

# UADE

## SAW HandMade

### Grupo 2

Materia: Desarrollo Empresarial

Profesor: Alterson, Martin Andrés

Alumnos:

Da Rós, Micaela LU: 117717

Galdón, Tomás LU: 117665

Gullone, Natalia LU: 117714

Aula: 518

Fecha de entrega: 12 de diciembre de 2012

## INDICE

<i>RESUMEN EJECUTIVO</i> .....	3
<i>EXECUTIVE SUMMARY</i> .....	4
DEFINICIÓN DEL NEGOCIO.....	5
ANÁLISIS DEL AMBIENTE DE NEGOCIOS Y MERCADO .....	8
MARKETING .....	16
OPERACIONES .....	24
RECURSOS HUMANOS .....	35
PRESUPUESTO FINANCIERO .....	40
Presupuesto de Compras.....	41
Presupuesto de personal .....	43
Presupuesto gastos operativos .....	44
Presupuesto gastos comercialización y administración .....	45
Presupuesto de inversión .....	46
Presupuesto de amortización y depreciación.....	47
IVA.....	48
Impuesto a las Ganancias .....	49
Estado de resultados .....	50
Balance Proyectado .....	51
Capital de trabajo.....	52
Cash flow.....	53
Punto de Equilibrio.....	54
Inversión.....	55
<b>Análisis de Sensibilidad</b> .....	56
<i>PLAN DE CONTINGENCIA</i> .....	57
Anexo A (Escenario Pesimista).....	58
Anexo B (Escenario Optimista).....	73
Anexo C.....	88

## **RESUMEN EJECUTIVO**

Saw Handmade surgió como una oportunidad de negocio dentro del campo deportivo. Se proyecta como una empresa dedicada a la fabricación y venta del producto balanceboard, su figura legal será una Sociedad de Responsabilidad Limitada.

Nuestros productos son creados y diseñados para ayudar al deportista a desarrollar un sentido del equilibrio fortaleciendo sus piernas y creando una mayor resistencia física para la realización de deportes extremos. También apuntado a niños para que se diviertan al mismo tiempo que se ejercitan, se ofrecen distintos diseños especialmente para este segmento. De esta manera, los niños podrán incorporar el sentido del deporte a través de jugar con el balanceboard. Es conveniente mencionar que en la actualidad no existen empresas que ofrezcan tal producto.

El mercado donde la empresa operara se encuentra en Capital Federal y Zona Norte del Gran Buenos Aires, debido a que el mayor porcentaje de nuestros clientes se encuentra en estas zonas y a la existencia de un nivel socioeconómico alto. Nos dirigiremos principalmente a marcas importantes de venta de productos deportivos extremos como Cristóbal Colon, Scandinavian, y de forma secundaria a aquellos locales de menor alcance pero que también venden productos deportivos extremos. Creemos que la mejor manera de captar el segmento es en base a nuestras ventajas competitivas como son ofrecer un producto novedoso, que motive el ejercicio junto con la diversión, práctico, accesible, con durabilidad y que responde a los intereses y las necesidades de nuestros clientes.

Las ventas proyectadas son las siguientes:

	<b>1º AÑO</b>	<b>2º AÑO</b>	<b>3º AÑO</b>	<b>4º AÑO</b>	<b>5º AÑO</b>
<b>Ventas</b>	<b>\$ 1.249.083</b>	<b>\$ 1.561.354</b>	<b>\$ 2.140.974</b>	<b>\$ 2.355.071</b>	<b>\$ 2.472.825</b>

La inversión inicial requerida para este proyecto es de \$300.000 con plazo de recupero de 3 años. Este valor es suficiente para desarrollar una publicidad fuerte para hacer conocida a la marca y establecernos rápidamente en el mercado.

Nuestro proyecto es altamente rentable reflejando una TIR del 52% a una tasa de descuento del 30% y un VAN de \$ 356.862.

## **EXECUTIVE SUMMARY**

Saw Handmade emerged as a business opportunity in the sports field. It is planned as a company dedicated to the manufacture and sale of the product balanceboard, its legal form will be a Limited Liability Company.

Our products are created and designed to help athletes develop a sense of balance to strengthen your legs and creating greater stamina to perform extreme sports. Also aimed at children to have fun while they exercise, different designs are offered especially for this segment. In this way, children can incorporate the sense of sport through playing with balanceboard. It is worth mentioning that at present there are no companies that offer such a product.

The market where the company is operated in Capital Federal and northern suburbs of Buenos Aires, because the largest percentage of our customers are located in these areas and the existence of a higher socioeconomic status. We will go mainly to major brands selling extreme sports products as Cristobal Colon, Scandinavian, and secondarily to those smaller local scope but also sell extreme sports products. We believe the best way to capture the segment is based on our competitive advantages such as a new product offering, which motivates the exercise along with the fun, practical, accessible, durable and responsive to the interests and needs of our customers .

Estimated sales:

	<b>1º AÑO</b>	<b>2º AÑO</b>	<b>3º AÑO</b>	<b>4º AÑO</b>	<b>5º AÑO</b>
<b>Ventas</b>	<b>\$ 1.249.083</b>	<b>\$ 1.561.354</b>	<b>\$ 2.140.974</b>	<b>\$ 2.355.071</b>	<b>\$ 2.472.825</b>

The initial investment required for this project is \$ 300,000 with a recovery period of 3 years. This value is sufficient to develop a strong advertising to make known to the brand and establish ourselves in the market quickly.

Our project is highly profitable, reflecting an IRR of 52% at a discount rate of 30% and a NPV of \$ 356,862.

## DEFINICIÓN DEL NEGOCIO

El campo de negocios en el que operara esta empresa será principalmente el deportivo y secundariamente el de salud.

El balanceboard está compuesto por una tabla y un rulo. La madera que se utiliza para fabricar esta tabla es Terciado Guatambu debido a su gran resistencia a golpes. El Rulo es un caño de PVC de 160 mm clase 10 (grado de más alta calidad, siendo la más resistente). Todo está hecho a mano, desde el cortado, lijado, teñido hasta el corte del Rulo, por esto mismo el nombre de la marca "Saw Handmade" (Serrucho hecho a mano).



El tipo de empresa a crear será comercial y se constituirá como una sociedad responsable limitada para evitar, en caso de contraer deudas, responder con el patrimonio personal de los socios.

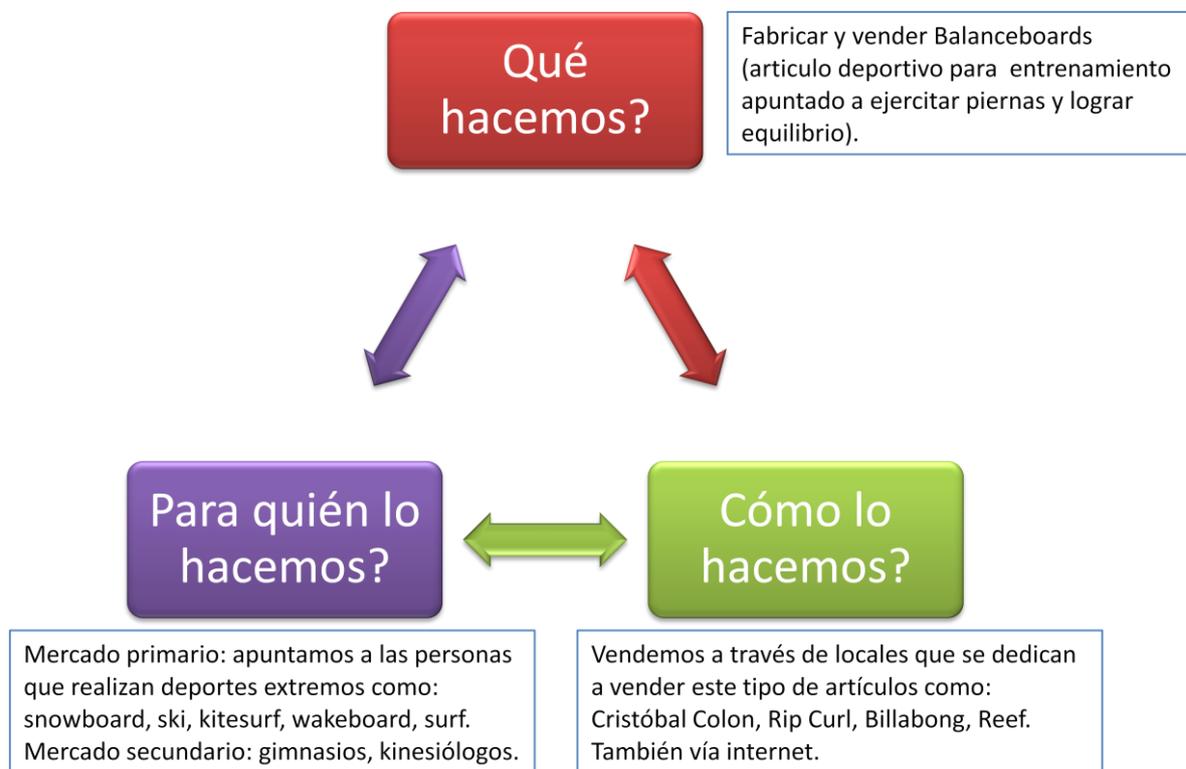
Deberemos diferenciar a los usuarios de los clientes, los primeros serán las personas, desde chicos hasta grandes, desde deportistas extremos hasta personas que realizan deportes con poca frecuencia, los cuales se contactaran directamente con la empresa vía web o personal. Nuestros clientes serán los locales que venderán nuestros productos.

El objetivo es satisfacer las necesidades de entrenamiento y salud. Hacer del entrenamiento un ejercicio satisfactorio, en el cual la persona se pueda ejercitar y divertirse al mismo tiempo, mejorando el equilibrio, fortaleciendo sus músculos y trabajando la respiración.

La empresa se localizará en la zona de San Martín en Buenos Aires debido a la cercanía de accesos importantes.

Es un producto que no se fabrica nacionalmente, solamente se consiguen importados y la oferta es muy baja. El fabricarlo en Argentina nos dará ventajas en costos de materiales, y a través de la fomentación vía web y publicidad, generaremos el interés de adquirir nuestro producto que otras empresas no pudieron realizar en nuestro país.

**EN EL SIGUIENTE DIAGRAMA SE RESPONDEN 3 PREGUNTAS CLAVES DEL NEGOCIO:**



El concepto empresarial nos sitúa como un fabricante y vendedor, por medio de locales dedicados a la venta de artículos deportivos para snowboard, skate, ski, surf, de un artículo deportivo llamado Balanceboard.



De forma resumida, el funcionamiento de la empresa será el siguiente: para ingresar al mercado primario, la empresa llegara a un acuerdo con los locales que venderán los balanceboards y también venderá sus artículos en internet a través de facebook, newsletters, etc. Para el mercado secundario, se realizaran muestras en gimnasios y se contactara con kinesiólogos para mostrarles los beneficios de utilizar nuestro producto.

Los interesados podrán ingresar a la web y facebook de la empresa para ver novedades, noticias, videos de competencias y entrenamiento, etc. y tener la posibilidad de contactarse vía chat o mensajes en caso de consultas. También se enviaran periódicamente emails a clientes registrados avisándoles de promociones, eventos y novedades.

