



UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE TUCUMÁN



FACULTAD DE
CIENCIAS ECONOMICAS
UNIVERSIDAD NACIONAL TUCUMAN

FACTIBILIDAD DE AMPLIACION DE UN LOCAL COMERCIAL

Autores: Espinosa Manrique, Vanesa Del Valle
Irastorza, María José
Moreno Gutiérrez, Mercedes Gabriela

Director: Nofal, Eugenia

2015

Trabajo de Seminario: Contador Público Nacional

RESUMEN

En la presente tesis se exponen los procedimientos y herramientas aplicadas en una investigación de mercado que se realizó con el objetivo de determinar sobre la conveniencia de reestructurar un negocio comercial.

Para insertarnos en este tema, se presentará el marco teórico sobre los conceptos básicos que se necesitan; abordando luego en un estudio práctico para determinar si realmente la reinversión en dicho local comercial es realmente una buena opción de inversión.

Posteriormente se analiza la situación actual del local, tanto estructural, económica como legalmente para que, conociendo las necesidades, fortalezas, debilidades, oportunidades y amenaza, podamos plantear la situación futura y de esa manera determinar si realmente es conveniente o no realizar ésta inversión. Consecuentemente se planteará la forma en que se va aplicar la inversión, cual es el valor de los egresos finales y con las herramientas financieras idóneas se determinará la conveniencia o no de dicho proyecto.

Dentro de cada capítulo, además de la parte práctica donde se expondrá los datos para determinar las utilidades del emprendimiento antes de su planeación y proyección, también se insertan los conceptos teóricos.

En este trabajo, a través de los diversos capítulos, se fue analizando su situación económica y estructural, con el fin de observar esas variables y determinar, si esas limitaciones son determinantes, para obtener un negocio más rentable y eficiente; objetivos que son inherentes de cada ente económico.

PROLOGO

La presentación de este proyecto es la culminación de nuestra carrera académica.

Consideramos que el presente trabajo representa una oportunidad que puede ser concretada en un futuro y nos brinda la posibilidad de volcar en él todo lo aprendido a lo largo de la vida universitaria.

La reestructuración de una empresa comprende una gama de análisis para determinar si es conveniente realmente generar la inversión o proceder a reinvertir en otra actividad.

Agradecemos de manera especial la colaboración de los dueños de “**GABY REGALERIA**” que nos dieron la posibilidad de acceder a los datos reales del local y de la actividad, generando datos que su vez les servirán a ellos también para poder elegir si les conviene invertir o no. También agradecemos a la **Cátedra de Matemática Financiera** y en mención especial a la profesora *Eugenia Nofal*, por guiarnos en esta tesis llevándola a buen puerto. A nuestra familia, que sin ellos no hubiéramos llegado hasta donde estamos.

CAPITULO I

MARCOTEORICO

SUMARIO: *I-¿Qué son los proyectos de inversión? II- Proyecto de inversión para Empresa en operación. III- Valor de dinero en el tiempo IV- Estudio de la viabilidad de un proyecto V- Como hacer un estudio de viabilidad VI- Como hacer un análisis FODA.*

I. ¿QUE SON LOS PROYECTOS DE INVERSION?

El proyecto de inversión se puede definir como la coordinación de actividades, de objetivos y trayectorias organizadas para la determinación de un fin propuesto, con la aplicación de recurso propio o ajeno.

Los proyecto de inversión en una empresa productiva, permiten generar empleos a través de la adquisición de maquinaria, mano de obra y materia prima o servicios capaces de atender las necesidades de otras empresas o las del consumidor. Los proyectos de inversión se pueden canalizar a la creación de nuevas empresas o a la ampliación de empresas que se encuentran trabajando.

Todo proyecto se espera que sea rentable, sin embargo, existen diferencias entre las expectativas que se esperan para una empresa nueva y para una en operación.

- ✓ Una empresa nueva necesita buscar clientes antes de abrir sus puertas
- ✓ que garanticen las compras de sus productos.
- ✓ En el caso de una empresa en operación, la demanda ya existe en algunos casos, pero pueden proponerse nuevas inversiones.

La empresa se enfrenta a las exigencias del cliente por un mayor volumen por producto nuevo, por menor precio o por innovar el existente. Ante esta situación, la empresa debe responder ampliando o modificando su capacidad instalada y cumplir con las expectativas del cliente.¹

Los proyectos de inversión se evidencian en los activos del balance general cuando se realizan, moviendo los activos de una cantidad establecida antes del proyecto a una cantidad mayor después del mismo

Toda variación positiva, cero o negativa inferior a las depreciaciones y amortizaciones de los activos totales, implica una inversión. Se invierte un monto equivalente a las depreciaciones y amortizaciones de los activos evitando que esto se degrade.

El origen de los recursos invertidos puede proceder de recursos ajenos (pasivos) o recursos propios (capital). Puede haber inversiones exclusivas de capital de trabajo, donde su presencia está representada por mayores saldos en cajas, cuentas de cheque, cuentas por cobrar, inventarios, documentos por cobrar y algunas cuentas representadas por capital líquido que crece de manera natural por el incremento en las operaciones y para la solución de imprevisto. Sin embargo cuando estas inversiones están acompañadas por adquisiciones de activo de largo plazo (terrenos, equipos de transporte, maquinarias, equipos de oficina, etc.), y su objeto es mover el volumen de producción, requieren un proceso de planeación que garanticen su recuperación con márgenes de ganancia aceptable.

¹GINESTAR Ángel Pautas para Identificar, Evaluar y Formular un proyecto. (Buenos Aires, 2001)

Todos los proyectos de inversión deben ser evaluados en función de su rentabilidad, sin embargo, el proceso es diferente para empresas nuevas y empresas en operación.

Los proyecto de inversión para empresas nuevas, se deben evaluar a través del valor presente o la TIR (tasa interna de rendimiento) de los flujos de efectivos generados por el proyecto durante su periodo de vida útil.²

Las empresas en operación requieren un procedimiento más complejo en la medición de la rentabilidad de sus inversiones donde influyan:

- La evaluación de la actividad de la empresa y su rentabilidad esperada antes de realizar el proyecto.
- La evaluación de la actividad de la empresa suponiendo la realización del proyecto.

II. PROYECTODE INVERSION PARA EMPRESA EN OPERACIÓN

Las empresas en operación realizan proyectos de inversión principalmente por algunas de las siguientes razones:

- Su capacidad actual es insuficiente para atender la demanda del mercado.
- Necesitan lanzar un nuevo producto que les están demandando sus clientes.
- Necesitan mejorar la calidad de sus productos y bajar sus costos y solo es posible con una nueva maquinaria.
- Necesitan construir edificios o infraestructura para ampliar instalaciones y mejorar el servicio.

²BACA URBINAGabriel, Evaluación de Proyectos, 5ta Edición, (año 2011).

- Esperan entrar en nuevos mercados con el producto actual.
- Reponer activos obsoletos.
- Aprovechar desperdicios en nuevos proyectos.
- Cumplir con las normas ambientales.

Ya sea que la inversión se realice con recursos propios (de capital) o ajeno (pasivos), la evidencia de tales inversiones será manifiesta en el balance general de las empresas.

El balance general de empresas que no invierten, refleja un deterioro progresivo de los activos fijos como consecuencias de las depreciaciones, sin embargo esto no es malo, si se mantiene el ritmo de ventas y el margen de ganancia por peso invertido en capital. El incremento del activo circulante solo es sano si contribuye a incrementar la rentabilidad del capital con un aumento considerable en las ventas.

Cuando las empresas tienen problemas para abrir espacios en el mercado y crecer, deben arriesgar inversiones que les faciliten acceso con altas posibilidades de ser rentables en el futuro, en tales casos los tomadores de decisiones deberán pensar detenidamente las estrategias a seguir para minimizar el riesgo de su dinero.

Se deberá considerar también el tiempo necesario para realizar las inversiones y evaluar las expectativas para el futuro. La demanda puede ser temporal y la inversión muy alta y lenta para realizarlas inversiones en cortos plazos, ya que será difícil recuperar la inversión por la inestabilidad de la demanda.

III. VALOR DEL DINERO EN EL TIEMPO

Para evaluar si un proyecto es rentable es necesario considerar que no es lo mismo desembolsar un peso hoy, que uno la próxima semana, el próximo mes o el próximo año.

Existen factores como la inflación que deteriora el poder de compra o el simple hecho de estar dispuesto a posponer el gasto presente por un gasto futuro que me genere la misma o mayor satisfacción.

Podemos estar de acuerdo en que posponer el consumo tiene un precio y es el caso de toda inversión, no disfrutar hoy de nuestro dinero tiene un precio, que puede estar representado por una tasa de rentabilidad esperada como la tasa interna de rendimiento, o en su defecto, una tasa mínima esperada que me puede indicar si vale la pena realizar o no el proyecto.³

IV. ESTUDIO DE LA VIABILIDAD DE UN PROYECTO

✚ ¿Qué es un Estudio de Viabilidad?

Un estudio de viabilidad consiste en la recopilación, análisis y evaluación de diferentes tipos de información con el propósito de determinar si se debe establecer o no una empresa de que conlleve riesgos económicos. También el estudio de viabilidad resulta útil para evaluar la posible ampliación o expansión de un negocio ya existente. En términos generales, los estudios de viabilidad buscan contestar la pregunta sobre si resulta deseable el establecer o ampliar una empresa a base del rendimiento económico que se obtendría en la misma. ***El estudio de viabilidad es el paso más crítico antes de convertir la idea del negocio en realidad e invertir una cantidad significativa de dinero.***⁴

³SAPAG CHAIN Nassir, Preparación y Evaluación de los Proyectos, 5ta Edición (año 2013).

⁴VEGA L. José, Los Estudios Viabilidad para Negocios, de Centro de Desarrollo Económico del Recinto Universitario de Mayagüez (Edición 2013).

Propósitos del Estudio

Los propósitos básicos de un estudio de viabilidad son: demostrar la viabilidad del negocio a inversionista, dueño, instituciones financieras y estimar el posible rendimiento o ganancia económica de una iniciativa empresarial.

El estudio formaliza, documenta y revalida la idea del negocio propuesto, reduciendo el riesgo asociado a tomar una decisión de inversión. Debemos aclarar, sin embargo, que no es una garantía de éxito. El estudio debe conducirse de manera objetiva para que cumpla su propósito. La verdad es que a la larga, el estudio de viabilidad será más importante para el empresario, que para el banquero. Esto es así ya que en la práctica, un proyecto bien capitalizado será usualmente financiado por el banco aunque no se documente la viabilidad adecuadamente.

Relación entre El Estudio De Viabilidad y su Plan de Negocios

La información recopilada a través del estudio de viabilidad será clave para el desarrollo del plan de negocios de la empresa. La verdad es que el plan de negocios se nutre del estudio de viabilidad. Al prepararlo, en esencia, se habrá recopilado la gran mayoría de la información necesaria para presentar su plan de negocio a la institución financiera. También es verdad que en el caso de micro empresas el plan de negocio funge a la vez como análisis de viabilidad del negocio.

V. COMO HACER UN ESTUDIO DE VIABILIDAD

Probablemente a muchos de nosotros nos surjan varias veces ideas innovadoras sobre un negocio ya existente que podemos mejorar o una nueva idea que comienza de cero. Para el primer caso, si tenemos que conocer la situación actual de la empresa, podemos realizar estudios como el análisis FODA. De cualquier

manera tendremos que saber las posibilidades que tiene de triunfar nuestra idea y para ellos podemos hacer un estudio de viabilidad⁵.

INSTRUCCIONES

1. Podemos definir un estudio de viabilidad como aquel análisis y evaluación de información procedente de varios ámbitos, que nos permitirán conocer si una nueva empresa o idea en un negocio podrá ser económica y comercialmente rentable. En función del concepto sobre el que se realice el estudio, el contenido variará sustancialmente, pero siempre existirán unos pilares esenciales sobre los que tendremos que basar nuestra búsqueda y análisis de información en el estudio de viabilidad.

2. El primer pilar es la **viabilidad económica-financiera** del proyecto. Es decir, si la idea podrá reportar beneficios reales, que puedan compensar los costes no solo operativos, sino también de puesta en marcha, ya que si se trata de una gran infraestructura pero luego los beneficios son escasos, no merecería la pena. Algunos puntos a tener en cuenta son:

- Análisis de la procedencia de los fondos que usaremos para poner en marcha el proyecto.
- Determinar a donde son invertidos todos esos fondos de forma individual.
- Elaboración de una propensión de ingresos y gastos de la actividad en los años futuros, mínimo 3 o 5 años.
- Estimar cual sería el rendimiento de todo el capital invertido, también de 3 a 5 años.

⁵ERNEST Y YUONG, Redefinir los negocios: Un análisis de las tendencias globales que están cambiando el mundo de los negocios., Edición 2011. Maceras S.C.(s.d)

➔ Conocer cuál es el punto muerto o mínimo de ventas que tendríamos que tener para superar los costos y comenzar a tener beneficios.

3. Con en el **análisis de la viabilidad operacional** determinaremos si el personal que posee o poseerá la empresa será capaz de asumir de forma adecuada sus obligaciones. Aquí analizaremos:

✓ Que la capacitación y formación de los empleados es suficiente a las necesidades del proyecto

✓ La carga de trabajo de los empleados será suficiente para que puedan realizar sus labores sin problema, pudiendo compaginar vida laboral y familiar

✓ Disponemos de la infraestructura adecuada para realizar la actividad que pretendemos

✓ Cumplimos con los requisitos y trámites legales impuesto por las entidades públicas

4. Otro punto importante es la **viabilidad del mercado**, un área esencial en el que determinaremos si realmente nuestra idea puede desarrollarse al mercado en el que pretendemos enfocarnos. Tendremos en cuenta:

✓ Si existe realmente un potencial de clientes que demanden cierta cantidad de productos para poder cubrir los costes mínimos de los proyectos.

✓ Que exista una necesidad en el mercado de conseguir aquellos productos que pretendemos ofrecer, satisfaciendo así las necesidades de los clientes.

✓ Cuanta cuotas del mercado podemos obtener y cual sería por lo tanto la cantidad potencial de ventas, datos que colaborarían con el análisis económico.

✓ Determinar a qué área y sector del mercado enfocaremos nuestra actividad

5. Por último analizaremos la **viabilidad conceptual** de la idea del negocio. Aquí trataremos de formar críticas y revisar las posibilidades que realmente puedan funcionar. Para ello:

➤ Podemos ayudarnos del análisis FODA, ya que éste toma partidas muy similares a la que tenemos que analizar en estos apartados, como puede ser las oportunidades que podemos aprovechar o las amenazas que podemos encontrar en el mercado de nuestro alrededor.

➤ Determinaremos que el tiempo, a corto y largo plazo, en el que se realizaran las operaciones, es suficiente y no nos extenderemos más del necesario.

➤ Analizaremos el conjunto de los tres apartados anteriores y la idea en concreto, para realizar un análisis crítico y llegar a una conclusión al respecto.

VI. COMO HACER UN ANÁLISIS FODA

Un análisis FODA es aquel que valora las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades en la que se encuentra la empresa en un momento dado. Es un método de análisis imprescindible y básico a realizar al comienzo de cualquier negocio, y conviene elaborarlo cada cierto tiempo para conocer qué situaciones tenemos que evitar y de cuales podemos aprovecharnos.⁶

INSTRUCCIONES

1. Este tipo de análisis es básico en cualquier empresa y su uso está muy extendido ya que puede aplicarse a cualquier tipo de empresa, sea cual sea su tamaño

⁶Promove Consultoria e Formación SIne, como elaborar un análisis FODA, Edición 2012 c.e.e.i Galicia, s.a. (bigalicia) (s.d)

o actividad. Puede realizarse de forma independiente para cada uno de los departamentos de la empresa o de forma global para toda ésta.

2. El análisis FODA se encuentra dividido en dos partes principales:

i. **ANÁLISIS INTERNO:** Está compuesto por las fortalezas y debilidades de la empresa. En este apartado tenemos que analizar puntos clave como la producción recursos humanos, marketing o situación financiera.

- Las **FORTALEZAS** son aquellas circunstancias intrínsecas a la empresa, que nos permite tener una ventaja competitiva respecto a las demás empresas del sector. Es decir somos mejores que los demás en uno o varios puntos concretos, por los que tendremos que potenciarlas.

- **LAS DEBILIDADES** del análisis interno se refieren a aquellas situaciones o áreas en la que la empresa no se desenvuelve tan bien como sus competidores o peor de los que podríamos hacerlo .es decir, constituyen una barrera para que las cosas para que las cosas pudieran funcionar mejor aún, por lo que una vez localizadas haremos lo posible para eliminarlas

ii. **ANÁLISIS EXTERNO:** En él se encuentran amenazas y oportunidades. Tendremos que tener en cuenta la situación del mercado de nuestro sector de negocio, de las legislaciones vigentes, competencia, proveedores o medio ambiente.

- **LAS OPORTUNIDADES:** Podremos decir que siempre encontraremos en nuestro sector un nicho de mercado que no esté cubierto o alguna situación del mercado que podamos aprovechar para poder ser mejores que nuestro

competidores. Es importante analizar el mercado y la posición en la que se encuentra la empresa para encontrar ventajas que nos permita mejorar.

- **LAS AMENAZAS:** Analizaremos toda aquellas circunstancias que desde el exterior pueden poner en riesgo la supervivencia de la empresa o una mejora de su capacidades. Algunas amenazas podrían ser que el sector se encontrase en crisis o que un competidor nuestro estuviese creciendo mucho en poco tiempo, ya que ambas situaciones nos perjudicarían.

En función de las conclusiones tras el análisis FODA, una vez que conozcamos la situación del negocio tendremos que poner en práctica medidas que nos permitan aprovechar las oportunidades, reforzar nuestra fortaleza, eliminar las debilidades y esquivar las amenazas. Es conveniente centrarse en uno o dos aspectos de los anteriores para poder aplicar nuestras medidas de forma más eficiente.

CAPITULO II

DESCRIPCION DE LA SITUACION ACTUAL DEL NEGOCIO

SUMARIO: *I-Ubicación del negocio .II-Aspecto Legal .III-Aspecto Económico Financiero .IV- Estado de Resultado. V-Análisis FODA*

I. UBICACIÓN DEL NEGOCIO

El negocio “**GABY REGALERIA**” se encuentra ubicado en la ciudad de **Tafí Viejo** a dos cuadras de la avenida principal, en la calle Monteagudo N°558. El mismo inició su actividad en el año 2004 siendo su ramo principal la regalaría. Un par de años después, debido a las exigencias de la clientela formada hasta entonces, se decidió ampliar las actividades con lo cual se incorpora en el año 2006 las ventas de útiles escolares y juguetería

FOTOS DE LA SITUACION ACTUAL DEL NEGOCIO

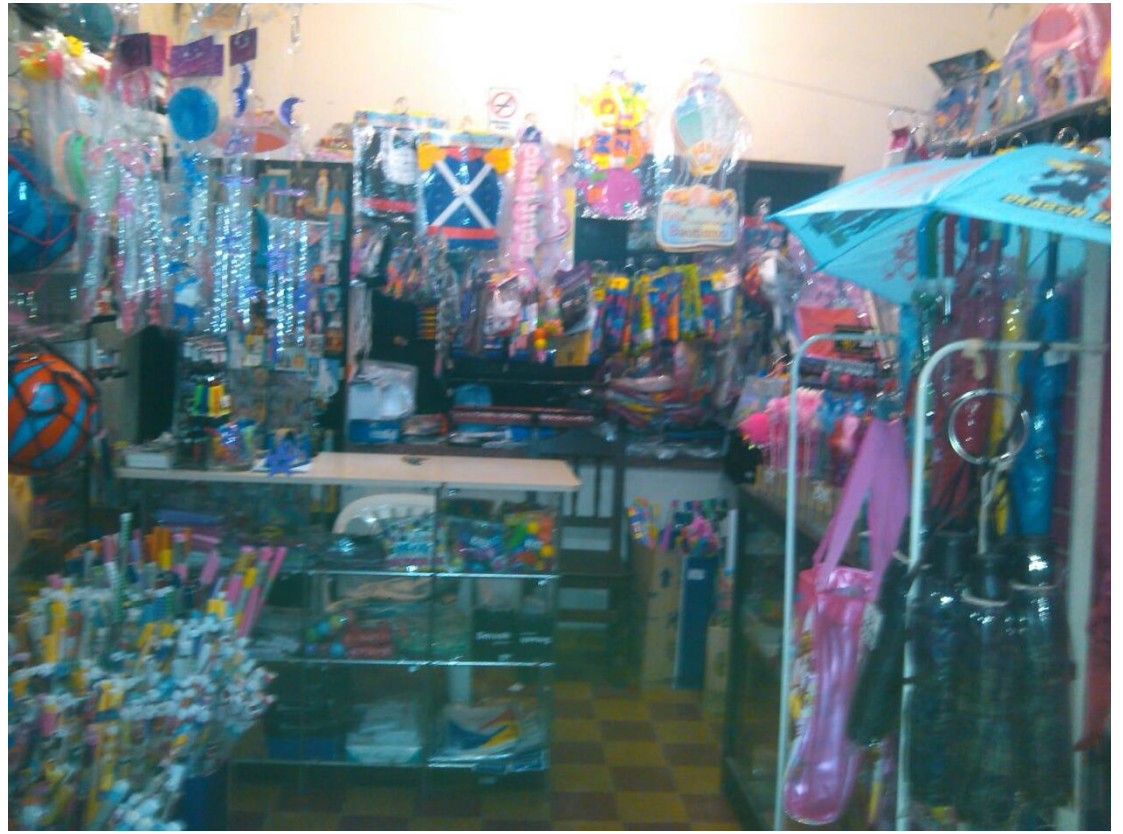


NOTA: Fotos de la situación actual del negocio desde afuera del establecimiento tomadas el día en que el Arquitecto tomó las medidas del mismo para la elaboración de los planos.

