



Trabajo Final de Graduación

**PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA APERTURA DE UNA
BLANQUERÍA EN BELLA VISTA PROVINCIA DE CORRIENTES**

Rolón, Ramón Antonio

Lic. en Administración

DNI 40.123.268

2019

Índice de Contenidos

Introducción	
Capítulo 1:	
Introducción.....	8
1.1 Introducción.....	8
1.2 Justificación.....	9
1.3 Objetivos.....	10
1.3.1 Objetivos Específicos.....	10
Capítulo 2: Marco teórico.....	11
2.1 Proyecto de inversión.....	11
2.2 Criterios de Evaluación.....	12
2.3 Estudios principales de un Proyecto.....	13
2.4 Evaluación de la viabilidad de un proyecto de inversión.....	13
2.4.1 Estudio de Mercado.....	13
2.4.2 Análisis de la Oferta	14
2.4.3 Análisis de la demanda	14
2.4.4 Análisis de Macro entorno.....	15
2.4.5 Análisis de los precios.....	15
2.4.6 Análisis Comercial.....	16
2.4.7 Análisis Micro entorno.....	17
2.5 Viabilidad técnica.....	18
2.6 Viabilidad Organizacional y legal.....	18
2.7 Viabilidad ambiental.....	19
2.8 Viabilidad económico-financiera.....	20
2.8.1 Tasa de descuento.....	21
2.8.2 Análisis de Sensibilidad.....	21

Capítulo 3: Marco metodológico.....	23
3.1 Diseño de la investigación.....	23
3.2 Tipo de investigación.....	23
3.3 Instrumento de Relevamiento.....	23
3.4 Técnica de Procesamiento.....	24
3.5 Fases de la investigación.....	26
Capítulo 4: Diagnóstico.....	27
4.1 Estudio Organizacional.....	27
Capítulo 5: Desarrollo de viabilidades.....	29
5.1 Viabilidad Comercial.....	29
5.1.15 Conclusiones de viabilidad Comercial.....	37
5.2 Viabilidad Técnica.....	38
5.2.3 Conclusiones de viabilidad Técnica.....	40
5.3 Viabilidad legal.....	41
5.3.1 Conclusiones de viabilidad Legal.....	42
5.4 Viabilidad Ambiental.....	43
5.4.1 Conclusiones de viabilidad ambiental.....	44
5.5 Viabilidad económica y financiera.....	45
5.5.9 Conclusiones de viabilidad Económica y financiera.....	61
5.6 Conclusión final.....	63
Bibliografía.....	65
Anexos.....	67

Índice de Tablas

Tabla 1. Resumen Metodológico.....	25
Tabla 2. Población Total 2001-2010 Provincia de Corrientes.....	30
Tabla 3. Encuestas de ventas de blanquería en supermercados.....	31
Tabla 4. Rango de Bases imponibles y escalas de alícuotas.....	42
Tabla 5. Precios de alquiler comercial.....	45
Tabla 6. Material Requerido y costos unitarios.....	46
Tabla 7. Inventario inicial de insumos.....	46
Tabla 8. Salarios del personal administrativo.....	51
Tabla 9. Salarios del personal de caja.....	52
Tabla 10. Salarios del personal de ventas.....	52
Tabla 11. Honorarios asesores impositivos.....	53
Tabla 12. Cantidad de empleados requeridos para el local.....	53
Tabla 13. Presupuesto de inversión inicial.....	53
Tabla 14. Cuota de mercado en el primer año.....	54
Tabla 15. Flujo de caja proyectado.....	57
Tabla 16. Escenario Optimista.....	58
Tabla 17. Escenario Pesimista.....	60
Tabla 18. Diagrama de Gantt.....	62

Índice de Figuras

Figura 1. Etapas de un Proyecto de inversión.....	12
Figura 2. Principales estudios del Proyecto.....	13
Figura 3. Estructura del análisis de Mercado.....	14
Figura 4. Organigrama Propuesto.....	28
Figura 5. Vista satelital de Bella Vista	40

Índice de Gráficos

Grafico 1. Sexo personas encuestadas	33
Grafico 2. Rango Etario.....	34
Grafico 3. ¿Compra usted artículos de blanquería?	34
Grafico 4. ¿Con que frecuencia realiza usted compra de blanquería?	34
Grafico 5. ¿Qué articulo compra más?.....	35
Grafico 6. ¿Qué busca al momento de realizar la compra?.....	35
Grafico 7. ¿Tiene preferencia por alguna marca?	35
Grafico 8. ¿Cuál es su marca preferida?	36
Grafico 9. ¿Dónde realiza la compra actualmente?	36
Grafico 10. ¿Le gustaría que en su ciudad hubiera un local exclusivo del rubro?	36
Grafico 11. Inflación minorista y mayorista.....	38

Resumen

El presente trabajo tiene como propósito formular y evaluar un proyecto de inversión para un local comercial de blanquería en Bella Vista provincia de corrientes en el periodo 2019-2020, se pretende analizar la conveniencia o no de este proyecto a través de cada una de sus viabilidades, para proporcionar al mercado local nuevas opciones de ventas y variedades satisfaciendo las necesidades de la población.

Como primer paso se realizó un estudio de mercado con el fin de determinar la demanda y oferta en los productos de blanquerías y como se comercializan, también se determinó la localización del proyecto que estará ubicado en la ciudad de Bella Vista, además de los insumos e inversiones necesarias, esto mediante el estudio técnico.

Cabe destacar que otro análisis de interés fue el de viabilidad organizacional-legal en donde se determinó la estructura organizativa requerida y las normativas legales para la puesta en marcha del local comercial, finalmente se llevó a cabo el análisis económico-financiero que es uno de los más importantes ya que se determinó la factibilidad del proyecto y su implementación.

Palabras claves: Blanquería, Proyecto de inversión, viabilidad, comercialización, mercado.

Abstract

The purpose of this paper is to formulate and evaluate an investment project for a commercial blanquería shop in Bella Vista province of Corrientes in the period 2019-2020, it is intended to analyze the suitability or not of this project through each of its viabilities, to provide the local market with new sales and variety, satisfying the needs of the population.

As a first step, a market study was carried out in order to determine the demand and supply of blanquerias products and how they are marketed. The location of the project that will be located in the Bella Vista city, was also determined. In addition to the inputs and necessary investments this through technical study.

It should be noted that another analysis of interest was the organizational-legal viability in which the required organizational structure and legal regulations for the start-up of the commercial premises were determined. Finally, the economic-financial analysis was carried out, which is one of the most important since the feasibility of the project and its implementation was determined.

Keywords: Blanquería, feasibility, commercialization, market investment project.

Capítulo I.

1.1 Introducción

Este Trabajo Final de Grado, tiene como objetivo formular y evaluar un proyecto de inversión para un local comercial de blanquearía en Bella Vista (provincia de Corrientes) en el periodo 2019-2020.

Para tal efecto se analizará cuál es el macro-ambiente, micro-ambiente, consumidores potenciales, competidores y demás factores macroeconómicos que influyen en la implementación y puesta en marcha del proyecto.

La elección de esta alternativa se presenta al observar un mercado en constante crecimiento, en el cual se visualiza una oferta sin cambios con una demanda en ascenso cada día más exigente y cambiante.

Se considerará como mercado meta, a la población de la ciudad de Bella Vista Corrientes, ciudad con gran crecimiento en los últimos años, los productos se comercializarán en un local que se instalará en dicha ciudad.

Cabe destacar que se realizarán entrevistas y encuestas a los consumidores potenciales, para estimar el comportamiento de la demanda y determinar la comercialización de los productos.

A si mismo se determinarán los materiales necesarios para la puesta en marcha del proyecto, examinando sus respectivos costos.

También se evaluarán los aspectos legales e impositivos de la organización ante los distintos entes gubernamentales o impositivos, para optar por el más conveniente y así evitar problemas fiscales.

La evaluación del medio ambiente también es un compromiso que se debe asegurar para que las operaciones realizadas por la organización no se vean afectado.

Por último, se analizarán los distintos egresos en los que se incurrirán para la puesta en marcha del proyecto para determinar la inversión inicial que se requerirá y también se analizará las posibles fuentes de las cuales se podrá obtener los fondos.

Para finalizar, se realizará un análisis global e integral de los resultados obtenidos, a los fines de confeccionar distintas proyecciones futuras, para terminar con las conclusiones respecto de la implementación del proyecto.

1.2 Justificación

Este proyecto surge como consecuencia de la detección de una oportunidad de negocio, visualizando la ausencia de un comercio que satisfaga la necesidad de equipamiento de artículos de blanquería para clientes exigentes en dicho rubro.

Se observa que en la ciudad de Bella Vista Corrientes no existe un lugar exclusivo para la compra de ropa de cama, toallas, etc. Viéndose obligados los ciudadanos a concurrir a tiendas de ropa o comercios multirrubros para adquirir dichos productos, no teniendo así la posibilidad de acceder a una gama variada de los mismos; o tener que solicitarlos vía internet complejizando el proceso de cambio en caso de así requerirlo.

Según Sapag Chain, (2007), un proyecto de inversión puede ser considerado como una herramienta para la toma de decisiones acerca de la creación de una futura inversión, que muestra el diseño comercial, técnico-organizacional, económico y financiero de la misma. En caso de resultar viable el proyecto, este documento se convierte en un plan que orienta la realización del mismo.

Este Proyecto que se pretende llevar a cabo es nuevo para la ciudad, ya que hasta el momento la persona que desee adquirir algún producto del rubro blanquería lo hace a través de algunas tiendas de indumentaria que también comercializan dicho producto, a través de venta por catálogo y/o a través de distintas páginas de internet.

Es por ello que se propone realizar este estudio con la finalidad de que el inversor cuente con información pertinente para la toma de decisión de invertir o no capital en este nuevo proyecto, conocer la factibilidad y rentabilidad del mismo.

1.3 Objetivo general

Formular y Evaluar un proyecto de inversión de un local comercial de blanquería en la localidad Bella Vista de la provincia de Corrientes en el período 2019-2020.

1.3.1 Objetivos Específicos

- Evaluar el mercado en el cual se desarrollará el proyecto con la finalidad de conocer la oferta y demanda.
- Determinar la viabilidad técnica del proyecto, con el fin de determinar la localización, tamaño, materiales e insumos para su funcionamiento.
- Evaluar el contexto legal, normativas municipales, provinciales y nacionales para la realización del proyecto.
- Identificar el impacto ambiental que pudiera o no causar el proyecto, para lograr un óptimo cuidado del medio ambiente.
- Evaluar la viabilidad económica-financiera, examinando las distintas variables e inversión inicial requerida.

Capítulo II. Marco Teórico

2.1 Proyecto de inversión

Un proyecto de inversión consiste en el análisis de un problema determinado, con el fin de determinar a través del estudio de distintos factores si el mismo es rentable o no para poder ser llevado a cabo (Baca Urbina, 2013).

El proyecto de inversión comienza cuando un inversionista quiere saber si una idea originada por él puede concretarse en un proyecto. Contrata a un analista para que estructure su idea a través de un análisis organizado y sistematizado por medio de un estudio de pre inversión, y con los resultados obtenidos de este estudio decide si invertir o no en el proyecto. Seguidamente inicia la etapa de inversión propiamente dicha la cual a su finalización da comienzo a la operación del proyecto (Meza Orozco, 2010).

Teniendo en cuenta lo anterior, el ciclo de un proyecto consiste en cuatro etapas principales: idea, pre inversión, inversión y operación.

- **La idea:** en esta etapa se reconocen los problemas a resolver y las oportunidades de negocio que puedan surgir como solución a los mismos.
- **Pre inversión:** en esta etapa se opta por la realización o no del proyecto, llevándose a cabo los estudios necesarios previos a esta decisión. Dependiendo de la calidad de la información y de la profundidad de los estudios se realiza a nivel de perfil, pre factibilidad (anteproyecto) o factibilidad (proyecto definitivo):

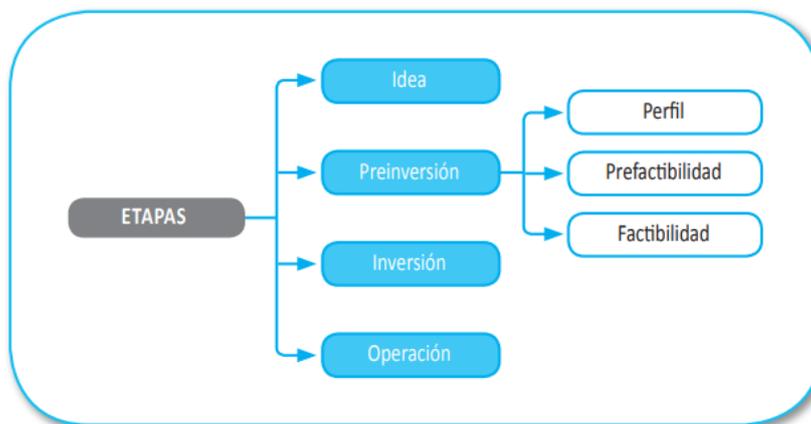
* Perfil: es realizado en base a información existente de origen secundario o bibliográfico relacionada con el proyecto, esta etapa carece de investigaciones de campo.

* Prefactibilidad: se profundiza la investigación en fuentes secundarias y se suman las fuentes primarias, es decir que se procede a la realización de investigaciones de campo.

* Factibilidad: los estudios realizados en este nivel son similares a los del nivel de perfectibilidad, con la diferencia que en este las investigaciones son de mayor profundidad, persiguiendo la definición de estrategias para la concreción del proyecto.

- **Inversión:** en esta etapa se concretan las acciones, que dan como resultado la producción de bienes o servicios, esta etapa comienza en el momento en que se toma la decisión de llevar a cabo el proyecto y termina cuando el mismo entra en operación.
- **Operación:** en esta etapa sucede la materialización del plan en hechos reales, mediante la movilización de recursos humanos, financieros y logísticos. Es en esta etapa donde el proyecto inicia su ciclo de vida útil, es decir el tiempo estimado para la obtención de beneficios.

Figura N°1. Etapas de un proyecto.



Fuente: (Sapag Chain; 2011)

2.2 Criterios de Evaluación

La evaluación del proyecto compara, mediante distintos instrumentos, si el flujo de caja proyectado permite al inversionista obtener la rentabilidad deseada, además de recuperar la inversión. Los métodos más comunes corresponden al valor actual neto, la tasa interna de retorno, el período de recuperación de la inversión, la relación beneficio costo y la relación costo-efectividad (Sapag Chain, 2011)

Se analizarán en el desenlace de este trabajo los diferentes criterios de evaluación principalmente con el objetivo de determinar si dicho proyecto es rentable, en qué tiempo y a qué costo.

2.3 Estudios Principales de un Proyecto

Existen algunos estudios que se deben realizar con anterioridad para determinar la rentabilidad de una inversión, estos son, los estudios de mercado, estudios de la competencia, estudios técnicos y la evaluación económica y financiera del proyecto. La finalidad de realizar estos estudios, es evaluar la conveniencia o no de llevar a cabo el proyecto, además se tiene que realizar el análisis de los costos y beneficios asociados al proyecto de inversión (Villa Gomez, 2001).

Figura 2. Principales estudios del proyecto

Estudios Principales del Proyecto			
Estudio de Mercado	Estudio Técnico	Estudio legal e impositivo	Estudio Económico Y financiero

Fuente: Elaboración propia en base a Sapag Chain, (2004); Villa Gomez, (2001).

2.4 Evaluación de la viabilidad de un proyecto de inversión

A la hora de establecer la viabilidad de un proyecto es necesario analizar el impacto de algunos aspectos del proyecto que afecten su ejecución, como: requerimientos organizacionales y administrativos y estudio de la viabilidad comercial o de mercado, técnica, legal y financiera. (Álvarez Valvuela, 2006).

