



UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE TUCUMÁN



FACULTAD DE
CIENCIAS ECONOMICAS
UNIVERSIDAD NACIONAL TUCUMAN

PROYECTO DE INVERSIÓN "CAMPUS COLEGIO SANTA MARÍA"

Autor: Cena Duca, Roberto Eugenio

Director: Ortiz Soler, Carlos

2013

Trabajo de Seminario: Contador Público Nacional

PRÓLOGO

Me encuentro transitando los últimos pasos de mi educación formal en esta Facultad de Ciencias Económicas, pronto quizás a comenzar la vida activa de profesional.

Por disposición curricular debo realizar una tarea de investigación dentro del campo de las futuras incumbencias profesionales. Por una circunstancia, estoy muy vinculado a la propietaria de un establecimiento educativo privado incorporado a la enseñanza oficial de la Provincia de Tucumán quién desea contar, en el futuro, con mi asesoramiento. Desde hace ya largo tiempo esta empresaria desea construir un campus deportivo para los alumnos de los ciclos primario y secundario de su institución, que funciona en pleno centro de la ciudad capital de la provincia. Ya es poseedora de un predio, de varias hectáreas, sobre una de las autopistas que bordean el ejido urbano.

Se genera así una oportuna coyuntura para aplicar los conocimientos que me fueron transmitidos a lo largo de mi vida universitaria y poder colaborar con esta emprendedora para aconsejarle la conveniencia o no de invertir en el proyecto deseado.

Tratándose de un plan concreto y real, me encuentro en la ocasión de, una vez logrado el título de grado, poder ofertar el producto de mi estudio a mi futura comitente. Es por ello que se redobra, como es fácil de entender, mi interés en este caso.

He comprendido que debo usar, de manera interactiva, las herramientas de distintas materias que he cursado. Debo recurrir a Costos 1 y 2, para aquilatar las inversiones a efectuar. A distintas ramas del Derecho para medir las diferentes implicancias de las relaciones, y en especial la posibilidad de obtener reembolsos del Estado Provincial. A la Matemática Financiera, para medir la rentabilidad de la inversión. A Comercialización para estudiar el mercado de la educación privada en Tucumán. A Estados Contables y sus Análisis para poder realizar el análisis de los Balances y medir el crecimiento y rentabilidad de la institución a lo largo del tiempo. A Administración 1 para obtener una visión sistémica de la organización y de la competencia como contexto y, así, la lista continua.

En otras palabras, como en toda iniciativa tangible, a la interacción plena del plexo de fundamentos de nuestro campo de conocimiento.

Por su constante estímulo, dedicación y predisposición, agradezco al director de mi trabajo, CPN Carlos Ortiz Soler, sin el cual no hubiera sido posible la realización del mismo, así como también al arquitecto Francisco Lizondo De La Peña por su importante colaboración.

“En un mundo donde es tan fácil despreciar, negar, pervertir y suprimir la verdad, el científico puede encontrar severa su disciplina. Para él, la verdad raramente es la luz repentina que muestra un nuevo orden y belleza, más a menudo, representa el bajío donde su barco encalla en la obscuridad”. (Sir John Warcup Cornforth. Discurso en la entrega del Premio Nobel de Química en 1975)

CAPÍTULO I

Historia y estructura de la institución

Sumario: 1-Reseña histórica. 2- Visión, misión y objetivos. 3- Situación de la firma. 4- Análisis de sus Estados contables.

1- Reseña histórica

La Institución se desempeña en Tucumán desde el año 1985 bajo la razón social Jardín Caracol para luego en el año 1997, con la formación de una nueva sociedad, continuar su expansión bajo la denominación de Inmaculado Corazón de María S.R.L. con el objetivo de “formar personas diferentes que sepan dar respuesta a las circunstancias complejas de la vida”.

En el año 1998 comienza el ciclo lectivo en Marcos Paz 140 y se emprenden los trámites de adquisición del edificio propio. Se concreta la compra del edificio de calle Balcarce 319, el día 18 de noviembre de 1998.

En el año 1999 comienza el periodo de clases en su edificio propio, en este último domicilio. Desde entonces y hasta 2013, se transitaron años signados por la inestabilidad política, social y económica que no le fueron ajenos al Colegio. Costó mucho esfuerzo llevar adelante un proyecto de la envergadura de este y con una impronta marcadamente católica, siendo completamente laico. Pero a partir del año 2005, año a año se fue construyendo no solo un edificio con varios niveles y rampas, sino que se consolidó un proyecto de vida compartido, una comunidad especial.

En el año 2006, se llevaron los jardines a un local de calle San Juan 140, con funcionamiento en turno de mañana y tarde.

2- Visión, misión y objetivos

Visión:

Es una imagen a futuro sobre como deseamos que sea la empresa o como queremos ser en el futuro como individuos.

El propósito de la Visión es guiar, controlar y alentar a la organización o al individuo para alcanzar el estado deseable.

La Visión está orientada hacia el futuro.

Misión:

La Misión define el negocio al que se dedica la organización, las necesidades que cubren con sus productos y servicios, el mercado en el cual se desarrolla la empresa y la imagen pública de la empresa u organización.

Así como la Visión es una imagen a futuro, la Misión está enfocada en el presente.⁽¹⁾

⁽¹⁾ Consultas a bases de información, en Internet: www.pnlpalermo.com.ar, (junio de 2013).

Objetivos:

Es un logro que nos proponemos en un plazo determinado.

El objetivo es (a diferencia de la Visión y Misión) cuantificable, necesita ser medido. Tiene que ser enunciado específicamente y de forma positiva. Además tiene un plazo para su concreción.

El Objetivo tiene que estar alineado en el tiempo con la Visión y en el marco con la Misión.

Metas:

Las metas son objetivos a corto plazo.

También son cuantificables y medibles y pueden ser mensuales o hasta logros en el día a día.

También tienen que estar alineadas en el marco y en el tiempo con el objetivo.

Estrategia:

La **Estrategia se refiere a un plan de acción** que va a asistir en el logro del Objetivo y por ende de la Visión. **La estrategia es el “Cómo se logra esto”**.

La Estrategia debe contemplar los Valores de la empresa o individuo.

No se trata de lograr los objetivos a cualquier precio, sino cumpliendo con valores que se perciben como importantes.

Misión formal de la institución

“Educamos desde el Amor, con amor, para el amor, hacia el Amor”

Objetivos referidos al Alumno

- Propiciar el desarrollo de la propia originalidad y el estímulo para el aprovechamiento de los propios talentos.
- Favorecer el desarrollo emocional equilibrado en el alumno, a través de un clima afectivo armónico y estable que permita la expresión y canalización de conflictos.
- Posibilitar un adecuado desarrollo del proceso de diferenciación, integración e interacción con sus pares, adultos y miembros de la comunidad.
- Favorecer la construcción de competencias cognitivas, psicomotrices expresivas y comunicativas que posibiliten gradualmente el logro de su autonomía y adecuada inserción social en los contextos en los que se desenvuelven.
- Propiciar el aprecio de su cultura y desarrollo del sentimiento patriótico, para una sana identificación con el grupo de pertenencia nacional.
- Promover la aceptación del otro, el respeto a las legítimas diferencias en modos de ser y de actuar, voluntad de dar y recibir, de complementar y ser complementado.
- Promover competencias cognitivas adecuadas para desenvolverse de manera autónoma y efectiva en el contexto socio económico y cultural que corresponda.

Uno de los elementos más importantes para el cumplimiento de los objetivos de una organización son los equipos de trabajo. El trabajo en equipo es un elemento fundamental que estimula la creación de ideas. En él se combinan las habilidades y experiencias de sus miembros y es un complemento de la iniciativa y el desempeño individual.

Equipo de trabajo

Un equipo de trabajo es un grupo de personas organizadas, que trabajan juntas para lograr una meta.

Un equipo de trabajo pretende alcanzar metas comunes. El equipo se forma con la convicción de que las metas propuestas pueden ser conseguidas poniendo en juego los conocimientos, capacidades, habilidades, información y, en general, las competencias, de las distintas personas que lo integran. El término que se asocia con esta combinación de conocimientos, talentos y habilidades de los miembros del equipo en un esfuerzo común, es sinergia.

Sinergia significa que el resultado alcanzado por el trabajo de varias personas es superior a la simple suma de los aportes de cada una de ellas. Este es el objetivo del trabajo en equipo.

Alcanzar esta sinergia es el objetivo fundamental de un equipo de trabajo. No puede implantarse mediante una orden ni aparece por sí sola. Solamente surge cuando al interés por el resultado del equipo se suma la confianza y el apoyo mutuo de sus miembros.

Para que un grupo de personas sea considerado un equipo de trabajo es preciso que se tenga un objetivo común. Y que se pretenda el alcance de la meta cooperando y ayudándose mutuamente. No hay equipo, sin meta compartida.⁽²⁾

⁽²⁾Consultas a bases de Información, en Internet: www.matrizfoda.com, (Junio de 2013)

Objetivos referidos al Equipo de Trabajo en el colegio

- Organizar la Institución como equipo de trabajo que a través de la tarea compartida logre el crecimiento de sus miembros en permanente actitud crítica y reflexiva.
- Promover la capacitación permanente del personal.
- Ayudar y alentar al alumno en las dificultades.
- Favorecer la creación de espacios donde el alumno pueda tomar la decisión libre y autónoma, de manera tal que pueda manifestar su creatividad, plantear y desarrollar independientemente sus anhelos, proyectos e inquietudes.

Valores a inculcar en los alumnos

- Que sepan observar y descubrir, cuestionarse y transformar. Analizar profundamente e inferir.
- Que puedan pensar libremente, conscientes de la diferencia entre su punto de vista y el de los demás, pero abiertos a escuchar y a convenir una postura justa.
- Que sepan criticar justificando y defendiendo su punto de vista, (aunque sea pasajero), aún ante posturas de grandes pensadores.
- Que sepan soñar, imaginar y fantasear libremente, base fundamental para crear.
- Que se auto exijan y se esfuercen por conseguir sus ideales.
- Que sean solidarios, no sólo materialmente, sino fundamentalmente en los sentimientos.

3- Situación de la firma

La sociedad comercial Inmaculado Corazón de María S.R.L. está integrada por dos socias, Nora Herrera viuda de Ortega, clase 1958, de profesión Profesora en ciencias de la educación, socia mayoritaria con una participación del 60% cuotas partes societarias, y Elina María Terán Vega de Iramain, clase 1964, casada, de profesión Profesora de nivel inicial, con un 40 % de las mismas.

Actúa bajo la denominación de una Sociedad de Responsabilidad Limitada según ley 19550 (B.O. 25/04/72)

Características SRL

La S.R.L es una Sociedad que se forma por 2 o más personas. Los socios de este tipo de sociedad son personas físicas. La S.R.L es siempre comercial. Su administración corresponde al o los gerentes, quien representa a la sociedad judicial y extrajudicialmente, con todas las facultades de administración y disposición que le otorgue el contrato social.

Con la creación de una sociedad de responsabilidad limitada, surge una persona jurídica diferente a sus socios, que obtiene derechos y obligaciones distintas. Esto permite proteger a los socios de responsabilidades que la sociedad adquiere, como por ejemplo deudas. Por esto es que los socios limitan su responsabilidad al monto de sus aportes. Se permite establecer claramente una nueva identidad, por lo que le es más fácil a una sociedad reunir capital y financiarse, en comparación con una persona física.

Cabe destacar la importancia que las decisiones recaigan en tan solo dos socias, debido a la facilidad para coordinar proyectos, siempre siguiendo una línea común de pensamiento. Por otro lado, como debilidad, se puede mencionar la dificultad para conseguir fondos líquidos en el corto plazo como aportes adicionales de capital.

4- Análisis de los Estados contablesComparación de Activo, Pasivo y Patrimonio Neto según Estados Contables al 31 de Diciembre de cada año en pesos corrientes

Pesos		Año				
Rubro	Subrubro	2007	2008	2009	2010	2011
Activo	Activos Corrientes	6000	5322	100239	151666	286612
	Activos no Corrientes	56246	49996	48524	53172	61763
Total Activo		62246	55318	148762	204838	348375
Pasivo	Pasivos Corrientes	0	132	88390	97160	198851
	Pasivos no Corrientes	0	0	0	0	0
Total Pasivo		0	132	88390	97160	198851
Patrimonio Neto		62246	55186	60373	107678	149524
Total Patrimonio Neto		62246	55186	60373	107678	149524
Total general		124491	110635	297525	409676	696750

Fuente: Balances Inmaculado Corazón de María S.R.L.

Comparación de Resultados según Estados Contables al 31 de Diciembre de cada año en pesos corrientes

Pesos	Año		
	2009	2010	2011
Resultados			
Ingresos			
Servicios de Enseñanza	2227624	3139069	4267888
Menos:			
Gastos de Servicios	415231	688278	635195
Igual:			
Utilidad Bruta	1812392	2450791	3632693
Menos:			
Gastos de Enseñanza	1807205	2403485	3552777
Igual:			
Resultado Operativo	5187	47305	79917
Mas o Menos:			
Otros Ingresos / Egresos	0	0	0
Igual:			
Resultado final	5187	47305	79917

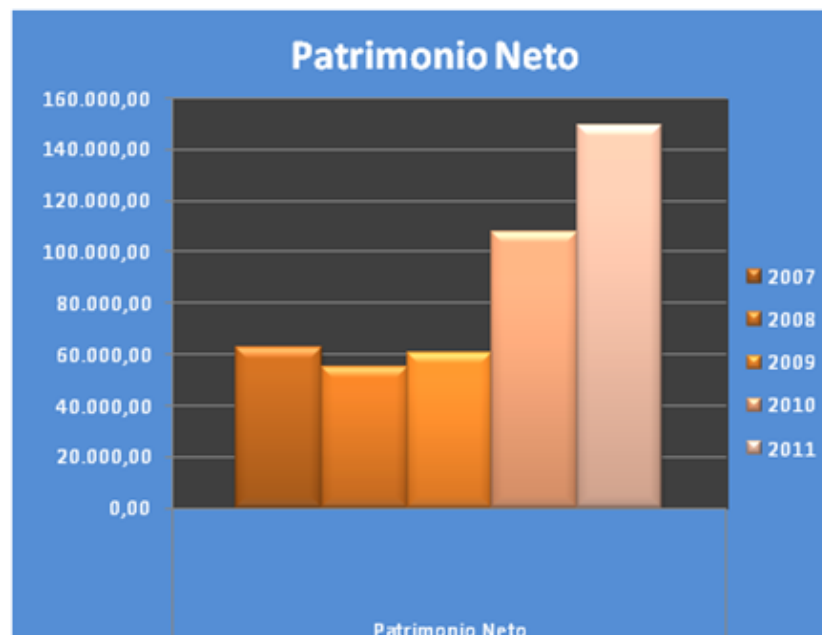
Fuente: Balances Inmaculado Corazón de María S.R.L.