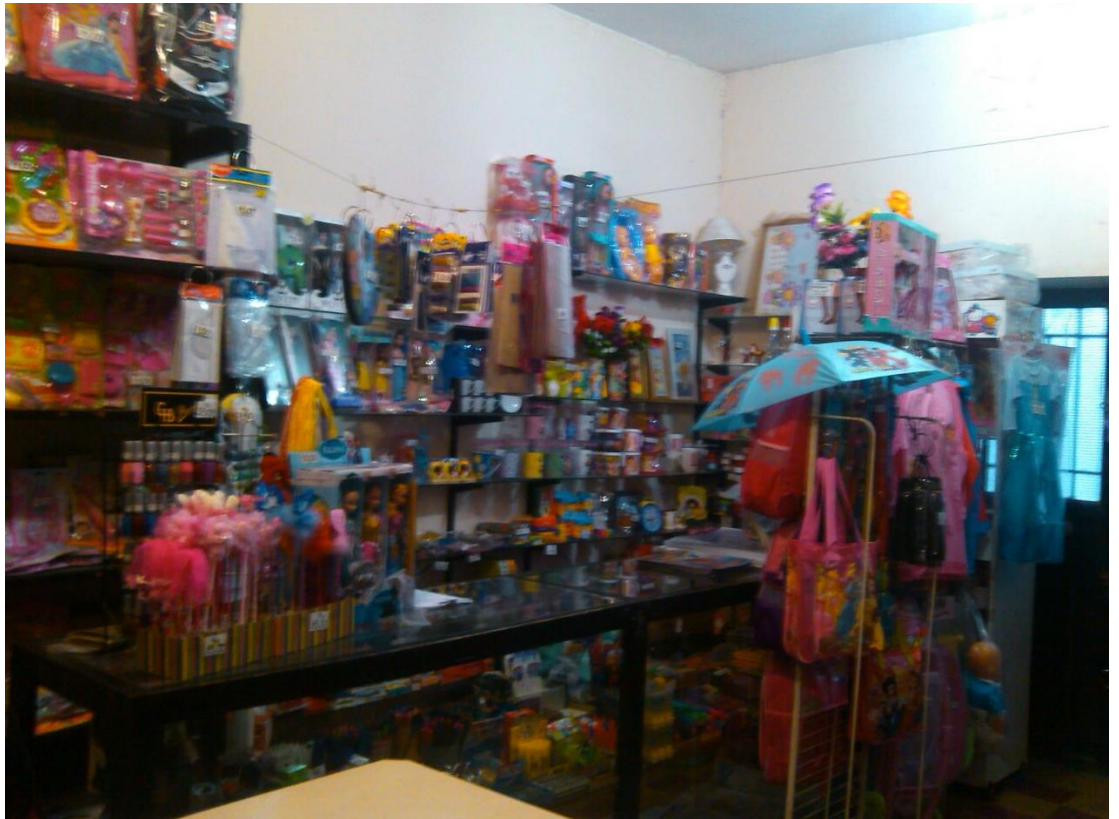


Debido a su crecimiento, la buena ubicación y la falta de competencia en esa actividad, se ampliaron nuevos horizontes, observando que en actividades tales como bazar y cotillón, el mercado demandante no tenía oferentes, por lo que sus dueños determinaron en el año 2007 incorporar la ventas de bazar y en el 2008 las ventas de cotillón. En el año 2009 debido a la amplia aceptación en el mercado y las exigencias de su clientela por los útiles escolares, se decidió ampliar las gamas de productos que se vendían, tratando de alcanzar todas las marcas posibles. En el año 2009 las ventas de útiles escolares se convirtieron en la actividad principal del negocio.

En el año 2012, una crisis económica atacó la venta de juguetes, por lo que fue necesario realizar una nueva inversión para atraer nuevos clientes y reforzar los actuales, con mercaderías de mejor calidad. Pronto se convirtió en la segunda actividad principal del negocio, ya que tuvieron una óptima aceptación en el mercado.



En el 2013 viendo la necesidad de nuestros clientes, se incorporó las ventas de disfraces con una amplia aprobación. En el 2014 se amplió en función a las necesidades de los clientes la variedad de los productos ofrecidos en el rubro cotillón.



Desde que “**GABY REGALERIA**” inició sus actividades hasta la actualidad, ha sido atendido por sus dueñas y sus hijos, prescindiendo de empleados externos al grupo familiar.

II. ASPECTO LEGAL

“**GABY REGALERIA**” inició sus actividades no cumpliendo con ninguno de los requisitos legales necesario para la apertura de un negocio tanto a nivel municipal, provincial como nacional.

Conversando con los dueños, se indagó el porqué del incumplimiento en los trámites legales pertinentes requeridos para la apertura del negocio; contestándonos que desconocían cuales eran, pero luego consultaron a un profesional que les explicó todo los trámites que deberían realizar y decidieron no dedicarle tiempo y comenzar su actividad sin estar inscriptos.

III. ASPECTO ECONÓMICO Y FINANCIERO

El negocio fue abierto con una herencia recibida por la familia a fines del año 2004. El local comercial se encuentra en la propiedad donde reside la familia, por lo cual no se abonan alquileres.

El mobiliario con el que cuenta la empresa, fue adquirido a otros centros comerciales que por aquellas épocas cesaban su actividad. En el año 2009 debido a la necesidad de tener una vitrina exhibidora para la mercadería, se adquirió con la misma modalidad que las anteriores instalaciones, siendo su forma de pago semanal. A fines de ese año se solicitó un préstamo al “Banco Provincia”, por la suma de \$50000 (cincuenta mil pesos), para poder ampliar las gamas de productos que se ofrecían a nuestros clientes y de esa manera lograr que la venta de útiles escolares se convirtiera en la actividad principal del mismo.

En el 2011 debido a una fuerte crisis económica que sufrió el negocio, motivada por falta de cumplimiento en el pago de los clientes en sus créditos, “GABY REGALERIA” estaba al borde del cese de sus actividades, pero a fines de ese año, se realizó una inversión que permitió al negocio superar la misma. Concluyendo el año 2012, “GABY REGALERIA” se encontraba funcionando de manera eficiente. Para poder afrontar la crisis, se realizó una inversión de \$10000 (diez mil pesos), financiada por el “Banco Nación”, siendo cancelada el primer año por sus dueños, en forma de aporte, hasta que a mediados del año 2012 el negocio permitía afrontar el pago del préstamo.

Desde fines del año 2012 hasta la actualidad, el negocio se encuentra en una óptima situación económica financiera, con la visión de incorporar nuevas actividades y variedades de productos de actividades ya incorporadas hasta el momento.

“GABY REGALERIA”, realiza sus compras en los mayoristas de la ciudad de Tucumán, no disponiendo de variedad en proveedores que

comercialicen la misma mercadería. Cuenta también con escasos distribuidores que visitan el local comercial para la toma de pedidos. Las modalidades de pago son en su mayoría de contado, con la excepción de un sólo proveedor que recibe tarjeta de crédito (propiedad de la familia).

Las modalidades de pago de las ventas son de contado o crédito personal a 30 días, en caso de incumplimiento del pago en ese término se cobra un recargo del 5% mensual. Actualmente, la cartera de clientes a crédito es reducida.

IV. **ESTADO DE RESULTADO.-**

En los siguientes cuadros se detallaran el estado de resultado de los cuatros últimos años y uno detalle de las utilidades mensuales que se obtuvieron.

Luego se presentaran en un gráfico lineal las utilidades mensuales.

Para la elaboración del mismo no se tuvieron en cuenta las depreciaciones de los bienes de uso ya que desde el punto de vista financiero la misma no es tenida en cuenta a la hora de calcular los flujos de fondo por lo que las mismas no constituyen una salida de caja.

Concepto que incluye el estado de resultado:

✓ **VENTAS:** Las mismas incluyen las ventas de todos los rubros sin distinción de cuanto se vende en cada uno de ellos ya que el negocio no tiene desarrollado un inventario de los artículos como para saber cuánto se vende de cada uno. El único control que se hace es la venta de mochilas en donde lleva un inventario de las compra y de las venta que realiza cada año.

✓ **CMV (COSTO DE LA MERCADERIA VENDIDA):**El costo de la mercadería vendida ronda entre un 55% y un 62 % del valor de la venta ,esto se debe a que algunos de los producto que el negocio vende son marcados

con más del 50% del valor de costo y otro son marcado con un porcentaje menor para atraer a las clientelas.

✓ **UTILIDADES BRUTAS:** Surgen de la diferencia entre las ventas y el costo de mercaderías vendidas.

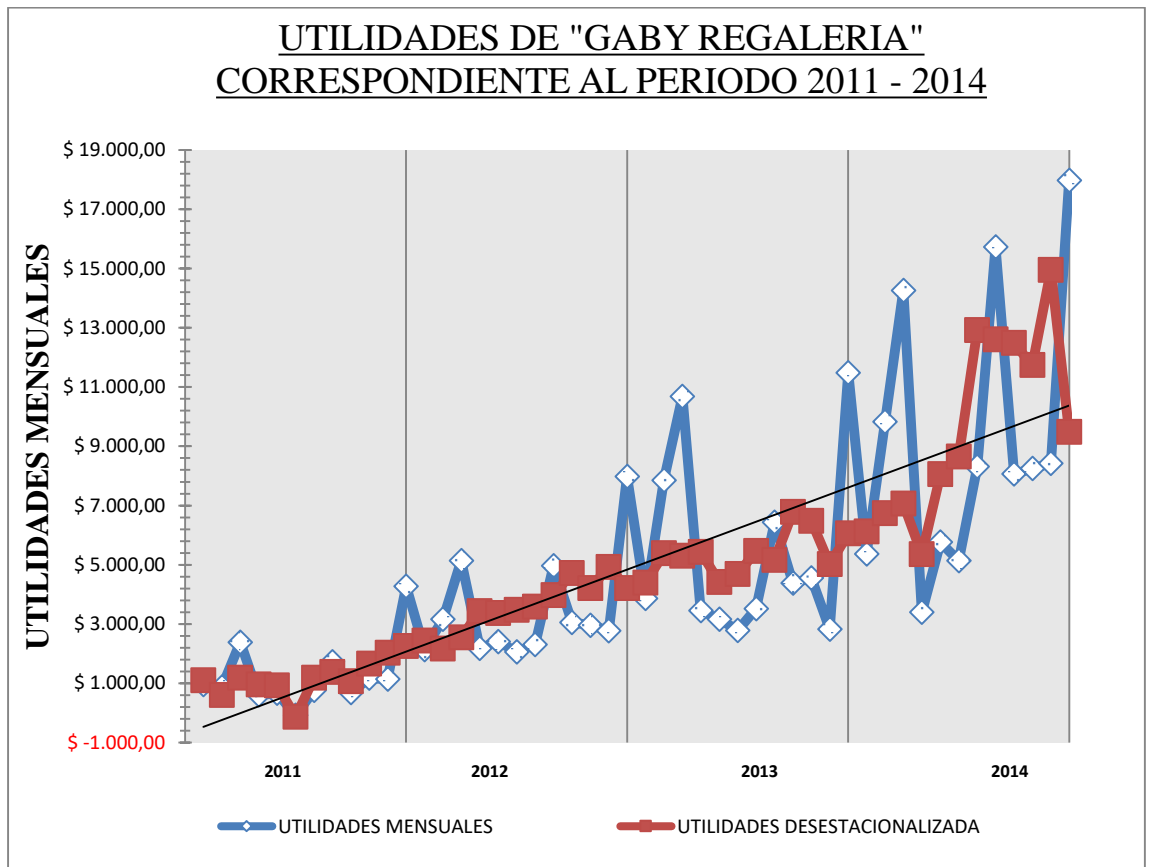
✓ **GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN:** Son los gastos que nos permiten impulsar la venta y facilitan la entrega y cobranza de las mismas. También los gastos por publicidad y promoción.

✓ **OTROS GASTOS:** En este rubro se incluyen los gastos de menor significación como: Luz, gasto de oficina, mantenimiento del local y eventualidades que se puedan presentar.

✓ **RESULTADO DEL EJERCICIO:** Surge de la diferencia entre las utilidades Butas con los diferentes gastos.

ESTADO DE RESULTADO PERIODO 2011-2014				
CONCEPTO	AÑO2011	AÑO2012	AÑO2013	AÑO 2014
VENTAS	\$ 50.188,0	\$ 104.712,1	\$ 158.564,8	\$ 265.268,9
CMV	\$ 30.664,5	\$ 57.904,0	\$ 87.125,3	\$ 145.507,4
UTLILIDAD BRUTA	\$ 19.523,5	\$ 46.808,1	\$71439,50	\$ 119.761,5
GASTO DE COMERCIALIZACION	\$ 3.001,9	\$ 3.639,4	\$ 4.213,5	\$ 6.670,6
OTROS GASTOS	\$ 1.394,2	\$ 2.071,7	\$ 2.260,5	\$ 2.599,9
RESULTADO DEL EJERCICIO	\$ 15.127,4	\$ 41.097,1	\$ 64.965,6	\$ 110.491,0

UTILIDADES MENSUALES PERIODO 2011_2014				
AÑO	AÑO2011	AÑO2012	AÑO2013	AÑO2014
ENERO	\$ 958,0	\$ 2.135,6	\$ 3.855,2	\$ 5.365,7
FEBRERO	\$ 866,5	\$ 3.157,8	\$ 7.853,3	\$ 9.828,3
MARZO	\$ 2.383,3	\$ 5.141,1	\$ 10.684,9	\$ 14.259,8
ABRIL	\$ 605,8	\$ 2.176,3	\$ 3.445,3	\$ 3.394,0
MAYO	\$ 658,3	\$ 2.401,7	\$ 3.158,4	\$ 5.757,9
JUNIO	\$ -80,5	\$ 2.060,1	\$ 2.780,0	\$ 5.134,0
JULIO	\$ 756,0	\$ 2.305,4	\$ 3.514,7	\$ 8.310,7
AGOSTO	\$ 1.716,8	\$ 4.958,2	\$ 6.437,6	\$ 15.722,8
SEPTIEMBRE	\$ 683,8	\$ 3.050,5	\$ 4.382,5	\$ 8.069,9
OCTUBRE	\$ 1.166,9	\$ 2.954,2	\$ 4.548,8	\$ 8.245,9
NOVIEMBRE	\$ 1.138,0	\$ 2.773,6	\$ 2.824,8	\$ 8.421,9
DICIEMBRE	\$ 4.274,9	\$ 7.982,9	\$ 11.480,3	\$ 17.980,2
TOTALES	\$ 15.127,4	\$ 41.097,1	\$ 56.224,5	\$ 110.491,0



Como se puede observar en el gráfico, los cuatros ejercicios tienen una tendencia positiva. El mes de enero se ve afectado por el día de “Reyes” siendo la venta de juguetería la vedette en este periodo. En el mes de febrero las ventas comienzan a incrementarse por el comienzo del periodo lectivo, y en el mes de marzo las mismas alcanzan su pico. Luego durante el mes de abril las ventas y los resultados del ejercicio caen drásticamente, hasta que en el mes de junio las mismas se estabilizan. En el año 2011 (caso excepcional), las ventas cayeron motivadas por la crisis económica que atravesó el país, afectando directamente el rubro; consecuencia de ello el ejercicio mensual arrojó pérdidas. Por los meses de julio y agosto, el fenómeno estacional del “el día del amigo” y el “día del niño”, incrementan las ventas, pero en septiembre los resultados descienden lentamente para luego en el mes de octubre volver a incrementarse; no es casual, ya que en ese mismo mes es el “día de la madre”. Noviembre es un mes de resultados bajos, pero en diciembre, el mes más esperado por “**GABY REGALERIA**”, logra obtener las mejores ventas y resultados, el por qué, es consecuencia lógica de las fechas festivas que celebran las mayorías de los clientes (Navidad, Cenas de fin de año, Año nuevo, Comuniones, etc.).

V. ANÁLISIS FODA

Análisis Interno:

Fortaleza:

- Alta calidad de productos ofrecidos
- Antigüedad en el rubro
- Clientela fija
- Ubicación geográfica estratégica
- Amplia variedad de productos.

Debilidades:

- Espacio físico del local, es decir, posee tanta variedad de productos que no puede mostrarlos de una manera eficiente a la clientela.
- Solo ofrece compras de contado, ventas a crédito 30 días a un grupo reducido de clientes.
- No manejan tarjeta de crédito
- No posee categoría fiscal
- Al no poseer una categoría adecuada en lo jurídico/fiscal solo puede acceder a préstamos personales a tasa fija con intereses desventajosos comparado con préstamos con calidad pyme o monotributista.
- Escasos proveedores que otorgan descuento por volumen de compra.

Análisis Externo:

Oportunidades:

- Ausencia de competidores en la zona.
- Aumento de clientela con la posibilidad de explorar otras opciones de mercadería.
- Mayor demanda de diferentes rubros.
- Creación de nuevo puesto laboral en el local al aumentar las ventas.

Amenazas:

- Falta de planeación presupuestaria.
- Pocos proveedores
- Tecnología obsoleta
- Falta de control interno en el stock de los productos y de su estado.
- falta de arqueo de fondos.

CAPITULO III

INICIO DEL PROYECTO INVERSION

SUMARIO: *I. Identificación del problema. II. Diagnóstico. III. Pronóstico .IV. Justificación. V. Impacto e importancia. VI. Objetivo. VII. Hipótesis .VIII. Identificación de las variables.*

I. IDENTIFICACION DEL PROBLEMA

“**GABY REGALERIA**”, es un pequeño negocio ubicado en Tafí Viejo, provincia de Tucumán; se dedica a vender principalmente al consumidor final al por menor, productos tales como: artículos de librería, regalaría, bazar, juguetes y cotillón.

Actualmente no cuenta con suficiente espacio físico para la buena

Circulación de los clientes, expendio de sus productos e incorporación de nuevos artículos. Es por ello que el objetivo de este trabajo es realizar un estudio que indique la factibilidad de ampliar sus instalaciones.

II. DIAGNOSTICO

“GABY REGALERIA”, desarrolla sus actividades dentro de un local muy estrecho. La exhibición de los productos no es la adecuada, de manera tal que los clientes no pueden observar la mercadería disponible para la venta. Además la falta de orden, conlleva a un recuento de stock con dificultades y un control interno ineficiente. Por otro lado, los clientes tienen un espacio reducido para circular por el local, generando un entorpecimiento en la atención, ya que la mayoría de los productos que el negocio ofrece, son entregados por la dueña que los atiende.

Resumiendo:

- ✓ Falta de una óptima infraestructura.
- ✓ Mala atención al cliente.
- ✓ Insatisfacción de la demanda.
- ✓ Riesgo de rentabilidad.
- ✓ Control interno ineficiente.

III. PRONOSTICO

Si “GABY REGALERIA” cuenta con una amplia infraestructura, los productos podrán exhibirse mejor. Se podrá implementar un autoservicio para que los clientes tengan acceso a circular por el local con el fin de tomar de los estantes los productos que deseen.

Con un mayor espacio, el negocio podrá incrementar el número de cada producto para cubrir la cantidad demanda y por lo tanto satisfacer totalmente las necesidades de sus clientes o diversificarse en productos de

cotillón y bazar; ya que si bien el negocio tiene incorporado la venta de estos últimos, no cuenta con una amplia variedad, debido a su estrecho espacio físico.

La distribución de la mercadería en el local llevará a mantener un orden, facilitando de esta manera el control de stock y un control interno eficiente.

IV. JUSTIFICACION

Hoy en día es fundamental que una empresa cuente con una óptima infraestructura para el desenvolvimiento de sus actividades

Es por eso que “**GABY REGALERIA**” ha decidido realizar un estudio de factibilidad para la ampliación de su negocio. Además, una buena infraestructura permite que una empresa ofrezca varias alternativas de productos, satisfaciendo de esa manera a su mercado y mejorando con el cliente su atención; consecuentemente llevará a que tenga una buena rentabilidad, genere fuentes de empleo.

V. IMPACTOEIMPORTANCIA

Es de vital importancia decidir a través de un estudio de factibilidad, la ampliación en infraestructura del negocio. A través del mismo se evaluará su viabilidad ya que en muchos casos podría no ser rentable; en tal caso se evaluaría una mejor distribución interna y presentación de los productos, así como brindar una buena imagen a los clientes y proveedores. Es decir, el aporte del presente estudio está enfocado a tomar la decisión de incurrir o no, en la ampliación del negocio

Por otra parte, dicho proyecto comprende el análisis de impacto principalmente social y económico

✓ **Impacto social:** El proyecto de ampliar el negocio mostraría buena imagen a las persona y permitiría

que los cliente encuentren todo los productos de manera más directa pudiendo apreciar precio, calidad y marca de los mismos.

✓ **Impacto económico:** Si el estudio determina que el negocio debe ampliarse, conlleva a buscar la forma de financiarlo, lo cual llevaría a una modificación en las ganancias.⁷

VI. OBJETIVOS

1. OBJETIVO GENERAL

- ✓ Determinar la factibilidad de ampliación en la infraestructura de “Gaby Regalaría”.

2. OBJETIVOS ESPECIFICOS

- ✓ Establecer el valor de la remodelación y adecuación del negocio.
- ✓ Realizar el correspondiente estudio técnico
- ✓ Determinar los respectivos costo e ingreso del proyecto.
- ✓ Determinar la fuente de financiamiento

VII. HIPÓTESIS

Queremos confirmar a través de este proyecto, que de producirse la inversión generaría un incremento en las ganancias.

⁷GARROCHO Rangel, c. (2004). Localización, Localización y Localización: el manejo del espacio en la competencia entre centros comerciales. Estudios Demográficos y Urbanos. El Colegio Mexiquense. Vol.20. N° 3 (60).pp449-494. http://revistas.colmex.mx/revistas/11/art_11_923_6398.pdf.

VIII. IDENTIFICACIONDELASVARIABLES

A. VARIABLES INDEPENDIENTES:

- ✓ Determinación de los ingresos futuros
- ✓ Determinación de las rentabilidades futura.

B. VARIABLE DEPENDIENTE:

- ✓ Tamaño de ampliación del negocio
- ✓ Valor actual neto (VAN)
- ✓ Tasa interna de retorno (TIR)
- ✓ periodo de recuperación de la inversión (PR)

CAPITULOIV

MARCO LEGAL

SUMARIO: *I. Análisis de riesgo. II. Inscripciones en Entes Gubernamentales III. Formularios. IV. Costos por infracción e irregularidad.*

I. ANÁLISIS DERIESGO

De acuerdo a lo relevado en la empresa bajo estudio, pudimos observar que presenta irregularidades legales. El negocio no se encuentra inscripto en ningún estamento que la ley exige para su funcionamiento.

A pesar de ello, realiza actividades normales con el riesgo de inspecciones sorpresivas por parte de los entes reguladores, con la consecuencia de multas y/o clausuras, que llevan consigo sustensos montos a pagar, por la infracción cometida.

Es muy importante analizar este aspecto, ya que repercute directamente en nuestros ingresos, llegando al punto de cierre de la actividad por deudas fiscales.

Es por ello que detallamos aquí cuales son los pasos a seguir para su regularización, a fin de evitar futuras multas y posibles clausuras.

II.- INSCRIPCIONES EN ENTES GUBERNAMENTALES.-

Procedimientos de inscripción para la regularización de un comercio:

En primera instancia desarrollaremos los pasos por la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP), luego por la Dirección General de Rentas de la Provincia de Tucumán (DGR) y por último la Dirección General de Rentas Municipales.-

RequisitosParaLa Presentación DelEmpadronamientoDeActividadComercial

➤ **Inscripción en AFIP**

Para realizar el alta en AFIP, el primer trámite que se debe realizar es obtener el CUIT (CODIGO UNICO DE IDENTIFICACION TRIBUTARIA), con él se podrán realizar cualquier tipo de tramitación en la institución. Acto seguido se otorgará una clave fiscal que es necesaria para gestionar mediante sistema on line, sistema requerido por el ente regulador.⁸

Pasos para obtener el CUIT:

✓ **1° Paso - Trámite Presencial**

Para la obtención de la C.U.I.T. -Clave Única de Identificación Tributaria- y de su Clave Fiscal deberá dirigirse a la dependencia AFIP-DGI que le corresponde al domicilio fiscal (donde realiza su actividad económica), con los siguientes elementos:

1) Formulario N° 460/F por duplicado, debiendo completar la información de los siguientes ítems:

⁸Consulta de Internet

http://www.afip.gov.ar/genericos/guiaDeTramites/categoria_list_detail.aspx?id_padre=2

- ✓ Datos de identificación (Fecha de Nacimiento, Tipo y N° de documento)
- ✓ Datos referenciales (Apellidos y Nombres)
- ✓ Domicilio real (el que figura en su Documento de Identidad)
- ✓ Domicilio fiscal (lugar donde desarrolla su actividad económica)
- ✓ Otros datos (Teléfono, correo electrónico de contacto)

El titular, responsable o persona autorizada deberá firmar el reverso del formulario. La firma deberá estar certificada por entidad bancaria, autoridad policial o escribano, excepto cuando sean suscriptos ante algún funcionario de la dependencia de la AFIP en la que se efectúa la presentación, en cuyo caso, éstos actuarán como autoridades certificantes.