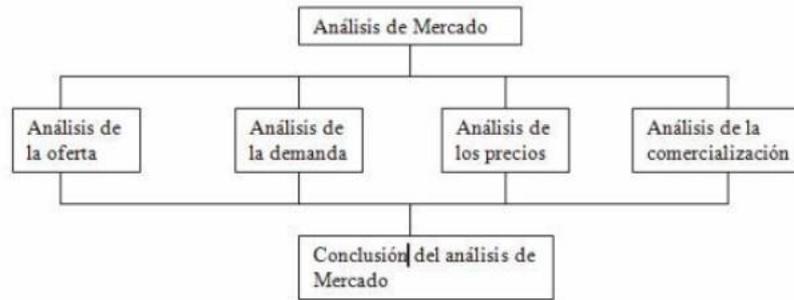
2.4.1 Estudio de mercado

Esta es la primera parte de la investigación formal. Consta básicamente de la determinación y cuantificación de la demanda y oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización (Baca Urbina,2010).

El objeto general de esta investigación es verificar la posibilidad real de penetración del producto o servicio en un mercado determinado.

Para poder realizar el análisis de mercado se deben reconocer cuatro variables fundamentales.

Figura 3. Estructura del análisis de mercado.



Fuente: Urbina (2010).

2.4.2 Análisis de la Oferta

El propósito que se sigue analizado en la oferta es determinar o no las cantidades y las condiciones en que una economía puede y quiere poner a disposición del mercado un bien o un servicio (Urbina, 2010).

2.4.3 Análisis de la demanda

El principal propósito que se persigue con el análisis de la demanda es determinar y medir cuáles son las fuerzas que afectan los requerimientos del mercado respecto a un bien o servicio, así como establecer la posibilidad de participación del producto del proyecto en la satisfacción de dicha demanda (Baca Urbina, 2010).

La demanda es la cantidad de bienes o servicios que el mercado requiere o solicita para satisfacer una necesidad específica a un precio determinado. El análisis de la demanda busca determinar y medir los factores que afectan los requerimientos del mercado con respecto a un bien o servicio.

Para estimar la demanda del producto o servicio del proyecto de inversión es importante identificar a los demandantes potenciales características, atributos, utilidades y funciones del producto o servicio a ofrecer. En segunda instancia, es conveniente delimitar el ámbito de mercado en el que se implementará el proyecto de inversión. Un tercer análisis se deberá abocar a realizar un estudio de las condiciones en que la futura empresa demandará materias primas, insumos u otros recursos que requerirá la inversión. En cuarto lugar, se debe realizar el análisis que permita segmentar el mercado, esto es, elegir un consumidor con un perfil que reúna unas características que lo motiven a adquirir el producto o servicio que se ofrecerá (Baca Urbina, 2010).

Una vez identificada la información que se va a recolectar, se determinan las fuentes de donde vamos a obtener dicha información. Las fuentes de información se suelen clasificar en fuentes primarias y secundarias (Alvarez Valvuela, 2006, pág. 135):

Entre las principales técnicas o métodos de recolección de información utilizados en una investigación están las encuestas, las entrevistas, la observación, la prueba de mercado, y el sondeo.

2.4.4 Análisis Macro entorno (PEST)

El análisis PEST es una herramienta de gran utilidad para comprender el crecimiento o declive de un mercado y, en consecuencia, la posición, potencial y dirección de un negocio. PEST está compuesto por las iniciales de factores Políticos, Económicos, sociales y Tecnológicos, utilizados para evaluar el mercado en el que se encuentra un negocio o unidad. Los factores analizados en PEST son esencialmente externos.

2.4.5 Análisis de los Precios

El precio es la cantidad monetaria a la que están dispuestos a vender los productores y a comprar los consumidores, cuando la oferta y la demanda están en equilibrio. (Alvarez Valvuela, 2006)

Para determinar el precio se van a tener en cuenta las siguientes consideraciones:

- La base de todo precio de venta es el costo de producción, administración y ventas, más la ganancia.
- La segunda consideración es la demanda potencial del producto y las condiciones económicas del país. Las condiciones económicas de un país influyen de manera definitiva en la fijación del precio de venta.
- La reacción de la competencia es el tercer factor a considerar. Si existen competidores muy fuertes del producto, su primera reacción frente a un nuevo competidor probablemente sea bajar el precio del producto para debilitar al nuevo competidor.
- Se debe tener en cuenta la estrategia de marketing.

2.4.6 Análisis comercial

Consiste en el estudio de la demanda, oferta y precios de un determinado bien o servicio, su importancia radica en que reúne toda la información sobre los productos o servicios que se supone suministrara el proyecto, a través de este estudio se conoce el medio ambiente en el cual la organización llevara a cabo sus actividades económicas (Meza Orozco, 2010).

En este estudio se consideran aspectos fundamentales, como ser:

- Caracterización del bien o servicio.
- Establecimiento del segmento del mercado o zona de cobertura que tendrá el bien o servicio.
- Elaboración de diagnósticos y proyecciones referentes a la oferta y demanda del bien o servicio.
- Selección de los canales de comercialización a emplear para hacer llegar al consumidor el bien o servicio.
- Determinación de las políticas de ventas a utilizar para la comercialización del bien o servicio, en lo referido a precio del bien o servicio y condiciones de ventas.

Para esta viabilidad es importante mencionar las “4P” y el modelo de las cinco fuerzas competitivas de Porter.

McCarthy clasificó 4 elementos básicos del marketing (producto, precio, plaza y promoción) conocido como las “4P”.

- **Producto:** dentro del producto encontramos aspectos como la imagen, la marca, la variedad, el envasado del producto, etc.
- **Precio:** el precio es la variable por la cual entran los ingresos a una empresa. El consumidor comparará el valor recibido del producto adquirido, frente al precio que ha pagado por él.
- **Plaza:** consiste en un conjunto de tareas o actividades necesarias para trasladar el producto hasta los diferentes puntos de venta, dependerá de las características del mercado, del mismo producto, de los consumidores, y de los recursos disponibles.

- **Promoción:** es la variable por la cual una empresa puede dar a conocer, como sus productos pueden satisfacer determinadas necesidades

2.4.7 Análisis Micro entorno

Porter define ciertos factores que cualquier empresa o inversor nuevo se va a enfrentar al momento de ingresar a un nuevo mercado. Estos factores son:

- **Amenaza de rivalidad intensa:** analiza el nivel de competitividad de un determinado segmento para definir la fuerza competitiva, la cual puede ser fuerte o débil.
- **Amenaza de nuevos entrantes:** analiza las barreras de entrada y salida del segmento. Cuando las barreras de entrada y salida son bajas las empresas entran y salen del sector con facilidad, y los rendimientos son estables pero bajos. Por el contrario, cuando las barreras de entrada y salida son altas existe una mayor probabilidad de ingresos altos, pero ante un riesgo a enfrentar también alto.
- **Amenaza de productos sustitutos:** analiza la existencia de sustitutos reales o potenciales para el producto, ya que estos limitan los precios y las ganancias.
- **Amenaza del poder de negociación de los compradores:** analiza el poder de negociación de los compradores, el cual puede ser fuerte o débil.
- **Amenaza del poder de negociación de los proveedores:** al igual que en el caso de los compradores aquí se analiza el poder de los proveedores.

2.5 Viabilidad técnica

Consiste en la verificación de la posibilidad técnica de comercialización del producto o servicio, para lograr los objetivos del proyecto. Este estudio debe ir sincronizado con el estudio de mercado, debido a que se perseguirá atender las ventas que se identifiquen en dicho estudio (Meza Orozco, 2010).

En este estudio se consideran aspectos fundamentales, como ser:

- Localización del proyecto.
- Tamaño del proyecto.
- Selección de tecnología.

Para esta viabilidad se realizarán distintos exámenes, como ser:

- **Balance de materia prima e insumos:** determina la materia prima e insumos necesarios para el funcionamiento del proyecto.
- **Balance de personal:** determina las características de quienes utilizarán los cargos necesarios y la remuneración de los mismos.
- **Balance de muebles y útiles de oficina:** se detallan los muebles y útiles necesarios para realizar el proyecto.
- **Balance de servicios:** se examinarán los servicios necesarios para el funcionamiento del proyecto.
- **Tamaño y localización:** se estudiará el tamaño del proyecto y la ubicación adecuada para el mismo.

2.6 Viabilidad Organizacional y legal

Para la evaluación de proyectos de inversión es importante considerar las variables organizacionales, legales y fiscales ya que influyen en la rentabilidad del proyecto.

En la viabilidad organizacional se analiza los criterios organizacionales, procedimientos administrativos.

Todas estas actividades y su administración deben ser previstas adecuadamente desde las primeras etapas, ya que ésta es la mejor manera de garantizar la consecución de los objetivos de la empresa (Baca Urbina, 2010).

Con respecto a el análisis del marco jurídico en el cual va a funcionar la organización, y la descripción de los procedimientos y reglamentos que regularan las actividades de la misma durante el periodo de operación. Se analiza detenidamente las ventajas y desventajas que ofrecen los diversos tipos de personería jurídica y se procede a la selección del más adecuado de acuerdo a las características del proyecto y a las aspiraciones y posibilidades de quienes lo emprendan (Meza Orozco, 2010).

Los principales aspectos legales con mayor impacto en el desarrollo y viabilidad de un proyecto son las leyes tributarias o impuestos en los que incurre la organización en el desarrollo de su actividad. Según (ERREPAR, 2015) estas leyes son:

- Impuesto a las Ganancias: grava los rendimientos, rentas beneficios o enriquecimientos obtenidos por personas de existencia visible o ideal. Según el artículo 69, inciso a) de la ley 20.628, la alícuota aplicable será del 35% para sociedades.
- Impuesto al Valor Agregado (IVA): grava las obras, locaciones y prestaciones de servicios realizadas en el territorio de la Nación. El alícuota general es del 21%, existiendo también una incrementada del 27%, y una reducida del 10,5%, para determinadas actividades.
- Impuesto Inmobiliario: grava los inmuebles ubicados en la provincia, se pagará un gravamen que estará formado por los siguientes conceptos: I) básico: surgirá de aplicar la alícuota que fije la ley impositiva anual a la valuación de cada inmueble, determinada por la ley de catastro; II) adicional: surgirá de aplicar las escalas y alícuotas que establece la ley impositiva anual a la base imponible.

2.7 Viabilidad ambiental

Un estudio de viabilidad que en los últimos años ha ganado cada vez más importancia se refiere al del impacto ambiental del proyecto. En la evaluación de un proyecto, concebida ésta como una herramienta que provee información, pueden y deben incluirse consideraciones de carácter ambiental, no sólo por la conciencia creciente que la comunidad ha adquirido en torno a la calidad de vida presente y futura, sino por los efectos económicos que dichas consideraciones introducen en un proyecto. Sapag Chain, (2007).

2.8 Viabilidad económico-financiera

Corresponde a la última etapa del proyecto, reúne y cuantifica toda la información obtenida de los estudios anteriores, en esta etapa se procede a cuantificar el monto de las inversiones necesarias para que el proyecto pueda operar y determinar los ingresos y costos durante el período de evaluación del proyecto, posteriormente se analiza esta información con indicadores de rentabilidad (Meza Orozco, 2010).

Los indicadores mencionados anteriormente para el análisis de la información en esta etapa son:

- **VAN:** representa los valores actuales de todos los ingresos y egresos que constituyen el proyecto. Su fórmula de cálculo es la siguiente:

$$VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1+k)^t} = -I_0 + \frac{F_1}{(1+k)} + \frac{F_2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1+k)^n}$$

F_t son los flujos de dinero en cada periodo t

I_0 es la inversión realiza en el momento inicial ($t = 0$)

n es el número de periodos de tiempo

k es el tipo de descuento o tipo de interés exigido a la inversión

- **IVAN:** indica cuanto se obtiene de VAN por cada peso invertido, resulta de dividir al VAN sobre la inversión inicial.
- **TIR:** es la tasa de descuento, actualización o equilibrio que aplicada al flujo de caja del proyecto produce un valor presente neto igual a cero. Su fórmula de cálculo es la siguiente:

$$TIR = \sum_{T=0}^n \frac{F_n}{(1+i)^n} = 0$$

- **Periodo de recuperación:** consiste en determinar el número de periodos (generalmente establecido en años) necesarios para recuperar la inversión inicial. Su fórmula de cálculo es la siguiente:

$$PR = a + [(b - c) / d]$$

Donde:

a= Año anterior inmediato a que se recupera la inversión.

b= Inversión inicial.

C= Suma de lo flujos de efectivo anteriores.

d= FNE del año en que se satisface la inversión.

2.8.1 Tasa de descuento o costo de capital

Es la tasa mínima que se le debe exigir al proyecto, tiene como finalidad actualizar a valor actual los flujos de caja generados por el proyecto. Para el presente proyecto se tendrá en cuenta el método CAPM para la determinación de la tasa mencionada. Dicho modelo señala que la tasa debe componerse por una tasa libre de riesgo más una prima de riesgo por enfrentarse a determinado mercado. La fórmula de cálculo es la siguiente:

$$E(k_i) = R_f + \beta * (R_m - R_f)$$

Donde:

k = Tasa de costo del capital esperado para el activo *i*.

R_f = Tasa de rentabilidad de libre riesgo. Es el rendimiento que otorgan determinados activos financieros como los títulos públicos del Gobierno Estadounidense los cuales cuentan con un riesgo muy bajo o prácticamente nulo.

β = Riesgo Sistemático. Es el riesgo propio e inherente del sector en el cual se encuentra el proyecto.

R_m = Rentabilidad esperada del mercado.

2.8.2 Análisis de sensibilidad

Se denomina análisis de sensibilidad (AS) al procedimiento por medio del cual se puede determinar cuánto se afecta (cuán sensible es) la TIR o el VAN ante cambios en determinadas variables del proyecto (Attala, 2012).

Cada proyecto de inversión tiene una gran cantidad de variables, como son los costos totales, divididos como se muestra en un estado de resultados, ingresos, volumen de producción, tasa y cantidad de financiamiento, etc. El AS no está encaminado a

modificar cada una de estas variables para observar su efecto sobre la TIR. De hecho, hay variables que al modificarse afectan automáticamente a las demás o su cambio puede ser compensado de inmediato (Attala, 2012).

Según (Sapag Chain, 2011). El Análisis de sensibilidad aporta información adicional sobre la sensibilidad del proyecto frente a la modificación de una variable. Su objetivo es analizar cómo reacciona el proyecto, principalmente sus indicadores VAN y TIR frente a estas variaciones, y si sigue siendo viable en los diferentes escenarios.

Capítulo III. Marco metodológico

Para llevar adelante la formulación y evaluación del presente proyecto se recurrirán a diversas fuentes buscando dar respuesta y solución a los distintos objetivos específicos lo que conllevará a la concreción del objetivo general.

3.1 Diseño de la Investigación

El diseño de esta investigación fue de campo ya que la información fue recopilada directamente de la realidad donde ocurrieron los hechos, es decir, en la ciudad de Bella Vista y se seleccionó metodología y técnicas que permitieron realizar el análisis para la evaluación del proyecto de inversión

3.2 Tipo de Investigación

La investigación utilizada es de tipo exploratoria y descriptiva, con una metodología de análisis de datos de tipo cualitativo y cuantitativo, que permitió abordar la problemática de forma completa.

La investigación exploratoria se efectúa, cuando es necesario examinar un problema o tema de investigación poco estudiado, del cual no se tiene mucho conocimiento (Fidias, 1999). Y es de tipo descriptiva, ya que permite señalar formas de conducta y actitudes del universo estudiado, estableciendo comportamientos concretos; descubriendo y comprobando la asociación entre variables.

3.3 Instrumento de relevamiento

Para obtener la información necesaria para el desarrollo de la investigación fue necesario emplear una serie de instrumentos y técnicas de recolección de datos orientadas a alcanzar los objetivos.

Para ello se utilizaron fuentes primarias y secundarias:

- Fuentes Primarias: (Sabino, 1999) Dice: Las fuentes primarias son los datos que el investigador y sus auxiliares recogen por sí mismo, en contacto con los hechos que se investigan.

Observación Directa, estudio de mercado: Se procedió a recorrer la zona donde estarán localizados el local comercial, cuales son los principales competidores y potenciales consumidores, cuantos comercios venden blanquerias.

