



Facultad de Ciencias Empresariales
Sede Rosario – Campus Pellegrini
Carrera: Licenciatura en Administración de Empresas

Trabajo Final de Carrera Título:

Administración de bienes personales. (P.I.C.P.)

Alumno: Iván Lionel Trigo ivanlioneltrigo@gmail.com

Tutor de Contenidos: Lic. Fernando Castellani

Tutor Metodológico: Mg. Lic. Ana María Trottini

Agosto 2016

AGRADECIMIENTOS

A mis padres, por la educación y los valores que me brindaron,
enseñándome que el esfuerzo y la dedicación otorgan mejores frutos...

A María Belén Barbieri, mi compañera y el amor de mi vida...

A mi hermana, por el apoyo incondicional de siempre...

A mi tutora de tesis, Ana María Trottini porque siempre
me incentivo para poder graduarme...

A mi tutor de contenidos, Fernando Castellani por
la paciencia y predisposición que me brindó...

A Claudio Espinoza por brindarme ayuda
para concretar el proyecto final

A mis compañeros y amigos de la facultad,
ya que sin ellos este camino hubiese sido más difícil y,
sobre todo, más aburrido...

A familiares y amigos que me apoyaron y ayudaron
durante estos años para que pudiese cursar la carrera...

A todos los profesionales que participaron en esta investigación...

Y a los docentes y directivos de la Facultad de Ciencias
Empresariales de la U.A.I. que me proporcionaron las herramientas para
desarrollarme como profesional.

Índice

	Página
Agradecimientos	1
Siglas	3
Introducción	4
Palabras Claves	5
<u>Capítulo I</u>	
Descripción del negocio.....	6
<u>Capítulo II</u>	
Estrategia de comercialización.....	16
<u>Capítulo III</u>	
Información económica y financiera.....	38
Conclusiones	56
Anexos	58
Bibliografía	77

Siglas

F.O.D.A.: Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas.

T.I.R.: Tasa Interna de Retorno.

V.A.N.: Valor Actual Neto.

V.A.P.: Valor Actual a Perpetuidad.

P.A.M.I.: Programa de Asistencia Médica Integral.

T.G.I.: Tasa General de Inmuebles.

A.P.I.: Administración Provincial del Impuesto Inmobiliario.

E.P.E.: Empresa Provincial de la Energía de Santa Fe.

C.O.C.I.R.: Colegio de Corredor Inmobiliario de Rosario.

V.: Variable.

C.N.V.: Comisión Nacional de Valores de la república Argentina.

I.V.A.: Impuesto al Valor Agregado.

S.A.: Sociedad Anónima.

S.H.: Sociedad de Hecho.

GAI: Ganancia antes de Intereses e Impuestos.

INDEC: Instituto Nacional de Estadística y Censos.

Introducción

Con más de 50 años de trayectoria en el rubro *Administración Trigo* ofreció hasta el presente, solo servicios para el mercado inmobiliario, nuestra propuesta de valor es implementar un desarrollo en una nueva gestión administrando además bienes personales.

Esta es una nueva forma de administrar la economía doméstica de los clientes a través de un sistema de herramientas financieras empresariales diseñado a medida; con el fin de generar ganancias a aquellos que deseen emplearlo.

Los ingresos de esta propuesta se originan en comisiones previamente convenidas a través de contratos, por las operaciones realizadas por cada cliente. La responsabilidad, por su parte, será asumida tanto por acuerdos como por la que señala la legislación vigente.

La flexibilidad del sistema propone una vía de comunicación ágil y transparente. El circuito de retroalimentación informativo es uno de los pilares del sistema ya que contribuye a la confianza al usuario y se integra a los valores que la empresa reconoce como propios desde sus comienzos.

Seguridad, confianza, solidez y rentabilidad son las características que habrá de brindar la nueva unidad de negocio. En una empresa con una extensa trayectoria en el mercado, con niveles de conflictos prácticamente nulos, y ante las habiendo transitado exitosamente las diferentes crisis macro-económicas. Esta variabilidad e inestabilidad son desventajas que repercuten en el proyecto, pero la organización cuenta con las herramientas necesarias para afrontar estos riesgos.

Nuestro proyecto ofrece una variedad de servicios opcionales que deberá atender a una demanda real, dependiendo de su poder adquisitivo y adaptándose a sus necesidades.

El costo de contratación estará íntimamente ligado a la capacidad de pago del cliente, con posibilidad de crecimiento económico y escala de servicios.

Tenemos la obligación de controlar los antecedentes comerciales de los clientes para evitar futuras actividades fraudulentas, antes y durante la constitución del contrato.

Palabras Claves

Administración, Financiamiento, Inversión, Rentabilidad, Cliente, Negocio, Bienes, Mercado, Ganancia, Empresa, Inmobiliaria, Servicios.

Capítulo I

Descripción del negocio

Administración de Bienes Personales es una empresa destinada a brindar servicios administrativos que incluyen:

Gestión de pagos de: impuestos, tasas y servicios tanto provinciales como comunales; seguros, obras sociales, servicios de sepelios; pago de tarjetas de créditos y préstamos personales.

Gestión de cuentas bancarias: compra venta de monedas extranjeras, transferencias bancarias, generación de plazos fijos y asesoramiento sobre el sistema crediticio.

Gestión de Sistemas jubilatorios: servicios de cadetería, tramitación en las respectivas sedes (Anses); cobro y pago de jubilaciones y /o asesoramiento al sistema jubilatorio.

Gestión Obras Sociales: PAMI y prepagas.

Administración de bienes inmuebles: cobro y pago de alquileres e impuestos; compra y venta de propiedades; asesoramiento al mercado inmobiliario principalmente en los servicios de tasación y en fidecomisos.

Servicio de asesoramiento y control de seguimiento en el uso de las distintas herramientas financieras que existen en el mercado para generar una focalización en la inversión o ahorro.

Nuestro objetivo es desarrollar una empresa moderna, profesional, donde el mayor compromiso sea brindarles un servicio con los estándares más altos de calidad, en tiempo y forma, a un costo totalmente competitivo. Maximizando así todos los recursos.

Localización: nos encontramos ubicados en la zona norte de la ciudad de Rosario para poder cumplir y optimizar tiempos donde se encuentran la mayoría de estos Clientes potenciales. Estos pueden optar por acercarse al espacio físico o requerir el servicio online, con la posibilidad de ver a nuestros operadores mediante la aplicación de cámara vía Skype. Promoviendo un mejor contacto con el Cliente.

El objetivo general es a futuro: Convertiremos esta propuesta en una empresa líder, que ofrezca distintos servicios tendientes a generar relaciones estratégicas a largo plazo.

No perdemos de vista otro objetivo específico: internacionalizar la empresa generando franquicias que se adapten a las distintas culturas que presenta la demanda.

Los principales valores que nos distinguen son:

- Responsabilidad: implica hacernos cargo de las consecuencias de nuestras decisiones, y responder por ellas. Nos comprometemos a reparar un error o cualquier equivocación cometida cuando la situación lo amerite.
- Experiencia: adquirida por los cincuenta años que avalan nuestra la práctica en la gestión organizacional.
- Transparencia en la Información: sinceridad, hacemos pública la información para poder despertar confianza en cada una de las cuestiones que requiera el Cliente.
- Seriedad: es requerida para permitir que actuemos en ciertos contextos manteniendo el profesionalismo, formalidad y compromiso por la palabra empeñada.
- Amabilidad en la atención: una forma de ser espontánea y sin ningún tipo de interés. Es un valor fundamental que surge de la generosidad para con el otro. El cual arraigamos toda la estructura de la empresa.
- Seguridad: contamos con las mejores condiciones para desarrollar nuestra actividad, haciendo las prevenciones correspondientes que fomenten el equilibrio y la tranquilidad en cada una de las operaciones.
- Confiabilidad: gracias a nuestra trayectoria notable somos merecedores de esta cualidad otorgando la veracidad, transparencia y seguridad.

Ventajas competitivas:

El Cliente solamente deberá realizar la afiliación al sistema firmando un contrato de mandato el cual nos asigna el poder de administrarles los bienes personales que se establezcan en el período pactado sin la necesidad de realizar ningún otro tipo de tramitación. Emitiremos informes mensuales, permitiendo el seguimiento diario vía web de las operaciones, atenderemos las consultas dentro de los horarios de atención al Cliente por teléfono o personalmente.

Con el fin de que el Cliente confíe en nuestra prestación, podrá controlar en cualquier momento del día gracias al servicio de transparencia que ofrecemos en el manejo de sus bienes.

Evitaremos que el Cliente no invierta su tiempo y dinero en la administración de sus bienes personales, por la cual ofrecemos generar una mayor rentabilidad conectándolo al sistema financiero e informándole sobre las nuevas posibilidades económicas en pos de mejorar su economía. Simplemente accediendo a la afiliación de este servicio que brindamos a una muy baja comisión porcentual que requerimos para poder operar.

Contamos con un sistema administrativo adecuado y versátil que adaptamos según la necesidad del Cliente y a las innovaciones que surjan en el área, con el fin de cumplir con las normas de calidad.

Productos y servicios

Servicio de Bienes Inmuebles:

- Tasación de terrenos, casas, departamentos, depósito o galpones y locales.
- Administración del bien inmueble.
- Gestión de impuestos, tasas y servicios, cobro/pago de los mismos; por ejemplo TGI, API, Aguas santafesinas, Litoral Gas, E.P.E. y Telecom.
- Seguros de viviendas.
- Cobro y pago de alquileres.
- Servicios de cadetería.

- Exhibición de viviendas para alquiler y/o venta.
- Asesoramiento sobre el mercado inmobiliario local.
- Atención del Cliente vía web y telefónica dentro del horario comercial de la empresa.
- Averiguación de garantías laborales y propietarias.
- Instrumentación de contratos de Locación y Comodato de Inmuebles.
- Trámites municipales relacionados al bien inmueble.
- Conservación de archivos de documentación correspondiente al bien inmueble originados tanto en los locatarios como en los propietarios.

Tipificación de los Servicios de bienes personales brindaremos un servicio de acuerdo a las opciones que el Cliente elija en el momento en que se contrate; generando un empadronamiento y categorización del mismo. También se puede asociar al servicio de bienes inmuebles si es que este lo requiera.

Servicios de bronce:

Incluye cadetería; cobro y pago de impuestos básicos personales que estén bajo su titularidad; luz, agua, gas, teléfono, e impuestos variados mensualmente en los períodos antes del vencimiento.

- Más administración de impuestos; este último lleva un control y seguimiento de los pagos de los impuestos básicos que permiten una actualización en caso de estar vencidos, el pago del mismo y archivado. Es un servicio que se puede contratar en un mayor plazo, partiendo de un mes a un año.
- Más otros gastos. Incluye el pago de tarjetas de créditos, préstamos personales, fidecomisos, obra social, servicios de velación, mutuales, y distintas entidades que requieran del pago de la cuota por la afiliación que existe con el Cliente.

Aclaración: además del pacto en la comisión que se negociará sobre el monto total de dinero con el cual se operará; la empresa contratará un seguro para bolsos con el fin de resguardar contingencias futuras. Ejemplo: hurto de bolso en el que se transporta documentación, en la vía pública.

Servicios de plata:

- Administración de cuentas bancarias mediante el sistema Home Banking; incluye cobro y pago de impuestos incluidos en el sistema; compra venta de dólares; generación, control y cobro de plazos fijos (asesoramiento de las distintas tasas que existen en las entidades bancarias). Más el servicio de cadetería de cualquier tipo de impuesto o gasto que requiera ser administrado.
- Tramitación; realización de trámites básicos municipales, provinciales y nacionales: también jubilatorios (Anses) en representación del Cliente más servicios full de cadetería..
- Administración bancaria, realización de trámites personales básicos; servicios full de cadetería y; asesoramiento para la adquisición de créditos personales, este último brinda un servicio en cual nos encargamos de buscar la mejor tasa crediticia de acuerdo a la solvencia de nuestro Cliente en las distintas entidades. Proponemos un control y seguimiento para evitar atrasos en el pago de deudas contraídas.

Aclaración: una vez afiliado el Cliente a nuestra empresa procederemos a elaborar un contrato de mandato denominado poder general el cual nos otorga la facultad de poder representarlo en forma administrativa; con las disposiciones específicas que desea que realicemos por él.

Luego iniciaremos la apertura de una caja de ahorro o cuenta corriente para destinar el dinero que desea invertir o permitimos tener acceso, con el fin de obtener mayor rentabilidad; y así adquirimos de los servicios.

Servicios de Oro:

- El Cliente contara con los servicios de bronce y plata; más un asesoramiento diario, mensual o anual de inversión y/o ahorro en las distintas herramientas financieras que presenta el mercado, como la compra de acciones, títulos o bonos del estado. De acuerdo con su consentimiento, actuaremos en post de acceder en su representación generando mayor rentabilidad económica en sus bienes capitales.
- Aclaración: para realizar la afiliación a la empresa; deberemos acudir a la firma del contrato por mandato; la creación de una póliza de seguros; la apertura o

acceso a cuentas bancarias más un contrato de corretaje entre las partes donde aclararemos el servicio financiero requerido.

- Constará de un servicio de atención al Cliente las 24 horas.
- En todos los servicios (Bronce, Plata y Oro) brindamos la posibilidad de que los Clientes se comuniquen telefónicamente, realicen consultas por whats app o email con el personal dentro del horario comercial. Ofrecemos por estos canales de línea privada cámara web para la consulta.
- Los Clientes podrán ver un resumen o estado de situación de sus bienes administrados diarios, realizaremos un seguimiento de sus cuentas y además en un período mensual se emitiremos al correo del Cliente que se le otorgó previamente a la empresa en su afiliación inicial el resumen administrativo del servicio contratado.

Aclaración: deberemos especificar según el Cliente y elaboraremos un contrato comercial en el que se detallara todos aquellos gastos variados que requieran de administración.

Se les informará a los Clientes los posibles riesgos que existan de acuerdo al servicio que requiera; como también se los concientizará de las ventajas que prevalecen. Buscamos el consentimiento de las partes y evitar desinformación o mala interpretación del contrato.

Los bienes que aceptaremos administrar son: dinero fiduciario, inmuebles, rodados, maquinarias, llave de negocio, marca, patente, franquicia y todos los bienes abocados al rubro electrodoméstico y tecnológicos.

Descripción del sector

Durante el proceso de análisis de mercado, primero debemos aclarar que el proyecto crea un nuevo rubro con características similares al de las Inmobiliarias.

Es necesario que describamos el segmento en el que se originan los servicios de alquiler para luego entender sobre la demanda, en esta nueva unidad de negocios.

Observamos la labor de los Corredores Inmobiliarios en el rubro durante cinco años consecutivos, percibimos que la mayoría son empresas familiares, con todas las características propias de las mismas. Demostraremos que es posible perfeccionar y mejorar los servicios del Cliente.

Actualmente existen barreras de ingreso al sector industrial correspondiente: profesionalización, estructura, historia, antecedentes. La empresa se encuentra debidamente posicionada desde hace muchos años.

El Mercado Inmobiliario, regido mayormente por el Código Civil y Comercial, es un rubro antiguo e histórico; pero específicamente en la ciudad de Rosario, se va tendientes a restringir el acceso de nuevos competidores.

En estos últimos tres años se logró que un 80 % de las inmobiliarias de la ciudad, se matricularan para poder tener la autorización correspondiente, que otorga el Colegio de Corredores Inmobiliario (COCIR) y los requisitos que establece la provincia de Santa Fe para su habilitación.

El 70 % de las inmobiliarias que no cumplen los requisitos establecidos por la legislación y el estado, son Pymes familiares. Su irregularidad prevalece porque no tiene la capacidad de separar sus problemas familiares con las cuestiones comerciales de la empresa, afectando sus progresos.

Al Ries conocido como el gurú del marketing, nos plantea 22 leyes inmutables del marketing y la primera de ellas es: “es mejor ser el primero que ser el mejor”; realizando una analogía de esta frase; lo que proponemos es ser pioneros en un mercado aún no constituido y por sobre todas las cosas hoy ausente de legislación específica.

Para ser los primeros tenemos que ser innovadores y para lograrlo debemos crear una necesidad que se represente en el consumidor pero que su vez, posiblemente éste desconozca. La historia lo demuestra con los celulares; el porcentaje de personas que no posee un celular es mínimo y esta tendencia es cada vez mayor a medida que nuevas generaciones se incorporen al mundo. La pregunta que nos tenemos que hacer es cuando se volvió una necesidad el celular y la respuesta es que siempre tuvimos la urgencia de querer estar conectados mediante cualquier canal que lo permita.

En la actualidad el dinero y el tiempo son variables trascendentales que nos llevan a satisfacer nuestros deseos. El mercado propuso una administración de tiempo y dinero en las empresas; pero no se focalizó en las personas físicas. Estas pueden emplear las mismas herramientas para progresar y mejorar su rendimiento económico.

Algo tan simple como administrar los gastos personales puede ser considerado un mal gasto de su tiempo, con un costo de oportunidad elevado por realizar ese trámite y no poder generar mayor ingreso, solamente por estar en una larga cola de espera en la atención de un servicio público del estado.

Proponemos facilitar toda operación delegando a nuestra empresa mediante un contrato de mandato, el cual nos otorga la facultada jurídica de operar sin necesidad del titular de los bienes a administrar.

En forma paralela; el estado presenta una economía en proceso de desarrollo y para que ésta se reactive, requiere de una inyección de inversiones de las empresas y las personas humanas cualesquiera fuere su nacionalidad. En la actualidad sólo son las empresas y unos pocos inversionistas que apuestan al sistema financiero del país.

La unidad de negocios busca la forma en que reinsertaremos a las personas en el mercado financiero, generando mayor rentabilidad en su capacidad de ahorro de inversión con resultados inmediatos en plazos mínimos de un mes.

Los Clientes que viven de un sueldo no están familiarizados con la mecánica de riesgo –rentabilidad, por eso además de que administramos su economía, le proveemos asesoramiento y ganancias extraordinarias que ellas jamás imaginarían.

Nos dirigimos a un mercado muy heterogéneo, que presenta principalmente las siguientes cualidades: persona física (humana) mayor de 21 años; dispuesta a firmarnos un contrato de mandato conocido como poder general con representación administrativa y especificación en las disposiciones pactadas. Capacidad de demostrarnos el origen de fondos que desea invertir y en el caso de que deseemos obtener una mayor rentabilidad, deberemos hacerlo mediante declaraciones juradas o recibos de sueldos que demuestren de donde proviene el dinero administrado.

La unidad de negocios que proponemos operará mayormente a través del servicio web y en digitalización administrativa, la cual nos permite ofrecer el servicio en cualquier punto del país con una visión expansiva hacia el exterior.

LOCALIZACION GEOGRAFICA

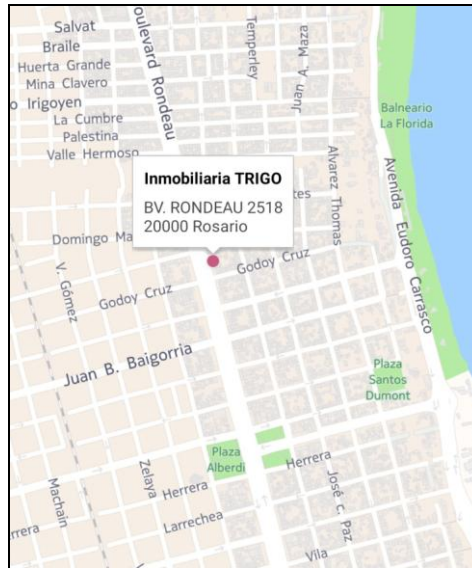


Figura n° 1 – Localización de la empresa en la ciudad.