2) Documentación respaldatoria requerida para cada caso:

Identidad:

- ✓ Argentinos nativos o naturalizados y extranjeros con DNI: original y fotocopia del documento nacional de identidad, libreta cívica o libreta de enrolamiento.
- ✓ Extranjeros sin DNI: No residentes, originarios de países limítrofes o asociados al MERCOSUR deberán presentar el original y fotocopia del documento de identidad del país de origen.
- ✓ No residentes resto de países acompañaran el pasaporte y fotocopia del mismo.
- ✓ Con residencia en el país -incluida la temporaria o transitoria- que no posean documento nacional de identidad, original y fotocopia del certificado o comprobante que acredite el número de expediente asignado por la Dirección Nacional de Migraciones, donde conste el carácter de su residencia.

✓ Sucesión Indivisa: acta de defunción del causante; y testimonio judicial de la designación del administrador de la sucesión indivisa.

Domicilio Fiscal

Deberá presentar dos de las siguientes constancias:

- a) Certificado de domicilio expedido por autoridad policial,
- b) Acta de constatación notarial,
- c) Fotocopia de alguna factura de servicios públicos a nombre del contribuyente o responsable,
- d) Fotocopia del título de propiedad o contrato de alquiler o de "leasing", del inmueble cuyo domicilio se denuncia,
- e) Fotocopia del extracto de cuenta bancaria o del resumen de tarjeta de crédito, cuando el solicitante sea el titular de tales servicios,
- f) Fotocopia de la habilitación municipal o autoridad municipal equivalente, cuando la actividad del solicitante se ejecute en inmuebles que requieran de la misma.

En casos especiales o cuando circunstancias particulares lo justifiquen, la dependencia interviniente podrá requerir y/o aceptar otros documentos o comprobantes que, a su criterio, acrediten fehacientemente el domicilio fiscal denunciado.

Asimismo, este organismo podrá disponer la verificación del domicilio fiscal, mediante la concurrencia al mismo del personal de esta Administración Federal o a través del permisionario postal, reemplazando la referida documentación respaldatoria.

3) Deberá registrar, ante personal de la dependencia, sus datos biométricos (firma, foto, y eventualmente huella dactilar). Además se efectuará el escaneo de su documento de identidad.

Esta información quedará reflejada en el sistema, para una identificación más segura con el objeto de evitar la utilización de documentación apócrifa y preservar la seguridad jurídica y patrimonial de las personas ajenas a la comisión de dichos fraudes.

De la dependencia obtendrá el duplicado del F.460/F con su número de CUIT y la constancia de la tramitación de la "Clave Fiscal" (con Nivel de Seguridad 3).

✓ **2° Paso - Trámite por Internet**

Para la terminar de efectuar la inscripción ante AFIP deberá efectuar la confirmación de los datos de su inscripción y realizar el alta en impuestos o regímenes o la adhesión al Monotributo.

1) Deberá ingresar con su "Clave Fiscal" al servicio "Aceptación de datos biométricos" para confirmar su firma, foto, y eventualmente su huella dactilar.

2) Luego deberá ingresar al servicio "Sistema Registral" para efectuar las siguientes operaciones:

➤ Informar la/s actividad/es desarrollada/s: opción "Registro Tributario" - "Actividades Económicas"

➤ ***Régimen Simplificado – Monotributo:*** Deberá ingresar al servicio "Monotributo", seleccionar "adhesión", completar los datos requeridos y confirmar el envío de los datos del Formulario N° 184.

Régimen Simplificado–Monotributo:

Como segundo trámite a realizar, es la inscripción como MONOTRIBUTISTA, que es el caso para nuestro negocio. Esta tipo de sujeto adoptado por la AFIP es para aquellos comerciantes que no superan el volumen en

ventas anuales de \$600.000, de lo contrario se tendrá que adoptar otra tipología como ser RESPONSABLES INSCRIPTOS.-

Requisitos para ser monotributista

Se consideran pequeños contribuyentes las personas físicas que realicen venta de cosas muebles, locaciones y/o prestaciones de servicios, incluida la actividad primaria, las integrantes de cooperativas de trabajo, en los términos y condiciones que se indican en el Título VI, y las sucesiones indivisas en su carácter de continuadoras de las mismas.

Concurrentemente, deberá verificarse en todos los casos que:

a) Hubieran obtenido en los doce (12) meses calendario inmediatos, anteriores a la fecha de adhesión, ingresos brutos provenientes de las actividades a ser incluidas en el presente régimen, inferiores o iguales a la suma de pesos cuatrocientos mil (\$ 400.000) o, de tratarse de ventas de cosas muebles, que habiendo superado dicha suma y hasta la de pesos seiscientos mil (\$ 600.000) cumplan el requisito de cantidad mínima de personal previsto, para cada caso, en el tercer párrafo del artículo 8°;

b) No superen en el período indicado en el inciso a), los parámetros máximos de las magnitudes físicas y alquileres devengados que se establecen para su categorización a los efectos del pago del impuesto integrado que les correspondiera realizar;

c) El precio máximo unitario de venta, sólo en los casos de venta de cosas muebles, no supere el importe de pesos dos mil quinientos (\$ 2.500);

d) No hayan realizado importaciones de cosas muebles y/o de servicios, durante los últimos doce (12) meses del año calendario;

e) No realicen más de tres (3) actividades simultáneas o no posean más de tres (3) unidades de explotación.

➤ **Dirección General De Rentas De La Provincia**

Una vez finalizada la registración en el ente nacional, procedemos a los cumplimientos que nos exige la provincia, para ello deberemos asistir a la DGR y presentar la siguiente documentación.⁹-

Inscripción en Dirección General de Rentas de la Provincia:

a) Constancia de inscripción y Reflejo de Datos Registrados del Sistema Registral de la AFIP.

b) Si el domicilio fiscal denunciado en esta Autoridad de Aplicación no coincide con el domicilio fiscal denunciado como tal ante la AFIP, deberán presentar además como mínimo dos (2) de las siguientes constancias:

b.1. Certificado de domicilio expedido por autoridad policial.

b.2. Acta de constatación notarial.

b.3. Fotocopia de alguna factura de servicio público a nombre del contribuyente o responsable.

b.4. Fotocopia del título de propiedad o contrato de alquiler o de leasing, del inmueble cuyo domicilio se denuncia.

b.5. Fotocopia del extracto de cuenta bancaria o del resumen de tarjeta de crédito, cuando el solicitante sea el titular de tales servicios.

c) En el caso en que el formulario N° 900 (F.900) sea presentado por persona distinta al firmante, la firma del responsable respectivo deberá estar autenticada por entidad bancaria, juez de paz o escribano público con firma certificada por el respectivo colegio profesional.

⁹Consulta de Internet DGR

<http://www.guiadetrmites.tucuman.gov.ar/detalle.php?CodigoTramite=2011-42>

d) En el caso en que el formulario N° 900 (F.900) sea presentado y firmado por persona autorizada, apoderado o representante legal, corresponderá acompañar fotocopia simple - debidamente rubricada por el respectivo responsable- de la documentación que acredite el carácter invocado (poder), exhibiendo el original correspondiente.

e) Para el supuesto que el formulario N° 900 (F.900) y documentación sean firmados por personas autorizadas por los sujetos pasivos, deberá utilizarse para la referida autorización el formulario 902 (F.902) por duplicado. Solo se admitirá que la firma del autorizante se encuentre autenticada por entidad bancaria, juez de paz o escribano público con firma certificada por el respectivo colegio profesional.

Sin perjuicio de lo indicado precedentemente, la DIRECCIÓN GENERAL DE RENTAS podrá exigir cualquier otro elemento o el cumplimiento de algún otro medio de prueba que considere necesaria a los fines de dar curso a la solicitud presentada.

➤ **Dirección De La Municipalidad De Tafí Viejo**

Por último debemos realizar la habilitación municipal. En este caso en particular nos corresponde la MUNICIPALIDAD DE TAFI VIEJO ya que el negocio se encuentra en dicho municipio.

A continuación presentamos los documentos a presentar.¹⁰-

Inscripción en el Municipio de Tafí Viejo:

¹⁰Consulta de Internet: MUNICIPALIDAD DE TAFI VIEJO
<http://tafiviejo.gob.ar/reparticiones-del-municipio/direccion-de-rentas-municipales>

El trámite de habilitación y empadronamiento de actividad comercial debe realizarse con anterioridad al inicio del desarrollo de la misma, el cual se podrá realizar una vez habilitada la misma.

a) Llenado de la solicitud de Empadronamiento y Habilitación de la actividad a desarrollar.

b) Pagos al día de CISI y TIM/TEM.

c) Si la propiedad en la cual se instala la actividad comercial fuera propia, que la misma se encuentra al día con el pago de las contribuciones sobre inmuebles (CISI). Si no fuera propia, presentar contrato de alquiler o autorización del titular para ejercer la actividad que se quiera desarrollar.

d) En caso de ser persona física, fotocopia del DNI del titular de la actividad a desarrollar.

e) En caso de personas jurídicas, fotocopia del contrato social y/o estatuto, nómina de integrantes y cargos ocupados, fotocopia DNI del representante ante la Municipalidad y designación del mismo.

f) Previamente, es aconsejable solicitar en cada área los requisitos establecidos para la realización de la actividad a desarrollar.

III- Formulario: ver anexos

IV - Costos por infracción e irregularidad

A continuación, presentamos un resumen de las infracciones y costos según el Código Tributario Provincial, montos en los que incurriría “GABY REGALERIA” por encontrarse fuera del marco legal.

✓ **Provincia- Código Tributario Provincial**

Art. 78: Serán sancionados con multa de pesos trescientos (\$) 300) a pesos treinta mil (\$) 30.000) y clausura de tres (3) a diez (10) días

del establecimiento, local, oficina, recinto comercial, industrial, agropecuario o de prestación de servicios, quienes:

1. No entregaren o no emitieren facturas o comprobantes equivalentes de sus ventas, locaciones o prestaciones de servicios, en la forma, requisitos y condiciones que establezca la Autoridad de Aplicación; como tampoco llevaren registros o anotaciones de aquellas o de sus adquisiciones de bienes o servicios o, si las llevaren, fueren incompletas o defectuosas, incumpliendo con las formas, requisitos y condiciones exigidos por la citada Autoridad de Aplicación.

2. No se encontraren inscriptos como contribuyentes o responsables ante la Autoridad de Aplicación cuando estuvieren obligados a hacerlo.

3. Revistiendo el carácter de contribuyentes inscriptos se hallaren morosos en el pago de seis (6) o más anticipos vencidos de uno (1) o más períodos fiscales y en la medida que no cumplieren con la intimación para regularizar su situación fiscal, dentro de los quince (15) días de haberse notificado la misma.

La Autoridad de Aplicación procederá a reglamentar el trámite a seguir para la aplicación de la presente sanción, debiendo resguardarse debidamente el derecho de defensa del contribuyente.

✓ **Ley 11683: ley de Procedimiento fiscal**

A continuación, presentamos un resumen de las infracciones y costos según la ley de Procedimiento Fiscal de la Nación en las que incurriría “**GABY REGALERIA**” por encontrarse fuera del marco legal.

Infracciones y Costos Según Ley de Procedimiento Fiscal de la Nación (ley 11683)

Artículo LPF	Nombre	Conducta punible	Sanción (a)	Agravante y/o atenuante	Sanción (b)
38	Multa por la no presentación de DD.JJ.	Omisión de presentar la DD.JJ. dentro de los plazos correspondientes.	\$ 200 para contribuyentes individuales \$ 400 para empresas	Si el infractor paga voluntariamente la multa y presenta DD.JJ., los importes se reducen a la mitad.	\$ 100 para contribuyentes individuales \$ 200 para empresas (Y la infracción no se considera antecedente en su contra.)
38 bis		Omisión de presentar la DD.JJ. informativa sobre la incidencia en la determinación del Impuesto a las Ganancias de las operaciones de importación y exportación entre partes independientes.	\$ 1.500 a \$ 9.000	Omisión de presentar la DD.JJ. informativa sobre detalle de otras transacciones que no sean operaciones de importación o exportación entre partes independientes.	\$ 10.000 a \$ 20.000
39	Multa por incumplimiento de los deberes formales	Violaciones a las disposiciones de la LPF, las leyes tributarias, los decretos reglamentarios y toda otra norma de cumplimiento obligatorio, que se relacione con el cumplimiento de los deberes formales.	\$ 150 a \$ 2.500	1. Infracciones a las normas referidas al domicilio fiscal. 2 Resistencia a la fiscalización 3. Omisión de proporcionar datos para el control de operaciones internacionales. 4. Falta de conservación de comprobantes y elementos justificativos de precios en operaciones internacionales.	\$ 150 a \$ 45.000
39 bis		Incumplimiento a los requerimientos para presentar DD.JJ. informativas (sobre cualquier régimen de información)	\$ 500 a \$ 45.000	Si el contribuyente o responsable tiene ingresos brutos anuales mayores o iguales a \$ 10.000.000 , cuando incumplan el 3º requerimiento se aplicará de 2 a 10 veces la multa máxima.	\$ 90.000 a \$ 450.000

Artículo LPF	Nombre	Conducta punible	Sanción (a)	Agravante y/o atenuante	Sanción (b)
40	Clausura	<p>Siempre que el valor de los bienes y/o servicios sea mayor a \$10:</p> <p>A. No entreguen o no emitan facturas o documentos equivalentes (o que no lo hagan en las formas y con los requisitos establecidos por AFIP).</p> <p>B. No lleven registraciones sobre sus compras o ventas (o que sean éstas defectuosas o incompletas).</p> <p>C. Transporten comercialmente mercaderías sin respaldo documental.</p> <p>D. No estén inscriptos ante la AFIP.</p> <p>E. No conserven facturas que acrediten las compras de bienes y/o servicios necesarios para el desarrollo de la actividad.</p> <p>F. No tengan o no estén operativos los instrumentos necesarios para la medición y el control de la producción.</p>	<p>Multa de \$ 300 a \$ 30.000</p> <p>Y</p> <p>Clausura de 3 a 10 días</p> <p>También se puede aplicar la suspensión en el uso de la matrícula, licencia o inscripción (cuando éstas fuesen otorgadas por el Poder Ejecutivo Nacional)</p>	<p>Cuando se cometa otra infracción del artículo 40 dentro de los 2 años desde que se detectó la anterior, el mínimo y máximo de la multa y clausura se duplicarán.</p> <p>Violación de la clausura (art. 44 LPF)</p>	<p>Multa de \$ 600 a \$ 60.000</p> <p>Y</p> <p>Clausura de 6 a 20 días</p> <p>Arresto de 10 a 30 días más una nueva clausura por el doble de tiempo de la anterior.</p>
40 bis		No registren y declaren personas en relación de dependencia.	Multas del art. 40 (excepto la clausura)	Atendiendo a la gravedad del hecho y a la condición de reincidente del infractor.	Clausura.

Artículo LPF	Nombre	Conducta punible	Sanción (a)	Agravante y/o atenuante	Sanción (b)
45	Omisión de impuestos	Omisión de pago de impuestos y omisión de retener o percibir.	Multa de entre el 50% y el 100% del impuesto omitido	Si el impuesto se origina en transacciones entre sujetos locales y sujetos del exterior.	Multa de 1 a 4 veces el impuesto dejado de pagar o retener.
46	Multa por defraudación	Mediante declaraciones engañosas u ocultaciones maliciosas, defraudare al Fisco.	Multa de 2 a 10 veces el tributo evadido.		
46 bis	Fraude con quebrantos	Mediante declaraciones engañosas u ocultaciones maliciosas perjudicare al Fisco exteriorizando quebrantos total o parcialmente superiores a los procedentes.	Multa de 2 a 10 veces el importe que surja de aplicar la tasa máxima del Impuesto a las Ganancias sobre el quebranto impugnado.		
48	No ingreso de fondos retenidos o percibidos por agentes de retención o percepción	Agente de retención y/o percepción que mantengan el tributo en su poder, después de vencidos los plazos en que debieron ingresarlo.	Multa de 2 a 10 veces el tributo percibido o retenido.		

Fuente normativa:

Ley 11.683 – Ley de Procedimiento Fiscal (t.o. en 1998 y sus modificatorias) artículos 38 al 48.

De acuerdo a lo expuesto, ante una inspección fiscal, el negocio sería multado entre \$150 y \$2500 por violaciones a las disposiciones que se relacionan con el cumplimiento de deberes formales. Esta cuantificación es resultante por la trasgresión a la norma de inscripción exigida por el ente de contralor. Aun así el inspector, puede aplicar otras sanciones debido a la morosidad de los dueños en el cumplimiento de las presentaciones de declaraciones juradas pertinentes y demás deberes legales de todo ente económico. Esta multa podría llegar a ascender hasta \$45000, según lo juzgue el juez.

CAPITULO V

ANALISIS DEL PROYECTO

SUMARIO:*I. Estudio Técnico. II Tamaño del Proyecto. III. Factores para determinar el tamaño el Proyecto.*

I. ESTUDIO TÉCNICO

El estudio técnico comprende todo aquello que tenga relación con el funcionamiento y la operatividad del proyecto. Pretende contestar varios interrogantes tales como donde, cuanto, cuando y con qué ofrecer lo que se desea.

II. TAMAÑO DEL PROYECTO

El problema del tamaño es uno de los elementos esenciales para decidir la ampliación de “GABY REGALERIA” y para resolver este problema se ha consultado a un arquitecto para que nos recomiende, en base al espacio físico que dispone la casa, qué ampliación sería conveniente realizar de manera tal que nos permita la incorporación de una amplia variedad de productos a las actividades del negocio.

Además de la observación realizada en el negocio y consultas realizadas a los clientes durante una semana, los mismos opinaron que sería más conveniente que el negocio les ofrezca una amplia variedad de productos de los distintos rubros de manera de poder cubrir sus necesidades de manera

simultánea. Esta es la principal razón por la que el negocio debe ampliarse. Al consultar con los propietarios del local sobre su opinión al respecto nos confesaron que ellos mismos ya desde hace algún tiempo atrás se dieron cuenta de su necesidad de ampliación pero aun no sabían cómo encarar la situación por falta de tiempo y de recursos. Lógicamente que al ampliar la línea de los productos existentes se necesitará ampliar la infraestructura del local y por lo tanto se tendrá también que invertir en obras civil, comprar más muebles, adquirir más mercadería, etc.

III. FATORES PARA DETERMINAR EL TAMAÑO DEL PROYECTO:

Para determinar el tamaño del proyecto se tuvieron en cuenta los siguientes factores:

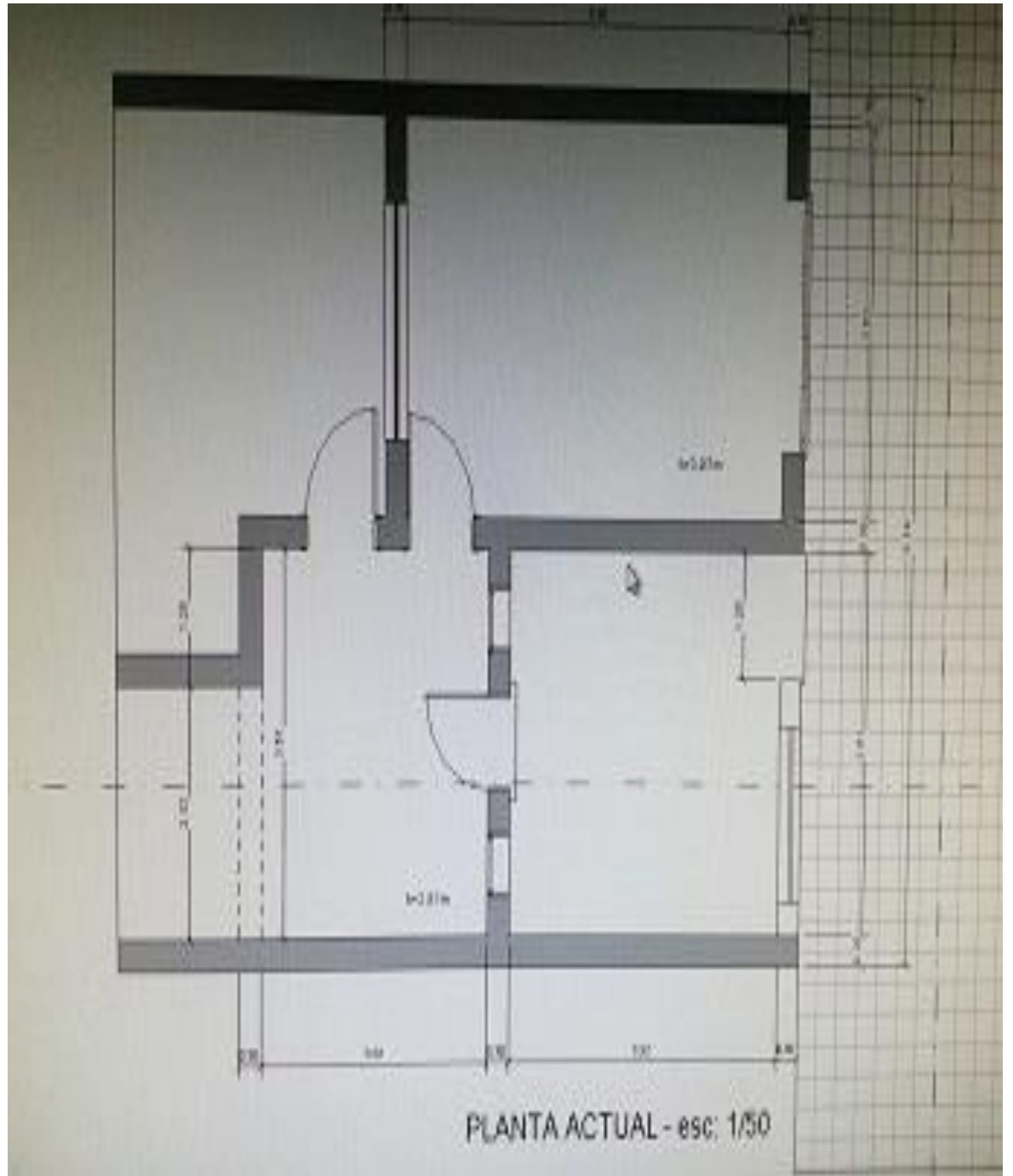
1.1- De la observación realizada durante varias semanas se pudo concluir: el cliente no puede circular con comodidad en el local y que en fechas como el día del niño, del amigo, de la madre, etc. los clientes no pueden apreciar los productos que el negocio les ofrece debido a su espacio estrecho lo que hace que algunos de ellos opten por retirarse del local.

1.2- Se preguntó entre otras cosas si estaba conforme con la atención brindada, con el espacio para esperar a ser atendido, si podía visualizar el producto que iba adquirir. De las consultas realizadas a los consumidores pudimos saber que la mayoría preferiría que el mismo contara con un mayor espacio para el ofrecimiento de los productos y buena circulación de ellos en el mismo.

