



UNIVERSIDAD  
NACIONAL  
DE TUCUMÁN



FACULTAD DE  
CIENCIAS ECONOMICAS  
UNIVERSIDAD NACIONAL TUCUMAN

# DETERMINACIÓN DE COSTOS DE LA CONSTRUCCIÓN DE UN CAMPING PARA UNA ENTIDAD SIN FINES DE LUCRO

Autores: Aguirre, Ariel Armando  
Ance, Claudia Jezabel  
Correa, María Emilse

Director: Albornoz, Roxana

**2013**

Trabajo de Seminario: Contador Público Nacional

## PRÓLOGO

Este trabajo fue desarrollado para cumplimentar con la asignatura de Seminario, de la carrera de CPN de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Tucumán.

Los cambios permanentes en el entorno afectan directa o indirectamente a las organizaciones exigiendo a los directivos que tomen decisiones basadas en estudios e investigaciones del entorno, reflexionando sobre el futuro, eligiendo el camino a seguir (estrategias), en definitiva se ven en la necesidad de Planificar. Hoy menos que nunca se debe dejar a la improvisación la asignación de recursos, los directivos se ven en la obligación de elaborar un Plan Estratégico que les permita sacar adelante a sus organizaciones.

El colegio de profesionales en educación física de Tucumán (CoPEF), entidad sin fines de lucro, está analizando la posibilidad de la creación de un complejo deportivo, cuya primera etapa en su ejecución sería la realización de un camping. En el presente trabajo analizamos y evaluamos la conveniencia, de un proyecto de inversión en capital: la realización de camping.

La enseñanza impartida desde la cátedra de Costos II nos permitió ahondar en el análisis de los diversos trabajos y textos que hacen a las esenciales de la toma de decisión, plasmadas en este trabajo. Es así que utilizando herramientas de planificación como lo es el presupuesto se determinó el capital promedio necesario para llevar a cabo la construcción del camping, y en base a dicha inversión en capital y a las estimaciones de los flujos de fondos que serían posibles generarse, se evaluó la conveniencia de la ejecución del proyecto.

Agradecemos al Ente de Turismo, personal de ATSA, UPCN y del CoPEF por la información suministrada y, de manera especial a la profesora CPN Roxana Albornoz, quien fue nuestra guía en el desarrollo del trabajo.

## INTRODUCCIÓN

Dado el auge de la actividad turística en los últimos años y a las condiciones socioeconómicas actuales, es dable destacar el crecimiento e importancia de la actividad llevada a cabo por los campings.

Los campings surgieron en Inglaterra en el año 1.901 bajo el nombre Asociación Of Cycle: Tal iniciativa estuvo a cargo de Mr. H. Holding. Camping es un término que hace referencia a lo que en castellano sería la acampada o el acto de acampar. El camping se basa específicamente en el permanecer por uno o más días en espacios abiertos y naturales con algunos elementos básicos para subsistir: principalmente, una carpa donde dormir y herramientas de muy variado tipo.

Los mismos son elegidos como actividad de ocio o entretenimiento por quienes quieren experimentar una manera diferente de acercarse a la naturaleza y alejarse, dentro de lo posible, de la tecnología y las comodidades de la vida actual.

En el presente trabajo determinamos y evaluamos la inversión de capital en la construcción de un camping. El análisis principal se centró en la determinación de sus costos de realización, mediante la aplicación de técnicas

básicas de costos y presupuestación, el periodo de tiempo que demandaría su ejecución, considerando los recursos genuinos disponibles de la entidad y un análisis de su rendimiento.

## **CAPÍTULO I**

### **Marco referencial de nuestro proceso de**

### **Planificación: 2014-2015 / Creación de Complejo Deportivo CoPEF**

**Sumario:** 1. Características generales. 2. Misión y objetivos generales y específicos. 3. Sistema de Puesta en Marcha. 4. Desarrollo de la primera etapa: CREACIÓN DE CAMPING CoPEF

#### **1.-Características Generales**

El colegio de Profesionales de Educación Física (COPEF) es una Institución emblemática en la provincia de Tucumán; único ente reconocido por el Estado Provincial para la realización de los objetivos y finalidades expresados en la ley 7.566 que le dio su origen.

Desarrolla sus actividades de persona pública no estatal, creada en diciembre del año 2.009, fue el primer establecimiento deportivo educativo de la provincia. Desde su creación es un Centro de gran importancia tanto para la

Ciudad de San Miguel de Tucumán, como para la provincia y el área de influencia.

Su estructura definida cuenta con:<sup>1</sup>

- 1) Consejo Directivo: integrado por un presidente, un vicepresidente, un secretario, un prosecretario, un tesorero, un protesorero y 3 vocales titulares.
- 2) Comisión revisora de cuentas: integrado por 3 titulares y 3 suplentes.
- 3) Tribunal de Ética y Disciplina: integrado por tres titulares y 3 suplentes.

Cuyas funciones, deberes y facultades están expresamente definidos en la ley 7.566 sancionada por la legislatura de la provincia de Tucumán y su Reglamento Interno.

Forma parte del Foro del NOA, el cual está conformado por las asociaciones y colegios representativos de las cinco provincias del Noreste Argentino. Ellas son:

- \_ Catamarca: representado por ADEFCA
- \_ Jujuy: representado por CoProEF Jujuy
- \_ Salta: representado por CoPEF Salta
- \_ Santiago del Estero: representado por CiPEF
- \_ Tucumán: representado por CoPEF Tucumán

Este foro se encuentra continuamente en contacto a través de reuniones organizadas para debatir temas relacionados con la problemática actual de la Educación Física en el noroeste. El Foro del NOA impulsó la Olimpiadas de profesionales de Educación Física que se llevaron a cabo por primera vez en el año 2.004 en la ciudad de Salta, y rotando por las distintas provincias para agrupar en una sana competencia a los profesores de distintas edades buscando aumentar el número de participantes de cada provincia, generando así la integración y la sociabilización de esta profesión.

---

<sup>1</sup>Art. 14, Ley Colegio de Profesionales de Educación Física, N° 7.566 (s.d.)

Dado que entre sus atribuciones y finalidades se encuentran:

- La promoción del progreso de la Educación Física.
- Implementación de estrategias de capacitación y actualización.
- Estimular la investigación y desarrollo de tecnologías aplicadas a las actividades físicas y de deportes.
- Disposición y administración de bienes que sólo podrán destinarse al cumplimiento de los fines de la institución.
- Realizar toda otra actividad favorable al desarrollo social, profesional y económico de los matriculados.

Es que en vista al cumplimiento de las mismas, la institución está analizando la construcción de un complejo deportivo, que brinde una infraestructura acorde a sus necesidades.

## **2.- Misión**

Brindar un servicio a toda la comunidad donde se prioricen el desarrollo físico, social y deportivo, de todos sus asociados con el solo propósito de mejorar la calidad de vida de los mismos.

### **2.1 Objetivos Generales**

Nuestros Objetivos Generales, enmarcados en el período 2014-2015, son los siguientes (estos objetivos pueden ser ajustados por la directiva del CoPEF, en asamblea):

2.1.1 Creación sistema permanente de evaluación y seguimiento que garantice la implementación exitosa de políticas, procedimientos, y proyectos.

2.1.2 Fiscalizar las operaciones planeadas.

2.1.3 Creación de nueva imagen de la organización.

2.1.4 Mejorar las instalaciones deportivas.

2.1.5 Revolucionar las actividades deportivas, entrenando a los jóvenes en diferentes disciplinas, e implementando frecuentes torneos internos y externos.

2.1.6 Revolucionar las actividades culturales, introduciendo programas educativos que cultiven la cultura, el arte, y la tecnología.

2.1.7 Mejorar el grado de satisfacción de los miembros.

2.1.8 Incrementar el uso de la infraestructura deportiva, facilitándola para actividades sociales y comunitarias.

2.1.9 Establecer canales permanentes de comunicación.

2.1.10 Alcanzar la auto-suficiencia económica (autofinanciación) que permita operación, expansión, y ahorro.

## **2.2 Objetivos específicos**

La creación un complejo deportivo que brinde servicios que satisfagan a las demandas de los asociados, orientados por profesionales capacitados, responsables y con ganas de crecer, aportando para esto una infraestructura acorde a los reglamentos deportivos y a las medidas de seguridad que las rigen, con materiales deportivos suficientes y en buen estado para su uso, con una administración general controlada y programada que permita ir monitoreando periódicamente todos los sectores de ingresos económicos para no generar un déficit que luego lleve a situaciones que no se puedan revertir.

## **3.- Sistema de Puesta en Marcha**

El Complejo Deportivo tendrá su ubicación en la localidad de El Cadillal, situado en el Departamento de Tafí Viejo (en la Provincia de Tucumán). A solo 26 km de la capital de San Miguel de Tucumán uno de los centros turísticos más importantes de la provincia. Sus dimensiones abarcaran todo un predio de 257,63mts por 67,74mts, terreno de propiedad del Colegio de Profesionales de Educación Física.

Dado que los recursos propios disponibles del CoPEF no son suficientes para llevar a cabo la ejecución del complejo en forma íntegra, se optó por realizar el mismo en base a las siguientes etapas:

1-Construcción de camping

2-Construcción de pileta de natación y quincho.

3-Construcción de salón

Nuestro trabajo comprenderá el análisis y determinación de los costos de las dos primeras etapas, dado que con su ejecución y puesta en marcha se alcanzarían los objetivos principales y más urgentes del CoPEF.

#### **4.- Desarrollo de la primera etapa: CREACIÓN DE CAMPING CoPEF**

En este proyecto se describe la creación de un camping. Se trata de espacios debidamente delimitados y acondicionados, que ofrecen a los clientes un lugar para hacer vida al aire libre durante un tiempo determinado con fines vacacionales y turísticos, utilizándose como residencia cabañas o tiendas de campaña (carpas).

Los campings se clasifican de acuerdo con sus instalaciones y servicios, en las categorías siguientes: primera, segunda y tercera. Para este proyecto vamos a considerar un camping de tercera clase, debido a que la inversión requerida para un camping de estas características será menor.

Las dimensiones de un camping son muy variadas, y dependen, principalmente del terreno que se disponga, en este caso se utilizara el 75% del terreno destinado para el complejo. Para este proyecto se va a estimar un campamento con capacidad para 600 personas.

La explotación de los campings constituye un segmento con interesantes posibilidades aún por descubrir. Para ello, se deberá contar con medios y posibilidades de inversión suficientes para llevar a cabo la puesta en

marcha y gerencia de este negocio. Aunque se pueden obtener atractivas rentabilidades, el capital necesario para empezar es elevado.

Actualmente solo existe un proyecto de ley para la regulación de dicha actividad en la provincia, no vigente aun. Dicha reglamentación se anexa al final de este trabajo.

Para que el proyecto se lleve a cabo con la mayor eficiencia posible es importante establecer unas líneas de actuación, que nos ayuden a conseguir los mejores resultados:

✓ Nivel de calidad óptimo

El criterio de calidad se basa en conseguir cubrir las expectativas que cada usuario se hace del servicio que se brinda. Las expectativas hacia el servicio de camping se basan en la información que el cliente ha recibido a través de distintos canales. Al acudir a solicitar información, se informará sobre los servicios que pueden disponer en las instalaciones, cuales se incluyen en el precio base y cuáles resultan opcionales y suponen un costo extra, de la normativa interna del camping, de los horarios y en definitiva de todos los datos que se crean necesarios para la correcta comprensión de la filosofía del servicio.

Si el cliente queda satisfecho con el servicio dado, y no presenta ninguna queja al respecto, es muy probable que se consiga la fidelización del cliente para próximas estadias.

✓ Gestión eficaz de las instalaciones

En este sentido, es conveniente rodearse de personal calificado, que se reparta todas las tareas que conlleva un campamento turístico, de gestión, mantenimiento, limpieza, etc.

✓ Búsqueda de subsidios

Debido al gran desembolso económico que requiere un alojamiento de este tipo, es conveniente que se haga lo posible por encontrar ayudas procedentes del gobierno regional que puedan aliviar el esfuerzo económico.

✓ Camping de bajo impacto ambiental

De esta manera, se crea un valor añadido de manera que se mantengan, en la medida de lo posible, las zonas verdes y jardines; así como que se procure minimizar la contaminación y del consumo de energía, algo que los clientes de este tipo de establecimiento suele valorar en gran medida.

✓ Actividades y servicios

Que hagan que los huéspedes pasen el mayor tiempo posible en las instalaciones y queden satisfechos con ello.

Según el proyecto de reglamentación el servicio del camping deberá contar con: agua potable, alumbrado público, zonas de sombra, sanitarios diferenciados por sexo, cesto para residuos, cercado perimetral y espacios para estacionamiento. En cualquier caso, a medida que vaya avanzando el negocio, estos servicios ofertados podrán ir aumentándose, de manera que se cree una diferenciación importante con el resto de campamentos turísticos de la misma zona.

✓ Ambiente tranquilo, seguro y familiar

Uno de los aspectos más valorados por los huéspedes de un camping es la tranquilidad y seguridad que se ofrece. Por ello, es importante que los clientes tomen conciencia del régimen interno y se respeten las horas de descanso en las instalaciones, así como que haya un empleado de seguridad velando por la misma, principalmente en horas nocturnas.

Superficie de acampada: será la zona destinada al alojamiento, donde se ubicarán las carpas. Ésta superficie de acampada no podrá exceder, en ningún caso, del 75% por ciento de la superficie total destinada al camping, según el proyecto de reglamentación.

Zona de viales: El servicio debe contar con vías internas de circulación vehicular y peatonal para el acceso directo a los lotes o parcelas, según el proyecto de reglamentación de la actividad.

## **CAPÍTULO II**

### **Planeación y control de costos**

**Sumario:** 1. Planeación administrativa mediante el presupuesto. 2. El presupuesto y las funciones de dirección. Ventajas y limitaciones del presupuesto. 3. El presupuesto del desarrollo de la actividad. 4. El periodo del presupuesto. 5. Detalle de los flujos de fondos del CoPEF. 6. Presupuestación de los flujos de fondos del CoPEF.

#### **1.- Planeación administrativa mediante el presupuesto**

La administración de una organización debe mirar siempre hacia el futuro y planear con vista a él. Al proceso formal de planear mediante el uso de información financiera y contable se le conoce como presupuestar. El

presupuesto es un estimado cuidadosamente elaborado de las operaciones futuras del negocio con base en las expectativas que tiene la administración sobre las condiciones probables que persistirán en la economía y la industria.

Debido a que el proceso de presupuestar centra su interés en la rentabilidad y debido a que la determinación de costos es factor importante en la determinación de la utilidad, la estimación de costos futuros confiables es prerequisite en la preparación de un útil plan de presupuestos. Como la elaboración de un presupuesto consiste en pronosticar sobre un futuro incierto involucra algún riesgo. Cuanto más exacto sea el pronóstico mejor será el proceso del presupuesto para la planeación administrativa.

La planeación de operaciones futuras del negocio puede realizarse en términos de planeación operacional o de periodo o en términos de planeación de proyectos o ambos; nuestro trabajo se basará en una planeación de proyecto de inversión: la construcción de un camping.

Los presupuestos han sido diseñados para asesorar a la administración en la planeación, coordinación y control de las diversas funciones de ventas, costos y administración.

Como sabemos, los presupuestos de operación se clasifican<sup>2</sup> en:

- 1) estáticos o fijos
- 2) variables o flexibles

El presupuesto fijo se basa en un solo volumen esperado de actividad comercial mientras que el presupuesto flexible se basa en una serie de posibles volúmenes dentro del alcance de probabilidad.

En este trabajo utilizaremos el presupuesto fijo para una determinada capacidad, usando información para las ventas por servicios y gastos para un solo volumen definido, estimado. Estas cifras serán presentadas en detalle para cada periodo de modo que se pueda ejercer el máximo control por parte de la administración.

---

<sup>2</sup> NEUNER, John, Contabilidad de costos, principios y práctica, (s.d.), Pág. 410.

## **2.-El presupuesto y las funciones de dirección.**

El presupuesto<sup>3</sup> constituye la herramienta más poderosa de que dispone el director para desempeñar con éxito sus funciones como ser la planificación, coordinación y control. Es un plan que resume la totalidad de las actividades de una empresa para un periodo futuro; para definir y agrupar las actividades y para establecer claras relaciones de autoridad y responsabilidad, además proporciona un valioso apoyo a la conducción de las actividades, facilitando la toma de decisiones.

### **Ventajas de los presupuestos:**

- a) Profundiza la planificación: la tarea presupuestaria se concreta en planes específicos y cuantificados que serán de guía de las actividades a desarrollar. El presupuesto asigna a los directivos no solo responsabilidad operativa, sino también responsabilidad financiera.
- b) Mejora la organización: al realizar el director su función organizadora define, distribuye y asigna actividades, en forma tal que puedan ejecutarse efectivamente.
- c) Favorece la coordinación: ayuda a mejorar las relaciones de coordinación entre los distintos departamentos.
- d) Facilita la toma de decisiones: el presupuesto facilita la toma de decisiones ya que:
  - Proporciona un medio que permite regular la actividad de la empresa en función de un plan equilibrado que elimina la improvisación y reduce los imprevistos.
  - Muestra el control presupuestario, sobre las operaciones y los resultados obtenidos.
  - Reduce el grado de incertidumbre, al proporcionar información que posibilita la oportuna adopción de medidas-
- e) Permite el control completo: posibilitando la verificación y evaluación integral de la actuación real frente a la prevista.
- f) Busca la obtención de beneficios: un efectivo planeamiento y control presupuestario hará posible un óptimo nivel de ventas y producción y a un costo que maximice beneficios.

La administración debe cuidar que todos los aspectos del presupuesto queden bien balanceados con el fin de obtener el máximo beneficio global de estas ventajas.