Encuestas: Se tomará al azar entre 75-100 potenciales clientes en la población local a través del uso de una encuesta de tipo cerrada-abierta. (Anexo N°1)

Entrevistas: Al Inversor del proyecto del local comercial de blanqueria
Al mismo tiempo se recurrió a personas representativas de la localidad que contribuyeron al aporte de datos sobre el mercado local y regional.

Ficha de Trabajo: Esta técnica consistió en extraer, ordenar, clasificar y profundizar los aspectos de mayor interés en el estudio, se realizó un análisis profundo de las fuentes documentales, obteniendo datos bibliográficos útiles, facilitando la redacción de la información obtenida.

Fuentes Secundarias: Se utilizó información bibliográfica, libros, publicaciones de distintos autores referidos a proyecto de inversión, páginas web que fueron analizados para extraer las ideas principales de estudio.

3.4 Técnica de procesamiento y análisis de datos

Se aplico el método recolección, tabulación colocando los datos ordenadamente por medio de tablas y por último se analizaron e interpretaron dichos datos lo cual arrojaron resultados cualitativos y cuantitativos determinantes para el cumplimiento de los objetivos.

Tabla 1. Resumen Metodológico

Resumen metodológico			
OBJETIVO ESPECÍFICO	VARIABLES A RELEVAR	TÉCNICA	INSTRUMENTO
Evaluar el mercado en el cual se desarrollara el proyecto con la finalidad de conocer la oferta y demanda.	Población	De campo, observación directa.	Notas de campo como registro de observaciones.
	Muestra		
	Demanda	Análisis de datos estadísticos, fuentes secundarias de información.	Fichas.
	Oferta		
	Competidores		
	Proveedores		
	Cientes potenciales	Encuestas. Anexo 1.	Cuestionario preguntas cerradas-abiertas
Precio			
Ingresos probables			
Determinar la viabilidad técnica del proyecto, con el fin de determinar la localización, tamaño, materiales e insumos para su funcionamiento.	Localización macro localización	Información secundaria proveniente de las inmobiliarias y casas de electrodomésticos	Fichas de trabajos
	Micro localización		
	Tamaño.		
Evaluar el contexto legal, normativas municipales, provinciales y nacionales para la realización del proyecto.	Leyes, impuestos	Fuente secundaria	Fichas de trabajos
Identificar el impacto ambiental que pudiera o no causar el proyecto, para lograr un óptimo cuidado del medio ambiente.	Normativa legal ambiental	Investigación de fuentes secundarias: normativa, leyes y reglamentaciones ambientales.	Fichas de trabajos
Evaluar la viabilidad económica-financiera, examinando las distintas variables e inversión inicial requerida.	Capital de trabajo.	Análisis de contenido legislativo	Fichas.
	Inversión.		
	Tributos influyentes en el proyecto		
	Fuente de financiamiento.	Relevamiento del sector crediticio. Tasa de corte.	Fichas comparativas.

Fuente: Elaboración propia.

3.5 Fases de la investigación

Para la realización del estudio de viabilidad comercial se realizará una investigación descriptiva, se relevará a una muestra seleccionada al azar de entre 75-100 potenciales clientes en la población local a través del uso de una encuesta de tipo cerrada-abierta que se realizará teniendo como soporte a la tecnología (Google Forms) y será dada a conocer a través de las redes sociales (Facebook, Instagram, Whatsapp, etc.).

Ver Anexo 1 – Entrevista.

Para la realización del estudio de viabilidad técnica, se recurrirá a las inmobiliarias disponibles para hacer el relevamiento de lo referido a la localización del proyecto como así también a las distintas casas de electrodomésticos disponibles en la zona y en internet con llegada a la localidad para analizar lo referido al mobiliario del proyecto. También se tendrá como fuente secundaria al portal web del ministerio de trabajo de la nación y del sindicato de empleados de comercio para el análisis de lo referido a la remuneración del personal del proyecto.

Para la realización del estudio de viabilidad legal, se recurrirá principalmente a fuentes secundarias como ser las constituciones u ordenanzas de carácter tanto nacional, provincial como municipal y para así poder determinar y examinar las leyes/ordenanzas que podrían afectar el proyecto.

Para la realización del estudio de viabilidad ambiental se tendrá en cuenta todo lo referido al ministerio de ambiente y desarrollo sustentable de Argentina.

Finalmente, para la realización del estudio de viabilidad económico-financiera se cuantificará la información obtenida de los estudios de viabilidades anteriores y se podrá complementar con fuentes secundarias como por ejemplo la información disponible en el portal web del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos “INDEC”

Capítulo IV. Diagnóstico

4.1 Estudio Organizacional

Con el diagnóstico organizacional se pretende conocer la situación de la organización para descubrir problemas y áreas de oportunidad, con la finalidad de solucionar y aprovechar respectivamente los mismos.

Actualmente la competencia existente en el mercado tiene precios altos y al no ser exclusivos en el rubro no cuentan con la diversidad de productos con la que contaría el proyecto, aunque es preciso resaltar que se ha comenzado con la comercialización de dichos productos por parte de particulares (viajantes), quienes cuentan con precios bajos en los productos, pero carecen de buena calidad.

El proyecto estará financiado por un comerciante de la localidad, quien actualmente es propietario de un taller mecánico “Hidro Di Mec” perteneciente a la red de “Bosch Car Service”, que ha tomado la decisión de considerar evaluar este proyecto de inversión de un local comercial de blanquería para conocer su viabilidad.

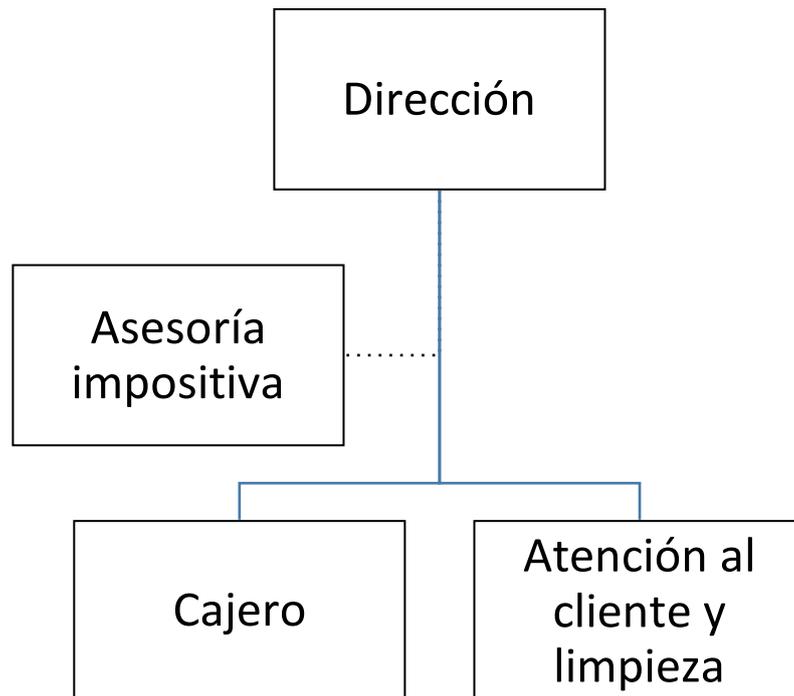
La dirección de la organización la realizará el propietario, quien estará a cargo de la distinta toma de decisiones (selección de proveedores, reclutamiento de personal, selección de estrategia comercial, etc.).

La organización contará con el asesoramiento de un estudio contable en lo referido a declaraciones mensuales y/o anuales y en materia de impuestos en general.

La organización tendrá a su cargo dos empleados, uno se ocupará de la atención al cliente y la limpieza y el otro del manejo de caja.

A continuación, se presenta la estructura de la organización:

Figura 4: Organigrama Propuesto



Fuente: Elaboración propia.

En este Diagnostico se conoció al inversor, actividades que realiza y de donde nace la idea de realizar este proyecto de inversión, además de establecer la organización que se requiere para funcionar.

Capítulo V. Desarrollo

En este trabajo se desarrolló un proyecto de inversión destinado a un local comercial de blanquería ubicado en la ciudad de Bella Vista, para ello fue necesario realizar un análisis de mercado, enfocado en la oferta, demanda y precio, para luego continuar con un análisis técnico donde se desarrollará el proceso macro y micro localización, insumos necesarios con sus pertinentes costos, para culminar con un análisis económico-financiero, donde se determinará si el proyecto es viable o no para la explotación unipersonal.

5.1 Viabilidad Comercial

El estudio de la viabilidad comercial indica si el mercado es o no sensible al bien producido o al servicio ofrecido por el proyecto y la aceptabilidad que tendría en su consumo o uso, permitiendo así determinar la postergación o el rechazo de un proyecto, sin tener que asumir los costos que implica un estudio económico completo. En muchos casos, la viabilidad comercial se incorpora al estudio de mercado en la viabilidad financiera. Sapag Chain, (2007).

5.1.1 Objetivos

El estudio de la viabilidad comercial tiene como objetivo determinar la oferta y la demanda del mercado de blanquería en la provincia de Corrientes, así como también seleccionar la estrategia de comercialización.

5.1.2 Población y Muestra

Para determinar el tamaño de la Población en estudio, se ha considerado los datos proporcionados por el (INDEC, 2010) que indica que la población de Bella Vista Corrientes es de **37181** habitantes

Tabla 2. Población Total 2001-2010 de Provincia Corrientes

Cuadro P1-P. Provincia de Corrientes. Población total y variación intercensal absoluta y relativa por departamento. Años 2001-2010

Departamento	Población		Variación absoluta	Variación relativa (%)
	2001	2010		
Total	930.991	992.595	61.604	6,6
Bella Vista	35.350	37.181	1.831	5,2
Berón de Astrada	2.294	2.461	167	7,3
Capital	328.868	358.223	29.355	8,9
Concepción	18.411	21.113	2.702	14,7
Curuzú Cuatiá	42.075	44.384	2.309	5,5
Empedrado	14.721	15.109	388	2,6
Esquina	30.372	30.802	430	1,4
General Alvear	8.147	7.926	-221	-2,7
General Paz	14.775	14.836	61	0,4
Goya	87.349	89.959	2.610	3,0
Itatí	8.774	9.171	397	4,5
Ituzaingó	30.565	31.150	585	1,9
Lavalle	26.250	28.759	2.509	9,6
Mburucuyá	9.012	9.252	240	2,7
Mercedes	39.206	40.667	1.461	3,7
Monte Caseros	33.684	36.338	2.654	7,9
Paso de los Libres	46.326	48.642	2.316	5,0
Saladas	21.470	22.244	774	3,6
San Cosme	13.189	14.381	1.192	9,0
San Luis del Palmar	16.513	17.590	1.077	6,5
San Martín	12.236	13.140	904	7,4
San Miguel	10.252	10.572	320	3,1
San Roque	17.951	18.366	415	2,3
Santo Tomé	54.050	61.297	7.247	13,4
Sauce	9.151	9.032	-119	-1,3

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

Fuente: INDEC. Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2001 y 2010.

Fuente: INDEC (2010)

5.1.3 Sector encuestado

El sector encuestado para este trabajo de Grado estuvo dirigido a los habitantes de la ciudad de Bella Vista específicamente al sector consumidor de blanquerías y productos afines.

5.1.4 Muestra

Se relevará a una muestra seleccionada al azar de entre 75-100 potenciales clientes en la población local a través del uso de una encuesta de tipo cerrada-abierta

5.1.5 Comportamiento de la demanda

La demanda de los productos de blanquerías como toallas, sábanas, manteles entre otros, han cobrado especial relevancia en el sector comercial, ya que son artículos de usos diarios y de gran importancia para el sector hotelero, restaurantes y habitantes de la ciudad de Bella Vista.

Ya que el proyecto de inversión es de un local comercial de blanquería, se presenta a continuación un informe de la demanda precedente, tomando como base de referencia el crecimiento en las ventas de esos artículos en las tiendas y supermercado en los últimos 2 años (2017-2018), vemos que se tuvo un incremento aproximado del 22%, se determina que es un buen indicador para proyectar a largo plazo el nivel de ventas, si bien el mercado está en una etapa de crecimiento, se adoptará un modelo conservador al momento de estimar el crecimiento de las unidades vendidas.

Tabla 3. Encuesta de Ventas de artículos de blanquerías en supermercados provincia de Corrientes.

Encuesta de supermercados. Ventas totales a precios corrientes por grupo de artículos y jurisdicción, en miles de pesos. Enero 2017-enero 2019													
Periodo	Total	Bebidas	Almacén	Panadería	Lácteos	Carnes	Verdulería y frutería	Alimentos preparados y rotisería	Artículos de limpieza y perfumería	Indumentaria, calzado y textiles para el hogar	Electrónicos y artículos para el hogar	Otros	
Miles de pesos													
Corrientes													
2017*	Enero	421.358	56.090	95.233	19.490	32.733	52.538	17.283	14.425	54.286	11.346	27.609	40.325
	Febrero	407.178	54.237	99.676	19.219	33.253	52.310	18.126	13.796	50.860	10.098	20.888	34.715
	Marzo	424.770	55.669	107.219	20.700	35.318	54.125	19.261	14.663	53.473	10.312	21.349	32.681
	Abril	445.875	54.345	119.414	22.379	35.947	57.642	18.255	14.782	54.213	13.308	23.683	31.908
	Mayo	431.713	46.797	111.651	21.368	35.211	53.385	16.556	14.325	53.629	15.075	30.792	32.925
	Junio	456.911	51.962	116.734	24.741	36.101	60.329	16.857	15.196	56.102	14.410	30.933	33.545
	Julio	469.543	57.062	117.794	24.646	37.334	59.722	16.786	15.416	59.187	11.688	29.648	40.262
	Agosto	456.776	52.789	113.262	24.182	38.196	56.056	17.543	15.192	55.560	10.590	30.298	43.108
	Septiembre	479.521	59.095	120.407	24.419	40.481	61.583	18.616	15.272	60.204	11.121	30.646	37.675
	Octubre	496.003	61.831	116.589	25.539	40.715	62.395	19.660	16.298	59.750	12.235	40.200	40.792
	Noviembre	520.662	66.711	112.295	23.496	40.045	59.355	20.670	15.828	61.067	11.713	59.158	50.327
	Diciembre	635.943	104.173	135.119	27.057	43.803	80.521	24.805	19.560	67.867	17.816	43.901	71.321
2018*	Enero	495.733	66.779	114.172	23.814	40.655	60.839	21.990	15.440	62.185	12.788	29.395	47.675
	Febrero	498.494	70.977	115.198	24.257	40.963	62.089	22.593	15.448	59.312	12.223	29.340	46.095
	Marzo	568.327	73.300	143.256	29.712	47.613	72.117	24.864	17.732	67.335	14.191	31.196	47.010
	Abril	526.227	71.036	126.994	28.601	42.640	71.608	21.679	16.785	63.649	12.790	31.410	39.037
	Mayo	547.609	58.606	114.815	30.486	42.583	66.161	20.019	16.152	61.818	18.743	57.315	60.910
	Junio	577.231	62.644	124.014	33.611	43.760	73.467	19.597	16.823	62.123	21.669	57.556	61.967
	Julio	578.576	66.254	129.546	34.511	45.580	73.418	20.728	17.809	65.182	17.364	37.850	70.334
	Agosto	577.659	65.659	129.521	34.168	46.738	74.815	21.442	17.903	65.528	12.660	33.760	75.465
	Septiembre	591.631	77.732	131.606	33.422	47.620	77.078	21.102	17.111	70.794	15.751	34.071	65.344
	Octubre	651.902	80.178	141.526	37.368	52.413	85.178	23.874	18.601	76.753	15.738	49.430	70.845
	Noviembre	646.064	81.983	137.715	33.110	49.833	81.377	23.667	17.926	78.246	15.279	53.716	73.213
	Diciembre	806.419	128.507	167.906	38.649	53.789	108.199	27.914	22.737	88.006	23.268	43.351	104.093
2019*	Enero	639.511	79.851	140.862	35.180	49.571	82.665	25.043	18.219	81.033	16.506	36.484	74.096

Fuente: INDEC (2010)

5.1.6 Oferta

En el lugar donde se desarrollará el proyecto, se encuentran algunos locales, tiendas y supermercado que venden artículos de blanquerías, pero no son exclusivos de estos productos por lo que se observó que hay muy poca oferta y es una buena oportunidad para este rubro.

