64
Criterios de decisión	64
Observaciones y comentarios.....	64
Dictamen técnico.....	65
Bibliografía	68
Anexos.....	70
Anexo 1: Encuesta a potenciales locatarios de unidades	70
Anexo 2: Modelo de entrevista al titular de la empresa.....	73
Anexo 3: Modelo de entrevista a los operadores de radio y telefónicos.....	75
Anexo 4: Síntesis promedio de las diez fichas técnicas vehiculares aportadas por el propietario	75
Anexo 5: Síntesis promedio de las diez fichas económicas aportadas por el propietario	76
Curriculum vitae	78



Índice de tablas

Tabla 1.	25
Tabla 2.	46
Tabla 3.	47
Tabla 4.	52
Tabla 5.	53
Tabla 6.	55
Tabla 7.	56
Tabla 8.	57
Tabla 9.	61
Tabla 10.	61
Tabla 11.	64

Índice de figuras

<i>Figura 1.</i> Horizonte del proyecto. Fuente: Miranda Miranda (2005, p. 28).....	14
<i>Figura 2.</i> Estructura general de la evaluación de proyectos (Baca Urbina, 2009. P 4).	21
<i>Figura 3.</i> Proceso de la evaluación de proyectos (Baca Urbina, 2009, p. 6).....	22
<i>Figura 4.</i> Diagrama de Gantt.....	45



Resumen ejecutivo

El presente proyecto de aplicación profesional, analiza la situación económica, financiera y comercial de la empresa Remises Premium de la ciudad de Corrientes. Se la somete a los análisis con el fin de pronosticar su futuro empresarial.

Con posterioridad se evaluó mediante las herramientas contables, económicas y financieras pertinentes, la inversión en unidades 0Km para ser afectadas al alquiler de remises.

Luego del análisis, se mencionaron los tópicos determinantes del proyecto de inversión, se expone el informe técnico, se aportan ideas y se sientan bases para una futura profundización del análisis de dichas ideas.

Abstract

The present project of professional application, analyzes the economic, financial and commercial situation of the company Remises Premium of the city of Corrientes. It is submitted to the analysis in order to forecast its business future.

Subsequently, the investment in 0Km units to be affected by renting remises was evaluated through the relevant accounting, economic and financial tools.

After the analysis, the determinant topics of the investment project were mentioned, the technical report is exposed, ideas are provided and the foundations are laid for a future deepening of the analysis of said ideas.



Capítulo 1: Planteamiento del problema

Tema

Estudio situacional de una empresa privada de servicio de transporte de pasajeros mediante remises en la Ciudad de Corrientes Capital. Año 2016. Evaluación del proyecto de inversión en unidades 0 km para ser afectadas al servicio de remises.

Antecedentes

En el presente trabajo se analiza la conveniencia de diversificar la explotación de una empresa de remises, con la adquisición de unidades propias, a fin de incrementar sus ingresos.

Se toma como parámetro fundamental, la rentabilidad empresarial, medida en relación a la inversión necesaria, para ello, se determina la situación actual y la situación proyectada, para contrastarlas con distintos escenarios que se podrían presentar a futuro.

Dentro de esos escenarios, se evalúa la conveniencia de adquirir unidades nuevas con la finalidad de ponerlas en locación en el mercado de choferes profesionales. Dicho mercado se caracteriza por la firma de un contrato entre locador y locatario.

El locador se compromete a entregar el vehículo asegurado, debidamente habilitado y en condiciones técnicas para que el chofer desarrolle su actividad. Como contrapartida, el locatario debe abonar un canon diario, acumulativo de efectivización semanal. Dicho canon está sujeto a que el vehículo esté en condiciones técnicas y legales para trabajar, caso contrario, no devenga el canon correspondiente.



Este tipo de evaluación, es de vital importancia, a la hora de la toma de decisión sobre dicha inversión, puesto que, al momento de realizarla, cuenta con numerosas posibilidades de diversificación y ventajas operativas. Por ello, es necesario contar con una proyección, lo más cercana posible de la realidad, del rendimiento de su inversión.

A modo de estudio de mercado, se analizan las diferentes opciones de adquisición de los vehículos y su posterior explotación, proyectando y escenificando cada una de ellas.

Planteamiento del problema

Con posterioridad y con todos los datos obtenidos a raíz de una evaluación y análisis integral de los diferentes estudios, se procede a evaluar el nuevo escenario, clasificando datos y evidencias, tendientes a responder los siguientes interrogantes que nos plantea el trabajo:

- a. ¿Cuál es el rendimiento proyectado del presente proyecto de inversión?
- b. ¿El proyecto satisface las expectativas en términos de rendimientos futuros del inversor?

Se hace imprescindible contar con este tipo de análisis, más aún, proyectados en el tiempo. Se exponen posibles riesgos e incertidumbres y se aporta la información necesaria para su adecuada gestión. Con la presente evaluación integral se proporcionará al empresario un pilar importante en su decisión final de inversión, ante la incertidumbre que provoca dicha posibilidad.



Objetivos

Objetivo general

Determinar la rentabilidad empresarial agregada por la explotación de vehículos propios, en una empresa dedicada a brindar servicio de remises mediante vehículos de terceros, en la ciudad de Corrientes para el año 2016.

Objetivos específicos

1. Determinar la estructura de costos y la rentabilidad actual de la empresa, medida en relación a sus ingresos anuales.
2. Analizar el mercado para la actividad proyectada, desde la perspectiva de los potenciales locatarios.
3. Estimar la inversión inicial necesaria para la incorporación de nuevos vehículos.
4. Analizar la estructura y sus costos laborales e impositivos para la actividad proyectada.
5. Analizar los flujos de fondos del proyecto mediante indicadores económicos y financieros estáticos y dinámicos.
6. Determinar cuantitativa y cualitativamente, el aporte que realiza la actividad proyectada a la rentabilidad general de la empresa.
7. Justificar el grado de conveniencia de la puesta en marcha del proyecto.

Justificación

Un proyecto de inversión, generalmente surge de una idea basada en la detección de una necesidad social de un grupo específico y con el fin de satisfacer dicha demanda.



Particularmente en este proyecto, la idea surge al detectar la demanda actual de dos factores sociales:

El primer factor social analizado es el público en general, que demanda el uso de remises, dado la creciente complejidad de la circulación en casco céntrico de la Ciudad de Corrientes y la falta de estacionamientos para sus vehículos particulares.

El otro factor social, está referido a aquellos choferes de remises que optan por la modalidad de locación de vehículos habilitados a tal fin para desempeñar su tarea. Dichos choferes deben lidiar con un mercado caracterizado por la precariedad y mal estado de las unidades ofrecidas a tal fin, por lo que se pretende satisfacer cualitativamente esta demanda, al adquirir unidades cero kilómetro.

Por lo expuesto, se decide encarar el estudio del presente proyecto de inversión, para determinar en principio la viabilidad del mismo, para luego aconsejar su aceptación o rechazo.

Inicialmente, se encara una evaluación integral de la nombrada empresa de remises con el fin de determinar su situación actual y pronosticar su evolución.

Con posterioridad, se analiza la posibilidad de ampliar su oferta comercial mediante la adquisición de vehículos nuevos con la finalidad de afectarlos al mercado de locación de remises. La adquisición y posterior explotación comercial mencionada, significa para el empresario, la apertura de una modalidad comercial que difiere significativamente de la que explota a la fecha de inicio del estudio. La finalidad es analizar el proyecto, inmerso en la estructura preexistente de la empresa y en los



Rentabilidad de inversión en unidades cero kilometro para alquiler de remises

posibles escenarios futuros, confluyendo hacia la determinación final del grado de viabilidad del proyecto.



Capítulo 2: Marco teórico

Elaboración de un proyecto de inversión

El proceso de elaboración de un proyecto de inversión, está bastante estudiado por infinidad de autores. Normalmente se diferencian en la estructuración de dicho proceso. El presente trabajo adapta convenientemente su estructura, tomando de ellos, aquellas herramientas que contribuyan claramente a la obtención de los objetivos.

Concepto de proyecto de inversión

“El proyecto de inversión es un plan que, si se le asigna determinado monto de capital y se le proporcionan insumos de varios tipos, producirá un bien o un servicio, útil al ser humano o a la sociedad” (Baca Urbina, 2009, p 2).

“La evaluación de un proyecto de inversión, cualquiera que éste sea, tiene por objeto conocer su rentabilidad económica y social, de tal manera que asegure resolver una necesidad humana en forma eficiente, segura y rentable” (Baca Urbina, 2009, p 2).

Sapag Chain (2004) Detalla que tomado como un proceso, la formulación de proyectos se entiende como una serie de actividades planificadas y concatenadas, tendientes a poner en práctica un plan, en el que se desarrollan aspectos fundamentales del proyecto, como la inversión, y sus aspectos determinantes, debiendo establecer la organización y tecnología necesarias para dicho proyecto. Además, refiere que el proceso de la evaluación de proyectos despliega todas aquellas herramientas que conducen a detectar, identificar y valorar los aspectos sustantivos en



la marcha del proyecto. En este punto, se determina la rentabilidad futura del proyecto, sin dejar de apreciar el costado social del mismo.

Se hace necesario descomponer el subtítulo anterior para definir de manera individual a sus componentes, con el fin de aportar claridad al concepto.

Concepto de proyecto

“Un proyecto es la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema, la cual tiende a resolver una necesidad humana” (Huerta & Villanueva, 1997, p. 17).

A fin de resolver dichas necesidades humanas tales como culturales, de educación, de alimentación, ambientales, y hasta de salud, se evalúan diferentes ideas que involucran múltiples magnitudes y momentos de la inversión, como así también diversas metodologías y tecnologías disponibles (Huerta & Villanueva, 1997).

“Además se define a un proyecto como un conjunto de ideas, cálculos diseños gráficos y documentos explicativos integrados en una forma metodológica, que dan los parámetros de cómo ha de ser, como ha de realizarse, cuanto ha de costar” (Huerta & Villanueva, 1997, p 17)

Huerta & Villanueva (1997) pregonan que en este punto, es fundamental el análisis de la contraprestación remunerativa que se obtiene por las tareas o servicios que se brinda, evaluándola a fin se decidir la aceptación o rechazo del proyecto.



De lo expuesto se concluye que un proyecto es un plan de acción para llevar adelante una serie consecutiva de tareas con el fin de satisfacer necesidades sociales, políticas y económicas, entre otras.

Concepto de inversión

En esta empresa, se concibe a la inversión como el empleo de recursos en la adquisición de bienes, con el objetivo de incrementar la capacidad de brindar servicios.

Objetivo de un proyecto de inversión

El proceso de evaluación de proyectos de inversión se realiza a fin de comparar y elegir la alternativa más conveniente para producir un bien o prestar un servicio. Sin duda es una metodología incuestionable para la toma de decisiones del inversor. Contribuye en la elección de las alternativas que maximicen la rentabilidad de sus recursos financieros y abarca desde la idea misma hasta la puesta en marcha y operación de la inversión.

El presente proyecto en lo particular, por tratarse de ampliación de servicios, adecúa su estructura, con la finalidad de lograr los objetivos trazados.

En lo particular, este proyecto, trata de una inversión dependiente, dado que se aprovecha la actividad principal y de ampliación puesto que significa una importante inversión en pos de satisfacer una necesidad detectada y dotar de mayor y rentabilidad a la empresa.

Ciclo del proyecto de inversión



Miranda Miranda (2005) Manifiestan que el término “Ciclo del proyecto” se viene utilizando para marcar las etapas del proyecto, desde su concepción, la idea, hasta su concreción o materialización, denominándolas: De pre inversión, la de inversión o ejecución y la de funcionamiento u operación. A estas tres etapas, le sobreviene una cuarta que es la de la de evaluación ex – pos.

En la fase de pre inversión se realizan aquellos estudios previos a destinar recursos a un objetivo en particular; incluye los procedimientos de identificación, selección, formulación y evaluación del proyecto.

Durante la etapa de inversión, ejecución o implementación se procede a la movilización de recursos, humanos, físicos financieros, a fin de cumplimentar el objetivo social de la empresa.

En la etapa de operación se desarrolla una actividad permanente y rutinaria orientada a la producción de un bien o a la prestación de un servicio propiamente dicho; es donde se cumple el objetivo social de la empresa.

En la evaluación ex – post, los planes y las expectativas que han resultado de la etapa de pre inversión, son sometidos a análisis y se procede a la verificación de su grado de cumplimiento. Se evalúan los instrumentos utilizados para determinar su aporte en la captura, procesamiento, análisis y mecanismos de decisión escogidos.

Horizonte del proyecto

Miranda Miranda (2005) manifiesta la oportunidad de utilizar el término horizonte del proyecto para señalar el análisis de la cronología y magnitud de la

entrada y salida de recursos, lo que concluye siendo una guía referencial obligatoria y permanente.