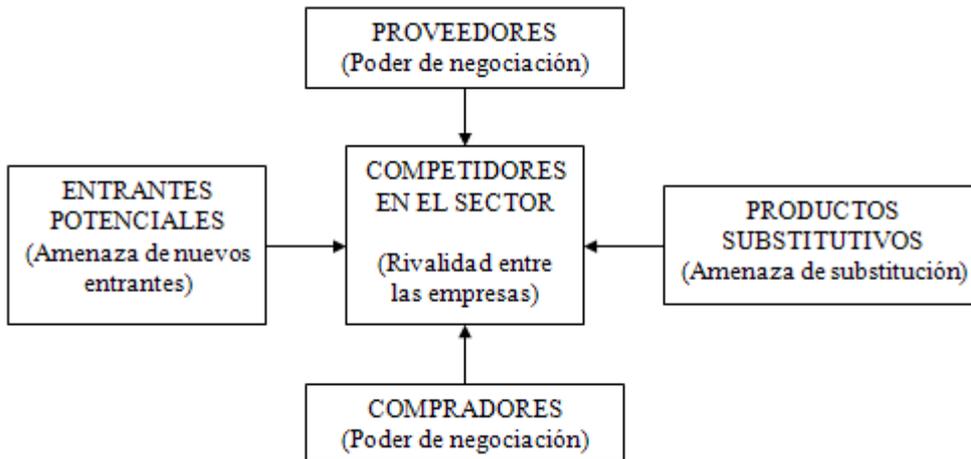
El plan de marketing será clave en el negocio de Saw Handmade para su conocimiento masivo. Aquí es donde se realizara la mayor inversión, buscando participar en competencias de snowboard, surf, kitesurf, y demás deportes.

### ➤ **Habilitaciones**

Se contratara un gestor el cual se encargara de realizar todos los trámites para la apertura y habilitaciones necesarias para comenzar a funcionar como fabrica.

Los honorarios al gestor ascienden a \$ 1.800.-

## ANÁLISIS DEL AMBIENTE DE NEGOCIOS Y MERCADO



Consideramos que para Saw las variables del entorno que más le competen son: los clientes, proveedores, competidores.

Cientes: protagonista de la acción comercial, como ya sabemos el cliente es, por muchos motivos la razón de existencia y garantía de futuro de la empresa.

Proveedores: maderera “El Entrerriano” quien nos abastecerá, es decir que nos entregan los materiales necesarios para el desarrollo de la actividad.

Competidores: aquellas firmas que producen el mismo producto que nosotros de manera directa o indirecta. Puede ser un producto exactamente igual o similar.

	++	+	0	-	--
Grado de rivalidad entre competidores		X			
Poder de negociación de los clientes	X				
Poder de negociación de proveedores		X			
Amenaza de productos sustitutos				X	
Barreras de entrada					X

**BARRERAS DE ENTRADAS:** con respecto a las barreras de entrada se puede notar que son débiles, debido a:

- Necesidad de capital: la necesidad de capital no es muy elevada ya que se trata de un tipo de producto de costo relativamente bajo que será producido cuando el mismo se demande.
- Producto fácil de imitar: no se necesita de una gran infraestructura para realizar el producto.

**GRADO DE RIVALIDAD ENTRE LOS COMPETIDORES:** dado que SAW no posee competidores a nivel nacional, nos posiciona en un lugar estratégico para impulsar el desarrollo de la empresa. Considerando las políticas de importaciones vigentes, la entrada de productos sustitutos del exterior no representa una amenaza. Como sabemos, cuantos menos competidores haya más rentable resultará el negocio.

**PODER DE NEGOCIACION DE LOS CLIENTES:** en cuanto al precio con los clientes finales es alto ya que el precio está establecido. Por otro lado tenemos un poder de negociación medio con los locales ya que ellos si pueden pelear el precio.

**PODER DE NEGOCIACION DE PROVEEDORES:** es relativamente alto. Esto se debe a que hay mucha competencia y no hay precios establecidos para la materia prima.

**AMENAZA DE PRODUCTOS SUSTITUTOS:** es baja debido a que si bien no tenemos competencia directa, en el mercado se pueden encontrar productos o que satisfacen necesidades o deseos similares.

➤ **Entorno actual y proyectado**

**ANALISIS PEST**

Para profundizar más en el análisis del entorno de Saw Hand Made desarrollaremos concisamente aquellas condiciones políticas, económicas, sociales y tecnológicas que impactan directamente en nuestra empresa y definen nuestro entorno.

**Condiciones políticas:** si bien nuestra empresa no se encuentra relacionada directamente con el entorno político, este puede condicionar a la misma mediante decisiones que afecten o no al mercado, al país, etc. Un ejemplo claro es la decisión

por parte del gobierno de limitar las importaciones, esto nos favorece notablemente ya que nuestro competidor directo son tablas importadas de Estados Unidos. Esto nos permitirá establecer precios de venta más libremente, ya que aparte de no poseer competidores, el Gobierno no regula ni limita este negocio.

Condiciones económicas: es destacable por un lado un notable crecimiento de la producción nacional debido a la limitación a las importaciones, y por otro lado las fluctuaciones del dólar respecto al peso argentino. Este último ha dificultado la adquisición de productos importados que antes formaban parte de las ventas en el país.

Condiciones sociales: podemos identificar la tendencia de la sociedad a abocarse más al cuidado del cuerpo, cada vez son más exigentes en cuanto a la salud y a la gimnasia. Cuatro de cada diez personas que viven en argentina hacen deportes de manera rutinaria.

También es importante destacar que estamos en una sociedad la cual se rige mucho por las tendencias y las modas. Cada producto que sale al mercado y es innovador, todos quieren adquirirlo.

Condiciones tecnológicas: desde el punto de vista tecnológico podemos decir que nuestros productos son muy simples de elaborar ya que los materiales y las maquinas se encuentran disponibles en el mercado local. Y en cuanto a la mano de obra, puede ser poco calificada para la fabricación.

### ➤ **Proyecciones a corto y mediano plazo**

A nivel político, si se eliminaran estos decretos (limitaciones a las importaciones) por parte del poder ejecutivo, estaríamos ante una situación no favorable para la empresa ya que tendríamos competidores directos con productos de marcas conocidas con precios accesibles.

A nivel económico creemos que si las condiciones del país siguen el rumbo que hasta el momento vienen tomando puede ser un aspecto positivo en cuanto a la inflación, ya que podríamos en un futuro, corto y mediano plazo, stockearnos para así después poder venderlo a un precio mayor teniendo en cuenta la inflación, sería como jugar con el precio. O bien en una situación de mediano o largo plazo podríamos, en

un contexto de competencia directa fuerte, congelar los precios y venderlos más baratos que nuestra competencia.

➤ **Comprensión del mercado potencial**

Para comprender el mercado potencial a continuación se presentara un cuadro que sintetiza la información más relevante de nuestra empresa.

	Información	Compra	Uso
Qué		TABLA	TABLA
Quién	USUARIOS	USUARIOS	USUARIOS
Cuándo	TODO EL AÑO	TODO EL AÑO	TODO EL AÑO
Cuánto	1	1	1
Cómo	PUBLICIDAD	LOCALES	CASA
Dónde	EVENTOS	LOCALES	TODOS LADOS
Por qué	VENDER	DIVERSION EJERCITAR	DIVERSION SALUD
Para qué	VENDER Y CONOCIMIENTO	DIVERSION EJERCITAR	DIVERSION SALUD

➤ **Tamaño del mercado potencial**

Luego de recabar información encontramos que aproximadamente el 40% de la población practica deportes, cifra creciente debido a la actividad de fomento por parte del Gobierno.

➤ **Volumen en pesos del mercado en cual operara**

Para el primer año se pronostican ventas por 3.558 unidades a través de los 3 canales en los que opera la empresa que son: locales, venta directa y Outlet. El volumen de ventas en pesos para el primer año será de \$ 1.249.083.- llegando a \$ 2.472.825.- el quinto año.

➤ **Mercado domestico e internacional**

En una primera instancia las fuerzas de SAW estarán apuntadas directamente al mercado doméstico, dado que actualmente no se vende el producto en el país. La producción se llevará a cabo en Buenos Aires pero la venta se hará tanto por locales a la calle (ej. Cristóbal Colón), como por Mercado Libre. Este último nos permitirá ampliar la presencia en todo el país.

➤ **Mercado**

La empresa opera en un mercado de competencia perfecta, donde oferentes y demandantes están en equilibrio. Se ofrecen productos similares (producto tipificado). Existe libertad absoluta tanto para los vendedores como para los compradores, no hay control de precios ni reglamento para fijarlos.

La empresa Saw Hand Made no tiene condiciones particulares de mercado. Es un producto que se vende todo el año, en todas las estaciones aunque en la etapa de primavera-verano la demanda aumenta ya que es fácil de practicar al aire libre. Apunta a todo público en general. Es un producto que se transporta fácilmente.

➤ **Distribución geográfica**

La selección del área en donde la empresa operará, será Zona Norte del Gran Buenos Aires y Capital Federal, ya que estas son las zonas de mayor poder adquisitivo y a su vez, donde se encuentra la mayor concentración de población. A pesar de ello también apuntamos a expandirnos a lo largo y a lo ancho del país ya que en provincias como Misiones, Córdoba, Neuquén, entre otros el uso de Skates y Longboards es muy común.

En lo que respecta a proveedores, nosotros nos manejaremos con un proveedor ubicado en la zona de Escobar ya que es el que más beneficios económicos nos

brinda con respecto a los tubos de PVC dado que es el proveedor oficial de la marca TIGRE, cuenta con una excelente combinación costos/calidad. La ubicación de nuestra oficina se caracteriza por contar con un fácil acceso a este último, reduciendo tiempos de trabajo. A su vez, contamos con una amplia variedad de ferreterías las cuales pueden aprovisionarnos en caso quedar desabastecidos de algún insumo.

En cuanto a la madera disponemos de un proveedor principal en la zona de Pilar, el cual nos abastece en un plazo máximo de 48hs. En ocasiones que este no dispone del material, contamos con otro proveedor en Tigre y San Martín.

➤ **Segmentación del mercado**

El mercado estará segmentado por las siguientes variables:

- Variable Geográfica

Dentro de esta variable consideraremos aquellas zonas de mayor concentración de población y de locales comerciales con acceso a los clientes.

- Variable Demográfica

Nuestro producto estará dirigido a aquellas personas ubicadas en zonas de un nivel socioeconómico alto y medio alto, del tipo de ABC1 y C2. Estos sectores concentran una mayor proporción de ingresos, los que vuelcan al consumo en general y dinamizan áreas "Premium" del mercado en particular.

- Competidores Potenciales

Dentro del mercado consideramos que no hay competencia directa, es decir que comercialicen un producto como el balanceboard a nivel nacional. Algunos locales como "Cristóbal Colon" venden tablas con las mismas características de Saw pero con precios muchos mayores debido a que son importados de Estados Unidos. Sin embargo debemos tener en cuenta la competencia indirecta ya que existen productos sustitutos que reemplazan el balanceboard. Y no debemos olvidarnos que tenemos una Barrera de entrada débil, debido a que el producto es fácilmente imitable.