5.1.7 Competidores

Los principales competidores en la zona serían 2 “Nativa blanco y regalería” y “Paseo de compras”, el primero se dedica a la comercialización de artículos de blanquería y del hogar en general como cristalería, bazar y adornos para el hogar, también comercializa bolsos, mochilas y equipos de mate; cabe destacar que cuentan con personalización de mercadería para el caso de ropa de cama y elementos para recién nacidos. En el caso de Paseo de compras es un comercio del tipo poli-rubro por su mayor amplitud de productos, en el mismo se pueden encontrar además de los artículos de blanquería productos como indumentaria, artículos de cocina, cristalería, juguetería y artículos de librería.

Es importante resaltar que en la ciudad de Bella Vista no existe un local comercial que sea exclusivo para este rubro, si no como lo mencionamos estos productos se venden en los supermercados, tiendas y ventas por internet.

5.1.8 Clientes

El negocio estará orientado a amas de casa en general y/o a cualquier persona interesada en el rubro, de la ciudad de Bella vista y zonas aledañas, se pretende también lograr ser los proveedores de los hoteles de la zona.

5.1.9 Proveedores

Los principales proveedores serán “Citiblanc” y “Blanco San Justo” de la provincia de Buenos Aires y “Textil Pablo” de la ciudad de Rosario.

5.1.10 Productos

Dentro de los principales productos que se venderán en el local de blanquería están la ropa de cama, toallas, y mantelería.

5.1.11 Precios

En cuanto a los precios del producto se planea competir a través de una oferta con buena relación de precio-calidad, ofreciendo productos de calidad a un precio óptimo, teniendo en cuenta los valores estándares del mercado.

5.1.12 Plaza

Los productos podrán adquirirse por cualquier persona que se acerque al local comercial físico, siendo estos en su mayoría ciudadanos de la localidad en la que estará ubicado el proyecto.

5.1.13 Promoción y posicionamiento en el mercado

Una de las estrategias importantes es la promoción y posicionamiento en el mercado del local comercial de blanquería en la ciudad de Bella Vista, la principal herramienta de comunicación y captación de clientes se realizará a través de las redes sociales, radio, prensa y de boca en boca o por la promoción que realizan los vendedores. Además, se realizarán volantes, carteles y acciones publicitarias de tipo informativas, cuyo objetivo será colaborar en crear una demanda primaria.

En cuanto al posicionamiento del proyecto se pretende lograr ser líderes del rubro en la zona y tal como se mencionó anteriormente convertirse en los proveedores de los hoteles de la zona. La estrategia a perseguir para lograr esto será una estrategia de mejores costos, es decir ofrecer a los clientes más valor por su dinero al incorporar atributos de productos de buenos a excelentes con un costo menor que la competencia.

5.1.14 Resultados de las encuestas

Grafico 1. Sexos personas encuestadas

Seleccione su sexo:

103 respuestas

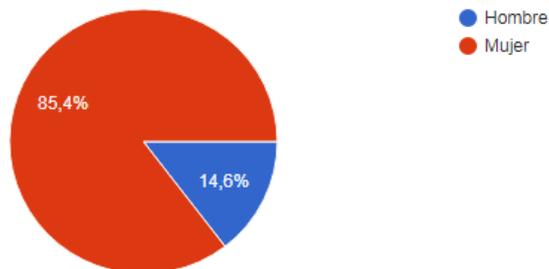


Grafico 2. Rango Etario

Seleccione su rango etario:

103 respuestas

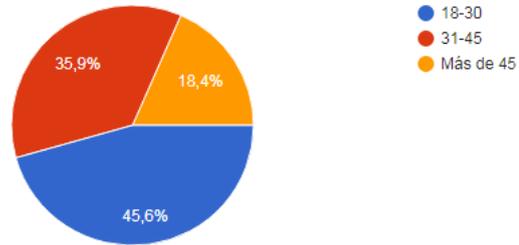


Grafico 3. Resultado de pregunta ¿Compra usted artículos de blanquería?

¿Compra usted artículos de blanquería?

103 respuestas

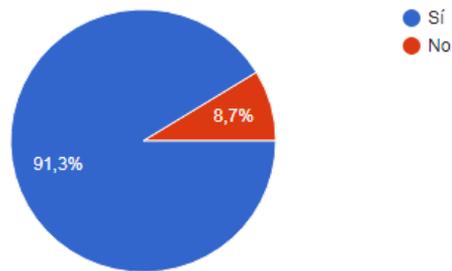


Grafico 4. Resultado de Pregunta ¿Con que frecuencia realiza usted compra de blanquería?

¿Con que frecuencia realiza usted la compra de blanquería?

103 respuestas

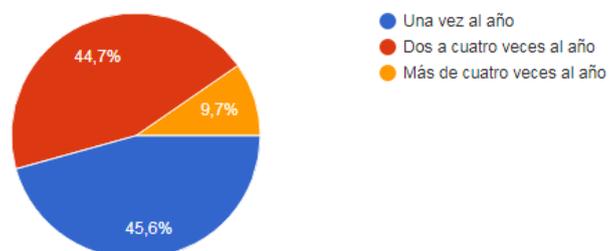


Grafico 5. Resultado de Pregunta ¿Que articulo compra más?

¿Qué artículo compra más?

103 respuestas

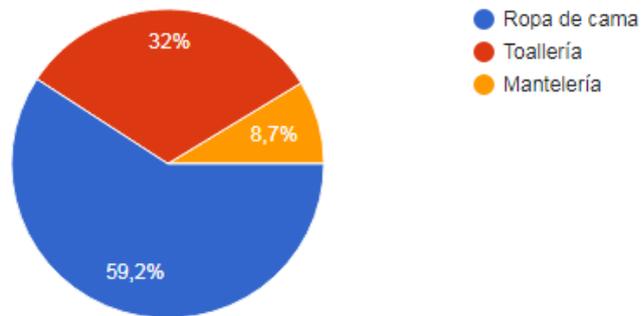


Grafico 6. Resultado de Pregunta ¿Qué busca al momento de realizar la compra?

¿Qué busca al momento de realizar la compra?

103 respuestas



Grafico 7. Resultado de Pregunta ¿Tiene preferencia por alguna Marca?

¿Tiene preferencia por alguna marca?

103 respuestas

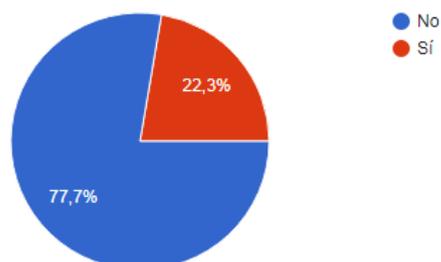


Grafico 8. Resultado de Pregunta ¿Cuál es su marca Preferida?

¿Cuál es su marca de preferencia?

28 respuestas

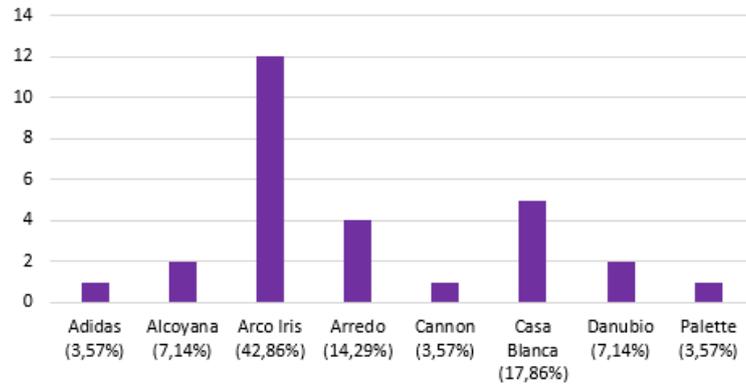


Grafico 9. Resultado de Pregunta ¿Dónde realiza la compra actualmente?

¿Dónde realiza la compra actualmente?

103 respuestas

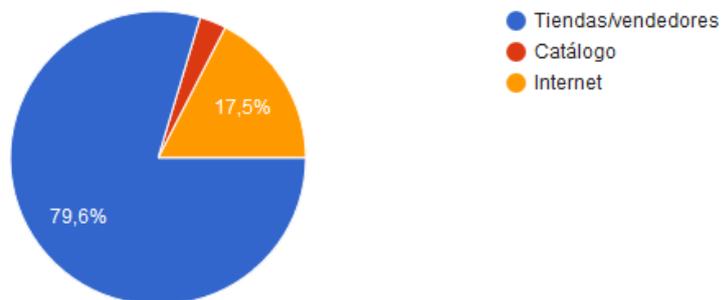
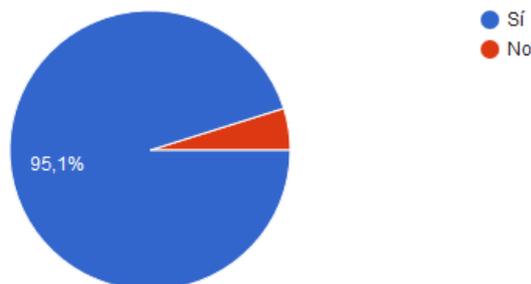


Grafico 10. Resultado de Pregunta ¿Le gustaría que en su Ciudad hubiera un local exclusivo del rubro?

¿Le gustaría que en su ciudad hubiera un local exclusivo del rubro?

103 respuestas



5.1.15 Conclusión de viabilidad comercial

Este análisis comercial es de gran importancia para la ejecución de este proyecto de inversión ya que aporta información relevante del sector, demanda, productos, precios, plaza y promoción. Además de conocer los clientes potenciales, cabe destacar que los productos de blanquería (sábanas, toallas, manteles, entre otros), son de gran utilidad y de uso diario para habitantes y turistas, y en la ciudad no existe un local exclusivo de venta de estos productos, sino que se pueden conseguir en supermercados y vía on-line, lo que limita a conseguir variedad, calidad y precios asequibles.

De acuerdo a los resultados obtenidos en las encuestas realizadas a los habitantes de Bella Vista de un total de 103 personas encuestadas arrojaron que el 91,3% comprarían artículos de blanquería, un 79,6% en una tienda física y un 95,1 % les gustaría que en la ciudad exista un local exclusivo en este rubro, con excelentes precios y calidad.

Cabe destacar que para este análisis se analizó la demanda de los artículos de blanquería por medio de las encuestas y de las ventas realizadas en los supermercados que arrojó un crecimiento aproximado del 22%, también se observó la poca oferta de estos productos en la zona.

Es importante destacar que este proyecto de inversión es viable comercialmente, ya que venderá productos de usos frecuentes y se promocionaran a hoteles, restaurantes y público en general y será el primer local comercial en la ciudad de Bella Vista que venda este rubro.

5.2 Viabilidad Técnica

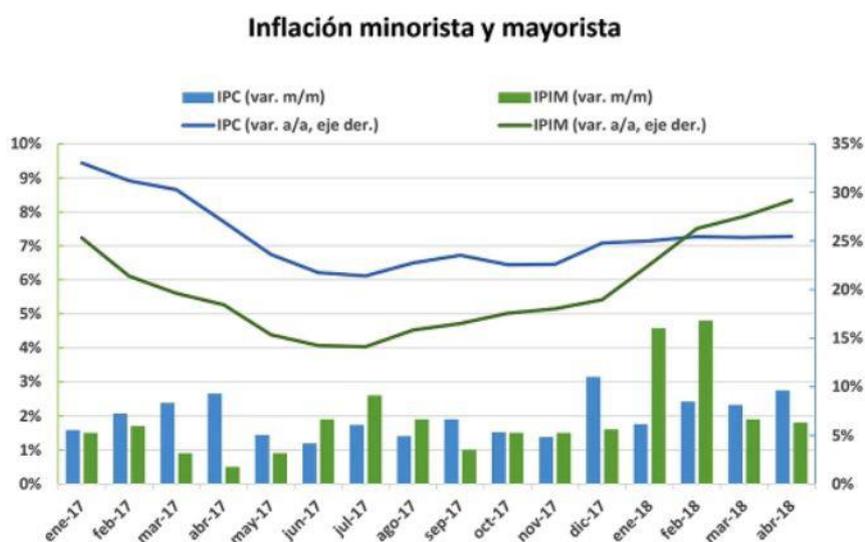
5.2.1 Macro localización del proyecto

Para evaluar la macro localización del proyecto se utilizará como herramienta el PEST, analizando los factores políticos, económicos, sociales y tecnológicos ya que se pueden detectar oportunidades de negocios, y posibles amenazas que pueden dificultar el desarrollo del proyecto (Weinberger Villarán, 2009). Se analizan básicamente las siguientes variables.

- **Factores Políticos- económicos**

A pesar de la mejora en los índices macroeconómicos, aún hoy se evidencia una alta inflación. Esto es producto de una política fiscal para saldar el gasto público, en el primer trimestre, de este año, el alza de precios se ubicó en 9.6% según el IPC nacional del INDEC y se espera que la inflación anual supere el 26%, con un promedio de 2% por mes. Otro aspecto que afecta el proceso de inflación es la fluctuación del tipo cambiario, principalmente a aquellos bienes o materia prima importada (Gasalla, 2018).

Grafico 11. Inflación minorista y mayorista



Fuente: Tomado de Gasalla (2018).

- **Factores Sociales**

Bella Vista es un importante centro de servicios para su entorno rural y otros centros urbanos, a los que ofrece actividades vinculadas al procesamiento y comercialización de producción primaria, como fábricas de jugos concentrados y perfumes, empaques de frutas, secaderos de arroz, aserraderos, fábricas de dulces artesanales, industria procesadora de frutas y una creciente industria turística.

También se destaca por presentar índices de calidad de vida que se encuentra entre los más altos de la provincia de Corrientes, su alta urbanización y espacios verdes son signos del desarrollo urbano que contempla la ciudad [https://es.wikipedia.org/wiki/Bella_Vista_\(Corrientes\)](https://es.wikipedia.org/wiki/Bella_Vista_(Corrientes))

Para la sociedad de Bella Vista, este proyecto de una nueva tienda o local comercial en el rubro de blanquerías, traerá beneficios a la población ya que se pretende vender productos de usos diario para el hogar, hoteles, restaurantes que facilitará la compra en un sitio cercano, con variedades y precios asequibles a sus clientes, además de generar fuente de empleo.

- **Tecnológicos**

Los factores tecnológicos más importantes que se deben considerar para promocionar y vender los productos son el internet y redes sociales que hoy en día se han convertido en una de las principales competencias del mercado.

También, se pueden llegar a conocer proveedores de insumos y productos de calidad para posicionarse en el rubro de blanquería.

5.2.2 Micro localización del proyecto

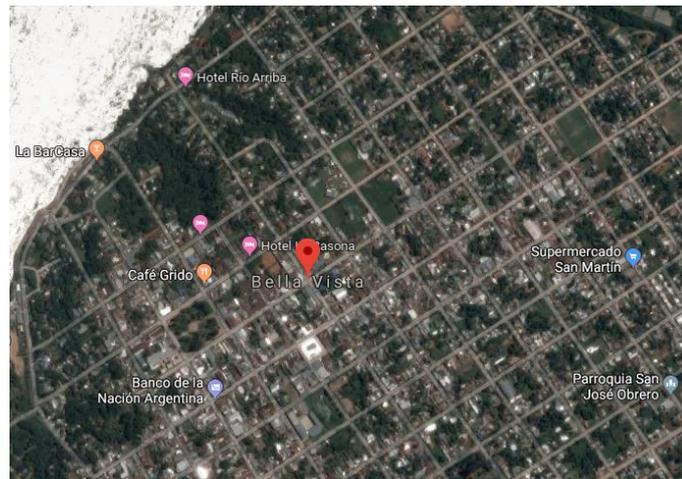
El objetivo general de este punto es, llegar a determinar el sitio donde funcionara el local comercial (Baca Urbina, 2013).