Nos encontramos ubicados en la calle Boulevard Rondeau 2518. Zona norte. Frente a la calle principal.

https://maps.here.com/directions/mix/mylocation/Inmobiliaria-TRIGO:-32.889472,-60.693576?map=-32.88947,-60.69358,15,normal&fb_locale=es_LA

Las medidas del local son de 87 metros cuadrados.

Un baño, dos oficinas traseras, garaje y patio.

Sector caja y atención al público.

Y dos depósitos para el almacenamiento de archivos.



Figura n°: 2 – Imagen frontal de la empresa.

Layout interno

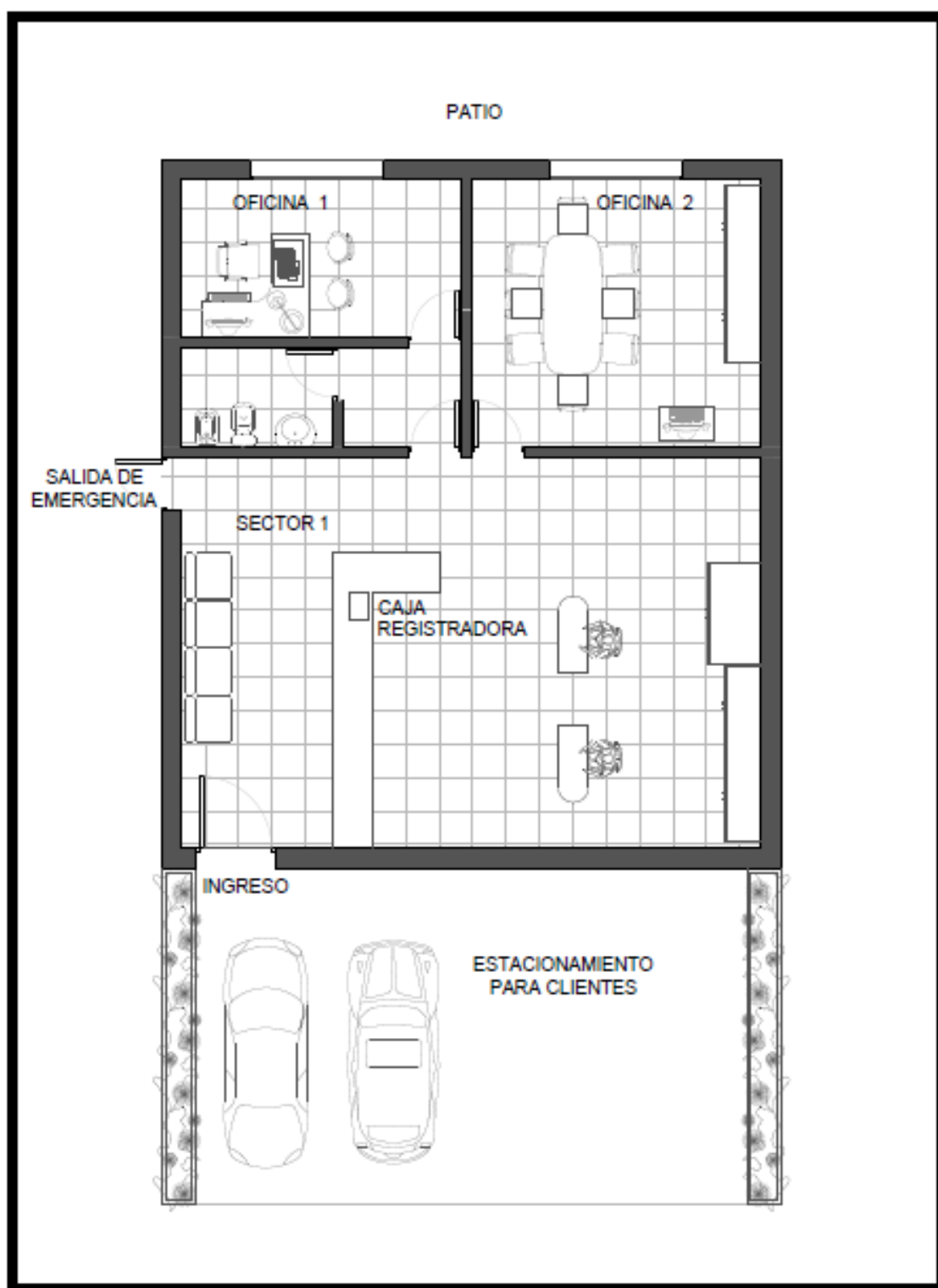


Figura n°: 3 – Croquis del plano de la empresa.

Capítulo II

Estrategia de comercialización

Principales competidores

Los Estudios Jurídicos y Contables; las Escribanías; e Inmobiliarias de la ciudad de Rosario ofrecen servicios particulares, especificados por la autorización del Cliente o de un Poder General certificado por escribano, con el otorgamiento de facultades de representación convencional.

Esta actividad existe hace varios años en el país pero sólo tiene la finalidad de facilitar gestiones administrativas; lo que no se propone es mejorar la economía del Cliente.

Las empresas consultoras buscan por ejemplo mejorar el rendimiento de las empresas de acuerdo a lo que requiera el Cliente pero se inclinan a focalizar en personas jurídicas.

Competidores sustitutos

Los consideramos a aquellas personas que ofrecen servicios de cadetería para cobro y pago de impuestos o gastos variados que presente el Cliente; ofreciendo una administración que sólo conlleva al archivado de los comprobantes y de todo documento comercial que se administre.

Generalmente esta clase de competidores no posee la matrícula que requiere el estado para operar en el mercado inmobiliario y ejercer consultoría a las personas.

Cliente

- Jubilados y mayores de 61 años que requieran un servicio más focalizado en la administración de jubilación, obra social y prepagas, e inmuebles en caso de ser requerido.
- Personas que estén en el intervalo de edad de 21 a 60 años, que deseen una optimización de su capital personal y seleccionen un pack de los servicios que ofrecemos; ya que en muchos de los casos se determinan incapacidades, imposibilitando el poder realizarlos por cuenta propia.
- Personas mayores de 21 años que viven en el extranjero y cuenten con bienes que se encuentran en el país.
- Jubilados extranjeros con o sin inmuebles en el país.
- Cualquier persona mayor de 21 años que desee la adquisición de un solo servicio de nuestra empresa.

Nuestro portfolio de negocios está conformado por 193 Clientes que son los que posee Administración Trigo actualmente.

Concentrándonos en esa cantidad de Clientes y en base a la nueva unidad de negocio, tenemos en este año 9 Clientes que generan los ingresos más importantes de la empresa, categorizándolos como servicio Oro, 3 Clientes con tendencias a generar mayor rentabilidad, denominados servicios Plata y finalmente el resto, que generan similares ganancias, categorizados como servicio Bronce.



Figura n°: 4 – Gráfico circular de Pareto.

El Plan Comercial

El proyecto es una alternativa al modo de pensar tradicional gente, donde los Clientes suelen ser inflexibles ante los cambios.

El grado de innovación que proponemos en este plan es importante y no se asemeja al plan tradicional de modelo de estrategia de producto (genérico, esperado, aumentado y potencial). Proponemos que el administrador del sistema tenga un proceso de transformación de empleado a ser su propia MARCA YO, acordamos con el autor que... “La nueva economía, basada en el cerebro, es en realidad la vieja economía: nos pide que nos las ingeniemos y que improvisemos.

Por lo tanto, si queremos triunfar debemos considerarnos una marca.

Tratar de ser una persona inteligente, informada, que siempre está aprendiendo y creciendo, que sabe cómo venderse y, por encima de todo, cuyo labor despierta interés... Tom Peters (fragmento del libro 50 claves para hacer de usted una marca)”.

Ésta unidad de negocio requiere de una Clientela con características complejas, muy diversificada y de difícil acceso. El objetivo es que convenceremos a nuestros Clientes para que se afilien a la empresa y generaremos una confianza similar a la que hay entre un familiar, amigo y/o pariente; perdurando en el tiempo.

Para obtener ese vínculo, primero procedemos a la creación de MARCA YO; luego confeccionaremos un plan accionario mediante la herramienta PROSPECTIVA, y por último buscaremos flexibilidad y adaptabilidad a los posibles cambios proponiendo una alternativa B ante determinados sucesos.

“Marca yo”, es un modelo exitoso de negocio, que nos dice cómo hacer de nosotros una marca triunfadora, en simples pasos, a bajo costo pero a largo plazo. Esto implica una constante capacitación en el área que nos desenvolvemos, cambiar nuestra imagen, forma de hablar, y actividades extra empresariales que transmitan nuestros valores a los interesados en la unidad de negocio. ¹

Optimizaremos nuestra forma de vender el valor agregado; buscaremos canales que difundan lo innovador, promulgaremos la recomendación boca a boca; participaremos en eventos donde se encuentre nuestro público objetivo, aprovecharemos el momento oportuno para usar nuestro discurso que previamente preparamos, practicamos e inclusive adaptamos para las distintas ocasiones.

¹ Vacchino, Patricio. Toma apuntes de clases. Dirección de Ventas. UAI 2016.

Transmitiremos el principio de la sinceridad y de la confianza, empezaremos aprender que nuestro accionar en la vida cotidiana, es el mensaje que vendemos de nosotros y de nuestro servicio.

Demostraremos que el fuerte de la empresa es el asesoramiento en el mundo de las finanzas.

Logrado el vínculo sostendremos esa alianza por medio de una relación más humana, que en forma automática mejorará nuestra imagen y nos hará distinto a las demás empresas.

Estaremos sujetos a las olas tecnológicas y a nuevas gestiones que emerjan del mercado.

Finalmente Marca Yo necesita de informadores en primera línea; todos aquellos que nos provén información del mercado.

Prospectiva

Es un método que utilizaremos para la propuesta de marketing a través del cual percibiremos determinar el futuro deseado. Para contrastarlo con el pasado y el presente diseñando el camino que conducirá hacia ese futuro deseado.

Ésta disciplina facilita el análisis de situaciones a fin de aprovechar las oportunidades internas y externas, adelantándose a las tendencias. Todo esto se facilitara con la ayuda de los actores sociales.

Acordamos con el autor Miklos que: la prospectiva no busca adivinar el futuro sino que pretende construirlo. Lo construye a partir de la realidad, siempre en función de la selección de aquellos futuros que hemos diseñado y calificados como posibles (futuribles) y deseables (futurables).²

Fases de prospectiva

² Noguera, Yohana. Toma de apuntes de clases de la materia Dirección General. UAI 2016.

- Fase normativa, se diseña el futuro deseable y el perfil del futuro lógico.
- Fase de definición, se intenta preparar un modelo sobre la realidad actual, es decir, sobre el presente.
- Fase de confrontación, se compara el futuro deseable y el presente, para conocer y analizar la distancia que existe entre ambos.
- Por último. En la fase de determinación estratégica y factibilidad, se definen estrategias globales que permitan la aproximación al futuro deseado.

Para proponer los lineamientos estratégicos en esta investigación, se utilizó el método de los escenarios, el cual es definido por Godet de la siguiente manera: “el futuro es múltiple, existen varios futuros posibles y el camino que conduce a uno u otro no forzosamente es único. La descripción de un futuro posible y de la trayectoria asociada a él, constituyen un escenario”.

El objetivo básico de los escenarios es “integrar el análisis individual de tendencias, posibles eventos y situaciones deseables, dentro de una visión general del futuro”.

También, buscamos descubrir cuáles son los puntos de estudio prioritario, vinculando las variables que caracterizan el fenómeno estudiado; determinaremos los actores fundamentales, sus estrategias y los medios de que disponen para realizar sus proyectos, Teniendo en cuenta aquellas variables que son las más probables.

Acordamos con el autor Godet que las etapas de constitución de los escenarios son:

- 1) Construcción de la base analítica e histórica.
- 2) Elaboración de los escenarios.
- 3) Cuantificación de los escenarios y modelos de previsión.
- 4) Definición y elección de las opciones estratégicas.

En la construcción de la base analítica e histórica, lo que buscamos es establecer una imagen del estado actual del sistema constituido por el fenómeno estudiado y su entorno. La cual debe ser detallada con detenimiento tanto cuantitativo como cualitativo.

Para construir la base es necesario que delimitemos el fenómeno estudiado y su entorno, dividiendo las variables que lo caracterizan en internas y externas.

Es necesario, para lograr buenos resultados, recurrir a entrevistas con especialistas, sesiones de presentación de ideas, listas de verificación, entre otros.

Los resultados cuantitativos son indispensables para que apreciemos las consecuencias de los escenarios, sólo que con los aportes de la prospectiva, daremos lugar a una nueva previsión, ya que nos permite responder a tres necesidades fundamentales:

- 1) la determinación de variables principales para mejorar la selección de los indicadores.
- 2) la construcción de hipótesis coherentes y probables sobre variables explicativas.
- 3) la obtención de resultados cuantificables para evaluar los escenarios.

Dentro de las variables claves y luego de haber seleccionado el escenario en puesta verificaremos los eventos posibles de ocurrencia que tienen las distintas variables.

Realizaremos además un plan de acción sobre el evento implementando, a criterios del administrador el cual consiste en priorizar o jerarquizar las acciones establecidas para el escenario en puesta, con el propósito de que logremos la realización de éste.

Dicha jerarquización se hace para que evaluemos la importancia de cada acción, y la capacidad de influencia que tienen los actores sociales sobre ellas.

Para nuestro proyecto el análisis es interno, el actor clave es quien aplica la herramienta, segundo socio en importancia en la sociedad con posibilidad de acceso a la información ilimitada.

A criterio del administrador generaremos las variables cruciales para planificar una estrategia de marketing.

Variables

N°	VARIABLES	DEFINICION	SITUACION ACTUAL
1	Nichos del mercado	Porción de un segmento de mercado en la que los individuos poseen características y necesidades homogéneas.	Los Clientes se encuentran dispersos en la ciudad, con dificultad de reagruparlos dado a que se apuntan personas con estatus social medio y alto, que suelen reunirse en eventos distintos.
2	Competencia Indirecta	Es un negocio que ofrece los mismos productos y servicios a un mercado diferente	No existe competencia en el sector, pero la posibilidad de escribanías, estudios jurídicos - contables y otras inmobiliarias, copien la unidad de negocio creada es elevada.
3	Comunicación	Es un proceso de intercambio de información que tienden a generar un cambio en el comportamiento de personas, para el logro de los objetivos de la empresa.	La tecnología actualmente abastece, asegura y acelera la comunicación con los Clientes sin requerir elevados costos.
4	Sistema de gestión de datos	Consiste en una colección de datos interrelacionados y un conjunto de programas para acceder a los mismos.	La empresa no presenta un software que procese toda la información que ingrese de los distintos Clientes.
5	Contratos	El contrato es un acuerdo de voluntades, verbal o escrito, manifestado en común entre dos o más personas con capacidad, que se obligan en virtud del mismo, regulando sus relaciones relativas a una determinada finalidad o cosa, y a cuyo cumplimiento pueden compelerse de manera recíproca.	Los modelos de contratos son genéricos y se emplean constantemente en el comercio, pero su grado de responsabilidad y compromiso entre las partes es elevado y dificulta la aceptación del mismo.
6	Publicidad	Es una forma de comunicación que intenta incrementar el consumo de un producto o servicio, insertar una nueva marca o producto dentro del mercado de consumo, mejorar la imagen de una marca o reposicionar un producto o marca en la mente de un consumidor.	Se destina una pequeña proporción de dinero en publicidad, dado a que no requiere un reconocimiento en el mercado; porque tiene una participación del mismo de 50 años y posee un buen posicionamiento en la mente del consumidor.
7	Poder adquisitivo del Cliente	Es la disponibilidad de recursos que tiene una persona para satisfacer sus necesidades.	El proyecto ofrece servicios para personas con menor disponibilidad, pero se reconoce que los Clientes con elevado poder adquisitivo hacen rentable al negocio. El número de personas con estas características es bajo, de difícil acceso y convencimiento para la afiliación.
8	Rango de edad del Cliente	Intervalo de edad en la cual se consideran en este mercado.	Generalmente las personas de mayor edad tienen la posibilidad de convertirse en inversores. El resto dependerá de su status social.
9	Grado de Riesgo del mercado	Se refiere a la probabilidad de ocurrencia de un evento que tenga consecuencias financieras negativas para una organización.	La constante información y transparencia del mercado financiero reduce el grado de incertidumbre en los inversores; aunque para ciertos Clientes ese riesgo se presenta más como una amenaza, en vez de una posibilidad de generar ganancia.
10	Idoneidad del administrador	Capacidad que tiene la persona que implementa el sistema, para desenvolverse en distintos escenarios.	Requiere de complementar conocimientos y experiencia en el mercado de valores. Capacitarse más en las herramientas financieras y generar contactos que le provean información más directa de la economía.

Figura n°: 5 – Cuadro de variables prospectivas.

En esta matriz de doble entrada podemos ver el comportamiento motriz o dependiente de las variables analizadas.

A través del mismo mostramos la capacidad de influencia, de motricidad o dependencia de una variable sobre el resto. A cada variable le asignamos una ponderación absoluta. Sumaremos en forma horizontal las filas y vertical las columnas para obtener el valor de dependencia total.

V1	Nichos del mercado	<u>PONDERACION ASIGNADA</u>	
V2	Competencia Indirecta		
V3	Comunicación	F= FUERTE	4
V4	Sistema de gestión de datos	P= POTENCIAL	3
V5	Contratos	M= MODERADO	2
V6	Publicidad	D= DEBIL	1
V7	Poder adquisitivo del Cliente	N= NULA	0
V8	Rango de edad del Cliente		
V9	Grado de Riesgo del mercado		
V10	Idoneidad del administrador		

Figura n°: 6 – Tabla de clasificación de variables

MATRIZ DE DOBLE ENTRADA PARA ANALIZAR EL COMPROTAMIENTO MOTRIZ DEPENDIENTE DE LAS VARIABLES											
INFLUENCIA DE/SOBRE	V1	V2	V3	V4	V5	V6	V7	V8	V9	V10	INFLUENCIA TOTAL
V1		4	1	0	0	2	4	4	4	0	19
V2	3		1	0	2	4	3	3	3	4	23
V3	1	1		4	3	4	2	0	1	4	20
V4	0	3	4		4	0	1	0	0	4	16
V5	1	4	3	3		0	4	2	4	3	24
V6	4	4	4	1	0		4	3	3	2	25
V7	4	3	3	0	4	3		4	4	3	28
V8	4	2	0	3	4	3	4		3	0	23
V9	3	3	4	1	3	0	4	2		4	24
V10	3	4	3	3	4	2	3	1	4		27
DEPENDENCIA TOTAL	23	28	23	15	24	18	29	19	26	24	229
D E P E N D E N C I A											

Figura n°: 7 – Matriz de doble entrada de motricidad y dependencia de las variables

En la siguiente tabla: los valores absolutos totales de motricidad y dependencia representa un punto de coordenadas sobre el plano en el que proyectaremos la diagonal.

RELACION MOTRICIDAD / DEPENDENCIA DE LAS VARIABLES					
	VARIABLE	DEPENDENCIA		MOTRICIDAD	
		VALOR ABSOLUTO	%	VALOR ABSOLUTO	%
V1	Nichos del mercado	23	10,04	19	8,30
V2	Competencia Indirecta	28	12,23	23	10,04
V3	Comunicación	23	10,04	20	8,73
V4	Sistema de gestión de datos	15	6,55	16	6,99
V5	Contratos	24	10,48	24	10,48
V6	Publicidad	18	7,86	25	10,92
V7	Poder adquisitivo del Cliente	29	12,66	28	12,23
V8	Rango de edad del Cliente	19	8,30	23	10,04
V9	Grado de Riesgo del mercado	26	11,35	24	10,48
V10	Idoneidad del administrador	24	10,48	27	11,79
TOTAL		229	100,00	229	100,00

Figura n°: 8 – Tabla de relación motricidad/dependencia

VARIABLE	COORDENADAS DE MOTRICIDAD (Y) ; DEPENDENCIA (X)	PUNTO DE PROYECCION SOBRE DIAGONAL [(Y+X)/2]
V1	(19;23)	(21;21)
V2	(23;28)	(25,5;25,5)
V3	(20;23)	(21,5;21,5)
V4	(16;15)	(15,5;15,5)
V5	(24;24)	(24;24)
V6	(25;18)	(21,5;21,5)
V7	(28;29)	(17,5;17,5)
V8	(23;19)	(28,5;28,5)
V9	(24;26)	(25;25)
V10	27;24	(25,5;25,5)

MAXIMO=35

Figura n°: 9 – Tabla de coordenadas para el gráfico de proyección de la prospectiva.