A continuación detallaremos cuales son las empresas que podrían significar potenciales nuevos ingresantes:

- ENJOI: compañía Argentina de skateboards venden tablas para dicho deporte. Además de vender y producir tablas Enjoi vende accesorios para el deporte al igual que ropa.



- SANGRE: empresa Argentina que produce y comercializa tablas de skate y accesorios como remeras con los logos de la marca. A pesar de ser un producto de alto costo, tiene precios accesibles para los clientes ya que es una marca nacional.



- **ROLLERBLADE:** empresa Norteamericana que fabrica y comercializa patines y accesorios. En Argentina existen muchos locales que comercializan productos de la marca, también se los pueden encontrar en sitios de internet como mercadolibre.com.



- **EASTERN BIKES:** empresa que produce bicicletas para deporte extremo. Empresas como "Cristóbal Colon" venden estos productos, entre otros. Sus precios son altos debido a que es un producto complejo de alta calidad e importado.

Aunque estos productos sirven para hacer deporte y entretenimiento para los usuarios no cumplen con la misma función que nuestro producto.

## MARKETING

### ➤ Selección de segmentos

El perfil del cliente de este tipo de empresa admite a usuarios desde los 4 años en adelante, independientemente de su sexo y nivel de conocimientos. Sin embargo mayoritariamente se encuentran en una franja de edad de 10 a 40 años, por lo general los usuarios suelen ser hombres. Esto se debe a que si bien el producto puede ser utilizado por ambos sexos, son los hombres los que tradicionalmente practican deportes de tipo extremo. Por esta razón Saw apunta a incorporar a las mujeres en este deporte lanzando su versión femenina del Balanceboard.

El producto tiene como finalidad lograr que las personas se diviertan haciendo deporte con el agregado de poder realizar trucos, saltos y piruetas.

#### **Características de los consumidores a los que nos dirigimos:**

- **Skater:** cultura callejera, no poseen espacios propios para realizar las actividades por eso mismo hacen uso de espacios abiertos que cumplan con condiciones del suelo y desniveles necesarios para desarrollar su actividad.
- **Snowboarder:** deporte extremo más practicado en el mundo, de estilo libre – Freestyle – realizado en la nieve.
- **Deportista:** la persona que realiza algún deporte común habitualmente en gimnasios, clubes, etc. No tiene un estilo definido.

De forma más indirecta, como mencionamos al principio, pensamos que los padres de los niños pueden consumir nuestro producto ya que es muy importante que en sus hogares sigan estimulando su capacidad de ejercitación, por lo que los niños podrán ocupar horas de ocio y reemplazar por ejemplo horas televisivas para seguir “jugando” y “ejercitando”.

Para establecer nuestros objetivos mensuales de ventas, durante el primer año de operación hemos establecido aquellas fechas que consideramos importantes para la venta de nuestro producto, siendo los meses de Octubre, Noviembre y Diciembre

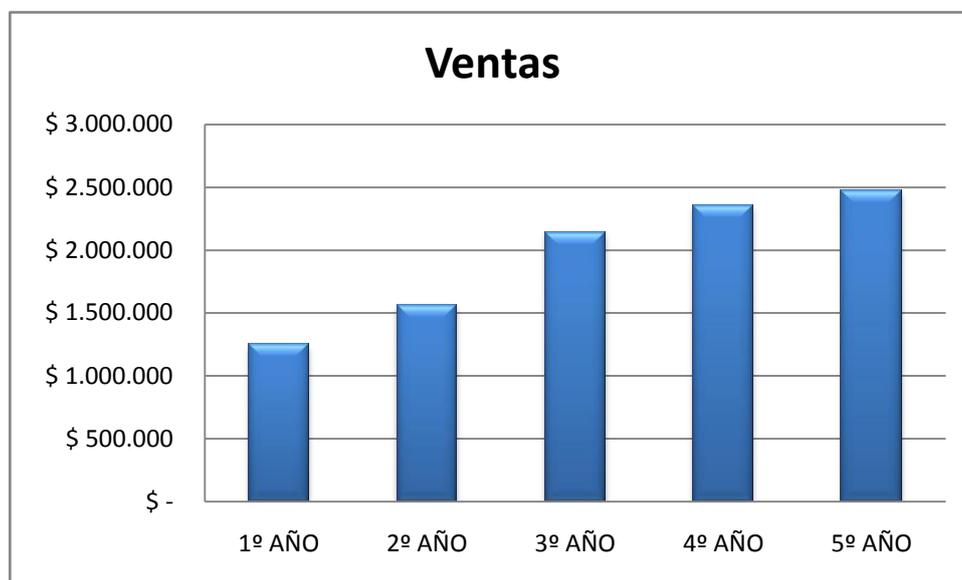
debido a la llegada del verano. La gente realiza deportes en las plazas, cerca del río etc.

Como objetivos comerciales para nuestra empresa, hemos pensado que de aquí a 5 años nuestra empresa deberá lograr un crecimiento para el segundo año del 25%, el tercero un 20%, el cuarto un 10% y el último año un 5%.

Para el 1er año nos propusimos llegar a una facturación mayor a los \$1.249.083, y para el final del 5to año la facturación deberá alcanzar un valor de \$2.472.825.

A largo plazo consideramos que será necesario realizar cambios de estructura, ya que las ventas aumentarán y el negocio lo requerirá. Para esto contamos con otro proveedor de serigrafía, aumento de personal, entre otros. Nuestra idea es expandirnos hacia otras regiones de la República Argentina, afianzando la venta online y teniendo diferentes representantes en las provincias seleccionadas para nuestra expansión.

Los objetivos comerciales serán revisados cada 1 año, con el fin de evitar desviaciones no planeadas, y en el caso de haber desviaciones poder corregirlas y continuar con el plan original.

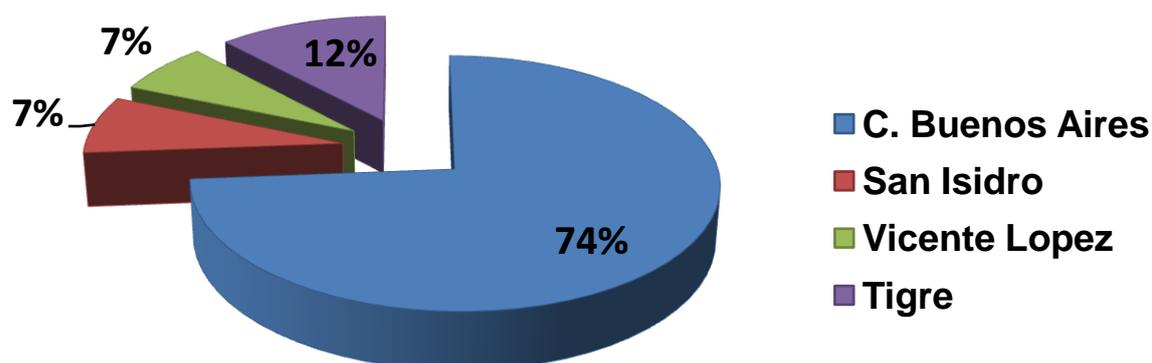


Luego de recabar información encontramos que aproximadamente el 40% de la población practica deportes, cifra creciente debido a la actividad de fomento por parte del Gobierno. Se estima que esta población destina un 1% del presupuesto familiar para estas actividades.

En cuanto a la evolución del sector en el período 2002-2012 se produjo un incremento del 10% en la creación de instalaciones deportivas y un 13% de espacios deportivos.

En el censo 2010 se calculó que el promedio de edad para la población argentina es de 29 años.

Para calcular el tamaño del mercado de nuestro producto tomaremos las siguientes consideraciones:



Para poder analizar el mercado potencial de SAW investigamos que 4 de cada 10 personas realiza actividad física en Argentina. Considerando que en un primer momento nos vamos a enfocar a la población de Buenos Aires, Tigre, San Isidro y Vicente López, llegamos a concluir estos porcentajes que representan 1.300.000 personas. Las cuales se distribuyen en 74% en la zona de Capital Federal, 12% en la zona de Tigre, 7% en la zona de Vicente López y 7% en la zona de San Isidro. En estas zonas se encuentran la mayor cantidad de personas que realizan deportes acuáticos, deportes como skate y por otro lado también se encuentra la mayor cantidad de población con mayor poder adquisitivo.

- Gasto medio estimado por persona: \$500

- Ventas estimadas para el primer año: \$1.249.084 (3558 tablas)

Para el primer mes de funcionamiento se espera una captación de 200 usuarios y un crecimiento mensual de 15% para los primeros 6 meses y para los siguientes 6 un crecimiento mensual del 10%. Dado que no poseemos competencia, este crecimiento podrá incrementarse más de lo esperado luego del primer semestre. Esto se debe a que es un producto novedoso, inmerso en el mercado del deporte con un tamaño de mercado creciente y con objetivos de cobertura al 100% de la población deportiva.

Luego del primer año esperamos que la demanda se estabilice en un crecimiento del 5% anual.

PARAMETROS	
cantidad de tablas a vender mensualmente	300 u
precio de tabla por unidad en local OUTLET	\$ 350
precio de tabla por unidad en local propio	\$ 550
precio de tabla por unidad para LOCALES	\$ 250

Creemos que tenemos un avance sobre la posición de mercado de la competencia debido a la ventaja de nuestros precios bajos en comparación con los productos sustitutos. Si bien los beneficios que ofrecen los productos sustitutos como Bike, Skate, Snowboard son similares, el precio del balanceboard está por debajo del promedio de estos productos ofreciendo iguales o mayores ventajas como:

- De fácil traslado.
- Pequeño.
- Indoor (se puede realizar en pequeños espacios puertas adentro).
- Posibilidad de realizar trucos.

### ➤ **El producto**

Acerca de los balanceboard:

- Los Balance Board SAW Hand Made son simples, estables y fáciles de usar.
- Toda persona entre 8-40 años de edad puede montar sobre las tablas, con unas pocas instrucciones básicas y alguien o algo en que apoyarse al comienzo.
- Generalmente se precisan nada más que 10 a 15 minutos para encontrarle el truco, después el Indoboarding se hace rutina fácil y divertida.
- Hace falta poco espacio para realizarlo.

El objetivo del Balance Board es crear una forma divertida y desafiante de ejercitar el control del equilibrio del cuerpo.

Como usualmente damos ese control por hecho nos olvidamos de que todos nuestros movimientos dependen de mantener el equilibrio eficazmente coordinado. En estos días de conciencia sobre nuestra salud física, la noción del entrenamiento del equilibrio esencial, particularmente para los deportes con tabla y todas las actividades físicas donde utilizamos nuestros músculos principales.

Evitar que la tabla toque el suelo es a la vez meta y desafío.

Los límites de lo factible sobre el BALANCE BOARD están lejos de ser alcanzados.

El Indoboard se puede incorporar perfectamente a todo programa de entrenamiento. Se pueden realizar ejercicios con una pierna o con las dos, con flexiones de rodilla o combinaciones de pasos. Pero también se puede ejercitar la parte superior del cuerpo, por ejemplo con lagartijas.

Con balones de goma, elásticos, máquinas de remo o similares se puede extender el espectro de ejercicios básicos rápida y fácilmente, para adaptarlo a las exigencias individuales.