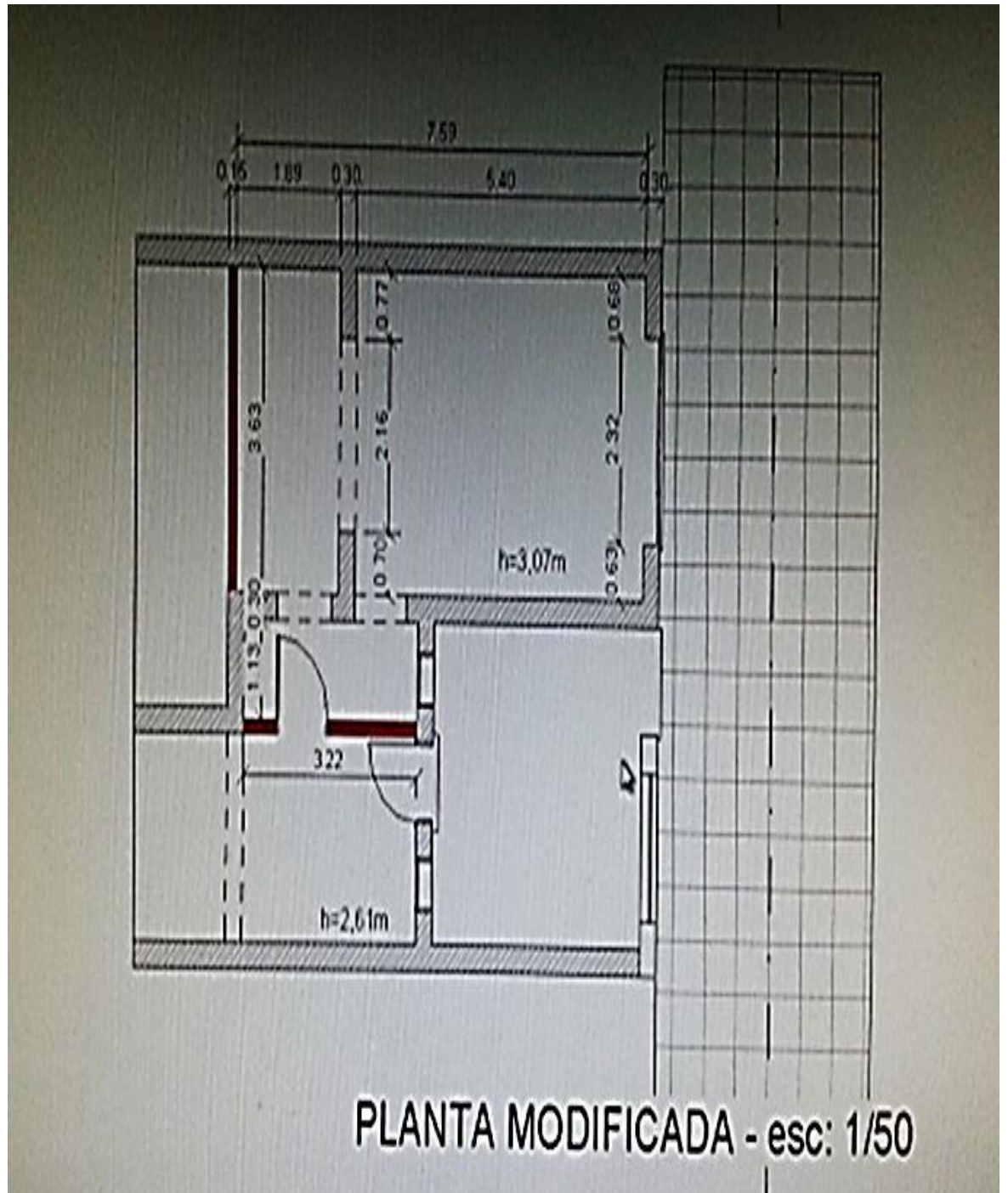
1.3-La consulta realizada a un arquitecto sobre el tamaño en que se debería ampliar el negocio, así resulte espacioso y pueda tener una buena distribución de los productos y una mejor circulación de los clientes de manera adecuada y satisfactoria. A esto nos contestó que debía ir al local comercial para analizar y evaluar la posibilidad de ampliarlo de manera tal que las mismas sean convenientes tanto para los

dueños, como para los clientes que el negocio posee, a fines de Octubre del año 2013 él se presentó en el local comercial para observar la situación actual y concluir cual sería la posibilidad más favorable para ser ampliado con menor costos y de manera eficiente. Luego de dicha visita y aceptación de la dueña el mismo procedió a la elaboración de los planos de la situación actual y futura.

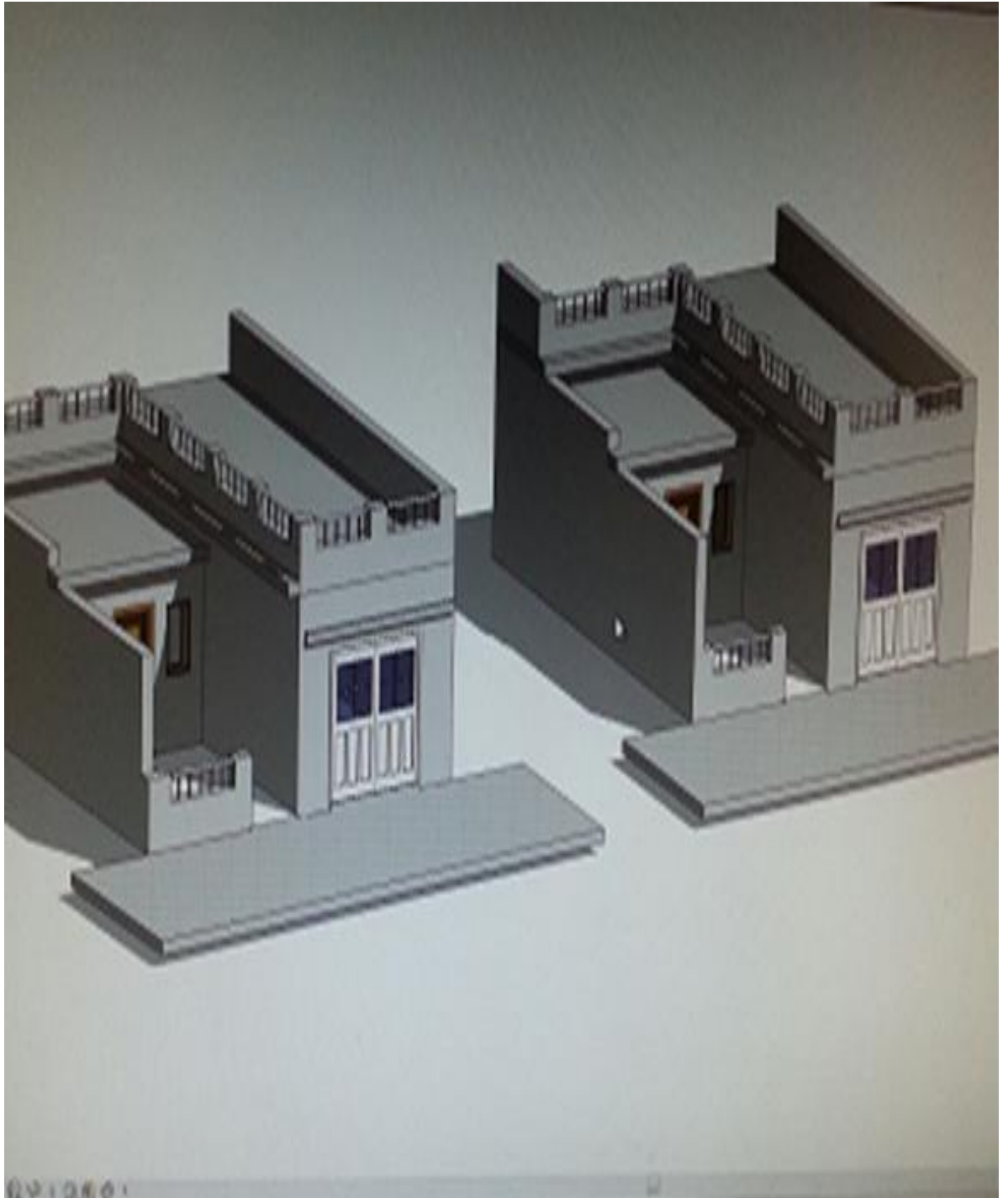
Plano de Situación Actual Local Comercial



Plano del Local Comercial Después de la Ampliación



Comparación entre situación Actual y después de Ampliación,
elaborado por el arquitecto.



Ilustrativas de lo Actual Vs Futuro



“Gaby Regalería”, reestructurado



CAPITULO VI

INVERSION Y FINANCIAMIENTO

SUMARIO:*I- Introducción II-InversionesI- Intangible 1.1- Ampliación civil 1-2 Estantes y Mostradores 1-3 Honorarios Profesional 2- Gastos Varios 3- Inversion Total III-Financiamiento IV-Sistema de Amortización del Préstamo .V-Métodos para analizar un proyecto de inversión –*

I_ INTRODUCCION

Habiendo ya analizado la situación presente del negocio y de los planos elaborados por el arquitecto, se procedió a detallar la valorización de los costos de los materiales necesarios para la realización del proyecto los cuales se confeccionaron siguiendo el proyecto presentado por el arquitecto consultado. Una vez detallado el costo de la inversión, se detallaran la distinta fuente de financiamiento que el mismo tiene a su alcance para la elaboración del proyecto. A continuación abarcaremos cada uno de estos temas y una vez ya obtenido el costo y la financiación procederemos a través de las herramientas financieras a determinar si es conveniente realizar la inversión.

II-INVERSIONES

Las inversiones constituyen todos los activos que se tendrían que adquirir para iniciar un proyecto; dicho de otra forma, representa colocaciones de dinero sobre los cuales los inversionistas esperan tener algún rendimiento a futuro. La inversión son los recursos (sean estos materiales o financieros) necesarios para realizar el proyecto, por lo tanto, cuando hablamos de inversión en un proyecto, estamos refiriendo a la cuantificación monetaria de todos los recursos que van a permitir su realización.¹¹

ESTRUCTURA DE INVERSION:

1- Inversión fija tangible:

1.1 Obra civil

1.2 Estantería

1.3 Honorario profesionales

2- Gastos varios

1- INVERSION FIJA TANGIBLES:

Son los Activos físicos indispensables para la operación del proyecto. Estos activos están sujetos a depreciación (pérdida de valor por el transcurso del tiempo). En el siguiente cuadro se detallan de manera general los componentes de este rubro para luego proceder a explicar cada uno de estos conceptos de manera más detallada.

¹¹ VASQUEZ SALINAS Rusvelt, Formulación y Evaluación de Proyecto de Inversión (Edición 2007 pag5)

Cuadro 1

Inversión fija tangible (pesos)

INVERSION FIJA	
CONCEPTOS	VALOR
Obra civil (cuadro 1,1)	\$ 15.268,78
Estantería (cuadro 1,2)	\$ 5.580,00
Honorarios Profesionales (cuadro 1,3)	\$ 1832,25
TOTAL INVERSION	\$ 22.681,03

1.1 AMPLIACIÓN CIVIL

Contempla todo lo relacionado a las modificaciones del local que se requiere para la ampliación de “**GABY REGALERIAS**”, el monto es de \$15268,78. Este monto se puede ver influenciado según el tipo de calidad de material y tipo de proveedor. Los valores se han determinado sobre la bases de los datos proporcionados por Corralón Alem (se consultó presupuestos en otros corralones siendo el más conveniente el que se analiza en el cuadro 2.1, ver anexos) y son los siguientes:

Ampliación Civil - Cuadro 1.1

REQUERIMIENTOS: CORRALON ALEM/ AV. LEANDRO ALEM 535				
MATERIAL	REQUERIMIENTO	UNIDAD/ESPECIFICACIONES	PRECIO X UND	\$
LADRILLO CERAMICO MACIZO DE 15 CM	19.5M2	960	\$1.76	\$ 1.696,83
DEMOLICION Y CONSTRUCCION DE PARED LATERAL (10 días)(*)	1.90 M2	ALBAÑIL MAS JORNALERO	\$500 POR JORNAL	\$ 5.000
PISO	31.35 M2	MARINO RUBI (37,5)	\$88.61	\$ 3.314
ZOCALOS	28.54ML(metros lineal)			\$ 2.250
REVOQUE	70 M2		\$ 66,23	\$ 397,41
CEMENTO	BOLSA	5 BOLSA	\$ 73,71	\$ 368,55
PINTURA PAREDES	87,27 M2	3 LT	\$ 487,55	\$ 1.462,66
PINTURA CIELORRASO	30,10 M2	1 LT	\$ 779,33	\$ 779,33
VALOR DE LA OBRA				\$ 15.268,78

(*) Se expone demolición y construcción juntos ya que el albañil trabaja por jornal independientemente de que actividad este por realizar.

1.2 ESTANTES Y MOSTRADORES

Este rubro esta determinados por los principales estantes y mostradores que se utilizaran para las ventas de los productos que el local desea incorporar y complementar la ampliación de “GABY REGALERIA”. Serán adquiridos inmediatamente, ya que sin ellos no se podrá empezar a operar. La determinación de valores fueron tomados después de consultar a varios proveedores siendo el más conveniente la expuesta en cuadro 1. La inversión asciende a \$5.580. Los precios son tomados en contado, en función que el cliente tiene como intención pagarlos de esta manera.

Cuadro 1.2

Estanterías

Costos estanterías. Datos suministrados por proveedor m&a (24 de Septiembre 941)					
CONCEPTO	ESPECIFICACIONES	UNIDAD	PRECIO UNITARIO		TOTAL
			Efectivo	Tarjeta	
Góndola Lateral Inicial	1,2 mts * 15 de alto 8 estantes	1	\$ 2.990	\$ 3.364	\$ 2.990
Góndola Adicional	para complementar	1	\$ 2.590	\$ 2.913	\$ 2.590
				TOTAL	\$ 5.580

1.3 HONORARIO PROFESIONAL

Actualmente el Honorario del profesional oscila entre 10% y 15%, según lo indicado en el Colegio de Arquitectos y este sueldo se justifica con el 60% en el croquis y preliminares que conforma entre otras cosas los planos y requerimiento técnico y 40% en dirección técnica, que es la dirección en la ejecución del proyecto. Estos conceptos fueron suministrados por el Arquitecto Pablo Navarro y se basa en sobre el monto del valor de la obra sacado en el cuadro 2.1:

Cuadro 1.3

HONORARIO PROFESIONAL

CONCEPTOS	CALCULO	MONTO
HONORARIO DEL ARQUITECTO	$\$15268,78 * 0,12$	\$1832,25
<i>DETALLES DE FACTURACION</i>		
CROQUIS Y PRELIMINARES	$\$1832,25 * 0,60$	\$1099,35
DIRECCION TECNICA	$\$1832,25 * 0,40$	\$732,9

2- GASTOS VARIOS:

Son los montos imprevistos para afrontar aquellas inversiones no consideradas en la Inversión Fija y para atender a posibles contingencias.

3- INVERSIÓN TOTAL

El valor de la inversión total está conformado por la suma de la inversión tangible el cual está conformado por valor de la obra, las estantería necesaria y los honorario del arquitecto, más los gastos varios por imprevisto que se pueden presentar en el desarrollo de la obra. Estos valores se encuentran detallados en los cuadros anteriores (vercuadro1, cuadro 1.1, cuadro 1.2, cuadro 1.3). El valor total de la inversión asciende a \$25000 como se detalla en el siguiente cuadro.

CUADRO 2
INVERSIONES (PESOS)

INVERSION TOTAL	
CONCEPTO	TOTAL
Inversión fija	\$ 22681,03
Gastos Varios	\$ 2318,97
TOTAL	\$ 25.000,00

III_ FINANCIAMIENTO

El financiamiento de este proyecto constituye una de las partes fundamentales para su ejecución ya que sin este recurso económico no se podría emprender.

FUENTE DE FINANCIAMIENTO

Existen principalmente dos fuentes de financiamiento: el capital propio o aporte de los accionistas y los préstamos o aporte de terceros, dentro de la cual se busca adoptar la mejor alternativa para el proyecto. El 100% de la inversión del proyecto se cubrirá mediante crédito que otorgan los bancos de San Miguel de Tucumán.

De las consultas realizadas a los distintos bancos de la provincia se obtuvo lo siguiente:

1. Banco Nación: Actualmente los Préstamos Personales del Banco de la Nación Argentina son a nuestro entender, uno de los mejores de la Nación Argentina, debido a la tasa de interés que brindan, ya que esta es muy competitiva y está por debajo del resto de los demás bancos de Argentina. Esto lleva a que la cuota que terminamos pagando sea bastante accesible¹².

- Monto máximo: hasta \$100000
- Hasta 60 cuotas
- Antigüedad laboral mínima: para los trabajadores en relación de dependencia 6 meses de antigüedad, con continuidad comprobable de 1 año, para contratado 1 año de antigüedad con contrato vigente. Para los autónomos que estén inscriptos en ganancias debe pasar un año de su primera declaración jurada y para Monotributista 2 años de antigüedad en la profesión u oficio a partir de la inscripción en el Monotributo. Los ingresos mínimos \$1500.

¹²Consulta de Internet : Banco de la Nación
<http://www.bna.com.ar/Personas/NacionDestinoLibre>

- Documentación que deben presentar: DNI y fotocopia del mismo, último resumen de la tarjeta de crédito o factura de algún servicio a nombre del solicitante. Usuarios en relación de dependencia: último recibo de sueldo, último resumen de ANSES o constancia de cumplimiento de las obligaciones del empleador, CUIL. Autónomos: la documentación que requiera la instancia ejecutiva del crédito para demostrar los ingresos netos del solicitante.
- La Relación Cuota / Ingreso: 20%. Es decir, la Cuota a pagar no puede superar el 20% de los ingresos declarados.
- Sistema de amortización: Francés.
- Tasa de Interés: TNA: 24,5%, TEA: 27,88% y el CFT: 50,19% (Costo Financiero Total, es el verdadero interés a pagar por tu Préstamo).

2. **Banco Macro:** los préstamos que otorga el banco del Tucumán son fáciles y rápido de obtener, esto es válido para cliente y no cliente¹³.

- ✓ Monto Máximo : hasta \$500.000
- ✓ Hasta 60 cuotas
- ✓ Tasa fija y en pesos
- ✓ Seguro de vida sobre saldo deudor
- ✓ Cancelación anticipada sin costo
- ✓ Ingresos mínimos :cliente nuevos \$6000 ;cliente macro \$5000
- ✓ Afectación máxima :mercado abierto 40%;cliente macro 50%
- ✓ Seguro de vida :alícuota 0.15% sobre saldo de la deuda
- ✓ Edad de incorporación :desde los 18 hasta los 84 años

¹³Consulta de Internet : Banco Macro

https://www.macro.com.ar/PortalMacro/faces/pages_personas/prestamos/prestamos_personales

- ✓ La tasa nominal anual para los distintos plazos

Plazo	Cuenta Sueldo	Mercado Abierto
	TNA	TNA
12	37,50%	38,83%
18	38,83%	38,83%
24	38,83%	38,83%
36	38,83%	38,83%
48	38,83%	
60	38,83%	

- ✓ Sistema de amortización francés
- ✓ CFT (con IVA y seguro e interés): cuenta sueldo 12 meses TEA 44.56%; CFT 47.20%, y de 18 a 60 meses TEA 46,56%; CFT 48,81%. Mercado Abierto de 12 a 60 meses TEA 46,50%; CFT 48,81%.
- ✓ Banco marco para monotributista: son créditos del tipo personal, los cuales se caracterizan, por ser créditos sin una garantía física, a diferencia de los hipotecarios o prendarios. Los montos otorgados dependen de los requisitos cumplimentados, pero en general los montos máximos son cercanos a los 100 mil pesos. Además los plazos de devolución son de hasta 5 años. Otras características de este crédito son: en pesos, con cuotas fijas o variables y sistema de amortización francés. Por el lado de los requisitos necesarios para poder acceder a un Banco Macro Prestamos a Monotributista, encontramos:
 - ✓ Ser mayor de edad, y menor de una edad límite la cual está fijada en concordancia con la edad jubilatoria en el país.
 - ✓ Ingresos netos mensuales deben ser superiores a los 2500 pesos para las personas solteras, y de 3500 pesos en caso de grupo familiar.

- ✓ Antigüedad mínima requerida en el rubro es de 2 años.
- ✓ Ser argentino de origen o naturalizado con residencia permanente en el país, no encontrarse registrado en el veraz y no encontrarse pagando otro crédito al momento de adjudicación del crédito

3. **Banco francés:** los préstamos personales son sin prenda y sola a firma El préstamo personal BBVA Francés es la manera más fácil y conveniente de concretar lo que deseas¹⁴:

- Aprobación inmediata
- Plazo flexible :60 meses
- Tasa fija
- Hasta \$ 400000
- Seguro de vida de 0.2% sobre saldo de la deuda
- Sistema de amortización francés
- Antigüedad mínima :relación de dependencia con acreditación de haberes en BBVA francés 3 meses ;relación de dependencia 1 año ;profesionales independiente 1 año de antigüedad en la profesión actual ;comerciantes y autónomos independientes 2 años de antigüedad en la actividad vigentes
- ingresos requeridos :Plan sueldo-cliente \$5400; plan no clientes \$7300
- TNA 38.43%.Sistema de amortización Francés.

¹⁴Consulta de Internet : Banco Francés

<https://www.bbvafrances.com.ar/tlal/jsp/ar/esp/individu/producto/prestamos/personal/index.jsp#0>

Tasas vigentes para clientes con/sin acreditación de haberes en BBVA Francés				
Plazo de las operaciones	Tasa Nominal Anual	Tasa Efectiva Anual	Costo Financiero Total Nominal Anual	Costo Financiero Total Nominal Anual sin IVA
	TNA	TEA	CFTNA	CFTNA sin IVA
De 6 a 60 meses	38,43%	46,14%	49,01%	40,94%

4. **Banco ICBC:** Otorga préstamos personales con aprobación simple e inmediata¹⁵:

- Ofrecen hasta 60 cuotas con tasa fija y variables en pesos con sistema de amortización francés.
- Tasas

	Plazo	TNA	TEA	CFTNA	CFTNA sin IVA
Exclusive Banking	12	36,50%	43,27%	47,17%	39,50%
	18	36,50%	43,27%	47,17%	39,50%
	24	36,50%	43,27%	47,17%	39,50%
	36	36,50%	43,27%	47,17%	39,50%
	48	37,50%	44,67%	48,38%	40,50%
	60	38,00%	45,37%	48,98%	41,00%

	Plazo	TNA	TEA	CFTNA	CFTNA sin IVA
General	12	38,43%	45,98%	49,50%	41,43%
	18	38,43%	45,98%	49,50%	41,43%
	24	38,43%	45,98%	49,50%	41,43%
	36	38,43%	45,98%	49,50%	41,43%
	48	38,43%	45,98%	49,50%	41,43%
	60	38,43%	45,98%	49,50%	41,43%

5. **Banco Galicia:** Este banco ofrece préstamos personales tanto a clientes del banco como a no clientes, sus requisitos son¹⁶:

¹⁵Consulta de Internet : Banco ICBC

<https://www.icbc.com.ar/institucional/prestamosn2.do?codTmst=1&N2=01%20Prestamos%20Personales>

- Tasas fijas
- Sin Garantías
- A sola firma
- Hasta \$250000 y con fechas de vencimiento a elección del cliente.
- Cliente del banco o titular de Tarjeta de crédito Galicia: antigüedad mínima 6 meses o acreditar sus haberes en el Banco Galicia registrando los últimos 3 en la cuenta.
- No cliente del banco: tienes q ser titular de otra cuenta bancaria y activa con una antigüedad mínima de 12 meses o presentando ingresos reales según zona de residencia
- Tasas: de 6 a 18 meses, TNA 38,5%, CFT(c/IVA) 49,23%, CFT (s/IVA) 41,14%, TEA 46,08%; de 18 a 60 meses TNA 38,83%, CFT (c/IVA) 49,62%, CFT (s/IVA) 41,47%, TEA 46,54%.

Debemos aclarar que estas tasas se modifican diariamente con variaciones mínimas, las mismas fueron tomadas con fecha 7 de enero del 2014.

Evaluando las alternativas obtenidas y en función de lo más conveniente es escoger el Banco Macro ya que nos ofrece la alternativa de préstamos con una tasa más adecuada.