Se ha seleccionado como horizonte de análisis del proyecto, el de cinco años, basado fundamental en la vida útil contable de los bienes que se explotan. Distinto es el caso de las normativas municipales de la ciudad de Corrientes, las que permiten una antigüedad máxima de diez años de los vehículos para remises. Lo anterior, habilita el análisis del valor residual comercial de proyecto.

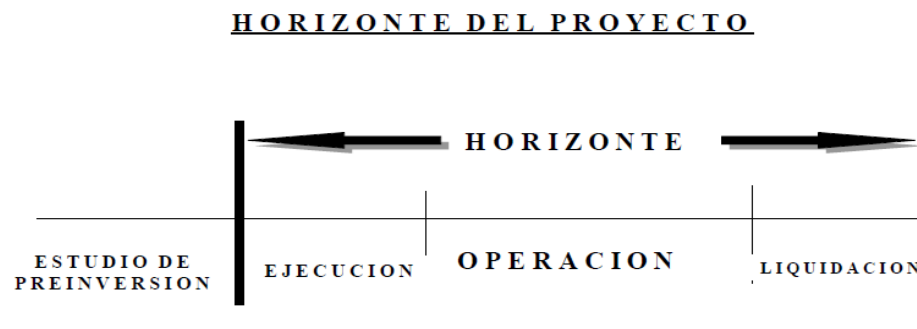


Figura 1. Horizonte del proyecto. Fuente: Miranda Miranda (2005, p. 28).

Estudios básicos en la elaboración del proyecto

Estudio de mercado

Según Baca Urbina (2009) el estudio de mercado, es la fase inicial de la investigación formal del proyecto, enfocándose en la determinación y cuantificación de la demanda y en la oferta, con su debido análisis de precios y variantes de comercialización.

El presente proyecto analiza la factibilidad técnica y operativa de alquilar vehículos propios a choferes profesionales para que presten por su cuenta, el servicio



de remises, para lo cual, se estudia el mercado de los potenciales locatarios de dichas unidades, en especial su cultura de trabajo, preferencias, capacidad de pago, etc.

En el caso particular de la empresa en estudio, estos aspectos a evaluar, se encuentran documentados en los registros de la misma, dada su trayectoria superior 8 años en el mercado de Corrientes Capital. Dicho esto, en esta etapa se evalúan y contrastan dichos datos a fin de arribar a una conclusión valedera y comprobable.

Estudio técnico

El estudio técnico, junto al estudio de mercado, adquieren relevancia a la hora de analizar la información para determinar la “viabilidad económica y financiera del proyecto”.

Baca Urbina (2009), detallan que el estudio técnico, puede subdividirse en cuatro partes:

-Determinación del tamaño óptimo: Tal determinación es difícil, y no existe un método que la determine con exactitud. Hay que plantear diferentes alternativas de producción.

-Determinación de la localización óptima del proyecto: Además de tomar en cuenta los factores cuantitativos, como costos de transportes de materia prima y de productos terminados, se deben evaluar los factores cualitativos como apoyos fiscales, clima, etc.

Particularmente referido a la empresa en cuestión, la etapa de localización se encuentra resuelta, puesto que la empresa opera en el mercado de Corrientes Capital y



tiene una sede establecida. Se evaluarán las demás etapas, en cada uno de sus aspectos para su determinación.

-Ingeniería del proyecto: Se evalúa y elije aquellos procesos productivos que mejor se adapten a la empresa.

-Análisis organizativo, administrativo y legal: Por ser aspectos de extrema delicadeza, deben ser tratados a fondo en la etapa de proyecto definitivo. Pero en esta etapa, no deben ser pasados por alto, sino, simplemente, debe mencionarse la idea general que se tiene sobre ellos.

Tiene fundamental importancia “el encuadre impositivo” empresarial. Se determina la incidencia de cada uno de los tributos del orden nacional, provincial y las tasas municipales que deberá soportar la empresa, de tipo unipersonal que se encuentra registrada ante la AFIP como responsable inscripto en el IVA, debiendo realizar anualmente, además, la determinación del Impuesto a las Ganancias mediante la presentación de la correspondiente DDJJ y el posterior depósito.

Se tiene en cuenta la incidencia que tendrá en el resultado del proyecto el impuesto a los bienes personales, que se determina el 31 de diciembre de cada año. Al momento de la construcción del flujo de efectivo, se reflejan cada una de las incidencias de los tributos mencionados.

Impuesto a las ganancias: la ley N° 20.628 (1997) en su artículo 1° establece como “Objeto del impuesto” a toda ganancia obtenidas por personas de existencia visible o ideal, quedando sujetas al gravamen de emergencia que establece esta ley.



En su artículo 2° establece el “concepto de ganancias imponibles” expresando que a los efectos de esta ley son ganancias, sin perjuicio de lo dispuesto especialmente en cada categoría y aun cuando no se indique en ellas:

Los rendimientos, rentas o enriquecimientos susceptibles de una periodicidad que implique la permanencia de la fuente que los produce y su habilitación.

En su Artículo 45, en su inciso b) se lee que constituyen “ganancias de segunda categoría” los beneficios de la locación de cosas muebles y derechos, las regalías y los subsidios periódicos (Suplementos LA LEY, 2011).

Impuesto a los bienes personales: la ley 23.966 del año 1997 establece con carácter de emergencia un impuesto que se aplicará en todo el territorio de la nación y que recaerá sobre los bienes personales existentes al 31 de diciembre de cada año, situados en el país y en el exterior. Dicha ley fue prorrogada sucesivamente en el tiempo hasta la vigente ley 26.545 que prorroga su vigencia hasta el 31 de diciembre de 2019.

En la resolución general N° 2.151 de la administración general de ingresos públicos (2006) se establecen los procedimientos, plazos y condiciones, intereses y multas, y todo lo atinente a las obligaciones que impone este gravamen.

En cuanto a la alícuota a tributar por la empresa, depende de la magnitud óptima estimada para hacer aceptable la inversión. En principio, se estima que no incide en proyecto, dada la escala vigente, que grava a la sumatoria de bienes cuyo valor alcance o supere los ochocientos mil pesos.



Impuesto al valor agregado: Establecido en la ley 23.349 en todo el territorio nacional, el “I.V.A.” se aplicará sobre las ventas de cosas muebles situadas o colocadas en el territorio del país efectuadas por los sujetos que hagan habitualidad de la venta de cosas muebles, realicen actos de comercio accidentales con las mismas o sean herederos o legatarios de responsables inscriptos. En este último caso cuando enajenen bienes que en cabeza del causante hubieren sido objeto del gravamen. Realicen en nombre propio pero por cuenta de terceros, ventas o compras. Importen definitivamente, cosas muebles. “sean locadores” en caso de locaciones gravadas. etc.

Dispone en su artículo 12 que no serán de aplicación las limitaciones para el cómputo del crédito fiscal de las compras, importaciones definitivas y locaciones de automóviles, cuando los referidos bienes tengan para el adquiriente el carácter de bienes de cambio o constituyan el objetivo principal de la actividad gravada.

Particularmente interesa evaluar la incidencia de este gravamen por la adquisición y en la posterior locación de las unidades adquiridas, las que son gravadas a la alícuota general del 21% del neto facturado por dichos conceptos.

Due & Friedlaender (1968) en su libro “análisis económico de los impuestos y del sector público” definen que el impuesto al valor agregado, tiene por mérito el de eliminar los males del impuesto a las transacciones (ventas), y lo clasifica como un impuesto aplicado en una sola etapa pero con múltiples puntos de recaudación. Como punto negativo indica que el mismo implica, un mayor número de contribuyentes y una mayor complejidad administrativa a los fines recaudatorios con respecto a un impuesto aplicado en una sola etapa. A su vez señala como el punto más destacable,



que el impacto del tributo se difunde más ampliamente, y por otro lado, agrega que en cierto modo facilita la fiscalización de los contribuyentes, ya que las deducciones declaradas por una firma implican impuesto pagado por otra. (Benchimol, Bustinduy & Grenabuena, 2007).

Ley 27.264. Ley pymes: Recientemente se ha aprobado la mencionada ley, que viene a aportar varios beneficios para este tipo de empresas. Se pueden aprovechar varios de ellos:

Marco tributario: Eliminación del impuesto a las ganancias mínima presunta; compensación de hasta un 100% del impuesto a créditos y debitos bancarios; pago de iva a 90 días; compensación de saldos via bono fiscal; simplificacion administrativa via afip.

Fomento a las inversiones: Desgravación del impuesto a las ganancias de hasta un 10% de las inversiones realizadas; crédito fiscal por el iva de las inversiones.

Programa de recuperación productiva: Ayuda económica para pymes en crisis; elevación de los montos de asistencia en un 50%; simplificación de los trámites administrativos.

Promocion de competitividad pyme: Creación del consejo de competitividad pyme; actualización anual de la definición pyme.

Mas opciones de financiamiento: Aumento de garantías, vía fondo de garantía pyme; bonificación de tasas, considerando zonas desfavorables; mejora de instrumentos financieros, como pagaré y obligaciones negociables.



Rentabilidad de inversión en unidades cero kilometro para alquiler de remises

Esta serie de beneficios se suman a las medidas ya implementadas en favor de las pymes, tales como la ampliación de los cupos prestables para créditos productivos de un 14% a un 15,5%; la ampliación de un 50% del acceso al financiamiento de corto plazo; medidas de alivio fiscal, tales como la elevación de los umbrales de retención de iva en un 135% y de percepción de ganancias en un 400%.

Ingresos Brutos Provinciales: la ley 4.550 (1991) de la provincia de Corrientes (ley tarifaria de la Provincia de Corrientes), establece entre otros tributos al impuesto a los ingresos brutos con alícuota variable. En el caso particular de estudio, le corresponde tributar la alícuota de 2,90 % sobre la facturación, la que sin duda incide en el resultado final de la inversión.

Tasas municipales: los automotores adquiridos, que sean registrados y circulen en la ciudad de Corrientes abonan la tasa por patente automotor, gravadas en un 2% anual del valor fiscal de la unidad, dividida en 12 cuotas mensuales.

Se estudia su incidencia de dicha obligación, en el flujo de caja proyectado y en la rentabilidad de la inversión.

Otro punto que se tiene en cuenta, es el del “convenio colectivo de trabajo N° 130 (1075) de empleados de comercio” (y sus modificatorias), al que se adherirá al personal administrativo adicional que se contrate a fin de hacer operativa la nueva inversión. Se encuadra en el artículo 6 en la categoría a) como cobradores, controladores y auxiliares de tareas generales de la oficina.

Se analiza este costo laboral en lo referente a su impacto en la rentabilidad de la inversión.

A fin de lograr el objetivo general y los objetivos específicos trazados, particularmente en este proyecto, se utilizan diferentes tipos de herramientas y sus variantes típicas en el análisis de los proyectos de inversión. La mayor expectativa se deposita en que al concluir el estudio, se despejen las dudas sobre el tema, y que se fijen las bases para el análisis de potenciales variantes del negocio, puesto que hay indicios en el mercado de que esta dinámica modalidad de comercialización justamente por el hecho de serlo, sea sometida a constante evolución, tanto en sus características como en su escala.

Estructura general de la evaluación de proyectos

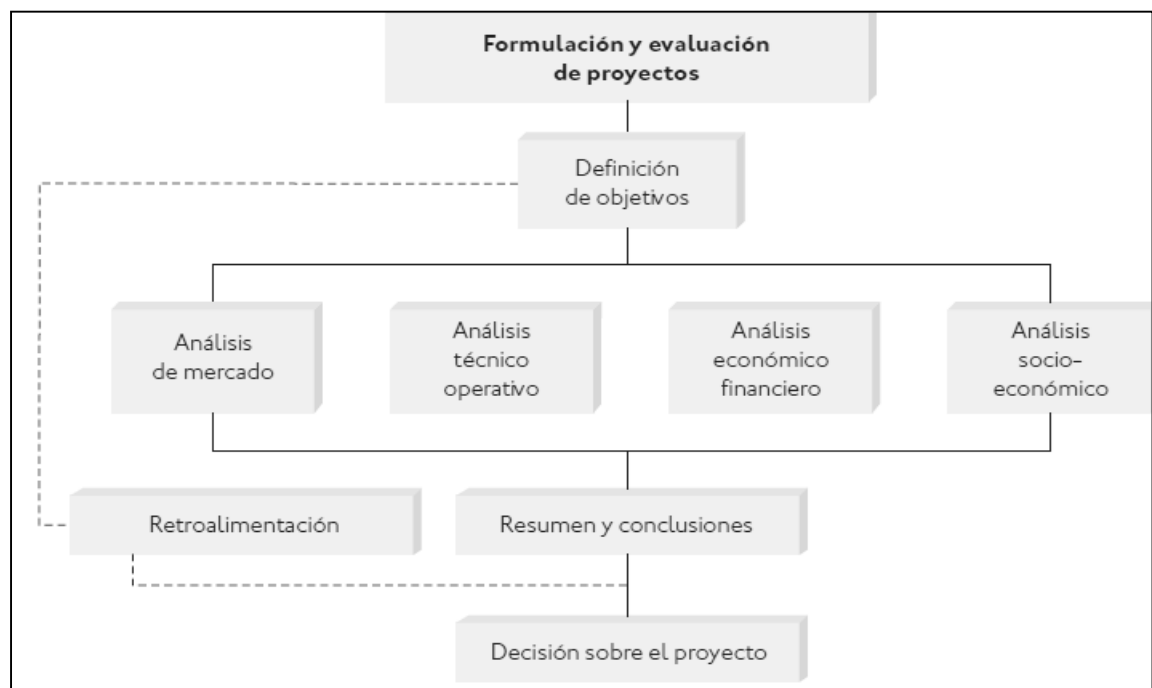


Figura 2. Estructura general de la evaluación de proyectos (Baca Urbina, 2009. P 4).