Gracias a los diferentes tamaños de los IndoBoards se puede entrenar y estimular la musculatura central paulatinamente. Primordialmente se mejora el tono muscular de los glúteos, la estabilidad de las piernas, el sentido del equilibrio, la capacidad auto-perceptiva, la coordinación, la estabilidad estática y dinámica, la capacidad motriz y la condición física en general.

➤ **En los siguientes deportes el IndoBoard ya se está utilizando con éxito:**

Fútbol	Deportes de tabla
Balón de mano	Surf
Volleyball	Skateboard
Basketball	Wakeboard
Golf	Wake Skate
Tenis	Esquí acuático
Ciclismo	Snowboard
Hockey sobre hielo	Esquí
Atletismo	Mountainboard
Natación	Sandboard

Defensa personal	Kiteboard
	Windsurf

➤ **Denominación técnica y aspectos relevantes**

DENOMINACIÓN TÉCNICA: INDO BOARD

DENOMINACIÓN COMERCIAL: Balance Board

MARCA: Saw Handmade

CANALES DE DISTRIBUCIÓN:

- LOCALES: 7veinte, Cristobal Colon; Scandinavian, Riders al Garage, Good people, Loop Board Shop, Surf Urbano, Hard Wind, Shine.
- Local propio en la fábrica ubicada en Espora 4200, Villa Lynch, San Martin.

SERVICIO PRE VENTA: SAW informa los beneficios y características del producto atreves de su página web oficial [www.sawhandmade.com](http://www.sawhandmade.com) para cualquier tipo de consulta que tenga el consumidor.

VIAS DE INFORMACION SOBRE EL PRODUCTO: Páginas webs y redes sociales.

PLAZOS DE ENTREGA: 1 semana.

➤ **Gama de productos a ofrecer**

Productos ofertados: Dos modelos de Balance Board, el STREET y el SURFERO. También se ofrecerán gorros, pitas, correas para tabla de surf, rulo, lijas para skate, alfombras. También anteojos de sol, petacas y remeras.

➤ **El precio**

A corto plazo la estrategia es entrar al mercado con precios atractivos para generar una alta rotación, tanto para los locales como clientes directos. La idea es vender la mayor cantidad de tablas para que por medio del uso se haga conocida. A mediano plazo, y una vez que el producto sea más conocido, elevaremos el precio obteniendo así un mayor margen de ganancia.

El precio incluye la tabla, el rulo con su correa para transportarlo.

La venta se hará de dos maneras:

- Por intermedio de los locales como mencionamos anteriormente, a un precio de \$250. Estos son nuestro principal canal de ventas ya que tienen gran flujo de gente y cantidad de locales a la calle.

**En Total la cantidad es:**

Zona norte: 14 locales

Capital federal: 16 locales

- Y por otro lado se realizara venta directa a través de la fábrica que posee en la zona de San Martin en la que tenemos dos precios.

PRECIO OUTLET: \$350.

PRECIO PRIMERA: \$550.

➤ **Comunicación**

Este punto es tan importante como el producto en sí mismo. La comunicación es fundamental para crear un vínculo con el consumidor y hacer que los mismos conozcan lo que ofrecemos, motivar la adquisición del producto e incentivar la compra de los productos complementarios y secundarios que ofrece la empresa.

Es muy importante para nosotros que nuestros clientes conozcan las ventajas del producto y que todos los consumidores están aptos para adquirirlo.

Nos daremos a conocer en el mercado a través de diarios deportivos, como GRAVEDAD ZERO, que se vende mucho y promocionan todas las semanas productos innovadores en cuanto al deporte.

Otra manera es a través de la página de Facebook que posee actualmente 2625 seguidores y la pagina oficial de Saw Handmade.

También a través de videos que pasen en los locales, mostrando las prácticas del Balance Board y obviamente en el futuro hacer publicidad en la televisión, con videos BALANCEBOARD.

Y por otro lado, y creemos que es el más importante, son los eventos propios de SAW, en donde promocionaremos la marca y toda la gama de productos que posee, sus cualidades, demostraciones en vivo, etc.

**Decidimos invertir en lo siguiente:**

VIDEO: \$1000 mensuales para local "Cristóbal Colon"

REVISTA: \$2000 mensuales para revista "gravedad zero"

EVENTOS: dependiendo del tipo de evento.

PAGINA WEB: \$1600 anual.

➤ **Distribución**

El canal principal de distribución será a través de los locales anteriormente mencionados. Esto consiste en una distribución de lunes a viernes de forma directa ya que la empresa tiene relación con los clientes (locales).

La distribución directa trae una ventaja para la empresa, ya que a través de la misma podemos detectar las preferencias y demandas de los clientes, si están satisfechos o no, y si se necesitan realizar ajustes.

La distribución estará a cargo de los mismos empleados y socios capitalistas de la empresa, ya que son ellos mismos quienes conocen la demanda y las características del producto.

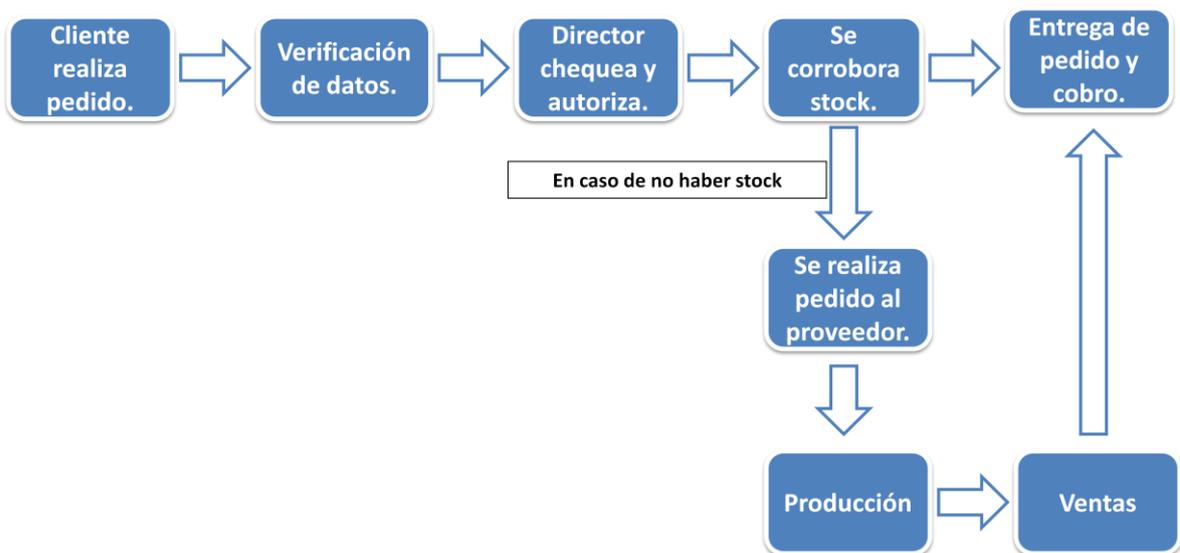
El canal secundario de distribución será vía Web a través de la página oficial de SAW Handmade y a través de mercadolibre.com.ar

## OPERACIONES

A continuación se esquematizara el proceso comercial con las operaciones que se llevaran a cabo en la empresa desde que el cliente realiza un pedido, pasando por verificación y autorización, proveedor en caso de precisar materia prima, producción, para luego realizar la entrega del pedido concluyendo con la venta. Y el proceso de fabricación del producto desde el momento que la empresa recibe la materia prima hasta llegar al producto terminado.

Analizando el contexto, se determino que el factor que podría influir en las operaciones de la empresa es el proveedor ya que se depende del mismo para poder producir las tablas y cumplir con los plazos de entrega acordados con los clientes.

### ➤ Proceso comercial



**Pasos:**

- 1) Cliente realiza el pedido por medio de su vendedor asignado o vía web. Nota de pedido.
- 2) Se verifican los datos del cliente (en caso de ser un local).
- 3) Director autoriza y chequea stock.
- 4) Se corrobora stock disponible.
- 5) En caso de no contar con stock, se envía una orden de compra al proveedor vía email o telefónicamente.
- 6) Producción recibe la mercadería y realiza el proceso de transformación para llegar al producto terminado.
- 7) Ventas se encarga de coordinar el envío de las tablas y realizar su correspondiente cobro.

PROCESOS PRINCIPALES	QUÉ SE OBTIENE	CÓMO	CUÁNDO
Cliente realiza pedido	Orden de pedido.	A través de vendedor o web.	De Lunes a Sábado de 09 hs a 18 hs.
Verificación de datos	Orden de pedido OK.	A través de la computadora.	En el momento.
Director autoriza	Pedido aprobado.	Aprobación del director.	En el momento.
Corroboración de stock	Armar pedido.	Si se cuenta con stock, los vendedores proceden al armado del pedido.	Cuando se tiene el pedido autorizado.
Pedido proveedor	Orden de compra.	Se envía por email o vía teléfono el pedido.	Si no se cuenta con stock disponible.
Producción	Producto terminado.	Se realizan los procesos de transformación de la materia prima.	Cuando recibe la materia prima.
Ventas	Confirmar venta.	Se contacta al cliente y se confirma venta.	Cuando se tiene el producto terminado.
Entrega y cobro	Entrega de pedido y cobro.	Se arregla con el cliente el envío del pedido.	Cuando se tiene el producto terminado.

Los involucrados en el proceso comercial son: Cliente, vendedor, proveedor, sector producción.

## **Proveedores**

Madereras que trabajan en zona norte.

- Selección de proveedores:
  - El contacto lo realiza el Director general, con el apoyo del equipo de trabajo. La maderera es seleccionada de acuerdo a calidad, precio y cercanía de la fábrica.
  
- Forma de pago a proveedores:
  - Se puede negociar las cuentas por pagar a 30 y 45 días, sin inconvenientes.

## **Clientes**

Los clientes serán principalmente locales dedicados a vender artículos e indumentaria relacionados con los deportes tales como skate, wakeboard, surf, snowboard, a parte de los consumidores directos.

- Búsqueda y selección de clientes
  - Será función de los vendedores buscar clientes, para lo cual se apoyaran en dos pilares: mercadotecnia de alto impacto que genere la necesidad del producto y contacto con dueños de marcas, profesionales del deporte extremo, para promocionar el producto.
  
- Formas de pago
  - En un principio se trabajara con efectivo como medio de pago.
  - Cuentas: para clientes frecuentes, se les dará el beneficio de cobrarles a 15 días de recibido el pedido.

Con respecto a las operaciones críticas podemos decir que la empresa cuenta con una, proveedores, en caso de no contar con stock y la materia prima no pudiese ser entregada por este proveedor, la madera requerida entregada por un proveedor secundario, el cual tiene la misma calidad de madera, cumple con los plazos de entrega al mismo precio.

➤ **Proceso producción**

El modelo de producción que utilizaremos será de tipo unitario. El equipo será muy especializado y la distribución en planta se realizara de forma funcional.

A continuación se muestra el esquema de fabricación de la tabla y del “Rulo”, combinados resultan en el Balanceboard.

▪ **Tabla**



- 1) El proveedor corta la madera con la forma de la tabla y la envía a Saw.
- 2) Se realiza el lijado y en caso de que la madera venga con agujeros o desperfectos se rellenan con masilla y se vuelve a lijar.
- 3) La serigrafía se terciariza. Aquí se realiza la serigrafía de la tabla y se le pasa una mano de laqueado y se vuelve a enviar a Saw.
- 4) Se cortan e instalan los topes de goma en la tabla.
- 5) Por último se realiza el pegado de la lija en la base de la tabla.