Proyección sobre la diagonal de las variables del plan comercial



Figura nº: 10 – Gráfico de la función prospectiva.

Acordamos con el autor Miklos las siguientes clasificaciones de las zonas:

- 1) Zona de poder: variables que tienen la más alta motricidad y más baja dependencia.
- 2) Zona de conflicto: variables que presentan una alta motricidad y dependencia. Son muy influyentes y presentan una alta vulnerabilidad.
- 3) Zona de salida: variables que tienen una baja motricidad, pero una alta dependencia. Éstas se explican por las de la zona de poder y conflicto.
- 4) Zona autónoma: variables de baja motricidad y dependencia. No influyen significativamente sobre las otras, así como tampoco son influidas por éstas.

Procedemos a describir la situación deseada de las variables que se encuentran en la Zona de Conflicto, con la ayuda y participación de los actores claves. Esto se logra a través de entrevistas y/o encuestas específicas que nos permitirá formular la situación deseada:

Definimos las variables según el sitio gestiopolis:

Competencia Indirecta: anticiparse ante las acciones de los competidores y generar una cartera de Clientes fijos que aseguran los ingresos a la empresa.

Comunicación: un servidor de red privado que otorgue seguridad y control en los sistemas operativos de la empresa.

Contratos: se desea que el común acuerdo entre las partes, los gastos y tramites que conlleven se realicen solamente una vez y que su actualización no requiera de la persona física.

Poder adquisitivo del Cliente: participar y generar eventos en los cuales agrupe a futuros Clientes que tengan un elevado poder adquisitivo. De forma de crear la oportunidad de presentación del proyecto.

Idoneidad del administrador: capacitación intensiva en la bolsa de valores, cursos de gestoría del automotor y agente de aduana. Perfeccionar al profesional en el área de consultoría.

Escenario

	Eventos posibles				
CANT/VARIABLE	V2	V3	V5	V7	V10
1°	1	1	1	1	1
2°	1	1	1	1	0
3°	1	1	1	0	0
4°	1	1	0	0	0
5°	1	0	0	0	0
6°	0	1	1	1	1
7°	0	0	1	1	1
8°	0	0	0	1	1
9°	0	0	0	0	1
10°	1	1	0	0	1
11°	0	1	1	1	0
12°	1	0	0	0	1
13°	0	0	1	0	0
14°	1	1	0	1	1
15°	1	0	1	1	1
16°	0	1	0	0	0

17°	1	1	1	0	1
18°	0	0	0	1	0
19°	1	0	1	1	1
20°	0	1	0	0	0
21°	0	1	0	1	0
22°	1	0	1	0	1
23°	0	1	0	1	1
24°	1	0	1	0	0
25°	0	0	0	0	0

Figura n°: 11 – Tabla de escenarios posibles.

Luego de que definimos las variables deseadas, procedemos a plantear una tabla donde veremos todos los eventos posibles (suceso de importancia que se encuentra programadas, planificadas para luego lograr comportamientos de mejoras en las variables, puede que sea de ocurrencia factible o no).

Escenario en puesta.

Existe un alto grado de probabilidad de ocurrencia entre las variables (V) V3, V7 y V10.

La variable Comunicación (V3) presenta una elevada motricidad con respecto a la variable Poder adquisitivo (v7) e idoneidad del administrador (V10).

En cuanto a la variable de competencia indirecta (V2) y Contratos (V5), son variables que presentan mucha dependencia entre si y requieren de muchos cambios exógenos fuera del alcance de la empresa. Si aplicáramos un plan de acción sobre estas variables obtendríamos un resultado nulo o no surgiría el efecto motriz que deseamos. Es posible que deduzcamos las estrategias de la competencia pero la probabilidad de ocurrencia es baja y en cuanto a los contratos no pueden sufrir alteraciones que no se encuentre dentro del marco de la ley, si existen cambios provendrán del estado.

Plan de Acción: priorizaremos las acciones establecidas para el escenario de puesta, con el propósito de lograr la realización.

Objetivo: en un plazo no menor a un año debemos afiliar quince Clientes de un elevado poder adquisitivo que representen en los ingresos por ventas un 50% de la cartera de Clientes.

- 1º Capacitación en cursos intensivos de bajo costo, en corto plazo y a distancia sobre mercado de valores que nos provee la Comisión Nacional Valores (ver anexo requisitos de inscripción a CNV), gestoría del automotor, agente aduanero, de oratoria y cursos impositivos. En un plazo menor a 2 años obtendremos títulos post grandes, nos especializaremos en las Finanzas.
- 2º Generaremos y/o participaremos de eventos una vez por semana donde se reúnan personas con un poder adquisitivo elevado. Dialogaremos entre los mismos en el cual los objetivos sean vender el servicio y agendaremos sus contactos para interiorizarlos más de la propuesta, hasta lograr su afiliación.
- 3º Compraremos un software adaptado a la nueva unidad de negocio con conexión a red.
- 4º Contrataremos de un servidor de red privado para tener mayor seguridad en la información confidencial de la empresa y el Cliente.
- 5º Iniciaremos un terciario en el corretaje inmobiliario.
- 6º Destinaremos tiempo en eventos o acciones solidarias que demuestren nuestra preocupación sobre la realidad y promuevan una mejor imagen empresarial.

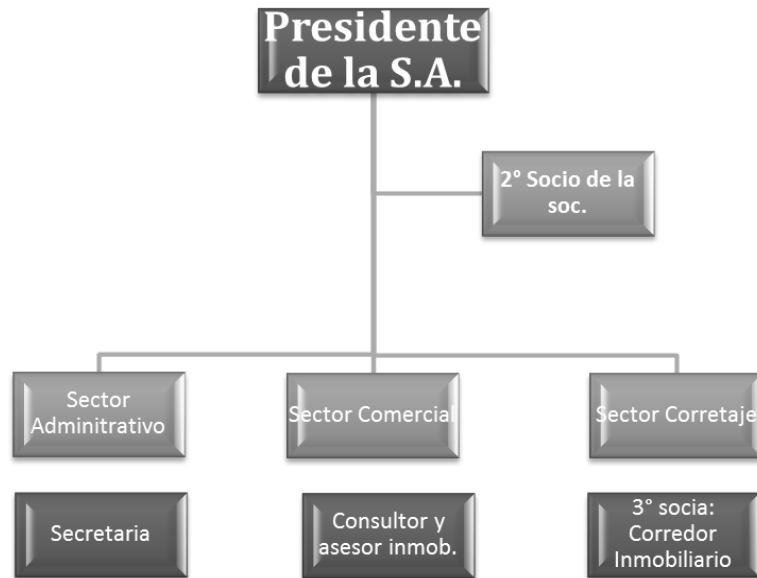
Gestión y personal

La empresa está formado por personas con un alto compromiso en la palabra brindada. Desde el primer contacto que realizamos con el Cliente, jerarquizamos nuestros servicios sumando atención personalizada, aportando calidad a su requerimiento.

El capital humano lleva la importante responsabilidad de transmitir la imagen, lo que hará que el Cliente vuelva a elegirnos.

Organigrama:

Figura n°: 12 – Organigrama de la empresa.



Organigrama de la unidad de negocio: lo proyectamos para una pyme con una con el formato de S.A.; pero presentamos la misma estructura histórica que tiene la empresa como S. H. (inmobiliaria al día de hoy).

Capital Humano: personal para desarrollar las actividades operativas.

- ✓ **Presidente de la sociedad:** idóneo en el rubro inmobiliaria y experiencia en negocios administrativos; posee la matrícula para ejercer la profesión de martillero público. Capacidad de asesoramiento amplia en bienes raíces.
- ✓ **Corredor Inmobiliaria:** responsable del servicio de corretaje inmobiliaria que otorga el negocio; consta de matrícula que habilita a la empresa en términos legales a

participar del mercado inmobiliario. Asesoramiento en distintos tipos de tasaciones de inmuebles.

✓ **Consultor**: encargado del asesoramiento de inversiones en el mercado financiero tanto para personas jurídicas como personas físicas. Habilitado por la matrícula de Licenciatura En Administración De Empresas y por el registro de la Comisión Nacional de Valores.

✓ **Personal administrativo**: cuenta con estudios secundarios completos, para operar en computadoras, realizar todo lo inherente a facturación, cobranzas, pagos, control, liquidación de sueldos y jornales, movimientos bancarios, etc.

Destacamos que el régimen de horario será de 48 hs semanales, en dos turnos de 8 horas diarias.

Ver Anexo de planillas Mano de Obra y recibos de sueldo.

Análisis de Factibilidad Jurídica.³

Demostraremos que el proyecto se encuentra dentro del marco de la ley, que no existen acciones de mala fe y que dañe a las buenas costumbres. También proponemos un sistema de defensa en términos jurídicos, ante posibles casos de fraudulencias; denominado escudo legal.

La razón por la cual requerimos de este amparo jurídico, es porque utilizamos contratos comerciales para renta de bienes inmuebles que incluyen cláusulas específicas que resguardan los bienes capitales de los propietarios y de la empresa; por otro lado, los contratos por mandato constaran de incisos que detallaran los límites de representación que se les otorga al administrador de bienes personales.

Históricamente la empresa establece relaciones comerciales con contratos genéricos de vivienda o locación. Con la nueva unidad de negocios proponemos para Clientes de categoría plata y oro escrituras de poder general bancario y financiero o poder general de administración y disposición.

³ Brining, Romina. Toma de apuntes de clases. Negociaciones. UAI 2016

Estos contratos tienen validez y están regularizados por el Código Civil y Comercial. La recesión del mismo o caducidad están detallados por la ley 23.091 y la ley 26.994 artículos 358, 361, 362, 367,377, 380, 456, y 601 (incapacidad de la persona que otorga el poder, sucesión o herencia, divorcio, constitución de poder paralelo, fallecimiento, inhibición y fraude; son las razones de extinción según nuestro derecho).

Estamos constituidos por una Sociedad de Hecho. La proyección del presupuesto financiero está intrínsecamente relacionada al tipo de declaración frente a IVA. Proponemos la creación de una Sociedad Anónima que permita maximizar sus ingresos, dentro del marco de la ley, re categorizamos la razón social a Responsable Inscripto, con el propósito de resguardar el patrimonio de los socios ante futuros conflictos comerciales, ya que la tasa de riesgo es muy elevada.

Para evitar acciones fraudulentas, exigimos a Clientes de categoría de plata u oro, dependiendo de qué bien desee invertir, la presentación de su declaración jurada, fotocopia de informe de la Unidad de Negocios Internacionales Financieros, fotocopia de escritura de sus bienes inmuebles adjuntado con informe del registro de la propiedad, factura de compra del activo a invertir, cuil para hacer averiguación de antecedentes comerciales, declaración de fondo de bienes fiduciarios y certificado de paquete accionario. (Ver Anexo 1 de Contratos y Escrituras de Poder.)

Plan de servicio puesta en marcha

Tenemos un histórico lineamiento de plan de servicios en rubro rentas; complementado con la nueva unidad de negocios determinaremos una innovadora adaptación en la planificación de objetivos y metas.

La volatilidad del proyecto se debe a que varias agentes externos incontrolables pueden afectar directamente o indirectamente al servicio ofrecido (Ejemplo: políticas monetarias contractivas de shock, alteran la mentalidad de inversores que mutan a otros mercados).

El riesgo que se nos presenta, debemos respaldarlo por una sólida estructura empresarial, que cumpla las reglamentaciones que demanda la Administración Federal de Ingresos Públicos, la Cámara de Comercios e Inmobiliarios, y las habilitaciones

correspondientes del municipio – provincia. Con el fin de resguardarse ante conflictos legales societarios.

Esta acción es el punto principal; pero como segundo efecto de importancia, protegemos el patrimonio personal de los socios fundadores ante conflictos entre Clientes. La nueva empresa es una persona jurídica que responde a través de su capital aportado por socios y no el del accionista en representación como civil, es decir, que ante una instancia judicial la Administración procederemos mediante un responsable legal de la empresa sin que afectemos los bienes capitales personales de los empresarios directivos.

Luego de la constitución de la S.A. (sociedad anónima), nos inscribimos en la capacitación de cursos que provee la Comisión Nacional de Valores, con el fin de ampliar conocimientos en el mercado financiero de la Bolsa de Comercio de la región, para que aprobemos el examen de idoneidad que se exige antes de tener acceso al mundo de las acciones y otorgar asesoramiento a futuros Clientes de este ámbito inversionista.

Como inversión tangible debemos adquirir un Software personalizado para la nueva unidad de negocios, que incluye el costo de instalación por única vez y un mantenimiento mensual. De esta forma lograremos una óptima administración y un servicio eficiente – eficaz, adaptada a las nuevas tendencias con posibilidad de mejoras. (Ver Anexo 2 Requisitos para inscripción a la CNV.)

Bienes de Uso con existencia destinados al proyecto

- Sillón esquinero.
- Mesa de directorio con sillas.
- Mueble divisorio con escritorio.
- Mesa de reunión con sillones.
- Mesa de computación.
- Cajonera.
- Computadora de escritorio.
- Computadora all in one.
- Impresora láser.

- Impresora multifunción.
- Caja registradora.
- Aires acondicionados.
- Ventiladores.
- Útiles para realizar tareas administrativas.
- Dos Rodados particulares para servicios de cadetería y tramitación.

Contamos con activos destinados al área operativa y que serán los mismos utilizados para el proyecto.

Además poseemos la titularidad de un inmueble el cual es propiedad del presidente fundador de la misma. Tiene dos rodados particulares provenientes de los dos socios restantes que constituyen a la sociedad, y que son destinados al servicio que se presenta en horario comercial. Incluimos todos los artículos de librería que posee actualmente Inmobiliaria Trigo.

Detalle de muebles y útiles

Detalle	Cantidad	Precio x Unid.	TOTAL
Sillón esquinero	1	\$ 5.499,99	\$ 5.499,99
Mesa de escritorio con sillas	2	\$ 1.019,00	\$ 2.038,00
Mueble divisorio con escritorio	1	\$ 11.703,00	\$ 11.703,00
Mesa de reunión con sillones	1	\$ 35.000,00	\$ 35.000,00
Mesa de computación	2	\$ 2.014,00	\$ 4.028,00
Cajonera	2	\$ 599,00	\$ 1.198,00
TOTAL			\$ 59.466,99

Detalle de equipos de computación

Detalle	Cantidad	Precio x Unid.	TOTAL
Computadora de escritorio	1	\$ 4.500,00	\$ 4.500,00
Computadora all in one	1	\$ 6.799,00	\$ 6.799,00
Impresora laser	1	\$ 3.500,00	\$ 3.500,00
Impresora multifunción	1	\$ 3.099,00	\$ 3.099,00
Caja registradora	1	\$ 4.095,00	\$ 4.095,00
TOTAL			\$ 21.993,00
Detalle de instalaciones			

Detalle	Cantidad	Precio x Unid.	TOTAL
---------	----------	----------------	-------

Aires acondicionados	2	\$ 7.729,00	\$ 15.458,00
Ventiladores	3	\$ 1.199,00	\$ 3.597,00
TOTAL			\$ 19.055,00

Figura n°: 13 – Detalle de Bienes de Uso.

Planilla de Bienes de Uso amortizados.

Cuenta	Valores de incorporación				Depreciaciones				Neto resultante al 31.12.12 \$
	Valor al inicio del ejercicio \$	Aumentos del ejercicio \$	Bajas del ejercicio \$	Valor al cierre del ejercicio \$		Bajas del ejercicio \$	Amort. del ejercicio \$	Acumuladas al cierre del ejercicio \$	
Instalaciones				\$19.055,00				\$0,00	\$19.055,00
Muebles y útiles		\$59.466,99		\$59.466,99			\$5.946,70	\$5.946,70	\$53.520,29
Equipos de comp.		\$21.993,00		\$21.993,00			\$2.199,30	\$2.199,30	\$19.793,70
Totales		\$81.459,99	0,00	\$100.514,99	\$0	\$0,00	\$8.146,00	\$8.146,00	\$92.368,99

Figura n°: 14 – Tabla de amortización del bien de uso.

Análisis FODA

Acordamos con el autor Albert S. Humphrey la planificación del FODA: es el estudio de la situación de una empresa u organización a través de sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, tal como indican las siglas de la palabra y, de esta manera planificar una estrategia del futuro.

<u>Fortalezas</u>	<u>Debilidades</u>
• Pioneros en un nuevo mercado. • Variabilidad de los servicios. • Inmediatez en responder al Cliente. • Factibilidad contable, financiera y jurídica. • Muy bajo costo de implementación. • El precio del servicio surgiría de una comisión	• La edad de ciertos Clientes es mayor a los 70 años y la probabilidad de vida es muy baja. • El mercado es nuevo y las barreras de entrada y salida no están constituidas del todo, por lo tanto el ingreso al nuevo mercado requiere de un bajo costo con respecto a otros servicios.

pactada en base a los servicios que requiera y a su capacidad económica de abonarlo. • Flexibilidad de adaptación al Cliente y a las innovaciones en la informática • Elevada rentabilidad. • Una experiencia que supera los 40 años en el mercado inmobiliario. • Marca de la empresa reconocida por la ciudad. • El reconocimiento que tenemos, seguridad y confiabilidad que generamos en los Clientes. • La transparencia del sistema que proponemos para que el cliente realice un seguimiento día a día. • Matrícula para operar como corredor inmobiliario. • Matrícula de la licenciatura en Adm. De Emp. para operar como asesor de empresas y personas.	• La complejidad que conlleva lograr que el Cliente acepte y confíe en el servicio que se le va a prestar. • Los conflictos personales o familiares del Cliente pueden llevar a corromper en el contrato pactado. • La caducidad del contrato es por fallecimiento de la persona o que este mismo decida desistir del servicio creando un nuevo contrato de mandato con otro representante.; o una carta de nulidad por escribano que me despoja de las facultades otorgadas. • Escasez de contactos en el ámbito financiero. • Elevado costo de implementación de un nuevo sistema informático para la gestión de la unidad de negocios. • El costo de crear una aplicación y una web que atiendan a las necesidades del Cliente. • La inexperiencia ante futuros conflictos legales. • La razón social de la empresa es una Sociedad de Hecho. • No está hecho el patentamiento de la Marca.
<u>Oportunidades</u> • La incertidumbre de la macroeconomía me permite ofrecer herramientas que a mis Clientes lo resguarden de los rotundos cambios políticos-económicos. • Existe un importante segmento de la población de Rosario que cumple con los requisitos pedidos para la administración de bienes personales. • Las nuevas generaciones buscan optimizar el dinero y el tiempo, surge otra variable que es la distancia en la que se encuentran. • Las generaciones restantes buscan mayor seguridad, control y posibilidad de incrementar su poder adquisitivo. También presenta ciertas características que no les permite realizar trámites.	<u>Amenazas</u> • Existen competidores indirectos que ofrecen similares servicios al de la empresa; provenientes de estudios contables, jurídicos, escribanías e inmobiliarias pero que no tienen definido la prestación como un negocio en sí. • Alto grado de riesgo de ser afectados por fraudes provenientes de los Clientes. • El riesgo de ser hackeado o de que hackeen las cuentas de los Clientes. • El riesgo de trasladar elevadas sumas de dinero en una sociedad en la cual presenta elevadas tasas de delito. • Dado a la facilidad que se presenta en poder imitar la unidad negocio, existe la

• Personas que representan a familiares en el exterior y por distintas causas requieren de ayuda para la administración de los bienes que posee la familia en nuestro país. • Facilidad de poder adaptarse a nuevas tecnologías. • No requiere de un amplio espacio físico; y la mayor parte de la unidad de negocios puede operar vía web. • Bajo gasto para constitución de S.A. • Financiamiento el pago de impuestos con importe elevado, como IVA e Imp. a las Ganancias.	posibilidad de que emerja un futuro competidor directo con las mismas prestaciones e inclusive mejoradas por cuestión que aún no se logran tener en cuenta. • El riesgo de administrar dinero y desconocer el origen de los fondos de Cliente; y ante instancias judiciales todo lo que conlleva demostrar que la empresa actúa con total desconocimiento y de buena fe. • Consecuencias o efectos colaterales ante instancias judiciales del Cliente en la cual requieran embargados de los bienes que se le están administrando. • Falta de imagen a nivel provincial y nacional; que requiere de elevados costos para campañas de marketing. • Carga fiscales elevadas que afectan al ingreso mensual.
--	---

Figura nº: 15 - FODA

Capítulo III

Información económica y financiera

Ingresos estimados

Con la finalidad de estimar el monto de ingresos mensuales, presentamos una tabla donde se encuentran detallados la cantidad de Clientes, el porcentaje de comisión correspondiente al alquiler y el monto final que obtiene la empresa, denominado Ventas por Comisión.