---

<sup>3</sup>BIDART, Jorge, El presupuesto de la empresa, (s.d.), Pag.2.

### **Limitaciones:**

- a) Es un pronóstico: datos que son susceptibles de contener un margen de error cuando sean confrontados con la realidad. Un presupuesto es un estimado, nadie conoce con exactitud lo que sucederá en el futuro.
- b) Es rígido: supone que si bien servirá como patrón permanente de los resultados del año no significa que la ejecución debe ajustarse rigurosamente.
- c) Es restrictivo: en tal sentido, el objetivo podría ser llevar al convencimiento de la gente que: lo que podría hacerse sin necesidad de presupuesto podrá hacerse mejor si se cuenta con ellos.
- d) Es solo un medio: es una simple herramienta para la dirección. El sistema presupuestario no debe ser un elemento que tome el lugar de la administración, sino que debe ser utilizado por esta.

La preparación del presupuesto obliga a una cuidadosa y ordenada consideración por parte de la dirección y a adoptar muchas decisiones importantes.

### **3.- El presupuesto del desarrollo de la actividad**

El presupuesto total comprende un conjunto de varios presupuestos individuales que tienen que engranar para que el mecanismo funcione.<sup>4</sup>Nuestro presupuesto integral estará conformado por los siguientes pasos:

- a) Presupuesto de Ingresos por servicio prestado: expresado en moneda constante del mes de presupuestación como a moneda corriente, multiplicándolo por el índice de inflación.

Es el presupuesto básico inicial, confluye en él, las expectativas de demanda calculadas por el área de ventas por servicios. La fórmula del presupuesto de ingresos responde a servicios previstos a prestar, multiplicada por precio unitario del servicio. Nuestro presupuesto de ingreso por servicios prestados comprenderá:

\_Presupuesto de ingreso al camping= cantidad de personas \* precio de entrada

\_Presupuesto de ingreso por carpas= cantidad de carpas \* precio por carpas

---

<sup>4</sup> GIMENEZ, Carlos y Colaboradores, Costos para empresarios, (s.d.). Pag.349.

Es el presupuesto más importante dado que la utilidad y estado de resultados dependen de todos de los ingresos provenientes, los cuales servirán para determinar la conveniencia o no de la ejecución del proyecto de la construcción del camping. Por lo tanto, el presupuesto de ingresos por servicios es la base de todos los demás aspectos del proceso de presupuestos, por este motivo se debió prestar mucha atención en la preparación del mismo.

Para determinar el volumen de ingresos por servicios prestados del periodo próximo, se debe realizar un pronóstico o predicción de los niveles futuros de ingresos, los cuales se pueden realizar mediante el uso de:

- 1) Opiniones
- 2) Modelos matemáticos
- 3) Una combinación de ambos

En este trabajo, el volumen de ingresos por servicios a prestar se determinó en base a estudios realizados de distintos organismos que desarrollan dicha actividad, obteniéndose así un estimativo de cantidades de personas que ingresaran al camping y de las tarifas por el servicio a prestar.

b) Presupuesto de Gastos

Comprende los gastos necesarios relativos al desenvolvimiento de la actividad desarrollada en el camping:

\_Gastos de Administración: incluye gastos de sueldo y cargas sociales, teléfono y Librería.

\_Gastos de comercialización: incluye los gastos relativos a publicidad y propaganda de los servicios a brindar.

\_Gastos de mantenimiento: comprende los gastos de sueldos y cargas sociales del personal de limpieza, insumos de limpieza, entre otros.

\_Gastos Generales: incluye los gastos de servicios de luz, agua, gas e internet.

#### **4.- El periodo del presupuesto**

El periodo presupuestario es un factor importante en el desarrollo de un presupuesto adecuado. Para obtener los resultados más efectivos es necesario que se utilicen los siguientes planes de tiempo:

- 1) Un periodo de planeación de largo plazo que abarque varios años. Afectaría la política de expansión de la organización en relación a nuevas alternativas de inversión.
- 2) Planeación global para el periodo contable. Esto cubre un periodo de un año y se relaciona con el presupuesto maestro debido a que se especifican los planes de operaciones y objetivos de utilidad para el siguiente periodo. Esta etapa incluye todas las áreas de la organización.
- 3) Un presupuesto mensual da los detalles del presupuesto de planeación global para el periodo contable. Este será el más efectivo para el control de costos, ventas y gastos debido a lo breve del periodo.

La mayor parte de los presupuestos se preparan sobre bases de largo como de corto plazo, en nuestro caso se optó por realizar la presupuestación en forma cuatrimestral debido a las características de la actividad, obteniéndose así el presupuesto total para el año dando una imagen completa de las condiciones estimadas; para cubrir las necesidades del periodo.

#### **5.-Detalle de los flujos de fondos del CoPEF**

Para determinar los flujos de fondos disponibles para la inversión, recurrimos al Colegio de Profesionales en Educación Física, para tomar conocimiento de todas las operaciones y actividades que se llevan a cabo actualmente y las planificadas a desarrollar.

En base a la información suministrada se determinó que la institución obtiene sus ingresos de dos fuentes principales:

1-Actividad propia de la institución: comprende los ingresos provenientes de las matrículas y cuotas mensuales que deben abonar los profesionales asociados a la misma.

En la actualidad, el número de matriculados asciende a 1.300 profesionales de los cuales solo el 40% abona la cuota anual de \$100(porcentaje

estimado por las autoridades del CoPEF en base a datos históricos), siendo facultad de la institución condonar el pago de la misma en casos especiales.

Se prevé que el número de egresados al año ascendería a 30 profesionales de los cuales la totalidad abonarían la cuota anual por matrícula. El cobro de las mismas se efectúa a lo largo del año.

Respecto de las cuotas mensuales se aplican valores diferenciados en base a los años de antigüedad en el ejercicio de la profesión.

2-Actividad secundaria de la institución: comprende los ingresos provenientes de capacitaciones (post títulos, talleres, cursos y congresos)

La institución prevé el dictado de:

1. Un Post Titulo de 5 módulos de una duración de 5 meses, del cual se prevé una concurrencia de 200 personas cuyo costo mensual sería de \$200.
2. Dos cursos al año cuya duración será un mes y el valor del mismo ascenderá en \$ 250 destinado a 100 personas.
3. Tres talleres mensuales a un costo de \$180 destinados a 100 personas.
4. Un congreso regional en el cual se prevé la asistencia de 1.800 personas .Según datos históricos se presupuestó la siguiente distribución de las mismas:

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
ASOCIADO	1.260	100	\$ 126.000,00
NO ASOCIADO	360	120	\$ 43.200,00
ESTUDIANTE	180	60	\$ 10.800,00
TOTAL	1.800	280	\$ 180.000,00

Los gastos del normal desenvolvimiento de la institución son los siguientes:

1-Gastos de administración: comprende alquiler, teléfono, luz, agua, gas y limpieza.

2-Gastos de Personal: comprende los sueldos de secretaria y honorarios de abogados y contadores.

3-Gastos de representación: comprende los gastos incurridos por el personal directivo y jerárquico.

4-Gastos varios: comprende los gastos que hacen al normal desempeño de sus actividades, papelería, librería, limpieza, etc.

5-Gastos de profesionales capacitadores: comprende los honorarios abonados a los disertantes de las distintas capacitaciones.

#### **6.-Presupuestacion de los flujos de fondos del CoPEF**

Para la puesta en marcha del proyecto, se presupuestó el flujo de fondos del CoPEF, necesarios para la ejecución de nuestro plan. Así analizando los ingresos gastos del normal desenvolvimiento de la institución se pudo determinar el siguiente flujo de fondos a disponer:

Flujos de Ingresos	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	TOTAL
<b>1-Matriculaciones( cuota anual)</b>							
520(40%de 1300)*100	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00	\$ 28.000,00
Nuevos Matriculados 30 de \$100	\$ 3.000,00						\$ 3.000,00
<b>2-Cuota Mensual</b>							
Recién Egs 186( 30% +30Eg)de \$20	\$ 3.720,00	\$ 3.720,00	\$ 3.720,00	\$ 3.720,00	\$ 3.720,00	\$ 3.720,00	\$ 22.320,00
Resto 364 ( 70%) de \$30	\$ 10.920,00	\$ 10.920,00	\$ 10.920,00	\$ 10.920,00	\$ 10.920,00	\$ 10.920,00	\$ 65.520,00
<b>4-Capacitaciones</b>							
·Post títulos 5 Módulos							
200 personas * \$180 c/ modulo				\$ 36.000,00	\$ 36.000,00	\$ 36.000,00	\$ 108.000,00
·Cursos 2 al año							
100 personas * \$250 c/u						\$ 25.000,00	\$ 25.000,00
·Talleres 3 al año							
100 personas * \$180 c/u				\$ 18.000,00			\$ 18.000,00
·Congreso							
<b>Total de ingresos</b>	\$ 23.640,00	\$ 20.640,00	\$ 18.640,00	\$ 72.640,00	\$ 54.640,00	\$ 79.640,00	\$ 269.840,00
<b>Flujos de Gastos</b>							
<b>1-Gastos de Administración</b>							
Alquiler	\$ 2.600,00	\$ 2.600,00	\$ 2.600,00	\$ 2.600,00	\$ 2.600,00	\$ 2.600,00	\$ 15.600,00
Teléfono ( 75% de 500)	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 2.250,00
Luz		\$ 350,00		\$ 350,00		\$ 350,00	\$ 1.050,00
Agua y gas		\$ 100,00		\$ 100,00		\$ 100,00	\$ 300,00
Limpieza (2 al mes)	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 3.000,00
<b>2-Gastos de Personal</b>							
Secretaria	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 15.000,00
Abogado (2 consultas)	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 4.800,00
Contador	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 4.800,00
<b>3-Gastos de Representación</b>	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 6.000,00
<b>4-Gastos varios</b>							
Librería	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 3.600,00
Cartuchos	\$ 960,00			\$ 960,00			\$ 1.920,00
cartulinas para certificado	\$ 1.000,00			\$ 1.000,00			\$ 2.000,00
otros	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 6.000,00
<b>5-Gastos de profs capacitadores</b>							
Pos títulos				\$ 9.000,00	\$ 9.000,00	\$ 9.000,00	\$ 27.000,00
Talleres				\$ 3.000,00			\$ 3.000,00
Cursos						\$ 3.000,00	\$ 3.000,00
Congreso							
<b>Total de Gastos</b>	\$ 12.135,00	\$ 10.625,00	\$ 10.175,00	\$ 24.585,00	\$ 19.175,00	\$ 22.625,00	\$ 99.320,00
<b>Variación de flujo de Efectivo</b>	\$ 11.505,00	\$ 10.015,00	\$ 8.465,00	\$ 48.055,00	\$ 35.465,00	\$ 57.015,00	\$ 170.520,00

Flujos de Ingresos	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL
<b>1-Matriculaciones( cuota anual)</b>							
520(40%de 1300)*100	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00	\$ 24.000,00
Nuevos Matriculados 30 de \$100							
<b>2-Cuota Mensual</b>							
Recién Egs 186( 30% +30Eg)de \$20	\$ 3.720,00	\$ 3.720,00	\$ 3.720,00	\$ 3.720,00	\$ 3.720,00	\$ 3.720,00	\$ 22.320,00
Resto 364( 70%) de \$30	\$ 10.920,00	\$ 10.920,00	\$ 10.920,00	\$ 10.920,00	\$ 10.920,00	\$ 10.920,00	\$ 65.520,00
<b>4-Capitaciones</b>							
·Pos títulos 5 Módulos							
200 personas * \$180 c/ modulo	\$ 36.000,00	\$ 36.000,00					\$ 72.000,00
·Cursos 2 al año							
100 personas * \$250 c/u			\$ 25.000,00				\$ 25.000,00
·Talleres 3 al año							
100 personas * \$180 c/u		\$ 18.000,00		\$ 18.000,00			\$ 36.000,00
·Congreso		\$ 180.000,00					\$ 180.000,00
<b>Total de ingresos</b>	\$ 54.640,00	\$ 252.640,00	\$ 43.640,00	\$ 36.640,00	\$ 18.640,00	\$ 18.640,00	\$ 424.840,00
<b>Flujos de Gastos</b>							
<b>1-Gastos de Administración</b>							
Alquiler	\$ 2.925,00	\$ 2.925,00	\$ 2.925,00	\$ 2.925,00	\$ 2.925,00	\$ 2.925,00	\$ 17.550,00
Teléfono ( 75% de 500)	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 2.250,00
Luz		\$ 350,00		\$ 350,00		\$ 350,00	\$ 1.050,00
Agua y gas		\$ 100,00		\$ 100,00		\$ 100,00	\$ 300,00
Limpieza (2 al mes)	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 3.000,00
<b>2-Gastos de Personal</b>							
Secretaria	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 15.000,00
Abogado (2 consultas)	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 4.800,00
Contador	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 4.800,00
<b>3-Gastos de Representación</b>	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 6.000,00
<b>4-Gastos varios</b>							
Librería	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 3.600,00
Cartuchos	\$ 960,00			\$ 960,00			\$ 1.920,00
cartulinas para certificado	\$ 1.000,00			\$ 1.000,00			\$ 2.000,00
otros	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 6.000,00
<b>5-Gastos de profs capacitadores</b>							
Pos títulos	\$ 9.000,00	\$ 9.000,00					\$ 18.000,00
Talleres		\$ 3.000,00		\$ 3.000,00			\$ 6.000,00
Cursos			\$ 3.000,00				\$ 3.000,00
Congreso		\$ 100.000,00					\$ 100.000,00
<b>Total de Gastos</b>	\$ 21.460,00	\$ 122.950,00	\$ 13.500,00	\$ 15.910,00	\$ 10.500,00	\$ 10.950,00	\$ 195.270,00
<b>Variación de flujo de Efectivo</b>	\$ 33.180,00	\$ 129.690,00	\$ 30.140,00	\$ 20.730,00	\$ 8.140,00	\$ 7.690,00	\$ 229.570,00

(1) se prevé que el 40% de los 1300 matriculados abonarán la cuota anual de \$100

(2) se prevé que el 30% de los matriculados y los 30 egresados abonarán la cuota mensual de \$20

(3) se prevé que el 70% de los matriculados abonarán la cuota mensual de \$30

La diferencia del precio de la cuota mensual corresponde a que es política de la institución que:

- los recién egresados abonan \$20
- los matriculados hasta 5 años abonan \$20
- los matriculados de más de 5 años abonan \$30

INGRESOS de:	FLUJO DE FONDOS NETO		TOTAL	%
	1° semestre	2° semestre		
<b>Actividad propia del colegio</b>	<b>\$ 52.520,00</b>	<b>\$ 43.570,00</b>	<b>\$ 96.090,00</b>	<b>24,02</b>
<b>Capacitaciones:</b>				
Pos títulos (5 módulos)	\$ 81.000,00	\$ 54.000,00	\$ 135.000,00	34,74
Cursos ( dos al año)	\$ 22.000,00	\$ 22.000,00	\$ 44.000,00	11
Talleres ( tres al año)	\$ 15.000,00	\$ 30.000,00	\$ 45.000,00	11,24
Congreso( uno al año)		\$ 80.000,00	\$ 80.000,00	20
<b>Subtotal</b>	<b>\$ 118.000,00</b>	<b>\$ 186.000</b>	<b>\$ 304.000,00</b>	<b>75,98</b>
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 170.520,00</b>	<b>\$ 229.570,00</b>	<b>\$ 400.090,00</b>	<b>100</b>

Se pudo presupuestar así un flujo de fondo total de \$400.090 anuales. Hay que considerar que dichos fondos presupuestados se obtendrían si la institución desarrollaría en el año al menos: un pos título, dos cursos, tres talleres y un congreso; ya que como se puede observar en el cuadro anterior las capacitaciones desarrolladas, contribuyen en un 76% aproximadamente a la generación del flujo de fondos presupuestados, de ahí la importancia de su realización.

## **CAPÍTULO III**

### **La toma de decisiones en las inversiones de capital**

**Sumario:** 1. La importancia de las inversiones de capital. 2. Análisis de las inversiones. 3. Proyectos para la inversión del capital. 4. Elementos de juicio no cuantificables y los tipos de costos que se requieren. 5. Cuantificación de la inversión necesaria a través de presupuesto.

#### **1.-La importancia de las inversiones de capital**

Las inversiones de capital son importantes para la economía nacional, así como para la empresa individual, estas representan factores importantes para el desarrollo económico, y contribuyen considerablemente a aumentar la productividad y a elevar el nivel de vida.

Los problemas implicados en la definición de la política de inversión de capital y en la selección de las posibilidades de inversión se encuentran entre los más difíciles que afrontan los directivos de empresas. Las inversiones de capital no representan un área aislada en la toma de decisiones. Implican un conocimiento

de las opciones de producción, pronósticos de mercados, determinación de precios de los productos y financiamiento.

El proceso de toma de decisiones se basa en pronósticos sobre el futuro. Por lo general, las inversiones de capital no pueden recuperarse en periodos cortos. Una vez que una organización ha asignado fondos para una determinada inversión, se compromete a seguir un sendero del cual no podrá desviarse fácilmente. Por consiguiente, los elementos de incertidumbre son particularmente grandes en las decisiones que se relacionan con la inversión de capital. Frecuentemente, dichos elementos inducen a los directivos a confiar en corazonadas o en reglas generales. En vista de la importancia vital de las decisiones, dicha actitud es inadmisibles. Un plan económicamente sólido para las inversiones de capital, por lo menos, establece un procedimiento para aprovechar en forma lógica la evidencia y seleccionar las propuestas más convenientes.

Por lo general, las organizaciones de éxito tienen más proyectos de inversiones potenciales que fondos disponibles para realizarlos. La escasez de fondos muchas veces afecta el procedimiento para aprobar los proyectos. Las empresas se ven obligada a establecer pautas o procedimientos para seleccionar entre las propuestas.