Incremento anual del Activo de Inmaculado Corazón de María SRL en pesos corrientes



Fuente: Balances Inmaculado Corazón de María S.R.L.

Valor del Patrimonio Neto al cierre del año de Inmaculado Corazón de María SRL en pesos corrientes



Fuente: Balances Inmaculado Corazón de María S.R.L.

Resultados operativos anuales de Inmaculado Corazón de María en pesos corrientes



Fuente: Balances Inmaculado Corazón de María S.R.L.

El análisis de los estados contables denota un crecimiento de la sociedad, no solo en los resultados sino también un incremento en el Activo y el Patrimonio.

Un punto a tener en cuenta es que el inmueble ubicado en calle Balcarce pertenece a las socias pero no está incluido en la sociedad, mientras que el inmueble ubicado en calle San Juan es alquilado.

En el anexo (pág. 59) se encuentra la entrevista con la socia mayoritaria de la sociedad Inmaculado Corazón de María S.R.L.

CAPÍTULO II

LOS PROYECTOS DE INVERSIÓN Y EL CICLO DE VIDA

Sumario: 1-Definición. 2- Objetivos de un Proyecto de inversión. 3- Tipos de Proyectos de Inversión 4- Ciclo del Proyecto.5-Presentación del Proyecto de Inversión. 6-Ubicación del predio

1- Definición

El primer concepto que debemos aclarar es el de Proyecto de Inversión, dado que es el que nos dará sentido a lo que estamos proponiendo en este trabajo. “El Proyecto se constituye en la unidad operativa del desarrollo, y se expresa como medio para la solución de problemas; para entender necesidades sentidas de la población; como mecanismo de concertación y gestión de recursos a través de los presupuestos; para la coordinación de acciones interinstitucionales en actividades de interés común y,

desde luego, como instrumentos de control de gestión que permita verificar la eficacia social de los planes y programas”.⁽³⁾

“Descrito en forma general, un proyecto es la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema tendente a resolver, entre muchas, una necesidad humana.

En esta forma, puede haber diferentes ideas, inversiones de monto distinto, tecnología y metodologías con diverso enfoque, pero todas ellas destinadas a satisfacer las necesidades del ser humano en todas sus facetas, como puede ser: educación, alimentación, salud, ambiente, cultura, etcétera.

El proyecto de inversión se puede describir como un plan que, si se le asigna determinado monto de capital y se le proporcionan insumos de varios tipos, podrán producir un bien o un servicio, útil al ser humano o a la sociedad en general”.⁽⁴⁾

2- Objetivos de un Proyecto de Inversión

- Determinar si la implementación y desarrollo de la idea de negocio es viable
- Reunir elementos de juicio que permitan tomar decisiones racionales con respecto a la asignación de los recursos disponibles
- Proyectar los resultados para determinar si el proyecto se descarta, se posterga o se ejecuta

⁽³⁾ MIRANDA MIRANDA, Juan José, Gestión de Proyectos, 4º Edición, Edición MM Editores, (Bogotá, 2004), Pág. 6.

⁽⁴⁾BACA URBINA, Gabriel, Evaluación de Proyectos, 4 º Edición, Ediciones McGraw-hill, (México, 2001), Pág. 15.

3- Tipos de Proyectos de Inversión

Dada las características de los productos que elaboran o los servicios que prestan, o de los beneficios que aportan, se pueden clasificar de la siguiente forma:

a) Proyectos sociales: aquellos destinados principalmente a satisfacer necesidades sociales de una comunidad mediante el aprovechamiento de los servicios ofrecidos. Ejemplo, proyectos de salud, educación, etc.

b) Proyectos productivos: tienen como fin instalar y operar una capacidad transformadora de insumos con el fin de producir bienes con destino a atender necesidades de consumo. Ejemplo, proyectos de transformación industrial, de producción agrícola o agroindustrial, etc.

c) Proyectos de infraestructura: tienen como propósito fundamental crear condiciones facilitadoras, inductoras, impulsoras o coadyuvantes para el desarrollo económico. El producto que entrega el proyecto sirve de instrumento para que las comunidades y los agentes económicos desencadenen actividades productivas que mejoren sus ingresos y condiciones de vida, y propicien efectos económicos positivos hacia otros grupos sociales. Ejemplo, carreteras, centrales eléctricas, distritos de riego, etc.

d) Proyectos-programas: aquellos orientados a producir o fortalecer una capacidad generadora de beneficios directos a través de otros proyectos. Ejemplo, proyectos de capacitación, campañas de vacunación, etc.

e) Estudios básicos: no suelen generar productos directamente aprovechables pero si permiten identificar nuevas opciones de inversión o de aplicación tecnológica en beneficio de las comunidades. Ejemplo. Investigaciones básicas que permiten el desarrollo de productos de beneficio social, como en el caso de vacunas, medicinas, etc.

4- Ciclo de Proyecto

Desde hace algún tiempo se viene utilizando el término “Ciclo del Proyecto” para señalar las diferentes etapas que recorre el proyecto desde que se concibe la idea hasta que se materializa en una obra o acción concreta, estas etapas son: la “pre inversión”, la “inversión” y la etapa de “operación”, y lo que se suele denominar como la “evaluación ex -post”.

La fase de “pre inversión”, corresponde a todos los estudios que se precisa adelantar antes de tomar la decisión de canalizar recursos hacia algún objetivo particular. Esta fase incluye los procesos de identificación, selección, formulación y evaluación del proyecto.

La “inversión” es básicamente una etapa de movilización de recursos tanto humanos, como financieros y físicos, con el propósito de garantizar los medios idóneos para el cumplimiento posterior del objetivo social de la empresa. Se trata, pues, de un proceso de transformación que utiliza diversos insumos para entregar un producto final, que pueden ser las instalaciones de una fábrica, un embalaje para riego, una campaña de vacunación masiva, etc.

La etapa de “operación” corresponde a una actividad permanente y rutinaria encaminada a la producción de un bien o a la prestación de un servicio.

En la etapa operación se desarrolla el ciclo básico de la acción administrativa, vale decir: planeación, operación, seguimiento y control, por eso se suele denominar también “la administración de la ejecución y operación del proyecto”.

Los proyectos en operación son objeto de análisis con el fin de contrastar si los planteamientos y expectativas resultantes del estudio de pre inversión se dieron en la inversión y si se están presentando en la operación; con el fin de verificar la bondad de los instrumentos de captura, procesamiento y análisis de la información y los mecanismos de decisión utilizados, esto corresponde a la llamada “evaluación ex post”.

La “evaluación ex post” consiste en el análisis detallado de cada fase, desde la identificación y determinación del perfil inicial, la formulación, la evaluación hasta los resultados que se están obteniendo derivados de la operación, con el fin de plantear las primeras recomendaciones que comprometen principalmente: la metodología y las técnicas de programación, en comparación con los objetivos y los resultados alcanzados y la verificación del impacto logrado.

5- Presentación del Proyecto de Inversión

Concepción de la idea inicial

La idea consiste en desarrollar un establecimiento que permita el desarrollo tanto de prácticas deportivas como recreativas sin la necesidad de alquilar un lugar para realizarlas y generar una sensación de pertenencia al alumno, y al mismo tiempo que brinde la posibilidad de obtener nuevos ingresos a partir de la utilización del predio por parte de particulares.

La idea surge como un modo de fortalecer aún más la imagen institucional y como un proyecto de crecimiento de la institución.

Análisis FODA

La matriz FODA es una herramienta de análisis que puede ser aplicada a cualquier situación, individuo, producto, empresa, etc., que esté actuando como objeto de estudio en un momento determinado del tiempo.

Es como si se tomara una “radiografía” de una situación puntual de lo particular que se esté estudiando. Las variables analizadas y lo que ellas representan en

la matriz son particulares de ese momento. Luego de analizarlas, se deberán tomar decisiones estratégicas para mejorar la situación actual en el futuro. ⁽⁵⁾

El análisis FODA es una herramienta que permite conformar un cuadro de la situación actual del objeto de estudio permitiendo de esta manera obtener un diagnóstico preciso que permite, en función de ello, tomar decisiones acordes con los objetivos y políticas formulados.

El objetivo primario de este análisis consiste en obtener conclusiones sobre la forma en que el objeto estudiado será capaz de afrontar los cambios y las turbulencias en el contexto, (oportunidades y amenazas) a partir de sus fortalezas y debilidades internas.

Para comenzar un análisis FODA se debe hacer una distinción crucial entre las cuatro variables por separado y determinar qué elementos corresponden a cada una.

A su vez, en cada punto del tiempo en que se realice dicho análisis, resultaría aconsejable no sólo construir la matriz FODA correspondiente al presente, sino también proyectar distintos escenarios de futuro con sus consiguientes matrices FODA y plantear estrategias alternativas.

Tanto las fortalezas como las debilidades son internas de la organización, por lo que es posible actuar directamente sobre ellas. En cambio las oportunidades y las amenazas son externas, y solo se puede tener injerencia sobre ellas modificando los aspectos internos.

Fortalezas: son las capacidades especiales con que cuenta la empresa, y que le permite tener una posición privilegiada frente a la competencia. Recursos que se controlan, capacidades y habilidades que se poseen, actividades que se desarrollan positivamente, etc.

⁽⁵⁾ Consultas a bases de Información, en Internet: www.matrizfoda.com, (Junio de 2013)

Oportunidades: son aquellos factores que resultan positivos, favorables, explotables, que se deben descubrir en el entorno en el que actúa la empresa, y que permiten obtener ventajas competitivas.

Debilidades: son aquellos factores que provocan una posición desfavorable frente a la competencia, recursos de los que se carece, habilidades que no se poseen, actividades que no se desarrollan positivamente, etc.

Amenazas: son aquellas situaciones que provienen del entorno y que pueden llegar a atentar incluso contra la permanencia de la organización.⁶

A continuación se enumeran diferentes ejemplos de las variables que debemos tener en cuenta al momento de analizar las fortalezas, las debilidades, las oportunidades y las amenazas.

El análisis FODA no se limita solamente a elaborar cuatro listas. La parte más importante de este análisis es la evaluación de los puntos fuertes y débiles, las oportunidades y las amenazas, así como la obtención de conclusiones acerca del atractivo de la situación del objeto de estudio y la necesidad de emprender una acción en particular.

Para realizar una acertada toma de decisión sobre un tema en particular, es necesario conocerlo, comprenderlo y analizarlo, para así poder darle solución. Es importante recordar que “sin problema no puede existir una solución”.

⁽⁶⁾ CHIAVENATO, Idalberto, Comportamiento Organizacional, 2º Edición, Editorial Mc Graw-Hill, (México, 2009), passim

Análisis FODA del Proyecto

Fortalezas

- Capacidad de diferenciación con respecto a otros establecimientos educativos.
- Generación de un emprendimiento que nace con el trasfondo de una fuerte imagen de responsabilidad y seriedad creada.
- Creación de una actitud de servicio al alumno, con personal capacitado, atento y correcto.
- Instalaciones impecables en cuanto a limpieza.
- Decoración orientada a la conservación y uso adecuado de lo natural.

Oportunidades

- Ofrecer una variante distinta en el mercado.
- Posibilidad de expansión. Captar una mayor cantidad de alumnos.

Debilidades

- Mala ubicación geográfica del terreno.
- Costos elevados de construcción y mantenimiento.

Amenazas

- Inestabilidad política, monetaria, y socio-económica.
- Inseguridad en cuanto a robo y delitos contra las personas.

6- Ubicación del predio

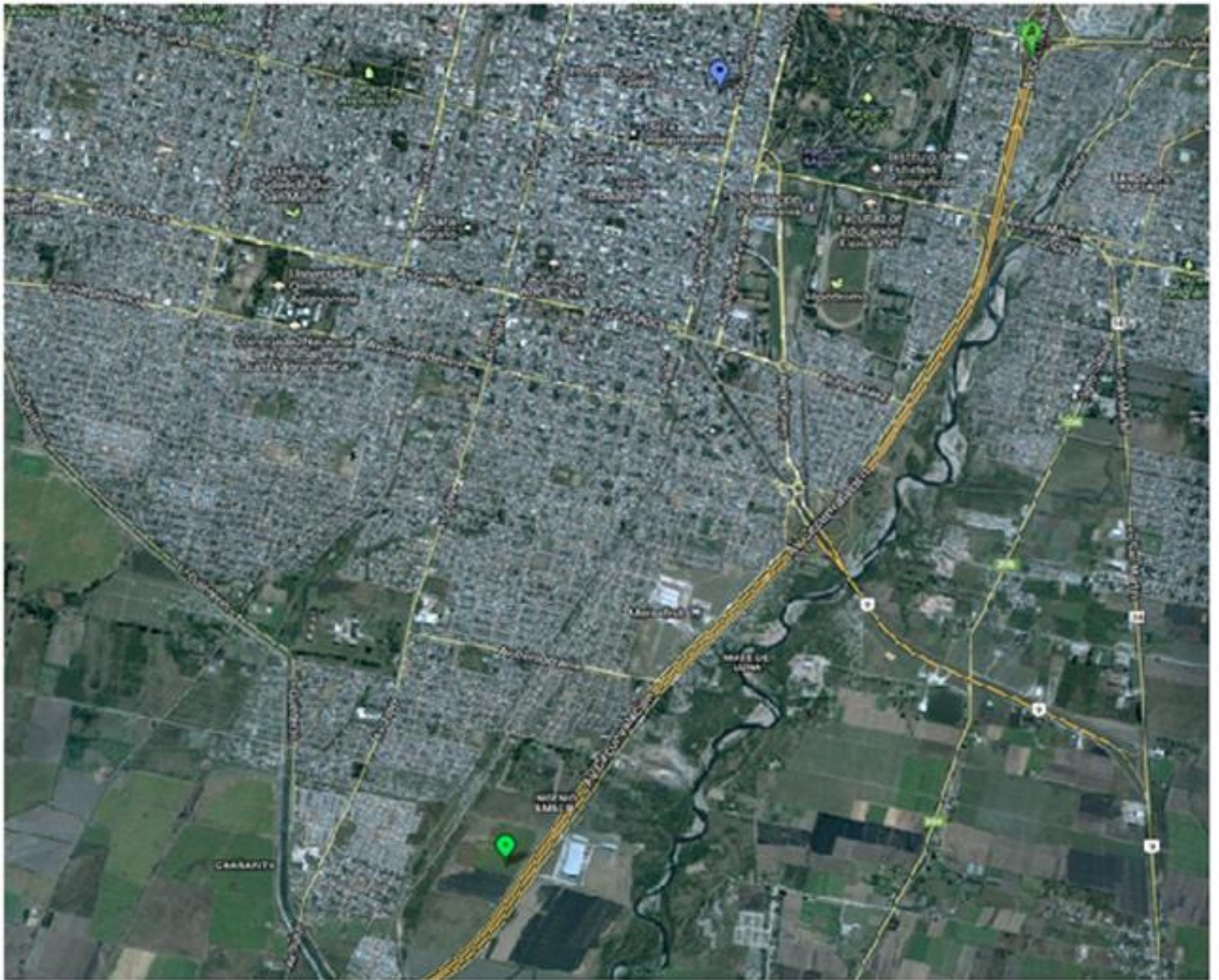
La ubicación ocupa un rol trascendental en este proyecto. Debido a la imposibilidad tanto económica (los costos pueden resultar inalcanzables al punto de que sea totalmente inviable realizar una inversión de este tipo) como espacial de realizar tamaño emprendimiento en el centro de la ciudad es necesario trasladarlo a una distancia razonable que permita la movilización de los alumnos al campus, de manera económica y rápida.