Ésta planilla nos informa que el Cliente requiere de la administración de un monto determinado y el ente cobra un porcentaje sobre ese valor en bruto por el servicio prestado; generando ingresos. (Ver Anexo 1: Figura n°: 16 – Ingresos Estimados.)

En el análisis determinaremos que la empresa presenta un ingreso mensual de \$113.349 y como tiene un comportamiento constante a lo largo del año con muy pocas fluctuaciones, se puede concluir que en forma anual la empresa factura \$1.360.188.

Análisis estadístico de los Ingresos

PLANILLA ESTADISITICA			
MEDIA POBLACIONAL DE ALQUILER		MEDIA POBLACIONAL DE COMISIONES	
ALQUILER MENSUAL	\$ 3.630	COMISION MENSUAL	\$ 570

Figura n°: 17 – Planilla estadística

Según la descripción estadística: la muestra poblacional es de 193 Clientes que posee la empresa. El cálculo de la media poblacional es correspondiente a los alquileres que ingresan sin ser afectados por el cobro de comisión con un valor de \$3.630; con una comisión fijada en el 10 % sobre el valor del inmueble arrendado; y la media población de comisiones es de \$570.

El histograma nos permite realizar una lectura por medio de un gráfico de barras. Con un promedio de 120 Clientes se generan alrededor de 500 a 1000 pesos de ingresos cada uno y los restantes oscilan entre 3000, 5000 y 6000 pesos.

La media es de 500 pesos de comisión, el primer cuartilico va de 0 a 500 pesos, el tercer cuartilico va de 1000 a 6000 pesos de ingresos con una dispersión asimétrica hacia la derecha.

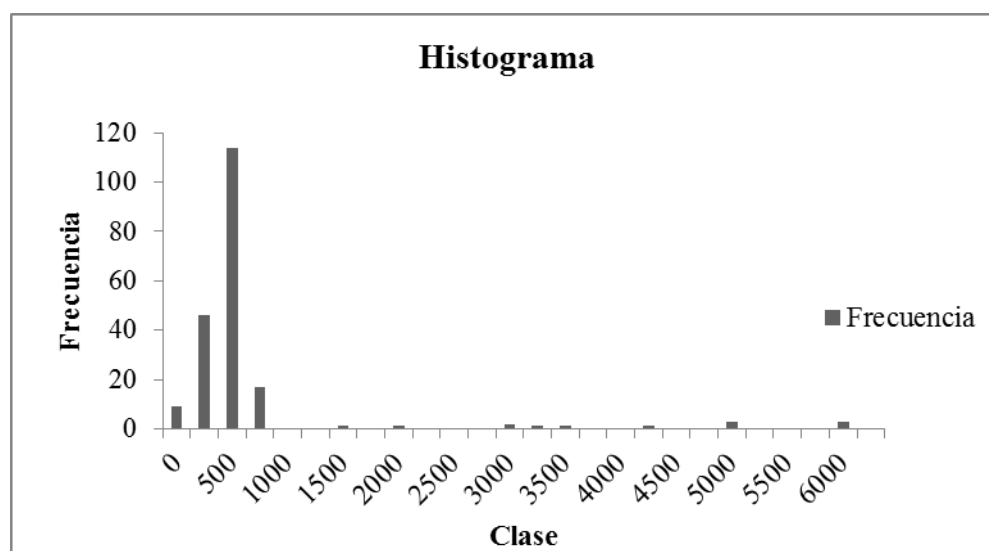


Figura n°: 18 – Histograma de ventas por comisión.

Análisis de los precios de los competidores

Los precios que presentamos se encuentran afectados directamente al porcentaje de comisión que cobramos según el servicio que se presta.

La comision porcentual está regida por la tasa de rendimiento requerido. Este porcentaje lo determinamos según el mercado inmobiliario e informa la proporción que los Clientes estan dispuestos a pagar. Es una tasa promedio en donde la mayoria de las

empresas que prestan servicios en la administracion de bienes inmuebles, la adjudican y le generan rentabilidad.

Existen distintitas tasas de rendimiento requerido pero en el rubro inmobiliario el valor oscila entre el 10% y 15%. La informacion se puede extraer en boletines oficiales de la camara inmobiliaria o en la camara de la construcción.

Ejemplo: el Cliente tiene un inmueble en la accede al servicio de administrarlo con el fin de cobrar un alquiler; por consiguiente la empresa le cobra una comision de acuerdo al valor del alquiler.

Análisis económico

Nos basamos en un antecedente histórico que tiene la empresa. Donde podemos establecer que se generan las mismas ganancias mensuales en el cualquier época del año y varían muy poco con respecto a otras.

Teniendo la posibilidad de calcular un mes, lo estimaremos de manera anual.

Acordamos con el autor Enrique Folwer Newton los siguientes conceptos contables relacionados con el costo de una empresa:

Costo: Es el valor monetario de los consumos de factores que supone el ejercicio de una actividad económica destinado al servicio. Primero se plantea un estudio de costos mensuales y luego se analiza en términos anuales.

Costos Variables: Están constituidos por los honorarios 2° socio de la empresa; por los honorarios de la 3° socia que realiza el corretaje y la ganancia que retira el presidente de la empresa.

A continuación se presenta una tabla con los datos que la empresa considera variables obtenidos del mes de Mayo del año 2016.

Para nuestro análisis los sueldos varían o se ajustan de acuerdo a la inflación anual que determina el INDEC (Instituto Nacional de Estadística y Censos).

COSTO VARIABLE:		
SUELDOS VARIABLES:	DETALLE	\$
LEANDRO VAN	SALARIO MENSUAL DE 2 ° SOCIO	\$ 10.047,31
ARMANDO VIENE	RETIRO DE GANANCIA	\$ 10.000,00
CINTIA PENTA	HONORARIOS DE 3° SOCIA POR CORRETAJE	\$ 4.000,00
TOTAL:		\$ 24.047,31

Figura n° 19 – Costos Variables.

(Ver Anexos de Recibos de Sueldos – Figura n°: 20)

(Ver Anexo 3 – Planilla de Mano de Obra Directa)

La formulación de esta tabla se constituye a través de planillas salariales y documentos válidos (como por ejemplo el Recibo de Sueldo) que certifican que el importe es el correcto dentro del marco de la ley. Está dividida en dos partes y consta con todos los importes que hacen al salario personal.

Costos fijos: Están compuestos por aquellos costos que no varían según el nivel de producción, sino que se mantienen constantes a lo largo del tiempo.

Distribución por función	
Departamento	%
Comercial	15,0%
Administrativo	85,0%

Figura n°: 21 – Distribución en la planilla de gastos.

(Ver Anexo de Punto de Equilibrio: gráfica del análisis económico contable)

Gastos fijos	Total Factura	Gts Com.	Gts Adm.
TGI OF.	\$ 261,30	\$ 39,19	\$ 222,10
API OF.	\$ 380,50	\$ 57,08	\$ 323,43
AGUAS SANTAFESINAS	\$ 557,27	\$ 83,59	\$ 473,68
GAS LITORAL	\$ 170,00	\$ 25,50	\$ 144,50
TELECOM + INTERNET	\$ 978,92	\$ 146,84	\$ 832,08
EPE	\$ 2.800,00	\$ 420,00	\$ 2.380,00
PATENTE NIU 515	\$ 848,00	\$ 127,20	\$ 720,80
SEGURO CONTRA TODO RIESGO	\$ 893,00	\$ 133,95	\$ 759,05
PATENTE IBT 087	\$ 1.074,00	\$ 161,10	\$ 912,90
SEGURO RODADO IBT087	\$ 667,00	\$ 100,05	\$ 566,95
OBRA SOCIAL (ALE)	\$ 1.111,00	\$ 166,65	\$ 944,35
CAPACITACION DEL PERSONAL	\$ 3.500,00	\$ 525,00	\$ 2.975,00
MONOTRIBUTO DE LA SOC.	\$ 640,00	\$ 96,00	\$ 544,00
MONOTRIBUTO ALEJANDRO	\$ 480,00	\$ 72,00	\$ 408,00
MONTRIBUTO IVAN	\$ 480,00	\$ 72,00	\$ 408,00
COLEGIO DE MARTILLERO ALE	\$ 325,00	\$ 48,75	\$ 276,25
COLEGIO DE MARTILLERO CIN	\$ 325,00	\$ 48,75	\$ 276,25
CADEIROS	\$ 250,00	\$ 37,50	\$ 212,50
DREI	\$ 545,00	\$ 81,75	\$ 463,25
INGRESOS BRUTOS	\$ 569,00	\$ 85,35	\$ 483,65
ASOC. DE EMP DE COM	\$ 701,00	\$ 105,15	\$ 595,85
FAECYS (feder. Arg de cap. Prof y tec al com)	\$ 40,64	\$ 6,10	\$ 34,54
INACAP	\$ 65,00	\$ 9,75	\$ 55,25
FORMULARIO 931 AFIP	\$ 3.863,29	\$ 579,49	\$ 3.283,80
UIF	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
DECL JUR AGENT DE RETEN IMP AL SELLO	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
CERTIFIC DE HABIL Y PERMI DE PUBLICIDAD	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
DERECHO PUBLICITARIO	\$ 1.020,00	\$ 153,00	\$ 867,00
COMBUSTIBLE	\$ 2.500,00	\$ 375,00	\$ 2.125,00
MANTENIMIENTO DE RODADO	\$ 200,00	\$ 30,00	\$ 170,00
GASTOS DE LIBRERÍA	\$ 1.500,00	\$ 225,00	\$ 1.275,00
MANTENIMIENTO DE EQUIPOS	\$ 80,00	\$ 12,00	\$ 68,00
MANTENIMIENTO DE MUEBLES	\$ 100,00	\$ 15,00	\$ 85,00
SERVICIO DE CONTROL Y CARGA MATAFUEGOS	\$ 25,00	\$ 3,75	\$ 21,25
GASTOS DE ART DE LIMPIEZA	\$ 300,00	\$ 45,00	\$ 255,00
GASTOS BANCARIOS	\$ 1.563,70	\$ 234,56	\$ 1.329,15
CONTRIBUCIONES Y APORTES DEL EMPLEADOR	\$ 6.551,78	\$ 982,77	\$ 5.569,01
SUELDOS Y JORNALES	\$ 12.667,58	\$ 1.900,14	\$ 10.767,44
TOTAL:	\$ 48.032,97	\$ 7.204,95	\$ 40.828,02

Figura n°: 22 – Tabla de Gastos.

Datos a tener en cuenta:

- La planilla de gastos fijos del mes de mayo del 2016 consideramos los impuestos que afectan a la Sociedad de Hecho.
- La tabla de salarios que observamos, provienen de la imagen anterior que expone los recibos de sueldo del mes de mayo. (Ver Anexo Recibo de Sueldos.)

Inmobiliaria Trigo S.H. obtiene por mes una utilidad neta de \$41.268,22 y su ganancia anual del 2016 es aproximadamente de \$ 4.952.258,64. Y la inversión que requerimos es: \$24.900.-

De la ganancia neta mensual de la empresa decidimos retener un 50 % en el mes de Julio del año 2016; es decir \$20.634,11 destinados a la inversión inicial. El 12,5% de las ganancias del mes de Agosto del año 2016, es decir \$5.165,89, complementan el saldo restante del desembolso analizado en la figura 29.

Luego lo depositamos en un plazo fijo tradicional, a una tasa nominal anual del 26%, por un lapso de tiempo de 4 meses; Banco Credicoop Cooperativo Limitado sucursal 86, ubicado en la calle Boulevard Rondeau 3422.

Concluida la fecha de pago del banco, retiramos el dinero para realizar los gastos pertinentes que conlleva la inversión inicial. Todo saldo a favor que exista, lo destinaremos a las ganancias mensuales del ente.

Aclaremos que la política de la empresa en cuanto a la retención no afecta en la ganancia neta dividida, según el porcentaje que marca el estatuto, entre los socios. Porque el ente dentro los gastos comerciales incluyen los dividendos de los dos socios aporte y el resultado financiero es un beneficio destinado al presidente. Esta decisión, es interna de la empresa y no se plasma en la registración contable.

Banco Credicoop Cooperativo Limitado	
TASA NOMINAL ANUAL (J)	26%
PERIODO ANUAL (n)	1
SUBPERIODO MENSUAL (m)	4
CAPITAL (C)	\$ 28.500,00
FORMULA: n*m $\text{MONTO} = C * (1 + J/M)$	
MONTO=	\$ 33.190,83

Figura n°: 23 – Constitución del Plazo Fijo.

El monto que obtenemos en el plazo fijo es de \$33.190,83 que será destinado solamente para la inversión inicial, incluyendo los gastos extras que acontezcan en ese periodo. Realizaremos la extracción del mismo el 29 de diciembre del año 2016, fecha en que será su vencimiento.

Utilizaremos el valor total de la inversión para el comienzo de nuestra nueva unidad de negocio, que tiene fecha expectativa de comienzo Enero del año 2017.

Estado de resultados proyectado

Es un documento o informe financiero que muestra los ingresos, gastos y el beneficio o perdidas que ha obtenido una empresa durante un periodo de tiempo determinado.

Analizaremos cuáles han sido los resultados obtenidos por una empresa así como comparamos los resultados obtenidos en distintos periodos, proyecciones sobre los futuros ingresos y gastos que generarían una empresa, conociendo así su futura rentabilidad o viabilidad.

A diferencia del flujo de caja, nos muestra los ingresos y gastos en el momento en que se producen aunque éste se cobre o se pague en posterior meses.

- 1° En la empresa planteamos como objetivo tributario actualizar la situación fiscal.
- 2° Incrementaremos sus ganancias duplicando sus ingresos en ventas por comisión.
- 3° A partir de enero del año 2017 constituiremos una S.A. y se incluirán los gastos que se generen.
- 4° Proyectamos las Ventas, alineada al objetivo del proyecto, por ende el nivel de facturación también se incrementa; generando nuevas cargas fiscales: Afip., I.V.A crédito a pagar o cobrar, Impuestos a las Ganancias, Declaración de Bienes Personales, Autónomos y gastos únicos por constitución de Sociedad.
Incrementaremos las ventas un 40 % durante un 1 año y los restantes en un 30%, en función del plan comercial
- 5° Estimamos un incremento del 10% de gastos fijos en los últimos dos años proyectados; esta variable cumple la función de prevención a posibles contingencias no contempladas en el estado de resultados.
- 6° Los impuestos relacionados a la utilidad operativa se incrementaran de acuerdo a la variable Ventas.
- 7° A diferencia de la sociedad de hecho; presentaremos al cierre del ejercicio comercial los 4 estados contables obligatorios.
- 8° Constituiremos una planilla en la cual calcula el valor de depreciación de los bienes de uso que posee la empresa, que nos facilitará el cálculo de la cuenta amortizaciones del Estado de Resultados que debemos presentar a los entes reguladores estatales.

Planilla de Autónomos, Declaración de Bienes Personales, y porcentaje de impuestos a las ganancias.

AUTONOMOS	
CATEGORIA 5: mayor a 30.000 \$ de Ing. Brutos mensual	\$ 3.119,41

IMPUESTOS A LAS GANANCIAS	35%/GAI
---------------------------	---------

DECLARACION DE BIENES PERSONALES	Valor Bruto	Amortización	
	\$ 1.500.000,00	2,00%	\$ 30.000,00

Valor del inmueble	Alícuota del bien inmueble	
--------------------	----------------------------	--

\$ 1.470.000,00	2,00%	\$ 29.400,00
-----------------	-------	--------------

Figura n°: 24 – Tabla de autónomos, porcentaje de GAI y declaración de bienes.

Planilla de I.V.A., el cálculo de declaración del I.V.A e Índice de precios.

IVA CREDITO (CUENTAS AFECTADAS):		
TASAS	CONCEPTOS	IMPORTE AFECTADO
27%	TGI OF.	\$ 3.135,54
27%	API OF.	\$ 2.283,00
27%	AGUAS SANTAFESINAS	\$ 3.343,59
27%	GAS LITORAL	\$ 2.040,00
21%	TELECOM + INTERNET	\$ 5.873,52
27%	EPE	\$ 16.800,00
27%	PATENTE NIU 515	\$ 5.088,00
21%	SEGURO CONTRA TODO RIESGO	\$ 5.358,00
27%	PATENTE IBT 087	\$ 6.444,00
21%	SEGURO RODADO IBT087	\$ 4.002,00
21%	OBRA SOCIAL (ALE)	\$ 13.332,00
21%	CAPACITACION DEL PERSONAL	\$ 42.000,00
21%	COLEGIO DE MARTILLERO ALE	\$ 3.900,00
21%	COLEGIO DE MARTILLERO CIN	\$ 3.900,00
21%	CADEIROS	\$ 3.000,00
8%	DREI	\$ 6.540,00
3,5%	INGRESOS BRUTOS	\$ 6.828,00
2%	DERECHO PUBLICITARIO	\$ 12.240,00
21%	COMBUSTIBLE	\$ 30.000,00
21%	MANTENIMIENTO DE RODADO	\$ 2.400,00
21%	GASTOS DE LIBRERÍA	\$ 18.000,00
21%	MANTENIMIENTO DE EQUIPOS	\$ 960,00
21%	MANTENIMIENTO DE MUEBLES	\$ 1.200,00
21%	SERVICIO DE CONTROL Y CARGA MATAFUEGOS	\$ 300,00
21%	GASTOS DE ART DE LIMPIEZA	\$ 3.600,00
21%	GASTOS BANCARIOS	\$ 18.764,40
21%	IMPLEMENTACION DE NUEVO SISTEMA	\$ 17.500,00
21%	MANTENIMIENTO O SERVICE DE SISTEMA	\$ 1.200,00
21%	CURSO DE ADM DE INV Y GESTION DE PAT FINANCI	\$ 1.700,00
	TOTAL:	\$ 241.732,05

Figura nº: 25 – Tabla de IVA

REFERENCIA:	IVA DEB FIS - SALDO TEC		21%
	\$ 399.893,51	\$ 241.732,05	\$ 158.161,46
	IVA DEB	IVA CRE	SALDO
			A PAGAR

Figura n°: 26 – Saldo IVA a pagar o a cobrar.