Marco de desarrollo o antecedentes del estudio

Baca Urbina (2009) señalan que al estudio se lo debe situar en las condiciones económicas y sociales, y aclarar por qué se pensó en emprenderlo; a que personas o entidades beneficiará; que problema específico resolverá. La relevancia que tienen los beneficios sociales y nacionales que podrían aportar, etcétera.

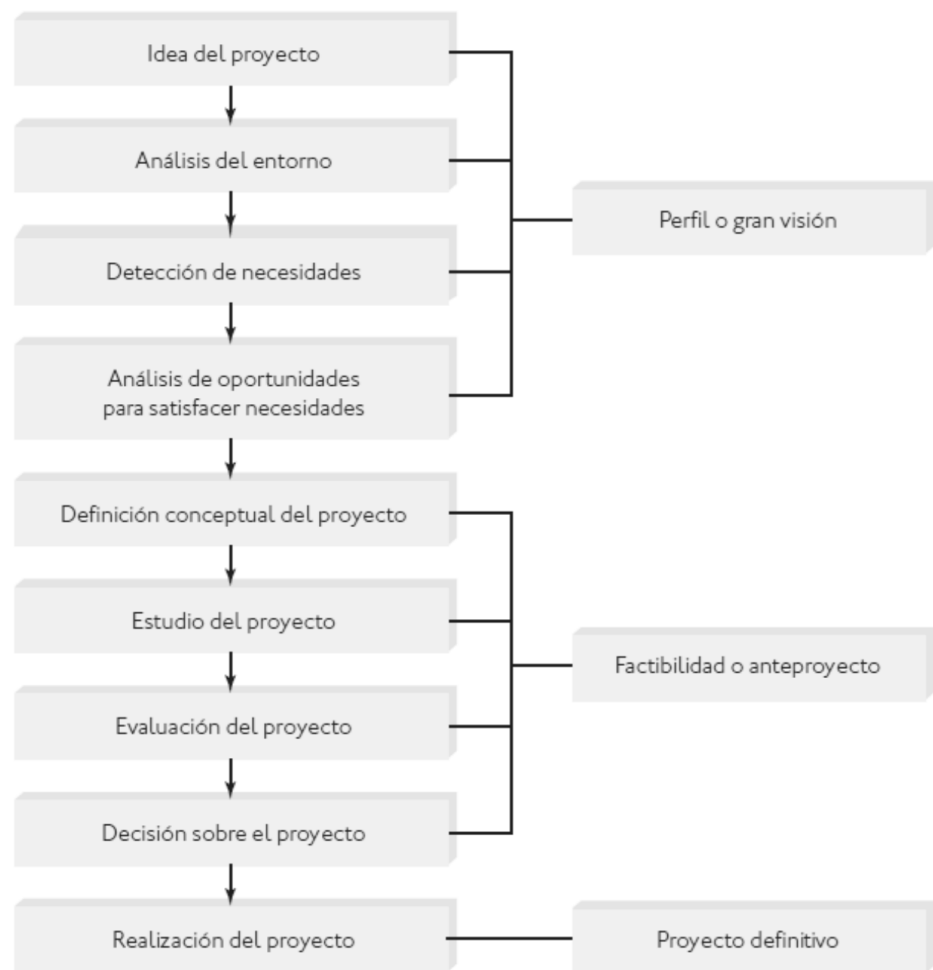


Figura 3. Proceso de la evaluación de proyectos (Baca Urbina, 2009, p. 6).

Objetivos de la Evaluación



Verificar que exista un mercado potencial insatisfecho, y que sea viable desde el punto de vista operativo, para introducir el producto objeto del estudio.

Demostrar que existe la tecnología para producirlo, una vez que se verificó que no existe impedimento alguno en el abasto de todos los insumos necesarios para la producción.

Demostrar la rentabilidad económica de su realización (Baca Urbina, 2009, p. 6).

En el presente estudio, se evalúa la potencialidad del mercado para un servicio en funcionamiento que ya se encuentra afianzado en el medio. En lo referido a la tecnología, se evalúa la mas conveniente para ponerla en servicio. En el caso de la rentabilidad económica, se demuestra con las herramientas clásicas de la evaluación de proyectos, las que se mencionan y describen a continuación:

Herramientas financieras para la evaluación de proyectos

Se cuentan con diversas herramientas financieras, a saber:

1-Flujo de fondos:

Se utiliza esta herramienta para determinar la viabilidad financiera del proyecto de inversión y su capacidad de generación de valor. El flujo de caja del proyecto calcula las inversiones necesarias y los beneficios que entrega el proyecto a lo largo de su vida proyectada, sin tener en cuenta la fuente de los fondos. El flujo de caja del inversor, calcula la inversión que debe ser atendida con capitales propios o ajenos. En el último caso, se determina luego de deducir el pago de rendimientos y de las cuotas de devolución del capital.



Básicamente se construye una línea de tiempo parcializada en períodos, en la cual se anotan los ingresos estimados, los gastos y costos del período, determinando el flujo de caja del período y por sumatoria de ellos, el flujo de caja general del proyecto. Cabe resaltar que esta tarea resulta básica para la toma de decisiones.

En cualquier caso, deben medirse los costos y beneficios asociados a un proyecto en función del flujo de efectivos y no de las ganancias. Esta distinción la consideramos crítica, dado que los cálculos de las ganancias suelen incluir ciertas partidas que no son necesariamente efectivo. Lo que finalmente nos interesa es que el efectivo y no las ganancias garanticen el cumplimiento de las obligaciones financieras del proyecto y la capacidad de servicio de la deuda, a más de entregar un rendimiento financiero atractivo para los inversionistas (Miranda Miranda, 2005).

Por tratarse el presente proyecto, de una ampliación de servicios, solo se incluyen aquellos costos incrementales a la empresa en marcha.

En referencia a los períodos, se toma como la unidad al año, comenzando el primer periodo el 1° de septiembre de 2016.



Rentabilidad de inversión en unidades cero kilometro para alquiler de remises

Tabla 1.

Flujo de fondos. Fuente: Elaboración propia en base a consideraciones del autor referido

CONCEPTOS	PERIODOS (En años)					
	0	1	2	3	4	5
INVERSIÓN FIJA						
GASTOS PREOPERATIVOS						
CAPITAL DE TRABAJO:						
IVA crédito fiscal						
INGRESOS:						
Ingresos por alquileres						
EGRESOS:						
Costos operativos						
Impuesto a los ingresos brutos						
GASTOS NO DESEMBOLSABLES:						
Depreciaciones						
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO:						
IMPUESTO:						
Impuesto a las ganancias						
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTO						
AJUSTE POR GASTO NO DESEMBOLSABLE						
Depreciaciones						
COSTO Y BENEFICIOS DEL PROYECTO NO AFECTADO A IMPUESTOS:						
Valor residual comercial						
RECUPERO DE CAPIT. TRABAJO:						
Recupero de IVA por débito fiscal						
FLUJO DE CAJA:						
FLUJO DE CAJA AGREGADO:						

2-Valor actual neto (*Van*):

Miguel (2001) define al valor actual neto de una inversión o proyecto de inversión, como el Valor actual de la diferencia entre los ingresos y egresos de efectivo, que se suceden durante la vida de un proyecto, a una tasa fija predeterminada. Esta diferencia se actualiza hasta el momento que se supone se ha de iniciar la ejecución del proyecto.

La fórmula que permite calcular el valor actual neto es:



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

V_t Representa los flujos de caja en cada período t.

I_0 Es el valor del desembolso inicial de la inversión.

n Es el número de períodos considerado.

k , Es la tasa de descuento o de rentabilidad mínima exigida a la inversión.

Cuando el VAN toma un valor igual a 0, k pasa a llamarse TIR (tasa interna de retorno). La TIR es la rentabilidad que nos está proporcionando el proyecto.

Como criterio de decisión general, se descartan aquellas inversiones que arrojan VAN menor a Cero, se aceptan aquellas con VAN mayor a Cero y resultan indiferentes aquellas cuyo resultado sea Cero.

3- La Tasa interna de retorno (TIR):

Miguel (2001) define a la tasa interna de retorno como la tasa de actualización a la cual el valor actual neto VAN es igual a cero.

Para ello, la TIR se compara con una tasa mínima requerida o tasa de corte, que será el coste de oportunidad de la inversión (si la inversión no tiene riesgo, el coste de oportunidad utilizado para comparar la TIR será la tasa de rentabilidad libre de riesgo, esto es, por ejemplo, los tipos de interés para una cuenta de ahorro o



depósito a plazo). Si la tasa de rendimiento del proyecto -expresada por la TIR- supera la tasa de corte, se acepta la inversión; en caso contrario, se rechaza.

La fórmula de cálculo de la TIR -el tipo de descuento que hace 0 al VAN- es la siguiente:

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{V_{Ft}}{(1 + TIR)^t} - I_0 = 0$$

Donde V_{Ft} es el flujo de caja en el período t.

La TIR es una herramienta de toma de decisiones de inversión utilizada para conocer la factibilidad de diferentes opciones de inversión.

4-Período de recupero (PR):

Según Miguel (2001), el período de recupero, se define como el tiempo necesario para recuperar la inversión original mediante el flujo de caja obtenido en el proyecto.

La regla del PR establece que todo proyecto será aceptado siempre y cuando se recupere la inversión en un período menor al punto de corte elegido.

Las Ventajas del método de PR: principalmente radica en que es un método muy sencillo de evaluar e interpretar; prioriza la liquidez de la intención de recuperar rápidamente la inversión.



Las Desventajas del método de PR: la principal desventaja es que no considera el valor tiempo del dinero, su período de corte es arbitrario, se desentiende de los flujos de fondos posteriores a la fecha de corte.

Herramientas contables para la evaluación de proyectos

Costos y Gastos:

Se dedica especial atención a los “costos y gastos”. Según García Colín (2008), el sacrificio realizado se mide en unidades monetarias, mediante la reducción de activos o el aumento de pasivos en el momento en que se obtiene el beneficio. En el momento de la adquisición se incurre en el costo, el cual puede beneficiar al período en que se origina o a uno o varios períodos posteriores a aquel en el que se efectuó. Por lo tanto, en terminos generales costos y gastos, son lo mismo. Las diferencias fundamentales entre ellos son:

- a. La función a la que se les asigna: los “costos” se relacionan con la función de producción, mientras que los “gastos” lo hacen con las funciones de venta, administracion y financiamiento.
- b. Tratamiento contable: los “costos” se incorporan al inventario de materias primas, producción de procesos y artículos terminados y se reflejan como activo circulante dentro del balace general, “los costos de producción” se llevan al estado de resultados paulatina e inmediatamente a producirse la venta; es decir, cuando y a medida que los productos elaborados o servicios se venden, afectando el renglón costo de los artículos vendidos.
- c. “Los gastos de venta, administración y financiamiento” no



corresponden al proceso productivo, es decir, no se incorporan al valor de los productos elaborados, sino que se consideran costos del período; se llevan al estado de resultado inmediata e íntegramente en el período en que se incurren.

Clasificación de costos

Los costos pueden clasificarse de acuerdo con el enfoque que se les de; por lo tanto, existe un gran número de clasificaciones. Aquí mencionaremos las principales, a saber:

- a. La función en que se incurre: costo de producción (costo), costo de venta (gasto), costo de administración (gasto), costos financieros (gastos).
- b. Su identificación: costos directos (identificables o cuantificables directamente con productos terminados o procesos), costos indirectos (los restantes).
- c. El período en que se llevan al estado de resultados: costos del producto o costos inventariables (costos relacionados con la función de producción), costos del período o costos no inventariables (son gastos identificable con el período de tiempo y no con los productos elaborados).
- d. Comportamiento de acuerdo al volumen de producción o venta de artículos terminados: costos fijos (constantes en su magnitud dentro de un período determinado), costos variables (cambia su magnitud de acuerdo al volumen de producción), costos semi variables, semifijos o mixtos (contienen elementos fijos y variables).
- e. El momento en que se determinan los costos: costos históricos (determinados con posterior al cierre del período de costos). costos predeterminados



(determinados con anterioridad o en el transcurso del período de costos).