Se presenta la situación de que la comitente posee un terreno de 2 hectáreas en una zona relativamente cercana a la institución, por lo cual se plantea el desarrollo del proyecto en el mismo.

El terreno se encuentra ubicado en la localidad de San Felipe, sobre Av. Circunvalación a unos 2 km de Mercado de Concentración Frutihortícola de Tucumán (Mercofrut), autopista que desemboca en Ruta 38 y se dirige hacia Famailla. Desde el centro, y viajando en auto a las 12:30 hs hay una demora de 15 minutos y una distancia promedio de 8 km. Los medios para llegar son limitados, existiendo líneas de ómnibus que pasen cerca del lugar, como la línea 4 que llega hasta el Mercofrut y línea 141 por calle Jujuy, aunque es una zona con un alto riesgo para transitar a pie. En taxi, desde el centro, el valor del viaje es de \$30.

En los alrededores del terreno, se encuentran otros terrenos deshabitados, sin explotar, y gran cantidad de viviendas precarias, lo que implica un gran riesgo, sobre todo en este caso que los usuarios son niños y adolescentes.

Ubicación geográfica del predio y del colegio Santa María



Fuente: <https://maps.google.com.ar/>. Imagen tomada el 31/05/2013

CAPÍTULO III

EDUCACION PRIVADA, PRIMARIA Y SECUNDARIA EN TUCUMÁN

Sumario: 1- Descripción del funcionamiento del Colegio Santa María 2- Información sobre algunas instituciones privadas en Tucumán.

1- Descripción del funcionamiento del Colegio Santa María

El horario escolar comprende un doble turno, cuyo horario de ingreso comienza a las 08:00 hasta las 13:00, y por la tarde a partir de las 14:00 hasta las 18:15.

El edificio destinado para primario y secundario cuenta con 17 aulas, 6 sanitarios, 3 para varones y 3 para mujeres y dispuestos en una superficie de 1717 m². En tanto, la edificación situada en calle San Juan, dispone de 6 aulas, 3 sanitarios y su superficie es de 700 m²

Colegio Santa María

Valor de la cuota y matrícula según nivel educacional

COLEGIO SANTA MARÍA - ABRIL 2013

NIVELES	VALOR CUOTA	CANTIDAD ALUMNOS	Matrícula Aprox.
INICIAL 2 Y 3 AÑOS	540	70	1100
INICIAL 4 Y 5 AÑOS	730	154	1500
PRIMARIA 1° AÑO	920	75	1800
2° AÑO	920	50	1800
3° AÑO	920	59	1800
4° AÑO	980	60	1900
5° AÑO	980	50	1900
6° AÑO	980	50	1900
SECUND. 1° AÑO	1150	30	2300
2° AÑO	1150	31	2300
3° AÑO	1150	29	2300
4° AÑO	1210	25	2420
5° AÑO	1210	25	2420
6° AÑO	1210	26	2420

Fuente: Autoridades de Colegio Santa María

2- Información sobre algunas instituciones privadas en Tucumán

Dentro de los principales competidores, por nivel educativo, ubicación geográfica o el sector de acuerdo al nivel cultural o social que pretende captar, se encuentran los siguientes:

Colegio Fasta Ángel María Boisdron

Situado en calle Lamadrid 1048, en la ciudad de Yerba Buena. Esta institución presenta las siguientes características:

Valor de la cuota y matrícula según nivel educacional

COLEGIO FASTA ANGEL MARIA BOISDRON OP - ABRIL 2013

NIVELES	VALOR CUOTA	CANTIDAD ALUMNOS	Matrícula Aprox.
INICIAL	854	169	1708
PRIMARIA 1º A 5º AÑO	1027	511	2054
PRIMARIA 6º AÑO	1393	104	2786
SECUND. 1º AÑO	1393	615	2786

Fuente: Elaboración propia en trabajo de campo

Instituto Carlos Pellegrini

Este instituto está ubicado en calle Congreso 678 de la ciudad de San Miguel de Tucumán. La razón por la que entra en la comparación es porque dispone de un centro deportivo propio ubicado en la Rinconada.

El CeDAR (Complejo Deportivo de Alto Rendimiento) cuenta con una extensión de 8 hectáreas.

Se trata de un proyecto sumamente ambicioso que permite no solo el uso de las instalaciones por parte de la institución, sino también a todo el ámbito educativo, federaciones deportivas y atletas en general.

Cuenta, entre sus instalaciones con:

- pileta de natación olímpica con tribuna para 300 personas
- 4 canchas de básquet

- 5 canchas de vóley
- 1 Cancha de futbol reglamentaria
- 4 canchas de futbol 5
- 1 cancha de Rugby
- 3 canchas de tenis de polvo de ladrillo
- 3 canchas de hockey
- 3 canchas de beach vóley
- 2 canchas de handball
- Pista de atletismo de 400 metros
- Estacionamiento para 300 vehículos
- Estadio cubierto con capacidad para 2500 espectadores con piso flotante
- Albergue con capacidad para 120 personas, totalmente equipado, que incluye sala de prensa, salón de usos múltiples y sala de reuniones.

Dentro de los usos que la institución le da al complejo se pueden mencionar cursos, charlas, talleres, campamentos, concentraciones deportivas.

Valor de la cuota y matrícula según nivel educacional

INSTITUTO CARLOS PELLEGRINI - ABRIL 2013

NIVELES	VALOR CUOTA	CANTIDAD ALUMNOS	Matrícula Aprox.
INICIAL 3 AÑOS	530	17	1060
INICIAL 4 AÑOS	540	57	1080
INICIAL 5 AÑOS	550	87	1100
PRIMARIO 1° A 6°	690	402	1380
MEDIO 1° A 6°	620	632	1240
SUPERIOR 1° A 4°	300	63	600
SUPERIOR 1° A 4°	300	261	600

Fuente: Elaboración propia en trabajo de campo

Colegio Nueva Concepción,

Con sedes en calle Balcarce 655 de la ciudad de San Miguel de Tucumán, donde funciona el área de educación primaria, y en calle Marcos Paz 66 de la misma ciudad, para la educación secundaria. Esta institución también tiene un régimen de doble escolaridad.

Valor de la cuota y matrícula según nivel educacional

COLEGIO NUEVA CONCEPCION - ABRIL 2013

NIVELES	VALOR CUOTA	CANTIDAD ALUMNOS	Matrícula Aprox.
INICIAL 3 Y 4 AÑOS	605	129	1210
INICIAL 5 AÑOS	705	90	1410
PRIMARIA	1350	283	2700
SECUNDARIA	1450	233	2900

Fuente: Elaboración propia en trabajo de campo

Colegio San Patricio

Sus instalaciones se encuentran en la calle Las Acacias 82, en la ciudad de Yerba Buena.

Valor de la cuota y matrícula según nivel educacional

COLEGIO SAN PATRICIO - ABRIL 2013

NIVELES	VALOR CUOTA	CANTIDAD ALUMNOS	Matrícula Aprox.
INICIAL 3 Y 4 AÑOS	900	186	1800
INICIAL 5 AÑOS	1330	75	2660
PRIMARIA	1850	534	3700
SECUNDARIA	1810	373	3620

Fuente: Elaboración propia en trabajo de campo

Colegio Santa Rosa

Cuenta con dos sedes. Una de ellas ubicada en calle 24 de Septiembre 581 de la ciudad de San Miguel de Tucumán.

Valor de la cuota y matrícula según nivel educacional

SANTA ROSA CENTRO - ABRIL 2013

NIVELES	VALOR CUOTA	CANTIDAD ALUMNOS	Matrícula Aprox.
INICIAL 3 AÑOS	614	45	1228
INICIAL 4 AÑOS	939	52	1878
INICIAL 5 AÑOS	1049	71	2098
EGB 1	1195	538	2390
EGB 2	1254	253	2508
EGB3-POLIMODAL	1345	236	2690

Fuente: Elaboración propia en trabajo de campo

Valor de la cuota y matrícula según nivel educacional

SANTA ROSA YERBA BUENA - ABRIL 2013

NIVELES	VALOR CUOTA	CANTIDAD ALUMNOS	Matrícula Aprox.
INICIAL 3 AÑOS	725	73	1450
INICIAL 4 AÑOS	1109	73	2218
INICIAL 5 AÑOS	1222	66	2444
EGB 1	1404	247	2808
EGB 2	1404	67	2808

Fuente: Elaboración propia en trabajo de campo

Su otra sede está ubicada en Avenida Presidente Perón 1800, ciudad de Yerba buena.

Esta institución también cuenta con un Campus deportivo, que, con una extensión de 8 hectáreas, permite el desarrollo de actividades tanto deportivas como recreativas.

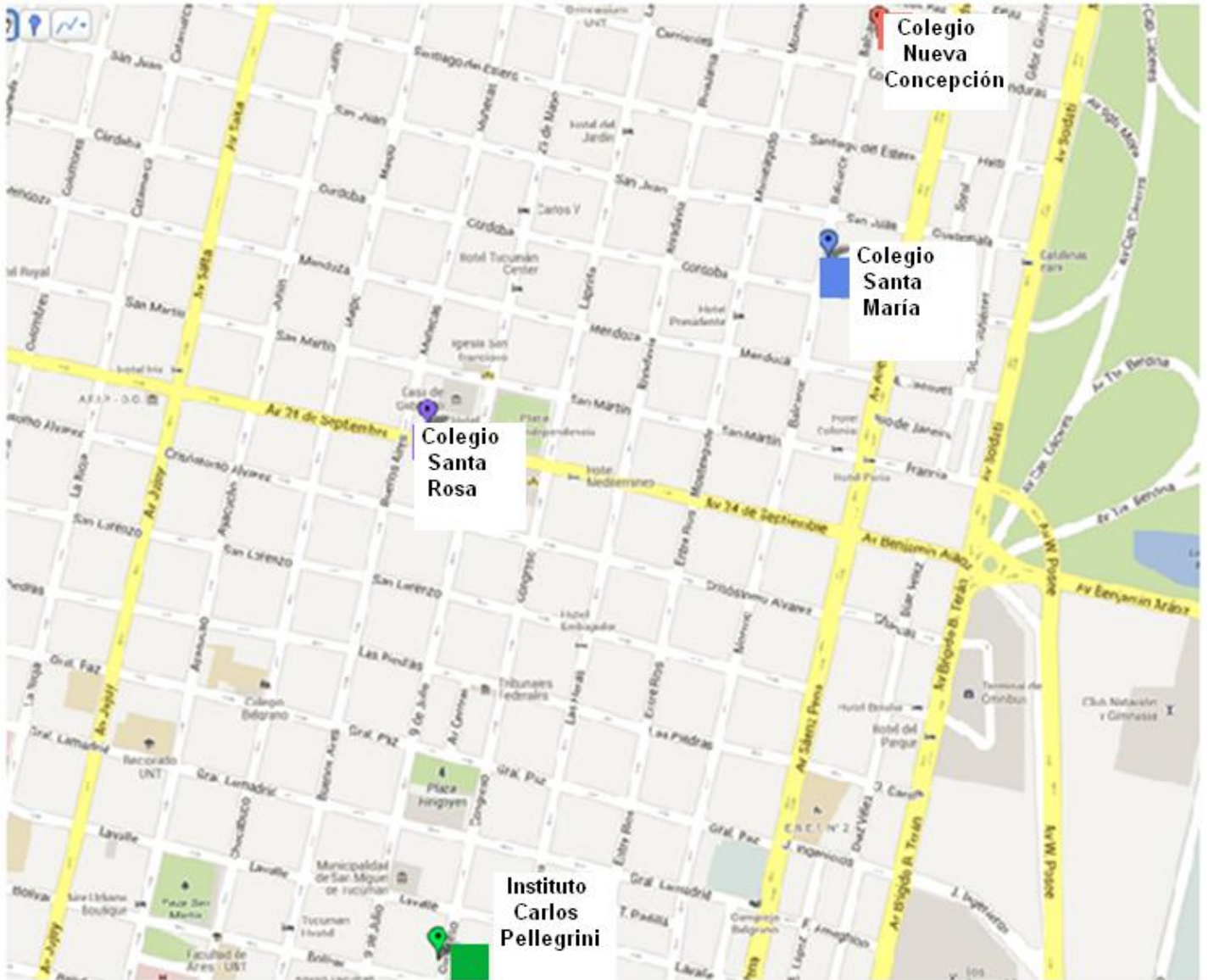
Entre sus instalaciones cuenta con:

- Canchas de hockey
- Canchas de futbol
- Salón diseñado para eventos sociales y culturales
- 3 piletas
- Pista de atletismo
- Huerta
- Amplios vestuarios
- Quincho

Entre los usos más comunes que se le pueden dar a este campus se encuentran: práctica de gimnasia, atletismo, campamentos, convivencias, fiesta de la familia, peñas solidarias, semana del colegio, fiesta de ex alumnas, colonia de vacaciones.

Todos los datos obtenidos se encuentran expresados en pesos y el relevamiento fue practicado en el mes de Abril de 2013.

Diagrama de ubicación de algunas instituciones educativas privadas de la zona céntrica de la ciudad de San Miguel de Tucumán



Fuente: <https://maps.google.com.ar/>

CAPÍTULO IV

EVALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA

Sumario: 1- Definición. 2- Indicadores de Rentabilidad.3- Descripción de las Instalaciones. 4- Presupuesto de obra. 5- Costos de mantenimiento del proyecto 6- Obtención de flujos de fondos. 7- Alternativa para el proyecto.

1- Definición

Es el estudio que resume toda la información obtenida a través de los otros estudios (mercado, técnico, organizacional y legal), que sirve para elaborar flujos de fondos sobre los cuales se calcularán los distintos indicadores de rentabilidad.

2- Indicadores de Rentabilidad

Los indicadores de rentabilidad son: Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR) y Período de Recuperación (PRI).