La elección acertada de las inversiones es trascendental para su supervivencia, y es también a su vez esencial para la obtención de utilidades.

## **2.- Análisis de las inversiones**

Las inversiones se pueden analizar desde tres puntos de vista:

- Factibilidad Técnica

¿Se pueden hacer, hay capacidad?

- Factibilidad financiera

¿Tenemos los fondos para realizarlo?

- Factibilidad económica

¿Es rentable o no, otorgará beneficios o no?

A través del desarrollo de este trabajo se irán respondiendo dichos interrogantes. La creación de valor se ha convertido en la medida más importante del desempeño empresarial. En ese sentido, un aspecto esencial de la labor de todo directivo hoy en día, consiste en analizar sus decisiones en cualquier ámbito de la empresa (sea una campaña publicitaria, el rediseño de una estructura organizacional y sobre todo la inversión de activos) a partir de la medida en que éstas crearán valor para la organización y tendrán un efecto positivo en sus flujos de caja futuros.

La concepción tradicional de maximización de utilidades a corto plazo ignora o deja de ver aspectos centrales para analizar el impacto real de una decisión como el valor del dinero en el tiempo, los riesgos a mediano y largo plazo de las diferentes alternativas, o el impacto negativo que puede tener la manipulación de información. Por ello, de acuerdo a las nuevas tendencias producto de las investigaciones realizadas, el objetivo de la gestión financiera debe ir más allá de la maximización de utilidades para concentrarse en la creación de valor en el tiempo, tomando en cuenta los futuros flujos de caja que se obtendrán y el tiempo de los mismos. Sólo así construiremos organizaciones que surjan como proyectos a largo plazo y puedan contribuir al desarrollo sostenible del país.

Se debe invertir en nuevos proyectos siempre y cuando el retorno del capital invertido sea mayor a la tasa mínima exigida (costo de oportunidad). Los retornos de las nuevas iniciativas de inversión, deben ser medidos en base a la generación de flujos de caja y no en utilidades, usted no gasta utilidades. Es fundamental que al momento de evaluar proyectos se deban considerar únicamente los “flujos de caja incrementales” relacionados a la nueva inversión. Los flujos de caja se van a dar como consecuencia de la decisión que se tome en ese momento y no del total del negocio.

Al momento de evaluar una nueva inversión, se debe elegir la estructura de capital (deuda y aportes) que maximice el valor de la empresa, para las organizaciones como el CoPEF, esta estructura estará integrada generalmente con capital propio debido a que se trata de entidades sin fines de lucro.

Si la empresa está en negocios homogéneos (supermercados por ejemplo), utilizar el costo de oportunidad de la empresa; si está en más de un negocio, debe utilizar su costo de capital u oportunidad de la división del negocio; pero si está planificando entrar en un nuevo negocio, debe calcular su costo de oportunidad basado en el riesgo de la nueva inversión.

Por lo tanto, los directivos estarán creando valor, siempre y cuando la tasa de retorno del capital invertido sea mayor al costo de oportunidad de los inversionistas y esto debe ser medido a través de la generación de flujos de caja en el largo plazo. Obtener ventajas del corto plazo es sacrificar la creación de valor de la empresa en forma sostenida en el tiempo.

El desempeño de una organización se refleja en el éxito con el cual la dirección elige y ejecuta nuevas inversiones y las habilidades con las cuales maneja sus inversiones existentes.

### **3.-Proyectos para la inversión de capital**

Las pautas o procedimientos que se emplean para evaluar la conveniencia de una inversión de capital propuesta, depende de la naturaleza del proyecto. Cualquier programa que suponga una salida de fondos con la esperanza de generar después más fondos puede denominarse proyecto de inversión de capital, independientemente de si las salidas de caja se dedican a activos tangibles e intangibles.

Se pueden definir las siguientes categorías generales de inversiones<sup>5</sup>:

- 1- Proyectos no lucrativos
- 2- Proyectos de utilidad no cuantificable
- 3- Proyectos de reposición de capital
- 4- Proyectos de expansión

Los proyectos no lucrativos implican gastos que surgen de requerimientos legislativos o contractuales que una compañía está obligada a

---

<sup>5</sup>BACKER Y JACOBSEN, Contabilidad de costos ,un enfoque administrativo para la toma de decisiones,2° Edición , (s.f)

hacer y cuyo objetivo no es la rentabilidad. Las leyes locales pueden obligar a una compañía a instituir un sistema de control de contaminación o a aplicar medidas de seguridad para la protección de sus trabajadores. Puesto que los gastos de este tipo son obligatorios, la compañía no tiene necesidad de establecer pautas o procedimientos para evaluar la conveniencia de estos desembolsos.

Los proyectos de utilidad no cuantificables incluyen inversiones cuyo objetivo es aumentar las utilidades, pero cuyas ganancias no pueden computarse con un grado razonable de exactitud. Desafortunadamente es casi imposible medir la utilidad marginal derivada de tales inversiones. Con respecto a las inversiones de capital en esta categoría, la compañía debe confiar primordialmente en el criterio de sus gerentes más que en los datos cuantitativos.

La reposición de activos existentes representa esencialmente un problema de oportunidad. La vida de la maquinaria y el equipo puede prolongarse casi indefinidamente por medio de constantes reparaciones y mantenimientos. Sin embargo llegara el momento en que el costo de operar el activo existente excederá los costos de un sustituto potencial. En este punto, el activo existente ha caído en la obsolescencia. Si los ahorros de costos que se derivan del nuevo activo van a proporcionar un rendimiento satisfactorio sobre una inversión de capital, el reemplazo será económicamente conveniente. Aunque los ahorros de costos generalmente representan el elemento de juicio apropiado para el reemplazo de activos, también puede ser necesario considerar los ingresos.

Los proyectos de expansión tienen por objeto aumentar la capacidad existente. Para las inversiones de capital de este tipo es conveniente estimar las unidades futuras y el rendimiento de la inversión. También es importante reconocer un factor de riesgo que varía según la naturaleza del proyecto. El factor del riesgo debe incluirse para evaluar las propuestas de capital.

Además se debería tener en cuenta el valor de tiempo del dinero, o sea el valor que tiene el dinero en el momento que se puede disponer de él, ya que las distintas inversiones no rinden un flujo de efectivo igual y las sumas a recibir en distintas fechas futuras tienen distintos valores.

En base a la clasificación enunciada podemos encuadrar la inversión en camping como una combinación de proyectos de utilidad no cuantificables y proyectos de expansión.

#### **4.-Elementos de juicio no cuantificables**

Si bien las consideraciones de los datos cuantitativos son esenciales para determinar la conveniencia de los desembolsos de capital, las consideraciones no cuantitativas también son importantes. Por lo tanto, las relaciones con el capital de trabajo, el mantenimiento de la posición de prestigio dentro de una industria, hacer frente a la competencia y el cumplimiento de las leyes estatales y municipales, pueden ser los motivos que decidan una inversión, independientemente de las posibilidades de costos e ingresos.

#### **Tipos de costos que se requieren en las inversiones de capital**

El tipo de costos requerido para la toma de decisiones para la inversión de capital difiere de aquellos que se reflejan en los libros de contabilidad: solo son pertinentes los costos futuros. Los costos registrados pueden ser útiles solo en la medida en que proporcionan un punto de partida para las proyecciones de los costos futuros.

En el estudio deben incluirse todos los costos en efectivo estimados pertinentes al proyecto en consideración. Debe reflejarse cualquier ahorro previsto en los costos de materiales. Deben reconocerse los cambios anticipados de la mano de obra directa, manejo de materiales, inspección, etc. Deben considerarse los aumentos y disminuciones anticipadas de costos indirectos específicos, tales como impuestos, seguro, mantenimiento, reparaciones y suministros.

## **5.- Cuantificación de la inversión necesaria a través de presupuestos**

Para realizar la cuantificación de la inversión necesaria para el desarrollo de la 1ª y 2ª etapa, se ha consultado a los principales proveedores del sector de la construcción, estableciendo un precio promedio entre ellos. En función de la información facilitada por estas fuentes, la inversión necesaria se desglosa en los siguientes presupuestos:

### **a) Presupuestos de costos por acondicionamiento de las instalaciones**

A la hora de montar un campamento turístico, lo normal es que, en un principio, nos encontremos con un terreno en bruto, es decir, con fincas muertas que van a ser objeto de explotación para crear un camping.



Por ello, dentro de esta partida, se encuentran todos los gastos referidos a la construcción de las instalaciones necesarias y se incluirán todos los costes relativos al acondicionamiento de los terrenos, desmonte, parqueizado, así como por las obras necesarias para cumplir con los requisitos técnicos

generales (suministro de agua, suministro de electricidad, tratamiento de aguas residuales, etc.)

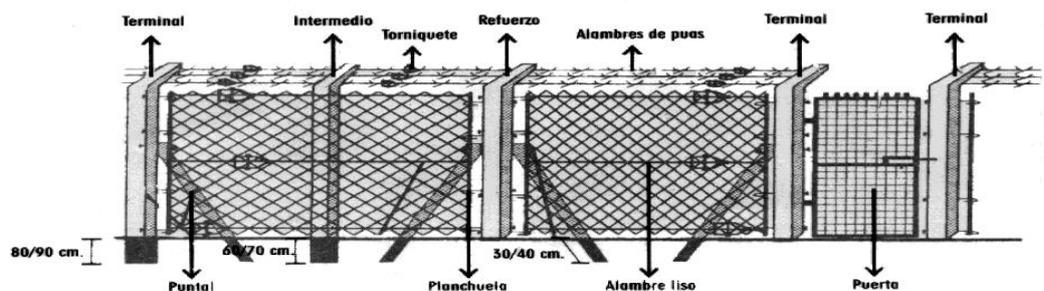
<b>DETALLE</b>	<b>TOTAL</b>
Desmonte	\$ 1.500,00
pasado de maquina( 1 cancha de 120mtrs*90mtrs \$1500	\$ 2.500,00
parqueizado	\$ 2.000,00
Instalaciones eléctricas	\$ 12.000,00
Instalaciones para suministro de agua	\$ 2.500,00
Instalaciones para suministro de gas	\$ 3.800,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 24.300,00</b>

**b) Presupuesto de Alambrado olímpico**



Una de las primeras actividades a realizar es la colocación de 150 metros de alambrado olímpico necesario para la delimitación del terreno.

<b>ALAMBRADO OLIMPICO</b>				
<b>Materiales/ MP</b>	<b>Referencia</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio</b>	<b>Total</b>
Poste cuadrado	20x20 de 3,05	2	\$ 235,00	\$ 470,00
Poste reforzado	1 cada 20 metro	8	\$ 220,00	\$ 1.760,00
Poste intermedio		33	\$ 135,00	\$ 4.455,00
Maya	rollo de 10 metros cada uno	15	\$ 350,00	\$ 5.250,00
Ganchos tensores	8 por cada poste	344	\$ 9,00	\$ 3.096,00
Planchuelas	pañó por pañó	86	\$ 67,00	\$ 5.762,00
MURETE	altura 40*0,20*0,25			
Ripio	1 camionada \$800	5	\$ 800,00	\$ 4.000,00
Cemento		15	\$ 50,00	\$ 750,00
Alambre	semiblando san Martín	450mts		\$ 338,00
Alambre de púa		450mts		\$ 500,00
<b>Subtotal</b>				\$ 26.381,00
<b>Mano de obra</b>		150mts	\$ 250,00	\$ 37.500,00
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 63.881,00</b>



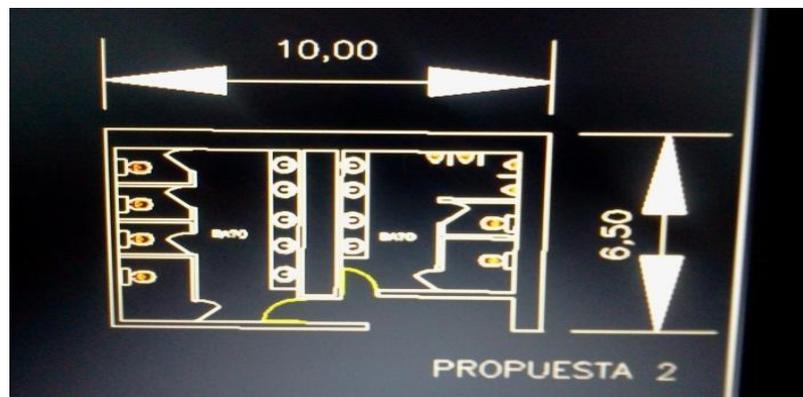
c) Presupuesto de asador doble y merenderos

<b>ASADOR DOBLE Y MERENDEROS</b>				
<b>Materiales</b>				
<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad medida</b>	<b>Precio</b>	<b>Total</b>
Ladrillos	300	unidades	\$ 1,50	\$ 450,00
cal	9	bolsas	\$ 22,00	\$ 198,00
cemento	4	bolsas	\$ 50,00	\$ 200,00
hierro n° 8	18	unidades	\$ 39,00	\$ 702,00
Subtotal				\$ 1.550,00
<b>Mano de obra</b>				\$ 1.500,00
Subtotal				\$ 1.500,00
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 3.050,00</b>

• Medidas: 1.50 x 2.00 x 0.75 mts. (Ancho-alto-profundidad).

Se prevén realizar 6 asadores dobles con sus respectivos merenderos, cuyos costos se ascenderán a \$ **18.300**

d) Presupuesto de Baños



Superficie a construir: 65 M2

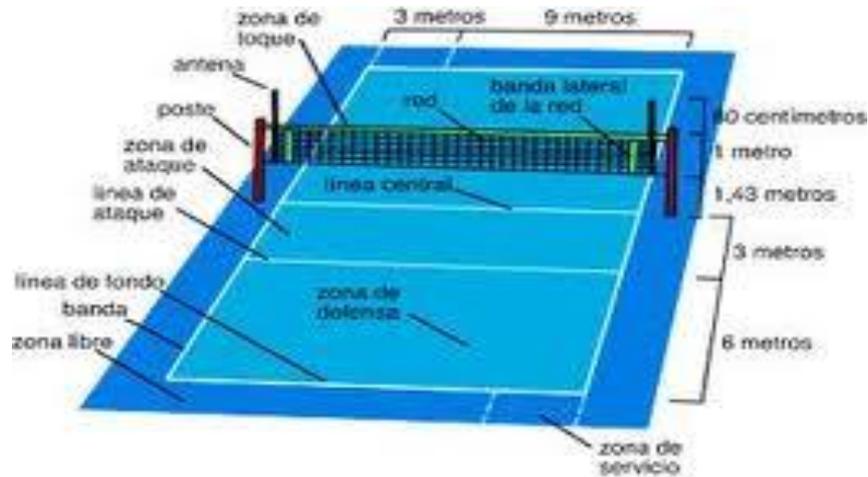
Precio por M2: \$2.178,69

Total: \$ 141.614,75

N°	ÍTEMS	INCIDENCIA	PRECIO
		PORCENTUAL	DEL ITEM
1	Obrador y trabajos preparatorios	0,16%	\$ 221,25
2	Movimientos de tierra	1,05%	\$ 1.489,75
3	Fundaciones	6,33%	\$ 8.968,00
4	Estructura resistente	21,64%	\$ 30.650,50
5	Aislaciones	0,49%	\$ 693,25
6	Cerramientos ext e interiores	7,23%	\$ 10.236,50
7	Techado de azoteas	0,14%	\$ 206,50
8	Revoques	9,41%	\$ 13.319,25
9	Cielorrasos	4,71%	\$ 6.667,00
10	Solados	7,23%	\$ 10.236,50
11	Zócalos, umbrales y antepechos	0,14%	\$ 206,50
12	Carpinterías, vidrios y herrería	15,14%	\$ 21.446,50
13	Instalaciones sanitarias	2,59%	\$ 3.672,75
14	Artefactos Sanitarios y grifería	3,25%	\$ 4.602,00
15	Instalaciones eléctricas	8,44%	\$ 11.947,50
17	Vidrios	0,28%	\$ 398,25
18	Pinturas	5,21%	\$ 7.375,00
19	Varios	6,55%	\$ 9.277,75
	<b>Monto Total</b>	100%	\$ 141.614,75

e) Presupuesto de Canchas

CANCHA VOLEY				
MANO DE OB	Cantidad	Unidad Medida	Precio	TOTAL
DETALLE				
Contrapiso	162	m2	\$ 30,00	\$ 4.860,00
Alisado rojo	162	m3	\$ 20,00	\$ 3.240,00
<b>Subtotal</b>				\$ 8.100,00
MATERIALES	Cantidad	Unidad Medida	Precio Unitario	TOTAL
DETALLE				
Cemento	62	bolsas	\$ 50,00	\$ 3.100,00
Arena	11	m3	\$ 55,00	\$ 605,00
Ferriti rojo	54	kg	\$ 22,00	\$ 1.188,00
<b>Subtotal</b>				\$ 4.893,00
<b>TOTAL</b>				\$ 12.993,00



**f) Presupuesto de gastos de constitución y puesta en marcha**

Se incluyen aquí las cantidades que hay que desembolsar para constituir el negocio. Entre estas cantidades se encuentran: contratación del alta de luz, agua y teléfono, entre otros.

Estos gastos de constitución y puesta en marcha, serán de aproximadamente \$ 5.000

La inversión inicial necesaria para llevar a cabo 1ª Etapa del proyecto se resume en el siguiente cuadro:

<b>Detalle</b>	<b>Importe</b>
<b>Acondicionamiento instalaciones</b>	<b>\$ 24.300,00</b>
<b>Alambrado Olímpico</b>	<b>\$ 63.881,00</b>
<b>Asadores y merenderos</b>	<b>\$ 18.300,00</b>
<b>Baños</b>	<b>\$ 141.614,70</b>
<b>Cancha Futbol</b>	<b>\$ 1.000,00</b>
<b>Cancha Vóley/Básquet</b>	<b>\$ 12.993,00</b>
<b>Gastos de Constitución</b>	<b>\$ 5.000,00</b>
<b>INVERSION 1ª ETAPA</b>	<b>\$ 267.088,70</b>

**g) Presupuesto de pileta de natación**



Se presupuestó una pileta de natación de tamaño olímpico, de 50 mts de largo y 21 mts de ancho.