Herramientas administrativas para la evaluación de proyectos

El análisis FODA:

De acuerdo a Thompson, Gamble, Peteraf, & Strickland III, (2012); Someter a la empresa a esta herramienta, permite conformar un cuadro situacional empresarial al momento de realizarlo, facilitando el diagnóstico preciso con el fin de basar en ella las futuras decisiones.

Este estudio se realiza considerando cuatro variables: fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas. De acuerdo a sus características, se las puede agrupar en dos grupos

1. Controlables: son las que se puede influenciar por ser internas de la empresa:

Fortalezas.

Debilidades.

2. No Controlables: aquellos factores que dependen del ambiente, los que se tornan incontrolables para la organización:

Oportunidades

Amenazas.



Rentabilidad de inversión en unidades cero kilometro para alquiler de remises

Para determinar exactamente donde está ubicada la empresa frente a estos 4 factores, se considera necesario una profundización del estudio del presente proyecto de inversión.



Capítulo 3: Metodología

Marco metodológico para el diagnóstico

El presente marco metodológico para el diagnóstico ha sido estructurado en base a la búsqueda de satisfacer cada uno de los objetivos específicos y así, cumplimentar el objetivo general trazado. Se han seleccionado métodos tanto cuantitativos como cualitativos los cuales irán siendo utilizados selectivamente a medida que se los estime adecuados para el cumplimiento del objetivo de que se trate.

Objetivos específicos:

Objetivo específico 1): Determinar la estructura de costos y la rentabilidad actual de la empresa, medida en relación a sus ingresos anuales.

- Visita a las instalaciones de la empresa.
- Dialogo e intercambio de conocimientos con el titular y el personal modelizados en los anexos 2 y 3.
- Investigación documental directa de fuentes primarias de información (cajas diarias, presupuestos mensuales, flujos de fondos, facturas de compras, facturación de la empresa, recibos de sueldos, extractos bancarios etc.).

Objetivo específico 2): Analizar el mercado para la actividad proyectada, desde la perspectiva de los potenciales locatarios.

- Búsqueda de información vía telefónica y correo electrónico.
- Inferencia estadística tendiente a determinar viabilidad comercial, mediante la utilización encuesta como herramienta (modelo en el anexo 1) con



preguntas cerradas de selección múltiple a potenciales locatarios de las unidades que se pondrán en servicio. Se toma una muestra que resulta representativa de dicho universo expresada en términos relativos y cuyo tamaño surge de la aplicación de la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N * Z_a^2 * p * q}{d^2 * (N - 1) + Z_a^2 * p * q}$$

Donde:

N = Universo poblacional

$Z_a^2 = 1.96^2$ (si la seguridad es del 95%)

p = Proporción esperada (en este caso 5% = 0.05)

q = 1 – p (en este caso 1-0.05 = 0.95)

d = Precisión (en este caso deseamos un 3%).

(Pita Fernandez, 2016)

De acuerdo a la formula, se ha establecido que el tamaño muestral representativo resulta ser: 78,54 encuestados. Se han encuestado 79 postulantes, los resultados fueron detallados en la tabla 3.

Objetivo específico 3): Estimar la inversión necesaria inicial de la actividad complementaria proyectada para la incorporación de nuevos vehículos.



- Búsqueda de información de campo de proveedores en visita directa, entrevista telefónica y correo electrónico.

Objetivo específico 4): Analizar la estructura y sus costos laborales e impositivos para la actividad proyectada.

- Visita a las instalaciones de la empresa.
- Dialogo e intercambio de conocimientos con el titular y el personal de la empresa, a fin de determinar las demandas laborales de la actividad proyectada (anexos 2 y 3).
- Métodos descriptivos y narrativos para exponer la situación de la estructura laboral demandada.

Diagnóstico

Generalidades y reseña histórica de la empresa

Se la conoce a la empresa en cuestión con el nombre de fantasía “Remises Premium”, dedicada a brindar servicio de remises en la capital correntina, fue fundada en el año 2006 por su antigua propietaria y en el año 2010 fue adquirida por el actual titular de la misma, quien gerencia la empresa desde el momento mismo de su adquisición, y representa una valiosa fuente de información, que fue recabada en diversas entrevistas mantenidas.

De la información aportada por el titular de la empresa (Modelo en anexo 2), y de la constatación documental, se han extraído las siguientes conclusiones preliminares: desde su adquisición misma, la empresa mantiene un crecimiento sostenido en el mercado constatándose en sus registros que dicho crecimiento desde el



año 2010 a la fecha fue de un 533% (crecimiento interanual, promedio, del 27%) medido sobre número de móviles que abonan canon diario.

Dentro del mercado de los remises, en la ciudad de Corrientes, ocupa el “tercer lugar”, en referencia a tres variables fundamentales: “número de vehículos, número de pasajeros transportados y precio que obtiene por sus servicios”. Esta última variable, es muy sensible a la hora de determinar la rentabilidad empresarial, actualmente su valor representa un promedio entre las dos competidoras con mayor prestigio en el mercado y las que están por debajo de ella. Merece un análisis especial de la misma, a la hora de desarrollar el trabajo.

De la información aportada por la Asociación de propietario de empresas de remises de Corrientes, el mercado de pasajero, está liderado por las dos primeras competidoras, las que se reparten un 58% de dicho mercado. Remises Premium, ostenta el “15% del mercado en cuanto a número de pasajeros se refiere”.

Actividad de la empresa

Su actividad principal (y única hasta el momento), es prestar servicios de intermediación entre los clientes telefónicos o que acuden a sus bases y aquellos propietarios y locatarios de vehículos habilitados como remises. La retribución por ese servicio, se denomina “canon diario” y se traduce en el pago diario por parte de cada uno de los choferes receptores del servicio.

Estrategias de la empresa

Desde hace aproximadamente un año, la empresa encara un programa de captación de “pasajeros empresas”, para lo que se han formulado propuestas



adaptadas a cada una de las empresas y entidades clientes. En el marco de dichas negociaciones, se han logrado acuerdos con varias de ellas (Ersa Urbano S.A, Banco Patagonia S.A Banco ICBC S.A. Osde S.A. Instituto Cardiológico Juana F. Cabral, Changomas S.A., Universidad de la Cuenca del Plata, Club de Regatas Corrientes, etc.), lo que amplió su mercado pasando a beneficiar a los choferes con una clientela cautiva, que redundo en el incremento de viajes diarios, acrecentando la captación extra de choferes y de este modo, aumentando los ingresos de la empresa.

Encuadre jurídico y tributario

Es una empresa unipersonal, cuyo propietario se encuentra registrado en la administración federal de ingresos públicos como responsable inscripto en el impuesto al valor agregado e impuesto a las ganancias, además de las inscripciones en ingresos brutos provincial y cuenta con la necesaria habilitación comercial municipal.

Instalaciones

Cuenta con una base central a ocho cuadras del centro mismo de la ciudad (donde se encuentra la sala de operadores y la administración) y cinco sub bases (Lugares habilitados para que los choferes de la empresa capten pasajeros), estratégicamente distribuidas en el ejido de la ciudad.

Organigrama de la empresa

Remises Premium cuenta con la siguiente plantilla de personal:

- Gerente (propietario).
- 4 operadores de radio y telefónicos.



Misión

Brindar un servicio de transporte privado de pasajeros, garantizando un alto estándar de seguridad, calidad y puntualidad que satisfaga las necesidades de los pasajeros.

Visión

La empresa se enfoca en lograr la preferencia de pasajeros y conductores de remises, basada en los valores con que constantemente comunica en la empresa.

Liderar el mercado es su meta.

Valores

Los valores que tenazmente se difunden al personal y choferes, son los del “respeto al pasajero” en primer lugar, en el convencimiento de que este valor, junto a otros como honestidad, seriedad y puntualidad, son los que conducirán al liderazgo del mercado. Para ello, se hace hincapié diariamente en ellos y se dedica un considerable tiempo al control y selección de choferes acordes a los valores expresados.

Rentabilidad actual y esperada

De acuerdo a lo expresado por el titular de la empresa en la entrevista, en la actualidad la empresa tiene una rentabilidad anual neta sobre sus ingresos brutos del 20%. Su objetivo en el corto plazo es la de incrementar dicha utilidad a un 22% en una primera etapa y alcanzar el 25% en el mediano plazo.

Rentabilidad adicional esperada con el proyecto



El titular de la empresa refiere que su expectativa mínima del proyecto de inversión en estudio, es alcanzar inicialmente, la rentabilidad general relativa esperada del 22% sobre los ingresos brutos anuales.

Se considera y se informa al titular que, dado el riesgo de la actividad comercial estudiada, sus expectativas de rentabilidad deberían ser mayores, refiriendo este, que está de acuerdo, pero que las expectativas indicadas, son las de mínima, ya que estima un interesante incremento de sus ingresos, gracias a los alquileres de los vehículos, lo que lo anima a invertir para lograr un 22% de rentabilidad sobre los ingresos brutos anuales.

Problemática evidenciada

Al inicio de la inspección, se detectó falta de sistemas de información y control administrativo contable. Se debe poner especial atención en la constatación de la veracidad de los datos obtenidos y evaluar la contratación de personal, dado que al momento, todas las tareas administrativas, comerciales y hasta de marketing, son ejecutadas por el titular de la empresa. Se ha detectado problemas técnicos tales como saturación de líneas telefónicas, falta de alcance o cobertura de la radio etc.

Comercialmente la empresa se encuentra en un buen momento, pese a la crisis que afecta a la economía en general. Se debe analizar el punto en que deja de ser conveniente expandirla, dada la precaria estructura (sobre todo de recursos humanos) que ostenta. En este tema, hay que cuantificar costos necesarios para adecuar su organización interna y contrastar con la rentabilidad esperada.



En referencia al mercado de servicio de remises, se han detectado algunas amenazas para el sector, tales como la crisis por la que atraviesa la economía nacional (que se traduce en una disminución del número de pasajeros frecuentes de remises), la aparición en el país de la empresa Uber, la que proporciona una aplicación para un sistema de transporte privado y el retraso de las tarifas en referencia al proceso inflacionario actual, dado el incesante incremento de costos y gastos de mantenimiento vehicular. Dichas tarifas se encuentran reguladas por la municipalidad de la ciudad de Corrientes.

Aspectos positivos evidenciados

Los aspectos positivos que se evidencian desde el inicio en la empresa, radican en las virtudes demostradas por los empleados, específicamente traducido en el ambiente laboral, al que se lo puede calificar como de muy profesional, de mucho respeto al cliente y distendido.

Es de destacar el conocimiento del mercado que posee el empresario y sus habilidades en el manejo social, al aprovechar todas sus relaciones en beneficio de la empresa.

Resalta como positivo el buen nombre de la empresa, ya que está posicionado en la ciudad de Corriente como sinónimo de seriedad. Se ha constatado que la clientela telefónica y empresarial con que cuenta, pertenece a la franja de mejor poder adquisitivo de la ciudad, quienes detentan mayor capacidad de gastar en el uso de este tipo de servicio.



Es de mencionar el aumento de la actividad turística en la ciudad de Corrientes, requiriendo dicha actividad del acompañamiento de un servicio de transporte adecuado.

Se presenta una posibilidad interesante para el mercado de remises en la ciudad de Corrientes, la restricción acelerada por parte del Municipio correntino al ingreso y permanencia de vehículos particulares al casco céntrico, lo que redonda en mayor uso de remises por parte de aquellos que concurren a cumplir con sus obligaciones laborales y educativas a dicho sector de la ciudad.

Se proyecta un creciente interés de los potenciales locatarios de unidades cero kilómetros, lo que constituye un incentivo para profundizar el análisis del presente proyecto.

Marco metodológico para el desarrollo

Objetivo específico 1)

Determinar la estructura de costos y la rentabilidad actual de la empresa, medida en relación a sus ingresos brutos anuales (se espera determinar la situación inicial de la empresa, siendo el punto de partida de la evaluación del presente proyecto).

Tareas a desarrollar:

- Método cualitativo e inductivo de exploración de la información reunida. (Modelo de entrevistas en anexo 2 y 3)
- Método cuantitativo para el cálculo de la rentabilidad actual.