PROCESOS PRINCIPALES	QUÉ SE OBTIENE	CÓMO	CUÁNDO
Proveedor corta madera	Madera con la forma de tabla.	Corta el proveedor.	Se realiza el pedido.
Lijado y relleno de cantos	Tabla lijada y lista para serigrafía.	Lijadora automática y relleno con masilla de desperfectos en la tabla.	Cuando se recibe pedido de maderera (tarda un día después del pedido).
Serigrafía y laqueado	Tabla lijada y lista para serigrafía.	Esta tercia rizado.	Al terminar de lijar las tablas.
Instalación de topes	Tabla con topes instalados.	Se corta la tira de goma en tiras de 9,5 cm y se atornillan en los topes de la tabla.	Al recibir tabla desde serigrafía.
Pegado lija	Tabla terminada.	Se pega el mando de lija en la base de la tabla con pegamento.	Luego de terminar de instalar los topes.

Los involucrados en el proceso de producción son: Proveedor madera, empresa, proveedor serigrafía.

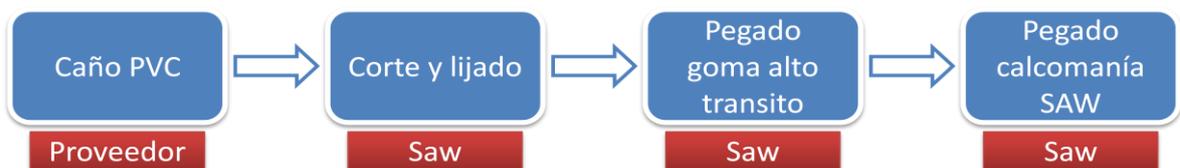
### **Proveedores**

- Proveedor madera:
  - El proveedor tarda 1 día en tener la madera cortada con la forma de la tabla mientras el pedido no supere las 50 unidades.
- Proveedor serigrafía
  - El trabajo de serigrafía esta tercia rizado y es el proceso que más tiempo consume. El proveedor puede recibir hasta 50 tabla para realizar el trabajo y tenerlas listas en 4 días, esto se debe al proceso de secado que llevan las tablas luego del laqueado de las mismas.

## Saw

- Sector producción:
  - El sector producción recibe la materia prima y comienza el lijado de la madera en forma de tabla. En caso de la madera tener desperfectos se los rellena con masilla y luego se vuelve a lijar. Luego se envían las tablas a serigrafía (tercia rizado). Recibidas las tablas, luego de 4 días, se realiza la instalación de los topes de goma en cada punta de la tabla, esto sirve como bandas protectoras para evitar golpes y rajaduras como así también para evitar que la tabla no se deslice fuera del rulo. Una vez instalado los topes, se realiza el pegado de la lija en la base de la tabla. Esto sirve como una base antideslizante para evitar que la persona se resbale.

### ▪ Rulo



- 1) El proveedor de caños de PVC le vende a Saw caños de calidad clase 10 (máxima calidad) de medida 6 metros de largo x 15 cm de diámetro con entrega inmediata.

- 2) Saw realiza el corte del caño en medidas de 30 cm de largo x 15 cm de diámetro. Luego realiza un lijado (lija al agua o lijadora en banda) para emprolijar los laterales del caño. Hay un desperdicio de 2 cm.
- 3) Una vez cortado el caño de PVC se realiza el pegado de la goma de alto tránsito con poxiran. Para ello se corta la goma en medidas de 50 cm de largo x 15 cm de ancho. El rollo de goma para alto tránsito se vende en medidas 1 x 20 metros y su espesor es de 2.8 mm.
- 4) Finalmente se realiza el pegado de una calcomanía de SAW dentro del caño.

➤ **Recursos materiales**

El siguiente cuadro muestra los materiales necesarios para la fabricación del balanceboard.

Materias primas, materiales	Cantidades requeridas por unidad de producto	Costo
Madera gua tambú	81 cm x 30 cm x 1,2 cm	\$ 42,00
Lija	1 por unidad.	\$ 9,00
Caño PVC	30 cm x 15 cm	\$ 20,00
Tornillos	6 unidades	\$ 1,00
Tira de goma	2 tiras de 9,5 cm por unidad.	\$ 2,00
Pegamento	No significativo	\$ 1,00
Goma alto tránsito	Corte de 50 cm x 15 cm	\$ 2,00
Serigrafía	Trabajo por unidad	\$ 40,00
<b>Total</b>		<b>\$ 117,00</b>

	Cant.	\$/u	Monto	IVA	TOTAL
<b>Muebles y Útiles</b>					
Mesa	3	300	900	189	1.089
Caballote	8	50	400	84	484
Escritorio	2	490	980	206	1.186
Sillas	5				908

	150	750	158	
Percheros	2	165	330	69 399
Cesto 5 litros	3	90	270	57 327
Cesto 72 litros	2	216	432	91 523
Archivero	1	515	515	108 623
		<b>4.577</b>	<b>962</b>	<b>5.539</b>

➤ **Inversiones**

Equipamiento	Función	Cantidad	Costo previsto unitario	Costo previsto total
Amoladora	Corte específico de madera.	3 unidades.	\$ 1.450,00	\$ 4.350,00
Brocha	Pintar	4 unidades.	\$ 47,00	\$ 188,00
Lijadora automática en banda.	Lijar y empro lijar forma de madera.	3 unidades.	\$ 660,00	\$ 1980,00
Destornillador	Atornillar topes a tabla.	4 unidades.	\$ 65,00	\$ 260,00
Prensa	Ajustar tabla a mesa de trabajo	10 unidades.	\$ 60,00	\$ 600,00
Mesa	Para apoyo de tabla	3 unidades.	\$ 300,00	\$ 900,00
Caballote	Para pintar tabla	8 unidades.	\$ 50,00	\$ 400,00
Mascara	Para lijar y pintar	3 unidades.	\$ 185,00	\$ 555,00
Guantes	Para lijar	3 pares.	\$ 50,00	\$ 150,00
Computadora	Para trabajar en pedidos, etc.	2 unidades.	\$ 3000,00	\$ 6000,00
Impresora	Para imprimir.	1 unidad.	\$ 600,00	\$ 600,00
Aire acondicionado	Para ventilar área de trabajo.	1 unidad.	\$ 3000,00	\$ 3000,00
Heladera	Para guardar comida empleados.	1 unidad.	\$ 3200,00	\$ 3200,00
Microondas	Para calentar comida empleados.	1 unidad.	\$ 600,00	\$ 600,00
Teléfono	Para comunicarse con proveedor, cliente, etc.	2 unidades.	\$ 100,00	\$ 200,00

Matafuegos	En caso de emergencias.	4 unidades.	\$ 270,00	\$ 540,00
Ventilador	Para ventilar área de trabajo.	2 unidades.	\$ 400,00	\$ 800,00
<b>Total</b>				<b>\$ 23.023,00</b>

➤ **Recursos humanos necesarios**

Los recursos humanos necesarios son:

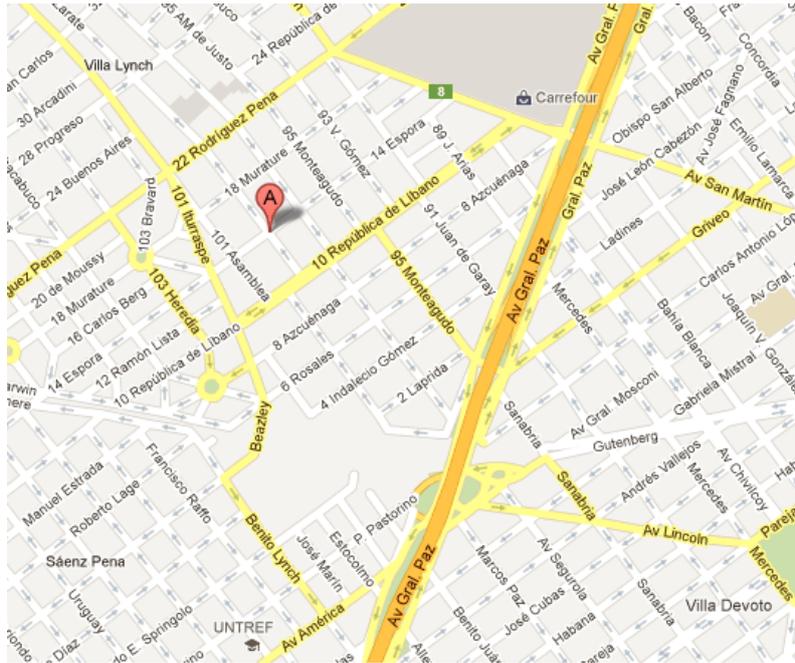
- Director
- Vendedor y distribución (1)
- Producción (3)
- Recepción y administración (1)

El horario de trabajo para todos los integrantes de la empresa será de 09.00 hs a 18.00 hs, menos la asistente administrativa que tendrá una jornada laboral reducida.

➤ **Localización**

La oficina estará situada en la zona de San Martín, considerado un lugar estratégico por su cercanía con los medios de transporte para que los empleados puedan llegar sin inconvenientes. Se realizará un contrato de alquiler comercial que se renovará cada 3 años. Se contará con una oficina principal para el Director General, un puesto de trabajo en el que el vendedor realizará sus tareas y una recepción en la que se encontrará la asistente administrativa que tendrá una jornada laboral reducida.

Dirección: Espora 4200, Villa Lynch, San Martín. Superficie cubierta: 110 m<sup>2</sup> (Una planta).



Desde el momento que la empresa inicia su actividad hasta el momento que se comienza a prestar servicios existe un plazo de 1 mes. Este plazo está fijado para poder organizar la empresa y que esta se encuentre en óptimo estado para el ofrecimiento de los productos. Se van a realizar los primeros contactos con los futuros clientes y de esta manera comenzar a acordar los contratos con cada uno de ellos.

Los plazos de entrega los pensamos en función de la cantidad demandada. De contar con Stock la entrega se realizará dentro de las 24 hs, de lo contrario, la entrega será entre los 5 y 6 días de realizado el pedido.

Dadas las características de nuestra empresa, creemos contar solamente con dos potenciales cuello de botella importante (entrega materia prima proveedor y serigrafía). Para evitar ello, se contara con un proveedor secundario.

➤ **Capacidad**

La capacidad de producción de tablas por día es muy superior a los objetivos de ventas fijados. La planta tiene una capacidad de producción de 40 tablas por día semi elaboradas. El producto final se va obtener luego de haber pasado por el proceso de Serigrafía el cual esta tercerizado.

Un posible cuello de botella se podría dar en el proceso de Serigrafía ya que el proveedor cuenta con capacidad para realizar 60 tablas cada con entrega cada 6 días.

Para ello se contara con otros dos proveedores que realizan el mismo trabajo y que cuentan con mayor capacidad de trabajo para así poder satisfacer a la demanda.

El proveedor de madera no cuenta con inconvenientes para proveer de la madera necesaria para la producción.

➤ **Stock**

Con respecto al stock se contara con uno mínimo en la planta, para poder hacer frente a aquellos pedidos que tengan mayor urgencia o cualquier imprevisto que pueda suceder, es por ello que hemos determinado contar con al menos 30 tablas en la planta.