La localización optima del proyecto de inversión de blanquería será en la ciudad de Bella Vista, se pretende buscar a través de inmobiliaria un local que cuente con todos los servicios y accesibilidad a los clientes.

Bella Vista es una ciudad argentina, ubicada al oeste de la provincia de Corrientes, a 138 kilómetros de la capital provincial.

El clima es subtropical húmedo, con una temperatura media anual de 30 °C. Las precipitaciones son abundantes y oscilan los 900 mm a 1400 mm anuales. Los veranos tienen temperaturas máximas de hasta 40 °C, y durante el invierno las mínimas llegan a los 5 °C.

Figura 5. Vista satelital Bella Vista Corrientes.



Fuente: Google maps 2019.

Tamaño

Se tiene estimado alquilar un local de 6x8 metros ubicado por la calle Buenos Aires al 1029 a 300 metros del corazón de la ciudad.

Inversión

Para el proyecto se requiere una inversión inicial 1.280.092,01\$ que será detallada en la viabilidad económica y financiera del proyecto

5.2.3 Conclusión de viabilidad técnica

El análisis técnico brindó información sobre el entorno de macro y micro localización en donde se desarrollará este proyecto, con el fin de conocer los factores que pueden afectar el mismo, además de estudiar la ubicación y tamaño aproximado del local comercial en la ciudad de Bella Vista que se ajusta a las necesidades de la propuesta, que cumple con todos los requisitos a los que se aspira y las ventajas que ofrece su ubicación, se estimó una inversión inicial de \$1280092,01.

Cabe destacar que los insumos necesarios, costos de operación, mobiliario requerido para su funcionamiento, se detallarán en la viabilidad económica, y se concluye que no existen impedimentos técnicos para ejecutar el proyecto.

Por otra parte, se analizaron los factores políticos, económicos, sociales y tecnológicos en donde se puede concluir que el inversor debe considerarlos, ya que, a pesar de la mejora en los índices macroeconómicos, aún hoy se evidencia una alta inflación y socialmente se puede decir que este local comercial de blanquería, traerá beneficios a la población ya que se pretende vender productos de usos diario.

Analizando lo anterior podemos determinar que es factible llevar adelante el proyecto.

5.3 Viabilidad legal

Para la evaluación y formulación de este proyecto de inversión es importante analizar las leyes y ordenanzas municipales de la provincia de corrientes específicamente de Bella Vista con la finalidad de conocer los beneficios fiscales y las autoridades que la controlan.

Leyes nacionales

- Ley-20628-97 Ganancias
- Ley N^a 26.565 Régimen simplificado para Pequeños Contribuyentes - Monotributo
- Ley de impuesto al valor agregado
- AFIP valores vigentes para los trabajadores autónomos a partir de marzo de 2019

Leyes y normativas Municipales

Derecho de habilitación de actividades comerciales, industriales y prestación de servicios.

Leyes Provinciales

LEY 6.249 – LEY TARIFARIA PROVINCIA DE CORRIENTES:

La percepción de los tributos establecidos por el Código Fiscal de la Provincia de Corrientes, Ley 3.037 t.o. 4.142/83- y sus modificatorias, se efectuará de acuerdo con las alícuotas, mínimos, montos fijos y otras disposiciones, que se determinan por esta.

Código Fiscal Actualizado

ARTÍCULO 2.- Hasta tanto se lleve adelante la Revaluación General Inmobiliaria prevista en la ley N° 1566, fijase a los efectos de la liquidación del Impuesto Inmobiliario a que se refiere el Libro Segundo, - Parte Especial - Título Primero del Código Fiscal, la siguiente escala de alícuotas:

Tabla 4. Rango de bases Imponibles y escala de alícuotas

Grupo	Rangos de Base Imponible	Alicuota %
1	0,01 – 187.875	0,61%
2	187.875,01– 375.749,00	0,77%
3	375.749,01 – 939.375,00	0,97%
4	939.375,01 – 1.315.124,00	1,25%
5	1.315.124,01 – 2.066.623,00	1,64%
6	2.066.623,01 – 3.201.099,00	2,18%
7	3.201.099,01 – 4.462.028,00	2,60%
8	4.462.028,01 – 6.340.0777,00	2,83%
9	6.340.777,01 – 8.689.213,00	3,06%
10	8.689.213,01 – 11.742.180,00	3,21%
11	>11.742.180,01	3,44%

Código fiscal y ley tarifaria y normas complementarias: Las obligaciones fiscales consistentes en impuestos, tasas y contribuciones que establezca el Estado Provincial, se regirán por las disposiciones de este Código o de Leyes especiales.

La empresa debe contar con un asesor para cumplir con todos los requerimientos impositivos.

5.3.1 Conclusión de Viabilidad legal

Se pudo concluir que todo proyecto de inversión debe estar apegado a las normativas legales vigentes, en este caso se consideró las leyes nacionales, provinciales y municipales con el fin de no tener inconvenientes ni sanciones en la ejecución del proyecto. Se concluye que no existe impedimento legal alguno para poder desarrollar el proyecto.

5.4 Viabilidad ambiental

Consiste en el análisis de los procesos que se llevarán a cabo durante el periodo de operación del proyecto con la finalidad de poder lograr un manejo más racional de los recursos y mejorar el medio ambiente (Morales Castro 2009).

- Proyecto de ley Expediente N°9888 (2014): Se prohíbe el uso de bolsas plásticas en la provincia de Corrientes. Ya que en todo el mundo se fabrican con petróleo lo que contribuye al calentamiento global. Además, se requiere entre 150 a 400 años para que puedan desintegrarse y solo un mínimo porcentaje se recicla.

Acciones a considerar una vez que se de apertura a la blanquería

- Suministrar a los clientes bolsas biodegradables
- Permitir que los usuarios lleven sus bolsas para realizar sus propias compras.
- Establecer un plan ambiental en la empresa para concientizar al personal y clientes.

- ORDENANZA N° 1537/15

Establece las pautas de conservación en cuanto a medio ambiente, ecología, seguridad y determina en el Art 47 que "Se aplicara un programa de clasificación, recolección, transporte, depósito y reciclaje de los residuos orgánicos e inorgánicos procedentes del uso doméstico, del agro y otros orígenes. Se desarrollará un programa educativo para mantener limpias las calles de la ciudad, caminos vecinales, rutas, espacios verdes y otros...". (pág. 3)

- La Ley de Política Ambiental Nacional N° 25.675

Se establecen "...los presupuestos mínimos para el logro de una gestión sustentable y adecuada del ambiente, la preservación y protección de la diversidad biológica y la implementación del desarrollo sustentable".

Esta ley establece entre otros objetivos de la política ambiental nacional, "Promover el mejoramiento de la calidad de vida de las generaciones presentes y futuras, en forma prioritaria", como así también "Prevenir los efectos nocivos o peligrosos que las actividades entrópicas generan sobre el ambiente para posibilitar la sustentabilidad ecológica, económica y social del desarrollo", y "Promover cambios en los valores y conductas sociales que posibiliten el desarrollo sustentable, a través de una educación ambiental, tanto en el sistema formal como en el no formal".

- Ley Nacional N° 25.916 Gestión Integral de Residuos sólidos

Aquellos generadores que pertenecen al sector institucionales, industriales y comerciales que producen residuos sólidos urbanos en una cantidad, calidad o en condiciones tales que a juicio de la autoridad de aplicación requieran de la implementación de programas específicos de gestión.

5.4.1 Conclusión de viabilidad ambiental

Con respecto a esta viabilidad es importante mencionar que este proyecto debe cumplir con las leyes y ordenanzas ambientales establecidas a nivel nacional y provincial ya que el incumplimiento puede traer sanciones de multas o hasta el cierre de instalaciones temporales o definitivas.

En el caso de este proyecto del local de blanquería no se identifican amenazas ambientales en el desarrollo de sus actividades, solo que debe mantener y cumplir recolección, transporte, depósito y reciclaje de los residuos orgánicos e inorgánicos procedentes del uso comercial.

5.5 Viabilidad económica- financiera

Con el estudio de la viabilidad económica y financiera se evaluará el monto de recursos económicos (costo total de la operación). Además, se debe considerar el monto requerido para la instalación del local comercial y así determinar el monto de inversión total requerido, presupuesto de ingresos y egresos en que incurrirá el proyecto, las posibles fuentes de financiamiento, cuál es el ingreso y al mismo tiempo obtener un rendimiento sobre el proyecto.

5.5.1 Costos de Alquiler

Los precios del alquiler del local comercial varían en cuanto al tamaño del local comercial, siendo los más baratos (de zona céntrica) los de tamaño 4x5 metros aproximadamente a un precio entre \$9.000 y \$11.000. El recomendado por la inmobiliaria y el elegido para llevar a cabo la evaluación del proyecto es un local de 6x8 metros ubicado por la calle Buenos Aires al 1029 a 300 metros del corazón de la ciudad, a un precio de \$15.000.

Tabla 5. Precio de alquiler comercial por metros cuadrado

Local Comercial para venta de blanquería	Mt2	Precio (mensual)	Mes de adelanto y deposito
	6x8	\$15000	\$30000

Fuente: Inmobiliaria Rivero propiedades

Se consultó a la inmobiliaria “Rivero propiedades” del señor Fabián Rivero de la cual se obtuvo la siguiente información:

Para el alquiler del local comercial se solicita un mes adelantado y un mes de depósito, este último es en comisión de la inmobiliaria, el escribano es a elección (se acuerda con el cliente) aunque la inmobiliaria recomienda un contrato entre partes sin escribano para abaratar costos. También se requiere justificación de ingresos (recibo de sueldo, constancia de AFIP o garante).

En cuanto a los contratos, estos se realizan por el plazo de 2 años y los ajustes de precio son semestrales generalmente de un 15% o de acuerdo a la inflación del momento.

El inversor necesita como costos del alquiler **\$30000**.

Tabla 6. Materiales requeridos y costos unitarios

CANTIDAD	DETALLE	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
9	ESTANTES FIBROFACIL 15MM PINTADO 200cm x 150cm x 35cm	\$ 5.400	\$ 48.600
2	ESTANTES FIBROFACIL 15MM PINTADO 135cm x 200cm x35cm	\$ 5.400	\$ 10.800
1	MOSTRADOR MADERA DE PINO PINTADA CON CAJONERAS 200cm x 100cm	\$ 6.400	\$ 6.400
2	SILLA ALTA MADERA DE PINO PINTADA	\$ 750	\$ 1.500
1	PC BANGHO ALL IN ONE LITE E34 F	\$ 15.824	\$ 15.824
1	IMPRESORA LASER BROTHER HL-1212W	\$ 5.499	\$ 5.499
1	CONTROLADOR FISCAL SAM ER-230F	\$ 36.000	\$ 36.000
1	AIRE ACONDICIONADO SPLIT 7900W PHILCO FRIO/CALOR - PHS80H1	\$ 34.499	\$ 34.499
			\$ 159.122

Fuente: Elaboración propia

Para acondicionar el local se requiere una inversión de **\$159122**.

Tabla 7. Inventario inicial de insumos

CANTIDAD	DETALLE	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
18	SAB 1PL ARCO IRIS MIXTO Iris - Amelie - Diana - Campos - Sampa - Quenia	\$ 766,00	\$ 13.788
21	SAB 1PL ARCO IRIS ALGODÓN Hera-Serena - Chloe - Tokio - Angra - Kaiapo – Helena	\$ 766,00	\$ 16.086
21	SAB 1PL ARCO IRIS ALGODÓN Elisabeth - Cross -Durban - Ginger - Tai - Tunez - Viena	\$ 829,00	\$ 17.409
21	SAB 1PL ARCO IRIS JUNIOR Rugby - Rafa - Manu - Joca - Tati - Jack - Ryan	\$ 766,00	\$ 16.086
12	SAB 1PL ARCO IRIS JUNIOR Nina - Vicky - Puzzle – Fashionista	\$ 966,00	\$ 11.592
9	SAB 1PL PRATA Jeremy - Fabricio - Sergio	\$ 629,00	\$ 5.661
18	SAB 1PL PRATA Antony - Camila - Leila - Renzo - Ulises – Zaki	\$ 662,00	\$ 11.916
15	SAB 1PL KAMACOLOR Rainbow - Risk - Roby - Rose – Penny	\$ 572,00	\$ 8.580
21	SAB 1PL KAMACOLOR Capri - Carter - Dylan - Fanny - Haya - John – Mosul	\$ 604,00	\$ 12.684
18	SAB 1PL FANTASIA MIXTO SUAVEMIX Ceci - Lino - Martin - Meg - Yank - Willy	\$ 514,00	\$ 9.252
12	SAB 1PL FANTASIA ALGODÓN Stuart - Denari - Fernando – Omar	\$ 493,00	\$ 5.916
18	SAB 1PL FANTASIA ALGODÓN Abel - Alice - Donato - Samira - Sonny – Wolf	\$ 541,00	\$ 9.738
9	SAB 1PL FANTASIA ALGODÓN INFANTIL	\$ 577,00	\$ 5.193
36	SAB 2PL ARCO IRIS MIXTO Iris - Juno - Aspen - Punto - Smoke - Memphis - Diana - Campos - Londrina - Paraty - Sampa - Turin	\$ 998,00	\$ 35.928
42	SAB 2PL ARCO IRIS ALGODÓN Hera-Serena - Chloe - Soho -Greg - Nylon - Tokio - Angra - Kaiapo - Helena - Colin - Kela - Lara – Morris	\$ 998,00	\$ 41.916
21	SAB 2PL ARCO IRIS ALGODÓN Elisabeth - Cross -Durban - Ginger - Tai - Tunez - Viena	\$ 1.050,00	\$ 22.050

15	SAB 2PL PRATA	\$ 850,00	\$ 12.750
21	SAB 2PL KAMACOLOR Capri - Carter - Dylan - Fanny - Haya - John – Mosul	\$ 777,00	\$ 16.317
18	SAB 2PL FANTASIA MIXTO SUAVEMIX Ceci - Lino - Martin - Meg - Yank - Willy	\$ 662,00	\$ 11.916
6	SAB 2PL FANTASIA ALGODÓN Pilar – Sebas	\$ 620,00	\$ 3.720
18	SAB 2PL FANTASIA ALGODÓN Abel - Alice - Donato - Samira - Sonny – Wolf	\$ 672,00	\$ 12.096
6	SAB QEN ARCO IRIS MIXTO	\$ 1.208,00	\$ 7.248
6	SAB QEN ARCO IRIS ALGODON	\$ 1.208,00	\$ 7.248
3	SAB QEN ARCO IRIS ALGODÓN <u>Elisabeth</u>	\$ 1.354,00	\$ 4.062
3	SAB QEN PRATA	\$ 998,00	\$ 2.994
3	SAB QEN KAMACOLOR	\$ 914,00	\$ 2.742
6	SAB KNG ARCO IRIS ALGODÓN Cross - Durban - Ginger - Tai - Tunez - Viena	\$ 1.490,00	\$ 8.940
4	SAB KNG PRATA	\$ 1.081,00	\$ 4.324
8	TYT ARCO IRIS 500 LISO	\$ 393,00	\$ 3.144
4	TYT ARCO IRIS 500 HILO COLOR	\$ 577,00	\$ 2.308
8	TYT ARCO IRIS 450 LISO	\$ 299,00	\$ 2.392
4	TYT ARCO IRIS 450 JACQUARD	\$ 577,00	\$ 2.308
4	TYT ARCO IRIS 450 JACQ JUNIOR	\$ 577,00	\$ 2.308
8	TYT PRATA LISO	\$ 236,00	\$ 1.888
8	TYT PRATA JACQUARD	\$ 336,00	\$ 2.688
10	TYT PALETTE URBAN LISO	\$ 288,00	\$ 2.880
8	TYT ROYAL LISO	\$ 210,00	\$ 1.680
10	TYT FANTASIA LISO	\$ 210,00	\$ 2.100
8	TYT FANTASIA HILO COLOR	\$ 236,00	\$ 1.888
6	TOA ARCO IRIS 500 LISO	\$ 121,00	\$ 726
6	TOA ARCO IRIS 450 LISO	\$ 104,00	\$ 624
10	TOA PRATA LISO	\$ 68,00	\$ 680
10	TOA ROYAL LISO	\$ 62,00	\$ 620
10	TOA FANTASIA LISO	\$ 62,00	\$ 620
6	TON ARCO IRIS 500 PLAYERO	\$ 299,00	\$ 1.794
8	TON FANTASIA LISO	\$ 168,00	\$ 1.344
24	TTA FANTASIA PINTA Y BORDA	\$ 42,00	\$ 1.008
12	MAN RECT 2.10 ROYAL	\$ 220,00	\$ 2.640
10	REP ARCO IRIS x 2	\$ 189,00	\$ 1.890
3	REP FANTASIA CUADROS x 12	\$ 672,00	\$ 2.016
24	REP SANTISTA TONDOSADO ESTAMPA	\$ 53,00	\$ 1.272
6	COR AMB GARDISETTE 2.10 MADRAS	\$ 549,00	\$ 3.294
8	COR AMB GARDISETTE 2.10 MADRAS COLOR	\$ 674,00	\$ 5.392
6	COR AMB GARDISETTE 2.10 CUADROS C/BOT	\$ 653,00	\$ 3.918
8	COR AMB GARDISETTE 2.10 CUADROS COL C/BOT	\$ 820,00	\$ 6.560
6	COR AMB GARDISETTE 2.10 CRUZ C/BOT	\$ 653,00	\$ 3.918
8	COR AMB GARDISETTE 2.10 CRUZ COL C/BOT	\$ 820,00	\$ 6.560