Valor Actual Neto (VAN): definido como el Valor presente de una inversión a partir de una tasa de descuento, una inversión inicial y una serie de pagos futuros. La idea del V.A.N. es actualizar todos los flujos futuros al período inicial (cero), compararlos para verificar si los beneficios son mayores que los costos. Si los beneficios actualizados son mayores que los costos actualizados, significa que la rentabilidad del proyecto es mayor que la tasa de descuento, se dice por tanto, que "es conveniente invertir" en esa alternativa. Luego: Para obtener el "Valor Actual Neto" de un proyecto se debe considerar obligatoriamente una "Tasa de Descuento" que equivale a la tasa alternativa de interés de invertir el dinero en otro proyecto o medio de inversión.

Para poder decidir, es necesario definir una tasa de oportunidad del mercado, o sea el rendimiento máximo que se puede obtener en otras inversiones disponibles con similar riesgo.

Para el cálculo del valor actual de flujo de fondos, es necesario definir cuál es la tasa de descuento.

La regla de decisión es la siguiente:

- Aceptar los proyectos con $VAN > 0$
- Rechazar los proyectos con $VAN < 0$
- Es indiferente aceptar o rechazar los proyectos con $VAN = 0$

Tasa Interna de Retorno (TIR): definida como la Tasa interna de retorno de una inversión para una serie de valores en efectivo. La T.I.R. de un proyecto se define como aquella tasa que permite descontar los flujos netos de operación de un proyecto e igualarlos a la inversión inicial. Para este cálculo se debe determinar claramente cuál es

la "Inversión Inicial" del proyecto y cuáles serán los "flujos de Ingreso" y "Costo" para cada uno de los períodos que dure el proyecto de manera de considerar los beneficios netos obtenidos en cada uno de ellos.

La regla de decisión es la siguiente:

- Aceptar los proyectos con $TIR > r$, siendo r la tasa de corte previamente definida

Período de Recuperación de la Inversión (PRI): nos indica en cuánto tiempo se van a recuperar los fondos invertidos en el proyecto.⁽⁷⁾

Análisis de Sensibilidad: consiste en mejorar la calidad de la información para que el inversor tenga una herramienta adicional para decidir si se invierte o no en el proyecto.

Análisis de punto de equilibrio: se evalúa hasta qué punto pueden cambiar las variables del proyecto para que el VAN sea cero. Es un análisis unidimensional, o sea, que se estudia una variable por vez, manteniendo todas las demás constantes.

Análisis de escenarios: se realiza un análisis multidimensional evaluando que ocurre con el VAN cuando se modifica más de una variable al mismo tiempo.

⁽⁷⁾BREASLEY, Richard, MYERS, Stewart, y MARCUS, Alan. Principios de dirección financiera. trad. por. Garcia Marco, Teresa, Peña, Ignacio y Rodriguez López, Rosa, ediciones McGraw-Hill, (s.d.), pág. 151.

Las variables que se analizan son las siguientes:

- Ingresos
- Costos
- Inversión
- Impuestos
- Tasa de descuento

Se calcularán algunos indicadores que servirán para determinar la rentabilidad del proyecto.

Estos instrumentos agregarán mayor información a los inversores para decidir si invertir o no en el proyecto bajo estudio ya que determinarán si el flujo de caja proyectado será suficiente para obtener la rentabilidad deseada además de recuperar la inversión.

Hay que tener en cuenta que los cambios del entorno y de las variables estimadas son imposibles de predecir con exactitud. Es por esto que no se contemplará el efecto inflacionario, poniendo como premisa que el mismo será acompañado por igual incremento porcentual en los ingresos.

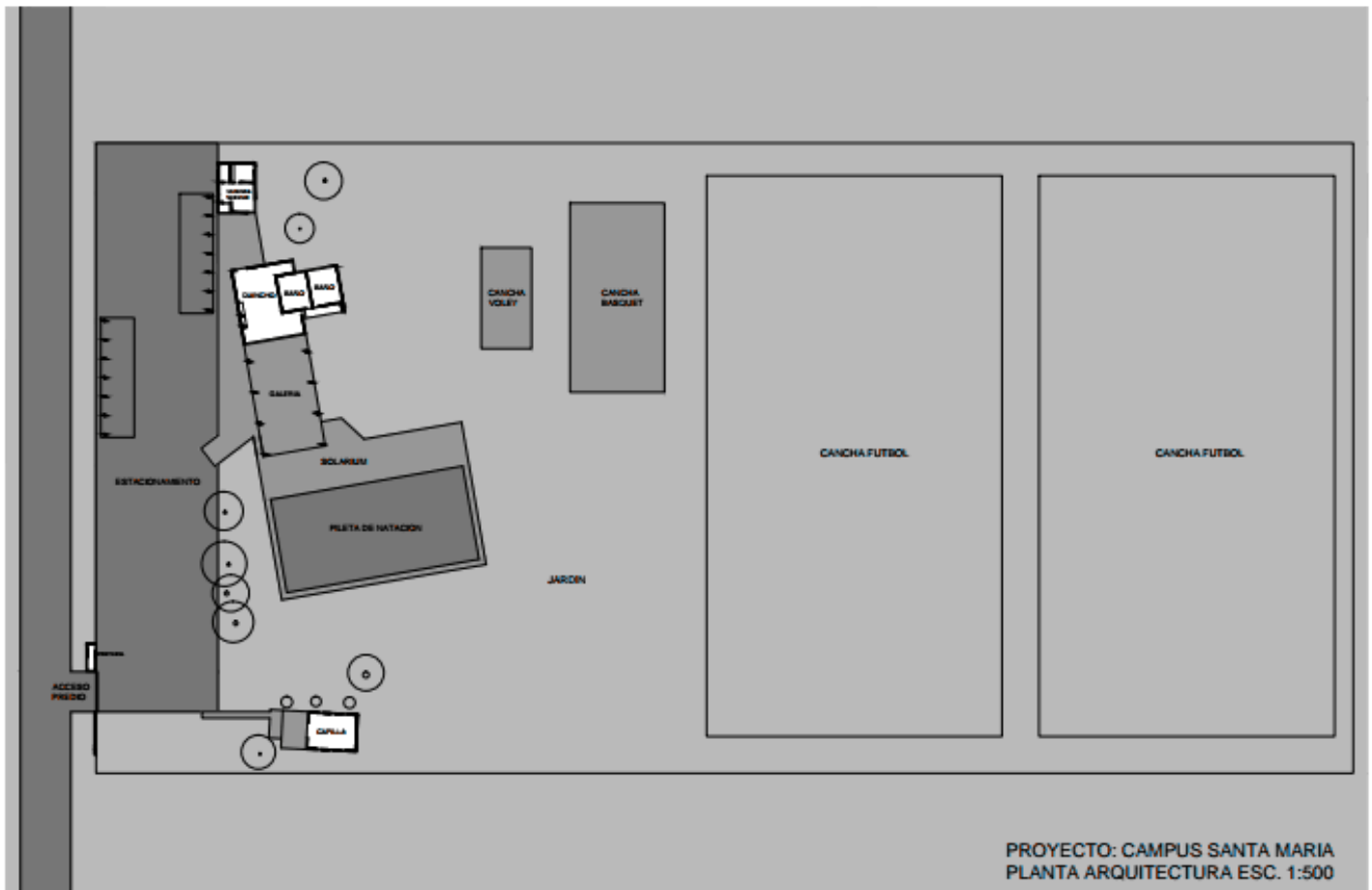
El proyecto se ha desarrollado a diez años para estimar el flujo de fondos, por ser un pronóstico de duración que se emplea generalmente y resulta ampliamente aceptado en la evaluación económica de este tipo de proyecto. Se supondrá, como

medida precautoria, que al cabo de diez años se recuperará el valor de la inversión. Se trabajará con flujos anuales.

No se tendrá en cuenta para el cálculo de la inversión el valor del terreno ya que el mismo pertenece a una de las socias. Se trata de seis hectáreas, de las cuales dos se utilizarán para la realización del campus y las cuatro restantes se destinarían a la venta, para financiar la inversión del proyecto.

3- Descripción de las Instalaciones

Diseño arquitectónico del proyecto de inversión



Fuente: Planta del proyecto del Arquitecto Lizondo de la Peña



Dirección General de Catastro

Antecedentes de dominio del padrón: **337608**

Titulares:									
Matricula	L/F/S	Nombre	Tipo Doc.	Nro Doc.	Cuit	Persona	%	Dominio	Actualización
S-25583	//	ALBERTO RICARDO ISAAC ORTEGA	DNI	12352464		FISICA	25	PROPIETARIO LEGAL	19/10/1998
S-25583	//	JUAN DE DIOS ORTEGA	DNI	11065913		FISICA	25	PROPIETARIO LEGAL	19/10/1998
S-25583	//	ANDRES ELADIO ORTEGA	DNI	13066562		FISICA	25	PROPIETARIO LEGAL	19/10/1998
S-25583	//	MARIA OFELIA DEL VALLE ORTEGA	DNI	12149810		FISICA	25	PROPIETARIO LEGAL	19/10/1998



Dirección General de Catastro

17/04/2013

Datos de Ubicación Parcelaria del padrón: **337608**

Calle:

Nro. Puerta:

Piso:

Departamento:

Block:

Unidad:

Manzana:

Lote/Fracción:

FRAC.4A1

Casa:

FRAC.4A1

Localidad:

SAN FELIPE

Cód. Postal / Sec.:

4000 / 268

Fecha de Actualización:

23/08/2006

Nomenclatura Catastral

Departamento: 17- CAPITAL

Circunscripción: 1

Sección: 27

Lámina: 7

Manzana:

ManzanaParcela:

Parcela: 85F3

Subparcela:

a) **Quincho con asador**

Características: Sus dimensiones serán de 10 mts. por 30 mts. con capacidad para más de 150 personas, y contará con instalación de gas, eléctrica y de agua. Además dispondrá de toldos para resguardarse de vientos y lluvias. El asador será de gran tamaño y contará con una mesada y una bacha para mayor comodidad. El quincho estará a disposición no solo para uso escolar, sino también para la realización de eventos particulares

b) **Pileta**

Características: La pileta tendrá un tamaño de 15 mts. por 30 mts. y una profundidad promedio de 1,7 mts. Se tratará de una pileta de material, destinada a brindar clases de natación durante el período lectivo y disponible para su utilización, fuera de dicho periodo.

c) **Canchas de Fútbol (2)**

Características: medidas: Sus medidas serán de 90 mts. de largo por 45 mts. de ancho. Contará con dos canchas de iguales dimensiones, y una de ellas dispondrá de columnas con reflectores que permitan una buena iluminación para jugar a la noche, con la opción de achicar una de ellas para que funcione como cancha de futbol 5. Las mismas podrán alquilarse para uso particular.

d) **Cancha de Básquet**

Características: Sus medidas serán de 28 mts. de largo por 15 mts de ancho y el piso de la misma será de cemento. También podrá alquilarse para uso particular.

e) **Cancha de Vóley**

Características: Sus medidas serán de 9 mts. de ancho por 18 mts. de largo, y el piso será de cemento. También podrá alquilarse para uso particular.

f) **Casilla para cuidador**

Características: Las medidas de la misma serán de 6 mts. por 8 mts. y dispondrá de un baño, una cocina y un dormitorio

g) **Capilla**

Características: Sus medidas serán de 6 mts. por 8 mts.

h) **Vestuarios**

Características: Dispondrá de dos vestuarios cuyas dimensiones serán de 6 mts. por 8 mts. y contarán con dos duchas, 4 casillas de baños y 4 lavamanos cada uno.

i) **Estacionamiento**

Características: Se tratará de un estacionamiento de 100 mts. por 20 mts.

El presupuesto del Proyecto, realizado por el arquitecto Francisco Lizondo De La Peña, tiene un costo de \$ 2.313.606,97, e incluye materiales, Mano de Obra, honorarios, dirección técnica de mismo, administración y un margen del 3% estimado para sobrellevar imprevistos.

4)- Presupuesto de obra

PRESUPUESTO - Año 2013

Campus Santa María

OBRA: CAMPUS SANTA MARÍA (sin cochera)			Precio Total Pesos	PRECIO	incidencia
N°	Ítem	Un.	Mat. + M.O.	TOTAL PESOS	
1	TRABAJOS PREPARATORIOS			\$ 155.200	9,51%
	Obrador y baño de obra	gl	\$ 2.000		
	Cercado perimetral y detrás de arcos futbol	gl	\$ 150.000		
	Inst. Tablero Eléctrico Obra	gl	\$ 2.000		
	Inst. Agua para Obra	gl	\$ 1.200		
3	ESTRUCTURA			\$ 359.759	22,03%
	Micro pilotines diámetro 0,20m	m3	\$ 59.406		
	Vigas de apeo	m3	\$ 50.709		
	Cabezales pilotines	m3	\$ 28.603		
	Losa pileta	m3	\$ 90.000		
	Columnas	m3	\$ 48.637		
	Vigas	m3	\$ 82.403		
4	CUBIERTA CHAPA			\$ 106.560	6,53%
	Chapa cal 24 s/ estructura de metálica	m2	\$ 106.560		
5	ZINGUERIA			\$ 34.508	2,11%
	Canaletas internas	ml	\$ 10.660		
	Canaletas sobre apretadas	ml	\$ 10.660		
	Cupertina	ml	\$ 10.988		
	Caños de bajada	ml	\$ 2.200		
6	AISLACION DE CHUBIERTA			\$ 25.974	1,59%
	Isolant TBA 10	m2	\$ 14.874		
	lana de vidrio 50mm	m2	\$ 11.100		
7	MAMPOSTERIAS			\$ 63.253	3,87%
	Ladrillo común, muro de 0,20	m3	\$ 36.305		
	Ladrillo Hueco 0,12 (tabiques interiores)	m2	\$ 8.024		
	Ladrillo Hueco 0,18 (mamposterías exteriores y muro doble)	m2	\$ 17.807		
	Ladrillo común asador, muro de 0,15	m2	\$ 1.118		
8	CAPAS AISLADORAS			\$ 18.400	1,13%
	Horizontal - capa cementicia (1:3 + hidrófugo)+m. Asfáltica	m2	\$ 2.400		