Objetivo específico 2)

Analizar el mercado para la actividad proyectada, desde la perspectiva de los potenciales locatarios (se harán mediciones cuantitativas y cualitativas de las preferencias de los potenciales locatarios de las unidades y se estimará la plusvalía del valor locatario de las unidades cero kilómetros).

Tareas a desarrollar:

- Análisis de la encuesta del anexo 1.
- Métodos deductivos de la información obtenida y compilada de potenciales clientes.
- Estimación cuantitativa del plus a aplicar en el valor locatario por proveer unidades cero kilómetros.

Objetivo específico 3)

Estimar la inversión inicial necesaria de la actividad complementaria proyectada para la incorporación de nuevos vehículos (se pretende cuantificar con exactitud, la magnitud de la inversión inicial requerida para la puesta en marcha del proyecto).

Tareas a desarrollar:

- Métodos exploratorios para recabar información de proveedores.
 - Análisis correlacional a fin de seleccionar entre las propuestas obtenidas en el punto anterior, aquellas que demuestren mayor beneficio ante la necesidad de adquisición de vehículos objeto del proyecto.
-



- Método cuantitativo de estimación de inversión inicial.

Objetivo específico 4)

Analizar la estructura y sus costos laborales e impositivos para la actividad proyectada (se harán los estudios pertinentes, tendientes a lograr el correcto encuadre laboral, tributario y la afectación de los costos ante la sumatoria de la actividad proyectada).

Tareas a desarrollar:

- Investigación bibliográfica, búsqueda, recopilación, organización y valoración crítica de leyes, convenios colectivos, resoluciones, decretos y ordenanzas relacionadas con el presente proyecto, tendientes a determinar el encuadre laboral e impositivo necesario.
- Método cuantitativo para determinar la influencia del costo laboral e impositivo del proyecto.

Objetivo específico 5)

Analizar los flujos de fondos del proyecto mediante indicadores económicos y financieros estáticos y dinámicos.

Tareas a desarrollar:

- Métodos cuantitativos utilizando herramientas financieras tales como análisis de “valor actual neto, tasa interna de retorno y período de recupero”.
- Métodos cualitativos para la valoración de los indicadores obtenidos.

Objetivo específico 6)



Determinar cuantitativa y cualitativamente, el aporte que realiza la actividad proyectada a la rentabilidad general de la empresa (se proyectaran los resultados obtenidos en los puntos anteriores, para cuantificar el aporte del proyecto a la rentabilidad general de la empresa).

Tareas a desarrollar:

- Métodos gráficos del tipo tablas, para resumir y comparar variables.
- Métodos cuantitativos y deductivos, mediante fórmulas, pronósticos, presupuestos y flujos de fondos.
- Método económico para determinar valor terminal del proyecto.

Objetivo específico 7)

Justificar el grado de conveniencia de la puesta en marcha del proyecto.

Tareas a desarrollar:

- Métodos descriptivos y narrativos para detallar resultados logrados en el desarrollo del presente objetivo relacionándolo con el “objetivo general del trabajo”.
- Métodos analíticos, descriptivos y narrativos de variantes halladas en el curso del trabajo.

Resultados esperados

En la etapa posterior al diagnóstico, se puso en marcha la metodología para el desarrollo descrita en el punto anterior y se lograron cada uno de los objetivos



específicos de maneras secuencialmente ordenadas y concatenadas unos con otros para paulatinamente arribar al cumplimiento del objetivo general.

Se partió de la determinación de la situación actual de la empresa, sin el aporte aún de la actividad proyectada, para luego desarrollar el estudio minucioso de los potenciales clientes de la nueva actividad.

Se hicieron estudios de campo para obtener los valores de los vehículos necesarios para la puesta en marcha del proyecto y se procedió a hacer un estudio comparativo, a fin de aconsejar la alternativa más adecuada al proyecto. Se estimó con métodos cuantitativos la magnitud de la inversión inicial del proyecto.

Se ensayó el encuadre impositivo y laboral del personal necesario para llevar adelante el proyecto, evaluando los costos en estos rubros ante la puesta en marcha del proyecto.

Se midieron flujos de caja proyectados con las herramientas financieras clásicas, a fin de determinar los rendimientos que la nueva actividad sumará a la de la empresa.

Se sometió a una exhaustiva evaluación a todas las variables y resultados obtenidos hasta este punto. Mediante la utilización de herramientas comparativas, se logró la claridad suficiente para determinar el valor agregado que aporta el proyecto a la empresa en marcha. Se informa de manera clara y comprensible, la potencialidad del proyecto y la valuación de la alternativa al proyecto, a fin de que el empresario cuente a la hora de decidir la inversión, con información confiable, cercana a la

realidad que le tocará enfrentar. Para lograr todo lo mencionado, se analizaron las hipótesis y variantes de que se disponen, evaluando en cada caso los resultados proyectados. De este modo se cumple con el objetivo general del presente trabajo.

Cronograma de avances

Diagrama de Gantt

		DIAGRAMA DE GANTT																							
O/E	ACTIVIDADES	SEMANAS																							
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
1)	Exploración de información reunida	■																							
	Cálculo de rentabilidad inicial	■	■																						
2)	Análisis de encuesta de Anexo 1			■																					
	Análisis de información de potenciales clientes			■	■																				
	Cuantificación de plus en precio de locación				■																				
	Exploración de costos unidades cero kilometro					■																			
3)	Análisis correlacional de costos					■																			
	Estimación de la inversión Inicial						■																		
4)	Met Cuantitativos de estimación inversión inicial						■																		
	Encuadre laboral e impositivo del proyecto							■																	
5)	Determinación de costos laborales e impositivos								■																
	Construcción de flujos de fondos proyectados									■															
6)	Evaluación de rentabilidad del proyecto										■														
	Métodos cuantit. financieros, VAN, TIR, PR											■													
7) y	Métodos cualitativos de valoración de resultados												■												
	Métodos gráficos para comparar variables														■										
8)	Met. cuánticos (Formulas, presup. Pronost., FF)															■									
	Met económicos																	■							
	Análisis de sensibilidad del proyecto																		■						
	Informe detallado de resultados obtenidos																				■	■	■	■	■

Figura 4: Diagrama de Gantt. Elaboración propia en base a estimaciones de tiempo y bibliografía referida.

Determinación de la situación inicial de la empresa

Como tarea inicial, se determinó llevar adelante el estudio y análisis del cuadro de egresos e ingresos en el último año de la empresa, en su estado actual, previo a la inversión proyectada, concernientes al período anual comprendido entre el 1° de julio del año 2015 y el 30 de junio del año 2016.



Rentabilidad de inversión en unidades cero kilometro para alquiler de remises

Tabla 2.

Determinación de resultado de la empresa. Fuente: Elaboración propia con datos, documentación y registros aportados por la empresa.

Concepto	Monto
Alquiler del local comercial	\$ 120.000
Energía eléctrica (D.P.E.C.)	\$ 23.404
Servicio de agua (Aguas de Corrientes S.A.)	\$ 9.264
Servicio telefónico e internet (Telecom y Arnet)	\$ 23.004
Sueldos neto de 4 operadores de radio y telefónicos	\$ 550.773
Aportes y contribuciones de 4 operadores	\$ 328.817
S.A.C. de 4 operadores	\$ 46.297
Aportes y contribuciones S.A.C. de 4 operadores	\$ 26.763
Honorarios profesionales	\$ 18.000
Ingresos brutos de la provincia de Corrientes (2,9%)	\$ 48.469
Tasa de seguridad e higiene de la municipalidad de Corrientes (0,3%)	\$ 5.014
Aporte jubilatorio a la caja de autónomos del titular de la empresa	\$ 15.000
Aporte a obra social del titular de la empresa	\$ 14.400
A.F.T.I.C. (uso de frecuencia radial)	\$ 1.520
Gastos de limpieza, mantenimiento, librería y reposición de muebles y útiles	\$ 21.223
Publicidad y propaganda	\$ 36.000
Total egresos del período	\$1.287.948
Ingresos: (41.784 cobros de Canon de \$ 40 c/u a 156,84 Móviles promedio)	\$1.671.360
Resultado antes de impuesto	\$ 383.412
Deducción mínimo no imponible	\$ -42.318
Deducción especial (por aporte a autónomos)	\$ -15.552
Ganancia sujeta a impuesto	\$ 325.542
Impuesto determinado	\$ 100.439
Resultado neto	\$ 282.973
Resultado neto relativo (sobre ingresos brutos)	16,93 %

La elaboración y análisis de la precedente tabla 2, permite concluir que la utilidad neta anual de la empresa, para el período estudiado, es del 16,93 %, medida sobre los ingresos brutos. Dicho dato difiere con lo expresado por el titular de la misma en la respuesta a la pregunta r) de la entrevista del anexo 2, de esta manera se constata que la percepción del empresario no se ajusta a la realidad objetiva de su empresa y que se le deberá exigir una rentabilidad superior al proyecto, para colmar las expectativas de mínima del inversor.



Capítulo 4: Determinación y análisis de resultados

Análisis de encuestas

Análisis de encuesta realizada a postulantes a locatarios de las unidades del proyecto

En el anexo 1 se ven reflejadas las preguntas y respuestas de la encuesta realizada a 79 postulantes de un universo de 80 inscriptos para la locación de las unidades cero kilómetros de que se trata el presente proyecto.

Se han encuestado a 79 potenciales clientes, obteniéndose los resultados porcentuales sobre el total de respuestas a cada pregunta expresados en la siguiente tabla.

Tabla 3.

Resultados de la encuesta a potenciales locatarios de unidades. Fuente: Elaboración propia.

Preguntas	Respuestas						
	a)	b)	c)	d)	e)	f)	g)
1	15	19	34	32	X	X	X
2	15	48	28	9	X	X	X
3	15	9	64	12	X	X	X
4	15	11	60	14	X	X	X
5	55	22	6	0	5	12	0
6	15	5	24	56	X	X	X
7	15	4	2	79	X	X	X
8	0	17	55	28	X	X	X
9	3	13	34	50	X	X	X
10	3	12	37	48	X	X	X

Se pueden resumir los resultados tomando como base los términos relativos porcentuales de la mencionada encuesta:



Rentabilidad de inversión en unidades cero kilometro para alquiler de remises

- a. El 66% de los encuestados portan una antigüedad mayor a 1 año en la profesión.
- b. El 76% ya han prestado servicio en más de una empresa, el 9% cambia de empresa con frecuencia.
- c. El 76% permanecen al menos 6 meses en la misma empresa.
- d. El 74% permanece al menos 6 meses alquilando la misma unidad.
- e. El 55% muestra su preferencia por la marca Fiat para desarrollar su actividad.
- f. El 56% trabajan con vehículos de antigüedad mayor a 2 años.
- g. El 79% trabajan con vehículos de más de 100.000 kilómetros.
- h. El 55% manifiesta total predisposición al cambio de empresa.
- i. El 84% manifiesta predisposición mediana a alta al abono de un plus en el valor de locación por una unidad cero kilómetro.
- j. El 85% está dispuesto a abonar un plus de entre el 20% y el 30% del valor de plaza de locación por un vehículo cero kilómetro.

A modo de síntesis de la encuesta, se infiere como dato saliente, la predisposición de los potenciales locatarios de las unidades, a abonar un plus superior al 20% del valor de plaza de la locación de vehículos habilitados como remises. Llama también la atención el alto kilometraje de las unidades y su antigüedad. Se puede concluir que hay demanda suficiente para este tipo de negocio, dependiendo de la oferta que se pretenda poner en el mercado. Esto último, va aparejado con la magnitud de inversión que el empresario esté dispuesto a llevar adelante.



De las respuestas expresadas por los inscriptos a locatarios de las unidades, se desprende una alta predisposición al abono de un plus de entre un 20% y un 30% superior al valor de plaza de los alquileres de unidades usadas, por lo que se aconseja inicialmente promediar esos valores en un 25% superior al valor de plaza referido.

En este punto del proyecto, se hace necesaria la referencia a las respuestas u) y v) de la entrevista llevada a cabo con el empresario cuyas preguntas se detallan en el anexo 2. Dicho empresario, refiere que lleva adelante una actividad paralela a su empresa, pero muy ligada a la misma, ya que se dedica a la administración de autos de alquiler para remises de terceros, administrando autos adheridos a varias empresas, lo que le otorga una vasta experiencia en el rubro. En la actualidad administra 10 automóviles de terceros y manifiesta predisposición a aportar las fichas técnicas y de ingresos y egresos económicos de los mismos. Los datos promediados de dichas fichas, se ven reflejadas en los anexos 4 y 5 del presente trabajo.

En respuesta a las preguntas w) y x) de la entrevista cuyas preguntas se encuentran reflejadas en el anexo 2, el empresario nos indica que dispone de un capital propio, líquido de setecientos cincuenta mil pesos (\$750.000,00) para invertir en el proyecto. Agrega, además, que dicho capital, lo tiene colocado a plazo fijo en una entidad bancaria, a una tasa inferior a la de inflación actual.