Estado de resultados proyectados: sin indexar

ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO			ANUAL		
CONCEPTO	PERIODO	IMPORTES MES	2017	2018	2019
VENTAS			\$ 1.904.254,80	\$ 2.475.531,24	\$ 3.218.190,61
TGI OF.	12	\$ 261,30	\$ 3.135,54	\$ 3.449,09	\$ 3.794,00
API OF.	6	\$ 380,50	\$ 2.283,00	\$ 2.511,30	\$ 2.762,43
AGUAS SANTAFESINAS	6	\$ 557,27	\$ 3.343,59	\$ 3.677,95	\$ 4.045,74
GAS LITORAL	12	\$ 170,00	\$ 2.040,00	\$ 2.244,00	\$ 2.468,40
TELECOM + INTERNET	6	\$ 978,92	\$ 5.873,52	\$ 6.460,87	\$ 7.106,96
EPE	6	\$ 2.800,00	\$ 16.800,00	\$ 18.480,00	\$ 20.328,00
PATENTE NIU 515	6	\$ 848,00	\$ 5.088,00	\$ 5.596,80	\$ 6.156,48
SEGURO CONTRA TODO RIESGO	6	\$ 893,00	\$ 5.358,00	\$ 5.893,80	\$ 6.483,18
PATENTE IBT 087	6	\$ 1.074,00	\$ 6.444,00	\$ 7.088,40	\$ 7.797,24
SEGURO RODADO IBT087	6	\$ 667,00	\$ 4.002,00	\$ 4.402,20	\$ 4.842,42
OBRA SOCIAL (ALE)	12	\$ 1.111,00	\$ 13.332,00	\$ 14.665,20	\$ 16.131,72
CAPACITACION DEL PERSONAL	12	\$ 3.500,00	\$ 42.000,00	\$ 46.200,00	\$ 50.820,00
AFIP (SALDO TECNICO)	1	\$ 158.161,46	\$ 158.161,46	\$ 173.977,60	\$ 191.375,36
AUTONOMOS	12	\$ 3.119,41	\$ 37.432,92	\$ 41.176,21	\$ 45.293,83
DECLARACION EN BIENES PERSONALES	1	\$ 29.400,00	\$ 29.400,00	\$ 32.340,00	\$ 35.574,00
COLEGIO DE MARTILLERO ALE	12	\$ 325,00	\$ 3.900,00	\$ 4.290,00	\$ 4.719,00
COLEGIO DE MARTILLERO CIN	12	\$ 325,00	\$ 3.900,00	\$ 4.290,00	\$ 4.719,00
CADEIROS	12	\$ 250,00	\$ 3.000,00	\$ 3.300,00	\$ 3.630,00
DREI	12	\$ 545,00	\$ 6.540,00	\$ 7.194,00	\$ 7.913,40
INGRESOS BRUTOS	12	\$ 569,00	\$ 6.828,00	\$ 7.510,80	\$ 8.261,88
ASOC. DE EMP DE COM	12	\$ 701,00	\$ 8.412,00	\$ 9.253,20	\$ 10.178,52
FAECYS (feder. Arg de cap. Prof y tec al com)	12	\$ 40,64	\$ 487,68	\$ 536,45	\$ 590,09
INACAP	12	\$ 65,00	\$ 780,00	\$ 858,00	\$ 943,80
FORMULARIO 931 AFIP	12	\$ 3.863,29	\$ 46.359,48	\$ 50.995,43	\$ 56.094,97
UIF	12	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
DECL JUR AGENT DE RETEN IMP AL SELLO	12	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
CERTIFIC DE HABIL Y PERMI DE PUBLICIDAD	12	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
DERECHO PUBLICITARIO	12	\$ 1.020,00	\$ 12.240,00	\$ 13.464,00	\$ 14.810,40
COMBUSTIBLE	12	\$ 2.500,00	\$ 30.000,00	\$ 33.000,00	\$ 36.300,00
MANTENIMIENTO DE RODADO	12	\$ 200,00	\$ 2.400,00	\$ 2.640,00	\$ 2.904,00
GASTOS DE LIBRERÍA	12	\$ 1.500,00	\$ 18.000,00	\$ 19.800,00	\$ 21.780,00
MANTENIMIENTO DE EQUIPOS	12	\$ 80,00	\$ 960,00	\$ 1.056,00	\$ 1.161,60
MANTENIMIENTO DE MUEBLES	12	\$ 100,00	\$ 1.200,00	\$ 1.320,00	\$ 1.452,00
SERVICIO DE CONTROL Y CARGA MATAFUEGOS	12	\$ 25,00	\$ 300,00	\$ 330,00	\$ 363,00
GASTOS DE ART DE LIMPIEZA	12	\$ 300,00	\$ 3.600,00	\$ 3.960,00	\$ 4.356,00
GASTOS BANCARIOS	12	\$ 1.563,70	\$ 18.764,40	\$ 20.640,84	\$ 22.704,92
CONTRIBUCIONES Y APORTES DEL EMPLEADOR	12	\$ 6.551,78	\$ 78.621,34	\$ 86.483,47	\$ 95.131,82
SUELDOS Y JORNALES	12	\$ 12.667,58	\$ 152.010,96	\$ 167.212,06	\$ 183.933,26
SALARIO MENSUAL DE 2 °SOCIO	12	\$ 10.047,31	\$ 120.567,72	\$ 132.624,49	\$ 145.886,94
RETIRO DE GANANCIA	12	\$ 10.000,00	\$ 120.000,00	\$ 132.000,00	\$ 145.200,00
HONORARIOS DE 3° SOCIA POR CORRETAJE	12	\$ 4.000,00	\$ 48.000,00	\$ 52.800,00	\$ 58.080,00
GASTOS POR CONSTITUCION DE NUEVA S.A/ CAP	1	\$ 5.600,00	\$ 5.600,00	\$ 0,00	\$ 0,00
IMPLEMENTACION DE NUEVO SISTEMA	1	\$ 17.500,00	\$ 17.500,00	\$ 0,00	\$ 0,00
MANTENIMIENTO O SERVICE DE SISTEMA	12	\$ 100,00	\$ 1.200,00	\$ 1.320,00	\$ 1.452,00
CURSO DE ADM DE INV Y GESTION DE PAT FINANC.	1	\$ 1.700,00	\$ 1.700,00	\$ 0,00	\$ 0,00
AMORTIZACIONES DE BIENES DE USO	1	\$ 8.146,00	\$ 8.146,00	\$ 8.960,60	\$ 9.856,66
SUBTOTAL DE EGRESOS			\$ 1.055.711,61	\$ 1.134.002,77	\$ 1.247.403,04
GAII			\$ 848.543,19	\$ 1.341.528,47	\$ 1.970.787,57
IMPUESTOS A LAS GANANCIAS DEL 35%	35,00%		\$ 296.990,12	\$ 469.534,97	\$ 689.775,65
RESULTADO NETO			\$ 551.553,08	\$ 871.993,51	\$ 1.281.011,92

Figura n°: 27 – Estado de Resultado Proyectado

VENTA MES	\$ 113.348,50	12 MESES	\$ 1.360.182,00
VENTA ANUAL 2017	\$ 1.904.254,80		
VENTA ANUAL 2018	\$ 2.475.531,24		
VENTA ANUAL 2019	\$ 3.218.190,61		

Figura n°: 28 – Proyección de ventas.

En análisis comparamos el año 2016, en el cual la empresa actualiza sus cargas fiscales, reestructurando la sociedad y ya invertimos en la nueva unidad de negocios que mejora el servicio prestado.

Año 2017 nuestro proyecto estima mantener una ganancia anual similar al año 2016 incrementando las ventas en 40% y en los siguientes dos años duplicando los ingresos.

Inversiones totales:

	INV. INIC.
GASTOS POR CONSTITUCION DE NUEVA S.A	\$ 5.600,00
IMPLEMENTACION DE NUEVO SISTEMA	\$ 17.500,00
MANTENIMIENTO O SERVICE DE SISTEMA	\$ 100,00
CURSO DE ADM DE INV Y GESTION DE PAT FINANC	\$ 1.700,00
TOTAL DE LA INVERSION	\$ 24.900,00

Figura n°: 29 – Inversiones totales.

Capacidad de Servicio

Tenemos en la empresa un máximo de capacidad para atención de 300 Clientes sin importar el monto, ni comisión que el negocio administra.

En el mes de mayo del año 2016 y hasta Diciembre del año 2016 se estimaron tener la misma cantidad de Clientes: 193. (Ver Anexo de Ingresos Estimados)

Para el año 2017 esperamos que la capacidad de servicios ascienda un 3%, equivalentes a 6 integrantes; segundo con año un 2,5% igual a 5 Clientes; y en el último año un 2%, que son 4 Clientes.

Estos 15 Clientes que formarían parte de la planificación y representan un incremento del 40 % de facturación con una sumatoria de 203 socios totales afiliados al negocio.

La capacidad operativa cubierta es un 68 %, deducimos y analizamos que no existen cuellos de botellas (fase de la cadena de producción más lenta que otras, que ralentiza el proceso de producción global) en los servicios.

Superar los 300 Clientes nos significa ampliar los activos destinados al sector operativo incluyendo tanto al capital humano, como los recursos materiales.

UTILIZACION DE CAPACIDAD EN EL SERVICIO	
AÑOS	%
AÑO 1	64%
AÑO 2	66%
AÑO 3	68%

Figura n°: 30 – Utilización de capacidad en el servicio

Análisis Financiero

Flujo de Fondos

Acordamos con el autor Nassir Sapag Chain que en las finanzas y economía se entiende por flujo de caja (en inglés cash flow), a los flujos de entradas y salidas de caja o efectivo, en un período determinado. Es la acumulación neta de activos líquidos en un periodo determinado y que por lo tanto, constituye un indicador importante para analizar la liquidez de una empresa.

FLUJO DE FONDOS				
CONCEPTO		F.F. 2017	F.F. 2018	F.F. 2019
GASTOS POR CONSTITUCION DE NUEVA S.A				
IMPLEMENTACION DE NUEVO SISTEMA				
MANTENIMIENTO O SERVICE DE SISTEMA				
CURSO DE ADM DE INV Y GESTION DE PAT FINANCI				
TOTAL DE INVERSIÓN	\$24.900,00			
VENTAS		\$ 1.904.254,80	\$ 2.475.531,24	\$ 3.218.190,61
TGI OF.		\$ 3.135,54	\$ 3.449,09	\$ 3.794,00
API OF.		\$ 2.283,00	\$ 2.511,30	\$ 2.762,43
AGUAS SANTAFESINAS		\$ 3.343,59	\$ 3.677,95	\$ 4.045,74
GAS LITORAL		\$ 2.040,00	\$ 2.244,00	\$ 2.468,40
TELECOM + INTERNET		\$ 5.873,52	\$ 6.460,87	\$ 7.106,96
EPE		\$ 16.800,00	\$ 18.480,00	\$ 20.328,00
PATENTE NIU 515		\$ 5.088,00	\$ 5.596,80	\$ 6.156,48
SEGURO CONTRA TODO RIESGO		\$ 5.358,00	\$ 5.893,80	\$ 6.483,18
PATENTE IBT 087		\$ 6.444,00	\$ 7.088,40	\$ 7.797,24
SEGURO RODADO IBT087		\$ 4.002,00	\$ 4.402,20	\$ 4.842,42
OBRA SOCIAL (ALE)		\$ 13.332,00	\$ 14.665,20	\$ 16.131,72
CAPACITACION DEL PERSONAL		\$ 42.000,00	\$ 46.200,00	\$ 50.820,00
AFIP (SALDO TECNICO)		\$ 158.161,46	\$ 173.977,60	\$ 191.375,36
AUTONOMOS		\$ 37.432,92	\$ 41.176,21	\$ 45.293,83
DECLARACION EN BIENES PERSONALES		\$ 29.400,00	\$ 32.340,00	\$ 35.574,00
COLEGIO DE MARTILLERO ALE		\$ 3.900,00	\$ 4.290,00	\$ 4.719,00
COLEGIO DE MARTILLERO CIN		\$ 3.900,00	\$ 4.290,00	\$ 4.719,00
CADEIROS		\$ 3.000,00	\$ 3.300,00	\$ 3.630,00
DREI		\$ 6.540,00	\$ 7.194,00	\$ 7.913,40
INGRESOS BRUTOS		\$ 6.828,00	\$ 7.510,80	\$ 8.261,88
ASOC. DE EMP DE COM		\$ 8.412,00	\$ 9.253,20	\$ 10.178,52
FAECYS (feder. Arg de cap. Prof y tec al com)		\$ 487,68	\$ 536,45	\$ 590,09
INACAP		\$ 780,00	\$ 858,00	\$ 943,80
FORMULARIO 931 AFIP		\$ 46.359,48	\$ 50.995,43	\$ 56.094,97
UIF		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
DECL JUR AGENT DE RETEN IMP AL SELLO		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
CERTIFIC DE HABIL Y PERMI DE PUBLICIDAD		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
DERECHO PUBLICITARIO		\$ 12.240,00	\$ 13.464,00	\$ 14.810,40
COMBUSTIBLE		\$ 30.000,00	\$ 33.000,00	\$ 36.300,00
MANTENIMIENTO DE RODADO		\$ 2.400,00	\$ 2.640,00	\$ 2.904,00

GASTOS DE LIBRERÍA		\$ 18.000,00	\$ 19.800,00	\$ 21.780,00	
MANTENIMIENTO DE EQUIPOS		\$ 960,00	\$ 1.056,00	\$ 1.161,60	
MANTENIMIENTO DE MUEBLES		\$ 1.200,00	\$ 1.320,00	\$ 1.452,00	
SERVICIO DE CONTROL Y CARGA MATAFUEGOS		\$ 300,00	\$ 330,00	\$ 363,00	
GASTOS DE ART DE LIMPIEZA		\$ 3.600,00	\$ 3.960,00	\$ 4.356,00	
GASTOS BANCARIOS		\$ 18.764,40	\$ 20.640,84	\$ 22.704,92	
CONTRIBUCIONES Y APORTES DEL EMPLEADOR		\$ 78.621,34	\$ 86.483,47	\$ 95.131,82	
SUELDOS Y JORNALES		\$ 152.010,96	\$ 167.212,06	\$ 183.933,26	
SALARIO MENSUAL DE 2 °SOCIO		\$ 120.567,72	\$ 132.624,49	\$ 145.886,94	
RETIRO DE GANANCIA		\$ 120.000,00	\$ 132.000,00	\$ 145.200,00	
HONORARIOS DE 3° SOCIA POR CORRETAJE		\$ 48.000,00	\$ 52.800,00	\$ 58.080,00	
IMPUESTOS A LAS GANANCIAS DEL 35%		\$ 296.990,12	\$ 469.534,97	\$ 689.775,65	
TOTAL DE EGRESOS		\$ 1.318.555,73	\$ 1.593.257,13	\$ 1.925.870,03	
FLUJOS NETOS	\$ 24.900,00	\$ 585.699,07	\$ 882.274,11	\$ 1.292.320,58	\$ 1.412.677,58
TASA DE RENDIMIENTO O DESCUENTO	36,41%	1,3641	1,8607	2,5382	
VAN	\$ 24.900,00	\$ 429.366,67	\$ 474.162,47	\$ 509.148,44	\$ 1.387.777,58

Figura n°: 31 – Flujo de Fondo

En el analisis de Flujo de Fondo sin indexar, determinamos que la Inversión Inicial del proyecto la recuperamos en el primer año, con un 40% aumento de ganancias en las utilidad neta.

El post valor de la unidad de negocio en 3 años es de \$1.387.777,58, con una tasa de rentabilidad del 36,41%

La vida util del proyecto la planteamos como infinita. Pero para desarrollar un VAN debemos hacerlo en un tiempo limitado, no más de 3 años. Esto nos permite analizar cuando recuperamos la inversion inicial.

Valor actual a perpetuidad (V.A.P.):

Un valor actual a perpetuidad es una serie infinita de flujos de caja, ésta puede crecer a una tasa constante o crecer a un flujo constante.

En el proyecto planteamos que la vida útil del mismo es indefinida, por lo tanto se calcula un VAP. a través de la siguiente planilla; observamos el cálculo y las variables que se toman en cuenta.⁴

VALOR ACTUAL A PERPETUIDAD:	
COINCIDERO COMO FLUJO CONSTANTE EL FLUJO DE FONDOS DEL 2019	\$ 1.292.320,58
TASA DE RENDIMIENTO REQUERIDO: (15% en el mercado inmobiliario)	1,15
FORMULA: $\frac{\text{FLUJO DE FONDOS CONSTANTES}}{\text{TASA DE REND. REQ.}}$	

V.A.P.=	\$ 1.123.757,02
----------------	-----------------

Figura nº 32 - VAP

Este valor representa que la unidad de negocios, genera un flujo constante a lo largo de los años de \$1.305.388,88 aproximados, a una tasa que ofrece el mercado del 15 %. y da como resultado final, un pos-valor de \$ 1.123.757,02 constante.

Evaluación económica del proyecto:

VIABILIDAD FINANCIERA	
VAN A 3 AÑOS	\$ 1.387.777,58
VAP	\$ 1.123.757,02
PERIODO DE RETORNO(MESSES)	1
VAN / INVERCION AL INICIO	5573,40%
F.F. ACUMULADO / INVERCION AL INICIO	5673,40%

Figura nº: 33 – Viabilidad Financiera

⁴ Azerrad, Carina. Toma de apuntes de clases. Finanzas 2. UAI 2016

Estos últimos 3 datos representan el valor agregado en términos porcentuales que genera el proyecto con respecto a la inversión inicial que se necesita.

De acuerdo al flujo de fondos del 2017, por mes obtendremos un cash flow acumulado de \$36.440,33 de los cuales un mes supera a la Inversión Inicial de \$25.800; quedando un saldo a favor de \$10.640,33 de ganancia neta.

Aclaración: la valuación de un proyecto de acuerdo a la teoría del V.A.P., no requiere del cálculo de una tasa interna de retorno ya que la sumatoria de flujos de fondos menos la inversión inicial nunca dará cero.

Otra deducción financiera, que realizamos es que la renta a perpetuidad se maneja a tasa de mercado por lo cual la tasa TIR no incide en este tipo de proyectos.

Puesta en marcha

La reactivación del proyecto la ejecutaremos de acuerdo a lo que planteamos en las estrategias comerciales.

Utilizamos un diagrama de Gantt para planificar la cronología de las actividades porque es una útil herramienta gráfica cuyo objetivo es exponer el tiempo de dedicación previsto para diferentes tareas a lo largo de un tiempo total determinado.

Listado de tareas

Tarea nº 1: retenemos un porcentaje de la ganancia neta del mes de julio por políticas facultativas de la empresa. Duración: desde Julio del 2016 hasta Agosto del 2016.

Tarea nº 2: retenemos un porcentaje de la ganancia neta del mes de Agosto por políticas facultativas de la empresa. Duración: desde Agosto del 2016 hasta septiembre del 2016.

Tarea nº 3: nos capacitamos en la Bolsa de Comercio de Rosario sobre Capital Financiero. Duración: desde Agosto del 2016 hasta Septiembre del 2016.

Tarea nº4: colocamos las reservas facultativas en un plazo fijo. Duración: desde Septiembre del 2016 hasta Enero del 2017.