¹⁶Consulta de Internet : Banco Galicia <http://www.bancogalicia.com.ar/portal/site/eGalicia/menuitem.ace2cfdd8f4ba621e641fb81222011ca>

IV-SISTEMA DE AMORTIZACION DEL PRESTAMO:

Los préstamos son aquellas operaciones financieras por la que una persona o institución se compromete a entregarnos una cantidad de dinero, en una sola vez, en un momento determinado, a cambio de que se lo devolvamos juntos con los intereses pactados a lo largo de un periodo.

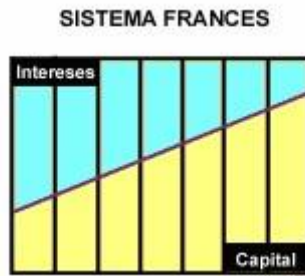
Las operaciones de préstamos se suelen valorar mediante las leyes financieras de capitalización y descuentos compuesto .Existen diferentes formas para devolverlo:

- El capital prestado se devuelve con los intereses acumulados **al final de la vida del préstamo.**
- El capital prestado se devuelve **mediante una renta durante el período** pactado. Aquí podemos distinguir dos métodos: El primero, pagando los intereses generados al final de cada período, devolviendo en el último los intereses correspondientes a éste y el capital prestado. El segundo, pagamos en cada período un capital que estará formado por los intereses generados en dicho período más una parte del capital prestado.

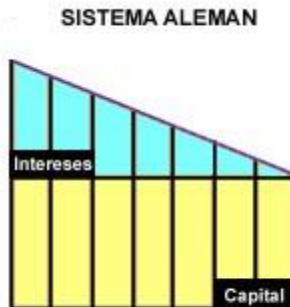
Un sistema de amortización es un método por el cual un capital cedido en préstamo es devuelto por una sucesión de pagos o cuotas. Estas cuotas periódicas constituyen una renta cuyo valor actual debe ser igual al préstamo otorgado. Existen diferentes sistemas de amortización. Los más conocidos son el sistema alemán, que utiliza cuotas variables, decrecientes en forma aritmética, y el sistema francés en el cual la deuda se amortiza con cuotas constantes. Aunque el más utilizado es el sistema Francés por la característica de mantener constante el monto de la cuota, además de permitir plazos más largo para la devolución del crédito, permitiendo esto bajar el monto de comprobación de ingresos del solicitante.

Modalidades de amortización de préstamos

1- Sistema francés: En el sistema de amortización Francés las cuotas (capital + intereses) son iguales y consecutivas. En este sistema al comienzo del crédito se paga una proporción mayor de interés y menor de capital, esta proporción se va invirtiendo a lo largo de la cancelación del crédito pasando a abonar desde una determinada cuota en adelante más capital que interés.



2- Sistema Alemán: En el sistema de amortización Alemán las cuotas (capital + intereses) son decrecientes y consecutivas. Estas van disminuyendo a lo largo del crédito, donde el monto del capital a cancelar por cada una de las cuotas se mantiene constante y el interés disminuye a lo largo del período del crédito. Este sistema a tasa y plazos iguales presenta unas cuotas iniciales más alta, pero es ideal para los que a futuro quieran realizar cancelaciones anticipadas.



3- Sistema Americano: Es el sistema más sencillo de todos. Quien solicita el préstamo sólo paga los intereses correspondientes a cada período y, en el último, devuelve junto con los intereses de éste, la totalidad del capital. Este sistema se caracteriza porque los términos amortizativos de todos los períodos son idénticos e iguales a la cuota de interés (ya que no se devuelve nada del capital), excepto el último, en el que se devuelve la totalidad de lo prestado y los intereses del último período. Cuando una persona amortiza un préstamo por el método americano es común que vaya depositando ciertas cantidades en una cuenta de ahorro con el fin de tener fondos suficientes para hacer frente, en el último período del préstamo, al pago del principal.¹⁷

En nuestro caso del local comercial “**REGALERIA GABY**” se solicitará un préstamo a 60 meses con una cuota de interés, indicada por el Banco, de 48,81%(esta tasa incluye IVA intereses y seguro de vida), con el sistema de amortización francés el cual las cuotas a abonar sería lo siguiente (Ver anexo cuadro 2 donde se muestra las ventas después de intereses):

PRESTAMO A 60 MESES_SISTEMA FRANCES

Cuota	Cuota	Interés	Reducción del	Capital
Numero:	Monto	Monto	Capital	Adeudado
1	\$1131.11	\$1040.00	\$100.11	\$24899.89
2	\$1131.11	\$1026.87	\$104.24	\$24795.65
3	\$1131.11	\$1022.57	\$108.54	\$24687.11
4	\$1131.11	\$1018.09	\$113.01	\$24574.09
5	\$1131.11	\$1013.43	\$117.68	\$24456.42
6	\$1131.11	\$1008.58	\$122.53	\$24333.89
7	\$1131.11	\$1003.53	\$127.58	\$24206.31
8	\$1131.11	\$998.27	\$132.84	\$24073.46

¹⁷GONZALEZ GALE, José: Elementos de Cálculos Actuarial (Ediciones Macchi-5ªEdición,año 1990)

9	\$1131.11	\$992.79	\$138.32	\$23935.14
10	\$1131.11	\$987.08	\$144.03	\$23791.11
11	\$1131.11	\$981.14	\$149.97	\$23641.15
12	\$1131.11	\$974.96	\$156.15	\$23494.00
13	\$1131.11	\$968.52	\$162.59	\$23322.41
14	\$1131.11	\$961.81	\$169.29	\$23153.11
15	\$1131.11	\$954.83	\$176.28	\$22976.83
16	\$1131.11	\$947.56	\$183.55	\$22793.29
17	\$1131.11	\$939.99	\$191.12	\$22602.17
18	\$1131.11	\$932.11	\$208.00	\$22403.17
19	\$1131.11	\$923.90	\$207.20	\$22195.97
20	\$1131.11	\$915.36	\$215.75	\$21980.22
21	\$1131.11	\$906.46	\$224.65	\$21755.57
22	\$1131.11	\$897.20	\$233.91	\$21521.66
23	\$1131.11	\$887.55	\$243.56	\$21278.10
24	\$1131.11	\$877.51	\$253.60	\$21024.50
25	\$1131.11	\$867.05	\$264.06	\$20760.44
26	\$1131.11	\$856.16	\$274.95	\$20485.48
27	\$1131.11	\$844.82	\$286.29	\$20199.19
28	\$1131.11	\$833.01	\$298.10	\$19901.10
29	\$1131.11	\$820.72	\$310.39	\$19590.71
30	\$1131.11	\$807.92	\$323.19	\$19267.52
31	\$1131.11	\$794.59	\$336.52	\$18940.00
32	\$1131.11	\$780.71	\$350.40	\$18580.60
33	\$1131.11	\$766.26	\$364.85	\$18215.75
34	\$1131.11	\$751.22	\$379.89	\$17835.86
35	\$1131.11	\$735.55	\$395.56	\$17440.30
36	\$1131.11	\$719.24	\$411.87	\$17028.43
37	\$1131.11	\$702.25	\$428.86	\$16599.57
38	\$1131.11	\$684.56	\$446.54	\$16153.02
39	\$1131.11	\$666.15	\$464.96	\$15688.06
40	\$1131.11	\$646.97	\$484.13	\$15203.93
41	\$1131.11	\$627.01	\$504.10	\$14699.83
42	\$1131.11	\$606.22	\$524.89	\$14174.94
43	\$1131.11	\$584.57	\$546.54	\$13628.40
44	\$1131.11	\$562.03	\$569.07	\$13059.32
45	\$1131.11	\$538.56	\$592.54	\$12466.78
46	\$1131.11	\$514.13	\$616.98	\$11849.80
47	\$1131.11	\$488.68	\$642.42	\$11207.37
48	\$1131.11	\$462.19	\$668.92	\$10538.46

49	\$1131.11	\$434.60	\$696.50	\$9841.95
50	\$1131.11	\$405.88	\$725.23	\$9116.72
51	\$1131.11	\$375.97	\$755.14	\$8361.59
52	\$1131.11	\$344.83	\$786.28	\$7575.31
53	\$1131.11	\$312.40	\$818.70	\$6756.60
54	\$1131.11	\$278.64	\$852.47	\$5904.13
55	\$1131.11	\$243.49	\$887.62	\$5016.51
56	\$1131.11	\$206.88	\$924.23	\$4092.28
57	\$1131.11	\$168.76	\$962.34	\$3129.94
58	\$1131.11	\$129.08	\$1002.03	\$2127.90
59	\$1131.11	\$87.75	\$1043.35	\$1084.55
60	\$1129.28	\$44.73	\$1084.55	\$0.00

V-METODOS PARA ANALIZAR UN PROYECTO DE INVERSION

La decisión de inversión, denominada presupuesto de capital, es esencial para el éxito de la empresa. Todos los gastos que se hacen con la esperanza de generar más dinero se denominan proyecto de inversión de capital, independientemente que los gastos se dediquen a activos tangibles e intangibles. A los dueños del local les gusta ser más ricos que pobres, en consecuencia desean que la empresa invierta en todo proyecto que tenga un valor superior a su costo. La diferencia entre el valor y el costo de un proyecto se denomina valor actual neto. Las empresas favorecen a los proyectos con un valor actual neto positivo.

A veces, en lugar de calcular valor actual de los proyectos, las empresas comparan la tasa de rentabilidad esperada de la inversión con la rentabilidad que los accionistas podrían obtener haciendo inversiones de riesgo equivalente en el mercado de capitales. Las empresas solo aceptan los proyectos que proporcionan rentabilidades superiores a las que los inversores podrían ganar por sí mismo. A esta forma de analizar la inversión se denomina criterio de la TIR (Tasa interna de rentabilidad). Este criterio conduce a las mismas decisiones de aceptar o rechazar un proyecto igual que el criterio VAN, siempre y cuando estemos en ausencia de interacción entre los proyectos. La TIR no puede calificar los proyectos mutuamente excluyentes ya que un proyecto con elevada TIR puede tener una VAN más pequeño al conveniente¹⁸.

Existen otros tipos de criterio para analizar un proyecto de inversión a saber:

- Plazos de recuperación: es el tiempo que transcurre hasta que la suma de flujo de caja de los proyectos iguala a la inversión inicial, el proyecto que tenga un plazo de recuperación menor a una cantidad específica de años determinado por la empresa será el proyecto más conveniente. Lo complicado

¹⁸BREALEY, R. Y MYERS, S. Principios De Finanzas Corporativas 7ª Edición Editorial, (IrwinMcgraw-Hil, 2003)

de este análisis es que tiende a rechazar sin motivos los proyectos más duraderos ya que ignoran los flujos de caja más allá del plazo de recuperación aceptables.

○ Índice de rentabilidad: es el ratio entre el valor actual neto y la inversión inicial .Se aceptan el proyecto si el índice de rentabilidad es superior a cero .Este criterio no es conveniente cuando se tiene que analizar proyectos mutuamente excluyentes ya que tiende a favorecer proyectos más pequeños.

En el caso de este proyecto de ampliación de **REGALERIA GABY** se analizara la conveniencia del proyecto desde el punto de vista del criterio del VAN Y del criterio de la TIR. Para ello se tomaran como datos las “*utilidades mensuales proyectadas*”.

➤ Criterio VAN: Utilizando métodos estadísticos y en función de la utilidades de los años 2011 – 2014 (ver Anexo cuadro 1.1) obtenidos en el local comercial “**REGALERIA GABY**”, se proyectó en 60 meses (5 años) (ver Anexo cuadro 1.2). Aplicando funciones financieras, se volcaron los datos de las utilidades mensuales proyectadas del cuadro anexo, con una tasa mensual del 26,75% para obtener el Valor Actual. A dicho importe se restó la inversión total de \$25000, resultado para obtener un Valor Actual Neto igual a \$22930,66. Para el cálculo del Valor Actual usamos la tasa del costo de oportunidad, la cual es aquella que el propietario del local comercial deja de percibir por invertir en esta ampliación, en virtud que elegimos el Banco Macro para pedir el préstamo consideramos un tasa oportuna la otorgada para las Inversiones a Plazo Fijo de dicho banco a más de 60 días (26,75% mensual).Basándonos en el criterio de VAN el cual indica que será un proyecto conveniente cuando sea mayor a cero y como $VAN = \$22930,66$ mayor “0”, podemos concluir que desde este criterio la reestructuración de dicho local comercial es conveniente.

$$VAN=VA-I$$

$$VA = FNF \frac{1}{(1+tcc)^1} + FNF \frac{1}{(1+tcc)^2} + \dots + FNF \frac{1}{(1+tcc)^n}$$

VAN: Valor Actual Neto

VA: Valor Actual

FNF: Flujos Neto de Fondos/Utilidades Proyectadas.

TCC: Tasa de Costo de Oportunidad

N=TIEMPO

A continuación se presenta un cuadro resumen de las utilidades utilizadas para obtener el Valor Actual, las mismas fueron extraídas del cuadro anexo 1.1

Cuadro de Utilidades Proyectadas 2015_2019

UTILIDADES DE REGALERIA GABY REALES_ PROYECTADAS					
Año	Mes	UTILIDADES MENSUALES	Año	MES	Utilidades Proyectadas después de interés
2.011	ENERO	\$ 957,95	2.015	ENERO	\$ 9.507,95
2.011	FEBRERO	\$ 866,45	2.015	FEBRERO	\$ 16.862,34
2.011	MARZO	\$ 2.383,25	2.015	MARZO	\$ 24.178,86
2.011	ABRIL	\$ 605,75	2.015	ABRIL	\$ 7.053,99
2.011	MAYO	\$ 658,25	2.015	MAYO	\$ 8.246,29
2.011	JUNIO	\$ -80,50	2.015	JUNIO	\$ 6.811,08
2.011	JULIO	\$ 755,95	2.015	JULIO	\$ 7.624,62
2.011	AGOSTO	\$ 1.716,75	2.015	AGOSTO	\$ 16.024,31
2.011	SEPTIEMBRE	\$ 683,80	2.015	SEPTIEMBRE	\$ 7.976,26
2.011	OCTUBRE	\$ 1.166,85	2.015	OCTUBRE	\$ 8.920,54
2.011	NOVIEMBRE	\$ 1.138,00	2.015	NOVIEMBRE	\$ 7.095,51
2.011	DICIEMBRE	\$ 4.274,90	2.015	DICIEMBRE	\$ 26.663,16
2.012	ENERO	\$ 2.135,55	2.016	ENERO	\$ 12.011,14
2.012	FEBRERO	\$ 3.157,80	2.016	FEBRERO	\$ 20.973,81
2.012	MARZO	\$ 5.141,10	2.016	MARZO	\$ 29.841,52

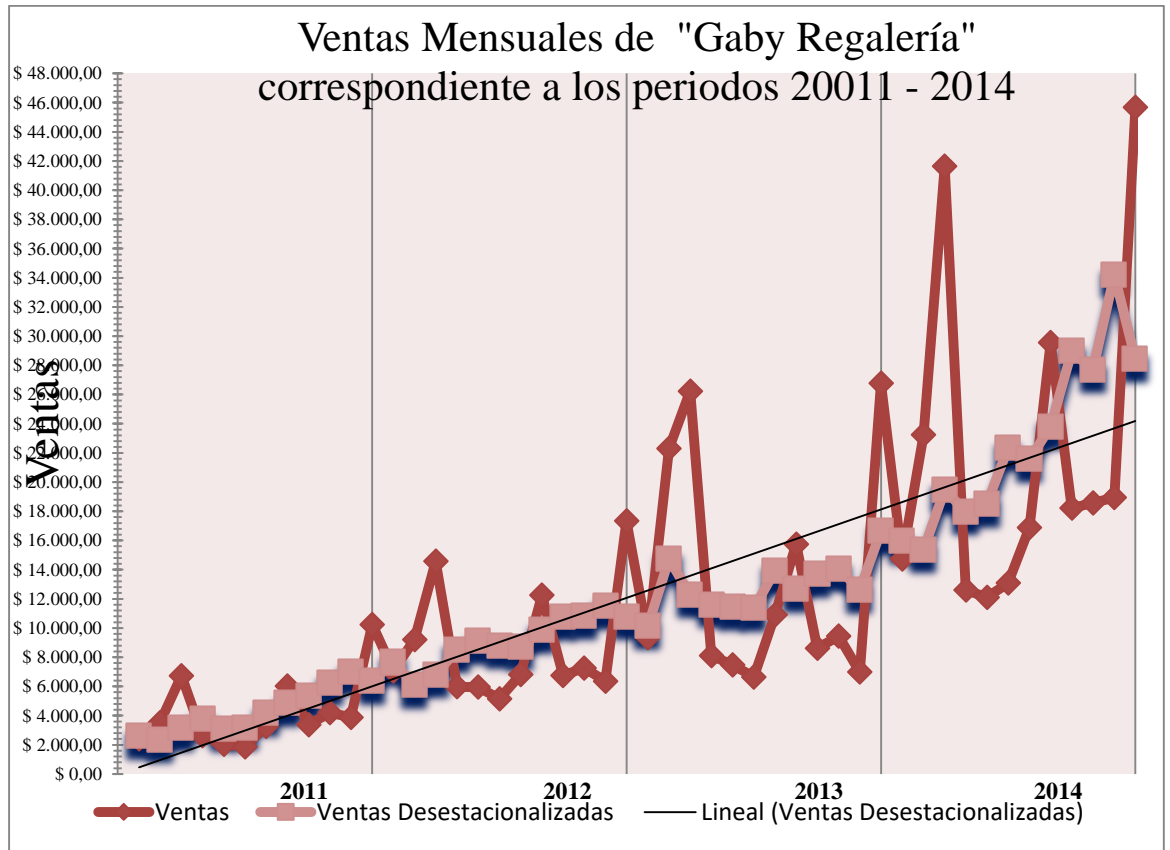
2.012	ABRIL	\$ 2.176,25	2.016	ABRIL	\$ 8.884,04
2.012	MAYO	\$ 2.401,70	2.016	MAYO	\$ 10.302,11
2.012	JUNIO	\$ 2.060,10	2.016	JUNIO	\$ 8.532,29
2.012	JULIO	\$ 2.305,35	2.016	JULIO	\$ 9.487,78
2.012	AGOSTO	\$ 4.958,15	2.016	AGOSTO	\$ 19.566,39
2.012	SEPTIEMBRE	\$ 3.050,45	2.016	SEPTIEMBRE	\$ 9.854,85
2.012	OCTUBRE	\$ 2.954,20	2.016	OCTUBRE	\$ 10.957,80
2.012	NOVIEMBRE	\$ 2.773,60	2.016	NOVIEMBRE	\$ 8.751,01
2.012	DICIEMBRE	\$ 7.982,85	2.016	DICIEMBRE	\$ 32.020,67
2.013	ENERO	\$ 3.855,20	2.017	ENERO	\$ 14.544,31
2.013	FEBRERO	\$ 7.853,30	2.017	FEBRERO	\$ 25.125,88
2.013	MARZO	\$ 10.684,85	2.017	MARZO	\$ 35.546,46
2.013	ABRIL	\$ 3.445,30	2.017	ABRIL	\$ 10.758,10
2.013	MAYO	\$ 3.158,40	2.017	MAYO	\$ 12.403,77
2.013	JUNIO	\$ 2.780,00	2.017	JUNIO	\$ 10.301,22
2.013	JULIO	\$ 3.514,70	2.017	JULIO	\$ 11.400,63
2.013	AGOSTO	\$ 6.437,60	2.017	AGOSTO	\$ 23.160,21
2.013	SEPTIEMBRE	\$ 4.382,45	2.017	SEPTIEMBRE	\$ 11.787,31
2.013	OCTUBRE	\$ 4.548,75	2.017	OCTUBRE	\$ 13.051,16
2.013	NOVIEMBRE	\$ 2.824,75	2.017	NOVIEMBRE	\$ 10.464,93
2.013	DICIEMBRE	\$ 11.480,25	2.017	DICIEMBRE	\$ 37.439,00
2.014	ENERO	\$ 5.365,70	2.018	ENERO	\$ 17.140,82
2.014	FEBRERO	\$ 9.828,30	2.018	FEBRERO	\$ 29.343,89
2.014	MARZO	\$ 14.259,80	2.018	MARZO	\$ 41.320,05
2.014	ABRIL	\$ 3.393,95	2.018	ABRIL	\$ 12.703,66
2.014	MAYO	\$ 5.757,90	2.018	MAYO	\$ 14.579,86
2.014	JUNIO	\$ 5.133,95	2.018	JUNIO	\$ 12.147,67
2.014	JULIO	\$ 8.310,70	2.018	JULIO	\$ 13.394,18
2.014	AGOSTO	\$ 15.722,75	2.018	AGOSTO	\$ 26.838,05
2.014	SEPTIEMBRE	\$ 8.069,93	2.018	SEPTIEMBRE	\$ 13.807,26
2.014	OCTUBRE	\$ 8.245,92	2.018	OCTUBRE	\$ 15.235,62
2.014	NOVIEMBRE	\$ 8.421,91	2.018	NOVIEMBRE	\$ 12.273,71
2.014	DICIEMBRE	\$ 17.980,23	2.018	DICIEMBRE	\$ 42.956,11
			2.019	ENERO	\$ 19.840,18
			2.019	FEBRERO	\$ 33.668,99
			2.019	MARZO	\$ 47.205,16
			2.019	ABRIL	\$ 14.765,31

			2.019	MAYO	\$ 16.876,86
			2.019	JUNIO	\$ 14.119,99
			2.019	JULIO	\$ 15.518,80
			2.019	AGOSTO	\$ 30.652,37
			2.019	SEPTIEMBRE	\$ 15.969,32
			2.019	OCTUBRE	\$ 17.568,05
			2.019	NOVIEMBRE	\$ 14.236,55
			2.019	DICIEMBRE	\$ 48.633,63

Las *Utilidades Mensuales proyectadas* fueron ingresadas en funciones financieras como “cash FLOW” a una tasa mensual del 26,75% obteniendo como resultado un *Valor Actual= \$47930.66* a este valor restamos la Inversión de \$25000, obteniendo El *Valor Actual Neto: \$22930,66*

Observación: Para obtener las *Utilidades Mensuales proyectadas*, primero se debieron trabajar las *ventas*, a fin de lograr obtener las “*Ventas Reales*” (los datos se exponen en el anexo cuadro 1.3). Se procedió a un trabajo estadístico, eso significa quitarles los componentes de estacionalidad e irregularidad que afectan la variable ventas. Estos componentes actúan sobre las ventas modificando su quantum; por ejemplo, no es lo mismo vender artículos de regalo en diciembre que en mayo, ya que ese mes se ve afectado por las Fiestas de fin de año. Lo mismo sucede con la irregularidad, hay años que las ventas son mayores que otros, y se debe a factores externos que nada tiene que ver con el rubro, (mejor situación económica del país, situaciones climatológicas, etc.). Lo que queremos lograr con este procedimiento, es obtener el “mejor ajuste posible” a fin que los datos suministrados por el comercio se vean reflejados con la realidad.

A continuación mostramos un gráfico que resume el trabajo estadístico realizado con la *Recta de Ventas* que muestra cómo se ajustan los datos a fin de poder ser trabajados correctamente.



Ahora bien, de lo expuesto anteriormente podemos resumir lo expuesto en un cuadro resumen:

VALOR ACTUAL	\$47.930,66
TASA COSTO OPORTUNIDAD	26,75%
FINANCIACION	60 MESES
INVERSION	\$25.000,00
VALOR NETO DE REALIZACION	\$22.930,66

- Criterio de la TIR: La tasa interna de retorno de una inversión o proyecto es la tasa efectiva anual o tasa de descuento que hace que el valor actual neto de todos los flujos de efectivo (tanto positivos como negativos) de una determinada inversión igual a cero¹⁹.