8	COR AMB GARDISETTE 2.10 LONDRES C/BOT	\$ 820,00	\$ 6.560
5	COR AMB GARDISETTE 1.50 MADRAS	\$ 438,00	\$ 2.190
10	COR AMB GARDISETTE 1.50 MADRAS COLOR	\$ 528,00	\$ 5.280
12	ACO GARDISETTE 1PL MICRO LISO COMBINADO	\$ 890,00	\$ 10.680
12	ACO GARDISETTE 1PL MICROFIBRA ESTAMPADO	\$ 890,00	\$ 10.680
10	ACO GARDISETTE 1PL PERCAL 180 ALGODÓN	\$ 990,00	\$ 9.900
8	ACO GARDISETTE 1PL PERCAL 180 Fashionista	\$ 1.090,00	\$ 8.720
12	ACO GARDISETTE 2PL MICRO LISO COMBINADO	\$ 1.090,00	\$ 13.080
6	ACO GARDISETTE QEN PERCAL 180 ALGODÓN	\$ 1.590,00	\$ 9.540
12	MAN GARDISETTE RECT 2.00 ANTIMANCHA	\$ 326,00	\$ 3.912
8	MAN GARDISETTE RECT 2.50 ANTIMANCHA	\$ 432,00	\$ 3.456
6	MAN GARDISETTE RECT 3.00 ANTIMANCHA	\$ 540,00	\$ 3.240
10	MAN GARDISETTE RED 1.80 ANTIMANCHA	\$ 420,00	\$ 4.200
5	MAN GARDISETTE CUAD 1.80 ANTIMANCHA	\$ 450,00	\$ 2.250
12	REP GARDISETTE x 2	\$ 90,00	\$ 1.080
10	AJU 1PL DANUBIO 144 HILOS	\$ 294,00	\$ 2.940
10	AJU 2PL DANUBIO 144 HILOS	\$ 349,00	\$ 3.490
12	FUN ALM 50x80 DANUBIO 144H	\$ 109,00	\$ 1.308
8	ACO 1PL FIESTA 144 HILOS	\$ 804,00	\$ 6.432
8	ACO 1PL SUPLESA 144 HILOS	\$ 804,00	\$ 6.432
8	ACO 1PL REGATTA	\$ 890,00	\$ 7.120
8	ACO 1PL DANUBIO CHICOS	\$ 890,00	\$ 7.120
6	ACO 2PL FIESTA 144 HILOS	\$ 1.109,00	\$ 6.654
6	ACO 2PL SUPLESA 144 HILOS	\$ 1.109,00	\$ 6.654
6	ACO 2PL REGATTA	\$ 901,00	\$ 5.406
4	ACO KNG FIESTA 144 HILOS	\$ 1.595,00	\$ 6.380
10	FRA TWN SUPLESA JACQUARD	\$ 786,00	\$ 7.860
10	FRA TWN DANUBIO POLAR LISA	\$ 440,00	\$ 4.400
10	FRA TWN DANUBIO POLAR ESTAMPAD	\$ 440,00	\$ 4.400
10	FRA TWN DANUBIO FLANNEL LISA	\$ 570,00	\$ 5.700
2	FRA QEN SUPLESA JACQUARD	\$ 1.190,00	\$ 2.380
4	FRA QEN DANUBIO POLAR LISA	\$ 605,00	\$ 2.420
4	FRA QEN DANUBIO POLAR ESTAMPAD	\$ 605,00	\$ 2.420
2	FRA QEN DANUBIO FLANNEL LISA	\$ 850,00	\$ 1.700
2	FRA KNG SUPLESA JACQUARD	\$ 1.490,00	\$ 2.980
6	FRA KNG DANUBIO POLAR LISA	\$ 820,00	\$ 4.920
6	FRA KNG DANUBIO POLAR ESTAMPAD	\$ 820,00	\$ 4.920
2	FRA KNG DANUBIO FLANNEL LISA	\$ 1.190,00	\$ 2.380
10	ALM 40x70 SUPLESA PREMIUM	\$ 450,00	\$ 4.500

18	ALM 45x70 SUPLESA CLASICA	\$ 330,00	\$ 5.940
6	SAB TWN FIELDCREST BY CANNON	\$ 765,00	\$ 4.590
8	SAB FLL FIELDCREST BY CANNON	\$ 1.020,00	\$ 8.160
4	SAB QEN FIELDCREST BY CANNON	\$ 1.120,00	\$ 4.480
10	SAB FUN CANNON KIDS	\$ 510,00	\$ 5.100
2	CUB 1PL PALETTE ESTOCOLMO	\$ 790,00	\$ 1.580
3	CUB 1PL PALETTE MEDITERRANEE	\$ 620,00	\$ 1.860
3	CUB 1PL PALETTE PRAGA	\$ 620,00	\$ 1.860
3	CUB 1PL PALETTE KENIA	\$ 600,00	\$ 1.800
2	CUB 2PL PALETTE ESTOCOLMO	\$ 990,00	\$ 1.980
3	CUB 2PL PALETTE MEDITERRANEE	\$ 780,00	\$ 2.340
3	CUB 2PL PALETTE PRAGA	\$ 780,00	\$ 2.340
3	CUB 2PL PALETTE KENIA	\$ 750,00	\$ 2.250
2	CUB KNG PALETTE KENIA	\$ 980,00	\$ 1.960
6	COR AMB 2.10 PIÑATA PERSONAJES	\$ 690,00	\$ 4.140
20	SAB 1PL PIÑATA PERSONAJES Soy Luna - Barbie - Hotwheels - Miles del Mañana - Sofia - Tsum Tsum - Shopkins - Dra Juguetes - Star Wars - Mickey Roadster	\$ 790,00	\$ 15.800
4	ACO 1PL PIÑATA PANEL	\$ 1.270,00	\$ 5.080
4	ACO 1PL PIÑATA PANEL <u>Paw Patrol – Avengers</u>	\$ 1.370,00	\$ 5.480
6	CUB 1PL PIÑATA ULTRASONIC	\$ 990,00	\$ 5.940
6	FRA 1PL PIÑATA SIMIL PIEL (todas)	\$ 1.260,00	\$ 7.560
6	FRA 1PL PIÑATA FLANNEL	\$ 780,00	\$ 4.680
4	SAB FUN PIÑATA ALGODÓN CAJA	\$ 765,00	\$ 3.060
4	SAB CUN PIÑATA ALGODÓN CAJA	\$ 630,00	\$ 2.520
4	ACO FUN PIÑATA ALGODÓN	\$ 635,00	\$ 2.540
4	ACO CUN PIÑATA ALGODÓN	\$ 565,00	\$ 2.260
4	FRA CUN PIÑATA FLANNEL	\$ 440,00	\$ 1.760
8	TON C/CAPUCHA PIÑATA BORDADO	\$ 385,00	\$ 3.080
6	TON PIÑATA PERSONAJES	\$ 360,00	\$ 2.160
4	TON PIÑATA MICROFIBRA (todos)	\$ 240,00	\$ 960
6	TON PIÑATA PERSONAJES 76x152 (todos)	\$ 400,00	\$ 2.400
12	TTA PIÑATA PERSONAJES	\$ 69,00	\$ 828
5	ALMOHADON CON FORMA PIÑATA	\$ 260,00	\$ 1.300
8	ALF ANTIDESLIZANTE PIÑATA	\$ 335,00	\$ 2.680
12	TYT FRANCO VALENTE LIVIANO	\$ 295,00	\$ 3.540
8	TYT FRANCO VALENTE PESADO	\$ 410,00	\$ 3.280
12	TOA FRANCO VALENTE LIVIANA	\$ 105,00	\$ 1.260
10	TOA FRANCO VALENTE PESADA	\$ 130,00	\$ 1.300
18	TTA FRANCO VALENTE LIVIANA	\$ 57,00	\$ 1.026
6	TURBANTE FRANCO VALENTE	\$ 190,00	\$ 1.140
4	ALM SENSITIVE MAX	\$ 900,00	\$ 3.600
8	ALM SENSITIVE CERVICAL	\$ 770,00	\$ 6.160
4	SAB 2PL EGYPTIAN 200H ALG CAJA	\$ 642,00	\$ 2.568
4	SAB 2PL EGYPTIAN 250H ALGODON	\$ 721,00	\$ 2.884
2	SAB QEN EGYPTIAN 200H ALG CAJA	\$ 701,00	\$ 1.402

2	SAB QEN EGYPTIAN 250H ALGODON	\$ 775,00	\$ 1.550
2	SAB KNG EGYPTIAN 200H ALG CAJA	\$ 790,00	\$ 1.580
6	ACO 1PL PIERRE BALMAIN GALANT	\$ 531,00	\$ 3.186
6	ACO 1PL PIERRE BALMAIN BLACK	\$ 531,00	\$ 3.186
8	ACO 2PL PIERRE BALMAIN GALANT	\$ 688,00	\$ 5.504
8	ACO 2PL PIERRE BALMAIN BLACK	\$ 688,00	\$ 5.504
4	COR AMB 2.20 ALCOYANA FLAME	\$ 641,00	\$ 2.564
4	COR AMB 2.20 ALCOYANA MAITEN	\$ 1.180,00	\$ 4.720
5	ACO 1PL ALCOYANA MAITEN	\$ 1.440,00	\$ 7.200
6	ACO 2PL ALCOYANA MAITEN	\$ 1.920,00	\$ 11.520
2	ACO KNG ALCOYANA MAITEN	\$ 2.210,00	\$ 4.420
6	COR BAÑO TEFLON CHENILLE LUXURY	\$ 690,00	\$ 4.140
6	COR BAÑO TEFLON CHENILLE VINTAGE	\$ 690,00	\$ 4.140
8	COR BAÑO TEFLON ESTAMPADA	\$ 440,00	\$ 3.520
8	COR BAÑO TEFLON PANEL PRINT	\$ 440,00	\$ 3.520
10	COR BAÑO PEVA PREMIUM	\$ 260,00	\$ 2.600
18	COR BAÑO PEVA EXPRESS	\$ 200,00	\$ 3.600
8	COR BAÑO LINO	\$ 550,00	\$ 4.400
5	ALF BAÑO ANTIDESLIZANTE CHICA	\$ 193,00	\$ 965
10	ALF BAÑO ANTIDESLIZANTE GRANDE	\$ 246,00	\$ 2.460
3	AJU 0.90x1.90 DELFIN BLANCO	\$ 365,00	\$ 1.095
3	AJU 1.00x2.00 DELFIN BLANCO	\$ 450,00	\$ 1.350
3	AJU 1.50x1.90 DELFIN BLANCO	\$ 470,00	\$ 1.410
3	AJU 1.60x2.00 DELFIN BLANCO	\$ 660,00	\$ 1.980
3	AJU 2.00x2.00 DELFIN BLANCO	\$ 770,00	\$ 2.310
10	FUN ALM 45x80 DELFIN BLANCO x2	\$ 250,00	\$ 2.500
48	INDIVIDUAL CUERINA ESTAMPADO	\$ 64,00	\$ 3.072
54	INDIVIDUAL CUERINA LISO	\$ 20,00	\$ 1.080
24	SERVILLETA VH ALGODON LISO x 4	\$ 31,00	\$ 744
12	ALM SILLA VH ALGODON LISO x 4	\$ 498,00	\$ 5.976
12	ALM SILLA VH CUERINA LISO x 4	\$ 725,00	\$ 8.700
8	CESTO MULTIUSO VH	\$ 419,00	\$ 3.352
6	ACO 1PL KAVANAGH CORDERITO LISO	\$ 1.850,00	\$ 11.100
4	ACO 1PL KAVANAGH CORDERITO ESTAMP	\$ 1.850,00	\$ 7.400
6	ACO 2PL KAVANAGH CORDERITO LISO	\$ 2.390,00	\$ 14.340
4	ACO 2PL KAVANAGH CORDERITO ESTAMP	\$ 2.490,00	\$ 9.960
2	ACO KNG KAVANAGH CORDERITO LISO	\$ 3.290,00	\$ 6.580
2	ACO KNG KAVANAGH CORDERITO ESTAMP	\$ 3.390,00	\$ 6.780
6	FRA 1PL KAVANAGH PIEL TRIPLE	\$ 1.550,00	\$ 9.300
6	FRA 2PL KAVANAGH PIEL TRIPLE	\$ 2.100,00	\$ 12.600
12	PROTECTOR COR BAÑO 90 MICRONES	\$ 54,00	\$ 648
8	PROTECTOR COR BAÑO 75 MICRONES	\$ 50,00	\$ 400
10	FRAZADA ESCOCESA 1PL TEXOR ZOLTEX	\$ 200,00	\$ 2.000
10	FRAZADA ESCOCESA 2PL TEXOR ZOLTEX	\$ 270,00	\$ 2.700
8	MANTAS SIMIL PIEL 2PL	\$ 349,00	\$ 2.792
8	MANTAS POLARES 1PL	\$ 260,00	\$ 2.080

10	MANTEL CUERINA ESTAMPADO ALCOYANA 1,30x2,40M	\$ 200,00	\$ 2.000
12	CORTINAS DE LIVING SORPRESA TELA PESADA	\$ 450,00	\$ 5.400
12	CORTINAS DE COCINA ESTAMPADO TROPICAL	\$ 400,00	\$ 4.800
8	JUEGO DE CORTINAS TROPICAL MECANICO 130x220cm	\$ 650,00	\$ 5.200
15	JUEGO DE CORTINAS BLACKOUT TEXTIL	\$ 917,99	\$ 13.770
			\$ 996.622

En el inventario inicial para comenzar con las ventas en el local comercial de blanquería se necesita invertir **\$996622**.

5.5.2 Costos de mano de obra

Para calcular los costos de mano de obra de los empleados se tomó como referencia los datos suministrados por Faecys- Secretaria de asuntos laborales remuneración para empleados de comercio marzo 2019.