\$ según revista

	Vertical - capa cementicia (1:3 + hidrófugo)+m. Asfáltica	m2	\$ 16.000		
9	REVOQUES			\$ 37.672	2,31%
	Grueso exterior (rustico exterior) incluye azotado cementicio	m2	\$ 9.000		
	Grueso Interior (rustico interior)	m2	\$ 11.585		
	Fino Exterior (espesor 0.5cm)	m2	\$ 4.148		
	Fino Interior (espesor 0.5cm)	m2	\$ 12.940		
10	CONTRAPISOS			\$ 96.027	5,88%
	Contrapiso de H° de ripio bruto (e=10cm)	m2	\$ 90.355		
	Plástico negro 150 micrones	m2	\$ 5.672		
11	CARPETA DE NIVELACION			\$ 52.466	3,21%
	Carpeta cementicia de nivelación	m2	\$ 52.466		
12	PISOS			\$ 121.650	7,45%
	Piso Porcellanato Pulido 60x60+pegamento+pastina	m2	\$ 12.240		
	Piso Porcellanato Rústico 60x60+pegamento+pastina	m2	\$ 83.160		
	Hormigón impreso	m2	\$ 26.250		
13	CIELORRASOS			\$ 62.160	3,81%
	Cielorrasos suspendidos con cajones y detalles	m2	\$ 62.160		
14	REVESTIMIENTOS			\$ 26.754	1,64%
	Porcellanato con pegamento y pastina	m2	\$ 17.850		
	Refractario Asador	m2	\$ 904		
	Guarda de baños	gl	\$ 8.000		
16	ZOCALOS- SOLIAS- UMBRALES			\$ 3.840	0,24%
	Zócalos Porcellanato Pulido	ml	\$ 3.840		
17	CARPINTERÍAS INTERIORES - Madera			\$ 25.050	1,53%
	Puertas de madera	un	\$ 11.550		
	puertas de cabinas baños	un	\$ 5.200		
	puerta capilla	un	\$ 8.300		
18	CARPINTERÍAS EXTERIORES - Aluminio			\$ 48.000	2,94%
	puertas ventana quincho + ventiluz baños				
	ventanas casilla cuidador	gl	\$ 48.000		
	ventanas capilla				
19	INSTALACIÓN ELECTRICA			\$ 96.680	5,92%
	centros PB / sin artefacto	un	\$ 7.050		
	Brazos PB	un	\$ 4.700		
	tomas PB	un	\$ 8.600		
	tomas A.A.	un	\$ 590		
	Bocas TV	un	\$ 420		
	Bocas TE	un	\$ 420		
	Tableros (caja, disyuntores, llaves, circuitos,)	un	\$ 19.000		
	Medidor gabinete llaves y acometida	un	\$ 3.200		
	Porteros	un	\$ 2.700		
	Iluminación canchas y pileta	gl	\$ 50.000		

20	INSTALACIÓN SANITARIA - PROVISION DE AGUA			\$ 176.640	10,82%
	Inodoros	un	\$ 5.405		
	Asiento tapa inodoro madera laqueada	un	\$ 1.440		
	Bacha sobre mesada baños	un	\$ 3.000		
	Bacha Doble de cocina	un	\$ 550		
	Bacha lavadero (bacha blanca)	un	\$ 389		
	Bidet Lineabari–Ferrum	un	\$ 442		
	Grifería de pared - Eleven lever de Estalgrif	un	\$ 650		
	Grifería de pared - Eleven lever de Estalgrif	un	\$ 1.600		
	Grifería bidet california	un	\$ 614		
	Grifería lluvia económica	un	\$ 1.250		
	Grifería Bacha Asador	un	\$ 400		
	Grifería lavadero (Juego lavadero p/pared)	gl	\$ 150		
	Accesorios económicos(perchero,portavaso,jabonera, etc.)	gl	\$ 600		
	Termotanque de alta recuperación	gl	\$ 3.850		
	Tanque cisterna 2750	gl	\$ 3.500		
	Bomba de tanque cisterna	gl	\$ 2.800		
	Instalaciónbásico sanitario	gl	\$ 50.000		
	Instalación agua fría/caliente con desagües pluviales	gl	\$ 0		
	Instalación gas	gl	\$ 0		
22	PINTURAS			\$ 54.720	3,35%
	Látex interior para muro revocado	m2	\$ 19.080		
	Látex exterior para muro revocado	m2	\$ 9.000		
	Látex interior p/ cielorraso	m2	\$ 26.640		
23	HERRERÍA			\$ 11.800	0,72%
	Parrilla asador	un	\$ 2.200		
	Chimenea metálica de asador	gl	\$ 1.500		
	Rendijas ventilación Techo	un	\$ 1.200		
	Tapas metálicas (cisterna y pluviales)	un	\$ 3.500		
	Soporte y Puerta Termotanque	gl	\$ 900		
	Puertas Bajo Asador	gl	\$ 2.500		
24	MESADAS			\$ 9.285	0,57%
	Mesadas Baños	m2	\$ 7.440		
	Mesada lavadero	m2	\$ 1.602		
	Mesada asador	gl	\$ 243		
25	VARIOS			\$ 46.300	2,84%
	Tubo Ventilación Termotanque	gl	\$ 300		
	Toldos	un	\$ 20.000		
	herrería arcos futbol, aros básquet, columnas vóley	gl	\$ 12.000		
	Limpieza de Escombro	gl	\$ 4.000		
	Limpieza de Obra	gl	\$ 6.000		
	Fletes	gl	\$ 4.000		
	COSTO TOTAL SIN GARAGE			\$ 1.632.698	100,00%

PRESUPUESTO GARAGE					
N°	Ítem	Un.	Precio Total	PRECIO TOTAL	incidencia %
			Mat. + M.O.		
1	ESTRUCTURA			\$ 6.676	1,79%
	Micro pilotis diámetro 0,25m	m3	\$ 2.176		
	Cabezales pilotis	m3	\$ 1.100		
	Columnas metálicas	gl	\$ 3.400		
2	CUBIERTA media sombra			\$ 3.600	0,97%
		m2	\$ 3.600		
7	CONTRAPISO			\$ 360.000	97%
	Garage	m2	\$ 360.000		
10	INSTALACIÓN ELECTRICA			\$ 2.580	0,69%
	centros / sin artefacto	un	\$ 2.580		
	COSTO DEL GARAGE			\$ 372.856	100,00%
Cód.	ITEM	UN	M.O	COSTO TOTAL	%
1	Total costo directo de obra sin garage	Un		\$ 1.632.698	100,00
	Garage			\$ 372.856	
2	Imprevistos 3%			\$ 60.167	

Costo directo de Obra	\$ 2.065.721
Proyecto, Dt. y administración (12%)	\$ 247.886
TOTAL DE LA OBRA	\$ 2.313.607

En el anexo (pág. 63) se transcribe la entrevista mantenida con el proyectista De La Peña.

5- Costos de mantenimiento del proyecto

Los costos fijos a tener en cuenta son:

- Mantenimiento de pileta: Se estima un costo de \$600 mensuales. Forman un total de \$7200 anuales.
- Corte de césped: \$1000 por mes, \$ 12000 anuales, que representan 2 cortes de césped al mes para mantenerlo en condiciones.
- Personal: Se contrataran 4 empleados, de los cuales 3 serán cuidadores, con un reparto horario de 8 hs cada uno. Y un salario bruto (incluidas cargas sociales) de \$7500. El restante será un conserje, que tendrá como tarea la limpieza y el mantenimiento del predio. Además, durante el verano, a partir del uso exclusivo de la pileta de natación por parte de alumnos, se contará con un profesor de educación física, que contará con un sueldo de \$3000 por su trabajo de bañero. La misma funcionará durante horas de la tarde únicamente.
- Reparaciones varias: Para afrontar posibles gastos se estimará un monto de \$2500 pesos mensuales.
- Otros costos
 - Agua: \$1800 anuales
 - Gas: \$600 anuales
 - CISI: \$2400 anuales
 - Luz: \$5400 anuales
 - Inmobiliario: \$2600 anuales

Costos anuales de mantenimiento de la inversión

Mantenimiento en pesos										
	Año									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Pileta	7200	7200	7200	7200	7200	7200	7200	7200	7200	7200
Césped	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000
Sueldo Cuidador	390000	390000	390000	390000	390000	390000	390000	390000	390000	390000
Otros Costos	12800	12800	12800	12800	12800	12800	12800	12800	12800	12800
Varios (reparaciones)	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000
Profesor Educación física	9000	9000	9000	9000	9000	9000	9000	9000	9000	9000
Total	461000	461000	461000	461000	461000	461000	461000	461000	461000	461000

Fuente: Costos calculados en función de valores actuales en el mercado.

6- Obtención de flujos de fondos.

Como todo proyecto, es necesario que no solo genere fuentes para desarrollar el mismo, sino también que tenga la capacidad de financiar sus gastos.

Se tienen en cuenta diversas variables para generar fondos.

- **Aumento en cuota:** Es la principal fuente de ingresos de este proyecto. El aumento tendrá en cuenta las familias con más de un hijo en la institución, teniendo como limite el pago del mismo en solo 2 de los hijos. Es decir, a partir de un tercer hijo, no se pagará. El monto del aumento será aproximadamente de un 5% lo que se traduce en \$80 por alumno, y de un 2,5%, es decir \$40, en el caso de segundo hijo. Del total de alumnos, 452 pagarán \$80 y 164 pagarán \$40 dando un total de \$384480 por los 9 meses en los cuales se paga la cuota. Se considerará un aumento del 5% anual en el cálculo de esta variable, que contemplará el ingreso de nuevos alumnos a la institución.
- **Cancha de fútbol grande:** En el uso de las instalaciones, se dará prioridad a los alumnos y ex alumnos de la institución, disminuyendo el precio de su utilización a los mismos. Se estima por 10 alquileres de la cancha al mes, teniendo como premisa que la mitad serán alumnos, un ingreso de \$13500 al año, que surgen de un precio de \$150 la hora para particulares y \$75 la hora para los alumnos.
- **Cancha de fútbol chica:** Igual metodología que la mencionada se utilizará en este caso, estimando un total de 20 alquileres mensuales. Un ingreso estimado de \$18000 anuales, con un precio por hora de alquiler de la cancha de \$50 para alumnos y \$ 100 para particulares.

- Cancha de Vóley: se calcula un ingreso equivalente a \$4800 anuales. Precio por hora: \$40 para alumnos y \$60 para particulares.
- Quincho: Se dispondrá el alquiler del quincho para eventos particulares. El costo del mismo será \$350 para los alumnos y \$600 para personas ajenas a la institución, dando un total de \$19800 anuales.
- Costo de no Alquilar: La posibilidad de contar con este complejo permite además desligarse de la necesidad de alquilar un club para realizar las prácticas de educación física, \$3500 mensuales, salón para fiesta de la familia, alquiler de camping para los campamentos. Se estima, entonces un ahorro de \$36000 anuales.
- Pileta en Vacaciones: Se prevé también el uso de la pileta durante el receso del periodo lectivo. Se estima la utilización de la misma por parte de alumnos de la institución con un abono mensual de \$130 mensuales

Flujos anuales de ingresos de la inversión

Fuente ingresos en pesos	Año									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Aumento en cuota	384480	403704	423889	445084	467338	490705	515240	541002	568052	596455
Cancha futbol Grande	13500	13500	13500	13500	13500	13500	13500	13500	13500	13500
Cancha futbol Chica	18000	18000	18000	18000	18000	18000	18000	18000	18000	18000
Voley	4800	4800	4800	4800	4800	4800	4800	4800	4800	4800
Quincho	19800	19800	19800	19800	19800	19800	19800	19800	19800	19800
Pileta	39000	39000	39000	39000	39000	39000	39000	39000	39000	39000
Ahorro por costos no incurr.	36000	36000	36000	36000	36000	36000	36000	36000	36000	36000
Totales	515580	534804	554989	576184	598438	621805	646340	672102	699152	727555

Fuente: Flujos estimados en función de valores actuales en el mercado

LA EVALUACIÓN FINANCIERA

<u>Período</u>	<u>Flujos Netos anuales</u>
0	-2313607 (Inversión)
1	54580
2	73804
3	93989
4	115184
5	137438
6	160805
7	185340
8	211102
9	238152
10	266555

TIR: -6%

Valor actual neto = \$-1480241 (con $r = 10\%$)

Rechazo del proyecto, dado que no resulta rentable.

7- Alternativa para el proyecto

La idea de desarrollar una alternativa al proyecto original surge como motivación personal para tratar de darle viabilidad al mismo, a pesar de los resultados negativos que arroja la idea original.

Una alternativa para el proyecto podría ser la utilización del campus para el dictado de la carrera de Profesorado de educación física, además de los usos mencionados. Resulta un proyecto mucho más ambicioso, ya que además propone una oferta educativa interesante y diferente.

Esta posibilidad surge a partir de la iniciativa tomada por el Instituto Carlos Pellegrini que brinda esta posibilidad. La carrera tiene una duración de cuatro años, y el aspirante a la misma debe cumplir ciertos requisitos, como ser menor de 28 años, tener título del nivel medio y presentar el examen de aptitud física. De esta manera los egresados tienen la posibilidad de obtener el título universitario de profesor de educación física, ya que el Instituto Pellegrini firmó un convenio con la Universidad del Litoral.⁽⁸⁾

La propuesta es que las clases prácticas se desarrollen durante el día en el predio y las clases teóricas se dicten en la institución en horario nocturno, de manera de poder utilizar el campus en la forma que estaba prevista.

Plan de estudio de la carrera de Profesorado de educación física

Un plan de estudio con una duración de cuatro años que sirva como modelo a seguir y para brindar una idea del contenido de la carrera, podría ser el de la Universidad Nacional de Río Cuarto, detallado a continuación:

⁽⁸⁾ Consultas a bases de Información, en Internet:www.lagaceta.com, (Junio de 2013).

PRIMER AÑO

Anual

- Seminario de Deportes Individuales

Primer Cuatrimestre

- Taller: Problematización de la Formación y Práctica Docente
- Pedagogía
- Anatomía
- Desarrollo Motor Humano

Segundo Cuatrimestre

- Institución Educativa
- Epistemología, Educación
- Expresión, Comunicación y Dimensión Corporal
- Módulo I: Seminario de Integración

SEGUNDO AÑO

Anual

- Conocimiento y Juego
- Fisiología

Primer Cuatrimestre

- Sociología de la Educación
- Política Educacional
- Pedagogía Especial

Segundo Cuatrimestre

- Investigación Educativa
- Recreación

- Módulo II: Seminario de Integración

TERCER AÑO

Anual

- Seminario de Deportes de Conjunto

Primer Cuatrimestre

- Didáctica
- Psicología Evolutiva
- Psicología Educacional
- Vida en la Naturaleza y Medio Ambiente y su Práctica

Segundo Cuatrimestre

- Didáctica Especial
- Estrategias de Abordaje del Sujeto con Necesidades Especiales
- Fisiología de la Actividad Física
- Módulo III: Práctica de la Enseñanza.

CUARTO AÑO

Anual

- Idioma Extranjero – Inglés (Nivel Comprensión de Textos)
- Seminario - Taller de Habilidades Motrices
- Módulo IV: Práctica de la Enseñanza

Primer Cuatrimestre

- Antropología y Filosofía
- Análisis y Problemática Corporal y Salud

Segundo Cuatrimestre

- Teoría del Entrenamiento
- Seminario Investigación en Educación Física⁽⁹⁾

Costos de mantenimiento de la alternativa

Se debe tener en cuenta que al tratarse de un proyecto que se está iniciando, tanto los costos como los ingresos crecerán a medida que se lleve a cabo el proyecto, ya que recién a partir del cuarto año se tendrán alumnos de todos los años de la carrera. Mientras tanto el primer año tendrá solo un curso, el segundo dos y el tercero tres. Se tomarán como base los costos estimados en la idea inicial, con el incremento necesario para el desarrollo de esta propuesta.