Para este criterio se acepta todo proyecto que ofrezca una tasa de rentabilidad superior a la del costo de oportunidad del capital.

$$VAN=VA-I$$

$$VAN=0$$

$$VA=I$$

$$VA=FNF/(1+TIR)^1+FNF/(1+TIR)^2+.....+FNF/(1+TIR)^n=I$$

TIR=Tasa Interna de Retorno de la Inversión

Los datos de los flujo neto de fondos son los mismo utilizado para el cálculo del VAN .Las *Utilidades Mensuales proyectadas* fueron ingresadas en funciones financieras como “cash FLOW” para obtener la tasa interna de retorno con una inversión de \$25000; la cual es 52,148% mensual.

$VAN > 0$ CUANDO $TIR > i$, en este caso la TIR (tasa interna de retorno)= 52,148% aprox. y i (costo de capital)= 26,75% entonces en este caso es conveniente la inversiones desde el punto de vista de la TIR al ser esta mayor que el costo de capital.

¹⁹R.BREALEY, S. MYERS y A. MARCUS: Fundamentos de Finanzas Corporativas (5° Edición, cap. 7, pág. 198, año 2004)

CONCLUSION

Del resultado obtenido, podemos observar que la inversion es rentable, a pesar de la tasa a la que se puede acceder el inversor. El acceso a la misma es para clientes que obtienen préstamos personales, única opción, ya que en su condición como monotributista los préstamos para ampliación de negocio no son factibles.

Realizando una investigacion de mercado, llegamos a la conclusión que las mejores alternativas para préstamos le son otorgadas a los responsables inscriptos. Ya que estos pueden acceder a una mejor tasa, los montos de dinero son mejores y la financiacion es aceptable. En cuanto a una visión impositiva, los intereses por préstamos, para este tipo de personas,son deducibles,lo que provocaría una disminucion en el impuesto a las ganancias.

Hasta aquí, la pregunta seria ¿Por qué ser monotributistas y no ser responsables inscriptos? La respuesta es sencilla: el volumen de ingresos que se obtiene no seria suficiente para afrontar los gastos administrativos y legales que se incurrián para el cumplimiento de tal condicion ante la AFIP.

Ademas para ser responsables inscripto debemos legalmente tener precio máximo unitario de venta, sólo en los casos de venta de cosas muebles \$2500.

Por el momento ser monotributista seria lo aconsejable para éste contribuyente, pero si el margen de ganancia aumenta con el correr del tiempo, el cambio de condición ante la AFIP, debera ser lo primero que debemos replantantearnos.

Habiendo explicado los motivos por los cuales elegimos las tasas para los cálculos financieros nos vamos a abocar a responder el gran dilema que estuvimos analizando durante todo el trabajo, que es ver si realmente conviene realizar la inversión. Vimos a través de las herramientas financieras que la inversión posee un

valor actual neto positivo y que los demás índices financieros son a favor de este proyecto, observándose que después de la inversión aumentarían las ventas y provocaría que la misma actividad pague los costos en que se incurriría al realizar esta reestructuración.

Por último se puede concluir que esta inversión nace desde una necesidad de aumentar las gamas de productos para llegar a más clientes y también para disminuir los costos por pérdidas de stock como consecuencia de un mal mantenimiento de los mismos; lo cual todo hace entrever que es conveniente la inversión tanto económicamente, como estratégicamente.

ANEXO



MONOTRIBUTO

PERSONAS FISICAS - SUCESIONES INDIVISAS

Sello fechador de recepción

ORIGINAL PARA LA DIRECCION - DUPLICADO PARA EL CONTRIBUYENTE

1 MOTIVO DEL TRAMITE (Marcar con x lo que corresponde)

ADHESIONAL REGIMEN
 EMPADRONAMIENTO
 RECATEGORIZACIÓN
 MODIFICACION DE DATOS

2 CUIT CLAVE UNICA DE IDENTIFICACIÓN TRIBUTARIA

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Completar el número

3 APELLIDO / S NOMBRE / S: _____

4 TELEFONO: _____ **DIRECCION DE E-MAIL:** _____

5 INTEGRANTE DE SOCIEDAD Si es integrante de la Sociedad solo deberá completar los rubros 6 y 9.

6 EVENTUAL EVENTUAL AGROPECUARIO **ASOCIADO A COOPERATIVA DE TRABAJO**

(Solo Rubro 8) CUIT COOPERATIVA

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

7 CATEGORIA (Marcar con x lo que corresponde)

PRESTACIONES DE SERVICIO O LOCACION	
A	<input type="checkbox"/>
B	<input type="checkbox"/>
C	<input type="checkbox"/>
D	<input type="checkbox"/>
E	<input type="checkbox"/>

OTRAS ACTIVIDADES	
F - ACTIVIDAD PRIMARIA	
F	<input type="checkbox"/>
G	<input type="checkbox"/>
H	<input type="checkbox"/>
I	<input type="checkbox"/>
J	<input type="checkbox"/>
K	<input type="checkbox"/>
L	<input type="checkbox"/>
M	<input type="checkbox"/>

8 AUTONOMOS (Marcar con x lo que corresponde)

DESCRIPCION	
APORTANTE JUBILADO LEY 24.241	<input type="checkbox"/>
APORTANTE ACTIVO	<input type="checkbox"/>
NO APORTANTE A ESTE REGIMEN (*)	<input type="checkbox"/>
ACTIVO, CON APORTE ADICIONAL A CAPITALIZACION	<input type="checkbox"/>
ACTIVO, CON APORTE ADICIONAL AL REGIMEN DE REPARTO	<input type="checkbox"/>

(*) Jubilado Ley 10.037/95 - Profesional con aportes a cajas provinciales o locales menores de 15 Años - Trabajadores en Relación de Dependencia


9 OPCION / ELECCION - OBRA SOCIAL UNIFICA APORTES SI NO

CODIGO	DESCRIPCION


INTEGRANTES GRUPO FAMILIAR			
CUIT/CIUL O DOCUMENTO IDENTIDAD N°	APELLIDO	NOMBRE	VINCULO PARIENTESCO

(*) CONYUGE, Hijo/a

FIRMA

 AFIP ADMINISTRACION FEDERAL				<input type="checkbox"/> SOLICITUD DE INSCRIPCIÓN ⁽¹⁾	
F. 460/F				<input type="checkbox"/> MODIFICACIÓN DE DATOS ⁽¹⁾	
PERSONAS FÍSICAS / SUCESSIONES INDIVISAS		Sello fechador de recepción			
DEPENDENCIA AFIP	<input type="checkbox"/>	CUIT	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
MOTIVO DEL TRÁMITE ⁽¹⁾	ESPONTÁNEO <input type="checkbox"/>	CONV. MIGRATORIO	<input type="checkbox"/>	OFICIO	<input type="checkbox"/>
DATOS DE IDENTIFICACIÓN					
FECHA DE NACIMIENTO	DIA <input type="checkbox"/>	MES <input type="checkbox"/>	AÑO <input type="checkbox"/>	SEXO ⁽¹⁾	M <input type="checkbox"/> F <input type="checkbox"/>
FECHA DE FALLECIMIENTO	DIA <input type="checkbox"/>	MES <input type="checkbox"/>	AÑO <input type="checkbox"/>		
ARGENTINO <input type="checkbox"/>	EXTRANJERO <input type="checkbox"/>	PAIS DE ORIGEN			
TIPO DE DOCUMENTO (DNI/ LG/ LE/ CI/ PASAPORTE/ CERTIF. MIGACIONES) Nº			<input type="checkbox"/>		
EXTRANJERO. TIPO DE RESIDENCIA ⁽¹⁾			PERMANENTE <input type="checkbox"/>	TRANSITORIA <input type="checkbox"/>	TEMPORARIA <input type="checkbox"/> PRECARIA <input type="checkbox"/>
VIGENCIA DE LA RESIDENCIA (HASTA)	DIA <input type="checkbox"/>	MES <input type="checkbox"/>	AÑO <input type="checkbox"/>		
DATOS REFERENCIALES					
APELLIDO PATERNO:					
NOMBRES (completos):					
APELLIDO MATERNO:					
APELLIDO DE CASADA:					
DOMICILIO FISCAL					
CALLE:			Nº:		
SECTOR:	TORRE:	PISO:	DPTO/ OFIC/ LOCAL:	MANZANA:	
DATO ADICIONAL:					
LOCALIDAD:			PARTIDO/ DEPARTAMENTO:		
PROVINCIA:			CÓDIGO POSTAL:		
DOMICILIO REAL					
CALLE:			Nº:		
SECTOR:	TORRE:	PISO:	DPTO/ OFIC/ LOCAL:	MANZANA:	
DATO ADICIONAL:					
LOCALIDAD:			PARTIDO/ DEPARTAMENTO:		
PROVINCIA:			CÓDIGO POSTAL:		
OTROS DATOS					
TIPO DE TELÉFONO:		Nº:		DIRECCIÓN DE E-MAIL:	

DECLARACIÓN JURADA - ORIGINAL - para la AFIP


 ADMINISTRACION FEDERAL F. 460/F PERSONAS FÍSICAS / SUCESIONES INDIVISAS	Bello fechador de recepción	<input type="checkbox"/> SOLICITUD DE INSCRIPCIÓN ⁽¹⁾ <input type="checkbox"/> MODIFICACIÓN DE DATOS ⁽¹⁾		
DATOS ECONÓMICOS				
ACTIVIDAD SEGUN NOMENCLADOR VIGENTE	DENOMINACIÓN	CÓDIGO	FECHA DE INICIO DÍA/MES/AÑO	
ACTIVIDAD PRINCIPAL				
ACTIVIDAD SECUNDARIA				
DATOS COMERCIALES				
MES DE CIERRE DEL EJERCICIO:				
MES DE CIERRE DEL EJERCICIO:			EXPEDIENTE N°:	
JURISDICCIÓN LOCALIDAD:		PROVINCIA:		
DATOS TRIBUTARIOS				
IMPUESTOS		CARÁCTER ⁽²⁾		
DENOMINACIÓN	CÓDIGO IMPUESTO	FECHA ALTA DÍA/MES/AÑO		
RÉGIMENES DE RETENCIÓN/ PERCEPCIÓN				
DENOMINACIÓN	RÉGIMEN			FECHA ALTA DÍA/MES/AÑO
	CÓDIGO IMPUESTO	CÓDIGO RÉGIMEN	R.G. N°	
DATOS DE LA SEGURIDAD SOCIAL				
JUBILADO LEY 34.341 ⁽¹⁾		CATEGORÍA AUTÓNOMA ASIGNADA		
ACTIVIDAD				
FECHA INICIO	FECHA BAJA	DENOMINACIÓN	CÓDIGO	
MES AÑO	MES AÑO	CÓDIGO	MATRÍCULA PROFESIONAL	
			MES AÑO	
			CANTIDAD DE PERSONAL OCUPIADO	
			TITULAR DE EMPRESA UNIPERSONAL ⁽³⁾	
			COMPONENTE DE SOCIEDAD DE HECHO ⁽⁴⁾ OTRAS ⁽⁴⁾	
			CATEGORÍA OIGIONAL	
TIPO DE EMPLEADOR ⁽³⁾		FECHA INICIO DÍA/MES/AÑO	CANTIDAD DE PERSONAL	
El que suscribe Don en su carácter de ⁽⁴⁾ afirma que los datos consignados en este formulario son correctos y completos y que ha confeccionado esta declaración jurada sin omitir ni falsear dato alguno que deba contener, siendo fiel expresión de la verdad.			Lugar y Fecha: Firma y Sello:	
(1) Marcar con una X según corresponda. (2) Importador, Productor, Comercializador de Combustibles Líquidos Ley 23.996 Título II Cap. I - Sistema Personal y Glos. Mínima Presunta; Recp. de Deuda Ajena-Resp. Sustituto-Administrador Fiduciario. (3) Común, Servicio Doméstico/ Auxiliar. (4) Titular o apoderado.			Reservado para certificación de firma	

DECLARACIÓN JURADA - ORIGINAL para la AFIP

RUBRO V - DETALLE DE ACTIVIDADES A DESARROLLAR SEGÚN NOMENCLADOR VIGENTE														
Actividad Principal				Código Actividad				Inicio Actividad						
Actividad/es Secundaria/s				Código Actividad				Inicio Actividad						
RUBRO VI - SUCESIONES INDIVISAS														
Lugar y fecha del fallecimiento del titular														
Último domicilio del causante														
Caratulación de los autos														
Juzgado donde se tramita														
RUBRO VII - FORMA JURÍDICA (1)														
SOCIEDAD ANÓNIMA	COMANDITA POR ACCIONES	EMPRESARIALIDAD UNIDA	COLECTIVA	CAPITAL Y SOLUCIÓN	COMANDITA SIMPLE	DE HECHO	ASOCIACIÓN	FUNDACIÓN	COOPERATIVA	ASOCIACIÓN MUTUA	EMPRESA DEL ESTADO	CON PARTICIPACIÓN SOCIAL	OTROS	OTROS
SOCIAL	UNIÓN TEMPORAL DE EMPRESAS	CONDOMINIO DE PROPIEDADES	ASOCIACIÓN DE PERSONAS	SANCIÓN	ASOCIACIÓN EN PARTICIPACIÓN	MUTUAL	COOPERATIVA	OTRAS ENTIDADES CÍVILES	OTRAS SOCIALES	FONDO COMÚN DE SUCESIÓN	FONDO HERED	FONDO HERED FINANCIERO		
Organismo de Contralor							Expediente Nº							
Mes de cierre del ejercicio			Fecha Contrato Social			Jurisdicción								
RUBRO VIII - COMPONENTES DE LA SOCIEDAD O AUTORIDADES EN EJERCICIO														
Apellidos y Nombres				Carácter		Residente en el país (2)		CUIT/CUIL/CDI						
						Si	No							
El que suscribe en su carácter de (2) ha confeccionado la presente declaración jurada sin omitir o falsear dato alguno que deba contener, siendo fiel expresión de la verdad.										Lugar y Fecha				
										Firma				
OBSERVACIONES										Reservado para Certificación Firma				
Firma y sello funcionario recepción y carga del trámite				USO DGR				Firma y sello Jefe Vº Bº ALTA				USO DGR		

(1) Marcar con "X" donde correspondiera.

(2) Titular, Representante legal, Apoderado, Autorizado, etc.

 DIRECCIÓN GENERAL DE RENTAS TUCUMÁN	SOLICITUD DE INSCRIPCIÓN	
	Reinscripción Alta y Modificación	
F.900	Inscripción (i) <input type="checkbox"/> Reinscripción <input type="checkbox"/> Alta de Impuestos <input type="checkbox"/> Modificación de Datos <input type="checkbox"/>	1 Persona Física <input type="checkbox"/> 2 Personas Jurídicas Incluidas (ii) <input type="checkbox"/> Sociedades de Hecho y otras <input type="checkbox"/>
DECLARACIÓN JURADA		
N° C.U.I.T.		DOCUMENTO
		Tipo Número
RUBRO I – OBLIGACIONES TRIBUTARIAS		Inscripción Anterior
		Número Fecha Uso DGR
a) Impuestos		
b) Regímenes		RG N°
		/
		/
		/
		/
		/
RUBRO II – APELLIDO Y NOMBRES O RAZÓN SOCIAL O DENOMINACIÓN DE LA ENTIDAD		
Apellido		Sexo (iii) <input type="checkbox"/>
Nombres		Femenino <input type="checkbox"/>
Fecha de nacimiento	Día Mes Año	Estado civil (iv) Soltero <input type="checkbox"/> Casado <input type="checkbox"/>
	Argentina <input type="checkbox"/> Extranjera <input type="checkbox"/>	Viudo <input type="checkbox"/> Divorciado <input type="checkbox"/> Otro <input type="checkbox"/>
Razón Social o Denominación		
RUBRO III – DOMICILIO FISCAL		
Calle		Número
Piso	Opto.	Casa
Medidor		Manzana
Barrío o loteleta o paraje u otros		
Localidad		Código postal
Departamento		Provincia
RUBRO IV – DATOS EMPLEADOR		
Cantidad de personal		Fecha de inicio como empleador
		Mes Año

ORIGINAL D.G.R.

Municipalidad de Tafi Viejo

Secretaria de Obras y Servicios Públicos

Número Municipal

Solicitud de Empadronamiento y Habilitación

DIG

TITULAR DE LA SOLICITUD

A

B

C

D

E

ACTIVIDADES A DESARROLLAR

Principal

Accesoria 1

Accesoria 2

Accesoria 3

Accesoria 4

El que suscribe _____ en carácter ya asignado en esta solicitud afirma que los datos son ciertos y que la declaración se ha confeccionado sin omitir ni falsear dato alguno que deba considerarse, siendo fiel expresión de la verdad. Constituyendo domicilio a los efectos legales en Tafi Viejo, _____ de _____ de _____.

Firma y Sello

CERTIFICACIÓN DE FIRMAS

OBSERVACIONES - Esta solicitud previamente debe venir acompañada del plan de prefactibilidad de Localización Urbana, trámite excluyente para PYMES en Rubro Industrial sin servicios.

LA PRESENTACIÓN DE ESTA SOLICITUD NO HABILITA AL DESARROLLO COMERCIAL, HASTA TANTO EL MISMO NO ESTE APROBADO.

Tafi Viejo, _____ el presente trámite se encuentra enmarcado dentro de las disposiciones de la Ord. 10787 y Modificatorias (Código de Planeamiento Urbano) Res. 025-DMA-04 y Modificatorias de la Dirección de Medio Ambiente de la Provincia, Ord.002/05 en los casos que correspondan y Decreto nº 025/2005.

Municipalidad de Tafi Viejo	
REPARTICIÓN: _____	EXPIE: _____
ENTRO: _____	EXPIE: _____
HORA: _____	HORA: _____
Folio: _____ Libro: _____ M.E. _____	DESTINO: _____
_____ Firma Presentante	_____ Banco de Estado

Dirección de Planeamiento y Obras Públicas

INFORME PRELIMINAR

La Propiedad identificada con el Padrón Municipal N° _____ al momento de _____

Registra a nombre de _____ a cuenta con documentación técnica aprobada _____

mediante expediente N° _____ y se ajusta para el presente estado.

No registra en ningún archivo, antecedentes de carpeta de construcción aprobada.

Por Expediente N° _____ se le otorgó privilegio de presentación de documentación técnica por _____

en cumplimiento a la ordenanza 1882, que regula el día _____

(añadir lo que no corresponda)

Firma: Jefe de Propiedad

Dirección de Rentas

Se informa que el Padrón Municipal N° _____

Registra Deuda en concepto de C.S.L. Termino vencido hasta el Periodo _____

Forma de pago, la cual se encuentra registrada con el Número _____ a saldarse mediante un _____

Firma: Jefe de Propiedad

Utilidades Reales de “Gaby Regalaría” para los años 2011 – 2014–
Cuadro 1.1

Año	Mes	UTILIDADES MENSUALES	MEDIA MOVIL CENTRADA	RELATIVO ESTACIONAL	I.V.E.	UTILIDAD ES DESESTACIONALIZADAS	TENDENCIA	IRREGULARIDAD	UTILIDADES PROYECTADAS
2.011	ENERO	\$ 957,95			0,87724	\$ 1.092,00	\$ 936,02	1,166647	
2.011	FEBRERO	\$ 866,45			1,45975	\$ 593,56	\$ 1.167,02	0,508614	
2.011	MARZO	\$ 2.383,25			2,01837	\$ 1.180,78	\$ 1.398,02	0,844608	
2.011	ABRIL	\$ 605,75			0,63475	\$ 954,32	\$ 1.629,02	0,585824	
2.011	MAYO	\$ 658,25			0,71515	\$ 920,44	\$ 1.860,02	0,494856	
2.011	JUNIO	\$ -80,50			0,59334	\$ -135,67	\$ 2.091,02	-0,06488	
2.011	JULIO	\$ 755,95	\$ 1.309,68	0,57720	0,64341	\$ 1.174,91	\$ 2.322,02	0,505986	
2.011	AGOSTO	\$ 1.716,75	\$ 1.454,22	1,18053	1,24790	\$ 1.375,72	\$ 2.553,02	0,538858	
2.011	SEPTIEMBRE	\$ 683,80	\$ 1.664,61	0,41079	0,64656	\$ 1.057,60	\$ 2.784,02	0,379883	
2.011	OCTUBRE	\$ 1.166,85	\$ 1.844,95	0,63245	0,70252	\$ 1.660,95	\$ 3.015,02	0,550894	
2.011	NOVIEMBRE	\$ 1.138,00	\$ 1.983,04	0,57387	0,56346	\$ 2.019,66	\$ 3.246,02	0,622197	
2.011	DICIEMBRE	\$ 4.274,90	\$ 2.144,87	1,99308	1,89757	\$ 2.252,83	\$ 3.477,02	0,64792	
2.012	ENERO	\$ 2.135,55	\$ 2.298,62	0,92906	0,87724	\$ 2.434,40	\$ 3.708,02	0,656522	
2.012	FEBRERO	\$ 3.157,80	\$ 2.498,24	1,26401	1,45975	\$ 2.163,25	\$ 3.939,02	0,549186	
2.012	MARZO	\$ 5.141,10	\$ 2.731,91	1,88187	2,01837	\$ 2.547,15	\$ 4.170,02	0,610825	
2.012	ABRIL	\$ 2.176,25	\$ 2.904,99	0,74914	0,63475	\$ 3.428,54	\$ 4.401,02	0,779032	
2.012	MAYO	\$ 2.401,70	\$ 3.047,61	0,78806	0,71515	\$ 3.358,34	\$ 4.632,02	0,725026	
2.012	JUNIO	\$ 2.060,10	\$ 3.270,26	0,62995	0,59334	\$ 3.472,03	\$ 4.863,02	0,713966	
2.012	JULIO	\$ 2.305,35	\$ 3.496,41	0,65935	0,64341	\$ 3.583,01	\$ 5.094,02	0,703377	
2.012	AGOSTO	\$ 4.958,15	\$ 3.763,71	1,31736	1,24790	\$ 3.973,21	\$ 5.325,02	0,746139	
2.012	SEPTIEMBRE	\$ 3.050,45	\$ 4.190,34	0,72797	0,64656	\$ 4.717,99	\$ 5.556,02	0,849167	
2.012	OCTUBRE	\$ 2.954,20	\$ 4.474,21	0,66027	0,70252	\$ 4.205,16	\$ 5.787,02	0,726654	
2.012	NOVIEMBRE	\$ 2.773,60	\$ 4.558,62	0,60843	0,56346	\$ 4.922,44	\$ 6.018,02	0,81795	
2.012	DICIEMBRE	\$ 7.982,85	\$ 4.620,14	1,72784	1,89757	\$ 4.206,88	\$ 6.249,02	0,673207	