Análisis FODA

Variables externas

Oportunidades:

- Aumento de la actividad turística en la ciudad de Corrientes.



Rentabilidad de inversión en unidades cero kilometro para alquiler de remises

- Restricciones al ingreso y libre estacionamiento de vehículos particulares al casco céntrico de la Ciudad.
- Mercado interés de potenciales clientes para la actividad objeto del presente proyecto de inversión.

Amenazas:

- Crisis económica nacional.
- Instalación del sistema Uber en Argentina.
- Retraso tarifario.

Variables internas

Fortalezas:

- Alto profesionalismo de sus operadores y choferes.
- Conocimiento del mercado.
- Relaciones sociales y empresariales.
- Distribución de sus bases.
- Sistema de acuerdos empresariales.
- Posicionamiento de la empresa.
- Inercia del crecimiento.
- Clientela de alto poder adquisitivo.

Debilidades:

- Escaso sistema de control.
 - Deficiente sistema contable.
-



- Multiplicidad de tareas.
- Problemas técnicos.
- Crecimiento empresarial desordenado.

Del presente análisis, se deduce que la empresa se encuentra bien posicionada en el sector, en una etapa de constante crecimiento y que el salto cualitativo y cuantitativo esperado por el titular de la misma depende del aprovechamiento de las oportunidades que se advierten en el mercado. Se deberá dedicar tiempo y recursos a solucionar los problemas de procesos internos evidenciados tales como la multiplicidad de tareas, aquellos de tipo técnicos y los administrativos, que son los que en definitiva retrasan su crecimiento.

Determinación de la inversión inicial

Exploración de costos de las unidades cero kilometro

Se ha solicitado vía correo electrónico cotización a dos empresas del medio (MS Automotores S.A. y Palermo Automotores S.A.) por distintos tipos de vehículos que, dada la experiencia desarrollada por el titular de la empresa, los considera aptos y que se adaptan de la mejor manera al servicio del que trata el proyecto, así como a las preferencias de los potenciales locatarios vertidas en la encuesta del anexo 1. Dichos vehículos son el Chevrolet Classic 4P 1.4 LS A/A DH ABG ABS y el Fiat Palio 5P 1.4 Fire Confort. Además, se solicitó se informen los costos y gastos en concepto de retiro y patentamiento de cada una de las unidades. Todos estos conceptos fueron volcados en la siguiente tabla:



Rentabilidad de inversión en unidades cero kilometro para alquiler de remises

Tabla 4.

Comparativo de precios y costos de unidades. Fuente: Elaboración propia.

Concepto	Chevrolet Classic	Fiat Palio
Precio de la unidad	\$179.339,00	\$177.107,00
I.V.A. Compra	\$ 37.661,00	\$ 37.192,00
Gastos en concepto de flete, seguro y estadía	\$ 3.166,00	\$ 2.432,00
Patente, formularios, verificación y honorarios	\$ 11.800,00	\$ 9,700,00
Costo total por unidad	\$231.966,00	\$226.431,00

En lo que se refiere a la vida útil de los modelos mencionados, se desprende de las fichas técnicas analizadas, que son similares.

Como dato adicional, se aporta que la empresa Palermo Automotores S.A. concesionaria Fiat de Corrientes, por la compra al contado de más de una unidad, bonifica la totalidad de los servis obligatorios para la garantía de los vehículos, lo que significa una ventaja comparativa importante a la hora de escoger las unidades a adquirir en el marco del proyecto, lo que se verá reflejado en la disminución de costos de mantenimientos en los primeros meses de la evaluación del mismo.

De la tabla anterior, se puede concluir que es conveniente la inversión en vehículos tipo Fiat Palio, reforzada esta decisión, además, por otros importantes factores, tales como preferencia mayoritaria de los futuros clientes y costos inferiores de mantenimiento.

Basado en lo expresado en ocasión de la entrevista por el titular de la empresa, su pretensión de invertir \$750.000,00 en el proyecto, es que se procede a calcular el número de vehículos que se van a adquirir, considerando también, el capital de trabajo necesario para la puesta en marcha del proyecto.



Rentabilidad de inversión en unidades cero kilometro para alquiler de remises

Se consideran la inversión misma en activos fijos, representados por los vehículos que serán adquiridos y los gastos iniciales, tales como impositivos, honorarios, fletes y seguros. Otro gasto inicial que tiene fuerte incidencia en el proyecto es el de la habilitación vehicular para la obtención de licencia de remis. Dicho gasto comprende diversas exigencias que impone la normativa municipal que son descriptas en la siguiente tabla:

Tabla 5.

Detalle de costos y gastos de habilitación. Fuente: Elaboración propia con datos aportados por el titular de la empresa y terceros

Concepto	Monto
Formularios:	\$ 75,00
Libre deuda:	\$ 100,00
Tasa de inscripción:	\$ 350,00
Derecho de inspección:	\$ 150,00
Fumigado y desinfección:	\$ 45,00
Compra y colocación de odómetro :	\$ 868,00
Compra de matafuego :	\$ 290,00
Compra y colocación de radio base :	\$3.925,00
I.V.A. crédito fiscal (por compra equipamiento):	\$1.067,00
Total de gastos necesarios para la habilitación municipal de remises:	\$6.870,00

Capital de trabajo

El presente proyecto, contiene un singular giro comercial, dado que se perciben los alquileres de las unidades al final de cada semana, de lo que se desprende que los primeros ingresos serán percibidos al finalizar la semana de la puesta en el mercado de las unidades en locación. Desde la puesta en marcha en sí del proyecto,



hasta la concreción misma de las locaciones, se estima un tiempo máximo de diez días corridos.

Se evaluaron factores tales como que la empresa ya está en funcionamiento, lo que hace innecesaria una inversión inicial en infraestructura y que, el personal administrativo necesario atinente al proyecto, percibirá sus haberes transcurrido el mes inicial. Estos factores, determinan que no es necesaria la inversión inicial al capital de trabajo en el rubro mencionado, dado que, al momento de afrontar los primeros desembolsos operativos, la empresa ya habrá percibido al menos 2 pagos semanales por el alquiler de las unidades, actuando dichos ingresos, como capital de trabajo.

Se hará necesaria la inversión como capital de trabajo, en lo que se refiere al impuesto al valor agregado, tanto en la adquisición de los vehículos, como en la del equipamiento necesario para ponerlos operativos. Dicha inversión, se recuperará paulatinamente en los períodos sucesivos, mediante el IVA débito fiscal que se percibirá sobre los alquileres de las unidades.

En la siguiente tabla, se muestra la inversión inicial en cada una de las unidades y el tamaño que podría adquirir el proyecto con el capital disponible para ser invertido.



Rentabilidad de inversión en unidades cero kilometro para alquiler de remises

Tabla 6.

Determinación de la inversión inicial. Fuente: Elaboración propia con datos recogidos de la empresa y de terceros.

Concepto	Unitarios	Totales
Adquisición de unidad y gastos	\$189.239	\$567.717
Inversión capital de trabajo (I.V.A. compra de vehículo)	\$ 37.192	\$111.576
Inversión en equipamiento y gastos habilitación municipal.	\$ 5.803	\$ 17.409
Inversión capital de trabajo (I.V.A. equipamiento)	\$ 1.067	\$ 3.201
Total inversión	\$233.301	\$699.903

En la tabla anterior, se expone que se está en condiciones de colocar en el mercado 3 unidades cero kilómetros para su locación a choferes de remises. La puesta en marcha de dicha actividad, implica una inyección inicial de \$699.903, capital disponible para ser invertido en el proyecto.

Encuadre y costo laboral

Se ha determinado la necesidad mínima de la incorporación de un auxiliar de media jornada. Dicho personal se encuadrará en CCT 130/75 como auxiliar A, a tiempo parcial, lo que demanda una erogación anual por este concepto de \$110.342.

Determinación de costos operativos

De acuerdo a los análisis preliminares y lo surgido de los cálculos realizados con datos plasmados en los anexos 4 y 5, se procede a confeccionar la siguiente tabla de costos operativos proyectados de las tres unidades, para los períodos que abarca el proyecto, con las siguientes aclaratorias: Los costos operativos en lo referente a la mecánica de los vehículos, fueron prorrateados entre los kilómetros proyectados que recorrerán anualmente. En el período inicial, se descuenta los costos del primer servis de cada unidad, ya que son bonificados por la empresa Palermo Automotores S.A.



Rentabilidad de inversión en unidades cero kilometro para alquiler de remises

Tabla 7.

Costos operativos por periodos. Fuente: Construcción propia con datos de anexos 4 y 5.

Concepto	1° Período	2° Período	3° Período	4° Período	5° Período
Costos Mecánicos vehicular:	\$116.650	\$118.435	\$118.435	\$118.435	\$118.435
Tasas municipales (Patente):	\$ 10.397	\$ 9.074	\$ 8.166	\$ 7.350	\$ 6.615
Costos de seguro vehicular:	\$ 18.975	\$ 20.700	\$ 20.700	\$ 20.700	\$ 20.700
Costos de verificación técnica:	\$ 1.800	\$ 3.600	\$ 3.600	\$ 3.600	\$ 3.600
Costo laboral:	\$110.342	\$110.342	\$110.342	\$110.342	\$110.342
Total costo operativo:	\$258.164	\$262.151	\$261.243	\$260.427	\$259.692

Se debe discriminar el I.V.A. Crédito fiscal que se abona sobre los costos

mecánicos y los costos de verificaciones técnicas y se contrastará con el I.V.A. débito fiscal que surja en cada período, a fin de recuperar el aportado como capital de trabajo inicialmente. En el primer caso, la proyección resulta en \$ 24.496 para el primer período y de \$ 24.871 en cada uno de los períodos restantes. En el último caso se proyectan por este concepto \$ 378 para el primer período y \$ 756 para los sucesivos períodos.

Flujo de fondos

A fin de facilitar la comprensión de los lectores, se procede a explicar la metodología de cálculo empleada en la obtención de alguna de los datos volcadas en la construcción del siguiente flujo de fondos.

Los ingresos anuales en concepto de alquiler de las unidades, se obtienen del promedio calculado por dicho concepto en el análisis de las diez fichas técnicas vehiculares aportadas por el propietario (anexo 4), más el plus del 25%, que los choferes se muestran dispuestos a abonar, por alquilar unidades nuevas. El alquiler diario por unidad así determinado (\$515), se lo multiplicó por los 22,2 días de promedio mensual que se usa cada vehículo y finalmente, dicha cifra mensual, fue



Rentabilidad de inversión en unidades cero kilometro para alquiler de remises

anualizada. Cabe destacar, que el alquiler determinado, incluye el canon por el uso de la base de remises, el cual no se encuentra discriminado.

El valor residual comercial, es el valor de recupero del bien, que se obtiene del valor corriente en plaza del tipo de vehículo, con 5 años de antigüedad, al que se le detrae adicionalmente, el 15% adicional por el uso intensivo en el servicio de remises. Dicho valor de recupero, es el que habitualmente se obtiene en el mercado automotriz de la capital de Corrientes, por los remises usados. El mismo criterio, fue utilizado, para la determinación del valor residual comercial del equipamiento vehicular.

Se toma como crédito fiscal, la totalidad del iva compra discriminado en la factura de compra de las unidades, dado que el propósito de su adquisición, termina siendo el objeto principal de la actividad gravada.

Con los cálculos descriptos precedentemente y demás elementos reunidos hasta el momento, se procede a elaborar la siguiente tabla de proyección de flujo de fondos para cada uno de los períodos y agregados hasta el horizonte del proyecto. Se debe hacer la salvedad de que el período cero, representa a la inversión inicial.

Tabla 8.

Flujo de fondos proyectados. Fuente: Elaboración propia en base a bibliografía referida y datos de la empresa y de terceros.