- Tarea nº 5: proyectamos de ventas y gastos para el año 2017. Duración: desde Diciembre del 2016 hasta Enero del 2017.
- Tarea nº 6: constituimos la SA. Duración: desde Enero del 2017 hasta Febrero del 2017.
- Tarea nº 7: actualizamos tributariamente la SA. Duración: desde Enero del 2017 hasta Febrero del 2017.
- Tarea nº 8: adquirimos un nuevo software. Duración: desde Enero del 2017 hasta Febrero del 2017.
- Tarea nº 9: nos inscribimos en la CNV de Argentina. Duración: desde Febrero 2017 hasta Marzo del 2017.
- Tarea nº 10: contratamos un servidor de redes privados. Duración: desde Marzo del 2017 hasta Abril del 2017.
- Tarea nº 11: afiliamos a los primeros 6 Clientes de la categoría plata. Duración: desde Mayo del 2017 hasta Junio del 2017.
- Tarea nº 12: realizamos un evento de bienvenida para los futuros inversores de Rosario, con la participación de empresarios de elite y representantes de distintas entidades bancarias. Duración: desde Septiembre del 2017 hasta Octubre del 2017.
- Tarea nº 13: proyectamos las ventas y gastos del año 2018. Duración: desde Diciembre del 2017 hasta Enero del 2018.
- Tarea nº 14: iniciamos los cursos de terciario en la carrera de corretaje inmobiliario. Duración: desde Abril del 2018 hasta Diciembre del 2018.
- Tarea nº 15: afiliamos a 5 nuevos Clientes de la categoría plata. Duración: desde Agosto del 2018 hasta Septiembre del 2018.
- Tarea nº 16: proyectamos las ventas y gastos para el año 2019. Duración: desde Diciembre del 2018 hasta Enero del 2019.
- Tarea nº 17: afiliamos los últimos 4 Clientes objetivos del proyecto, que se asociaran con una categoría de oro. Duración: desde Febrero del 2019 hasta Marzo del 2019.
- Tarea nº 18: iniciamos un master en Finanzas. Duración: desde Marzo del 2019 hasta Diciembre del 2021.

La figura nº:34 está compuesta en su eje horizontal por una línea de tiempo en términos mensuales y en su eje vertical encontramos las tareas a desarrollar que enunciamos en los párrafos anteriores, con orden de prioridades a criterio de los socios

del ente. Dentro de la tabla observamos cuadrículas sombreadas que representan el inicio, duración y fin de las actividades claves para la puesta en marcha del proyecto.

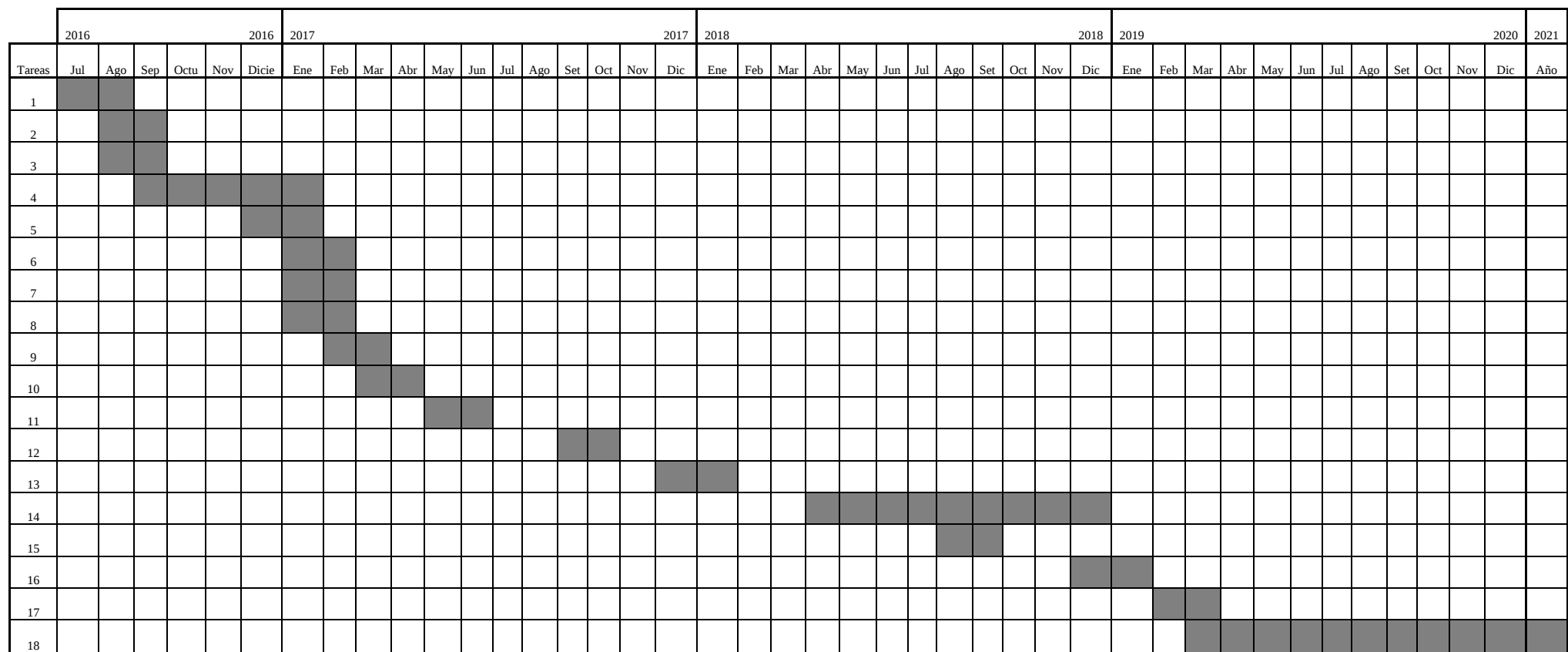


Figura nº: 34 – Diagrama de Gantt

Conclusiones

Administración de bienes personales es un proyecto que consiste en la creación de una unidad de negocios dentro de la empresa Administración Trigo; además de operar en el mercado inmobiliario, realiza tareas administrativas y de consultoría para todas las personas humanas mayores de 21 años que no sean representadas por personas jurídicas.

Brindaremos un servicio que mejora la calidad de vida del Cliente generando una mejor rentabilidad en su economía. Partiendo de un mercado que no está definido en la actualidad, pero que emerge de una demanda representada por una necesidad de enriquecer su status social

La empresa en estudio se encuentra ubicada en Boulevard Rondeau 2518 de la Ciudad de Rosario.

Proponemos al Cliente una serie de herramientas financieras- innovadoras de asesoramiento para que sus ingresos y egresos tengan una mejor redistribución. Crearemos una nueva mentalidad del inverso, será un cambio de paradigma, el cual impactará en la economía nacional contribuyendo con la actividad económica.

Realizamos un análisis en profundidad de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas (FODA) del entorno donde se desarrollará el negocio.

Ofreceremos servicios online vía web, email, skype, waths app, líneas telefónicas y facebook; que optimiza los tiempos en atención al Cliente.

Para el inicio de actividades necesitaremos capital humano previamente capacitado y con experiencia en rubro administrativo público y/o privado.

La empresa está constituida por 3 socios; donde dos de ellos se encargaran del área administrativo y un cadete especializado que desempeñe el cobro – pago de impuestos, tasas y servicios.

Actualmente contamos con una gran oportunidad de crecimiento continuo ya que Rosario está catalogada como una de los grandes conglomerados debido a su cantidad de habitantes y a su visión emprendedora.

Analizada la viabilidad productiva determinamos el punto de equilibrio según el concepto de costos contables, que se requieren \$70.000 anuales en ventas por comisión para cubrir todos los costos operativos. Desde el concepto estadístico se cuenta con un 37% del total de la cartera de Clientes, previamente constituida, con una media muestral poblacional en ventas por comisión de \$ 4100 cubrirán los gastos.

La capacidad operativa analizada es a través de la variable Clientes, requiriendo un máximo de 300 y un mínimo de 70 promedio.

La inversión inicial asciende a \$24.900 donde contemplamos todos los bienes y el capital humano.

Realizado el análisis de factibilidad financiera confeccionamos un cash flow proyectado a 3 años, para luego obtener un flujo de fondos constante que determina el post valor a perpetuidad. Consideramos que el proyecto tendrá vida continua y no se considerara la tasa TIR (tasa interna de retorno).

La inversión se recuperara al termino del 1° mes del 1° año, alcanzando un VAN (valor actual neto) de \$1.387.777,58 y un VAP (valor actual a perpetuidad) de \$1.123.757,02.

Anexo: planillas y tablas

	Mes	Mayo	
	Año	2016	
Legajo	Nombre y Apellido	Categoría o Posición	Calificación Personal
11	LILIANA AMOR	SENIOR	CATEGORIA B
14	LEANDRO VAN	SENIOR	CATEGORIA B
16	CARLA PAREDES	CAT. A CON RETIRO	PERSONAS TAREAS GENERALES
-	ARMANDO VIENE	DIRECTOR	HONORARIOS
-	CINTIA PINTA	C.I.	HONORARIOS
TOTAL:			

CUIL	Fecha de Ingreso	Jornada	Básico Jornada Completa	Antigüedad Años	Básico según Jornada
		Completa, Media o 2/3			
27998765443	01/12/2014	COMPLETA	\$ 12.065,81	1	\$ 12.065,81
27338057368	06/12/2013	COMPLETA	\$ 12.065,81	2	\$ 12.065,81
27913578193	01/08/2012	COMPLETA	\$ 4.404,00	0	\$ 4.404,00
2765328443	05/12/2016	COMPLETA	\$ 10.000,00	-	\$ 10.000,00
27815667233	06/07/2016	COMPLETA	\$ 4.000,00	-	\$ 4.000,00

Adicionales		Bruto	Feriados en el mes	Feriados no trabajado	Feriados trabajado	Sub total
Antigüedad	Presentimos		1	0	0	
1%						
\$ 120,66	\$ 1.015,54	\$ 13.202,01	-\$ 440,07	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 12.761,94
\$ 241,32	\$ 1.025,59	\$ 13.332,72	-\$ 444,42	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 12.888,30
\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 4.404,00	-\$ 146,80	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 4.257,20
\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00

Jubilación	Obra Social	Ley 19.032	SEC	FAECYS	SEC Afiliado	Total	Asig. NR	Asig. NR	Presentismo	OSECAC	
11%	3%	3%	2%	0,50%	2%	Descuentos	Cuota 1	Cuota 2		70,00	
\$ 1.403,81	\$ 382,86	\$ 382,86	\$ 255,24	\$ 63,81	\$ 255,24	\$ 2.743,82			\$ 0,00	\$ 70,00	\$ 9.948,12
\$ 1.417,71	\$ 386,65	\$ 386,65	\$ 257,77	\$ 64,44	\$ 257,77	\$ 2.770,98			\$ 0,00	\$ 70,00	\$ 10.047,31
\$ 468,29	\$ 127,72	\$ 127,72	\$ 85,14	\$ 21,29	\$ 85,14	\$ 915,30			\$ 0,00	\$ 70,00	\$ 2.719,46
\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00			\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 10.000,00
\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00			\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 4.000,00
											\$ 36.714,90

Anexo: planilla de mano de obra directa.

Anexo Ingresos Estimados

NºP.	PROP.	Nº I.	INQ.	COM.	ALQ.	TOTAL
1	A1	1	x1	10%	\$ 3.500	\$ 350
		2	x2	10%	\$ 4.000	\$ 400
		3	x3	10%	\$ 5.000	\$ 500
2	A2	4	x4	10%	\$ 7.150	\$ 715
3	A3	5	x5	10%	\$ 5.200	\$ 200
4	A4	6	x6	10%	\$ 20.000	\$ 2.000
5	A5	7	x7	10%	\$ 14.000	\$ 1.400
6	A6	8	x8	10%	\$ 5.300	\$ 530
		9	x9	10%	\$ 5.000	\$ 500
		10	x10	10%	\$ 4.500	\$ 450
7	A7	11	x11	10%	\$ 2.200	\$ 220
		12	x12	10%	\$ 3.000	\$ 300
		13	x13	10%	\$ 2.600	\$ 260
8	A8	14	x14	10%	\$ 4.000	\$ 400
9	A9	15	x15	10%	\$ 3.500	\$ 350
10	A10	16	x16	10%	\$ 3.300	\$ 330
11	A11	17	x17	10%	\$ 2.000	\$ 200
		18	x18	10%	\$ 3.000	\$ 300
		19	x19	10%	\$ 1.600	\$ 160
		20	x20	10%	\$ 1.700	\$ 170
		21	x21	10%	\$ 1.800	\$ 180
		22	x22	10%	\$ 2.200	\$ 220
		23	x23	10%	\$ 3.000	\$ 300
		24	x24	10%	\$ 1.500	\$ 150
		25	x25	10%	\$ 1.600	\$ 160
		26	x26	10%	\$ 1.800	\$ 180
		27	x27	10%	\$ 2.000	\$ 200
12	A12	28	x28	10%	\$ 4.300	\$ 0
13	A13	29	x29	10%	\$ 3.500	\$ 350
		30	x30	10%	\$ 3.300	\$ 330
		31	x31	10%	\$ 3.000	\$ 300
14	A14	32	x32	10%	\$ 3.300	\$ 330
15	A15	33	x33	10%	\$ 3.300	\$ 330
16	A16	34	x34	10%	\$ 6.400	\$ 640
17	A17	35	x35	10%	\$ 1.600	\$ 160
18	A18	36	x36	10%	\$ 1.600	\$ 160
19	A19	37	x37	10%	\$ 2.600	\$ 260

20	A20	38	x38	10%	\$ 2.900	\$ 290
		39	x39	10%	\$ 2.500	\$ 250
		40	x40	10%	\$ 6.000	\$ 600
		41	x41	10%	\$ 4.700	\$ 470
21	A21	42	x42	10%	\$ 3.000	\$ 300
		43	x43	10%	\$ 3.500	\$ 350
22	A22	44	x44	10%	\$ 6.300	\$ 630
23	A23	45	x45	10%	\$ 3.700	\$ 370
24	A24	46	x46	10%	\$ 3.900	\$ 390
25	A25	47	x47	10%	\$ 4.200	\$ 420
26	A26	48	x48	10%	\$ 2.000	\$ 200
27	A27	49	x49	10%	\$ 2.200	\$ 220
28	A28	50	x50	10%	\$ 1.900	\$ 190
		51	x51	10%	\$ 4.100	\$ 410
		52	x52	10%	\$ 4.200	\$ 420
		53	x53	10%	\$ 3.500	\$ 350
		54	x54	10%	\$ 6.250	\$ 625
		55	x55	10%		\$ 0
		56	x56	10%	\$ 5.500	\$ 550
		57	x57	10%	\$ 4.300	\$ 430
29	A30	58	x58	10%	\$ 4.300	\$ 430
30	A31	59	x59	10%	\$ 6.000	\$ 600
31	A32	60	x60	10%	\$ 3.800	\$ 380
32	A33	61	x61	10%	\$ 2.300	\$ 230
33	A34	62	x62	10%	\$ 4.500	\$ 450
34	A35	63	x63	10%	\$ 6.500	\$ 650
35	A36	64	x64	10%	\$ 2.400	\$ 240
36	A37	65	x65	10%	\$ 2.400	\$ 240
		66	x66	10%	\$ 3.200	\$ 320
		67	x67	10%	\$ 3.500	\$ 350
37	A38	68	x68	10%	\$ 3.150	\$ 315
38	A39	69	x69	10%	\$ 3.700	\$ 370
39	A40	70	x70	10%	\$ 2.600	\$ 260
		71	x71	10%	\$ 4.500	\$ 450
40	A41	72	x72	10%	\$ 6.000	\$ 600
		73	x73	10%	\$ 2.600	\$ 260
41	A42	74	x74	10%	\$ 4.500	\$ 450
42	A43	75	x75	10%	\$ 2.000	\$ 200
43	A44	76	x76	10%	\$ 4.000	\$ 400
44	A45	77	x77	10%	\$ 4.750	\$ 475

45	A46	78	x78	10%	\$ 4.750	\$ 475
46	A47	79	x79	10%	\$ 2.200	\$ 220
47	A48	80	x80	10%	\$ 3.200	\$ 320
48	A49	81	x81	10%	\$ 4.300	\$ 430
49	A50	82	x82	10%	\$ 4.300	\$ 430
50	A51	83	x83	10%	\$ 4.500	\$ 450
51	A52	84	x84	10%	\$ 3.500	\$ 350
52	A53	85	x85	10%	\$ 2.600	\$ 260
53	A54	86	x86	10%	\$ 4.300	\$ 430
54	A55	87	x87	10%	\$ 2.600	\$ 260
55		88	x88	10%	\$ 1.500	\$ 150
	A56	89	x89	10%	\$ 775	\$ 78
		90	x90	10%	\$ 775	\$ 78
		91	x91	10%	\$ 2.325	\$ 233
		92	x92	10%	\$ 700	\$ 70
	A57	93	x93	10%	\$ 3.200	\$ 320
		94	x94	10%	\$ 3.900	\$ 390
		95	x95	10%	\$ 3.000	\$ 300
		96	x96	10%	\$ 2.800	\$ 280
		97	x97	10%	\$ 3.200	\$ 320
		98	x98	10%	\$ 3.300	\$ 330
		99	x99	10%	\$ 3.000	\$ 300
		100	x100	10%	\$ 3.000	\$ 300
		101	x101	10%	\$ 2.900	\$ 290
		102	x102	10%	\$ 3.700	\$ 370
		103	x103	10%	\$ 4.500	\$ 450
		104	x104	10%	\$ 4.100	\$ 410
	A58	105	x105	10%	\$ 775	\$ 78
56		106	x106	10%	\$ 775	\$ 78
		107	x107	10%	\$ 2.325	\$ 233
		108	x108	10%	\$ 700	\$ 70
	A59	109	x109	10%	\$ 775	\$ 78
		110	x110	10%	\$ 775	\$ 0
		111	x111	10%	\$ 2.325	\$ 0
		112	x112	10%	\$ 700	\$ 0
	A60	113	x113	10%	\$ 775	\$ 0
		114	x114	10%	\$ 775	\$ 0
		115	x115	10%	\$ 2.325	\$ 0
56		116	x116	10%	\$ 700	\$ 70
	A61	117	x117	10%	\$ 3.100	\$ 310
		118	x118	10%	\$ 4.100	\$ 410

57	A62	119	x119	10%	\$ 3.000	\$ 300
58	A63	120	x120	10%	\$ 2.500	\$ 250
59	A64	121	x121	10%	\$ 2.500	\$ 250
60	A65	122	x122	10%	\$ 3.100	\$ 310
		123	x123	10%	\$ 4.000	\$ 400
		124	x124	10%	\$ 3.700	\$ 370
		125	x125	10%	\$ 3.900	\$ 390
		126	x126	10%	\$ 2.700	\$ 270
61	A66	126	x126	10%	\$ 2.700	\$ 270
		127	x127	10%	\$ 3.000	\$ 300
		128	x128	10%	\$ 3.200	\$ 320
		129	x129	10%	\$ 7.000	\$ 700
62	A67	129	x129	10%	\$ 7.000	\$ 700
63	A68	130	x130	10%	\$ 3.000	\$ 300
64	A69	131	x131	10%	\$ 3.960	\$ 396
65	A70	132	x132	10%	\$ 4.000	\$ 400
66	A71	133	x133	10%		\$ 200
67	A72	134	x134	10%	\$ 2.800	\$ 280
68	A73	135	x135	10%	\$ 2.800	\$ 280
69	A74	136	x136	10%	\$ 3.200	\$ 320
70	A75	137	x137	10%	\$ 5.300	\$ 530
71	A76	138	x138	10%	\$ 3.600	\$ 360
72	A77	139	x139	10%	\$ 5.000	\$ 500
73	A78	140	x140	10%	\$ 3.100	\$ 310
74	A79	141	x141	10%	\$ 2.250	\$ 225
75	A80	142	x142	10%	\$ 2.250	\$ 225
76	A81	143	x143	10%	\$ 3.200	\$ 0
77	A82	144	x144	10%	\$ 3.500	\$ 350
78	A83	145	x145	10%	\$ 4.500	\$ 450
79	A84	146	x146	10%	\$ 3.500	\$ 350
80	A85	147	x147	10%	\$ 3.500	\$ 350
81	A86	148	x148	10%	\$ 5.800	\$ 580
		149	x149	10%	\$ 4.300	\$ 430
		150	x150	10%	\$ 2.800	\$ 280
		151	x151	10%	\$ 4.500	\$ 450
		152	x152	10%	\$ 3.100	\$ 310
		153	x153	10%	\$ 3.500	\$ 350
		154	x154	10%	\$ 4.200	\$ 200
		155	x155	10%	\$ 2.700	\$ 200
84	A89	155	x155	10%	\$ 2.700	\$ 200
85	A90	156	x156	10%	\$ 3.700	\$ 370
86	A91	157	x157	10%	\$ 4.700	\$ 470
		58	x158	10%	\$ 4.500	\$ 450