2.013	ENERO	\$ 3.855,20	\$ 4.700,53	0,82016	0,87724	\$ 4.394,69	\$ 6.480,02	0,678191	
2.013	FEBRERO	\$ 7.853,30	\$ 4.812,56	1,63183	1,45975	\$ 5.379,91	\$ 6.711,02	0,801653	
2.013	MARZO	\$ 10.684,85	\$ 4.929,70	2,16744	2,01837	\$ 5.293,80	\$ 6.942,02	0,762573	
2.013	ABRIL	\$ 3.445,30	\$ 5.051,64	0,68202	0,63475	\$ 5.427,84	\$ 7.173,02	0,756702	
2.013	MAYO	\$ 3.158,40	\$ 5.120,21	0,61685	0,71515	\$ 4.416,44	\$ 7.404,02	0,596493	
2.013	JUNIO	\$ 2.780,00	\$ 5.268,07	0,52771	0,59334	\$ 4.685,33	\$ 7.635,02	0,613663	
2.013	JULIO	\$ 3.514,70	\$ 5.476,73	0,64175	0,64341	\$ 5.462,61	\$ 7.866,02	0,694456	
2.013	AGOSTO	\$ 6.437,60	\$ 5.621,96	1,14508	1,24790	\$ 5.158,76	\$ 8.097,02	0,637119	
2.013	SEPTIEMBRE	\$ 4.382,45	\$ 5.853,21	0,74873	0,64656	\$ 6.778,13	\$ 8.328,02	0,813895	
2.013	OCTUBRE	\$ 4.548,75	\$ 6.000,03	0,75812	0,70252	\$ 6.474,93	\$ 8.559,02	0,756503	
2.013	NOVIEMBRE	\$ 2.824,75	\$ 6.106,20	0,46260	0,56346	\$ 5.013,22	\$ 8.790,02	0,570331	
2.013	DICIEMBRE	\$ 11.480,25	\$ 6.312,59	1,81863	1,89757	\$ 6.049,98	\$ 9.021,02	0,670654	
2.014	ENERO	\$ 5.365,70	\$ 6.610,51	0,81169	0,87724	\$ 6.116,57	\$ 9.252,02	0,661107	
2.014	FEBRERO	\$ 9.828,30	\$ 7.197,22	1,36557	1,45975	\$ 6.732,89	\$ 9.483,02	0,709994	
2.014	MARZO	\$ 14.259,80	\$ 7.737,75	1,84289	2,01837	\$ 7.065,00	\$ 9.714,02	0,7273	
2.014	ABRIL	\$ 3.393,95	\$ 8.045,44	0,42185	0,63475	\$ 5.346,94	\$ 9.945,02	0,53765	
2.014	MAYO	\$ 5.757,90	\$ 8.432,71	0,68281	0,71515	\$ 8.051,37	\$ 10.176,02	0,79121	
2.014	JUNIO	\$ 5.133,95	\$ 8.936,75	0,57448	0,59334	\$ 8.652,61	\$ 10.407,02	0,83142	
2.014	JULIO	\$ 8.310,70			0,64341	\$ 12.916,63	\$ 10.638,02	1,214195	
2.014	AGOSTO	\$ 15.722,75			1,24790	\$ 12.599,40	\$ 10.869,02	1,159203	
2.014	SEPTIEMBRE	\$ 8.069,93			0,64656	\$ 12.481,39	\$ 11.100,02	1,124447	
2.014	OCTUBRE	\$ 8.245,92			0,70252	\$ 11.737,67	\$ 11.331,02	1,035888	
2.014	NOVIEMBRE	\$ 8.421,91			0,56346	\$ 14.946,77	\$ 11.562,02	1,292747	
2.014	DICIEMBRE	\$ 17.980,23			1,89757	\$ 9.475,41	\$ 11.793,02	0,803476	
2.015	ENERO				0,87724		\$ 12.024,0		\$ 10.547,95
2.015	FEBRERO				1,45975		\$ 12.255,02		\$ 17.889,21
2.015	MARZO				2,01837		\$ 12.486,02		\$ 25.201,43
2.015	ABRIL				0,63475		\$ 12.717,02		\$ 8.072,08
2.015	MAYO				0,71515		\$ 12.948,02		\$ 9.259,72
2.015	JUNIO				0,59334		\$ 13.179,02		\$ 7.819,66
2.015	JULIO				0,64341		\$ 13.410,02		\$ 8.628,15

2.015	AGOSTO				1,24790		\$ 13.641,02		\$ 17.022,58
2.015	SEPTIEMBRE				0,64656		\$ 13.872,02		\$ 8.969,05
2.015	OCTUBRE				0,70252		\$ 14.103,02		\$ 9.907,62
2.015	NOVIEMBRE				0,56346		\$ 14.334,02		\$ 8.076,65
2.015	DICIEMBRE				1,89757		\$ 14.565,02		\$ 27.638,12
2.016	ENERO				0,87724		\$ 14.796,02		\$ 12.979,66
2.016	FEBRERO				1,45975		\$ 15.027,02		\$ 21.935,62
2.016	MARZO				2,01837		\$ 15.258,02		\$ 30.796,35
2.016	ABRIL				0,63475		\$ 15.489,02		\$ 9.831,60
2.016	MAYO				0,71515		\$ 15.720,02		\$ 11.242,10
2.016	JUNIO				0,59334		\$ 15.951,02		\$ 9.464,40
2.016	JULIO				0,64341		\$ 16.182,02		\$ 10.411,68
2.016	AGOSTO				1,24790		\$ 16.413,02		\$ 20.481,75
2.016	SEPTIEMBRE				0,64656		\$ 16.644,02		\$ 10.761,31
2.016	OCTUBRE				0,70252		\$ 16.875,02		\$ 11.855,00
2.016	NOVIEMBRE				0,56346		\$ 17.106,02		\$ 9.638,56
2.016	DICIEMBRE				1,89757		\$ 17.337,02		\$ 32.898,18
2.017	ENERO				0,87724		\$ 17.568,02		\$ 15.411,36
2.017	FEBRERO				1,45975		\$ 17.799,02		\$ 25.982,04
2.017	MARZO				2,01837		\$ 18.030,02		\$ 36.391,28
2.017	ABRIL				0,63475		\$ 18.261,02		\$ 11.591,11
2.017	MAYO				0,71515		\$ 18.492,02		\$ 13.224,49
2.017	JUNIO				0,59334		\$ 18.723,02		\$ 11.109,14
2.017	JULIO				0,64341		\$ 18.954,02		\$ 12.195,22
2.017	AGOSTO				1,24790		\$ 19.185,02		\$ 23.940,92
2.017	SEPTIEMBRE				0,64656		\$ 19.416,02		\$ 12.553,57
2.017	OCTUBRE				0,70252		\$ 19.647,02		\$ 13.802,38
2.017	NOVIEMBRE				0,56346		\$ 19.878,02		\$ 11.200,48
2.017	DICIEMBRE				1,89757		\$ 20.109,02		\$ 38.158,24
2.018	ENERO				0,87724		\$ 20.340,02		\$ 17.843,07
2.018	FEBRERO				1,45975		\$ 20.571,02		\$ 30.028,45

2.018	MARZO				2,01837		\$ 20.802,02		\$ 41.986,20
2.018	ABRIL				0,63475		\$ 21.033,02		\$ 13.350,63
2.018	MAYO				0,71515		\$ 21.264,02		\$ 15.206,87
2.018	JUNIO				0,59334		\$ 21.495,02		\$ 12.753,89
2.018	JULIO				0,64341		\$ 21.726,02		\$ 13.978,75
2.018	AGOSTO				1,24790		\$ 21.957,02		\$ 27.400,08
2.018	SEPTIEMBRE				0,64656		\$ 22.188,02		\$ 14.345,82
2.018	OCTUBRE				0,70252		\$ 22.419,02		\$ 15.749,75
2.018	NOVIEMBRE				0,56346		\$ 22.650,02		\$ 12.762,39
2.018	DICIEMBRE				1,89757		\$ 22.881,02		\$ 43.418,30
2.019	ENERO				0,87724		\$ 23.112,02		\$ 20.274,78
2.019	FEBRERO				1,45975		\$ 23.343,02		\$ 34.074,87
2.019	MARZO				2,01837		\$ 23.574,02		\$ 47.581,13
2.019	ABRIL				0,63475		\$ 23.805,02		\$ 15.110,14
2.019	MAYO				0,71515		\$ 24.036,02		\$ 17.189,26
2.019	JUNIO				0,59334		\$ 24.267,02		\$ 14.398,63
2.019	JULIO				0,64341		\$ 24.498,02		\$ 15.762,29
2.019	AGOSTO				1,24790		\$ 24.729,02		\$ 30.859,25
2.019	SEPTIEMBRE				0,64656		\$ 24.960,02		\$ 16.138,08
2.019	OCTUBRE				0,70252		\$ 25.191,02		\$ 17.697,13
2.019	NOVIEMBRE				0,56346		\$ 25.422,02		\$ 14.324,30
2.019	DICIEMBRE				1,89757		\$ 25.653,02		\$ 48.678,36

Utilidades Proyectadas de “Gaby Regalaría” para los años 2015 – 2018 –
Cuadro 1.2

<u>Año</u>	<u>Mes</u>	<u>Ive</u>	<u>Tendencia</u>	<u>Utilidades Proyectadas</u>
2015	ENERO	0,8772	\$ 12.024,02	\$ 10.547,95
2015	FEBRERO	1,4597	\$ 12.255,02	\$ 17.889,21
2015	MARZO	2,0184	\$ 12.486,02	\$ 25.201,43
2015	ABRIL	0,6347	\$ 12.717,02	\$ 8.072,08
2015	MAYO	0,7151	\$ 12.948,02	\$ 9.259,72
2015	JUNIO	0,5933	\$ 13.179,02	\$ 7.819,66
2015	JULIO	0,6434	\$ 13.410,02	\$ 8.628,15
2015	AGOSTO	1,2479	\$ 13.641,02	\$ 17.022,58
2015	SEPTIEMBRE	0,6466	\$ 13.872,02	\$ 8.969,05
2015	OCTUBRE	0,7025	\$ 14.103,02	\$ 9.907,62
2015	NOVIEMBRE	0,5635	\$ 14.334,02	\$ 8.076,65
2015	DICIEMBRE	1,8976	\$ 14.565,02	\$ 27.638,12
2016	ENERO	0,8772	\$ 14.796,02	\$ 12.979,66
2016	FEBRERO	1,4597	\$ 15.027,02	\$ 21.935,62
2016	MARZO	2,0184	\$ 15.258,02	\$ 30.796,35
2016	ABRIL	0,6347	\$ 15.489,02	\$ 9.831,60
2016	MAYO	0,7151	\$ 15.720,02	\$ 11.242,10
2016	JUNIO	0,5933	\$ 15.951,02	\$ 9.464,40
2016	JULIO	0,6434	\$ 16.182,02	\$ 10.411,68
2016	AGOSTO	1,2479	\$ 16.413,02	\$ 20.481,75
2016	SEPTIEMBRE	0,6466	\$ 16.644,02	\$ 10.761,31
2016	OCTUBRE	0,7025	\$ 16.875,02	\$ 11.855,00
2016	NOVIEMBRE	0,5635	\$ 17.106,02	\$ 9.638,56
2016	DICIEMBRE	1,8976	\$ 17.337,02	\$ 32.898,18
2017	ENERO	0,8772	\$ 17.568,02	\$ 15.411,36
2017	FEBRERO	1,4597	\$ 17.799,02	\$ 25.982,04
2017	MARZO	2,0184	\$ 18.030,02	\$ 36.391,28
2017	ABRIL	0,6347	\$ 18.261,02	\$ 11.591,11
2017	MAYO	0,7151	\$ 18.492,02	\$ 13.224,49
2017	JUNIO	0,5933	\$ 18.723,02	\$ 11.109,14
2017	JULIO	0,6434	\$ 18.954,02	\$ 12.195,22
2017	AGOSTO	1,2479	\$ 19.185,02	\$ 23.940,92
2017	SEPTIEMBRE	0,6466	\$ 19.416,02	\$ 12.553,57
2017	OCTUBRE	0,7025	\$ 19.647,02	\$ 13.802,38

2017	NOVIEMBRE	0,5635	\$ 19.878,02	\$ 11.200,48
2017	DICIEMBRE	1,8976	\$ 20.109,02	\$ 38.158,24
2018	ENERO	0,8772	\$ 20.340,02	\$ 17.843,07
2018	FEBRERO	1,4597	\$ 20.571,02	\$ 30.028,45
2018	MARZO	2,0184	\$ 20.802,02	\$ 41.986,20
2018	ABRIL	0,6347	\$ 21.033,02	\$ 13.350,63
2018	MAYO	0,7151	\$ 21.264,02	\$ 15.206,87
2018	JUNIO	0,5933	\$ 21.495,02	\$ 12.753,89
2018	JULIO	0,6434	\$ 21.726,02	\$ 13.978,75
2018	AGOSTO	1,2479	\$ 21.957,02	\$ 27.400,08
2018	SEPTIEMBRE	0,6466	\$ 22.188,02	\$ 14.345,82
2018	OCTUBRE	0,7025	\$ 22.419,02	\$ 15.749,75
2018	NOVIEMBRE	0,5635	\$ 22.650,02	\$ 12.762,39
2018	DICIEMBRE	1,8976	\$ 22.881,02	\$ 43.418,30
2019	ENERO	0,8772	\$ 23.112,02	\$ 20.274,78
2019	FEBRERO	1,4597	\$ 23.343,02	\$ 34.074,87
2019	MARZO	2,0184	\$ 23.574,02	\$ 47.581,13
2019	ABRIL	0,6347	\$ 23.805,02	\$ 15.110,14
2019	MAYO	0,7151	\$ 24.036,02	\$ 17.189,26
2019	JUNIO	0,5933	\$ 24.267,02	\$ 14.398,63
2019	JULIO	0,6434	\$ 24.498,02	\$ 15.762,29
2019	AGOSTO	1,2479	\$ 24.729,02	\$ 30.859,25
2019	SEPTIEMBRE	0,6466	\$ 24.960,02	\$ 16.138,08
2019	OCTUBRE	0,7025	\$ 25.191,02	\$ 17.697,13
2019	NOVIEMBRE	0,5635	\$ 25.422,02	\$ 14.324,30
2019	DICIEMBRE	1,8976	\$ 25.653,02	\$ 48.678,36

Ventas mensuales de “Gaby Regalería” correspondiente a los periodos 2011-2014

Año	Mes	Ventas	Media Movil Centrada	Relativo Estacional	I.V.E.	Ventas Desestacionalizadas	Tendencia	Ventas Proyectadas	
2.011	ENERO	\$ 2.406,20			0,92236	\$ 2.608,75	\$ 566,06	4,6086	
2.011	FEBRERO	\$ 3.526,70			1,51270	\$ 2.331,39	\$ 1.071,10	2,1766	
2.011	MARZO	\$ 6.729,40			2,13832	\$ 3.147,05	\$ 1.576,14	1,9967	
2.011	ABRIL	\$ 2.624,05			0,70013	\$ 3.747,96	\$ 2.081,18	1,8009	
2.011	MAYO	\$ 2.038,35			0,65438	\$ 3.114,93	\$ 2.586,22	1,2044	
2.011	JUNIO	\$ 1.865,75			0,58585	\$ 3.184,70	\$ 3.091,26	1,0302	
2.011	JULIO	\$ 3.270,00	\$ 4.376,40	0,747	0,78314	\$ 4.175,51	\$ 3.596,30	1,1611	
2.011	AGOSTO	\$ 6.024,25	\$ 4.807,34	1,253	1,24216	\$ 4.849,83	\$ 4.101,34	1,1825	
2.011	SEPTIEMBRE	\$ 3.381,20	\$ 5.370,86	0,630	0,62909	\$ 5.374,74	\$ 4.606,38	1,1668	
2.011	OCTUBRE	\$ 4.198,85	\$ 5.837,18	0,719	0,67070	\$ 6.260,43	\$ 5.111,42	1,2248	
2.011	NOVIEMBRE	\$ 3.886,00	\$ 6.139,93	0,633	0,55355	\$ 7.020,12	\$ 5.616,46	1,2499	
2.011	DICIEMBRE	\$ 10.237,25	\$ 6.440,08	1,590	1,60763	\$ 6.367,93	\$ 6.121,50	1,0403	
2.012	ENERO	\$ 7.063,90	\$ 6.724,75	1,050	0,92236	\$ 7.658,53	\$ 6.626,54	1,1557	
2.012	FEBRERO	\$ 9.211,40	\$ 7.131,89	1,292	1,51270	\$ 6.089,36	\$ 7.131,58	0,8539	
2.012	MARZO	\$ 14.569,30	\$ 7.532,10	1,934	2,13832	\$ 6.813,43	\$ 7.636,62	0,8922	
2.012	ABRIL	\$ 5.975,85	\$ 7.800,41	0,766	0,70013	\$ 8.535,37	\$ 8.141,66	1,0484	
2.012	MAYO	\$ 5.952,55	\$ 8.031,13	0,741	0,65438	\$ 9.096,46	\$ 8.646,70	1,0520	
2.012	JUNIO	\$ 5.154,95	\$ 8.430,13	0,611	0,58585	\$ 8.799,12	\$ 9.151,74	0,9615	
2.012	JULIO	\$ 6.812,90	\$ 8.820,63	0,772	0,78314	\$ 8.699,50	\$ 9.656,78	0,9009	
2.012	AGOSTO	\$ 12.252,75	\$ 9.460,75	1,295	1,24216	\$ 9.864,09	\$ 10.161,82	0,9707	

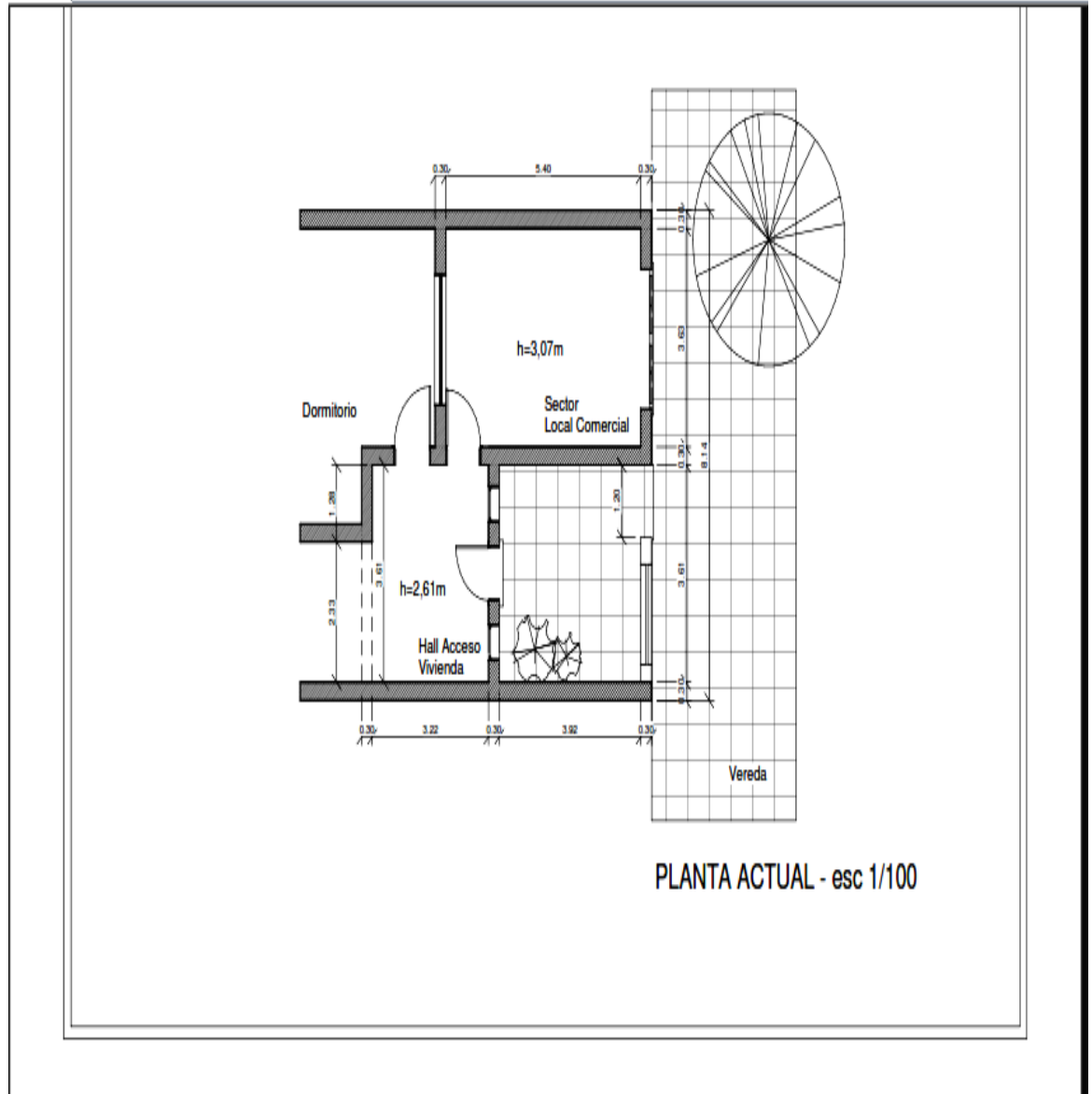
2.012	SEPTIEMBRE	\$ 6.757,90	\$ 10.492,05	0,644	0,62909	\$ 10.742,33	\$ 10.666,86	1,0071	
2.012	OCTUBRE	\$ 7.261,45	\$ 11.066,88	0,656	0,67070	\$ 10.826,73	\$ 11.171,90	0,9691	
2.012	NOVIEMBRE	\$ 6.360,75	\$ 11.219,04	0,567	0,55355	\$ 11.490,79	\$ 11.676,94	0,9841	
2.012	DICIEMBRE	\$ 17.338,35	\$ 11.344,44	1,528	1,60763	\$ 10.785,06	\$ 12.181,98	0,8853	
2.013	ENERO	\$ 9.334,80	\$ 11.577,28	0,806	0,92236	\$ 10.120,59	\$ 12.687,02	0,7977	
2.013	FEBRERO	\$ 22.303,45	\$ 11.893,48	1,875	1,51270	\$ 14.744,09	\$ 13.192,06	1,1176	
2.013	MARZO	\$ 26.228,40	\$ 12.116,49	2,165	2,13832	\$ 12.265,89	\$ 13.697,10	0,8955	
2.013	ABRIL	\$ 8.112,65	\$ 12.284,92	0,660	0,70013	\$ 11.587,38	\$ 14.202,14	0,8159	
2.013	MAYO	\$ 7.467,75	\$ 12.401,91	0,602	0,65438	\$ 11.411,93	\$ 14.707,18	0,7759	
2.013	JUNIO	\$ 6.649,40	\$ 12.820,80	0,519	0,58585	\$ 11.350,03	\$ 15.212,22	0,7461	
2.013	JULIO	\$ 10.906,55	\$ 13.438,50	0,812	0,78314	\$ 13.926,74	\$ 15.717,26	0,8861	
2.013	AGOSTO	\$ 15.747,75	\$ 13.702,36	1,149	1,24216	\$ 12.677,74	\$ 16.222,30	0,7815	
2.013	SEPTIEMBRE	\$ 8.615,20	\$ 14.383,37	0,599	0,62909	\$ 13.694,68	\$ 16.727,34	0,8187	
2.013	OCTUBRE	\$ 9.446,50	\$ 15.212,04	0,621	0,67070	\$ 14.084,61	\$ 17.232,38	0,8173	
2.013	NOVIEMBRE	\$ 6.983,60	\$ 15.592,23	0,448	0,55355	\$ 12.615,98	\$ 17.737,42	0,7113	
2.013	DICIEMBRE	\$ 26.768,75	\$ 16.053,77	1,667	1,60763	\$ 16.651,09	\$ 18.242,46	0,9128	
2.014	ENERO	\$ 14.729,20	\$ 16.571,25	0,889	0,92236	\$ 15.969,08	\$ 18.747,50	0,8518	
2.014	FEBRERO	\$ 23.241,75	\$ 17.396,36	1,336	1,51270	\$ 15.364,37	\$ 19.252,54	0,7980	
2.014	MARZO	\$ 41.634,25	\$ 18.372,26	2,266	2,13832	\$ 19.470,54	\$ 19.757,58	0,9855	
2.014	ABRIL	\$ 12.594,90	\$ 19.152,86	0,658	0,70013	\$ 17.989,42	\$ 20.262,62	0,8878	
2.014	MAYO	\$ 12.110,15	\$ 20.031,24	0,605	0,65438	\$ 18.506,27	\$ 20.767,66	0,8911	
2.014	JUNIO	\$ 13.083,80	\$ 21.317,47	0,614	0,58585	\$ 22.333,08	\$ 21.272,70	1,0498	
2.014	JULIO	\$ 16.891,75			0,78314	\$ 21.569,33	\$ 21.777,74	0,9904	
2.014	AGOSTO	\$ 29.565,30			1,24216	\$ 23.801,58	\$ 22.282,78	1,0682	
2.014	SEPTIEMBRE	\$ 18.219,20			0,62909	\$ 28.961,16	\$ 22.787,82	1,2709	