<b>PILETA</b>				
<b>MANO DE OBRA</b>				
<b>DETALLE</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad Medida</b>	<b>Precio</b>	<b>TOTAL</b>
Muros de 0,30	255,6	m2	\$ 110,00	\$ 28.116,00
Plataforma de H°A°	1050	m2	\$ 80,00	\$ 84.000,00
Encadenado vertical	51	m	\$ 90,00	\$ 4.590,00
Encadenado horizontal	142	m	\$ 90,00	\$ 12.780,00
Revoque rustico	255,6	m2	\$ 35,00	\$ 8.946,00
Alisado con cemento	1305,6	m2	\$ 20,00	\$ 26.112,00
Pintura	1305,6	m3	\$ 7,00	\$ 9.139,20
Excavaciones	1890	m3	\$ 7,00	\$ 13.230,00
<b>Subtotal</b>				\$ 186.913,20
<b>MATERIALES</b>				
<b>DETALLE</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad Medida</b>	<b>Precio</b>	<b>TOTAL</b>
Ladrillos	25560	Unidades	\$ 1,50	\$ 38.340,00
Cal	340	bolsas	\$ 22,00	\$ 7.480,00
Cemento	880	bolsas	\$ 50,00	\$ 44.000,00
Maya metalica de 6mm	88	Unidades	\$ 130,00	\$ 11.440,00
Hierro de 10mm	64	barras	\$ 60,27	\$ 3.857,28
Hierro de 6mm	72	barras	\$ 25,50	\$ 1.836,00
Alambre negro nº16	10	kg	\$ 12,00	\$ 120,00
Arena	175	m3	\$ 55,00	\$ 9.625,00
Pintura	164	litros	\$ 63,75	\$ 10.455,00
<b>Subtotal</b>				\$ 127.153,28
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 314.066,48</b>

**h) Presupuesto de Quincho**

<b>QUINCHO</b>				
<b>Mano de obra</b>				
<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad medida</b>	<b>Precio</b>	<b>Total</b>
Pilotes de H <sup>a</sup> A <sup>a</sup>	12	UNIDADES	\$ 150,00	\$ 1.800,00
Columnas de H <sup>o</sup> A <sup>o</sup>	35	M	\$ 90,00	\$ 3.150,00
Viga aerea de H <sup>o</sup> A <sup>o</sup>	48	m	\$ 110,00	\$ 5.280,00
Ceramico piso	144	m2	\$ 55,00	\$ 7.920,00
Contrapiso	144	m2	\$ 30,00	\$ 4.320,00
Revoque rustico	94	m2	\$ 35,00	\$ 3.290,00
Revoque fino	94	m2	\$ 30,00	\$ 2.820,00
Cubierta chapa con entramado de madera	160	m2	\$ 150,00	\$ 24.000,00
<b>Subtotal</b>				<b>\$ 52.580,00</b>
<b>Materiales</b>				
<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad medida</b>	<b>Precio</b>	<b>Total</b>
Cemento	87	bolsas	\$ 50,00	\$ 4.350,00
Cal	31	bolsas	\$ 22,00	\$ 682,00
Arena	20	m3	\$ 55,00	\$ 1.100,00
Hierro de 10 mm	28	barras	\$ 60,27	\$ 1.687,56
Hierro de 6 mm	31	barras	\$ 25,50	\$ 790,50
Alambre negro n°16	10	kg	\$ 12,00	\$ 120,00
Ceramico	144	m2	\$ 70,00	\$ 10.080,00
Vigas de madera 6"*8"	38	m	\$ 49,00	\$ 1.862,00
Tirantes de 3"6"	297	m	\$ 38,00	\$ 11.286,00
Alfajias de 2"2"	168	m	\$ 6,00	\$ 1.008,00
Chapas calibre 24	90	m	\$ 85,00	\$ 7.650,00
Cumbre de chapa	40	m		\$ -
Fino a la cal	12	bolsas	\$ 39,95	\$ 479,40
Machimbre 3/4"	160	m2	\$ 55,00	\$ 8.800,00
<b>Subtotal</b>				<b>\$ 49.895,46</b>
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 102.475,46</b>

**Para le realizacion de la 2<sup>a</sup> Etapa se sequiere una inversion adicional de:**

<b>Detalle</b>	<b>Importe</b>
<b>Pileta</b>	<b>\$ 314.066,48</b>
<b>Quincho</b>	<b>\$ 102.475,46</b>
<b>INVERSION 2<sup>a</sup> ETAPA</b>	<b>\$ 416.541,94</b>

Así, para ejecución de las dos primeras etapas, el CoPEF necesitara invertir \$ 683.630,64.

<b>Detalle</b>	<b>Importe</b>
<b>Inversión 1ª Etapa</b>	<b>\$ 267.088,70</b>
<b>Inversión 2ª Etapa</b>	<b>\$ 416.541,94</b>
<b>INVERSION TOTAL</b>	<b>\$ 683.630,64</b>

## **CAPÍTULO IV**

### **Costos para la toma de decisiones**

**Sumario:** 1. El papel de la contabilidad de costos en la toma de decisiones. 2. Puntos generales para estimar funciones de costo. 3. Criterio causa-efecto en la selección de factores de costos. 4. Como estimar los flujos de efectivo provenientes de las inversiones de capital. 5. Desarrollo de las actividades. 6. Ingresos presupuestados del camping. 7. Egresos presupuestados del camping.

#### **1.- El papel de la contabilidad de costos en la toma de decisiones**

Dentro del modelo de toma de decisiones la contabilidad de costos, ayuda para que la decisión sea mejor, de acuerdo con la calidad de la información que se posea. En toda organización diariamente se toman decisiones, unas son rutinarias, como contratar un nuevo empleado; otras no la son, como determinar la ejecución de proyecto, ambas requieren adecuada información.

La calidad de las decisiones de las organizaciones, pequeñas o grandes, están en función directa del tipo de información disponible; por lo tanto, si se desea que una organización se desarrolle normalmente, debe contarse con un buen

sistema de información, a mejor calidad de la información, se asegura una mejor decisión.

La contabilidad de costos denominada también contabilidad administrativa facilita la toma de decisiones, y plantea utilizar el método científico para tomar una buena decisión basado en el siguiente proceso:

#### 1. Análisis

- Reconocer que existe un problema
- Definir el problema y especificar los datos adicionales necesarios
- Obtener y analizar los datos

#### 2. Decisión

- Proponer diferentes alternativas
- Seleccionar la mejor

#### 3. Puesta en práctica

- Poner en práctica la alternativa seleccionada
- Realizar la vigilancia necesaria para control del plan elegido

La toma de decisión, ya sea a corto o largo plazo, puede definirse en los términos más simples como el proceso de selección de un curso de acción.

La toma de decisión gerencial es un complejo proceso de solución de problemas que consiste en una serie de etapas sucesivas. Estas etapas se unirán como sea posible si la gerencia espera cualquier grado de éxito que se derive del proceso de toma de decisión.

Las seis etapas en el proceso de toma de decisión son:

- Detección e identificación del problema
- Búsqueda de un modelo existente aplicable al problema o al desarrollo de un nuevo modelo.
- Definición de cursos alternativos a la luz del problema y el modelo escogido

- Determinación de los datos cuantitativos y cualitativos que son relevantes en el problema y un análisis de los datos relativos para el curso de acción alternativo.
- Selección e instrumentación de una solución óptima que sea consistente con las metas de la gerencia.
- Evaluación de la pos decisión a través de retroalimentación para proveer a la gerencia los medios para determinar la efectividad del curso de acción escogida en la solución del problema.

## **2.- Puntos generales para estimar funciones de costos**

La estimación de costos es el intento de medir las relaciones anteriores de costos. Los administradores se interesan en calcular el comportamiento pasado de los costos, principalmente porque estos cálculos pueden ayudarles a hacer proyecciones de costos, o estimaciones, más precisas a cerca de los costos futuros.

Una mejor proyección de costos ayudara a los administradores a tomar decisiones de planeación más informadas.

## **3.- Criterio causa efecto en la elección de factores de costos**

El punto más importante en la estimación de una función de costos es determinar si existe una relación causa efecto entre el factor de costos y los costos resultantes. Esta relación puede surgir en diversas formas:

1. Puede haber sido originado por una relación física entre costos y el factor de costos. Un ejemplo de una relación física es aquella en que se utilizan las unidades de producción como el factor de los costos de materiales. La producción de más unidades requiere más materiales, lo que resulta en mayores costos de materiales.
2. La causa y efecto pueden surgir de un arreglo contractual.
3. La causa y efecto pueden establecerse implícitamente por medio de la lógica y el comportamiento de las operaciones.

Antes de calcular cualquier función de costos, el análisis debe satisfacer la relación entre el factor de costos y los costos económicamente factibles. Sin ninguna razón económica plausible para que exista una relación, es poco posible que un alto nivel de correlación observada entre el factor de

costos y los costos en una serie de datos se encuentre en otras series similares. Se establece la factibilidad económica si existe una relación causa-y-efecto entre el factor de costos y los costos.

#### **4.- Como estimar los flujos de efectivo provenientes de las inversiones de capital**

En el estudio de las inversiones de capital, no puede pasarse por alto el flujo de efectivo diferencial, siempre que este puede evaluarse. Este problema tiene dos facetas:

1. La potencialidad o capacidad del activo en consideración y
2. La comerciabilidad del servicio

El rendimiento potencial de un activo se basa en estimaciones de ingeniería y generalmente puede determinarse sin mayor dificultad. Estimar la comerciabilidad del servicio es una labor mucho más difícil. Algunas veces, cuando se espera que la demanda por el servicio a prestar continúe sin ser satisfecha, la capacidad práctica del activo en perspectiva será equivalente a las unidades vendidas. Generalmente, sin embargo, la determinación de las posibilidades futuras de flujo de efectivo es más arriesgada e implica una serie de factores tales como reacciones de los consumidores, condiciones económicas y actividades de los competidores. Bajo tales circunstancias, y particularmente si el desembolso de capital presupuesto es considerable, se puede justificar un estudio formal de mercado.

#### **5.- Desarrollo de la Actividades**

En primer lugar, el servicio principal que ofertará el camping será el de alojamiento en las distintas parcelas. Este servicio de camping estará destinado principalmente a un público familiar, creando un ambiente sano, tranquilo y de relax.



Este servicio se desarrollaría de la siguiente manera:

- Atención al cliente: el cliente llega a la recepción y solicita una parcela para un número de personas determinado, ya sea para tienda de campaña o para solo pasar el día. Se le ofrecen aquellas que están libres, explicándoles la ubicación de las mismas, así como los servicios de los que dispone (luz, agua, aparcamiento, etc.)
- Acompañamiento a la parcela: una vez que se haya decidido se le tomarán los datos pertinentes, y se le acompañará al lugar elegido, para que el/los huéspedes se vayan instalando.
- Cobro: una vez que los huéspedes se hayan instalados, deberá pasar por la recepción para llevar a cabo el pago en función del número de días de alojamiento, así como de los servicios y suministros contratados.

Por otro lado, el camping podrá ofrecer a sus clientes una serie de servicios adicionales no obligatorios, pero que pueden ayudar, en gran medida, a diferenciar el campamento de otros. Entre ellos están los de instalaciones deportivas, piscina, parque infantil, entre otros.

### Precios

Los precios de los servicios ofrecidos por el camping se determinarán en función a la época del año, estableciéndose tarifas diferenciadas para alumnos de establecimientos de enseñanza pública y privada, los matriculados al CoPEF y demás personas (turistas), siempre fijándose en función de la categoría del camping y de las tarifas de la competencia.

Con todo ello, el camping deberá entregar un comprobante de todos los servicios cobrados (estancia, número de personas, vehículos, elementos de acampada, etc.).

### Comunicación

Antes del comienzo de nuestra actividad se debe de poner en marcha una campaña de promoción, intentando captar el mayor número de clientes que aseguren el buen inicio de nuestra actividad. Como técnicas de atracción de clientela destacamos:

- La inserción de anuncios en las páginas amarillas, en prensa o en revistas especializadas.
- Anunciarse a través de Internet y en redes sociales. Para ello, se podrá disponer de anuncios en páginas especializadas en camping y en otras páginas para la búsqueda de alojamientos turísticos en general. Además, se podrá crear la propia página Web del campamento turístico, ya que es algo muy valorado a la hora de elegir alojamiento por los clientes. La página Web del negocio debe ser lo más completa posible, con distintas secciones como instalaciones, servicios, actividades, tarifas, reservas, fotos, etc.
- Llegar a acuerdos y colaboraciones con agencias de viaje y establecimientos educativos, de manera que éstas le ofrezcan a sus clientes la posibilidad de alojarse en el camping, como una alternativa más.

No hay que olvidar que el boca-boca es muy efectivo y que dependerá, en todo caso, de la satisfacción de los clientes que ya hayan probado los servicios.

### Personal y Tareas

El personal del camping, a la hora de empezar la actividad, estará compuesto por los siguientes perfiles:

Administrador: que realizará todas las tareas de organización y gestión del camping. Además desarrollará las actividades comerciales (política de precios,

estudios de costes, marketing, promociones y merchandising). Estará a cargo de la comisión directiva del CoPEF.

Recepcionista: sus funciones principales serán las labores administrativas, destacando la de atención al público. Así, llevará cabo la gestión de reservas y facturas, atención telefónica y presencial, venta de servicios, entrega de números de parcelas, gestión de caja, etc.

Vigilantes: estas personas será la encargada de velar por la seguridad y tranquilidad en el campamento turístico.

Personal de mantenimiento y de limpieza: Su labor consistirá en el mantenimiento preventivo y correctivo de los servicios e instalaciones del camping a nivel eléctrico, mecánico, y de los espacios verdes, para la optimización del servicio.

## **6.-Ingresos presupuestados del camping**

Pronosticar los ingresos por el servicio a prestar constituye el problema principal y fundamental que es necesario resolver satisfactoriamente para una buena elaboración presupuestaria. El pronóstico de ventas por servicio a prestar tiene por objeto estimar la magnitud probable que alcanzarán las mismas en un periodo dado.

El COPEF estima un ingreso promedio mensual de 60 alumnos de establecimientos escolares y un 25% de matriculados que permanecerán en el camping por lo menos 3 días durante cada mes del año.

Según datos suministrados por el ente de turismo durante los dos primeros meses del año 2012 ingresaron a la zona:

	<b>Colectivos</b>	<b>Vehículo Particular</b>	<b>Motos</b>	<b>Total</b>
<b>Enero</b>	<b>153</b>	<b>20.712,00</b>	<b>4.001,00</b>	<b>24.713,00</b>
<b>Febrero</b>	<b>90</b>	<b>17.586,00</b>	<b>2.571,00</b>	<b>20.247,00</b>

Y del relevamiento realizado en los campings de la zona se pudo determinar que:

\_en temporada alta mantienen una ocupación del 80% de su capacidad y una estadía mínima 3 días

\_en temporada baja mantienen una ocupación del 20% de su capacidad y una estadía mínima de 2 días

En base al análisis de la información suministrada por el ente de turismo de Tucumán, y de los complejos y camping de la zona se pudo pronosticar los siguientes ingresos:

<b>Ingresos presupuestados 2014</b>										
<b>Detalle</b>	<b>1° cuatrimestre</b>			<b>2° cuatrimestre</b>			<b>3° cuatrimestre</b>			<b>Total</b>
	Precio	Cantidad	Subtotal	Precio	Cantidad	Subtotal	Precio	Cantidad	Subtotal	
<b>1) Ingresos por acceso</b>										
<b>Delegacion de alumnos (1)</b>	\$ 10,00	720	\$ 7.200,00	\$ 12,00	720	\$ 8.640,00	\$ 12,00	720	\$ 8.640,00	\$ 24.480,00
<b>Matriculados (2)</b>	\$ 12,00	480	\$ 5.760,00	\$ 13,00	240	\$ 3.120,00	\$ 14,00	360	\$ 5.040,00	\$ 13.920,00
<b>Turistas</b>	\$ 15,00	7800	\$ 117.000,00	\$ 16,00	960	\$ 15.360,00	\$ 18,00	2800	\$ 50.400,00	\$ 182.760,00
<b>2)Ingresos por carpas</b>	\$ 50,00	480	\$ 24.000,00	\$ 50,00	180	\$ 9.000,00	\$ 50,00	400	\$ 20.000,00	\$ 53.000,00
		9480								
<b>Total</b>			<b>\$ 153.960,00</b>			<b>\$ 36.120,00</b>			<b>\$ 84.080,00</b>	<b>\$ 274.160,00</b>

### **7.-Egresos presupuestados del camping**

El Presupuesto de Egresos constituye el programa anual de gastos que en el desarrollo normal de las actividades será necesario desembolsar, este permite:

- Prever los recursos financieros necesarios para la administración
- Llevar un control estricto de los gastos de la administración
- Manejar adecuada y honestamente los fondos financieros

La estimación de los costos futuros constituye uno de los aspectos centrales del trabajo del evaluador, tanto por la importancia de ellos en la determinación de la rentabilidad del proyecto como por la variedad de elementos sujetos a valorización como desembolsos del proyecto. En base al relevamiento realizado se pudo determinar el siguiente presupuesto de gastos:

<b>EGRESOS PRESUPUESTADOS</b>				
Detalle	1° cuatrimestre	2° cuatrimestre	3° cuatrimestre	Total
<b>Gastos de Administracion</b>				
sueldo (smvm) mas sac \$3600	\$ 14.400,00	\$ 16.200,00	\$ 16.200,00	\$ 46.800,00
cargas sociales	\$ 3.888,00	\$ 4.374,00	\$ 4.374,00	\$ 12.636,00
_Papeeria ( \$100 MENSUAL	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 1.200,00
_telefono	\$ 400,00	\$ 200,00	\$ 300,00	\$ 900,00
<b>subtotal</b>	\$ 19.088,00	\$ 21.174,00	\$ 21.274,00	\$ 61.536,00
<b>Gastos de Comercializacion</b>				
_ Publicidad y Propaganda	\$ 1.000,00	\$ 800,00	\$ 1.000,00	\$ 2.800,00
<b>subtotal</b>	\$ 1.000,00	\$ 800,00	\$ 1.000,00	\$ 2.800,00
<b>Gastos de Mantenimiento</b>				
_sueldos	\$ 28.800,00	\$ 17.400,00	\$ 31.800,00	\$ 78.000,00
cargas sociales	\$ 7.776,00	\$ 4.698,00	\$ 8.586,00	\$ 21.060,00
_Insumos de limpieza	\$ 400,00	\$ 200,00	\$ 300,00	\$ 900,00
_otros	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 1.500,00
<b>subtotal</b>	\$ 37.476,00	\$ 22.798,00	\$ 41.186,00	\$ 101.460,00
<b>Gastos Generales</b>				
_Agua	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 3.000,00
_Luz	\$ 2.400,00	\$ 2.000,00	\$ 2.400,00	\$ 6.800,00
_Gas	\$ 600,00	\$ 800,00	\$ 600,00	\$ 2.000,00
_ Internet	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 1.200,00
<b>subtotal</b>	\$ 4.400,00	\$ 4.200,00	\$ 4.400,00	\$ 13.000,00
<b>TOTAL 2014</b>	\$ 61.964,00	\$ 48.972,00	\$ 67.860,00	\$ <b>178.796,00</b>

Al tratarse de una entidad sin fines de lucro, la asociación del colegio profesional en educación física se encuentra exenta, por las siguientes disposiciones:

\_Ley 20.628 Ley de Impuesto a las Ganancias art. 20 inc. f)

\_Ley 23.349 Ley del impuesto al valor agregado art. 7 inc. h) apartado 6

\_ Código Tributario Provincial Ley 5.121 Impuesto sobre los Ingresos Brutos art 228 apartado 9

## **CAPÍTULO V**

### **Evaluación y medición de la inversión.**

**Sumario:** 1.Métodos para evaluar las inversiones de capital.2. Costo de oportunidad vs costo del capital.3. Objetivos de la determinación de la tasa de rentabilidad. 4. La tasa de rentabilidad y el planeamiento de las inversiones.5. Determinación del flujo de fondo neto y de la tasa de rentabilidad. 6. Aplicación de fondos presupuestados a la Inversión. 7. Evaluación de la inversión por medio del VAN.

#### **1.-Métodos para evaluar las inversiones de capital**

Los métodos utilizados para evaluar la conveniencia de las inversiones de capital fluctúan desde conjeturas intuitivas hasta modelos matemáticos. Aunque la precisión matemática es importante, no debe ser un sustituto del criterio.

Hay muchos factores en una decisión para inversión de capital que pueden cuantificarse. Algunos métodos para evaluar las inversiones de capital son:

1. Periodo de recuperación
2. Tasa de rendimiento contable
3. Costo anual equivalente
4. Tasa interna de rendimiento
5. Valor actual neto

1-Método del periodo de recuperación: este criterio requiere que el promedio de ahorros anuales o el ingreso derivado de una inversión propuesta sean suficientes para recuperar la inversión dentro de un periodo de tiempo estipulado por la gerencia de la compañía. La recuperación en años se computa de la siguiente manera:

#### Inversión de capital

##### Flujo de efectivo anual

Esta fórmula es válida cuando se tiene un proyecto de flujo de efectivo igual o constante; cuando son flujos diferentes, se debe ir sumando cada flujo de efectivo hasta determinar en qué año se recupera la inversión.

El factor más importante que contribuye a generalizar el uso del método de recuperación es la facilidad del cálculo y la comprensión. Quizás el método de recuperación tiene su aplicación más útil cuando los fondos para inversión son excepcionalmente escasos. También puede utilizarse para elegir entre propuestas competitivas que son igualmente convenientes, es decir, que tienen el mismo riesgo y la misma tasa de rendimiento, excepto por su periodo de recuperación de capital.

2-Tasa de rendimiento contable: se pueden usar varios métodos para estimar la tasa de rendimiento sobre las inversiones de capital, las cuales se clasifican en dos categorías generales: los que tomen en consideración el valor del dinero en el tiempo y los que no lo hacen. Estos últimos pueden llamarse métodos de interés simple. Ninguno de los dos reconoce que el valor del dinero recibido o gastado en el futuro es

muy diferente al recibido o gastado en el presente. Uno de estos métodos se representa por medio de la siguiente fórmula:

Rendimiento neto en efectivo anual – recuperación de capital

Inversión inicial del capital

La recuperación del capital representa la declinación anual del activo en el valor económico. Debido a la falta de información en cuanto, a la pérdida real de valor, las compañías que usan el método de depreciación en línea recta generalmente equiparan la recuperación del capital con la depreciación. Cuando se usa el método de depreciación acelerada, la recuperación del capital puede diferir de la depreciación en los libros.

El método puede producir resultados falsos puesto que no toma en consideración el hecho de que se trata de una inversión cuyo valor está constantemente disminuyendo.

Otro método de interés simple, y que toma en consideración la disminución de valor de la inversión de capital es:

Rendimiento neto en efectivo anual promedio – recuperación de capital

Inversión promedio de capital

Este procedimiento reconoce que hay una disminución gradual en el valor durante la vida de un activo relacionando el ingreso con la inversión promedio más que con la inicial. Sin embargo, no toma en consideración el valor del dinero en el tiempo.

.3-Metodo del costo anual equivalente: si se utiliza este método debe hacerse una comparación entre dos o más oportunidades de inversión. Todos los costos de capital, así como de operación, se convierten en costos anuales equivalentes, y se elige el

proyecto que tiene el costo anual más bajo ajustado al tiempo. Se usan tablas de intereses para determinar el costo anual equivalente, y la tasa de intereses se establece al costo que tenga el capital para la compañía

El método de costo anual también puede usarse para calcular la vida económica óptima de un activo. Esto es útil en compañías cuando se poseen un gran número de activos idénticos, en tales casos, cuanto mayor sea la vida del activo, menor será su costo de capital anual promedio, puesto que el desembolso cubre un periodo mayor. Sin embargo, esto es contrapesado por un aumento de los costos de operación. La vida económica óptima ocurre durante aquel año en el cual el costo anual del capital ajustado al tiempo y combinado con los costos de operación, está en su punto mínimo.

4-Metodo de tasa interna de rendimiento: bajo este método es necesario calcular la tasa de interés que descontara el flujo de efectivo futuro previsto para dar el valor actual de la inversión. Este método es útil para seleccionar entre dos o más propuestas para inversión de capital, que tiene distintos flujos de efectivo y distintas vidas estimadas bajo ciertas circunstancias, es particularmente útil en situaciones en las que los flujos estimados de efectivo no siguen un ritmo parejo.

5-Metodo del valor actual neto: bajo este método el flujo de efectivo estimado durante la vida de una inversión de capital se descuenta a un tipo de interés establecido. El valor actual neto de una inversión es la diferencia entre el valor actual de los futuros flujos positivos de caja menos el valor actual de los flujos negativos de caja. Los flujos positivos están constituidos por los ingresos diferenciales provenientes de la explotación. Los negativos por los costos diferenciales a desembolsar. Obviamente, si el valor actual neto es positivo, la inversión es rentable; si es negativo, la inversión no es rentable.

La técnica utilizada para determinar el VAN consiste en descontar los flujos futuros de caja para obtener sus valores actuales al inicio de la inversión, utilizando una tasa de interés igual al costo del capital para la empresa. El

fundamento lógico del uso de esta tasa, está dado por el hecho de ser la tasa de equilibrio para las inversiones de largo plazo. Para que una inversión sea rentable, su rendimiento debe ser forzosamente superior al costo de capital utilizado. Cuando el valor actual neto de todos los flujos de caja asociados con una inversión es positivo, es porque el rendimiento de la misma es mayor que el costo de capital.

$$\text{VAN} = \text{VA} - \text{Inversión}$$

## **2.-Costo de oportunidad vs costo del capital**

Costo de oportunidad: Es el que se origina al tomar una determinada decisión, lo cual provoca la renuncia a otro tipo de alternativa que pudiera ser considerada al llevar a cabo la decisión. El costo de oportunidad representa utilidades que se derivan de opciones que fueran rechazadas ante una decisión, por lo que nunca aparecerán registradas en los libros de contabilidad; sin embargo, este hecho no exime al administrador de tomar en consideración dichos costos. La tendencia normal de los usuarios de los datos contables para tomar decisiones, es emplear solo los costos de los que la empresa hace y se olvidan de lo que no hace, y podría ser en muchos casos lo más importante<sup>6</sup>.

Costo del capital: Al elegir entre las inversiones potenciales, una organización solo debería aceptar aquellas propuestas cuyo rendimiento esperado sobre pase, cuando menos, el costo de capital. Haciendo una comparación muy sencilla, sería antieconómica para una persona pedir dinero prestado para propósito de inversión si es que no va a poder invertir esos fondos en forma que le proporcionen un rendimiento mayor que los intereses que debe pagar. El costo del capital constituye el elemento de juicio mínimo de aceptación o la tasa mínima de rendimiento sobre la nueva inversión. Desafortunadamente, determinar el costo del

---

<sup>6</sup>Ibídem.

capital de una empresa es quizás la tarea más compleja y sujeta a controversia en el campo de las finanzas.

Existen varias teorías contradictorias con respecto al costo del capital. El costo de capital puede considerarse, desde distintos puntos de vista, según la corporación tenga la calidad de prestamista o de prestatario. Un “tipo de interés sobre préstamos obtenidos” representa para una firma el costo de los fondos que obtiene de acreedores o accionistas.

El “tipo de interés sobre préstamos concedidos” se basa sobre el concepto del costo de oportunidad. De acuerdo con esta teoría, la compañía siempre tiene la oportunidad de invertir fondos interna y externamente, como por ejemplo, en otras empresas, o en inversiones a corto plazo. Por lo tanto, una compañía debe emprender nuevas inversiones de capital solamente cuando el rendimiento previsto exceda el de una inversión externa con el mismo riesgo, aunque el tipo de interés sobre los préstamos concedidos no es afectado por la estructura financiera de una compañía.

El tipo de interés sobre préstamos obtenidos puede calcularse sobre una base promedio o marginal. Si se usa un método de promedios, se supone que las nuevas propuestas de capital no pueden identificarse con una fuente específica de fondos sino que se derivan de algún tipo de crisol de capitales en el cual todos los fondos disponibles se funden y pierden su identidad.

También es posible sostener que las nuevas inversiones de capital se financian con los fondos más recientemente adquiridos y que los otros fondos se usan para mantener las operaciones existentes. Este enfoque marginal puede criticarse, por los siguientes motivos: en primer lugar, los fondos empleados rara vez pueden identificarse con su fuente. En segundo lugar, el costo de los fondos varía notablemente según sea la fuente de la cual provienen. Bajo el método marginal, la tasa mínima de rendimiento para nuevas inversiones de capital puede fluctuar ampliamente de periodo a periodo, a medida que cambia la estructura financiera. Esto es muy inconveniente, si se considera que hay que elegir entre las propuestas. En

tercer lugar, por razones de estabilidad financiera, una compañía tiende a mantener cierto equilibrio entre su capital a corto y a largo plazo y su capital de deuda.

Por lo tanto, un desequilibrio durante un periodo, como consecuencia de un determinado tipo de financiamiento, tiende a ser compensado en los periodos subsiguientes, para restablecer el equilibrio financiero deseado.

### **3.-Objetivos de la determinación de la tasa de rentabilidad**

La tasa de rentabilidad, llamada también tasa de rendimiento y tasa de retorno, es una herramienta gerencial que se utiliza primordialmente con los siguientes objetivos<sup>7</sup>:

- Para medir a posteriori la rentabilidad de las empresas y de sus segmentos (divisiones, plantas o líneas de productos ), por el ejercicio económico o por periodos intermedios;
- Para medir a priori la rentabilidad de proyectos de inversión de cualquier tipo: construcción de nuevas plantas, reemplazo de equipos existentes, incorporación de nuevas unidades, etcétera.

En el primer caso la tasa se obtiene relacionando las utilidades del periodo con el capital afectado (patrimonio neto) o, alternativamente, con los activos totales o los activos operativos. El objetivo principal es evaluar, mediante el examen de los resultados, el comportamiento de los directivos o de los ejecutivos responsables de las divisiones, plantas o líneas de productos.

En el segundo caso, y que es el que vamos a aplicar en el desarrollo de este trabajo, la tasa se obtiene relacionando el capital a emplear durante toda la vida útil de la inversión con el flujo de fondo descontado que proporcionara la explotación de la misma. El objetivo perseguido es el de determinar la conveniencia o inconveniencia del proyecto en estudio.

---

<sup>7</sup>GIMENEZ, Carlos, Costos para empresarios, Ediciones Macchi, (s. f.), Pág. 779.

#### **4.- La tasa de rentabilidad y el planeamiento de las inversiones**

Es innegable que las tasas históricas de rendimiento brindan información de interés para los empresarios. Pero, como sobre el pasado nada puede hacerse, excepto capitalizar experiencias, existe consenso en el sentido de que la principal tarea que deben asumir quienes dirigen una empresa u organización está orientada al futuro y consiste esencialmente en planear y controlar. Por eso, la tasa de rendimiento, como herramienta cuantitativa, es útil para evaluar la rentabilidad de las propuestas de inversión. En el campo prospectivo, cuando se planea una inversión, es aconsejable comparar la utilidad prevista con el costo de capital requerido. Esa tasa debe, a su vez, ser comparada con las tasa de las oportunidades alternativas de inversión, a efectos de dar a los recursos el mejor destino posible.

Es incontrovertible que el factor tiempo constituye un elemento crucial en las decisiones de inversión. La evaluación de este tipo de opciones debe hacerse utilizando la técnica del análisis incremental unida a técnicas financieras. El factor tiempo implica la necesidad de considerar el elemento interés en las decisiones de inversión, y ello determina que los ingresos y costos futuros, medidos en moneda de poder adquisitivo constante, tengan un valor actual significativamente más bajo que su valor nominal, por cuya razón es aconsejable utilizar los modelos de flujos diferenciales de fondos para evaluar las decisiones de inversión.

Toda inversión genera una corriente de pagos que puede ser discontinua o continuamente variable. Esas formas variables que asume el flujo de fondos generan el problema de como captarlos, a efecto de su descuento y de la determinación de su valor actual.

Los mejores modelos para decidir sobre inversiones son los flujos de efectivos descontados, computados a su valor actual matemático. Deben tenerse en cuenta únicamente los flujos diferenciales, o sea aquellos flujos de caja que solo se producirán si la decisión de inversión de que se trate es implementada. Cabe aclarar

que los factores de rentabilidad a considerar en una decisión de inversión son los siguientes:

- 1) Monto de la inversión requerida
- 2) Incremento netos de los ingresos de efectivo o ahorros netos en desembolsos.

Los métodos de flujo de efectivo descontados son esencialmente financieros, no económicos. Tienen relación exclusiva con las entradas y salidas de efectivo, no están vinculadas con los resultados futuros (utilidades o quebrantos).

### **5.- Determinación del flujo de fondo neto y de la tasa de rentabilidad**

Pronosticados así en el capítulo anterior los ingresos y egresos, se pudo determinar el siguiente flujo de fondos netos que generará el proyecto:

<b>Detalle</b>	<b>1º cuatrimestre</b>	<b>2º cuatrimestre</b>	<b>3º cuatrimestre</b>	<b>Total</b>
<b>INGRESOS</b>	\$ 153.960,00	\$ 36.120,00	\$ 84.080,00	\$ 274.160,00
<b>EGRESOS</b>	\$ 61.964,00	\$ 48.972,00	\$ 67.860,00	\$ 178.796,00
<b>Flujo de fondo neto</b>	\$ 91.996,00	\$ -12.852,00	\$ 16.220,00	\$ 95.364,00

Como se puede observar la realización de la etapa inicial del proyecto (creación de camping) generará un flujo de fondos positivo de \$ 95.364 anuales en base a las estimaciones realizadas. Con estos valores y considerando el total de la inversión en capital a realizar, se obtiene un índice de rentabilidad del 14% anual aproximadamente. Según este flujo de fondos la inversión se recuperaría en un plazo aproximado de 7 años.

Teniendo en cuenta que la tasa de interés vigente en el mercado financiero actual es aproximadamente del 16% anual, podríamos concluir que a la institución le sería más rentable invertir sus fondos en el mercado financiero. Sin embargo, al

tratarse de una institución sin fines de lucro y considerando que sus objetivos principales no tienen fines económicos ,sino sociales (brindar un servicio diferenciado por su calidad a sus asociados y a la comunidad en general), el valor agregado que generaría la realización del proyecto superaría ampliamente el rendimiento económico de una inversión en el mercado financiero.

Además, según economistas, la economía argentina crecería un 3,3 % en el año en curso y tendría una inflación del 26% según datos recopilados por la publicación LATIN FOCUS CONSENSUS FORECAST, que reúne las proyecciones macroeconómicas de los principales analistas financieros. La inflación oficial se prevé que será del 10,35 % anual para este año, y de 11,5% a fines del 2014. En tanto el consenso para la inflación no oficial proyecta una inflación del 26,1 % para fines del corriente año y de un 28,9 % para el año próximo. Por lo que, en base a las condiciones de nuestro país, los economistas recomiendan realizar inversiones inmobiliarias y de capital de trabajo.