- En promedio se calculan unas 20 horas semanales con un dictado de 4 materias por cuatrimestre. El valor de la hora cátedra para un docente de educación terciaria se encuentra alrededor de los \$354.82 según la escala salarial de SADOP (sindicato argentino de docentes privados).
- De manera estimativa se calcularán los costos incrementales que conlleva este proyecto:
 - Luz eléctrica: \$500 por mes.
 - Celador: \$8000 mensuales según escala salarial de SADOP.
 - Materiales didácticos: \$2000 por mes.
 - Incremento en costos administrativos: \$5000 mensuales.

⁽⁹⁾ Consultas a bases de Información, en Internet: www.unrc.edu.ar/unrc/carreras, (Junio de 2013).

Costos anuales de mantenimiento de la alternativa de inversión

<u>Año</u>										
<u>Mantenimiento en pesos</u>										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Pileta	7200	7200	7200	7200	7200	7200	7200	7200	7200	7200
Césped	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000
Sueldo Cuidador	390000	390000	390000	390000	390000	390000	390000	390000	390000	390000
Otros Costos	12800	12800	12800	12800	12800	12800	12800	12800	12800	12800
Varios (reparaciones)	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000
Profesor Educación física	9000	9000	9000	9000	9000	9000	9000	9000	9000	9000
Equipo Docente	113053	226106	339160	452213	452213	452213	452213	452213	452213	452213
Costos Incrementales	194000	194000	194000	194000	194000	194000	194000	194000	194000	194000
<u>Total</u>	768053	881106	994160	1107213	1107213	1107213	1107213	1107213	1107213	1107213

Fuente: Costos calculados en función de valores actuales en el mercado.

Obtención de flujos de fondos para la alternativa

Se tomarán los flujos estimados para el proyecto inicial, sumados a los propios de la alternativa de inversión.

Se fijará en 25 la cantidad máxima de alumnos posibles, ya que resultaría dificultosa la enseñanza para un mayor número, pero principalmente por considerar improbable que la demanda sea superior, sobre todo para un programa que está comenzando.

- El precio de la cuota se estima en \$650 mientras que la matrícula tendrá un valor de \$1300.

Flujos anuales de ingresos de la alternativa

<u>Año</u>										
<u>Fuente ingresos en pesos</u>										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Aumento en cuota	384480	403704	423889	445084	467338	490705	515240	541002	568052	596455
Cancha futbol Grande	13500	13500	13500	13500	13500	13500	13500	13500	13500	13500
Cancha futbol Chica	18000	18000	18000	18000	18000	18000	18000	18000	18000	18000
Voley	4800	4800	4800	4800	4800	4800	4800	4800	4800	4800
Quincho	19800	19800	19800	19800	19800	19800	19800	19800	19800	19800
Pileta	39000	39000	39000	39000	39000	39000	39000	39000	39000	39000
Ahorro por costos no incurridos	36000	36000	36000	36000	36000	36000	36000	36000	36000	36000
Terciario	195000	390000	585000	780000	780000	780000	780000	780000	780000	780000
<u>Totales</u>	710580	924804	1139989	1356184	1378438	1401805	1426340	1452102	1479152	1507555

Fuente: Flujos estimados en función de valores actuales en el mercado

LA EVALUACIÓN FINANCIERA DE LA ALTERNATIVA

<u>Período</u>	<u>Flujos Netos anuales</u>
0	-2313607 (Inversión)
1	-57473
2	43698
3	145830
4	248971
5	271225
6	294592
7	319127
8	344889
9	371939
10	400342

TIR: 0 %

Valor actual neto = \$ - 1078685 (con $r = 10\%$)

Rechazo del proyecto, dado que no resulta rentable.

CONCLUSIÓN

Una institución educativa de la ciudad de San Miguel de Tucumán, en claro crecimiento, propone ampliar su proyecto educativo incorporando un campus para desarrollar actividades físicas.

El campus deportivo resulta atractivo desde el punto de vista y preconceptos de las dueñas del colegio, pero una vez analizado científica y cuidadosamente, como proyecto de inversión no resulta rentable dada la incapacidad del mismo de costear sus propios gastos.

Además el lugar en el que se prevé desarrollar la obra cuenta con diversas dificultades para una movilización cómoda de los alumnos al no existir muchos medios de transporte que circulen por el mismo. Esta zona resulta muy riesgosa para la seguridad de alumnos y/o usuarios particulares de las instalaciones por la poca explotación de la misma, ya que presenta viviendas muy precarias alrededor y una gran cantidad de terrenos deshabitados y sin explotar.

La propuesta alternativa, no imaginada originalmente por las propietarias, de utilizar el campus para el dictado del profesorado de educación física, resulta más atractiva porque permite complementar los usos habituales a los que estaría destinado el campus con un proyecto educativo adicional que podría potenciar más a la institución. Sin embargo la inversión para esta propuesta tampoco resulta rentable.

Dadas las condiciones financieras y la complejidad que implica la ubicación urbanística y social del predio involucrado, el proyecto resultaría inviable.

Anexo.

Entrevista a Nora Herrera viuda de Ortega, una de las dueñas de la institución

Fecha: 20 de Junio de 2013.

Lugar: Domicilio de la entrevistada, ubicado en calle Congreso n°68 de la ciudad de San Miguel de Tucumán.

P: Entre los colegios San Patricio, Boisdrón, Santa Rosa, Instituto Carlos Pellegrini, Nueva Concepción, ¿en qué lugar ubicaría al colegio Santa María? y ¿por qué?. ¿Puede Ud. ubicar las instituciones de manera descendente?

H.N.: 1 -Santa Rosa - Es el Colegio más antiguo, con marcado prestigio pedagógico y edilicio y en servicios es impecable. Cuota alta a pesar de la amplia subvención del Estado que posee. Ingreso de dinero por otros servicios. (Locales comerciales del edificio del centro).

2 –Boisdrón - El proyecto pedagógico es excelente, prestigio en el medio por estar sostenido desde Fasta (Fraternidad de agrupaciones Santo Tomás de Aquino). Amplia subvención del Estado, padres comprometidos y ampliamente convencidos de la propuesta.

3 - San Patricio- Prestigio pedagógico - Ediliciamente y en servicios impecable. Más tiempo en el medio y más servicios y espacios verdes que el Nueva Concepción. Cuota muy cara, devolvió la subvención del Estado para apoyar el crecimiento de otros colegios hace muchos años.

4 - Nueva Concepción - Prestigio pedagógico real - Ediliciamente y en servicios muy prolijo. Cuota muy cara, la población a la que responde “se siente y le gusta ser elite”. Esto con el tiempo se va marcando cada vez más. Como anécdota: Del Colegio Santa María se fue una familia al Nueva Concepción, porque no les gustaban los autos que estacionaban al frente del Colegio Santa María. “Ese fue el motivo que argumentaron”

5 - Carlos Pellegrini- El proyecto pedagógico es medio bajo, la población socio económica cultural a la que responde es desapareja. “Los padres se conforman”. Puede mantener una cuota accesible, por la amplia subvención del Estado que posee. Posee servicios extras curriculares impecables, sala de conferencias y actos impresionante. Zoológico propio, espacios de deportes, etc. Sin embargo las aulas, con respecto a la cantidad de alumnos que recibe por aula dejan que desear.

6 - Santa María - Es el más joven de todos, es familiar, está en crecimiento. Es muy religioso aunque no pertenece a ninguna congregación religiosa (*este es un factor que jugó más en contra que a favor en este tiempo, recién ahora se está convirtiendo en fortaleza*) Sólido pedagógicamente y sobre todo en formación de valores. Padres ampliamente comprometidos con la propuesta, casi diría a partir del año pasado. Posicionado como excelente ante nuestras autoridades educativas. En el medio ya suena como “uno de los mejores colegios de San Miguel de Tucumán”. Esto en referencia a lo que comentan las familias que se mudan de otras provincias, por cuestiones laborales: ej.: Los gerentes del City y del Macro que recientemente visitaron nuestra institución en busca de vacantes. Cuota económica para la cantidad de servicios pedagógicos que se brindan. Brindamos un 28% más de carga curricular que el Instituto Carlos Pellegrini, por ejemplo.

Subvención del Estado muy chica pero “necesaria”, para cubrir parte de la planta Funcional mensual. Servicios edilicios pobres aún, ya que nuestras prioridades largamente explicadas a los padres en el momento de hacer efectiva la matrícula, son los sueldos docentes y los aportes previsionales. Espacios muy reducidos. Es un Colegio más comparable con el colegio María del Rosario, el Suizo o el Pablo Apóstol por los años en el medio y los servicios. Ante los demás quedamos en desventaja.

P: ¿En qué sentido cree Ud. que ayudaría a la institución la creación de un campus propio?

HN: Antes que nada el Colegio Santa María se fundó con una mirada puesta en el servicio y en una misión: formar personas diferentes, que sepan dar respuesta a los nuevos tiempos. Posteriormente asumimos la misión que está explicitada en la página web: *“Educamos desde el Amor, con amor, para el amor, hacia el Amor”*. *(Entendiendo a Dios como el hacedor y movilizador de lo que hacemos)*

Siempre está en nuestro deseo ser un excelente Colegio y procurar que alumnos, padres y docentes se sientan orgullosos de la comunidad a la que pertenecen. La motivación de las socias nunca fue el factor económico y obtener mayores ganancias. Nos movilizan frases y palabras como: “servicio desinteresado a la vida del otro” y compartir o cooperar más que competir. Es por eso que un campo de deportes nos daría la posibilidad de brindar más servicios a quienes son nuestra razón de ser: “Los seres humanos”

El Colegio Santa María es un Colegio familiar, que tiene mucha actividad extra curricular y social entre sus miembros. Según nuestro Proyecto educativo tenemos programados campamentos desde el jardín de Infantes y todo eso demanda gastos extra para los padres y cuesta muchísimo encontrar turnos en los lugares que normalmente se usan para ese fin.

Las actividades deportivas se realizan alquilando espacios de clubes, compartiendo con otros colegios o escuelas, que no comparten la formación que nosotros sostenemos. Un ejemplo claro son las palabras groseras y violentas. Las vemos como “otras formas de seguir educando”, pero entorpecen.

Toda vez que tenemos que pensar en un Retiro espiritual, una jornada social o fiesta de la familia, etc., debemos recurrir al alquiler de esos espacios.

Disponer de un campus sería disponer de espacios de integración de la comunidad, que además nos serviría para ofrecer el espacio a las familias y personal del Colegio para otro tipo de eventos como festejos de Comuniones, cumpleaños, etc. Serviría como espacio de integración para los egresados y convivencias solidarias por ejemplo.

P: Señale algunas ventajas por las que Ud. cree que la disposición de un campus propio es más beneficiosa que el alquiler de un club para prácticas deportivas.

HN: Ventajas:

1 - Sería un espacio propio. Preparado como todo lo propio bajo la impronta institucional, tanto en prolijidad, higiene como en servicios en general. Ejemplo: en un club que alquilamos tuvimos que exigir que no se exhiban, ¡ni vendan!, bebidas alcohólicas en el kiosco.

2 – Espacio de pertenencia a plena disposición. Los tiempos institucionales son importantísimos, muchas veces debemos cambiar nuestro cronograma de actividades porque no disponemos de los lugares que alquilamos.

3 – Facilitar la práctica de diferentes actividades deportivas recreativas, sociales y culturales, promoviendo el sentido de pertenencia a la institución.

4 - Acceso a mayor cantidad de horas de práctica en las diferentes disciplinas, en las que personas y/o equipos se destaquen.

5 – Espacio de integración y vincular para que todos los estamentos de la institución hagan uso del mismo y la posibilidad de integrar a los egresados en actividades sociales, solidarias y de pertenencia.

Entrevista a Francisco Lizondo De La Peña, arquitecto del proyecto.

Fecha: 27 de Junio de 2013.

Lugar: Estudio del entrevistado, ubicado en calle General Paz 576 de la ciudad de San Miguel de Tucumán.

P: ¿Puede Ud. dar una descripción detallada del proyecto?

FLDLP: El proyecto es un complejo deportivo con un salón de usos múltiples para el servicio del colegio Santa María, tanto para el uso deportivo escolar como para la utilización del salón para eventos. Los edificios arquitectónicos se plantearon con diseños de estética minimalista, evidenciándose la simplicidad formal y los volúmenes puros. La idea de seguir esta estética es que la misma permite anexar futuras edificaciones manteniendo la misma al quedar oculta la resolución de los techos y sus pendientes. Los edificios se plantean con un sistema de construcción tradicional en nuestro medio, con estructura de hormigón armado y mamposterías de ladrillos huecos revocadas resueltas in situ y según las reglas del arte. El proyecto cuenta con una superficie construida de 500m² (sin incluir los metros cuadrados de pavimento de estacionamiento y de contrapiso de las canchas de básquet y vóley) para satisfacer la necesidad de un quincho cubierto con galería semi cubierta, baños con vestuarios, terrazas de acceso, pileta de natación con solárium, la vivienda mínima del cuidador y la capilla religiosa.

Dentro de las superficies no construidas, se plantean canchas deportivas de distintos tipos y medidas dándole al complejo un carácter polideportivo.

P: ¿Qué impresión tiene de la zona donde se realiza el proyecto?

FLDLP: El Campus Santa María se emplaza en Av. Circunvalación a 2 km del Mercado de concentración frutihortícola (Mercofrut), una zona de la periferia de

San Miguel de Tucumán por lo que aún no ha sido explotada de acuerdo a su potencial a futuro. Está a orillas de la ruta 38 por lo que su accesibilidad es rápida y a minutos del centro.

Actualmente, muchas villas de emergencia con altos índices de delincuencia circundan el lugar por lo que la seguridad debería ser tomada en cuenta hasta que la situación mejore, por lo que la garita de vigilancia y la vivienda del cuidador son indispensables, sobre todo tomando en cuenta días sin actividad.

Considerando la falta de explotación de la zona, el mismo proyecto podría fomentar el crecimiento y atraer nuevos emprendimientos arquitectónicos o urbanísticos, además de aprovechar de las ventajas del verde que lo rodea.

P: ¿Qué defectos y virtudes podría mencionar del proyecto?