87		159	x159	10%	\$ 5.200	\$ 520
	A92	160	x160	10%	\$ 5.450	\$ 545
88	A93	161	x161	10%	\$ 5.000	\$ 500
89	A94	162	x162	10%	\$ 2.500	\$ 250
90	A95	163	x163	10%	\$ 3.700	\$ 370
91	A96	164	x164	10%	\$ 3.000	\$ 300
92	A97	165	x165	10%	\$ 4.200	\$ 420
93	A98	166	x166	10%	\$ 4.500	\$ 450
94	A99	167	x167	10%	\$ 5.000	\$ 500
95	A100	168	x168	10%	\$ 4.700	\$ 470
96		169	x169	10%	\$ 3.700	\$ 370
	A101	170	x170	10%	\$ 4.700	\$ 200
	A102	171	x171	10%	\$ 7.000	\$ 700
97		172	x172	10%	\$ 2.200	\$ 220
98	A103	173	x173	10%	\$ 3.900	\$ 390
99	A104	174	x174	10%	\$ 4.000	\$ 400
100	A105	175	x175	10%	\$ 2.800	\$ 280
101		176	x176	10%	\$ 2.900	\$ 290
		177	x177	10%	\$ 3.200	\$ 320
	A106	178	x178	10%	\$ 5.200	\$ 520
102	A107	179	x179	10%	\$ 3.500	\$ 350
103	A108	180	x180	10%	\$ 3.000	\$ 300
104	A109	181	x181	10%	\$ 4.200	\$ 200
105	A110	182	x182	10%	\$ 4.500	\$ 200
106	A111	183	x183	10%	\$ 3.100	\$ 310
107		184	x184	10%	\$ 4.600	\$ 460
		185	x185	10%	\$ 4.300	\$ 430
	A112	186	x186	10%	\$ 5.000	\$ 500
108	A113	187	x187	10%	\$ 4.200	\$ 420
109	A114	188	x188	10%	\$ 2.500	\$ 250
110	A115	189	x189	100%	\$ 2.800	\$ 2.800
		190	x190	100%	\$ 5.800	\$ 5.800
		191	x191	100%	\$ 3.000	\$ 3.000
		192	x192	100%	\$ 5.000	\$ 5.000
		193	x193	100%	\$ 3.500	\$ 3.500
		194	x194	100%	\$ 4.500	\$ 5.000
		195	x195	100%	\$ 4.100	\$ 4.100
		196	x196	100%	\$ 5.000	\$ 5.000
		197	x197	100%	\$ 6.000	\$ 6.000
		192	x198	100%	\$ 3.200	\$ 3.200
		193	x199	100%	\$ 6.000	\$ 6.000

110	TOTAL			\$ 711.560	\$ 113.349
	INQ.	193			
	PROP.	110			

Figura n°: 35 – Tabla de ventas por comisión.

Anexo 1: contratos

Modelo

Contratos de locación y Poder general de Administración y disposición.

PRORROGA DE CONTRATO DE LOCACION

Entre el Sr. A.A., argentino, nacido el día 29/10/1975, _apellido materno Gitz, con DNI.24.980.204 fija domicilio especial para este acto en calle Pago largo número 680 de Rosario, Provincia de Santa Fé; en adelante llamado El Locador, por una parte, y por la otra B.B. CUIT: xx-xxxxxxx-x con domicilio legal en Bv. Oroño número 1001 de la Ciudad de San Lorenzo Provincia de Santa Fe; representada en este acto por el Sr. C.C., argentino, nacido el día 05/07/1974, soltero, con DNI: 23.900.248, domiciliado en calle Granadero Baigorria número 643 de Granadero Baigorria, Provincia de Santa Fe, en su carácter de Socio Gerente según contrato Social B.B. SRL. De fecha 02/08/2010, Inscripto en Contratos al Tomo: 161 Folio: 18287 Número: 12.720 en adelante llamada La Locataria, por la otra parte convienen en celebrar la presente PRORROGA DE CONTRATO DE LOCACION, bajo las siguientes condiciones:

PRIMERO: El Locador, da en arrendamiento a la Locataria, y este acepta, un inmueble situado en la calle BV. RONDEAU NÚMERO 2101 de la Ciudad de Rosario, Provincia de Santa Fé, y que se compone de: Salón y que mide 8,07 mts de frente por calle Bv. Rondeau por 6,60 mts de fondo por calle Freyre; Un Deposito: compuesto de 2 baños, vestuario y depósito y que mide 10 mts. por calle Freyre por 8,50 mts. de fondo; Y en su Planta Alta: una oficina con baño; Quedando un espacio de uso común compartido con el local lindero de 5 mts. al frente del local y que da por calle Freyre por 8 mts que da por calle Bv. Rondeau, en concepto de paso y que

ninguna de las dos partes pueden estacionar vehículos, solo carga y descarga. La Locataria tiene todo el otro frente del inmueble alquilado para estacionamiento o el uso que la locataria quiera darle.- Y que la Locataria destinará lo arrendado, única y exclusivamente para: Salón de Exposición y venta de productos cárnicos envasados.-

SEGUNDO: El inmueble se entrega a la Locataria en el estado en que se encuentra, todo lo que la Locataria conocen y aceptan de plena conformidad recibéndolo a satisfacción comprometiéndose y obligándose a devolverlo a su desocupación en las mismas condiciones que lo reciben, salvo el deterioro moderado del uso y del tiempo y completamente desocupado de efectos cosas, animales y personas.-

TERCERO: La Locataria no podrán: a) Subarrendar el inmueble locado, total o parcialmente.- b) Ceder su uso a terceros ya sea en forma onerosa o gratuita dejándose de lado expresamente lo estipulado por el art. 1598 del código civil.- c) Transferir la presente prorroga.- d) Introducir modificación alguna en el inmueble locado sin previo consentimiento del Locador dado por escrito, y a no dar al inmueble otro destino que el establecido en el artículo “primero” de esta Prorroga.-

CUARTO: Se conviene esta Prorroga por el plazo de Veinticuatro Meses (24 MESES) que comenzarán a contarse a partir del Primero de Setiembre del Año Dos Mil Catorce (01/09/2014) Quedando obligada la Locataria a abonar un alquiler mensual de Pesos Catorce Mil (\$ 14.000.-) + IVA si correspondiera y deberá ser satisfecho en cheques al día, puntualmente y sin interrupción del 1 al 10 de cada mes por mes adelantado en el domicilio de Bv. Rondeau 2518 Rosario o donde posteriormente el Locador lo indiquen, dejándose expresa constancia que el simple vencimiento del plazo y sin necesidad de requerimiento alguno judicial o extrajudicial hará incurrir en mora a la Locataria, ofreciendo este abonar un interés punitivo de pesos Treinta (\$ 30.-) por cada día de demora en el pago del alquiler, calculado sobre el importe del último alquiler abonado en el momento de la mora, punitivo se contará del Diez fecha de pago estipulado en forma independiente y acumulativo por cada mensualidad.- La mora será automática pudiendo negarse el Locador a percibir el alquiler sin el pago conjunto del punitivo.-

De común acuerdo entre las partes, el LOCADOR, bonifica a la LOCATARIA, el precio del canon locativo de la siguiente manera: Durante el Primer Año de esta relación locativa, aceptara como precio de la misma, la suma de \$11.000.-Mensuales,

mas IVA si correspondiera.-Quedando el Segundo Año con el importe mencionado y acordado en la presente cláusula o sea la suma de \$ 9.000.-Mensuales mas IVA si correspondiera.-

QUINTO: El Sr. C.C., argentino, nacido el día 07/06/1980, soltero, apellido materno Beltrán, con_DNI: 28.037.032, domiciliado en calle Santos Palacio número 228 de San Lorenzo, y la Srta.D.D., argentina, nacida el día 07/11/1966, apellido materno Muñoa, casada, DNI: 18.244.533, domiciliada en calle General López 2740 de San Lorenzo, Provincia de Santa Fe; se constituyen en calidad de fiadores solidarios de las obligaciones estipuladas en esta Prorroga y como lisos, llanos y principales pagadores de todas y cada una de las deudas que por cualquier concepto llegaran a tener la Locataria con motivo de esta Prorroga, renunciando al beneficio de excusión y división, y afectando como garantía todos sus bienes presentes y futuros, siendo garantía por todo el tiempo que la Locataria ocupe la propiedad locada, aún después de operado el vencimiento de la presente prorrogación y hasta que el Locador reciba el inmueble debidamente desocupado y a su entera satisfacción conforme a lo pactado en esta Prorroga, extendiéndose igualmente a todas las costas y costos que se originaren con motivo de los juicios que el Locador, se viera obligado a iniciar.-

Acreditando al Sr. C.C y D.D a ser propietarios con los inmuebles inscripto en el Registro de Propiedades al Tomo 386, Folio 406 y , Numero 371220, Tomo: 384 Folio: 334 Numero 342654, Tomo: 384 Folio376 Numero 342696 todos Dpto. San Lorenzo.-

Queda establecido que si los fiadores disminuyeran sus responsabilidades personales o patrimoniales a juicio del Locador o cayera en la insolvencia, el Locador podrá exigir en cualquier momento la constitución de nuevo fiador a su entera satisfacción.- En caso de que el nuevo fiador no reuniese las condiciones o cualidades exigidas por el Locador este podrá considerar rescindido la presente prorrogación por culpa de la Locataria. Se deja constancia que el fiador no podrá: vender, hipotecar, ni grabar voluntariamente el inmueble descripto anteriormente durante la vigencia de esta Prorroga sin previo aviso al Locador por medio fehaciente.- El Locador por la presente manifiesta que los Locatarios como así también las garantías propietarias y/o laborales han sido verificadas y aceptada por el mismo sin tener nada que reclamar.-

SEXTO: Queda perfectamente establecido que al producirse el vencimiento de la presente Prorroga la Locataria deberá entregar el inmueble el día exacto del vencimiento y de no cumplimentar con esta obligación la Locataria por el tiempo que demore en entregar la propiedad deberá pagar sobre el importe del último mes de alquiler abonado en calidad de cláusula penal, el 10% por día de dicho importe, estableciéndose además que el Locador así convenir sus intereses podrá iniciar acciones de desalojos, daños y perjuicios.-

SEPTIMO: Se formaliza esta Prorroga de Contrato de Locación con las fechas y plazos antes mencionados y que la misma corresponde a la continuación del contrato de locación celebrado entre las partes con fecha de inicio 01/09/2011.- Finalizada la presente Prorroga la Locataria deberá realizar otra nueva prórroga, o nuevo contrato de locación o deberá hacer entrega indefectiblemente de lo arrendado, todo a elección del Locador, renunciando desde ya a cualquier derecho que pudieran tener para continuar en la locación sin nuevo contrato.- A excepción de estas modificaciones, todas las demás cláusulas y condiciones pactadas en el contrato de locación antes indicados, permanecerán con plena y total vigencia, sin modificación alguna.- Se deja expresa constancia que el presente no significa renovación, ni nuevo contrato, sino que es una continuación de la locación.-

OCTAVO: Para todas las acciones emergentes de esta Prorroga, las partes se someten a la jurisdicción de los Tribunales Ordinarios de la Ciudad de Rosario, Provincia de Santa Fe, renunciando a cualquier otro fuero que pudiera corresponderle fijando domicilio especial: El Locador en calle Pago Largo número 680 de Rosario, Prov. de Santa Fe; La Locataria en calle Bv. Rondeau número 2101 de Rosario, Prov. De Santa Fe; y El Garante Sr. C.C calle Santos Palacios número 228 de San Lorenzo, y la Sra. D.D en calle General López número 2740 de San Lorenzo, todos de esta Provincia de Santa Fe.-

BAJO LAS CLAUSULAS que anteceden y para su debido cumplimiento las partes firman dos ejemplares de un mismo tenor y a un solo efecto en la Ciudad de Rosario, Provincia de Santa Fé a los ...

Poder general Administrativo y de disposición

* A * ESCRITURA NUMERO * En la ciudad de Rosario, provincia de Santa Fe, Argentina, el * ante mí, escribano autorizante, COMPARECE * Así como de que - en su carácter de PARTE MANDANTE- DICE: Que otorga PODER GENERAL a favor de * para que en su nombre y representación -actuando como PARTE MANDATARIA- intervenga en todos los asuntos de orden ADMINISTRATIVO, de ADMINISTRACION y de DISPOSICION, relacionados con * Al efecto, faculta a la parte mandataria para gestionar toda clase de asuntos de su competencia e interés y representarla ante las autoridades administrativas, nacionales, instituciones autárquicas o autónomas, públicas y privadas y personas particulares, con amplias facultades para producir todo medio de prueba y documentación de cualquier índole, en la forma y por los medios que estime apropiados para la mejor representación y defensa de sus intereses, incluyendo las administraciones públicas y autoridades nacionales y reparticiones y sus dependencias, en general, Ministerios, Legislaturas, Municipalidades, Tribunal Municipal de Faltas, Telefónica Argentina Sociedad Anónima, Telecom Argentina S.A. y otras empresas telefónicas; Obras Sanitarias de la Nación, Aguas Santafecinas; Dirección de Rentas y Recaudación Fiscal; Dirección General Impositiva y sus dependencias; Registro de la Propiedad Inmueble; Policía Federal y Policías de las Provincias; empresas de gas y de servicios eléctricos y compañías de seguro de cualquier índole y en cualquier otra dependencia, repartición, oficina, delegación y representación, pública o privada, existente o a crearse.- Administrar el inmueble con facultad de efectuar en él las reparaciones que fueren necesarias para su conservación y las urgentes de cualquier índole; hacer y pagar los gastos propios de la administración y los que originen las refacciones del bien, tasas o impuestos de toda índole; cobrar cuentas, alquileres y arrendamientos y créditos de cualquier naturaleza y origen, relacionados con la administración; contratar locaciones de cosas, obras y servicios; dar el inmueble en locación, por cualquier plazo y condiciones; contratar seguros contra incendio y otros riesgos; pagar las primas correspondientes y cobrar las indemnizaciones y premios; celebrar toda clase de contratos relacionados con la administración bajo cualquier forma y condición; exigir fianzas y cauciones relacionadas con los contratos que se celebren; reconocer o impugnar obligaciones preexistentes o futuras relacionados con los contratos relativos a la administración, pudiendo asegurarlas con garantías reales o personales.- Constituir

hipotecas, servidumbres y demás derechos reales, aceptando el plazo, el interés y demás modalidades sin limitación alguna y consentir o aceptar divisiones, subrogaciones, transformaciones, cancelaciones, renovaciones y conversiones.- Disponer libremente del dominio o nuda propiedad del bien, sea por venta, permuta, cesión, dación en pago, adjudicación o por cualquier acto o contrato, nominado o innominado, a título oneroso o gratuito, con facultad para pactar en cada caso las modalidades, condiciones, cláusulas, precios y formas de pago, al contado o a plazos, con garantías reales o personales, fianzas, prendas o hipotecas; recibir sus importes y otorgar y suscribir los pertinentes recibos y cartas de pago o aceptar cartas de adeudo; dar la posesión del bien; obligar a la mandante por evicción y saneamiento, con arreglo a derecho; concertar y suscribir precontratos, autorizaciones de venta o boletos de compraventa y la respectiva escritura traslativa de dominio; afectar y desafectar el bien del beneficio del Régimen de Bien de Familia; realizar y firmar declaraciones juradas impositivas.- Constituir, aceptar o reconocer hipotecas, prendas comerciales, civiles, agrarias o industriales, servidumbres y demás derechos reales, aceptando el plazo, el interés y demás modalidades sin limitación alguna, aceptar divisiones, subrogaciones, transformaciones, cancelaciones, renovaciones y conversiones; otorgar y firmar escrituras rectificatorias, aclaratorias y complementarias; y, en general, realizar cuantos actos, gestiones y diligencias sean necesarias para el mejor ejercicio de este mandato, facultando expresamente a la parte mandataria para solicitar primero o ulteriores testimonios del presente, al autorizante o, de corresponder, al Archivo de Protocolos Notariales a cargo del Colegio de Escribanos de la ciudad de Rosario.- PREVIA LECTURA.

Anexo 2

Requisitos para la inscripción de la Comisión Nacional de Valores.

- Entrar a la página de la CNV y dirigirse a la sección de registro de agentes.
- Allí le indicará los documentos que deberá presentar para el trámite, tanto para personas físicas como jurídicas. Entre ellos se encuentran:
 - Acreditación de título universitario.
 - Declaraciones juradas de incompatibilidades, inexistencia de obligaciones financieras, prevención de lavado de activos y financiamiento al terrorismo.
 - Estar en el Registro de Idóneos de la CNV.
 - Certificado de antecedentes penales
 - Copias certificadas del acta de la reunión para decidir la inscripción en el registro; del acta de la reunión en que se asignaron cargos de gerentes generales; del acta de la reunión en la que se designó a los miembros de los órganos de administración y de fiscalización, entre otros.
 - Direcciones de sedes y sucursales.
 - Nóminas de gerentes, del órgano administrativo y de fiscalización, con direcciones, teléfonos, antecedentes personales y profesionales.
- Completar unos formularios en la página web de la CNV.
- Sacar un turno con el cual presentar los documentos para que sean sometido a revisión.

Los mercados de valores están actualmente en el proceso de cambio hacia esta nueva reglamentación, a través de la cual se espera dar mucha más transparencia y accesibilidad a los ciudadanos argentinos.