Es importante resaltar que el proceso de evaluación de proyectos se desarrolló sobre la base de información “ex ante”. Los datos vigentes al momento de la evaluación del proyecto de inversión están sometidos, inevitablemente el riesgo y a la incertidumbre del paso del tiempo, por un lado, y a la subjetividad de su estimación, por el otro. Estas situaciones pueden afectar los resultados, ex post, una vez que la decisión ha sido tomada.

## **6.- Aplicación de Fondos presupuestados a la Inversión**

En esta etapa analizaremos la aplicación de fondos presupuestados a la ejecución del proyecto de inversión de capital, fijando como pauta la mejor utilización de los recursos en el tiempo y evitando la pérdida del poder adquisitivo de la moneda.

La tarea consiste en determinar los orígenes y aplicaciones de los fondos en el futuro. Estas previsiones tienen dos objetivos:

- i. Informan a los directivos sobre las necesidades futuras de fondos.
- ii. Las previsiones de flujos de caja proporcionan una norma o un presupuesto según el cual se puede juzgar el resultado posterior.

Independientemente del método que se elija, existen tres pasos que suelen darse para su preparación:

- a) Estimar los orígenes de fondos. Las entradas de cajas provienen de:
  - ✓ Saldo inicial de fondos
  - ✓ Ingresos presupuestados por las actividades institucionales del CoPEF.
  - ✓ Ingresos presupuestados provenientes del camping.

- b) Estimar las aplicaciones de fondos: estas corresponden a los presupuestos confeccionados para determinar el costo de construcción del camping.

- c) Calcular si la empresa tendrá un excedente o déficit de fondos.

El plan financiero debe establecer una estrategia para la inversión de los excedentes de flujos o para financiar cualquier déficit.

Los fondos se aplicarían a la ejecución de la inversión en la medida de su obtención de la siguiente manera:

	2014			2015	
	1 <sup>a</sup> Cuatrimestre	2 <sup>a</sup> Cuatrimestre	3 <sup>a</sup> Cuatrimestre	1 <sup>a</sup> Cuatrimestre	2 <sup>a</sup> Cuatrimestre
<b>A-ORIGENES DE FONDOS</b>					
Saldo inicial	\$ 50.000,00	\$ 566,00	\$ 185,00	\$ 97,00	\$ 6.271,00
Flujo neto presupuestados(1)	\$ 78.040,00	\$ 255.350,00	\$ 66.700,00	\$ 93.648,00	\$ 306.420,00
Ingresos netos del camping(2)	\$ -	\$ -	\$ 16.220,00	\$ 110.395,00	\$ -15.422,00
<b>TOTAL DE ORIGENES</b>	<b>\$ 128.040,00</b>	<b>\$ 255.916,00</b>	<b>\$ 83.105,00</b>	<b>\$ 204.140,00</b>	<b>\$ 297.269,00</b>
<b>B-APLICACIONES DE FONDOS</b>					
<b>1-Creacion de Camping</b>					
Acondicionamiento de instalacion	\$ 24.300,00				
Gastos de constitucion	\$ 5.000,00				
Alambrado olimpico	\$ 63.881,00				
Asadores y merenderos	\$ 18.300,00				
Baños		\$ 141.615,00			
Cancha de futbol		\$ 1.000,00			
Cancha de voley / basquet	\$ 12.993,00				
Subtotal	\$ 124.474,00	\$ 142.615,00			
<b>2-Creacion de Pileta</b>					
Mano de obra		\$ 37.383,00	\$ 37.383,00	\$ 112.147,00	
Materiales					
Cemento		\$ 44.000,00			
Hierro		\$ 5.693,00			
Malla metalica		\$ 11.440,00			
Alambre negro		\$ 120,00			
Cal		\$ 7.480,00			
Arena		\$ 4.000,00	\$ 5.625,00		
Ladrillos			\$ 37.000,00	\$ 1.340,00	
Pintura				\$ 10.455,00	
Subtotal		\$ 110.116,00	\$ 80.008,00	\$ 123.942,00	
<b>3-Quincho</b>					
Mano de obra				\$ 21.032,00	\$ 31.548,00
Materiales				\$ 49.895,00	
Subtotal				\$ 70.927,00	\$ 31.548,00
<b>TOTAL APLICACIONES</b>	<b>\$ 124.474,00</b>	<b>\$ 252.731,00</b>	<b>\$ 80.008,00</b>	<b>\$ 194.869,00</b>	<b>\$ 31.548,00</b>
<b>C-ORIGENES-APLICACIONES</b>	<b>\$ 3.566,00</b>	<b>\$ 3.185,00</b>	<b>\$ 3.097,00</b>	<b>\$ 9.271,00</b>	<b>\$ 265.721,00</b>
Caja chica	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00
<b>SALDO NETO</b>	<b>\$ 566,00</b>	<b>\$ 185,00</b>	<b>\$ 97,00</b>	<b>\$ 6.271,00</b>	<b>\$ 262.721,00</b>
<b>NECESIDADES DE FONDO</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>

(1) Ver capítulo II punto 6.

(2) Ver capítulo IV punto 6

En el 1° cuatrimestre de 2.014 con los ingresos presupuestados que ascienden a \$128.040, el CoPEF comenzaría con la construcción del camping, el cual se concluiría y habilitaría en el 2° cuatrimestre de 2014 con la conclusión de los sanitarios, generando ingresos así el camping en el tercer cuatrimestre del mismo año. En el 2° cuatrimestre debido a que los recursos no son suficientes para la construcción de la pileta y a las condiciones contractuales que implican la realización de este tipo de obra, se efectuaría un adelanto del 20% de mano de obra necesario y se obtendrían parte de los materiales para su ejecución.

En el 3° cuatrimestre de 2.014 se iniciaría la construcción de la pileta, se pagaría otro anticipo de 20 % de mano de obra y el resto de los materiales necesarios, concluyendo con la misma los primeros meses del primer cuatrimestre del 2.015, cancelando en este cuatrimestre el costo de la misma. Además, con los restantes recursos se comenzaría con la realización del quincho, pagando un adelanto del 40% correspondiente a mano de obra y adquiriendo todos los materiales necesarios para su construcción. En el 2° cuatrimestre de 2015 se cancelaría la diferencia de mano de obra, y concluiría con el mismo.

Como se puede observar, se fijó para cada cuatrimestre la suma de \$ 3.000, como reserva mínima de caja para afrontar gastos menores que se puedan ocasionar en la ejecución y control de la obra, (materiales, viáticos, etc.) Finalizando el segundo cuatrimestre del 2.015, la organización contaría con un excedente de fondos disponibles en este periodo de \$262.721, lo cual representa la posibilidad para la entidad de seguir invirtiendo en la tercera etapa; concluyendo así el proyecto total de inversión: “creación del complejo deportivo CoPEF”.

#### **7.- Evaluación de la inversión por medio del método del VAN**

El criterio del Valor actual neto funciona con proyecto de cualquier duración, y es el mejor método para evaluar las inversiones de capital.

Nuestro objetivo es entonces, evaluar el proyecto de inversión para tomar o no una decisión de inversión de capital. El primer paso consiste en predecir los flujos de tesorería, según estimaciones realizadas en capítulos anteriores se pudo determinar un flujo de fondo neto de \$ 95.364 anuales, los cuales se prevé que se incrementarán a una tasa promedio del 20% anual, según proyecciones del mercado. De esta forma, si se lleva adelante el proyecto, se debería invertir \$ 683.630,64, con la esperanza de obtener: \$ 95.364 el primer año, \$114.436 el segundo año y \$ 137.323 el tercer año. Además supondremos que al tercer año la inversión tendrá un valor de realización de \$750.000, según proyecciones del mercado.

O	C1= 95.364	C2= 114.436	C3= 887.323
	1	2	3

Para calcular el Valor Actual, descontamos los flujos futuros esperados por la tasa de rentabilidad que ofrecen las alternativas comparables de inversión, en nuestro análisis utilizaremos la tasa del 16 % como coste de oportunidad del capital.

$$VA = \frac{95.364}{1.16} + \frac{114.436}{1.3456} + \frac{887.323}{1.560896}$$

$$VA = 735.725,23$$

Por último, calculamos el VAN, restando del VA la inversión exigida:

$$VAN = 735.725,23 - 683.630,64$$

$$VAN = 52.094,59$$

Al ser el VAN positivo, el desarrollo del proyecto, tiene mayor valor que su coste, según este criterio la institución incrementará sus riquezas llevando a cabo el proyecto analizado.

## CONCLUSIÓN

A través del desarrollo del trabajo se pudo determinar el costo que implica la construcción de camping para el CoPEF, evaluando a partir de los mismos la conveniencia de la ejecución del proyecto.

Si bien los datos de costos juegan un papel importante en las decisiones que toman los administradores, existen factores no cuantificables que pueden llevar a tomar la decisión. Del análisis realizado se pudo determinar que la ejecución del proyecto del camping implicará para la institución no sólo una rentabilidad positiva sino también un valor intangible considerablemente importante para el logro de sus objetivos.

Por ello es de destacar la importancia de llevar a cabo el proyecto de construcción del camping por parte del CoPEF, no solo porque dicha actividad constituye una inversión rentable en la actualidad sino también porque implica un invaluable crecimiento institucional y social para la institución. Además la concreción del proyecto implicaría la obtención de fondos genuinos que permitirán en el futuro continuar con el plan de crecimiento y el cumplimiento de sus objetivos a largo plazo.

ANEXO

## **Proyecto de Reglamentación para Campings y Auto campings presentado por el Departamento de Servicios Turísticos**

### **CAPITULO I: DE LAS CONDICIONES GENERALES**

Art. 1 Establécense las disposiciones de la presente reglamentación para Campings y Auto campings que se encuentren en el territorio de la provincia de Tucumán, tanto a los ya existentes como a los que se crearan en el futuro.

Art. 2 El objeto de la presente es reglamentar el servicio que brindan los Campings y Auto campings, controlar el cumplimiento de esta normativa por dichos establecimientos, iniciar las investigaciones administrativas cuando las circunstancias lo hagan necesario, aplicar las sanciones a los prestadores de estos servicios que incurran en incumplimiento a la presente, y llevar a cabo todas las medidas necesarias para lograr la excelencia en la prestación de los servicios de Campings y Autocampings.

Art.3: El Ente Autárquico Tucumán Turismo es autoridad de aplicación de la presente Reglamentación, realizando también la evaluación y control de proyectos, el registro, y la habilitación; la regulación e inspección de los establecimientos prestadores del servicio de alojamientos en la modalidad camping y autocamping, como así también la tramitación de los reclamos que puedan formularse en relación con las materias objeto de la presente reglamentación.

Art. 4 La Investigación Administrativa será ordenada por la autoridad de aplicación e instruida por la Jefatura del Departamento de Servicios Turísticos, o por el instructor que específicamente designe el presidente del EATT.

Art. 5 La tramitación de las actuaciones sumariales tendrá carácter reservado y secreto, desde el acto que ordena la Investigación hasta la formulación del Capítulo de Cargos. Será de preferente despacho considerándose trámite de urgencia todo lo referente a la sustanciación de la misma.

Art. 6: La habilitación y Registro de Campings y Autocampings tiene carácter obligatorio, debiendo cumplimentar las pautas fijadas a tal efecto en la presente.

### **CAPITULO II: DE LAS DEFINICIONES**

Art. 7: A los efectos de la presente Resolución se entiende por:

- a) Acampar: Actividad turística-deportiva-recreacional consistente en vivir al aire libre en directo e íntimo contacto con la naturaleza, utilizándose para el pernocte principalmente medios o habitáculos transportables u otros de tipo fijo y básico con características similares;

b) Camping y Autocamping: establecimientos que integrados en una unidad de administración y explotación común, de carácter público, privado y/o sin fines de lucro prestan servicio de alojamiento en espacios de terreno, debidamente delimitados y acondicionados, en unidades de acampe, y/o unidades de tipo fijo denominadas dormís que proporcionan una prestación de servicios a cambio de un precio, y que están dotados con los correspondientes servicios e instalaciones, para su ocupación temporal por aquellas personas que pretendan hacer vida al aire libre, con fines recreacionales o turísticos, mediante la utilización de tiendas de campaña, caravanas, casas móviles, así como de elementos fijos prefabricados acordes con el entorno;

c) Acampante: toda persona que se aloje temporariamente en un camping o autocamping en las parcelas destinadas a esos fines, mediante el pago de la tarifa diaria correspondiente;

d) Dormís: Se denominará Dormís a aquellas unidades de vivienda, con acceso independiente, con superficie mínima de 2,5 mts<sup>2</sup> por persona. Las unidades o módulos deben estar separadas entre sí por una distancia mínima de tres (3) metros. Los dormís pueden ser construidas en unidades individuales o adosadas de acuerdo a lo estipulado en el código urbano local.

Únicamente pueden funcionar como complemento del campamento y en una proporción no mayor al 30% del total de las unidades de acampe;

e) Día de Estada: día comprendido entre las 10: 00 horas de un día y las 10:00 horas del día siguiente.

Art. 8: La determinación de aptitud de los terrenos afectados a la actividad de Camping y Autocamping, se refiere a su ubicación y a las condiciones de los mismos, en cuanto a:

a) su drenaje, debe ser poroso, permitir la rápida absorción pluvial y presentar pendiente suficiente para el escurrimiento hídrico de superficie;

b) encontrarse, fuera de zonas inundables conforme lo determine la Autoridad Provincial competente;

c) la proximidad de industrias insalubres, nocivas o peligrosas, de acuerdo con lo que al efecto establezcan los Organismos pertinentes.

Art. 9: La localización de los Campings y Autocampings está sujeta a las reglamentaciones que emanen de los códigos urbanos y de edificación, como también de todas aquellas normas tanto provinciales como nacionales que resguarden el medio ambiente, el patrimonio arqueológico, y la seguridad de los usuarios.

### CAPITULO III DE LOS REQUISITOS

Art. 10: Todos los Campings y Autocampings deben cumplir con los siguientes requisitos y elementos mínimos:

- a) El terreno debe encontrarse situado próximo a vías de acceso, rutas nacionales, provinciales y/o caminos vecinales;
- b) El terreno donde se ubican las instalaciones debe contar con certificado de Aptitud Ambiental y Certificado de No Inundabilidad;
- c) Debe respetar el arbolado preexistente y adoptar medidas preventivas para evitar la tala indiscriminada; asimismo contar con espacios verdes para recreación, diferenciados del área de acampe y con especies vegetales destinadas a sombra en lotes o parcelas, y para protección contra vientos cuando las características climáticas y la orientación del campamento lo hagan necesario;
- d) Cuando el camping y/o Autocamping se encuentre ubicado a orillas de un curso o espejo de agua, las instalaciones y parcelas para acampar deben encontrarse fuera de la zona inundable que determine el Organismo Oficial competente;
- e) El área para acampar compuesto por espacios para carpas, dormís y casas rodantes, ocupará hasta un máximo del 75% de la superficie total del terreno.
- f) Destinar del camping un porcentaje de superficie a criterio del administrador hasta un 25% destinado a estacionamiento para aquellos visitantes que utilicen las instalaciones del mismo para uso diario sin pernocte.
- g) Dividir en lotes o parcelas el área destinada para acampar, asignándoles las medidas mínimas de 20 mts<sup>2</sup> por parcela sin vehículo y de 30 m<sup>2</sup> por parcela con vehículo, con un lado mínimo de 5 mts;
- h) Se establece como promedio de la unidad de alojamiento la capacidad de cuatro (4) personas;
- i) Contar con vías internas de circulación vehicular y peatonal para el acceso directo a los lotes o parcelas, que reúnan como mínimo las siguientes medidas: seis (6) metros para la calle principal, tres (3) metros para las calles secundarias de circulación única y un (1) m para los senderos peatonales. Puede prescindirse de los caminos de penetración a cada parcela cuando, a criterio de la autoridad de aplicación, la estructura general del campamento no lo requiera;
- j) Proveer el abastecimiento de agua potable en el mismo terreno, cuyo suministro puede efectuarse por los siguientes sistemas:

I) Enlace canalizado por la red de distribución pública o privada por medio de Un tanque que asegure una reserva diaria de agua equivalente a un mínimo de cien (100) litros diarios por parcela.

Las instalaciones de provisión de agua corriente deben tener capacidad para servir a todo el campamento en forma simultánea;

II) Por captación del alumbramiento de aguas subterráneas, a través de una instalación motriz de extracción. Estos pozos deben estar cercados en su brocal, revestidos interiormente en su parte superior y poseer el adecuado perímetro de protección;

III) Por extracción o tomas en cursos naturales de agua. No pueden realizarse captaciones de agua en los manantiales o arroyos mediante retención o modificación de cursos de agua sin cumplir previamente con los requisitos legales que reglamenten con carácter general esta clase de aprovechamiento.