➤ **Gastos operativos**

	<b>1º AÑO</b>	<b>2º AÑO</b>	<b>3º AÑO</b>	<b>4º AÑO</b>	<b>5º AÑO</b>
Alquiler	72.000	72.000	72.000	72.000	72.000
Seguros	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000
EDESUR	7.200	7.200	7.200	7.200	7.200
II.BB. (3%)	30.969	38.711	53.082	58.390	61.310
METROGAS	2.400	2.400	2.400	2.400	2.400
<b>Gastos de Operación</b>	<b>124.569</b>	<b>129.911</b>	<b>144.282</b>	<b>149.590</b>	<b>152.510</b>
IVA 21%	15.120	15.120	15.120	15.120	15.120
IVA 27%	<u>5.184</u>	<u>5.184</u>	<u>5.184</u>	<u>5.184</u>	<u>5.184</u>
<b>Gs. Operac. (c/IVA)</b>	<b>144.873</b>	<b>150.215</b>	<b>164.586</b>	<b>169.894</b>	<b>172.814</b>

	<b>1º M</b>	<b>2º M</b>	<b>3º M</b>	<b>4º M</b>	<b>5º M</b>	<b>6º M</b>	<b>7º M</b>	<b>8º M</b>	<b>9º M</b>	<b>10º M</b>	<b>11º M</b>	<b>12º M</b>
Alquiler	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000
Seguros	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
EDESUR	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600
II.BB. (3%)	1.236	1.481	1.725	1.970	2.214	2.459	2.703	2.948	3.192	3.437	3.681	3.926
METROGAS	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
<b>Gastos de Operación</b>	<b>9.036</b>	<b>9.281</b>	<b>9.525</b>	<b>9.770</b>	<b>10.014</b>	<b>10.259</b>	<b>10.503</b>	<b>10.748</b>	<b>10.992</b>	<b>11.237</b>	<b>11.481</b>	<b>11.726</b>
IVA 21%	1.260	1.260	1.260	1.260	1.260	1.260	1.260	1.260	1.260	1.260	1.260	1.260
IVA 27%	<u>432</u>											
<b>Gs. Operac. (c/IVA)</b>	<b>10.728</b>	<b>10.973</b>	<b>11.217</b>	<b>11.462</b>	<b>11.706</b>	<b>11.951</b>	<b>12.195</b>	<b>12.440</b>	<b>12.684</b>	<b>12.929</b>	<b>13.173</b>	<b>13.418</b>

## **RECURSOS HUMANOS**

La estructura que presenta la empresa es pequeña, simple similar a la de una empresa familiar.

La coordinación de las tareas se logra por la comunicación informal, ya que nos resulta efectiva y conveniente, y su control se llevara a cabo por la supervisión directa, por la que el Gerente General toma la responsabilidad del trabajo del resto emitiendo las órdenes correspondientes y supervisando sus acciones.

- **Director General**

### **Responsabilidades**

Responsable de la planificación estratégica y director de las áreas comercial, administrativa-financiera y recursos humanos de la empresa. Deberá contar con conocimientos de gestión empresarial, informática, manejo del idioma inglés. También será responsable del plan de marketing y ventas de la compañía (forecast y cumplimiento de objetivos). Deberá poseer habilidades de liderazgo y manejo de equipos (team work). Será fundamental su conocimiento del mercado y la industria.

Sus tareas serán las siguientes

- Planificación comercial, forecast de ventas.
- Desarrollo e Implementación de Estrategia de Marketing.
- Políticas y técnicas de promoción de ventas
- Distribución
- Promoción y Publicidad
- Organización de la red de ventas
- Gestión de la comercialización
- Estudio y conocimiento de la competencia

### **Habilidades Técnicas**

- Conocimiento de la industria
- Marketing y Ventas
- Pensamiento Estratégico
- Amante de los deportes extremos

## **Habilidades Directivas**

- Liderazgo y motivación para dirigir.
- Poder de negociación para concretar contratos vitales para el crecimiento.
- Habilidades de comunicación.
- Pro actividad
- Escucha activa
- 
- Orientación a resultados
- Integridad moral y ética
- Espíritu crítico

También desarrollara funciones y experiencias de

- *Dirección*
- *Gestión de su personal*
- *Organización*

**Perfil:** Sexo Masculino, entre 30-35 años. Con experiencia mínima de 32 años en negociación con proveedores y personal a cargo.

**Remuneración:** \$4.000.-

- **Recepcionista Administrativa**

## **Responsabilidades**

Será responsable de asistir al Director General, tendrá una jornada laboral reducida de 6 hs., 9-15 hs, dentro de sus funciones:

### **Tareas de recepción**

- Atender llamadas telefónicas.
- Atiende e informa al público en general.
- Redacta y transcribe correspondencia y documentos diversos
- Tramitar correspondencia, su entrada y salida. Recepción de documentos.

- Manejo de agenda.

### **Tareas administrativas en general**

- Recibe y revisa las facturas y comprobantes de los gastos efectuados.
- Lleva registros y el archivo de expedientes de proveedores,
- Realiza seguimiento a los pagos para su cancelación oportuna.
- Toma de pedidos de la web.
- Manejo de proveedores.

### **Habilidades Técnicas**

- Excelente actitud de servicio.
- Dinámica y Proactiva.
- Excelente presencia y Trato.
- Resolutiva.
- Comprometida.

**Perfil:** Sexo femenino, entre 18-25 años. Estudiante universitaria.

**Remuneración bruta:** \$2.900

### ▪ **Operarios**

### **Responsabilidades**

Correcta confección del producto ofrecido, mediante la manipulación y uso de las materias primas y las herramientas. Las cuales serán seleccionadas mediante un análisis de la cartera de proveedores.

Los operarios serán capacitados periódicamente por los directores de la empresa, quienes a su vez realizarán investigación y desarrollo para mejorar el proceso productivo así como también la selección de la materia prima, esencial para este producto.

### **Habilidades técnicas**

- Conocimientos en la manipulación de herramientas utilizadas tales como: lijadora, serrucho eléctrico.

- Utilización de masilla para las rellenar los cantos
- Lijado de madera y rulo de PVC
- Confección de cinta para transporte de rulo

**Perfil:** Sexo masculino, entre 18-35 años. Experiencia previa en fábricas de trabajo en madera.

**Remuneración bruta:** \$4.000

➤ **Capacitación**

Debido a que ya no existen puestos estáticos, creemos que la persona encargada de recepción debe estar preparada para ocupar las funciones.

La capacitación en este caso sería por INDUCCION, en donde se le brinda información al empleado nuevo. Se establecen por escrito las pautas y el potencial de cada persona.

➤ **Reclutamiento**

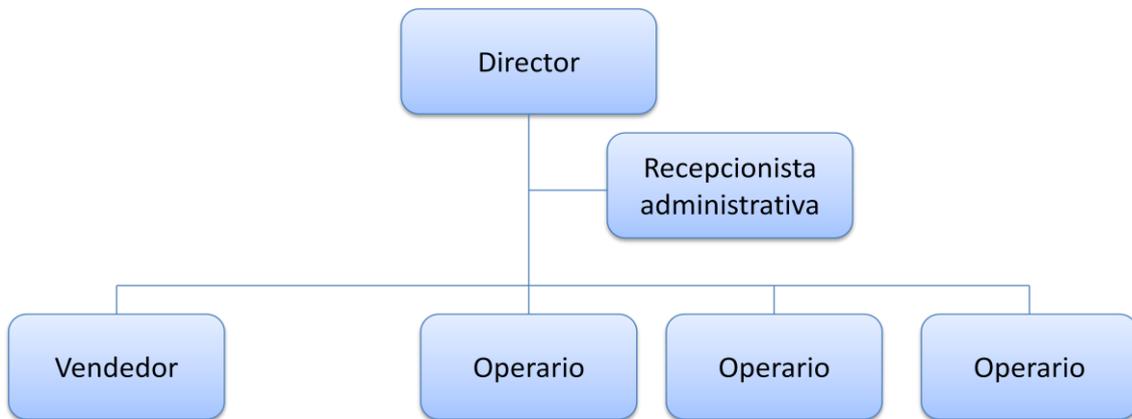
La manera de reclutar personal que se necesita para la organización será a través de zonajobs.com, boomerang.com ya que en una primera instancia no se contará con capital propio para realizar una búsqueda mediante consultora.

La selección será llevada a cabo por los directores de la empresa.

El proceso será el siguiente:

1. Análisis del puesto a ocupar
2. Se anuncia una búsqueda en sitios como Zona Jobs y Bumerang.
3. Se analizan los CV recibidos y se hace una pre-selección
4. Entrevista a cargo de los directores, pre-selección
5. 2da entrevista a cargo de los directores
6. Se toma la decisión y se realizan los trámites necesarios

➤ **Organigrama**



## PRESUPUESTO FINANCIERO

	1º M	2º M	3º M	4º M	5º M	6º M	7º M	8º M	9º M	10º M	11º M	12º M	1º AÑO
<b>Unidades a Vender</b>													
Público (Primera)	12	16	20	24	28	32	36	40	44	48	52	56	408
Locales	130	151	172	193	214	235	256	277	298	319	340	361	2.946
Publico (Segunda)	6	8	10	12	14	16	18	20	22	24	26	28	204
<b>Precio de Vta. Unit.</b>													
Público	\$ 550	\$ 550	\$ 550	\$ 550	\$ 550	\$ 550	\$ 550	\$ 550	\$ 550	\$ 550	\$ 550	\$ 550	\$ 550
Locales	\$ 250	\$ 250	\$ 250	\$ 250	\$ 250	\$ 250	\$ 250	\$ 250	\$ 250	\$ 250	\$ 250	\$ 250	\$ 250
Publico (Segunda)	\$ 350	\$ 350	\$ 350	\$ 350	\$ 350	\$ 350	\$ 350	\$ 350	\$ 350	\$ 350	\$ 350	\$ 350	\$ 350
<b>Ventas (Brutas)</b>	<b>\$ 41.200</b>	<b>\$ 49.350</b>	<b>\$ 57.500</b>	<b>\$ 65.650</b>	<b>\$ 73.800</b>	<b>\$ 81.950</b>	<b>\$ 90.100</b>	<b>\$ 98.250</b>	<b>\$ 106.400</b>	<b>\$ 114.550</b>	<b>\$ 122.700</b>	<b>\$ 130.850</b>	<b>\$ 1.032.300</b>
IVA 21%	\$ 8.652	\$ 10.364	\$ 12.075	\$ 13.787	\$ 15.498	\$ 17.210	\$ 18.921	\$ 20.633	\$ 22.344	\$ 24.056	\$ 25.767	\$ 27.479	\$ 216.783
<b>Ventas (Netas)</b>	<b>\$ 49.852</b>	<b>\$ 59.714</b>	<b>\$ 69.575</b>	<b>\$ 79.437</b>	<b>\$ 89.298</b>	<b>\$ 99.160</b>	<b>\$ 109.021</b>	<b>\$ 118.883</b>	<b>\$ 128.744</b>	<b>\$ 138.606</b>	<b>\$ 148.467</b>	<b>\$ 158.329</b>	<b>\$ 1.249.083</b>
Vtas. al Ctdo. (30%)	\$ 14.956	\$ 17.914	\$ 20.873	\$ 23.831	\$ 26.789	\$ 29.748	\$ 32.706	\$ 35.665	\$ 38.623	\$ 41.582	\$ 44.540	\$ 47.499	\$ 374.725
Vtas. a 30 ds. (70%)	\$ 34.896	\$ 41.799	\$ 48.703	\$ 55.606	\$ 62.509	\$ 69.412	\$ 76.315	\$ 83.218	\$ 90.121	\$ 97.024	\$ 103.927	\$ 110.830	\$ 874.358
Recupero de Cartera	\$ -	\$ 34.896	\$ 41.799	\$ 48.703	\$ 55.606	\$ 62.509	\$ 69.412	\$ 76.315	\$ 83.218	\$ 90.121	\$ 97.024	\$ 103.927	\$ 763.528
<b>Ingresos Efectivos</b>	<b>\$ 14.956</b>	<b>\$ 52.810</b>	<b>\$ 62.672</b>	<b>\$ 72.533</b>	<b>\$ 82.395</b>	<b>\$ 92.256</b>	<b>\$ 102.118</b>	<b>\$ 111.979</b>	<b>\$ 121.841</b>	<b>\$ 131.702</b>	<b>\$ 141.564</b>	<b>\$ 151.425</b>	<b>\$ 1.138.253</b>
<b>Ctas. por Cobrar</b>	<b>\$ 34.896</b>	<b>\$ 41.799</b>	<b>\$ 48.703</b>	<b>\$ 55.606</b>	<b>\$ 62.509</b>	<b>\$ 69.412</b>	<b>\$ 76.315</b>	<b>\$ 83.218</b>	<b>\$ 90.121</b>	<b>\$ 97.024</b>	<b>\$ 103.927</b>	<b>\$ 110.830</b>	<b>\$ 110.830</b>