2.014	OCTUBRE	\$ 18.576,82			0,67070	\$ 27.697,80	\$ 23.292,86	1,1891	
2.014	NOVIEMBRE	\$ 18.934,44			0,55355	\$ 34.205,35	\$ 23.797,90	1,4373	
2.014	DICIEMBRE	\$ 45.687,32			1,60763	\$ 28.419,10	\$ 24.302,94	1,1694	
	ENERO				0,92236		\$ 24.807,98		\$ 22.881,83
	FEBRERO				1,51270		\$ 25.313,02		\$ 38.291,11
	MARZO				2,13832		\$ 25.818,06		\$ 55.207,28
	ABRIL				0,70013		\$ 26.323,10		\$ 18.429,54
	MAYO				0,65438		\$ 26.828,14		\$ 17.555,82
	JUNIO				0,58585		\$ 27.333,18		\$ 16.013,10
	JULIO				0,78314		\$ 27.838,22		\$ 21.801,15
	AGOSTO				1,24216		\$ 28.343,26		\$ 35.206,78
	SEPTIEMBRE				0,62909		\$ 28.848,30		\$ 18.148,20
	OCTUBRE				0,67070		\$ 29.353,34		\$ 19.687,18
	NOVIEMBRE				0,55355		\$ 29.858,38		\$ 16.528,17
	DICIEMBRE				1,60763		\$ 30.363,42		\$ 48.813,06
	ENERO				0,92236		\$ 30.868,46		\$ 28.471,76
	FEBRERO				1,51270		\$ 31.373,50		\$ 47.458,82
	MARZO				2,13832		\$ 31.878,54		\$ 68.166,52
	ABRIL				0,70013		\$ 32.383,58		\$ 22.672,66
	MAYO				0,65438		\$ 32.888,62		\$ 21.521,69
	JUNIO				0,58585		\$ 33.393,66		\$ 19.563,63
	JULIO				0,78314		\$ 33.898,70		\$ 26.547,34
	AGOSTO				1,24216		\$ 34.403,74		\$ 42.734,85
	SEPTIEMBRE				0,62909		\$ 34.908,78		\$ 21.960,80
	OCTUBRE				0,67070		\$ 35.413,82		\$ 23.751,93

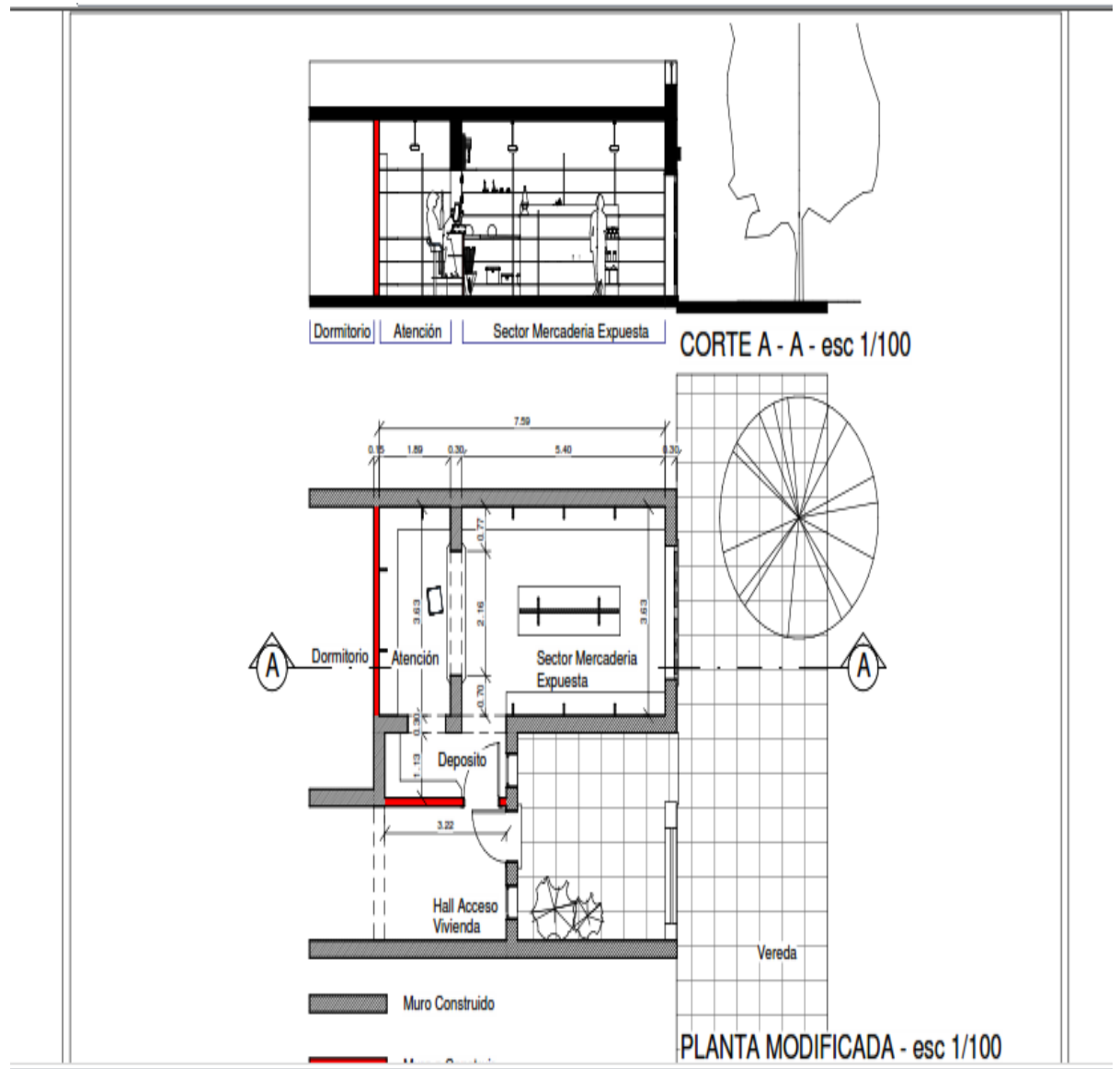
									\$
	NOVIEMBRE				0,55355		\$ 35.918,86		19.882,96
	DICIEMBRE				1,60763		\$ 36.423,90		58.556,05
	ENERO				0,92236		\$ 36.928,94		34.061,69
	FEBRERO				1,51270		\$ 37.433,98		56.626,53
	MARZO				2,13832		\$ 37.939,02		81.125,77
	ABRIL				0,70013		\$ 38.444,06		26.915,77
	MAYO				0,65438		\$ 38.949,10		25.487,55
	JUNIO				0,58585		\$ 39.454,14		23.114,15
	JULIO				0,78314		\$ 39.959,18		31.293,53
	AGOSTO				1,24216		\$ 40.464,22		50.262,92
	SEPTIEMBRE				0,62909		\$ 40.969,26		25.773,39
	OCTUBRE				0,67070		\$ 41.474,30		27.816,67
	NOVIEMBRE				0,55355		\$ 41.979,34		23.237,75
	DICIEMBRE				1,60763		\$ 42.484,38		68.299,04
	ENERO				0,92236		\$ 42.989,42		39.651,62
	FEBRERO				1,51270		\$ 43.494,46		65.794,25
	MARZO				2,13832		\$ 43.999,50		94.085,01
	ABRIL				0,70013		\$ 44.504,54		31.158,88
	MAYO				0,65438		\$ 45.009,58		29.453,41
	JUNIO				0,58585		\$ 45.514,62		26.664,68
	JULIO				0,78314		\$ 46.019,66		36.039,72
	AGOSTO				1,24216		\$ 46.524,70		57.790,99
	SEPTIEMBRE				0,62909		\$ 47.029,74		29.585,98
	OCTUBRE				0,67070		\$ 47.534,78		31.881,41
	NOVIEMBRE				0,55355		\$ 48.039,82		26.592,54

	DICIEMBRE				1,60763		\$ 48.544,86		\$ 78.042,03
	ENERO				0,92236		\$ 49.049,90		\$ 45.241,55
	FEBRERO				1,51270		\$ 49.554,94		\$ 74.961,96
	MARZO				2,13832		\$ 50.059,98		\$ 107.044,26
	ABRIL				0,70013		\$ 50.565,02		\$ 35.401,99
	MAYO				0,65438		\$ 51.070,06		\$ 33.419,27
	JUNIO				0,58585		\$ 51.575,10		\$ 30.215,20
	JULIO				0,78314		\$ 52.080,14		\$ 40.785,91
	AGOSTO				1,24216		\$ 52.585,18		\$ 65.319,06
	SEPTIEMBRE				0,62909		\$ 53.090,22		\$ 33.398,58
	OCTUBRE				0,67070		\$ 53.595,26		\$ 35.946,15
	NOVIEMBRE				0,55355		\$ 54.100,30		\$ 29.947,33
	DICIEMBRE				1,60763		\$ 54.605,34		\$ 87.785,03

Plano de “Gaby Regalería” antes de la reestructuración



Plano de “Gaby Regalería” después de la reestructuración



Utilidades Netas de “Gaby Regalería” después de intereses correspondientes a los periodos 2015- 2019

Utilidades después de restar los intereses año 2015	Conceptos	Utilidades Proyectadas	Intereses	Utilidades Netas
	enero	\$ 10.547,95	\$ 1.040,00	\$ 9.507,95
	febrero	\$ 17.889,21	\$ 1.026,87	\$ 16.862,34
	marzo	\$ 25.201,43	\$ 1.022,57	\$ 24.178,86
	abril	\$ 8.072,08	\$ 1.018,09	\$ 7.053,99
	mayo	\$ 9.259,72	\$ 1.013,43	\$ 8.246,29
	junio	\$ 7.819,66	\$ 1.008,58	\$ 6.811,08
	julio	\$ 8.628,15	\$ 1.003,53	\$ 7.624,62
	agosto	\$ 17.022,58	\$ 998,27	\$ 16.024,31
	septiembre	\$ 8.969,05	\$ 992,79	\$ 7.976,26
	octubre	\$ 9.907,62	\$ 987,08	\$ 8.920,54
	noviembre	\$ 8.076,65	\$ 981,14	\$ 7.095,51
diciembre	\$ 27.638,12	\$ 974,96	\$ 26.663,16	

Utilidades después de restar los intereses año 2016

Conceptos	Utilidades Proyectadas	Intereses	Utilidades Netas
enero	\$ 12.979,66	\$ 968,52	\$ 12.011,14
febrero	\$ 21.935,62	\$ 961,81	\$ 20.973,81
marzo	\$ 30.796,35	\$ 954,83	\$ 29.841,52
abril	\$ 9.831,60	\$ 947,56	\$ 8.884,04
mayo	\$ 11.242,10	\$ 939,99	\$ 10.302,11
junio	\$ 9.464,40	\$ 932,11	\$ 8.532,29
julio	\$ 10.411,68	\$ 923,90	\$ 9.487,78
agosto	\$ 20.481,75	\$ 915,36	\$ 19.566,39
septiembre	\$ 10.761,31	\$ 906,46	\$ 9.854,85
octubre	\$ 11.855,00	\$ 897,20	\$ 10.957,80
noviembre	\$ 9.638,56	\$ 887,55	\$ 8.751,01
diciembre	\$ 32.898,18	\$ 877,51	\$ 32.020,67

Utilidades después de restar los intereses año 2017

Conceptos	Utilidades Proyectadas	Intereses	Utilidades Netas
enero	\$ 15.411,36	\$ 867,05	\$ 14.544,31
febrero	\$ 25.982,04	\$ 856,16	\$ 25.125,88
marzo	\$ 36.391,28	\$ 844,82	\$ 35.546,46
abril	\$ 11.591,11	\$ 833,01	\$ 10.758,10
mayo	\$ 13.224,49	\$ 820,72	\$ 12.403,77
junio	\$ 11.109,14	\$ 807,92	\$ 10.301,22
julio	\$ 12.195,22	\$ 794,59	\$ 11.400,63
agosto	\$ 23.940,92	\$ 780,71	\$ 23.160,21
septiembre	\$ 12.553,57	\$ 766,26	\$ 11.787,31
octubre	\$ 13.802,38	\$ 751,22	\$ 13.051,16
noviembre	\$ 11.200,48	\$ 735,55	\$ 10.464,93
diciembre	\$ 38.158,24	\$ 719,24	\$ 37.439,00

Utilidades después de restar los intereses año 2018

Conceptos	Utilidades Proyectadas	Intereses	Utilidades Netas
enero	\$ 17.843,07	\$ 702,25	\$ 17.140,82
febrero	\$ 30.028,45	\$ 684,56	\$ 29.343,89
marzo	\$ 41.986,20	\$ 666,15	\$ 41.320,05
abril	\$ 13.350,63	\$ 646,97	\$ 12.703,66
mayo	\$ 15.206,87	\$ 627,01	\$ 14.579,86
junio	\$ 12.753,89	\$ 606,22	\$ 12.147,67
julio	\$ 13.978,75	\$ 584,57	\$ 13.394,18
agosto	\$ 27.400,08	\$ 562,03	\$ 26.838,05
septiembre	\$ 14.345,82	\$ 538,56	\$ 13.807,26
octubre	\$ 15.749,75	\$ 514,13	\$ 15.235,62
noviembre	\$ 12.762,39	\$ 488,68	\$ 12.273,71
diciembre	\$ 43.418,30	\$ 462,19	\$ 42.956,11

Utilidades después de restar los intereses año 2019

Conceptos	Utilidades Proyectadas	Intereses	Utilidades Netas
enero	\$ 20.274,78	\$ 434,60	\$ 19.840,18
febrero	\$ 34.074,87	\$ 405,88	\$ 33.668,99
marzo	\$ 47.581,13	\$ 375,97	\$ 47.205,16
abril	\$ 15.110,14	\$ 344,83	\$ 14.765,31
mayo	\$ 17.189,26	\$ 312,40	\$ 16.876,86
junio	\$ 14.398,63	\$ 278,64	\$ 14.119,99
julio	\$ 15.762,29	\$ 243,49	\$ 15.518,80
agosto	\$ 30.859,25	\$ 206,88	\$ 30.652,37
septiembre	\$ 16.138,08	\$ 168,76	\$ 15.969,32
octubre	\$ 17.697,13	\$ 129,08	\$ 17.568,05
noviembre	\$ 14.324,30	\$ 87,75	\$ 14.236,55
diciembre	\$ 48.678,36	\$ 44,73	\$ 48.633,63

PRESUPUESTO PARA LA AMPLIACION DEL LOCALCOMERCIAL

DICHA S.R.L - CORRALON ALEN
AV. ALEN 535 - E. N. DE TUCUMAN
CUIT:30-70892035-7 ING. BRUTOS:30-70892035-7
TEL.: (0381)4000060/242
E-mail:corralonale@yahoo.com.ar

NO: 0001-00000000
DOCUMENTO NO VALIDO COMO FACTURA
FECHA: 20/10/2014

PRESUPUESTO

Cientes: CONSUMIDOR FINAL IVA: C Consumidor Final
Domicilio: CUIT:
Localidad: Provi:

Condiciones de Venta: **TOP V.: JORGE
C: 1

CODIGO	CANTIDAD	DESCRIPCION	PRECIO.	Total
785	1,000	LLEPILLO CON Y 1000	1,695,80	1,695,80
14544	37,400	MARINO/ROSI 42 250'5	98,91	3697,66
15812	6,000	REVOQUE FINO WEBER X 25 KG	59,50	357,00
776	5,000	CEMENTO PORTLAND X 50	72,71	363,55
2961	3,000	ES INTERIOR X 20	487,50	1,462,50
8850	1,000	CIELUARRO TERS. X20	779,50	779,50

PERCEP.ING.BRUT.: 0,00 T O T A L: 8.018,75

Para clientes Responsables Inscribitos y Perceptributistas se les sumara la percepcion de I.S.U.TEM Y PPA

PRESUPUESTO DE ESTANTERIA

M&A
Industrial | Comercial

EP&A
SISTEMAS DE ESTANTERIAS

24 de Septiembre 941 / Tel. (0381) 4322238 / TUCUMAN
Pedro L. Gallo esq. Moreno / Tel. (0385) 4216027 / SANTIAGO
Av. L. Alem 465 / Tel. (0383) 4456644 / CATAMARCA
Juan D. Perón 936 / Tel. (0380) 4426777 / LA RIOJA
Juana M. Gorriti 413 / Tel. (0388) 4225661 / JUJUY
Mitre Oeste 268 / Tel. (03876) 422900 / METÁN
25 de Mayo 561 / Tel. (03878) 428355 / ORÁN
Pellegrini 468 / Tel. (0387) 4321331 / SALTA

Gondoles Central Inicial
1,2 mts. x 1,54 alto 8 estantes

Cob. \$ 2990
Target \$ 3364

Gondoles Adicionales
Cds. \$ 2590
Target \$ 2913

Argenti Servicio

www.myacomercial.com.ar 154175414

ÍNDICE BIBLIOGRÁFICO

a) General:

GINESTAR, Ángel, Pautas para Identificar, Evaluar y Formular un Proyecto (edición 2001)

BACA Urbina Gabriel, Evaluación de Proyectos 5ta Edición (año 2011)

R.Brealey, S. Myers y A. Marcus: Fundamentos de Finanzas Corporativas 5º Edición (año 2007)

b) Especial:

NASSIR Sapag Chain, Preparación y Evaluación de los Proyectos 5ta edición (año 2013).

ERNEST Young, Redefinirlos Negocio: Un Análisis de las Tendencias Globales que están Cambiando el Mundo de los Negocios edición 2011

PROMOVE CONSULTORIA E FORMACION SLNE, Como Elaborar un Análisis FODA edición 2012 C.E.E.I Galicia, S.A (Bic Galicia)

VARGAS POMMER Jaime, TORRICO LARA Alex, Presupuesto Empresariales y Fiscales Edición Grafica Continental .año 2006

BREALEY, R. y MYERS, S.: Fundamentos de Financiación Empresarial, Ed. Mc Graw Hill, México, 1999 5º Edición

R.BREALEY, S. MYERS y A. MARCUS: Fundamentos de Finanzas Corporativas, 2007(5ta Edición)

GONZALEZ GALE, José: Elementos de Cálculos Actuarial (Ediciones Macchi-5ªEdición,año 1990)

c) **Otras publicaciones:**

GARROCHO RANGEL, “Localización, Localización y Localización: el manejo del espacio en la competencia entre centros comerciales”. Estudios Demográficos y Urbanos .El Colegio Mejiquense .Vol.20 N° 3 (60).pp449-49 http://revistas.colmex.mx/revistas/11/art_11_923_6398.pdf C. (2004).

CUBILLO SANTANA Guillermo y CARRILLO RUIZ Raúl José, Revista: Proyecto para la Restructuración Comercial Administrativa Financiera de una PYME de productos textiles de Productos Textiles del Sector Deportivo: Caso Lizfashion ecuador 2007

JIMENEZ, Luis Felipe y MANUELITO, Sandra Revista de la CEPAL: América Latina, sistema Financiero y financiamiento de la inversión

Sitios web consultados:

<http://www.bibliotecas.virtuales.com>

<http://www.google.com.ar>

<http://www.yahoo.com.ar>

<http://www.wikipedia.com>

http://www.afip.gov.ar/genericos/guiaDeTramites/categoria_list_detail.aspx?id_padre=2

<http://www.guiadetrmites.tucuman.gov.ar/detalle.php?CodigoTramite=2011-42>

<http://tafiviejo.gob.ar/reparticiones-del-municipio/direccion-de-rentas-municipales/>

<http://www.eumed.net/cursecon/DIC/dent/1/lia.htm/> De fecha febrero 2007

<http://www.clientebancario.bcra.gov.ar/default.asp> de fecha 20/10/09

Consulta de Internet: Banco ICBC

<https://www.icbc.com.ar/institucional/prestamosn2.do?codTmst=1&N2=01%20Prestamos%20Personales>

Consulta de Internet: Banco Francés

<https://www.bbvafrances.com.ar/tlal/jsp/ar/esp/individu/producto/prestamos/personal/index.jsp#0>

Consulta de Internet: Banco Macro

https://www.macro.com.ar/PortalMacro/faces/pages/personas/prestamos/prestamos_personales

Consulta de Internet: Banco de la Nación

<http://www.bna.com.ar/Personas/NacionDestinoLibre>

Consulta de Internet: Banco Galicia

<http://www.bancogalicia.com.ar/portal/site/eGalicia/menuitem.ace2cfdd8f4ba621e641fb81222011ca>

INDICE

CONCEPTO	Pág
1. Resumen.....	1
2. Prologo.....	2
3. <u>CAPITULO I: Marco Teórico</u>	
I-¿Qué son los proyectos de inversión?.....	3
II- Proyectos de Inversión para empresas en operación.....	5
III- Valor del Dinero en el tiempo.....	7
IV- Estudio de la viabilidad de un proyecto.....	7
V- Como hacer un estudio de la viabilidad.....	8
VI- Como hacer un análisis FODA.....	11
4. <u>CAPITULO II: Descripción de la Situación Actual del negocio</u>	
I- Ubicación del Negocio.....	14
II- Aspecto Legal.....	18
III- Aspecto económico financiero.....	19
IV- Estado de Resultado.....	20
V- Análisis FODA.....	23
5. <u>CAPITULO III: Inicio del proyecto de Inversión</u>	
I- Identificación del problema.....	25
II- Diagnostico.....	26
III- Pronostico.....	26
IV- Justificación.....	27
V- Impacto e importancia.....	27
VI- Objetivos.....	28

VII-	Hipótesis.....	28
VIII-	Identificación de las Variables.....	29
6.	<u>CAPITULO IV: Marco Legal</u>	
I-	Análisis de Riesgo.....	30
II-	Inscripción en Entes Gubernamentales.....	31
III-	Formularios.....	38
IV-	Costo por infracción e Irregularidad.....	38
7.	<u>CAPITULO V: Análisis del Proyecto</u>	
I-	Estudio Técnico.....	43
II-	Tamaño del Proyecto.....	43
III-	Factores para determinar el tamaño del proyecto.....	44
8.	<u>CAPITULO VI: Inversión y Financiación.</u>	
I-	Inversión.....	51
II-	Financiación.....	52
	1- Inversión Tangible	52
	1.1 Ampliación Civil	53
	1.2 Estantes y Mostradores.....	55
	1.3 Honorarios Profesionales	56
	2- Gastos Varios.....	56
III-	Financiamiento	57
IV-	Sistema de Amortización del Préstamo.....	64
V-	Método para analizar un proyecto de Inversión.....	69
	CONCLUSION.....	76
	ANEXOS.....	78
	INDICE BIBLIOGRAFICO.....	105
	INDICE.....	108