IV) Para el uso de cualquiera de los tres sistemas indicados previamente, es necesario contar con Certificación de potabilidad extendida por la Autoridad competente;

V) Se debe proveer de agua potable a los campamentistas calculando una boca cada 4 unidades de alojamiento (parcelas), previendo que su localización no exceda una distancia superior a los 50 mts de la parcela de acampe y contando con el desagüe debidamente conformado.

k) Contar con locales sanitarios diferenciados por sexos, claramente identificados en su puerta de ingreso y que deben cumplir como mínimo con los siguientes requisitos:

I) La construcción debe emplazarse en lugar apartado y discreto, cuya distancia no supere los 100 mts, contados desde cada lote o parcela;

II) la edificación debe poseer ventilación amplia y directa al exterior, acorde a las normas establecidas al respecto por la autoridad competente;

III) tener un piso antideslizante de material cerámico o granítico de calidad;

IV) las paredes deben poseer revestimiento impermeable de azulejos, cerámicos, pintura epoxi o similar hasta 2 mts de altura;

V) contar con un mínimo de tres (3) sectores diferenciados correspondientes a duchas, inodoros y lavatorios;

VI) las duchas se ubican en cabinas individuales de superficie mínima de 1 mt. x 0,80 mt y cerramiento de 2 mts de altura para asegurar privacidad. Este cerramiento debe mantenerse en perfecto estado de conservación e higiene. Las duchas deben contar con jabonera y perchero;

VII) Disponer de agua caliente, mezclable, durante 8 hs. diarias como mínimo. Garantizar el servicio de agua las 24 hs del día;

VIII) Los inodoros deben ser de pedestal de material enlozado, ubicarse en gabinetes independientes con puerta de 1,80mts de altura mínima y contar con agua corriente;

IX) Los lavatorios deben ser hechos de material plástico, cemento revestido o alisado, loza o acero inoxidable y poseer respaldo de azulejo, cerámico o pintura epoxi. Además deben contar con una superficie de espejos, para cada lavatorio no inferior a 0,50m x 0,40m; disponer de jabonera; un sector destinado a toallero y poseer un (1) tomacorriente por cada 3 lavatorios

X) Los campings y autocampings deben contar como mínimo con los siguientes servicios sanitarios:

#### Del Dimensionamiento de los Servicios Sanitarios

EQUIPAMIENTO	CANTIDAD EXIGIDA
LAVATORIOS	1 CADA 20 personas
INODOROS DAMAS	1 CADA 15 personas
INODOROS HOMBRES	1 CADA 20 personas
MINGITORIOS	1 CADA 30 personas
EQUIPAMIENTO	CANTIDAD EXIGIDA
DUCHAS	1 CADA 30 personas por sexo
LAVADEROS DE VAJILLA y ROPA	1 CADA 15 personas

l) Disponer de Instalaciones para el lavado de ropa o vajilla que reúnan los siguientes requisitos:

I) Lavadero de vajilla: Deben ser de material plástico, cemento revestido alisado, loza o acero inoxidable, estar ubicados en lugares cubiertos o semicubiertos que protejan de las inclemencias del tiempo contando como mínimo con una carpeta de cemento que aislé la humedad del suelo y provisión de agua caliente y resumidero de concreto;

II) Lavadero de ropa: De igual material que las anteriores, de uso exclusivo para el lavado de ropa. Deben estar ubicados en lugares cubiertos o semicubiertos, contando como mínimo con una carpeta de cemento que aisle la humedad del suelo y contar con provisión de agua y sumidero de concreto

m) Tener medios de eliminación de aguas residuales o servidas los que, en ningún caso, pueden realizarse por medio de zanjias. Los efluentes originados en los distintos sectores del campamento deben ser vertidos a la red cloacal o en su defecto, a sistemas de tratamiento adecuados, tales

como cámaras sépticas, lecho nitrificante y pozo absorbente; los que deben ser autorizados por autoridad competente;

n) Cada dos parcelas de acampe debe contar con un recipiente de residuos con tapa y de material que permita su correcta limpieza, con un volumen que facilite la recolección de los residuos generados por dichas unidades.

o) Contar con servicio diario de recolección de residuos y limpieza del predio con su correspondiente sistema de eliminación de desperdicios y/o residuos propios, con retiro y deposición debidamente autorizado por autoridad competente, en caso de no existir servicio público de recolección de residuos. Los depósitos para material degradable deben ser autorizados previamente por la autoridad competente; su boca debe mantenerse limpia, tapada y cercada para contener voladuras de material liviano y evitar el ingreso de animales, y deben ser cubiertos con una capa de suelo vegetal cuando se prescindan de ellos, previamente a la apertura de otros;

p) Poseer alumbrado público en las áreas de uso común, asegurando en horarios nocturnos el servicio en las sendas peatonales y de circulación principal, facilitar el acceso a los sanitarios y a otras dependencias del camping cuya instalación debe contar con disyuntor central. Se debe instalar además un tomacorrientes por unidad de acampe;

q) Poseer fogones con parrillas y/o asadores; el número de parrillas debe ser de una (1) cada dos unidades de alojamiento, pudiendo estar construidas en forma individual o dobles adosadas y/o apareadas.

r) Cercado perimetral en toda la superficie del terreno, excepto cuando los accidentes del terreno impidan el libre acceso al mismo; siendo la altura mínima del cercado de 1,20 mts de altura, debiendo el cercado utilizar materiales como setos, pircas, tranquilas, alambrado o estructura similar, en concordancia con la fisonomía natural del paisaje;

s) Contar con sistemas para prevenir y apagar incendios; aprobados por el organismo de competencia;

t) Poseer un botiquín de primeros auxilios;

u) Cada parcela debe estar identificada con un número, las circulaciones, instalaciones sanitarias y de lavado; los espacios libres, la infraestructura complementaria deben estar debidamente señalizados y contar con avisos para la seguridad e interés de los acampantes;

v) Disponer de personal de administración, recepción, servicio de vigilancia y de limpieza y recolección de residuos, adecuados a la capacidad y extensión del campamento;

w) Disponer de servicio de proveeduría, con amplio surtido de víveres y artículos de uso frecuente de los campamentistas;

x) Prestar servicio de recepción como mínimo de 16 hs. por día;

y) Los Autocampings deben destinar el 40% del total de la superficie del campamento para la instalación de casillas rodantes, remolques habitables o similares. Estas unidades deben tener los mismos servicios exigidos para el conjunto, contando además con resumideros para el desagote de aguas servida.

## CAPITULO IV: ACCESIBILIDAD PARA PERSONAS CON MOVILIDAD REDUCIDA

Art. 11: En los casos que el Camping y Autocamping consideren la posibilidad de brindar servicios acordes a personas con discapacidad motora y sensorial deben contemplar lo siguiente:

Contar con vías de circulación adaptadas al uso de discapacitados motores y sensoriales las que deben contemplar un ancho mínimo en todo su recorrido de 1,50 mts, que permita el paso de dos personas, una de ellas en silla de ruedas;

Los solados deben ser antideslizantes, sin resaltos ni aberturas o rejillas, cuyas separaciones superen los 0,02 mts. Las barras de las rejillas deben ser perpendiculares al sentido de la marcha y estar enlazadas con el pavimento o suelo circundante;

La pendiente transversal de los senderos y veredas deben tener un máximo de 2 % y un mínimo de 1%. La pendiente longitudinal debe ser inferior al 4 %, superando este valor, se entiende que se trata de una rampa.

Servicios sanitarios colectivos: Se debe incorporar al menos una unidad sanitaria adecuada para discapacitados motores y sensoriales, de las siguientes características:

A. En un local independiente con inodoro y lavabo.

B. El inodoro debe ser de pedestal con dimensiones mínimas de aproximación de 0,80 mts de ancho a un lado del artefacto, 0,30 mts del otro lado del artefacto, ambas por el largo del artefacto, su conexión y sistema de limpieza posterior más de 0,90 mts, y frente al artefacto el ancho del mismo por 0,90 mts. de largo.

C. El inodoro se colocará sobre una plataforma que no sobresalga de la base del artefacto, de modo que la taza del mismo con tabla resulte instalada 0,50 mts. a 0,53 mts del nivel del solado o se elevará con una tabla suplementaria. El accionamiento del sistema de limpieza estará ubicado entre 0,90 mts y 0,30 mts del nivel del solado. Este artefacto con su superficie de aproximación libre y a un mismo nivel se debe ubicar en:

- Un retrete
- Un retrete con lavabo
- Un baño con ducha
- Un baño con ducha y lavabo.

Se debe colocar un lavabo de colgar (sin pedestal) o una mesada con bacha, a una altura de 0,85 mts, 0,05 mts con respecto al nivel del solado; ambos con espejo ubicado a una altura de 0,90 mts del nivel del solado, con ancho mínimo de 0,50 ms., ligeramente inclinado hacia delante con un ángulo de 10 grados. La superficie de aproximación mínima debe tener una profundidad de 1 metro de frente al artefacto, por un ancho de 0,40 mts.

A cada lado del eje del artefacto, se puede superponer a la superficie de aproximación de otros artefactos.

El lavabo o la mesada debe permitir el acceso por debajo de los mismos en el espacio comprendido entre el solado y un plano virtual horizontal igual o mayor de 0,70 mts con una profundidad de 0,25 mts por un ancho de 0,40 mts a cada

lado del eje del artefacto y claro libre debajo del desagüe. Este lavabo o mesada con bache se puede ubicar en:

- Un local con inodoro
- Un baño con inodoro y ducha
- Un local sanitario convencional y una antecámara que se vincula con el local sanitario convencional o para personas con movilidad reducida.

## CAPITULO V: DE LA HABILITACION

Art. 12: El titular del campamento, en forma previa a la construcción del establecimiento debe presentar ante la autoridad de aplicación, la siguiente documentación:

- a) Formulario de Declaración Jurada;
- b) Datos de la persona física o jurídica, titular del proyecto, si es sociedad el carácter de la misma, copia legalizada del contrato Social;
- c) Certificado de Apto Ambiental y de No inundabilidad;
- d) Fotocopia autenticada del permiso de ocupación de la tierra o fotocopia autenticada del título de propiedad, del contrato de concesión o del contrato de alquiler;
- e) Plano del conjunto del camping visado por la autoridad competente;
- f) Plano de Planta, Corte y Fachada de las construcciones del camping debidamente visados por el organismo de competencia;
- g) Certificado de Seguridad emitido por Autoridad Oficial competente;

Art. 13: Una vez concluida la obra, junto a la solicitud de habilitación, debe adjuntar la siguiente documentación:

- a) Certificado Parcial o Final de Obra
- b) Constancia de Habilitación Municipal y/o comunal.
- c) Constancia de Inscripciones Impositivas

Art. 14: En caso de encontrarse en funcionamiento el Camping o Autocamping, al momento de la puesta en vigencia del presente reglamento, el mismo debe adjuntar la documentación requerida en Arts. 12 y 13 del Capítulo V de éste Reglamento.

## CAPITULO VI: DISPOSICIONES VARIAS

Art.15: Ningún camping puede tener una denominación similar a la de cualquier otro alojamiento habilitado o en etapa de evaluación ubicado en el ámbito de la provincia.

Art.16: Los Campings y Autocampings que alquilen carpas instaladas, no deben exceder la real capacidad de aquellas.

## CAPITULO VII: DE LA ADMINISTRACION

Art.17: Los administradores o encargados de los Campings y Autocampings están obligados, respecto de los mismos, a:

- a) Comprobar y registrar la identidad de todos los campamentistas, llevando al efecto un Libro Registro de Pasajeros habilitado por la Autoridad de Aplicación, en el cual deben consignar: nombre y apellido, edad, profesión, nacionalidad, domicilio real, número de documento de identidad, estado civil, procedencia, destino, día y hora de ingreso y egreso, número de lote o parcela ocupada, y demás observaciones;
- b) Suministrar a requerimiento de la autoridad policial y turística competente, los datos e información contenida en el Libro Registro de Pasajeros;
- c) Denunciar ante la autoridad policial, turística y/o sanitaria -según corresponda- cualquier infracción o delito a la normativa vigente; hecho o enfermedad presumiblemente infecciosa que ocurriera o se detectare en el Camping y/o Autocamping; que dieran lugar a la intervención de aquellas;
- d) Resguardar la seguridad general en el Camping y/o Autocamping, respecto de las personas y sus bienes, proveyendo servicios de vigilancia y custodia;
- e) Dictar el Reglamento Interno de Funcionamiento del Camping, el cual debe contar con la homologación de la Autoridad de Aplicación de la presente Resolución; que debe cumplir al menos con los siguientes requisitos:

I. Guardar el debido respeto por la moral, buenas costumbres y tranquilidad pública;

II. Respetar las indicaciones con respecto a horarios de silencio, encendido de fuego, eliminación de residuos, portación y manipulación de cualquier tipo de arma de fuego o elemento susceptible de causar accidentes; y de cualquier acto que altere el estado natural del área de acampe;

III. Solicitar autorización para introducir personas y/o animales al campamento.

- f) Hacer cumplir lo dispuesto en las normas legales y reglamentarias sobre la materia y en especial el Reglamento Interno del Camping y/o Autocamping;
- g) Preservar la flora y fauna nativa y el cuidado del suelo y los cursos de agua;
- h) Todos los campings están obligados a exhibir en un lugar visible un libro de quejas autorizado, foliado y rubricado por la Autoridad de Aplicación. La existencia de dicho libro debe comunicarse a cada acampante;

## CAPITULO VIII: DE LAS TARIFAS

Art.18: Para la determinación de las tarifas pueden adoptarse diversos criterios en base a los siguientes rubros: por persona, carpa, casa rodante, tráiler o similar, vehículo, alquiler de elementos de campamento y/o servicios complementarios que se pudieran brindar. El precio debe referirse a pernóctes o jornadas, entendiéndose por esta el uso del camping diurno.

Art.19: El propietario debe exhibir en la recepción del campamento y en la entrada del mismo, el costo de los servicios según artículo anterior en un cartel que tenga como dimensiones mínimas 0,80 x 0,80 cm.

Art. 20: Los campings están facultados a cobrar un nuevo día de estada o proporcional cuando las salidas de pasajeros se produzcan después de las 10.00 hs.

Art. 21: El titular del establecimiento debe presentar al Ente Tucumán Turismo, nota comunicando sus tarifas, especificando la vigencia de las mismas.

Art. 22: Las tarifas no pueden modificarse sin previa comunicación en forma fehaciente a la Autoridad de Aplicación. Toda modificación tarifaria debe notificarse con una antelación no inferior a 10 días de su puesta en vigencia.

#### CAPITULO IX: DE LAS INFRACCIONES

Art. 23: Se consideran infracciones, a los efectos de la presente Reglamentación, las siguientes situaciones:

- a) La apertura de un Camping y/o la prestación del servicio de Camping, sin la previa habilitación de la Autoridad de Aplicación;
- b) La falta o incumplimiento total o parcial de alguno de los requisitos fijados en la presente reglamentación;
- c) La no disponibilidad y/o su falta de actualización del Registro de Pasajeros y/o Libro de Quejas y Reclamos;
- d) Las modificaciones realizadas en alguna instalación y/o servicio, efectuadas sin previo aviso y aprobación de la Autoridad de Aplicación, siempre y cuando impliquen una reducción en la calidad del servicio prestado;
- e) El cierre transitorio del establecimiento sin previo aviso a la Autoridad de Aplicación;
- f) La puesta en vigencia y la modificación de tarifas sin que mediare aviso fehaciente a la autoridad de aplicación;
- g) No presentar las tarifas en lugar visible para el público;
- h) La falta de mantenimiento de la infraestructura, equipamiento y de todas aquellas cuestiones vinculadas a condiciones de seguridad e higiene en la prestación del servicio al campamentista;
- i) Irrespetuosidad, descortesía o cualquier otro modo de mal trato o desconsideración hacia el campamentista, demostrado;
- j) Mediante el registro de cuatro o más asientos en el libro de quejas en un lapso de dos temporadas consecutivas;
- k) Con dos o más denuncias efectuadas al organismo de aplicación en un lapso de dos temporadas consecutivas.
- l) Los contemplados en Ley N° 7484 Art. 39 y concordantes;

- m) En general todo lo conducente al buen orden, decoro y excelencia en la prestación del servicio turístico.

ART. 24: Facúltese a la jefatura de servicios turísticos para realizar inspecciones y constatar las presuntas infracciones al presente reglamento.

#### CAPITULO X: De las Sanciones y Penalidades

Art. 25: La Autoridad de Aplicación, a través del Departamento de Servicios Turísticos tiene a su cargo la investigación administrativa y la aplicación de las sanciones establecidas en la presente Resolución.

Art. 26: los prestadores de las actividades que se reglamentan por el presente, en caso de incurrir en las infracciones tipificadas en su artículo 14° son pasibles de las siguientes sanciones:

- a) Apercibimiento;
- b) Multa;
- c) Inhabilitación;
- d) Clausura.

#### SECCION I – DE LA INVESTIGACION ADMINISTRATIVA

##### DISPOSICIONES GENERALES:

Art. 27: El objeto de la investigación administrativa es reunir los elementos de prueba tendientes a esclarecer la comisión de irregularidades, precisar las circunstancias en las que se produjeron, individualizar a los responsables, encuadrar la responsabilidad disciplinaria del prestador y aconsejar sanciones. La tramitación de las actuaciones sumariales tiene carácter reservado y secreto, desde el acto que ordena la investigación hasta la formulación del capítulo de cargos.

Art. 28: La investigación administrativa se promueve de oficio o por denuncia. A tal fin se entiende por:

- a) oficio: cuando la autoridad administrativa competente en ejercicio de sus funciones tome conocimiento o, cuando de las actuaciones administrativas surja la comisión de presuntas irregularidades por acción u omisión, ésta debe instar el procedimiento administrativo;
- b) denuncia: verificada la identidad del denunciante, debe labrarse un acta en la que consten su nombre, apellido, domicilio y demás datos personales que se consideren pertinentes; la expresión de los hechos; y el agregado de la/s prueba/s de la/s que pretenda valerse; debiendo el acta ser firmada por el denunciante y el funcionario que la recibiere. En ningún caso el denunciante es parte en el procedimiento

Art. 29: Toda vez que un campamento turístico incurriera en alguna presunta falta debe labrarse un acta circunstanciada de todo lo verificado que brinde prueba o testimonio de la infracción que se imputa. Dicha acta debe labrarse con o sin la presencia del titular o responsable del establecimiento.

Art. 30: Previo dictamen legal y tomado conocimiento de la presunta irregularidad o incumplimiento de la norma, la autoridad administrativa puede ordenar la instrucción sumarial correspondiente y designar un instructor a tal fin.

#### DE LOS INSTRUCTORES SUMARIALES

Art. 31: Los instructores gozan de independencia en el ejercicio de sus funciones, debiendo evitarse todo acto que pueda afectarla.