CONCEPTOS	PERIODOS					
	0	1	2	3	4	5
INVERSIÓN FIJA						
Adquisición de 3 unidades 0km	\$567.717					
Adquisición de equipamiento necesario	\$ 15.249					



Rentabilidad de inversión en unidades cero kilometro para alquiler de remises

GASTOS PRE OPERATIVOS						
Gastos inicial de habilitaciones	\$ 2.160					
CAPITAL DE TRABAJO:						
I.V.A. Crédito fiscal	\$114.777					
INGRESOS:						
Ingresos por alquileres de unidades		\$411.588	\$411.588	\$411.588	\$411.588	\$411.588
EGRESOS:						
Costos operativos		\$258.164	\$262.151	\$261.243	\$260.427	\$259.692
Impuesto a los ingresos brutos		\$ 11.936	\$ 11.936	\$ 11.936	\$ 11.936	\$ 11.936
GASTOS NO DESEMBOLSABLES:						
Depreciaciones		\$109.314	\$109.314	\$109.314	\$109.314	\$109.314
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO:		\$ 32.174	\$ 28.187	\$ 29.095	\$ 29.911	\$ 30.646
IMPUESTO:						
Impuesto a las ganancias		\$ 11.260	\$ 9.865	\$ 10.183	\$ 10.468	\$ 10.726
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTO		\$ 20.914	\$ 18.322	\$ 18.912	\$ 19.443	\$ 19.920
AJUSTE POR GASTOS NO DESEMBOLSABLES:						
Depreciaciones		\$109.314	\$109.314	\$109.314	\$109.314	\$109.314
COSTOS Y BENEFICIOS DEL PROYECTO NO AFECTADOS A IMPUESTOS:						
Valor residual comercial						\$260.089
RECUPERO DE CAPITAL DE TRABAJO:						
Recupero de I.V.A.		\$ 61.565	\$ 53.212			
FLUJO DE CAJA:	- \$699.903	\$191.793	\$180.848	\$128.226	\$128.747	\$389.323
FLUJO DE CAJA AGREGADO:	-699.903	-\$508.110	-\$327.262	-199.036	-\$ 70.289	\$319.034

De acuerdo a la ley N° 27.264 (Ley Pymes), que en su artículo 24 establece

que se computará como pago a cuenta de ganancias, el importe que surja de aplicar el 10% sobre el valor de la o las inversiones productivas realizadas durante el año fiscal



o ejercicio anual, y con tope máximo del 2% del promedio de ingresos netos correspondientes al año fiscal en que se realizaron las inversiones y el anterior. Al no contar con los datos del año anterior para determinar el tope máximo, se calculan los ingresos de dicho año, de acuerdo al crecimiento interanual de la empresa, estimado en un 27%, por lo que se determinan los ingresos netos del año anterior en \$1.316.031, de donde surge el promedio de \$1.493.695, sobre el que se aplica dicho tope máximo. Esto determina una disminución en el impuesto determinado del primer período de \$ 29.873, lo que constituye una contribución del presente proyecto a los ingresos netos de la empresa.

Basado en el punto anterior, se fija posición de no incluir el beneficio expresado en el flujo de fondos, dado que en el texto del artículo 13 de la mencionada ley, se excluye del beneficio a la inversión en automóviles. Ello genera una zona gris, que puede dar lugar a la interpretación del espíritu de la ley, en cuanto que, en el presente proyecto y, por ser esta una empresa de transporte de pasajeros, podría incluir a la inversión en automóviles como bienes de capital, por el fin de obtener una renta de ellos. En este caso, se debería pedir una aclaratoria a afip, cosa que se extendería en el tiempo más de lo aconsejable. Se ha decidido, por lo tanto, atenerse a la letra de la ley.

Valor actual neto

Antes de abordar la determinación del van, hay que hacer algunas consideraciones especiales referentes a la elección de la tasa de actualización utilizada. Se descarta el factor inflación, dado que se obtuvo la información de la



asociación de propietarios de remises, de que la municipalidad de la ciudad de Corrientes se ha comprometido en actualizar las tarifas trimestralmente por inflación, hecho que permite actualizar proporcionalmente el valor del canon y de los alquileres de las unidades.

Otro factor que se toma en cuenta para la determinación de la tasa de rendimiento del proyecto, es el de que el inversor se encuentra muy identificado con el rubro en que opera su empresa y que sus expectativas están siempre orientadas a la inversión en la explotación del servicio de remises, por lo que, mínimamente, se debe exigir igual rendimiento que el obtenido actualmente por dicha empresa. Esto representa en el caso estudiado, el costo de oportunidad, dado que el inversor evalúa como única opción, la de invertir dicho capital en su empresa, a fin de lograr mayor escala de comercialización (atender una mayor porción del mercado). En referencia al riesgo de ambas inversiones, se consideran similares, puesto que, en general, acompañan los del sector en el que operan y que, los riesgos operativos del proyecto, se han estandarizado (por el estudio y promedio de las fichas técnicas de diez vehículos aportadas por la empresa).

Finalmente, las expectativas del inversor, relacionan al rendimiento esperado con los ingresos brutos y no con el monto de la inversión. A fin de vincular dichas variables se confecciona la siguiente tabla.



Rentabilidad de inversión en unidades cero kilometro para alquiler de remises

Tabla 9.

Tasa de rendimiento esperada del proyecto, por expectativas del inversor.

Fuente: Construcción propia con datos de la entrevista a inversor y de las tablas 2 y 8.

Inversión requerida	\$ 699.903
Ingresos brutos proyectados por período (tabla 8)	\$ 411.588
Ingresos brutos anuales de la empresa (tabla 2)	\$1.671.360
Ingresos brutos anuales agregados (proyectados y determinados)	\$2.082.948
Expectativas del rentabilidad del inversor (22% sobre ingresos brutos agregados)	\$ 458.248
Resultado neto de la empresa	\$ 282.973
Contribución exigida al proyecto	\$ 175.275

De la tabla anterior, se infiere que se debe exigir al proyecto un rendimiento por período de al menos el 25% sobre la inversión. Se decide este último como rendimiento exigido al proyecto, por ser el mayor de ambos y porque es el que cubre las expectativas del inversor.

Calculo del van

Para graficar el cálculo del Valor Actual Neto, se construye la siguiente tabla:

Tabla 10.

Datos para cálculo del V.A.N. del proyecto. Fuente: Construcción propia en base a bibliografía y a datos de las tablas 8 y 9.

Inversión inicial	\$ 699.903
Flujo de caja del período 1	\$ 191.793
Flujo de caja del período 2	\$ 180.848
Flujo de caja del período 3	\$ 128.226
Flujo de caja del período 4	\$ 128.744
Flujo de caja del período 5	\$ 389.323
Rentabilidad exigida al proyecto	25%
Horizonte del proyecto	5 Años

Se aplica la fórmula:

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

V_t Representa los flujos de caja en cada período t.



I_0 Es el valor del desembolso inicial de la inversión.

n Es el número de períodos considerado.

k Es la tasa de descuento o de rentabilidad mínima exigida a la inversión.

Arroja un van de -\$184.767 (negativo).

Tasa interna de retorno

Se calcula la tasa interna de retorno, como una herramienta más de la evaluación del proyecto. Recordando su definición, es la tasa de actualización a la cual el valor actual neto VAN, es igual a cero.

Calculo de la TIR

Con los datos expresados en la tabla 10, se aplica la fórmula

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{V_{Ft}}{(1 + TIR)^t} - I_0 = 0$$

Arroja una tasa interna de retorno del 12,50% para el proyecto.

Se toma como parametro, para evaluar con esta herramienta, a lo que se denomina tasa de corte, que representa al costo de oportunidad del proyecto.

Anteriormente, se ha mencionado la determinación del empresario, de invertir en el proyecto o, en mantener la inversión actual del capital. Se toma como tasa de corte, el costo del capital invertido a plazo fijo, con rendimiento real negativo (inferior a la inflación).



Periodo de recupero

Es el tiempo necesario para recuperar la inversión original mediante el flujo de caja obtenido en el proyecto. Se evalúa que el mencionado recupero, se produce al final del quinto período, y que dicha recuperación, necesita del aporte del valor de desecho de los vehículos y de su equipamiento, puesto que los flujos de cajas puros, no son suficientes por si solos, para lograr el objetivo.



Capítulo 5: Conclusiones

Criterios de decisión

De acuerdo al VAN: “Rechazar la inversión” por arrojar VAN negativo.

De acuerdo a TIR: “Aceptar la inversión” por ser su tasa de retorno superior a la de corte.

De acuerdo a PR: “Rechazar la inversión” dado que necesita el apalancamiento del valor residual de los vehículos para recuperar la inversión.

Observaciones y comentarios

Se evaluó adicionalmente, el comportamiento de la rentabilidad de su empresa, sin la inversión en el proyecto, con el crecimiento esperado. Se confeccionó una tabla con los valores comparativos, actuales y proyectados.

De concretarse el crecimiento de ingresos proyectado del 27% interanual promedio de los últimos años, se aprecia que la rentabilidad mejora en un 57% respecto del presente período, elevándose al 26,70% sobre ingresos.

Vale aclarar que dicho resultado, se basa en la contención de costos y gastos, por lo que todo esfuerzo que se realice en tal sentido, sin dudas, contribuirá a alcanzar la rentabilidad esperada.

Tabla 11.

Comparativo de resultado determinado y proyectado. Fuente: Elaboración propia con datos, documentación y registros de la empresa y datos de anexo 2 y tabla 2.

Concepto	Actual	Proyectado
Alquiler del local comercial	\$ 120.000	\$ 120.000
Energía eléctrica (D.P.E.C.)	\$ 23.404	\$ 23.404
Servicio de agua (Aguas de Corrientes S.A.)	\$ 9.264	\$ 9.264
Servicio telefónico e internet (Telecom y Arnet)	\$ 23.004	\$ 23.004
Sueldos neto de 4 operadores de radio y telefónicos	\$ 550.773	\$ 550.773
Aportes y contribuciones de 4 operadores	\$ 328.817	\$ 328.817
S.A.C. de 4 operadores	\$ 46.297	\$ 46.297
Aportes y contribuciones S.A.C. de 4 operadores	\$ 26.763	\$ 26.763
Honorarios profesionales	\$ 18.000	\$ 18.000
Ingresos brutos de la provincia de Corrientes (2,9%)	\$ 48.469	\$ 61.556
Tasa de seguridad e higiene de la municipalidad de Corrientes (0,3%)	\$ 5.014	\$ 6.367
Aporte jubilatoria a la caja de autónomos del titular de la empresa	\$ 15.000	\$ 15.000
Aporte a obra social del titular de la empresa	\$ 14.400	\$ 14.400
A.F.T.I.C. (Uso de frecuencia radial)	\$ 1.520	\$ 1.520
Gastos de limpieza, mantenimiento, librería y reposición de muebles y útiles	\$ 21.223	\$ 21.223
Publicidad y propaganda	\$ 36.000	\$ 36.000
Total egresos del período	\$ 1.287.948	\$ 1.302.388
Ingresos actuales y proyectados: (53.065 cobros de canon de \$ 40 c/u a 199,18 móviles promedio)	\$ 1.671.360	\$ 2.122.627
Resultado antes de impuesto	\$ 383.412	\$ 820.239
Deducción mínimo no imponible \$ 42.318	- \$ 42.318	- \$ 42.318
Deducción especial (por aporte a autónomos) \$ 15	- \$ 15.552	- \$ 15.552
Ganancia sujeta a impuesto	\$ 325.542	\$ 762.319
Impuesto determinado	\$ 100.439	\$ 253.328
Resultado neto	\$ 282.973	\$ 566.911
Resultado neto relativo (sobre ingresos brutos)	16,93 %	26,70 %

Dictamen técnico

De acuerdo al análisis técnico del proyecto, es conveniente estudiar por separado los indicadores utilizados para evaluar el proyecto, desde perspectivas bien diferenciadas.

Rentabilidad esperada

En el transcurso del trabajo, se ha logrado estimar que las expectativas del inversor de rentabilidad que arroje el proyecto, se ubican en torno de un 25% de tasa



real, para lograr su objetivo. De acuerdo a ello, queda claro que, basados en los resultados de los tres indicadores utilizados para evaluar el proyecto de inversión, se debe desaconsejar la inversión.

Basados en el crecimiento interanual proyectado de la empresa de servicios de remises expresados en la tabla 11 y la sinergia de ambas explotaciones dentro del mismo rubro comercial, se está en condiciones de aconsejar la inversión. Se considera que ambas explotaciones, en conjunto, harán posible a mediano plazo, satisfacer las expectativas del inversor. Además, el hecho de que la medición de la tasa interna de retorno arroje una tasa real positiva, habilita analizarla desde una segunda perspectiva.

Rendimiento del capital

Se conoce que el capital está colocado a plazo fijo a una tasa inferior a la real, lo que indica que el inversor, debería moderar sus expectativas iniciales, y analizar la conveniencia de invertir en este proyecto, dado que le aportará por si sola, una tasa de rendimiento real positiva. Con la inversión en el proyecto, obtendrá rendimiento a tasa real del 12,5% y más significativo aún, frenará la erosión permanente del efecto inflacionario sobre su capital disponible. La pérdida de poder adquisitivo del capital, consecuentemente, aumentará gradualmente la dificultad de hallar un proyecto que satisfaga plenamente sus expectativas iniciales.

Se aconseja al inversor revisar las mencionadas expectativas de rentabilidad exigidas al proyecto de inversión individualmente.



Recomendación final

Basados fundamentalmente en la perspectiva de rendimiento actual y futuro del capital disponible para invertir y en la sinergia de ambas explotaciones en conjunto, “se aconseja la inversión en el proyecto”.