	1º AÑO	2º AÑO	3º AÑO	4º AÑO	5º AÑO
<b>Unidades a Vender</b>					
Público (Primera)	408	510	612	673	707
Locales	2.946	3.683	4.419	4.861	5.104
Publico (Segunda)	204	255	306	337	353
<b>Precio de Vta. Unit.</b>					
Público (Primera)	\$ 550	\$ 550	\$ 550	\$ 550	\$ 550
Locales	\$ 250	\$ 250	\$ 300	\$ 300	\$ 300
Publico (Segunda)	\$ 350	\$ 350	\$ 350	\$ 350	\$ 350
<b>Ventas (Brutas)</b>	<b>\$ 1.032.300</b>	<b>\$ 1.290.375</b>	<b>\$ 1.769.400</b>	<b>\$ 1.946.340</b>	<b>\$ 2.043.657</b>
IVA 21%	\$ 216.783	\$ 270.979	\$ 371.574	\$ 408.731	\$ 429.168
<b>Ventas (Netas)</b>	<b>\$ 1.249.083</b>	<b>\$ 1.561.354</b>	<b>\$ 2.140.974</b>	<b>\$ 2.355.071</b>	<b>\$ 2.472.825</b>
Vtas. al Ctdo. (30%)	\$ 374.725	\$ 468.406	\$ 642.292	\$ 706.521	\$ 741.847
Vtas. a 30 ds. (70%)	\$ 874.358	\$ 1.092.948	\$ 1.498.682	\$ 1.648.550	\$ 1.730.977
Recupero de Cartera	\$ 763.528	\$ 1.112.699	\$ 1.464.871	\$ 1.636.061	\$ 1.724.109
<b>Ingresos Efectivos</b>	<b>\$ 1.138.253</b>	<b>\$ 1.581.105</b>	<b>\$ 2.107.163</b>	<b>\$ 2.342.582</b>	<b>\$ 2.465.956</b>
<b>Ctas. por Cobrar</b>	<b>\$ 110.830</b>	<b>\$ 91.079</b>	<b>\$ 124.890</b>	<b>\$ 137.379</b>	<b>\$ 144.248</b>

**Presupuesto de Compras**

	1º M	2º M	3º M	4º M	5º M	6º M	7º M	8º M	9º M	10º M	11º M	12º M	1º AÑO
Madera (1/1)	148	175	202	229	256	283	310	337	364	391	418	445	3.558
Lija (1/1)	148	175	202	229	256	283	310	337	364	391	418	445	3.558
Caño PVC (1/1)	148	175	202	229	256	283	310	337	364	391	418	445	3.558
Tornillos (6/1)	888	1.050	1.212	1.374	1.536	1.698	1.860	2.022	2.184	2.346	2.508	2.670	21.348
Topes goma (2/1)	296	350	404	458	512	566	620	674	728	782	836	890	7.116
Pegamento (1/1)	148	175	202	229	256	283	310	337	364	391	418	445	3.558
Serigrafia (1/1)	148	175	202	229	256	283	310	337	364	391	418	445	3.558
Goma Alto transito (1/1)	148	175	202	229	256	283	310	337	364	391	418	445	3.558
<b>Costo Unitario</b>													
Madera	\$ 42,00	\$ 42,00	\$ 42,00	\$ 42,00	\$ 42,00	\$ 42,00	\$ 42,00	\$ 42,00	\$ 42,00	\$ 42,00	\$ 42,00	\$ 42,00	\$ 42,00
Lija	\$ 9,00	\$ 9,00	\$ 9,00	\$ 9,00	\$ 9,00	\$ 9,00	\$ 9,00	\$ 9,00	\$ 9,00	\$ 9,00	\$ 9,00	\$ 9,00	\$ 9,00
Caño PVC	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00
Tornillos	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00
Topes goma	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00
Pegamento	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00
Serigrafia	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00
Goma Alto transito	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00
<b>Gastos de Insumos</b>	<b>\$ 18.352</b>	<b>\$ 21.700</b>	<b>\$ 25.048</b>	<b>\$ 28.396</b>	<b>\$ 31.744</b>	<b>\$ 35.092</b>	<b>\$ 38.440</b>	<b>\$ 41.788</b>	<b>\$ 45.136</b>	<b>\$ 48.484</b>	<b>\$ 51.832</b>	<b>\$ 55.180</b>	<b>\$ 441.192</b>
IVA 21%	\$ 3.854	\$ 4.557	\$ 5.260	\$ 5.963	\$ 6.666	\$ 7.369	\$ 8.072	\$ 8.775	\$ 9.479	\$ 10.182	\$ 10.885	\$ 11.588	\$ 92.650
<b>Gs. de Insumos (c/IVA)</b>	<b>\$ 22.206</b>	<b>\$ 26.257</b>	<b>\$ 30.308</b>	<b>\$ 34.359</b>	<b>\$ 38.410</b>	<b>\$ 42.461</b>	<b>\$ 46.512</b>	<b>\$ 50.563</b>	<b>\$ 54.615</b>	<b>\$ 58.666</b>	<b>\$ 62.717</b>	<b>\$ 66.768</b>	<b>\$ 533.842</b>
Pago de Ctdo. (70%)	\$ 15.544	\$ 18.380	\$ 21.216	\$ 24.051	\$ 26.887	\$ 29.723	\$ 32.559	\$ 35.394	\$ 38.230	\$ 41.066	\$ 43.902	\$ 46.737	\$ 373.690
Pago a Plazos (30%)	\$ 6.662	\$ 7.877	\$ 9.092	\$ 10.308	\$ 11.523	\$ 12.738	\$ 13.954	\$ 15.169	\$ 16.384	\$ 17.600	\$ 18.815	\$ 20.030	\$ 160.153
Pagos Vencidos		\$ 6.662	\$ 7.877	\$ 9.092	\$ 10.308	\$ 11.523	\$ 12.738	\$ 13.954	\$ 15.169	\$ 16.384	\$ 17.600	\$ 18.815	\$ 140.122
<b>Egresos Efectivos</b>	<b>\$ 15.544</b>	<b>\$ 25.042</b>	<b>\$ 29.093</b>	<b>\$ 33.144</b>	<b>\$ 37.195</b>	<b>\$ 41.246</b>	<b>\$ 45.297</b>	<b>\$ 49.348</b>	<b>\$ 53.399</b>	<b>\$ 57.450</b>	<b>\$ 61.501</b>	<b>\$ 65.552</b>	<b>\$ 513.812</b>
<b>Cuentas por pagar</b>	<b>\$ 6.662</b>	<b>\$ 7.877</b>	<b>\$ 9.092</b>	<b>\$ 10.308</b>	<b>\$ 11.523</b>	<b>\$ 12.738</b>	<b>\$ 13.954</b>	<b>\$ 15.169</b>	<b>\$ 16.384</b>	<b>\$ 17.600</b>	<b>\$ 18.815</b>	<b>\$ 20.030</b>	<b>\$ 20.030</b>

	1º AÑO	2º AÑO	3º AÑO	4º AÑO	5º AÑO
Madera (1/1)	3.558	4.448	5.337	5.871	6.164
Lija (1/1)	3.558	4.448	5.337	5.871	6.164
Caño PVC (1/1)	3.558	4.448	5.337	5.871	6.164
Tornillos (6/1)	21.348	26.685	32.022	35.224	36.985
Topes goma (2/1)	7.116	8.895	10.674	11.741	12.328
Pegamento (1/1)	3.558	4.448	5.337	5.871	6.164
Serigrafia (1/1)	3.558	4.448	5.337	5.871	6.164
Goma Alto transito (1/1)	3.558	4.448	5.337	5.871	6.164
<b>Costo Unitario</b>					
Madera	\$ 42,00	\$ 42,00	\$ 42,00	\$ 42,00	\$ 42,00
Lija	\$ 9,00	\$ 9,00	\$ 9,00	\$ 9,00	\$ 9,00
Caño PVC	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00
Tornillos	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00
Topes goma	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00
Pegamento	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00
Serigrafia	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00
Goma Alto transito	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00
<b>Gastos de Insumos</b>	<b>\$ 441.192</b>	<b>\$ 551.490</b>	<b>\$ 661.788</b>	<b>\$ 727.967</b>	<b>\$ 764.365</b>
IVA 21%	<u>\$ 92.650</u>	<u>\$ 115.813</u>	<u>\$ 138.975</u>	<u>\$ 152.873</u>	<u>\$ 160.517</u>
<b>Gs. de Insumos (c/IVA)</b>	<b>\$ 533.842</b>	<b>\$ 667.303</b>	<b>\$ 800.763</b>	<b>\$ 880.840</b>	<b>\$ 924.882</b>
Pago de Ctdo. (70%)	\$ 373.690	\$ 467.112	\$ 560.534	\$ 616.588	\$ 647.417
Pago a Plazos (30%)	\$ 160.153	\$ 200.191	\$ 240.229	\$ 264.252	\$ 277.465
Pagos Vencidos	\$ 140.122	\$ 203.539	\$ 236.893	\$ 262.250	\$ 276.363
<b>Egresos Efectivos</b>	<b>\$ 513.812</b>	<b>\$ 670.651</b>	<b>\$ 797.427</b>	<b>\$ 878.838</b>	<b>\$ 923.781</b>
<b>Cuentas por pagar</b>	<b>\$ 20.030</b>	<b>\$ 16.683</b>	<b>\$ 20.019</b>	<b>\$ 22.021</b>	<b>\$ 23.122</b>