Tabla 8. Salarios del personal administrativo

ADMINISTRATIVO									
	D	ANT. \$	TOTAL	E	ANT. \$	TOTAL	F	ANT. \$	TOTAL
INICIAL	28.475,72		28.475,72	28.863,69		28.863,69	29.432,84		29.432,84
1	28.475,72	284,76	28.760,48	28.863,69	288,64	29.152,33	29.432,84	294,33	29.727,17
2	28.475,72	569,51	29.045,23	28.863,69	577,27	29.440,96	29.432,84	588,66	30.021,50
3	28.475,72	854,27	29.329,99	28.863,69	865,91	29.729,60	29.432,84	882,99	30.315,83
4	28.475,72	1.139,03	29.614,75	28.863,69	1.154,55	30.018,24	29.432,84	1.177,31	30.610,15
5	28.475,72	1.423,79	29.899,51	28.863,69	1.443,18	30.306,87	29.432,84	1.471,64	30.904,48
6	28.475,72	1.708,54	30.184,26	28.863,69	1.731,82	30.595,51	29.432,84	1.765,97	31.198,81
7	28.475,72	1.993,30	30.469,02	28.863,69	2.020,46	30.884,15	29.432,84	2.060,30	31.493,14
8	28.475,72	2.278,06	30.753,78	28.863,69	2.309,10	31.172,79	29.432,84	2.354,63	31.787,47
9	28.475,72	2.562,81	31.038,53	28.863,69	2.597,73	31.461,42	29.432,84	2.648,96	32.081,80
10	28.475,72	2.847,57	31.323,29	28.863,69	2.886,37	31.750,06	29.432,84	2.943,28	32.376,12
11	28.475,72	3.132,33	31.608,05	28.863,69	3.175,01	32.038,70	29.432,84	3.237,61	32.670,45
12	28.475,72	3.417,09	31.892,81	28.863,69	3.463,64	32.327,33	29.432,84	3.531,94	32.964,78

Antigüedad es el 1% por año Trabajado

Presentismo: Las cifras precedentes deberán ser incrementadas con la asignación complementaria

Fuente: FAECYS (2019)

Tabla 9. Salarios del personal de caja

CAJEROS									
	A	ANT. \$	TOTAL	B	ANT. \$	TOTAL	C	ANT. \$	TOTAL
INICIAL	27.828,85		27.828,85	28.010,04		28.010,04	28.242,86		28.242,86
1	27.828,85	278,29	28.107,14	28.010,04	280,10	28.290,14	28.242,86	282,43	28.525,29
2	27.828,85	556,58	28.385,43	28.010,04	560,20	28.570,24	28.242,86	564,86	28.807,72
3	27.828,85	834,87	28.663,72	28.010,04	840,30	28.850,34	28.242,86	847,29	29.090,15
4	27.828,85	1.113,15	28.942,00	28.010,04	1.120,40	29.130,44	28.242,86	1.129,71	29.372,57
5	27.828,85	1.391,44	29.220,29	28.010,04	1.400,50	29.410,54	28.242,86	1.412,14	29.655,00
6	27.828,85	1.669,73	29.498,58	28.010,04	1.680,60	29.690,64	28.242,86	1.694,57	29.937,43
7	27.828,85	1.948,02	29.776,87	28.010,04	1.960,70	29.970,74	28.242,86	1.977,00	30.219,86
8	27.828,85	2.226,31	30.055,16	28.010,04	2.240,80	30.250,84	28.242,86	2.259,43	30.502,29
9	27.828,85	2.504,60	30.333,45	28.010,04	2.520,90	30.530,94	28.242,86	2.541,86	30.784,72
10	27.828,85	2.782,88	30.611,73	28.010,04	2.801,00	30.811,04	28.242,86	2.824,29	31.067,15
11	27.828,85	3.061,17	30.890,02	28.010,04	3.081,10	31.091,14	28.242,86	3.106,71	31.349,57
12	27.828,85	3.339,46	31.168,31	28.010,04	3.361,20	31.371,24	28.242,86	3.389,14	31.632,00

Antigüedad es el 1% por año Trabajado

Presentismo: Las cifras precedentes deberán ser incrementadas con la asignación complementaria

Fuente: FAECYS (2019)

Tabla 10. Salarios del personal de ventas

VENDEDORES						
	A	ANT. \$	TOTAL	B	ANT. \$	TOTAL
INICIAL	27.828,85		27.828,85	28.605,13		28.605,13
1	27.828,85	278,29	28.107,14	28.605,13	286,05	28.891,18
2	27.828,85	556,58	28.385,43	28.605,13	572,10	29.177,23
3	27.828,85	834,87	28.663,72	28.605,13	858,15	29.463,28
4	27.828,85	1.113,15	28.942,00	28.605,13	1.144,21	29.749,34
5	27.828,85	1.391,44	29.220,29	28.605,13	1.430,26	30.035,39
6	27.828,85	1.669,73	29.498,58	28.605,13	1.716,31	30.321,44
7	27.828,85	1.948,02	29.776,87	28.605,13	2.002,36	30.607,49
8	27.828,85	2.226,31	30.055,16	28.605,13	2.288,41	30.893,54
9	27.828,85	2.504,60	30.333,45	28.605,13	2.574,46	31.179,59
10	27.828,85	2.782,88	30.611,73	28.605,13	2.860,51	31.465,64
11	27.828,85	3.061,17	30.890,02	28.605,13	3.146,56	31.751,69
12	27.828,85	3.339,46	31.168,31	28.605,13	3.432,62	32.037,75

Antigüedad es el 1% por año Trabajado

Presentismo: Las cifras precedentes deberán ser incrementadas con la asignación complementaria

Fuente: FAECYS (2019)

Se toma como referencia el salario inicial de la categoría B para vendedores y cajeros y el salario inicial de la categoría F del personal administrativo para la dirección.

Para calcular los costos del asesor impositivo se tomó como referencia la resolución ° 153/18 del consejo profesional de ciencias económicas de la provincia de Corrientes.

Tabla 11. Honorarios asesores impositivos

Tarea	Costo
IVA Honorario fijo	1600
DDJJ Citi ventas mensual	800
Registro de comprobantes en libro de compras-ventas	800
IIBB Honorario fijo	1300
IIBB DDJJ mensual	1200
Honorario laboral-previsional	2600
	8300

Fuente: CPCE Corrientes (2018)

Tabla 12. Cantidad de empleados requeridos para el local comercial

Empleados	Cantidad	Salario
Dirección	1	29432,84
Asesor Impositivo	1	8300
Cajeros	1	28010,04
Vendedores	1	28605,13
		94348,01

El costo total sueldos y salarios para el personal es de **\$94348,01** aproximadamente

Tabla 13. Presupuesto Inversión Inicial

PRESUPUESTO INVERSION FINAL	
Descripción	Costos (\$)
Alquiler Local comercial	30000
Materiales	159122
Insumos	996622
Costo de mano de Obra	94348,01
	1280092,01

Se puede analizar que se requiere una inversión inicial de \$1280092,01 para comenzar con este proyecto de inversión, por lo tanto, es factible llevar adelante desde el punto de vista de la obtención de materiales, equipamiento, mano de obra de y alquiler del local.

5.5.3 Estimación de la demanda

Una parte esencial del flujo de caja son los ingresos, para poder determinar los mismos se procede a hacer una estimación de la demanda con los resultados obtenidos en la encuesta de mercado.

En cuanto a la frecuencia de compra un 45,6% respondió que realiza compra de blanquería una vez al año, un 44,7% un promedio de tres veces al año y un 9,7% más de cuatro veces al año.

En cuanto a los artículos más adquiridos un 59,2% respondió que compra más ropa de cama, un 32% toallas y un 8,8% mantelería.

Siendo conservadores, se espera alcanzar un 15% de la población de Bella Vista como cuota de mercado habiendo observado como resultado de las encuestas que si bien hay una preferencia por la compra en tiendas físicas (casi un 80%), aún así hay un 20% de la población que recurre a otros medios para realizar la compra de dichos artículos y se toma posteriormente un aumento del 10% anual teniendo en cuenta el crecimiento de mercado analizado anteriormente en la viabilidad comercial.

Tabla 14. Cuota de mercado en el primer año

Artículo	\$ Unitario Promedio	% Mezcla	Frecuencia 1 vez anual	Subtotal	Frecuencia 3 veces anuales	Subtotal	Frecuencia 5 veces anuales	Subtotal	Total
Ropa de cama	\$ 1.200,00	59,2%	2543	\$ 1.806.626,76	2493	\$ 5.312.908,97	541	\$ 1.921.521,89	\$ 9.041.057,63
Toallería	\$ 375,00	32,0%		\$ 305.173,44		\$ 897.450,84		\$ 324.581,40	\$ 1.527.205,68
Mantelería	\$ 470,00	8,8%		\$ 105.183,11		\$ 309.321,39		\$ 111.872,39	\$ 526.376,89
Total				\$ 2.216.983,32		\$ 6.519.681,20		\$ 2.357.975,68	\$ 11.094.640,20

En el cuadro podemos observar la demanda estimada para el primer año tomando como cuota de mercado al 15% de la población de Bella Vista, clasificándolos por artículo y la frecuencia de compra, obteniendo así 3 subtotales para finalmente obtener el volumen de ventas anual.

En base al volumen de ventas anual y a la cantidad de personas alcanzadas procedemos a calcular el promedio por cliente, el cual lo definimos de la siguiente manera:

$$11.094.640,20/5577 = \$1989,36$$

Con dicho promedio podemos proceder a la proyección de los ingresos actualizando por un lado la cuota de mercado y por el otro el precio de acuerdo a la inflación.

El Relevamiento de Expectativas de Mercado (REM) del Banco Central estima una inflación general del 27% para el 2020 y una inflación general del 20% para el 2021. Por lo que se considerará una tasa inflacionaria promedio del 23,5% para los ingresos y egresos del proyecto.

	Cantidad de clientes	Ingreso promedio por cliente	Monto final
Año 1	5577	\$ 1.989,36	\$ 11.094.640,20
Año 2	6135	\$ 2.456,86	\$ 15.072.068,71
Año 3	6748	\$ 3.034,22	\$ 20.475.405,35
Año 4	7423	\$ 3.747,26	\$ 27.815.838,17
Año 5	8165	\$ 4.627,86	\$ 37.787.816,15

En el cuadro podemos observar cómo van evolucionando los ingresos con el incremento del 10% anual en la cuota de mercado y el incremento del 23,5% anual en los precios producto de la inflación.

5.5.4 Tasa de descuento

Como se mencionó anteriormente se determinará una tasa de costo de capital a través del método CAPM, debido a que el proyecto se financia con recursos propios. A continuación, se procede a la determinación de dicha tasa:

Se toma como tasa libre de riesgo representativa a la tasa de plazos fijos del Banco de la Nación Argentina al 5 de julio, es decir que tendremos una tasa libre de riesgo del 52%.

El valor del Riesgo Sistemático (beta) se toma de [“http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/”](http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/) en donde encontramos las betas promedio por sector de la industria, para el proyecto en cuestión tomamos la beta correspondiente a *“Household Products”* cuyo valor asciende a 1,00.

Para el valor del R_m se toma como parámetro a la tasa de rendimiento del Mercado de Valores Argentinos (MERVAL) al 5 de julio, es decir que tendremos una tasa de rentabilidad de mercado del 41,76%.

Ahora con los datos reunidos se procede al cálculo de la tasa de costo de capital K :

$$K = 0,52 + 1,00 * (0,4176 - 0,52)$$

$$K = 0,52 + 1,00 * -0,1024$$

$$K = 0,52 + -0,1024$$

$$K = 0,4176$$

A la precedente tasa de costo de capital a su vez la reajustamos con el riesgo país debido a la volatilidad económica por la que está atravesando la Argentina. El valor del riesgo país al 8 de julio se ubica en 801 puntos, es decir que tenemos un valor porcentual de riesgo país del 8,01%.

Finalmente vamos a adicionar la variable de riesgo país a la tasa de costo de capital K :

$$K = 0,4176 + 0,0801$$

$$K = 0,4977$$

Obtenemos así que la tasa de descuento a utilizar en el flujo de fondos del proyecto es del 49,77%.

5.5.5 Flujo de caja proyectado

A continuación, se exhibe el flujo de caja del proyecto con sus correspondientes indicadores.

Tabla 15. Flujo de caja proyectado

Flujo de caja base						
	Año					
	0	1	2	3	4	5
Entradas						
Ingreso por ventas		\$ 11.094.640,20	\$ 15.072.068,71	\$ 20.475.405,35	\$ 27.815.838,17	\$ 37.787.816,15
Salidas						
Costo de mercadería		\$ 8.218.252	\$ 11.164.495	\$ 15.166.967	\$ 20.604.325	\$ 27.990.975
Salarios		\$ 1.118.624,13	\$ 1.381.500,80	\$ 1.706.153,49	\$ 2.107.099,56	\$ 2.602.267,95
Contribuciones patronales		\$ 257.283,55	\$ 317.745,18	\$ 392.415,30	\$ 484.632,90	\$ 598.521,63
Honorarios Contador Público		\$ 99.600	\$ 123.006	\$ 151.912	\$ 187.612	\$ 231.701
Alquiler		\$ 193.500	\$ 251.550	\$ 327.015	\$ 425.120	\$ 552.655
Servicios		\$ 76.791,60	\$ 94.837,63	\$ 117.124,47	\$ 144.648,72	\$ 178.641,17
Gastos de comercialización		\$ 221.892,80	\$ 301.441,37	\$ 409.508,11	\$ 556.316,76	\$ 755.756,32
IIBB (2,9%)		\$ 321.744,57	\$ 437.089,99	\$ 593.786,76	\$ 806.659,31	\$ 1.095.846,67
Tasa municipal		\$ 1.680,00	\$ 2.074,80	\$ 2.562,38	\$ 3.164,54	\$ 3.908,20
Total de egresos		\$ 10.509.368,65	\$ 14.073.741,12	\$ 18.867.445	\$ 25.319.578	\$ 34.010.273
Utilidad antes de impuestos		\$ 585.271,55	\$ 998.327,59	\$ 1.607.961	\$ 2.496.260	\$ 3.777.543
Impuesto a las ganancias		\$ 204.845,04	\$ 349.414,66	\$ 562.786,18	\$ 873.691,17	\$ 1.322.140,16
Utilidad despues de impuestos		\$ 380.426,51	\$ 648.912,93	\$ 1.045.174,33	\$ 1.622.569,32	\$ 2.455.403,16
Inversión inicial	\$ 1.280.092,01					
Saldo	\$ -1.280.092,01	\$ 380.426,51	\$ 648.912,93	\$ 1.045.174,33	\$ 1.622.569,32	\$ 2.455.403,16
Saldo acumulado		\$ -899.665,50	\$ -250.753	\$ 794.422	\$ 2.416.991	\$ 4.872.394

VAN	\$ 222.634,12
TIR	57,81%
PERIODO DE RECUPERO	3
IVAN	0,17

Como se puede observar en el flujo, la inversión inicial asciende a \$1.280.092,01. Según lo calculado anteriormente.

El costo de mercadería surge de dividir el ingreso por ventas por 1,35 ya que los productos serán remarcados con un 35% de ganancia.

Los salarios corresponden a los mencionados en el presupuesto de mano de obra e incluyen el sueldo anual complementario (SAC), en cuanto a las contribuciones estas fueron calculadas como el 23% de los salarios, cifra que surge de sumar el 16% en concepto de jubilación, 5% en concepto de obra social y 2% correspondiente a la ley 19.032.

El valor mensual inicial de los servicios surge de la suma de \$4.000 en concepto de consumo promedio de luz, \$1.000 en concepto de consumo de agua, \$1.000 en concepto de internet y \$399,30 en concepto de la tasa fija de Posnet.

Los gastos de comercialización están estimados como el 2% de la venta.

VAN: el VAN arroja un valor positivo de \$222.634,12 lo que nos indica que se recupera la inversión inicial, se obtiene el rendimiento deseado y se genera un excedente. Teniendo en cuenta el VAN este proyecto debe ser aceptado.

TIR: la TIR arroja un valor de 57,81%, la cual supera a la tasa de descuento K de 49,77%. Teniendo en cuenta la TIR este proyecto debe ser aceptado.

Periodo de recupero: se observa que la inversión se recupera en el tercer año del proyecto.