Mediante la evaluación integral del presente proyecto de inversión, se consideran cumplido satisfactoriamente los objetivos planteados y haber respondido los interrogantes expresados en el planteamiento del problema, lo que permitió concluir con la recomendación final vertida.



Bibliografía

Benchimol, M., Bustinduy, M., & Grenabuena, S. R. (2007). *Impuesto al valor agregado, Analisis Integral*. Buenos Aires: Aplicacion Tributaria S.A.

Chain, N. S. (2004). *Evalúacion de Proyectos de Inversion en la Empresa*. Argentina: Pearson Education S.A.

García Colín, J. (2008). *Contabilidad de Costos*. Ciudad de Mexico.

Huerta, L. A., & Lic. Carlos Siu Villanueva. (1997). *Analisis y Evalúacion de Proyectos de Inversion para Bienes de Capital*. IMCP.

Miguel, A. E. (2001). *Proyectos de Inversión, Formulacion y Evalúacion para Micro y Pequeñas Empresas*. Aoxaca, Mexico: Instituto Tecnologico de Oaxaca.

Miranda Miranda, J. J. (2005). *Gestion de Proyectos*. Bogota: MM Editores.

Pita Fernandez, S. (25 de Junio de 2016). *Fisterra.com*. Obtenido de <https://www.fisterra.com/mbe/investiga/9muestras/9muestras2.asp>

Sosa, J. L. (s.f.). *Distintos Tipos de Costos en la Empresa*. (C. d. Nordeste, Ed.) Resistencia, Chaco, Argentina. Obtenido de http://eco.unne.edu.ar/contabilidad/costos/profesores/costos_tipos.pdf

Suplementos LA LEY. (2011). *Ganancias, Bienes Personales, Ganancia Minima Presunta, Transferencia de Inmuebles de Personas Fisicas y Sucesiones Indivisas*. Avellaneda Provincia de Buenos Aires : LA LEY S.A.E. e l.



Rentabilidad de inversión en unidades cero kilometro para alquiler de remises

Thompson, A. A., Gamble, J. E., Peteraf, M. A., & Strickland III, A. J. (2012).

Administración estratégica, Teorías y casos. Ciudad de Mexico: Mc Graw Hill.

Baca Urbina, G. (2009). *Evalúacion de Proyectos*. Mexico: Mc GRAW HILL.



Anexos

Anexo 1: Encuesta a potenciales locatarios de unidades

Se trata de la encuesta realizada a aquellos postulantes a tomar en locación las unidades cero kilómetros cuyo estudio es objeto del presente proyecto de inversión.

Datos del encuestado

Nombre y apellido del Chofer:

Edad:

Pregunta 1. Antigüedad como chofer de remis:

Respuesta:

- a. Primera vez
- b. Menor a 1 año
- c. Entre 1 y 2 años
- d. Mayor a 2 años

Pregunta 2. Número de empresas en la que contrató móviles para trabajar:

Respuesta:

- a. Primera vez
- b. 1 a 5
- c. 5 a 10
- d. Más de 10



Pregunta 3. Tiempo promedio de permanencia como locatario en las empresas:

Respuesta:

- a. Primera vez
- b. Menos de 6 meses
- c. 6 a 12 meses
- d. Más de 12 meses

Pregunta 4. Tiempo promedio de permanencia como locatario de la misma unidad:

Respuesta:

Ninguna

- a. Menos de 6 mese
- b. 6 a 12 meses
- c. Más de 12 meses

Pregunta 5. Marca de vehículo de su preferencia para trabajar:

Respuesta:

- a. Fiat
- b. Chevrolet
- c. Renault
- d. Ford



Rentabilidad de inversión en unidades cero kilometro para alquiler de remises

- e. Peugeot
- f. Volkswagen
- g. Otro

Pregunta 6. Antigüedad del vehículo en el que actualmente trabaja:

Respuesta:

- a. Primera vez
- b. Menor a 1 año
- c. Entre 1 y 2 años
- d. Mayor a 2 años

Pregunta 7. Kilometraje del vehículo en el que actualmente trabaja:

Respuesta:

- a. Primera vez
- b. Menor a 50.000 Km
- c. Entre 50.000 y 100.000 Km
- d. Mayor a 100.000 Km

Pregunta 8. Predisposición al cambio de empresa:

Respuesta:

- a. Ninguna
- b. Poca
- c. Total



- d. Indiferente

Pregunta 9. Predisposición al abono de un plus diferencial por la contratación de una unidad cero kilómetros:

Respuesta:

- a. Ninguna
b. Baja
c. Media
d. Total

Pregunta 10. Porcentaje del plus diferencial dispuesto a pagar por la contratación de una unidad cero kilómetros:

Respuesta:

- a. No está dispuesto
b. 10%
c. 20%
d. 30% o más

Anexo 2: Modelo de entrevista al titular de la empresa

Preguntas

- a. ¿Desde qué momento es propietario de la empresa?
b. ¿Cuál es la actividad principal de la empresa?
c. ¿Qué función o funciones desempeña en la empresa?
d. Comparativamente con el momento de su adquisición ¿cuál es su
-



estado actual?

- e. ¿Qué puesto ostenta en el ranking de empresas del medio?
- f. ¿Qué porción del mercado utiliza sus servicios?
- g. ¿De qué modo obtiene sus ingresos la empresa?
- h. ¿Qué estrategias comerciales desarrolla la empresa?
- i. ¿Cuál es el encuadre jurídico de la empresa?
- j. ¿Cuál es el encuadre tributario de la empresa?
- k. ¿Cuál es la ubicación geográfica de sus oficinas?
- l. ¿Cuáles son las ubicaciones geográficas y número de sus bases?
- m. ¿Cuál es el organigrama de la empresa?
- n. ¿Cuál es la misión de la empresa?
- o. ¿Cuál es la visión de la empresa?
- p. ¿Cuáles son los valores de la empresa?
- q. ¿Cuál es la rentabilidad actual de la empresa?
- r. ¿Cuál es la rentabilidad objetivo a corto y mediano plazo?
- s. ¿Qué rentabilidad adicional espera obtener con el proyecto?
- t. ¿Qué oportunidades y amenazas avizora en el futuro del mercado?
- u. ¿Desarrolla alguna actividad paralela y relacionada a la actividad de la

empresa?

v. En caso de ser afirmativa la respuesta anterior ¿Qué datos relevantes y concernientes al proyecto podría aportar?

w. ¿Cuál es la magnitud del capital que está dispuesto a invertir en el proyecto?



- x. ¿de qué fuente de financiamiento dispone para el aporte inicial al proyecto?

Anexo 3: modelo de entrevista a los operadores de radio y telefónicos

Preguntas

- a. ¿Qué antigüedad tiene en la empresa?
- b. ¿Cuál es su jornada laboral?
- c. ¿A qué convenio colectivo de trabajo está adherido?
- d. ¿Qué grado de satisfacción alcanza ante la tarea encomendada?
- e. ¿Qué franja social y de que poder adquisitivo es la clientela que atiende?
- f. ¿Qué amenazas avizora en el futuro del servicio?
- g. ¿Qué oportunidades avizora en el futuro del servicio?
- h. ¿Qué deficiencias de infraestructura o técnicas detecta en la empresa?
- i. ¿Cómo describiría al ambiente laboral?

Anexo 4: Síntesis promedio de las diez fichas técnicas vehiculares aportadas por el propietario

Síntesis

- a. Kilometraje promedio de las unidades: 172.087 kilómetros
- b. Kilometraje diario: 153 kilómetros
- c. Antigüedad: 37 meses en servicio (3,08 años)
- d. Servis realizado cada 9.000 kilómetros.
- e. Cambio de embrague cada 69.300 kilómetros.
- f. Reparación de frenos: Cada 42.732 kilómetros.
- g. Reparación de tren delantero: Cada 63.487 kilómetros.
-



Rentabilidad de inversión en unidades cero kilometro para alquiler de remises

- h. Cambio de amortiguadores: Cada 95.333 kilómetros.
- i. Cambio de 4 cubiertas: Cada 57.825 kilómetros.
- j. Alineado y balanceo: Cada 57.825 kilómetros.
- k. Cambio de rulemanes de rueda: Cada 68.435 kilómetros.
- l. Cambio de correas de servicio: Cada 32.400 kilómetros.
- m. Cambio de correa dentada de planta impulsora: Cada 50.000 kilómetros.
- n. Cambio de radiador: cada 102.687 kilómetro.
- o. Reparaciones de aire acondicionado: Cada 57.915 kilómetros.
- p. Reparaciones de arranque: Cada 42.998 kilómetros.
- q. Cambio de inyectores de combustible: Cada 105.448
- r. Desperfectos eléctricos: Cada 57.654 kilómetros.
- s. Reparación total de planta impulsora: Cada 175.324 kilómetros.
- t. Siniestros y/o accidentes: Cada 83.768 kilómetros.
- u. Reparaciones no tipificadas: cada 48.673 kilómetros.
- v. Verificación técnica vehicular: Cada 6 meses.

Anexo 5: Síntesis promedio de las diez fichas económicas aportadas por el propietario

Los valores fueron actualizados y promediados entre las 10 unidades en el periodo julio 2015 a junio 2016.

Síntesis

- a. Monto diario percibido en concepto de alquiler: \$412,00.
- b. Días mensuales percibidos: 22,2



Rentabilidad de inversión en unidades cero kilometro para alquiler de remises

- c. Ingreso unitario anual : \$109.756,80, (Ingreso proyectado con más 25%): \$137.196,00
 - d. Costo de Servis: \$720
 - e. Costo de cambio de embrague: \$2.750
 - f. Costo de reparación de frenos: \$1.850
 - g. Costo de reparación de tren delantero: \$2.930
 - h. Costo de cambio de amortiguadores: \$3.000
 - i. Costo de 4 cubiertas \$ 4.100
 - j. Costo de alineado y balanceo: \$950
 - k. Costo de cambio 4 rulemanes de rueda: \$1.750
 - l. Costo de cambio de correas de servicio: \$875
 - m. Costo de cambio de correa dentada de planta impulsora: \$1.200
 - n. Costo de cambio de radiador: \$1.900
 - o. Costo de reparación de aire acondicionado: \$1.745
 - p. Costo de reparaciones de arranque: \$950
 - q. Costo de cambio de inyectores de combustible: 4.420
 - r. Costo de reparación de desperfectos eléctricos: \$537
 - s. Costo de reparación total de planta impulsora: \$37.800
 - t. Costos de reparaciones por siniestros y/o accidentes: \$8.435
 - u. Costo de reparaciones no tipificadas: \$632
 - v. Costo de verificación técnica vehicular: \$600
 - w. Costo mensual de seguro para remis: \$575
 - x. Costo diario del canon por adhesión de la unidad a una empresa
-



Rentabilidad de inversión en unidades cero kilometro para alquiler de remises

habilitada: \$40

y. Tasa por patente automotor 2% anual del valor de la unidad.

Curriculum vitae

Autor: Hugo Eduardo Scoffield.

D.N.I. N° 17.501.267

Correo electrónico: tilohugo@hotmail.com

Carrera: Contador Público

Legajo universitario: VCPB 08690

Estudios secundarios: “Perito mercantil”, egresado de la Escuela nacional normal, superior Valentín Virasoro y comercial anexa, en Paso de los Libres (Corrientes), año 1983.

Estudios universitarios: Ingreso a la carrera de “Contador público” en la Universidad empresarial Siglo 21, en el mes de marzo del año 2012.



Rentabilidad de inversión en unidades cero kilometro para alquiler de remises

ANEXO E – FORMULARIO DESCRIPTIVO DEL TRABAJO FINAL DE GRADUACION



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>	SCOFFIELD, HUGO EDUARDO
DNI <i>(del autor-tesista)</i>	17.501.267
Título y subtítulo <i>(completos de la Tesis)</i>	RENTABILIDAD DE INVERSION EN UNIDADES CERO KILOMETRO PARA ALQUILER DE REMISES
Correo electrónico <i>(del autor-tesista)</i>	tilohugo@hotmail.com
Unidad Académica <i>(donde se presentó la obra)</i>	Universidad Siglo 21
Datos de edición: <i>Lugar, editor, fecha e ISBN (para el caso de tesis ya publicadas), depósito en el Registro Nacional de Propiedad Intelectual y autorización de la Editorial (en el caso que corresponda).</i>	




Rentabilidad de inversión en unidades cero kilometro para alquiler de remises

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 (Marcar SI/NO) ^[1]	si
Publicación parcial (Informar que capítulos se publicarán)	

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

Lugar Fecha: Corrientes, 05 de Junio de 2019


Firma autor-tesista


Aclaración autor-tesista

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

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

[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.