Art 32: Son deberes de los instructores:

- a) concentrar, en lo posible, todas las diligencias que sea menester realizar;
- b) cuando las actuaciones preliminares que dieron lugar a una investigación administrativa se hubieran promovido por una denuncia, debe citar al denunciante para que la ratifique y manifieste si tiene algo más que agregar. La no concurrencia o el desistimiento del denunciante no serán, por si solos, causales para la suspensión del trámite ni para aconsejar su archivo;
- c) dirigir el procedimiento concretando las diligencias necesarias en tiempo y forma. La demora injustificada en la tramitación de la instrucción habilita al jefe del departamento de investigaciones administrativas a apartar al instructor de la misma y llevar adelante las medidas que prevé el Art. 33 de la presente Resolución.
- d) cuando el hecho que motiva la investigación constituyere presuntamente delito de acción pública, el instructor debe verificar si se ha realizado la denuncia policial o judicial correspondiente y, en caso de no haberse cumplido este requisito, notificar fehacientemente tal hecho a la autoridad competente.

Art. 33: La instrucción de una investigación administrativa finaliza con la conclusión y se sustancia en un plazo de hasta 90 días contados desde la fecha de notificación de la designación del instructor. No se computan las demoras causadas por el diligenciamiento de oficios, realización de pericias y otros trámites que no dependan de la actividad del instructor.

El plazo puede ser ampliado, cuando las circunstancias del caso lo aconsejen, a juicio del jefe del departamento de investigaciones administrativas por única vez y por un plazo no mayor a 20 días o por la autoridad de aplicación quien debe estimar la razonabilidad del plazo a conceder, el que no puede superar el de la sustanciación.

Si la demora fuera injustificada, la autoridad de aplicación debe tomar las medidas tendientes a esclarecer la responsabilidad del instructor, pudiendo apartarlo de la investigación.

#### DE LA EXCUSACIÓN Y RECUSACIÓN

Art. 34: Los instructores pueden ser recusados o deben excusarse, en razón de las siguientes causales taxativas:

- a) Parentesco por consanguinidad dentro del cuarto grado y segundo por afinidad con el inculpado o con el denunciante.

- b) Haber sido denunciado o acusado por un delito o falta administrativa por el imputado con anterioridad a la iniciación de la investigación de que se trate.
- c) Tener interés en la decisión o el resultado del asunto.
- d) Mantener el instructor causa judicial o administrativa pendiente con el inculpado o con el denunciante, ajenas a sus funciones. O ser acreedor, deudor o fiador de los mismos.
- e) Tener amistad íntima o enemistad manifiesta con el imputado o el denunciante.
- f) Integrar sociedades o poseer negocios en común con el inculpado o con el denunciante.

Art. 35: La recusación deberá ser formulada por el inculpado en la primera presentación que tuviere en la causa. Si la causal fuere sobreviniente, la misma deberá ser invocada dentro de los 2 días de tomado conocimiento. Conjuntamente con su invocación, deberá ofrecerse toda la prueba. La misma se producirá en el plazo de 2 días hábiles administrativos.

Art. 36: El instructor que se considere comprendido en algunas de las causales citadas en el art. 34 deberá inhibirse de seguir entendiendo en la Investigación cualquiera sea el estado de la misma, su inobservancia será considerada falta grave.

Art. 37: La autoridad de aplicación debe resolver en un plazo máximo de 48 horas los planteos de recusación y excusación que se formularan, designando en el mismo acto nuevo instructor si correspondiere. Esta decisión será irrecurrible. Durante el trámite de la recusación o excusación se suspende los plazos de la Investigación Administrativa.

Art. 38: Designado el instructor, éste deberá proseguir las actuaciones en el estado en que se encuentren, adoptando las medidas pertinentes dentro de las 24 horas de notificada su designación.

## DEL PROCEDIMIENTO

Art. 39: En el trámite de la instrucción, los plazos se computan por días hábiles administrativos y a partir del día siguiente de la notificación al instructor.

Art. 40 Las notificaciones deben hacerse por escrito, pudiendo realizarse en el expediente o mediante los siguientes medios:

- a) cédula diligenciada por el oficial notificador en el lugar de prestación de servicio turístico, en su defecto, en el último domicilio real denunciado por el mismo en su legajo o, en el domicilio constituido a tal fin en las actuaciones. para su diligenciamiento rigen las disposiciones de los arts. 157 y 158 cpcct.
- b) por carta documento con aviso de recepción u otro medio fehaciente de comunicación, debiendo realizarse en él, transcripción íntegra del acto.

Art. 41: Cuando a juicio del instructor haya motivo suficiente para considerar, prima facie, que un prestador de servicios turísticos podría ser responsable del hecho que se investiga, debe proceder a citarlo a declarar en carácter de imputado.

La notificación a tal audiencia debe realizarse con una antelación no menor a dos días de su realización, indicándose que el prestador puede concurrir con asistencia letrada.

Art 42: Si el prestador de servicios turísticos no compareciere a tal citación sin causa debidamente justificada, se debe continuar el trámite con declaración expresa de su rebeldía, la que debe ser notificada fehacientemente. Si se presentara antes de la formulación de los cargos, el instructor debe tomar la declaración.

Art. 43: Si existiera causa justificada para no comparecer, acreditada antes de la hora fijada para su declaración, se fijará nueva fecha de audiencia. Si no compareciera a esta segunda audiencia se declarará su rebeldía.

Art. 44: La no concurrencia del prestador de servicios turísticos citado, su silencio o negativa a declarar no crea presunción alguna en su contra.

Art. 45: En la audiencia, debe hacerse conocer al prestador de servicios turísticos:

- a) el acto administrativo que ordenó la investigación y todas las actuaciones que constan en el expediente agregadas hasta el mencionado acto;
- b) que no está obligado a declarar contra sí mismo.

Art. 46: La falta de patrocinio letrado, no obstante haber sido notificado, no es motivo de suspensión de la audiencia. En caso de asistir con asistencia profesional, el abogado no puede interferir en el interrogatorio que realice el instructor.

## DE LA FORMULACION DE CARGOS

Art. 47: Practicadas todas las diligencias y tramitaciones conducentes al esclarecimiento de los hechos investigados, y cuando el instructor lo considere antes del vencimiento del plazo establecido en Art. 33 o su prórroga, debe formular al imputado los cargos que resulten de lo actuado.

Art. 48: El capítulo de cargos, debe contener:

- a) la relación circunstanciada de los hechos investigados;
- b) el análisis de los elementos de prueba acumulados;
- c) las disposiciones legales o reglamentarias que se consideren aplicables;
- d) los fundamentos de la formulación de los cargos;
- e) el plazo en el que el imputado debe presentar su descargo.

Art. 49: Notificado el imputado de los cargos formulados por el instructor sumarial, puede presentar descargo en el perentorio plazo de 5 días, ofreciendo todas las pruebas que estime pertinentes. el instructor puede ampliar dicho plazo hasta un máximo de 5 días y por una sola vez, cuando haya sido solicitado antes de su vencimiento y exista causa justificada para otorgarlo.

Art. 50: Vencido el plazo fijado en el artículo precedente o su prórroga, sin que el imputado presente descargo, se tiene por decaído el derecho de hacerlo en el futuro.

Art. 51: En ningún caso pueden retirarse las actuaciones, debiendo el sumariado o su letrado patrocinante, examinarlas en presencia de personal autorizado. Pueden solicitar copias a su cargo, siendo responsable por la pérdida, extravío y/o

destrucción de las actuaciones a examinar por el sumariado o su letrado patrocinante bajo apercibimiento de ser pasible de las sanciones correspondientes.

Art. 52: El instructor resuelve en providencia simple sobre la procedencia de las pruebas de descargo ofrecidas. El rechazo de todas o alguna de ellas, debe ser fundado y puede ser recurrido en el término de 3 días ante la autoridad de aplicación, quien debe resolver dentro de los 5 días de su presentación. Este pronunciamiento es irrecurrible.

Art. 53: Las medidas probatorias deben producirse dentro del término de 10 días de notificado el proveído de pruebas. La parte interesada debe retirar los oficios correspondientes para su diligenciamiento. La producción de las pruebas ofrecidas en el descargo son responsabilidad del imputado.

#### MEDIOS DE PRUEBA

Art. 54: En la investigación administrativa, tanto la instrucción como el imputado, pueden utilizar como medios de prueba: la de testigos, documental, pericial, informes, careos, presunciones y toda otra que resulte conducente, debiendo aplicarse a tal fin la ley n° 4.537 de Procedimientos Administrativos y, en su defecto, el Código Procesal Civil y Comercial de la provincia.

Art. 55: Si de la investigación, surge la presunta responsabilidad de un testigo, éste debe ser citado a declarar en carácter de imputado.

#### DE LA CONCLUSIÓN DE LA INVESTIGACIÓN ADMINISTRATIVA

Art. 56: Concluido el período probatorio, el instructor debe elevar las conclusiones a la Autoridad Competente por intermedio del Jefe De Servicios Turísticos.

Art. 57: La conclusión reviste el carácter de acto preparatorio, es irrecurrible y debe contener:

- a) el análisis de la responsabilidad disciplinaria que le cupiere al prestador o la no individualización de responsable alguno;
- b) el análisis del descargo y valoración de las pruebas producidas;
- c) las disposiciones legales o reglamentarias aplicables;
- d) el aconsejamiento de aplicación de sanciones si correspondieran o el sobreseimiento de los imputados en su caso.

Art. 58: El Jefe De Servicios Turísticos debe remitir, las actuaciones recibidas al presidente del Ente Autárquico Tucumán Turismo o, de considerarlo necesario, devolverlas al instructor con las observaciones del caso, fijando un plazo no mayor de 10 (diez) días para su diligenciamiento y nueva elevación.

#### DEL ACTO DE CLAUSURA DE LA INVESTIGACION

Art. 59: Recibidas las actuaciones, el Presidente del Ente Autárquico Tucumán Turismo, previo dictamen del servicio jurídico, debe dictar el acto administrativo en un plazo no mayor a 15 días, clausurando la investigación ordenada, con sujeción a lo aconsejado por el instructor, o apartándose del aconsejamiento fundando dicha decisión. Dicho acto deberá ser notificado fehacientemente al imputado.

Art. 60: Una vez firme el acto administrativo, se debe comunicar a la autoridad de aplicación. Se debe dejar constancia del acto administrativo en el legajo del prestador.

Art. 61: Contra la resolución de autoridad competente que clausura la investigación, proceden los recursos referidos en la ley de procedimientos administrativos n° 4537.

La interposición de recursos durante la instrucción de la investigación es inadmisibles, salvo lo atinente a la denegación de pruebas.

### SUSPENSIÓN DE LA INVESTIGACION

Art. 62: Cuando el prestador cuya conducta se investiga se encontrare privado de su libertad, el instructor puede solicitar autorización al juzgado donde se sustancie la causa penal a fin de indagarlo.

Si se encontrara pendiente de resolución la causa judicial, la investigación administrativa puede concluirse con reserva de agravamiento de la sanción aconsejada.

Art. 62: Si la investigación se suspendiera, el instructor debe requerir informes periódicos a efectos de conocer la situación procesal del prestador. Pendiente la causa criminal, no puede el prestador ser declarado exento de responsabilidad.

### DE LAS PENAS

Art. 63: A los efectos de la graduación de las penas expresadas en el Art. 26 se deben considerar los siguientes elementos de juicio:

- a) naturaleza y circunstancias del incumplimiento;
- b) antecedentes del infractor;
- c) perjuicios ocasionados por la falta cometida y al prestigio del turismo institucional de la provincia.

Art. 64: Las sanciones de inhabilitación y clausura pueden aplicarse como principal o complementaria de la sanción de multa.

Art 65: Las multas oscilan entre diez (10) y cien (100) veces el monto máximo diario que abonan los pasajeros por unidad de acampe y/o unidad habitacional, vigente al momento de aplicarse la sanción.

Art. 66: Régimen Sancionatorio:

Infracción	Sanción (mínima y máxima)
1. Apertura de un establecimiento de Camping y autocamping y/o prestación del servicio en forma habitual, sin la previa habilitación.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Clausura previa intimación de cierre.</li></ul>

<p>2. La falta o incumplimiento total o parcial de alguno de los requisitos mínimos fijados.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Apercibimiento</li> <li>• Multa equivalente a un mínimo de 10 montos máximos diarios por unidad de acampe y/o unidad habitacional hasta clausura.</li> </ul>
<p>3. El cierre transitorio del establecimiento sin previo aviso al EATT</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Multa equivalente a un mínimo de 10 montos máximos diarios por unidad de acampe y/o unidad habitacional hasta clausura.</li> </ul>
<p>4. Puesta en vigencia y la modificación de tarifas sin que mediare aviso fehaciente al Depto. Servicios Turísticos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Multa equivalente a un mínimo de 10 montos máximos diarios por unidad de acampe y/o unidad habitacional hasta clausura.</li> </ul>
<p>5. La no presentación destacada y en lugar visible al público de las tarifas correspondientes.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Apercibimiento, multas (como mínimo 10) hasta clausura.</li> </ul>
<p>6. La falta de mantenimiento de la infraestructura, equipamiento, y de todas aquellas cuestiones vinculadas a condiciones de seguridad e higiene en la prestación del servicio al pasajero.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Multa equivalente a un mínimo de 20 montos máximos diarios por unidad de acampe o por unidad habitacional hasta clausura, previo apercibimiento.</li> </ul>
<p>7. Irrespetuosidad, descortesía o cualquier otra forma de maltrato hacia el huésped</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Multas equivalentes a 15 montos máximos diarios por unidad de acampe o por unidad habitacional hasta clausura.</li> </ul>

Art. 67: Graduación de las sanciones

	Apercibimiento	Multa	Inhabilitación	Clausura -hasta regularizar situación-
--	----------------	-------	----------------	--

Tipo de infracción		De 10 a 15 montos diarios	De 16 a 20 montos diarios	De 21 a 30 montos diarios	De 5 a 10 días	De 11 a 20 días	De 21 a 30 días	
1								X
2	X	X	X	X	X	X	X	X
3		X	X	X	X	X	X	X
4		X	X	X	X	X	X	X
5	X	X	X	X	X	X	X	X
6	X		X	X	X	X	X	X
7		X			X	X	X	X

## ÍNDICE BIBLOGRÁFICO

### a) General

BACKER Y JACOBSEN, Contabilidad de costos: Un enfoque administrativo para la toma de decisiones, 2ª Edición, (s.f.)

BIDART, JORGE, El Presupuesto de la Empresa, (s.d.) Pág. 1 al 16

GIMENEZ, CARLOS Y COLABORADORES, Costos para Empresarios, Ediciones Macchi, (s.f.)

HONGREN, FOSTER Y DATAR, Contabilidad de Costos, un enfoque Gerencial, Octava Edición, (s.f.)

NEUNER, JOHN, Contabilidad de Costos, Principios y Practica (s.d.)

### b) Especial

Ley 7566, Reglamento Interno del Colegio de Profesionales en Educación Física.

El Proyecto de Reglamentación para campings y Autocampings.

Consultas en Internet: [www.upcndigital.org](http://www.upcndigital.org)

[www.definicionesabc.com](http://www.definicionesabc.com)

[www.entedetrurismo.gov.ar](http://www.entedetrurismo.gov.ar)

[www.ambito.com](http://www.ambito.com)

[www.latin-focus.com](http://www.latin-focus.com)

## ÍNDICE ANALÍTICO

	<u>Pág.</u>
<b>Prólogo</b>	1
<b>Introducción</b>	3

### CAPÍTULO I

#### Marco referencial de nuestro proceso de Planificación: 2014-2015 / Creación de Complejo Deportivo COPEF

1. Características generales.	5
2. Misión y objetivos generales y específicos.	7
3. Sistema de Puesta en Marcha.	8
4. Desarrollo de la primera etapa: Creación del camping CoPEF.	9

### CAPÍTULO II

#### Planeación y control de costos

1. Planeación administrativa mediante el presupuesto	12
2. El presupuesto y las funciones de dirección. Ventajas y limitaciones del presupuesto.	14
3. El presupuesto del desarrollo de la actividad.	15
4. El periodo del presupuesto.	17
5. Detalle de los flujos de fondos del CoPEF	17
6. Presupuestación de los flujos de fondos del CoPEF.	19

### CAPÍTULO III

#### La toma de decisiones en las inversiones de capital

1. La importancia de las inversiones de capital.	23
2. Análisis de las inversiones.	24
3. Proyectos para la inversión del capital	26
4. Elementos de juicio no cuantificables y los tipos de costos que se requieren.	28
5. Cuantificación de la inversión necesaria a través de presupuesto.	29

## CAPÍTULO IV

### Costos para la toma de decisiones

1. El papel de la contabilidad de costos en la toma de decisiones.	37
2. Puntos generales para estimar funciones de costo.	39
3. Criterio causa-efecto en la selección de factores de costos.	39
4. Como estimar los flujos de efectivo provenientes de las inversiones de capital.	40
5. Desarrollo de actividades.	40
6. Ingresos presupuestados del camping.	43
7. Egresos presupuestados del camping.	45

## CAPÍTULO V

### Evaluación y medición de la inversión.

1.- Métodos para evaluar las inversiones de capital.	47
2.- Costo de oportunidad vs costo del capital.	51
3.- Objetivos de la determinación de la tasa de rentabilidad.	53
4.- La tasa de rentabilidad y el planeamiento de las inversiones.	54
5.- Determinación del flujo de fondo neto y de la tasa de rentabilidad.	55
6.- Aplicación de Fondos presupuestados a la Inversión.	56
7.- Evaluación de la inversión por medio del VAN.	59
<b>Conclusión</b>	61
<b>Anexo</b>	62
<b>Índice Bibliográfico</b>	81
<b>Índice Analítico</b>	82