5.5.6 Análisis de sensibilidad

En este punto se realiza un análisis con el fin de observar los distintos escenarios que se podrían presentar en los periodos proyectados.

5.5.7 Escenario optimista

Se analiza el proyecto con un **aumento del 15%** en los ingresos por ventas respecto al escenario probable.

Tabla 16. Escenario Optimista

Flujo de caja optimista						
	Año					
	0	1	2	3	4	5
Entradas						
Ingreso por ventas		\$ 12.758.836,23	\$ 17.332.879,02	\$ 23.546.716,15	\$ 31.988.213,90	\$ 43.455.988,57
Salidas						
Costo de mercadería		\$ 9.450.990	\$ 12.839.170	\$ 17.442.012	\$ 23.694.973	\$ 32.189.621
Salarios		\$ 1.118.624,13	\$ 1.381.500,80	\$ 1.706.153,49	\$ 2.107.099,56	\$ 2.602.267,95
Contribuciones patronales		\$ 257.283,55	\$ 317.745,18	\$ 392.415,30	\$ 484.632,90	\$ 598.521,63
Honorarios Contador Público		\$ 99.600	\$ 123.006	\$ 151.912	\$ 187.612	\$ 231.701
Alquiler		\$ 193.500	\$ 251.550	\$ 327.015	\$ 425.120	\$ 552.655
Servicios		\$ 76.791,60	\$ 94.837,63	\$ 117.124,47	\$ 144.648,72	\$ 178.641,17
Gastos de comercialización		\$ 255.176,72	\$ 346.657,58	\$ 470.934,32	\$ 639.764,28	\$ 869.119,77
IIBB (2,9%)		\$ 370.006,25	\$ 502.653,49	\$ 682.854,77	\$ 927.658,20	\$ 1.260.223,67
Tasa municipal		\$ 1.680,00	\$ 2.074,80	\$ 2.562,38	\$ 3.164,54	\$ 3.908,20
Total de egresos		\$ 11.823.652,06	\$ 15.859.195,12	\$ 21.292.984	\$ 28.614.673	\$ 38.486.660
Utilidad antes de impuestos		\$ 935.184,17	\$ 1.473.683,89	\$ 2.253.732	\$ 3.373.541	\$ 4.969.329
Impuesto a las ganancias		\$ 327.314,46	\$ 515.789,36	\$ 788.806,22	\$ 1.180.739,39	\$ 1.739.265,17
Utilidad despues de impuestos		\$ 607.869,71	\$ 957.894,53	\$ 1.464.925,83	\$ 2.192.801,73	\$ 3.230.063,89
Inversión inicial	\$ 1.280.092,01					
Saldo	\$ -1.280.092,01	\$ 607.869,71	\$ 957.894,53	\$ 1.464.925,83	\$ 2.192.801,73	\$ 3.230.063,89
Saldo acumulado		\$ -672.222,30	\$ 285.672	\$ 1.750.598	\$ 3.943.400	\$ 7.173.464

VAN	\$ 853.318,37
TIR	79,17%
PERIODO DE RECUPERO	2
IVAN	0,67

VAN: bajo este escenario el VAN se incrementa arrojando un valor positivo de \$853.318,37 lo que nos indica que se recupera la inversión inicial, se obtiene el rendimiento deseado y se genera un excedente. Teniendo en cuenta el VAN este proyecto debe ser aceptado.

TIR: bajo este escenario la TIR se incrementa arrojando un valor de 79,17%, la cual supera a la tasa de descuento K de 49,77%. Teniendo en cuenta la TIR este proyecto debe ser aceptado.

Periodo de recupero: bajo este escenario se observa que el periodo de recupero de la inversión se reduce, recuperándose la inversión en el segundo año del proyecto.

5.5.8 Escenario pesimista

Se analiza el proyecto con una **caída del 15%** en los ingresos por ventas respecto al escenario probable.

Tabla 17. Escenario Pesimista

Flujo de caja pesimista						
	Año					
	0	1	2	3	4	5
Entradas						
Ingreso por ventas		\$ 9.430.444,17	\$ 12.811.258,40	\$ 17.404.094,55	\$ 23.643.462,44	\$ 32.119.643,73
Salidas						
Costo de mercadería		\$ 6.985.514	\$ 9.489.821	\$ 12.891.922	\$ 17.513.676	\$ 23.792.329
Salarios		\$ 1.118.624,13	\$ 1.381.500,80	\$ 1.706.153,49	\$ 2.107.099,56	\$ 2.602.267,95
Contribuciones patronales		\$ 257.283,55	\$ 317.745,18	\$ 392.415,30	\$ 484.632,90	\$ 598.521,63
Honorarios Contador Público		\$ 99.600	\$ 123.006	\$ 151.912	\$ 187.612	\$ 231.701
Alquiler		\$ 193.500	\$ 251.550	\$ 327.015	\$ 425.120	\$ 552.655
Servicios		\$ 76.791,60	\$ 94.837,63	\$ 117.124,47	\$ 144.648,72	\$ 178.641,17
Gastos de comercialización		\$ 188.608,88	\$ 256.225,17	\$ 348.081,89	\$ 472.869,25	\$ 642.392,87
IIBB (2,9%)		\$ 273.482,88	\$ 371.526,49	\$ 504.718,74	\$ 685.660,41	\$ 931.469,67
Tasa municipal		\$ 1.680,00	\$ 2.074,80	\$ 2.562,38	\$ 3.164,54	\$ 3.908,20
Total de egresos		\$ 9.195.085,24	\$ 12.288.287,11	\$ 16.441.906	\$ 22.024.483	\$ 29.533.886
Utilidad antes de impuestos		\$ 235.358,93	\$ 522.971,29	\$ 962.189	\$ 1.618.980	\$ 2.585.758
Impuesto a las ganancias		\$ 82.375,62	\$ 183.039,95	\$ 336.766,14	\$ 566.642,95	\$ 905.015,16
Utilidad despues de impuestos		\$ 152.983,30	\$ 339.931,34	\$ 625.422,84	\$ 1.052.336,91	\$ 1.680.742,43
Inversión inicial	\$ 1.280.092,01					
Saldo	\$ -1.280.092,01	\$ 152.983,30	\$ 339.931,34	\$ 625.422,84	\$ 1.052.336,91	\$ 1.680.742,43
Saldo acumulado		\$ -1.127.108,71	\$ -787.177	\$ -161.755	\$ 890.582	\$ 2.571.325

VAN	\$ -408.050,12
TIR	33,96%
PERIODO DE RECUPERO	4
IVAN	-0,32

VAN: bajo este escenario el VAN se reduce arrojando un valor negativo de \$408.050,12 lo que nos indica que no se obtiene el rendimiento deseado. Teniendo en cuenta el VAN este proyecto debe ser rechazado.

TIR: bajo este escenario la TIR se reduce arrojando un valor de 33,96%, la cual es inferior a la tasa de descuento K de 49,77% pero superior a 0 lo que nos indica que se recupera la inversión inicial y se genera un rendimiento positivo por debajo de lo deseado. Teniendo en cuenta la TIR este proyecto debe ser rechazado.

Periodo de recupero: bajo este escenario se observa que el periodo de recupero de la inversión se incrementa, recuperándose la inversión en el cuarto año del proyecto.

5.5.9 Conclusión de viabilidad económica y financiera

Con este estudio se analizaron los factores económicos y financieros de este proyecto de inversión con la finalidad de conocer si es viable para el inversor.

A través de los cálculos realizados en el flujo de caja proyectado dio como resultado el Valor Actual Neto (VAN) \$222634,12, se puede deducir que se recupera la inversión de los flujos de fondos futuros proyectado.

Ya que el resultado en los proyectos independientes es:

- Que si el VAN es mayor a 0 (cero), se recupera la inversión inicial.
- Si es igual a 0 (cero), se recupera la inversión y se obtiene el rendimiento mínimo deseado.
- Si es menor a (0) en este caso puede o no recuperarse la inversión, pero seguro no se alcanza el rendimiento mínimo deseado.

Teniendo en cuenta la evaluación económica y financiera de este proyecto de inversión, será viable ya que el VAN es mayor a cero.

Respecto al valor de la TIR, se aplicó las herramientas necesarias para que el VAN=0 de lo cual arrojó como resultado una tasa interna de retorno de un 57,81%.

Con respecto a los escenarios analizados se obtuvo los siguientes resultados: Escenario optimista, el VAN se incrementa arrojando un valor positivo de \$853.318,37 lo que nos indica que se recupera la inversión inicial, se obtiene el rendimiento deseado y se genera un excedente, la TIR también se incrementa arrojando un valor de 79,17%. Se puede concluir que bajo estos escenarios el proyecto es viable económica y financieramente.

Escenario pesimista, el VAN se reduce arrojando un valor negativo de \$408.050,12 lo que nos indica que no se obtiene el rendimiento deseado, la TIR también se reduce arrojando un valor de 33,96%, siendo aún en este caso positiva lo que nos indica que si bien no se obtiene el rendimiento deseado tampoco se producen pérdidas al llevar a cabo el proyecto.

Tabla 18. Diagrama de Gantt

DIAGRAMA DE GANTT																				
Cronograma	1° Mes				2° Mes				3° Mes				4° Mes				5° Mes			
Semanas	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Definición del proyecto	■	■																		
Recopilar datos y obtener estadísticas			■	■	■															
Investigación de Mercado y metodología a implementar						■	■	■												
Etapas de Análisis de viabilidades y financiamiento.									■	■	■	■								
Estimar la inversión requerida y calcular el capital de trabajo													■	■	■	■				
Realizar un flujo de fondo proyectado																	■	■		
Evaluar flujo de fondo																		■		
Elaborar conclusiones y recomendaciones																			■	■
Presentación del Proyecto																				■

Fuente: Elaboración Propia

5.6 Conclusión final

A través del desarrollo de las distintas viabilidades, se buscó indagar con una mirada global acerca de la decisión de inversión o no del presente proyecto.

Con el estudio de mercado se pudo determinar que actualmente no existe un comercio con una oferta como la que propone el proyecto, por lo tanto, se tiene que existe una demanda insatisfecha lo cual significa una cantidad importante de clientes potenciales lo que trae aparejado una rápida y sencilla inserción al mercado.

Con este análisis se determinó que es posible el ingreso al mercado ya que los artículos que se venderán son de uso diario y de gran necesidad.

En cuanto a los aspectos técnicos del proyecto se pudo determinar la localización óptima para el mismo teniendo en cuenta el punto céntrico de la ciudad y la circulación por dicha zona, también se evaluaron los insumos necesarios para la puesta en marcha del proyecto.

Para que el proyecto se encuentre dentro del marco legal se examinaron las distintas reglamentaciones que deberá cumplimentar tanto a nivel nacional como provincial y municipal, se resolvió que el mismo es factible de cumplir con todas ellas. Para facilitar dicha cumplimentación se determinó contar con la asesoría de un contador público.

Ambientalmente el proyecto no es nocivo para la sociedad, por lo que se abordó la perspectiva ambiental desde el lado de la RSE (Responsabilidad Social Empresaria) teniendo en cuenta para ello una ordenanza municipal de tratamiento de residuos y un proyecto de ley provincial sobre el uso de bolsas biodegradables, surgiendo así acciones a considerar durante la ejecución del proyecto para lograr una relación armónica con el medio ambiente.

En el análisis económico-financiero del proyecto se detallaron las erogaciones necesarias para la puesta en marcha del mismo, determinando el monto de inversión inicial, se estimaron también los ingresos por ventas pudiendo confeccionar así el flujo de caja proyectado y proceder al cálculo de los indicadores. Se analizó el proyecto bajo tres escenarios distintos, obteniendo indicadores favorables tanto en el escenario base como en el optimista y desfavorables en el escenario pesimista, resaltando en este

último caso que no se logra alcanzar la rentabilidad deseada pero que tampoco se incurren en pérdidas.

Considerando todo lo mencionado hasta este punto, finalmente podemos concluir en que el proyecto merece ser aceptado y llevado a cabo por el inversor.

Bibliografía

Fuentes Bibliográficas

- Alvarez Valvuela, R. (2006). Guía de Proyectos, Formulación y Evaluación. México: Macchi.
- Baca Urbina Gabriel. (2010). Evaluación de proyectos. México: Mc Graw Hill.
- Baca Urbina Gabriel. (2013). Evaluación de proyectos. México: Mc Graw Hill.
- FAECYS - Secretaria de asuntos laborales remuneración para empleados de comercio marzo 2019.
- Kotler P. Keller K. (2012). Dirección de marketing. México: Pearson.
- Lira Briceño Paúl. (2013). Evaluación de proyectos de inversión: herramientas financieras para analizar la creación de valor. Perú: UPC.
- Meza Orozco Johnny de Jesús. (2010). Evaluación financiera de proyectos. Colombia: Ecoe Ediciones.
- Morales Castro Arturo. (2009). Proyectos de inversión, evaluación y formulación. México: Mc Graw Hill.
- Murcia M. Jairo D. (2009). Proyectos, formulación y criterios de evaluación. Colombia: Alfaomega.
- Ordenanza N° 1537/15. Honorable Consejo Deliberante de la ciudad de Bella Vista.
- Resolución N° 153/18. Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la provincia de Corrientes.

- Sabino, C. (1999). Metodología de la Investigación. Mc Graw Hill.
- Sapag Chain, N. (2007). Proyecto de inversión, Formulación y Evaluación (Primera ed.). Mexico: Pearson Educación.
- Sapag Chain, N. (2011). Proyectos de inversión - formulación y evaluación. Ciudad de México: Pearson.
- Villa Gomez, H. (2001). Elementos para la Evaluación de Proyectos de Inversion. UNAM.

Fuentes Electrónicas

- Attala, A. (2012). Decisiones de inversión en activos fijos. Recuperado de http://www.economicas.unsa.edu.ar/afinan/informacion_general/sadaf/xxxii_jornadas/xxxii-j-attala.pdf
- ERREPAR. (27 de Diciembre de 2015). Novedades sobre leyes, convenios colectivos de trabajo y otras yerbas de las prácticas contables. Obtenido de Impositiva y Previsional: <http://impositivayprevisional.blogspot.com/2014/12/calendario-de-vencimientos-2015-errepar.html>

Anexo 1: Encuesta de mercado

Encuesta de mercado de Blanquearía

1 Seleccione su género:

Hombre Mujer

2 Seleccione su rango etario

18-30

31-45

Más de 45

3 ¿Compra usted artículos de blanquearía?

Sí No

4 ¿Con que frecuencia realiza usted la compra de blanquearía?

Una vez al año

Dos a cuatro veces al año

Más de cuatro veces al año

5 ¿Qué artículo compras más?

Ropa de cama

Toallería

Mantelería

6 ¿Qué buscas al momento de realizar la compra?

Precio Calidad

Otro:

7 ¿Tiene preferencia por alguna marca?

No Si ¿Cuál?

8 ¿Dónde realizas la compra actualmente?

Tiendas/vendedores

Catálogo

Internet

9 ¿Te gustaría que en tu ciudad hubiera un local exclusivo del rubro?

Sí No

ANEXO E – FORMULARIO DESCRIPTIVO DEL TRABAJO FINAL DE GRADUACIÓN

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

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

Autor-tesista <i>(apellido/s y nombre/s completos)</i>	Rolón, Ramón Antonio
DNI <i>(del autor-tesista)</i>	40.123.268
Título y subtítulo <i>(completos de la Tesis)</i>	“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA APERTURA DE UNA BLANQUERÍA EN BELLA VISTA PROVINCIA DE CORRIENTES”
Correo electrónico <i>(del autor-tesista)</i>	ramonrolon97@gmail.com
Unidad Académica <i>(donde se presentó la obra)</i>	Universidad Siglo 21

Otorgo expreso consentimiento para que la copia electrónica de mi Tesis sea publicada en la página web y/o el campus virtual de la Universidad Siglo 21 según el siguiente detalle:

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

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

Lugar y fecha: _____

Firma autor-tesista

Aclaración autor-tesista

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

Firma Autoridad

Aclaración Autoridad

Sello de la Secretaría/Departamento de Posgrado

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