Anexo 3: Recibos de Sueldo

Razon Social : INMOBILIARIA TRIGO S.H
 C.U.I.T: 30-71443447-3
 Domicilio: BV. RONDEAU 2518

Apellido y nombre C.U.I.L *Legajo N°*
 LILIANA AMOR 27998765443 11
Fecha ingreso *Categoría* *Calificación Profesional* *Contratación*
 01/12/2014 SENIOR CATEGORIA B COMPLETA
Remuneración asignada *Periodo de pago* *Recibo N°*
 \$12.066 Mayo 2016 1

CONCEPTOS	V.U	UNIDADES	REMUNERATIVA	NO REMUNERATIVO	DESCUENTOS
Sueldo Básico		30	\$ 12.065,81		
Antigüedad		1	\$ 120,66		
Presentismo			\$ 1.015,54		
Feriados en el mes		1,00	-\$ 440,07		
Feriados no trabajado		0,00	\$ 0,00		
Feriados trabajado		0,00	\$ 0,00		
Jubilación	11%				\$ 1.403,81
Obra Social	3%				\$ 382,86
Ley 19.032	3%				\$ 382,86
SEC	2%				\$ 255,24
FAECYS	0,50%				\$ 63,81
SEC Afiliado	2%				\$ 255,24
OSECAC					\$ 70,00
Totales			\$ 12.761,94	\$ 0,00	\$ 2.813,82
Neto					\$ 9.948,12

Lugar y fecha de pago *Forma de pago*
 Rosario Transferencia Bancaria

Son pesos:

Recibí el importe de esta liquidación en pago de mi remuneración correspondiente al periodo indicado y duplicado de la misma conforme a la ley vigente

Firma

Razon Social : INMOBILIARIA TRIGO S.H
C.U.I.T: 30711755256
Domicilio: Juan Manuel de Rosas 2099

Apellido y nombre C.U.I.L Legajo N°
LEANDRO VAN 27338057368 11
Fecha ingreso Categoria Calificacion Profesional Contratación
01/12/2014 CATEGORIA B COMPLETA
Remuneracion asignada Periodo de pago Recibo N°
12.066,00 Mayo 2016 2

CONCEPTOS	V.U	UNIDADE S	REMUNERATIVA	NO REMUNERATIVO	DESCUENTO S
Sueldo Básico		30	\$ 12.065,81		
Antigüedad		2	\$ 241,32		
Presentismo			\$ 1.025,59		
Feriados en el mes		1,00	-\$ 444,42		
Feriados no trabajado		0,00	\$ 0,00		
Feriados trabajado		0,00	\$ 0,00		
Jubilación	11%				\$ 1.417,71
Obra Social	3%				\$ 386,65
Ley 19.032	3%				\$ 386,65
SEC	2%				\$ 257,77
FAECYS	1%				\$ 64,44
SEC Afiliado	2%				\$ 257,77
OSSECAC					\$ 70,00
Totales			\$ 12.888,30	\$ 0,00	\$ 2.770,98
Neto					\$ 10.047,31

Lugar y fecha de pago Forma de pago
Rosario Transferencia Bancaria

Son pesos:

Recibí el importe de esta liquidacion en pago de mi
remuneracion correspondiente al periodo indicado y duplicado
de la misma conforme a la ley vigente

Firma

Razon Social : INMOBILIARIA TRIGO S.H
C.U.I.T: 30-71443447-3
Domicilio: BV. RONDEAU 2518

Apellido y nombre C.U.I.L Legajo N°
CARLA PAREDES 27913578193 16
Fecha ingreso Categoria Calificacion Profesional Contratación
01/08/2012 CAT. A CON RETIRO PERSONAS TAREAS GENERALES
Remuneracion asignada Periodo de pago Recibo N°
4.400,00 may-16 1

CONCEPTOS	V.U	UNIDADE S	REMUNERATIVA	NO REMUNERATIVO	DESCUENTO S
Sueldo Básico		30	\$ 4.404,00		
Antigüedad		0	\$ 0,00		
Presentismo			-\$ 146,80		
Feriados en el mes			\$ 0,00		
Feriados no trabajados			\$ 0,00		
Feriados trabajdos			\$ 0,00		
Jubilacion	11%				\$ 468,29
Obra social	3%				\$ 127,72
Ley 19.302	3%				\$ 127,72
SEC	2%				\$ 85,14
FAECYS	1%				\$ 21,29
SEC afiliado	2%				\$ 85,14
OSECAC					\$ 70,00
Totales			\$ 4.257,20	\$ 0,00	\$ 915,30
Neto					\$ 2.719,46

Lugar y fecha de pago Forma de pago
Rosario Transferencia Bancaria

Son pesos:

Recibí el importe de esta liquidacion en pago de mi
remuneracion correspondiente al periodo indicado y duplicado
de la misma confome a la ley vigente

Firma

Anexo 4: Análisis económico y financiero

Estado De Resultado Proyectado Indexado.

El estado de resultado proyectado indexado; es un estado en el cual estimamos el índice de inflación anual a 3 años que informan las consultoras privadas (por ejemplo la Universidad Católica de Argentina de Buenos Aires).

ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO INDEXADO		
ANUAL INDEXADO		
2017	2018	2019
\$ 2.570.743,98	\$ 3.292.456,55	\$ 4.183.647,80
\$ 4.232,98	\$ 4.587,30	\$ 4.932,20
\$ 3.082,05	\$ 3.340,03	\$ 3.591,16
\$ 4.513,85	\$ 4.891,67	\$ 5.259,47
\$ 2.754,00	\$ 2.984,52	\$ 3.208,92
\$ 7.929,25	\$ 8.592,96	\$ 9.239,05
\$ 22.680,00	\$ 24.578,40	\$ 26.426,40
\$ 6.868,80	\$ 7.443,74	\$ 8.003,42
\$ 7.233,30	\$ 7.838,75	\$ 8.428,13
\$ 8.699,40	\$ 9.427,57	\$ 10.136,41
\$ 5.402,70	\$ 5.854,93	\$ 6.295,15
\$ 17.998,20	\$ 19.504,72	\$ 20.971,24
\$ 56.700,00	\$ 61.446,00	\$ 66.066,00
\$ 213.517,97	\$ 231.390,21	\$ 248.787,97
\$ 50.534,44	\$ 54.764,36	\$ 58.881,98
\$ 39.690,00	\$ 43.012,20	\$ 46.246,20
\$ 5.265,00	\$ 5.705,70	\$ 6.134,70
\$ 5.265,00	\$ 5.705,70	\$ 6.134,70
\$ 4.050,00	\$ 4.389,00	\$ 4.719,00
\$ 8.829,00	\$ 9.568,02	\$ 10.287,42
\$ 9.217,80	\$ 9.989,36	\$ 10.740,44
\$ 11.356,20	\$ 12.306,76	\$ 13.232,08
\$ 658,37	\$ 713,48	\$ 767,12
\$ 1.053,00	\$ 1.141,14	\$ 1.226,94
\$ 62.585,30	\$ 67.823,92	\$ 72.923,46
\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00

\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
\$ 16.524,00	\$ 17.907,12	\$ 19.253,52
\$ 40.500,00	\$ 43.890,00	\$ 47.190,00
\$ 3.240,00	\$ 3.511,20	\$ 3.775,20
\$ 24.300,00	\$ 26.334,00	\$ 28.314,00
\$ 1.296,00	\$ 1.404,48	\$ 1.510,08
\$ 1.620,00	\$ 1.755,60	\$ 1.887,60
\$ 405,00	\$ 438,90	\$ 471,90
\$ 4.860,00	\$ 5.266,80	\$ 5.662,80
\$ 25.331,94	\$ 27.452,32	\$ 29.516,40
\$ 106.138,81	\$ 115.023,02	\$ 123.671,37
\$ 205.214,80	\$ 222.392,03	\$ 239.113,24
\$ 162.766,42	\$ 176.390,57	\$ 189.653,02
\$ 162.000,00	\$ 175.560,00	\$ 188.760,00
\$ 64.800,00	\$ 70.224,00	\$ 75.504,00
\$ 7.560,00	\$ 0,00	\$ 0,00
\$ 23.625,00	\$ 0,00	\$ 0,00
\$ 1.620,00	\$ 1.755,60	\$ 1.887,60
\$ 2.295,00	\$ 0,00	\$ 0,00
\$ 10.997,10	\$ 11.917,60	\$ 12.813,66
\$ 1.425.210,67	\$ 1.508.223,68	\$ 1.621.623,96
\$ 1.145.533,31	\$ 1.784.232,87	\$ 2.562.023,84
\$ 400.936,66	\$ 624.481,50	\$ 896.708,34
\$ 744.596,65	\$ 1.159.751,36	\$ 1.665.315,49

INLFACION ANUAL	
AÑO 2017	35,00%
AÑO 2018	33,00%
AÑO 2019	30,00%

Figura n°: 36 – Estado de Resultado Proyectado indexado.

Flujo de Fondo Proyectado indexado

Presentamos un Cash Flow indexado con las mismas condiciones que el estado de flujo sin indexar pero incluimos la tasa inflacionaria anual que estimamos en el transcurso de los 3 años; dato extraído de consultoras privadas.

En el análisis del VAN indexado considera una inflación del 35% en el 2017, el 33% en el 2018 y un 30% en el 2019.

El pos-valor del proyecto es \$1.848.367,16 en 3 años de vida útil y a una tasa de rentabilidad del 36,41%.

FLUJO DE FONDOS INDEXADO				
CONCEPTO	INV. INIC.	F.F. 2017	F.F. 2018	F.F. 2019
GASTOS POR CONSTITUCION DE NUEVA S.A	\$ 7.560,00			
IMPLEMENTACION DE NUEVO SISTEMA	\$ 23.625,00			
MANTENIMIENTO O SERVICE DE SISTEMA	\$ 1.620,00			
CURSO DE ADM DE INV Y GESTION DE PAT FINANC	\$ 2.295,00			
VENTAS		\$ 2.570.743,98	\$ 3.292.456,55	\$ 4.183.647,80
TGI OF.		\$ 4.232,98	\$ 4.587,30	\$ 4.932,20
API OF.		\$ 3.082,05	\$ 3.340,03	\$ 3.591,16
AGUAS SANTAFESINAS		\$ 4.513,85	\$ 4.891,67	\$ 5.259,47
GAS LITORAL		\$ 2.754,00	\$ 2.984,52	\$ 3.208,92
TELECOM + INTERNET		\$ 7.929,25	\$ 8.592,96	\$ 9.239,05
EPE		\$ 22.680,00	\$ 24.578,40	\$ 26.426,40
PATENTE NIU 515		\$ 6.868,80	\$ 7.443,74	\$ 8.003,42
SEGURO CONTRA TODO RIESGO		\$ 7.233,30	\$ 7.838,75	\$ 8.428,13
PATENTE IBT 087		\$ 8.699,40	\$ 9.427,57	\$ 10.136,41
SEGURO RODADO IBT087		\$ 5.402,70	\$ 5.854,93	\$ 6.295,15
OBRA SOCIAL (ALE)		\$ 17.998,20	\$ 19.504,72	\$ 20.971,24
CAPACITACION DEL PERSONAL		\$ 56.700,00	\$ 61.446,00	\$ 66.066,00
MONOTRIBUTO DE LA SOC.		\$ 213.517,97	\$ 231.390,21	\$ 248.787,97
MONOTRIBUTO ALEJANDRO		\$ 50.534,44	\$ 54.764,36	\$ 58.881,98
MONTRIBUTO IVAN		\$ 39.690,00	\$ 43.012,20	\$ 46.246,20
COLEGIO DE MARTILLERO ALE		\$ 5.265,00	\$ 5.705,70	\$ 6.134,70
COLEGIO DE MARTILLERO CIN		\$ 5.265,00	\$ 5.705,70	\$ 6.134,70
CADEIROS		\$ 4.050,00	\$ 4.389,00	\$ 4.719,00

DREI		\$ 8.829,00	\$ 9.568,02	\$ 10.287,42	
INGRESOS BRUTOS		\$ 9.217,80	\$ 9.989,36	\$ 10.740,44	
ASOC. DE EMP DE COM		\$ 11.356,20	\$ 12.306,76	\$ 13.232,08	
FAECYS (feder. Arg de cap. Prof y tec al com)		\$ 658,37	\$ 713,48	\$ 767,12	
INACAP		\$ 1.053,00	\$ 1.141,14	\$ 1.226,94	
FORMULARIO 931 AFIP		\$ 62.585,30	\$ 67.823,92	\$ 72.923,46	
UIF		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	
DECL JUR AGENT DE RETEN IMP AL SELLO		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	
CERTIFIC DE HABIL Y PERMI DE PUBLICIDAD		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	
DERECHO PUBLICITARIO		\$ 16.524,00	\$ 17.907,12	\$ 19.253,52	
COMBUSTIBLE		\$ 40.500,00	\$ 43.890,00	\$ 47.190,00	
MANTENIMIENTO DE RODADO		\$ 3.240,00	\$ 3.511,20	\$ 3.775,20	
GASTOS DE LIBRERÍA		\$ 24.300,00	\$ 26.334,00	\$ 28.314,00	
MANTENIMIENTO DE EQUIPOS		\$ 1.296,00	\$ 1.404,48	\$ 1.510,08	
MANTENIMIENTO DE MUEBLES		\$ 1.620,00	\$ 1.755,60	\$ 1.887,60	
SERVICIO DE CONTROL Y CARGA MATAFUEGOS		\$ 405,00	\$ 438,90	\$ 471,90	
GASTOS DE ART DE LIMPIEZA		\$ 4.860,00	\$ 5.266,80	\$ 5.662,80	
GASTOS BANCARIOS		\$ 25.331,94	\$ 27.452,32	\$ 29.516,40	
CONTRIBUCIONES Y APORTES DEL EMPLEADOR		\$ 106.138,81	\$ 115.023,02	\$ 123.671,37	
SUELDOS Y JORNALES		\$ 205.214,80	\$ 222.392,03	\$ 239.113,24	
SALARIO MENSUAL DE 2 °SOCIO		\$ 162.766,42	\$ 176.390,57	\$ 189.653,02	
RETIRO DE GANANCIA		\$ 162.000,00	\$ 175.560,00	\$ 188.760,00	
HONORARIOS DE 3° SOCIA POR CORRETAJE		\$ 64.800,00	\$ 70.224,00	\$ 75.504,00	
IMPUESTOS A LAS GANANCIAS DEL 35%		\$ 400.936,66	\$ 624.481,50	\$ 896.708,34	
TOTAL DE EGRESOS		\$ 1.780.050,23	\$ 2.119.031,99	\$ 2.503.631,04	
FLUJOS NETOS	\$ 35.100,00	\$ 790.693,75	\$ 1.173.424,56	\$ 1.680.016,75	\$ 1.872.174,06
TASA DE RENDIMIENTO O DESCUENTO	36,41%	1,3641	1,8607	2,5382	
VAN	\$ 35.100,00	\$ 579.645,00	\$ 630.636,08	\$ 661.892,98	\$ 1.837.074,06

Figura n°: 36 – Flujo de Fondo Indexado.

Anexo de Punto de Equilibrio: gráfica del analisis económico contable

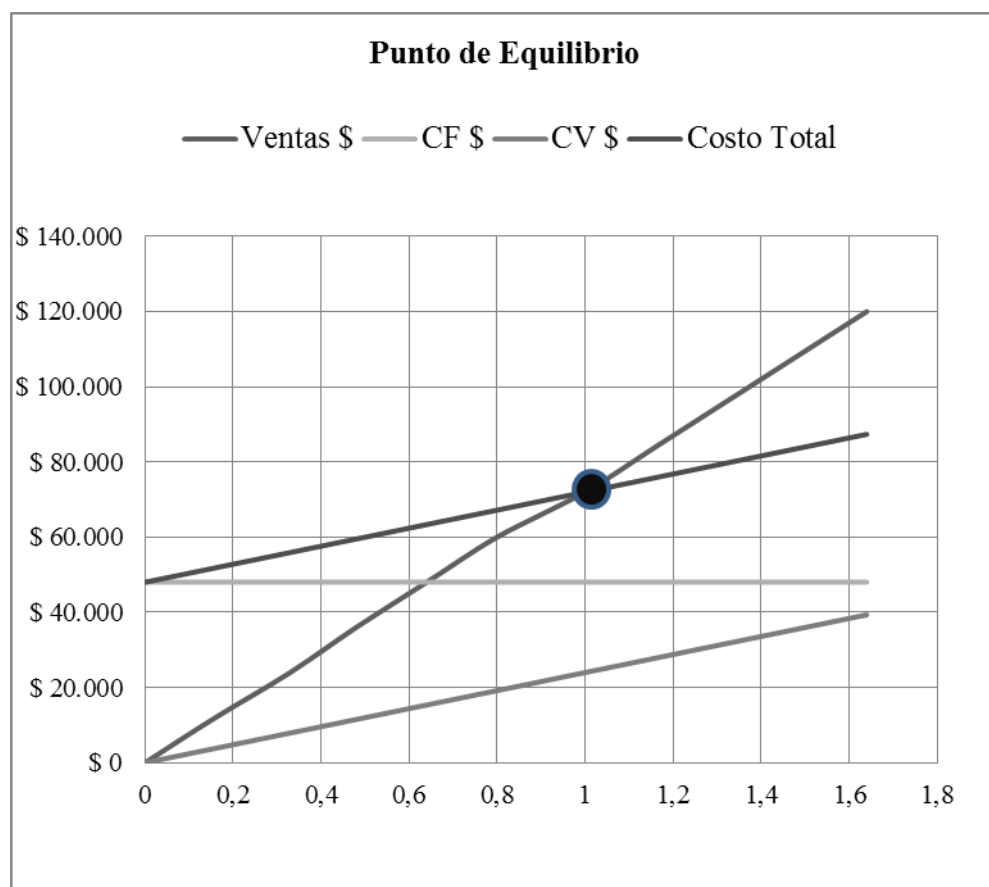


Figura n°: 37 – Grafico del Punto de Equilibrio

Datos Gráfico Punto de Equilibrio					
X	Y				
Cant. Acum %cliente	Ventas \$	CF \$	CV \$	Costo Total	CM
0	\$ 0	\$ 48.000	\$ -	\$ 48.000	\$ -48.000
0,16	\$ 12.000	\$ 48.000	\$ 3.840	\$ 51.840	\$ -39.840
0,33	\$ 24.000	\$ 48.000	\$ 7.920	\$ 55.920	\$ -31.920
0,48	\$ 36.000	\$ 48.000	\$ 11.520	\$ 59.520	\$ -23.520
0,64	\$ 48.000	\$ 48.000	\$ 15.360	\$ 63.360	\$ -15.360
0,8	\$ 60.000	\$ 48.000	\$ 19.200	\$ 67.200	\$ -7.200
1	\$ 72.000	\$ 48.000	\$ 24.000	\$ 72.000	\$ -
1,16	\$ 84.000	\$ 48.000	\$ 27.840	\$ 75.840	\$ 8.160
1,32	\$ 96.000	\$ 48.000	\$ 31.680	\$ 79.680	\$ 16.320
1,48	\$ 108.000	\$ 48.000	\$ 35.520	\$ 83.520	\$ 24.480
1,64	\$ 120.000	\$ 48.000	\$ 39.360	\$ 87.360	\$ 32.640

Figura n°: 38 – Tabla de función del punto de equilibrio

ESTADO DE RESULTADOS		% E.R DE RENTABILIDAD
VENTAS DE SERVICIOS	\$ 113.348,50	100%
COSTOS DE SERVICIOS	\$ 24.047,31	21,22%
CONT. MARGINAL	\$ 89.301,19	78,78%
GTOS. COM.	\$ 7.204,95	6,36%
GTOS. ADM.	\$ 40.828,02	36,02%
GTOS. FIJOS	\$ 48.032,97	42,38%
UTILIDAD NETA	\$ 41.268,22	36,41%

Figura n°: 39 – Calculo del Estado de Resultado

PUNTO DE EQUILIBRIO:	<u>COSTO FIJO DE LA EMPRESA=</u>	\$ 60.967
	1 - (COSTO VARIABLE/VENAS)	

Figura n°: 40 – Calculo del Punto de Equilibrio

Analizamos el punto de equilibrio para saber si la unidad de negocios cubre los costos y genera contribución marginal.

De acuerdo al análisis económico concluimos que la empresa cubre sus costos fijos cuando tiene \$ 60.967,00 en ingresos por ventas.

Bibliografía

Libros

- CHAIN, N. Sapag. Evaluación de proyectos de inversión en la empresa. Buenos Aires. Primera edición. Prentice Hall.2001.
- DEI, H. Daniel. La tesis como orientarse en su elaboración. Buenos Aires. Segunda edición. Prometeo. 2006.
- PETERS, Cincuenta claves para hacer de usted una marca. New York. Segunda edición. Deusto 2005.
- RIES, Las 22 leyes inmutables del marketing. Nueva York. Primera edición. Mc Graw-Hill. 1993.
- SABINO, A. Carlos. Como hacer una tesis y elaborar todos tipos de escritos. Buenos Aires. Segunda edición. Lumen. 2008.
- SCAVONE. G. María. Como se escribe una tesis. Buenos Aires. Segunda edición. Ley.2006.

Revistas y Libros Especializados

- MANAGEMENT 10: Ámbito financiero. Buenos Aires, julio/agosto. 2011.

Páginas Internet

- GE, GestioPolis. Análisis de la toma de decisiones.

<http://www.gestiopolis.com/canales2/gerencia/1/decgerorg.htm>

- GE, GestioPolis. Teoría de la organización.

<http://www.gestiopolis1.com/canales2/gerencia/1/decgerorg.htm>

- Revista digital, Liderazgo y Solución de conflictos.

<http://www.Revista-digital.verdadera-seducion.com.htm>