FLDLP: Virtudes del Proyecto:

- Aprovechamiento del terreno al ubicar los estacionamientos al frente evitando largos recorridos de calles internas y sirviendo este mismo como filtro de la calle.
- Al plantearse el edificio principal (quincho y galería) como un espacio sin separaciones interiores (flexibilidad de uso) y con una continuidad espacial entre quincho y galería al resolverse su vinculación enteramente con carpinterías vidriadas de piso a cielorraso; el mismo se transforma en un salón de usos múltiples (SUM) permitiendo así ser utilizado en distintos horarios y acorde a las circunstancias.
- El quincho se planteó con las medidas justas para abastecer un servicio de catering y con baños de superficies acordes si fuese necesario realizar una fiesta.

- La vivienda del sereno se plantea a espaldas del quincho y vinculada a este a través de una terraza y puerta de servicio, satisfaciendo las necesidades que necesitase responder el salón.
- Al plantearse todo los servicios al frente del predio, el fondo queda libre para utilizarse como canchas deportivas pudiendo incluso incorporar más conforme sea necesario.
- La utilización de toldos rodeando la galería posibilita el uso de la misma aun en días de invierno.
- Diseño flexible que permite el crecimiento de otras edificaciones si fuese necesario.
- Bajo impacto ambiental al desarrollarse en un solo nivel, con factor de ocupación del suelo (FOS) y factor de ocupación total (FOT) muy bajos.
- Al ser 3 volúmenes independientes estructuralmente, facilita la construcción por etapas si el capital no estuviese enteramente a disposición para hacer el proyecto completo.

Defectos del proyecto:

- Considerando las dimensiones del lote, se podrían plantear más espacios construidos de variadas funciones
 - Poco estacionamiento techado (para no incrementar costos)
 - Al plantearse volúmenes blancos, los mantenimiento de pintura serian algo periódico
 - Dificultad para mantener la seguridad en todo momento por la zona en la que se ubica y el tamaño del predio. Pocos puntos de vigilancia.
 - Alta inversión inicial por el hecho de que las tareas básicas como cercado, alumbrado y planteo de servicios requieren mucho desarrollo, y necesidad de costos fletes por la lejanía del predio.

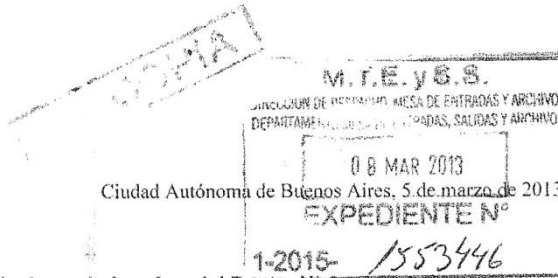
P: ¿Qué opinión tiene del colegio? (modelo educativo, ubicación, tamaño) y, en su opinión, ¿se ajusta a la magnitud del proyecto en función de las características mencionadas?

FLDLP: El colegio Santa María es un colegio nuevo y en constante crecimiento. El mismo tiene un trato integral y particular con el alumno, lo que le da un valor agregado dentro del sistema escolar cada vez más impersonal. Aun así, se encuentra dentro de un modelo educativo tradicional (por lo menos en Tucumán) otorgando el título de bachiller. Considerando su corta edad, su crecimiento es a pasos agigantados, por lo que es necesario disponer de un campus para desarrollar actividades deportivas y de esparcimiento. Al encontrarse el mismo dentro de una zona muy céntrica, sería imposible considerando el alto valor inmobiliario poder edificar un campus con mayos proximidad a la sede central del colegio.

Escala salarial de SADOP (Sindicato Argentino de Docentes Privados) a partir de marzo de 2013

SADOP Seccional Tucumán										sadopgremiales@hotmail.com				
ESCALA SALARIAL DOCENTE A PARTIR DEL 1° DE MARZO 2013 - DTO. 576 y 575										INDICE: 11,602209				
AREA PRIMARIA														
CARGO	PTOS	BÁSICO	50% Est. Doc	20% Zona A	F-JERAR	Dto. 888 (ME)	TOTAL	19%	IIC. DOC.	FONDO COMP	M. DIDACTICO	CAPACITACION	N. R. N. BON	HABER
	DTO 1321/3	Dto. 593/3	Dto. 133/3(SE)	DTO. 510/3	D. 102/3(SH)	Jerarquizac.	REMUNER.	DESCUENTO	LEY 25053	NACION	PROVINC.	PROVINCIAL	PROVINC	LIQUIDO
DIRECTOR DE 1º	317	\$ 3.677,90	\$ 1.838,95	\$ 735,58	\$ 150,00	\$ 80,00	\$ 6.482,43	\$ 1.231,66	\$ 255,00	\$ 448,00	\$ 50,00	\$ 365,00	\$ 245,00	\$ 6.613,77
DIRECTORA DE 2º	293	\$ 3.399,45	\$ 1.699,72	\$ 679,89	\$ 150,00	\$ 50,00	\$ 5.979,06	\$ 1.136,02	\$ 255,00	\$ 448,00	\$ 50,00	\$ 365,00	\$ 245,00	\$ 6.206,04
DIRECTOR DE 3º	274	\$ 3.179,01	\$ 1.589,50	\$ 635,80	\$ 150,00	\$ 50,00	\$ 5.604,31	\$ 1.064,82	\$ 255,00	\$ 448,00	\$ 50,00	\$ 365,00	\$ 245,00	\$ 5.902,49
VICEDIRECTOR ES. COMUN	272	\$ 3.155,80	\$ 1.577,90	\$ 631,16	\$ 100,00	\$ 50,00	\$ 5.514,86	\$ 1.047,82	\$ 255,00	\$ 448,00	\$ 50,00	\$ 365,00	\$ 245,00	\$ 5.830,04
MAESTRO DE GRADO	181	\$ 2.100,00	\$ 1.050,00	\$ 420,00	\$ -	\$ -	\$ 3.570,00	\$ 678,30	\$ 255,00	\$ 448,00	\$ 50,00	\$ 365,00	\$ 245,00	\$ 4.254,70
MAESTRA JARDINERA	185	\$ 2.146,41	\$ 1.073,20	\$ 429,28	\$ -	\$ -	\$ 3.648,89	\$ 693,29	\$ 255,00	\$ 448,00	\$ 50,00	\$ 365,00	\$ 245,00	\$ 4.318,60
MAESTRO RELIGION 15 HS.	181	\$ 2.100,00	\$ 1.050,00	\$ 420,00	\$ -	\$ -	\$ 3.570,00	\$ 678,30	\$ 255,00	\$ 448,00	\$ 50,00	\$ 365,00	\$ 245,00	\$ 4.254,70
MAESTRO SECRETARIO	181	\$ 2.100,00	\$ 1.050,00	\$ 420,00	\$ -	\$ -	\$ 3.570,00	\$ 678,30	\$ 255,00	\$ 448,00	\$ 50,00	\$ 365,00	\$ 245,00	\$ 4.254,70
AREA DIFERENCIAL														
CARGO	PTOS	BÁSICO	50% Est. Doc	20% Zona A	F-JERAR	Dto. 888 (ME)	TOTAL	19%	IIC. DOC.	FONDO COMP	M. DIDACTICO	CAPACITACION	N. R. N. BON	HABER
	DTO 1321/3	Dto. 593/3	Dto. 133/3(SE)	DTO. 510/3	D. 102/3(SH)	Jerarquizac.	REMUNER.	DESCUENTO	LEY 25053	NACION	PROVINC.	PROVINCIAL	PROVINC	LIQUIDO
DIRECTOR	367	\$ 4.258,01	\$ 2.129,01	\$ 851,60	\$ 150,00	\$ -	\$ 7.388,62	\$ 1.403,84	\$ 255,00	\$ 448,00	\$ 50,00	\$ 365,00	\$ 245,00	\$ 7.347,78
MAESTRO SECRETARIO	224	\$ 2.598,89	\$ 1.299,45	\$ 519,78	\$ -	\$ -	\$ 4.418,12	\$ 839,44	\$ 255,00	\$ 448,00	\$ 50,00	\$ 365,00	\$ 245,00	\$ 4.941,68
MAESTRO DIFERENCIAL	224	\$ 2.598,89	\$ 1.299,45	\$ 519,78	\$ -	\$ -	\$ 4.418,12	\$ 839,44	\$ 255,00	\$ 448,00	\$ 50,00	\$ 365,00	\$ 245,00	\$ 4.941,68
MTR. JARDÍN DE INFANTES	224	\$ 2.598,89	\$ 1.299,45	\$ 519,78	\$ -	\$ -	\$ 4.418,12	\$ 839,44	\$ 255,00	\$ 448,00	\$ 50,00	\$ 365,00	\$ 245,00	\$ 4.941,68
PRECEPTOR	220	\$ 2.552,49	\$ 1.276,24	\$ 510,50	\$ -	\$ -	\$ 4.339,23	\$ 824,45	\$ 255,00	\$ 448,00	\$ 50,00	\$ 365,00	\$ 245,00	\$ 4.877,77
ENSEÑANZA MEDIA														
CARGO	PTOS	BÁSICO	50% Est. Doc	20% Zona A	F-JERAR	Dto. 888 (ME)	TOTAL	19%	IIC. DOC.	FONDO COMP	M. DIDACTICO	CAPACITACION	N. R. N. BON	HABER
	DTO 1321/3	Dto. 593/3	Dto. 133/3(SE)	DTO. 510/3	D. 102/3(SH)	Jerarquizac.	REMUNER.	DESCUENTO	LEY 25053	NACION	PROVINC.	PROVINCIAL	PROVINC	LIQUIDO
RECTOR DE 1º 1 TURNO	348	\$ 4.037,57	\$ 2.018,78	\$ 807,51	\$ 150,00	\$ 250,00	\$ 7.263,87	\$ 1.380,13	\$ 255,00	\$ 448,00	\$ 50,00	\$ 365,00	\$ 245,00	\$ 7.246,73
RECTOR DE 2º 1 TURNO	332	\$ 3.851,93	\$ 1.925,97	\$ 770,39	\$ 150,00	\$ 200,00	\$ 6.898,29	\$ 1.310,67	\$ 255,00	\$ 448,00	\$ 50,00	\$ 365,00	\$ 245,00	\$ 6.950,61
RECTOR DE 3º 1 TURNO	295	\$ 3.422,65	\$ 1.711,33	\$ 684,53	\$ 150,00	\$ 200,00	\$ 6.168,51	\$ 1.172,02	\$ 255,00	\$ 448,00	\$ 50,00	\$ 365,00	\$ 245,00	\$ 6.359,49
VICERRECTOR 1º	290	\$ 3.364,64	\$ 1.682,32	\$ 672,93	\$ 100,00	\$ 180,00	\$ 5.999,89	\$ 1.139,98	\$ 255,00	\$ 448,00	\$ 50,00	\$ 365,00	\$ 245,00	\$ 6.222,91
VICERRECTOR 2º	259	\$ 3.004,97	\$ 1.502,49	\$ 600,99	\$ 100,00	\$ 180,00	\$ 5.388,45	\$ 1.023,81	\$ 255,00	\$ 448,00	\$ 50,00	\$ 365,00	\$ 245,00	\$ 5.727,65
VICERRECTOR 3º	242	\$ 2.807,73	\$ 1.403,87	\$ 561,55	\$ 100,00	\$ 180,00	\$ 5.053,15	\$ 960,10	\$ 255,00	\$ 448,00	\$ 50,00	\$ 365,00	\$ 245,00	\$ 5.456,05
SECRETARIO 1º	212	\$ 2.459,67	\$ 1.229,83	\$ 491,93	\$ 80,00	\$ 90,00	\$ 4.351,44	\$ 826,77	\$ 255,00	\$ 448,00	\$ 50,00	\$ 365,00	\$ 245,00	\$ 4.887,66
SECRETARIO 3º	167	\$ 1.937,57	\$ 968,78	\$ 387,51	\$ 80,00	\$ 90,00	\$ 3.463,87	\$ 658,13	\$ 255,00	\$ 448,00	\$ 50,00	\$ 365,00	\$ 245,00	\$ 4.168,73
PRECEPTOR	163	\$ 1.891,16	\$ 945,58	\$ 378,23			\$ 3.214,97	\$ 610,84	\$ 255,00	\$ 448,00	\$ 50,00	\$ 365,00	\$ 245,00	\$ 3.967,13
BIBLIOTECARIO	172	\$ 1.995,58	\$ 997,79	\$ 399,12			\$ 3.392,49	\$ 644,57	\$ 255,00	\$ 448,00	\$ 50,00	\$ 365,00	\$ 245,00	\$ 4.110,91
AYUDANTE CLS PRAC	144	\$ 1.670,72	\$ 835,36	\$ 334,14			\$ 2.840,22	\$ 539,64	\$ 255,00	\$ 448,00	\$ 50,00	\$ 365,00	\$ 245,00	\$ 3.663,58
HORA CÁTEDRA	12,1	\$ 140,39	\$ 70,19	\$ 28,08	\$ -		\$ 238,66	\$ 45,34	\$ 17,00	\$ 29,87	\$ 3,33	\$ 24,33	\$ 16,33	\$ 284,18
NIVEL TERCARIO														
CARGO	PTOS	BÁSICO	50% Est. Doc	20% Zona A	F-JERAR	Dto. 888 (ME)	TOTAL	19%	IIC. DOC.	FONDO COMP	M. DIDACTICO	CAPACITACION	N. R. N. BON	HABER
	DTO 1321/3	Dto. 593/3	Dto. 133/3(SE)	DTO. 510/3	D. 102/3(SH)	Jerarquizac.	REMUNER.	DESCUENTO	LEY 25053	NACION	PROVINC.	PROVINCIAL	PROVINC	LIQUIDO
RECTOR 3 T	390	\$ 4.524,86	\$ 2.262,43	\$ 904,97	\$ 150,00	\$ 250,00	\$ 8.092,26	\$ 1.537,53	\$ 255,00	\$ 448,00	\$ 50,00	\$ 365,00	\$ 245,00	\$ 7.917,73
RECTOR 2 T	387	\$ 4.490,05	\$ 2.245,03	\$ 898,01	\$ 150,00		\$ 7.783,09	\$ 1.478,79	\$ 255,00	\$ 448,00	\$ 50,00	\$ 365,00	\$ 245,00	\$ 7.667,31
RECTOR 1 T	376	\$ 4.362,43	\$ 2.181,22	\$ 872,49	\$ 150,00	\$ 250,00	\$ 7.816,13	\$ 1.485,07	\$ 255,00	\$ 448,00	\$ 50,00	\$ 365,00	\$ 245,00	\$ 7.694,07
VICERRECTOR	321	\$ 3.724,31	\$ 1.862,15	\$ 744,86	\$ 100,00	\$ 180,00	\$ 6.611,33	\$ 1.256,15	\$ 255,00	\$ 448,00	\$ 50,00	\$ 365,00	\$ 245,00	\$ 6.718,17
SECRETARIO	228	\$ 2.645,30	\$ 1.322,65	\$ 529,06	\$ 80,00	\$ 90,00	\$ 4.667,02	\$ 886,73	\$ 255,00	\$ 448,00	\$ 50,00	\$ 365,00	\$ 245,00	\$ 5.143,28
BEDEL	175	\$ 2.030,39	\$ 1.015,19	\$ 406,08			\$ 3.451,66	\$ 655,81	\$ 255,00	\$ 448,00	\$ 50,00	\$ 365,00	\$ 245,00	\$ 4.158,84
HORA CATEDRA	15,1	\$ 175,19	\$ 87,60	\$ 35,04	\$ -		\$ 297,83	\$ 56,59	\$ 21,25	\$ 37,33	\$ 4,17	\$ 30,42	\$ 20,42	\$ 354,82

Acuerdo Salarial de UTEDYC (Unión de trabajadores de entidades deportivas y civiles) a partir de febrero de 2013



Señor:
Luis E. Benítez
Secretario de Relaciones Laborales del Depto. N° 3
Dirección Nacional de Relaciones del Trabajo
MINISTERIO DE TRABAJO EMPLEO Y SEGURIDAD SOCIAL
 S / D

JORGE RAMOS -Secretario Gremial Nacional- y MARCEL CARRETERO -Subsecretaria Gremial Nacional-, ambos en representación de la UNIÓN TRABAJADORES DE ENTIDADES DEPORTIVAS Y CIVILES (UTEDYC) con domicilio legal en la calle Alberti 646 de la C.A.B.A., nos dirigimos a Ud. con el siguiente propósito:

Venimos a adjuntar UN ejemplar original del Acta Acuerdo salarial formalizada en el marco del CCT 581/10, para el sector de clubes de campo, barrios cerrados y urbanizaciones especiales

A fin de proseguir con el trámite de estilo solicitamos que se fije una audiencia citando a las partes firmantes para ratificar el Acta Acuerdo y las firmas allí insertas.

Toda la documentación y antecedentes de la comisión negociadora, obran agregados en el expediente nro 1.546.682/12

Sin otro particular y a la espera de una respuesta favorable, saludo usted muy atentamente.

MARIA MARCEL CARRETERO
 Subsecretario Gremial Nacional
 Consejo Directivo Central UTEDYC

JORGE RAMOS
 Secretario Gremial Nacional
 Consejo Directivo Central UTEDYC

Dirección
 Alberti 646
 (C1229AAD) CABA.

Teléfono
 (011)5353-8500
 Líneas rotativas

Mail
 info@utedyc.org.ar
 www.utedyc.org.ar

**ACTA DE ACUERDO SALARIAL
UTEDYC- FACC**

En la ciudad de Buenos Aires, a los 27 días del mes de febrero de 2013, se encuentran reunidos en la sede social de la UTEDYC, sita en Alberti 646 piso 8, los representantes de la UNION TRABAJADORES DE ENTIDADES DEPORTIVAS Y CIVILES, señores/as Carlos Orlando BONJOUR – Secretario General -, Jorge Rubén RAMOS – Secretario Gremial -, María Marcel CARRETERO – Subsecretaria Gremial -, Daniel RODRÍGUEZ – Secretario General Seccional Zona Norte, e Iris CHAPPANO, Secretaria Adjunta Seccional Zona Sur, con la asistencia de los Dres. María Josefina ESTRELLA y Roberto Hernán FERREIRA, por el sector de los trabajadores y la FEDERACION ARGENTINA DE CLUBES DE CAMPO, representada por los Dres.: Jorge R. R. JULIÁ, Esteban CARCAVALLO y Luis RAMIREZ BOSCO, por el sector de los empleadores, quienes lo hacen en el marco de la discusión de la pauta salarial 2013 del CCT 581/10.

Luego de un prolongado intercambio de información sobre la realidad del sector que atañe a ambas partes, las representaciones presentes de común acuerdo expresan que han arribado al siguiente convenio salarial.

PRIMERO: A partir de las fechas que en cada caso se indican, los nuevos salarios básicos convencionales de las categorías contempladas en el Convenio Colectivo de Trabajo N° 581/10 serán las que se indican en el Anexo 1, adjunto al presente, cuyo texto deben considerarse actas complementarias del referido convenio.-

SEGUNDO: Atento la fecha en que se arriba al presente acuerdo y dado que ya han sido liquidadas las remuneraciones de los meses de enero y febrero del corriente año, las partes acuerdan que las retroactividades correspondientes a dichos meses se abonarán de la siguiente manera: a) con la remuneración del mes de marzo se abonará la diferencia por la retroactividad correspondiente al mes de enero de 2013 y b) con la remuneración del mes de abril se abonará la diferencia por la retroactividad correspondiente al mes de febrero de 2013.-

TERCERO: Las retroactividades correspondientes a los meses de enero y febrero de 2013, se pagaran en la fecha indicada en la cláusula anterior, en un rubro que las identifique como tales en los recibos de sueldos, pero sin reliquidar las remuneraciones de esos meses. Ello salvo que el Sindicato entendiese necesario en algún caso especial, pedir la liquidación detallada para controlar la aplicación del ajuste salarial.

CUARTO: Los aumentos que hubieren sido otorgados durante el presente año a cuenta de esta negociación, quedarán absorbidos hasta su concurrencia en los valores que figuran en Anexo 1 que forma parte de la presente.-

QUINTO: Las partes expresamente reconocen que el presente acuerdo salarial cobra vigencia a partir de la fecha de su celebración. Quedando obligados los empleadores a otorgar los incrementos salariales pactados, sin perjuicio de la fecha de dictado del acto de homologación del presente acuerdo por parte de la autoridad administrativa laboral.

The image shows several handwritten signatures in black ink. On the left, there are two signatures, one above the other. In the center, there is a large, stylized signature. To the right of this, there are two more signatures, one above the other. The signatures are somewhat cursive and difficult to read, but they appear to be the names of the representatives mentioned in the text above.

SEXTO: Ambas representaciones solicitarán la homologación del presente acuerdo ante el Ministerio de Trabajo Empleo y Seguridad Social, como acta complementaria del Convenio Colectivo de Trabajo N° 581/10


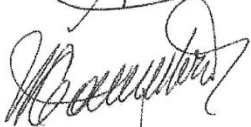



No siendo para más, previa lectura y ratificación de la presente, se suscriben tres (3) ejemplares del presente acuerdo para constancia y presentación por ante la autoridad administrativa laboral.


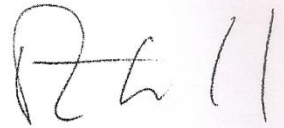
The image contains several handwritten signatures and initials in cursive script. At the top left, there is a signature that appears to be 'González'. To its right is a large, stylized initial 'R'. Below these, there are two more signatures: one on the left that looks like 'Wagner' and another on the right that looks like 'Miguel'. At the bottom center, there is a large signature that appears to be 'B. L. J. e'. There are also some faint, illegible markings and a large red smudge at the bottom of the page.


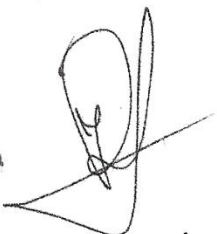
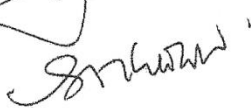
ACUERDO UTEDYC - FACC - 27 DE FEBRERO DE 2013

ANEXO 1

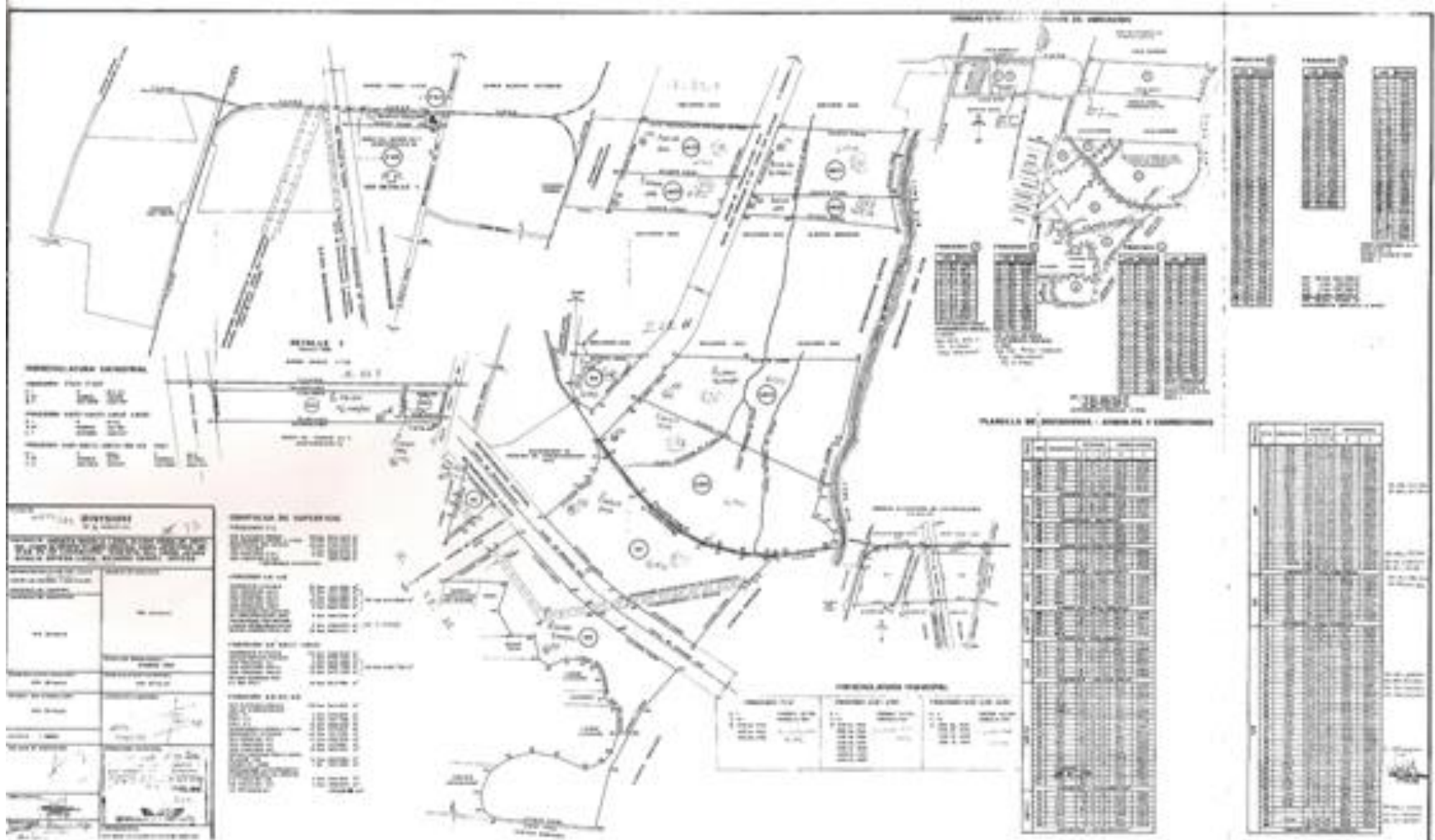
CATEGORIA	ENERO	JULIO	SEPTIEMBRE
ADMINISTRATIVO			
1º CATEGORIA	6.498	7.078	7.427
2º CATEGORIA	5.809	6.328	6.639
3º CATEGORIA	5.221	5.688	5.967
4º CATEGORIA	4.661	5.078	5.327
MAESTRANZA			
1 CATEGORIA	6.449	7.025	7.370
2º CATEGORIA	6.019	6.556	6.879
3º CATEGORIA	5.619	6.121	6.422
4 CATEGORIA	5.245	5.713	5.994
5 CATEGORIA	4.897	5.334	5.596
PROFESIONAL			
1º CATEGORIA	6.498	7.078	7.427
2º CATEGORIA	5.809	6.328	6.639
3º CATEGORIA	5.221	5.688	5.967

Plano Dirección General de Catastro



ÍNDICE BIBLIOGRÁFICO

a) Generales:

- BACA URBINA, Gabriel, Evaluación de Proyectos, 5° Edición, Editorial Mc Graw-Hill, (México, 2005)
- BREASLEY, Richard, MYERS, Stewart, y MARCUS, Alan. Principios de dirección financiera. trad. por. Garcia Marco, Teresa, Peña, Ignacio y Rodriguez López, Rosa, ediciones McGraw-Hill.
- CHIAVENATO, Idalberto, Comportamiento Organizacional, 2° Edición, Editorial Mc Graw-Hill, (México, 2009):

b) Especiales:

- MIRANDA MIRANDA, Juan José, Gestión de Proyectos, 4° Edición, Editorial MM Editores, (Bogotá, 2004)

c) Otras Publicaciones:

Consultas a bases de información, en Internet.

- Google Maps, en Internet: www.googlemaps.com
- En Internet: www.matrizfoda.com
- Ministerio de Educación de Tucumán, en Internet: www.educaciontuc.gov.ar
- En Internet: www.pnlpalermo.com.ar
- La Gaceta, en internet: www.lagaceta.com.ar/nota/150799/deportes/instituto-pellegrini-formara-profesores-educacion-fisica-cedar.html
- www.unrc.edu.ar/unrc/carreras/hum_prof_educacion_fisica.php

- SADOP, en Internet: www.tucuman.sadop.net/article/showArticle/catId/699
- UTEDYC, en Internet: www.utedyc.org.ar

ÍNDICE

Prólogo.....	1
--------------	---

CAPÍTULO I

HISTORIA Y ESTRUCTURA DE LA INSTITUCIÓN

1- Reseña histórica.....	3
2- Visión, Misión y Objetivos.....	4
3- Situación de la firma.....	9
4- Análisis de sus Estados Contables.....	10

CAPÍTULO II

LOS PROYECTOS DE INVERSIÓN Y EL CICLO DE VIDA

1- Definición.....	13
2- Objetivos de un proyecto de inversión.....	14
3- Tipos e proyectos de inversión.....	15
4- Ciclo del proyecto.....	16
5- Presentación del proyecto de inversión.....	17
6- Ubicación del predio.....	21

CAPÍTULO III

EDUCACION PRIVADA, PRIMARIA Y SECUNDARIA EN TUCUMAN

1- Descripción del funcionamiento del colegio Santa María.....	23
2- Información sobre algunas instituciones privadas en Tucumán.....	24

CAPÍTULO IV
EVALUACIÓN ECONOMICA FINANCIERA

1- Definición.....	31
2- Indicadores de rentabilidad.....	31
3- Descripción de las instalaciones.....	35
4- Presupuesto de obra.....	40
5- Costos de mantenimiento del proyecto.....	44
6- Obtención de flujos de fondos.....	46
7- Alternativa para el proyecto.....	50
Conclusión.....	58
Anexo.....	60
Índice Bibliográfico.....	74
Índice.....	77