**Presupuesto de personal**

	1º M	2º M	3º M	4º M	5º M	6º M	7º M	8º M	9º M	10º M	11º M	12º M	1º AÑO
Gerentes	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Operarios	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Administrativos	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
<b>Sueldos Brutos</b>	<b>\$ 22.900</b>	<b>\$ 34.350</b>	<b>\$ 22.900</b>	<b>\$ 34.350</b>	<b>\$ 297.700</b>								
Gerentes	\$ 4.000	\$ 4.000	\$ 4.000	\$ 4.000	\$ 4.000	\$ 6.000	\$ 4.000	\$ 4.000	\$ 4.000	\$ 4.000	\$ 4.000	\$ 6.000	\$ 52.000
Operarios	\$ 16.000	\$ 16.000	\$ 16.000	\$ 16.000	\$ 16.000	\$ 24.000	\$ 16.000	\$ 16.000	\$ 16.000	\$ 16.000	\$ 16.000	\$ 24.000	\$ 208.000
Administrativos	\$ 2.900	\$ 2.900	\$ 2.900	\$ 2.900	\$ 2.900	\$ 4.350	\$ 2.900	\$ 2.900	\$ 2.900	\$ 2.900	\$ 2.900	\$ 4.350	\$ 37.700
<b>Aportes (20%)</b>	<b>\$ 4.580</b>	<b>\$ 6.870</b>	<b>\$ 4.580</b>	<b>\$ 6.870</b>	<b>\$ 59.540</b>								
<b>Contribuciones (30%)</b>	<b>\$ 6.870</b>	<b>\$ 10.305</b>	<b>\$ 6.870</b>	<b>\$ 10.305</b>	<b>\$ 89.310</b>								
<b>Sueldo Neto</b>	<b>\$ 18.320</b>	<b>\$ 27.480</b>	<b>\$ 18.320</b>	<b>\$ 27.480</b>	<b>\$ 238.160</b>								
Sueldo Neto Venc.	\$ 18.320	\$ 18.320	\$ 18.320	\$ 18.320	\$ 18.320	\$ 27.480	\$ 18.320	\$ 18.320	\$ 18.320	\$ 18.320	\$ 18.320	\$ 27.480	\$ 238.160
Sueldo Neto por pagar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Cargas Sociales</b>	<b>\$ 11.450</b>	<b>\$ 17.175</b>	<b>\$ 11.450</b>	<b>\$ 17.175</b>	<b>\$ 148.850</b>								
Cargas Soc. Vencidas	\$ -	\$ 11.450	\$ 11.450	\$ 11.450	\$ 11.450	\$ 11.450	\$ 17.175	\$ 11.450	\$ 11.450	\$ 11.450	\$ 11.450	\$ 11.450	\$ 131.675
Cargas Soc. por pagar	\$ 11.450	\$ 11.450	\$ 11.450	\$ 11.450	\$ 11.450	\$ 17.175	\$ 11.450	\$ 11.450	\$ 11.450	\$ 11.450	\$ 11.450	\$ 17.175	\$ 17.175

	1º AÑO	2º AÑO	3º AÑO	4º AÑO	5º AÑO
Gerente	1	1	1	1	1
Operarios	4	4	4	4	4
Administrativos	1	1	2	2	2
<b>Sueldos Brutos</b>	<b>\$ 297.700</b>	<b>\$ 297.700</b>	<b>\$ 335.400</b>	<b>\$ 335.400</b>	<b>\$ 335.400</b>
Gerente	\$ 52.000	\$ 52.000	\$ 52.000	\$ 52.000	\$ 52.000
Operarios	\$ 208.000	\$ 208.000	\$ 208.000	\$ 208.000	\$ 208.000
Administrativos	\$ 37.700	\$ 37.700	\$ 75.400	\$ 75.400	\$ 75.400
<b>Aportes (20%)</b>	<b>\$ 59.540</b>	<b>\$ 59.540</b>	<b>\$ 67.080</b>	<b>\$ 67.080</b>	<b>\$ 67.080</b>
<b>Contribuciones (30%)</b>	<b>\$ 89.310</b>	<b>\$ 89.310</b>	<b>\$ 100.620</b>	<b>\$ 100.620</b>	<b>\$ 100.620</b>
<b>Sueldo Neto</b>	<b>\$ 238.160</b>	<b>\$ 238.160</b>	<b>\$ 268.320</b>	<b>\$ 268.320</b>	<b>\$ 268.320</b>
Sueldo Neto Venc.	\$ 238.160	\$ 238.160	\$ 268.320	\$ 268.320	\$ 268.320
Sueldo Neto por pagar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Cargas Sociales</b>	<b>\$ 148.850</b>	<b>\$ 148.850</b>	<b>\$ 167.700</b>	<b>\$ 167.700</b>	<b>\$ 167.700</b>
Cargas Soc. Vencidas	\$ 131.675	\$ 148.850	\$ 167.700	\$ 167.700	\$ 167.700
Cargas Soc. por pagar	\$ 17.175	\$ 17.175	\$ 17.175	\$ 17.175	\$ 17.175

**Presupuesto gastos operativos**

	1º M	2º M	3º M	4º M	5º M	6º M	7º M	8º M	9º M	10º M	11º M	12º M	1º AÑO
Alquiler	\$ 6.000	\$ 6.000	\$ 6.000	\$ 6.000	\$ 6.000	\$ 6.000	\$ 6.000	\$ 6.000	\$ 6.000	\$ 6.000	\$ 6.000	\$ 6.000	\$ 72.000
Seguros	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 12.000
EDESUR	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 7.200
II.BB. (3%)	\$ 1.236	\$ 1.481	\$ 1.725	\$ 1.970	\$ 2.214	\$ 2.459	\$ 2.703	\$ 2.948	\$ 3.192	\$ 3.437	\$ 3.681	\$ 3.926	\$ 30.969
METROGAS	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 2.400
<b>Gastos de Operación</b>	<b>\$ 9.036</b>	<b>\$ 9.281</b>	<b>\$ 9.525</b>	<b>\$ 9.770</b>	<b>\$ 10.014</b>	<b>\$ 10.259</b>	<b>\$ 10.503</b>	<b>\$ 10.748</b>	<b>\$ 10.992</b>	<b>\$ 11.237</b>	<b>\$ 11.481</b>	<b>\$ 11.726</b>	<b>\$ 124.569</b>
IVA 21%	\$ 1.260	\$ 1.260	\$ 1.260	\$ 1.260	\$ 1.260	\$ 1.260	\$ 1.260	\$ 1.260	\$ 1.260	\$ 1.260	\$ 1.260	\$ 1.260	\$ 15.120
IVA 27%	\$ 432	\$ 432	\$ 432	\$ 432	\$ 432	\$ 432	\$ 432	\$ 432	\$ 432	\$ 432	\$ 432	\$ 432	\$ 5.184
<b>Gs. Operac. (c/IVA)</b>	<b>\$ 10.728</b>	<b>\$ 10.973</b>	<b>\$ 11.217</b>	<b>\$ 11.462</b>	<b>\$ 11.706</b>	<b>\$ 11.951</b>	<b>\$ 12.195</b>	<b>\$ 12.440</b>	<b>\$ 12.684</b>	<b>\$ 12.929</b>	<b>\$ 13.173</b>	<b>\$ 13.418</b>	<b>\$ 144.873</b>
Gs. Operac. Venc.	\$ 8.260	\$ 10.728	\$ 10.973	\$ 11.217	\$ 11.462	\$ 11.706	\$ 11.951	\$ 12.195	\$ 12.440	\$ 12.684	\$ 12.929	\$ 13.173	\$ 139.716
Gs. Operac. por pagar	\$ 2.468	\$ 2.713	\$ 2.957	\$ 3.202	\$ 3.446	\$ 3.691	\$ 3.935	\$ 4.180	\$ 4.424	\$ 4.669	\$ 4.913	\$ 5.158	\$ 5.158

	1º AÑO	2º AÑO	3º AÑO	4º AÑO	5º AÑO
Alquiler	\$ 72.000	\$ 72.000	\$ 72.000	\$ 72.000	\$ 72.000
Seguros	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000
EDESUR	\$ 7.200	\$ 7.200	\$ 7.200	\$ 7.200	\$ 7.200
II.BB. (3%)	\$ 30.969	\$ 38.711	\$ 53.082	\$ 58.390	\$ 61.310
METROGAS	\$ 2.400	\$ 2.400	\$ 2.400	\$ 2.400	\$ 2.400
<b>Gastos de Operación</b>	<b>\$ 124.569</b>	<b>\$ 129.911</b>	<b>\$ 144.282</b>	<b>\$ 149.590</b>	<b>\$ 152.510</b>
IVA 21%	\$ 15.120	\$ 15.120	\$ 15.120	\$ 15.120	\$ 15.120
IVA 27%	\$ 5.184	\$ 5.184	\$ 5.184	\$ 5.184	\$ 5.184
<b>Gs. Operac. (c/IVA)</b>	<b>\$ 144.873</b>	<b>\$ 150.215</b>	<b>\$ 164.586</b>	<b>\$ 169.894</b>	<b>\$ 172.814</b>
Gs. Operac. Venc.	\$ 139.716	\$ 150.915	\$ 163.388	\$ 169.452	\$ 172.570
Gs. Operac. por pagar	\$ 5.158	\$ 4.458	\$ 5.656	\$ 6.098	\$ 6.341

**Presupuesto gastos comercialización y administración**

	1º M	2º M	3º M	4º M	5º M	6º M	7º M	8º M	9º M	10º M	11º M	12º M	1º AÑO
Gastos de publicidad	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 144.000
Asesoría contable	\$ 1.800	\$ 1.800	\$ 1.800	\$ 1.800	\$ 1.800	\$ 1.800	\$ 1.800	\$ 1.800	\$ 1.800	\$ 1.800	\$ 1.800	\$ 1.800	\$ 21.600
Transporte	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 6.000
Otros	\$ 1.500	\$ 1.500	\$ 1.500	\$ 1.500	\$ 1.500	\$ 1.500	\$ 1.500	\$ 1.500	\$ 1.500	\$ 1.500	\$ 1.500	\$ 1.500	\$ 18.000
<b>Gastos de Adm. &amp; Vtas.</b>	<b>\$ 15.800</b>	<b>\$ 189.600</b>											
IVA 21%	\$ 3.318	\$ 3.318	\$ 3.318	\$ 3.318	\$ 3.318	\$ 3.318	\$ 3.318	\$ 3.318	\$ 3.318	\$ 3.318	\$ 3.318	\$ 3.318	\$ 39.816
<b>Gs. de Adm. &amp; Vtas. (c/IVA)</b>	<b>\$ 19.118</b>	<b>\$ 229.416</b>											
Gs. Adm. & Vtas. Venc.	\$ 19.118	\$ 19.118	\$ 19.118	\$ 19.118	\$ 19.118	\$ 19.118	\$ 19.118	\$ 19.118	\$ 19.118	\$ 19.118	\$ 19.118	\$ 19.118	\$ 229.416
Gs. Adm. & Vtas. por pagar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

	1º AÑO	2º AÑO	3º AÑO	4º AÑO	5º AÑO
Gastos de publicidad	\$ 144.000	\$ 144.000	\$ 64.000	\$ 64.000	\$ 64.000
Asesoría contable	\$ 21.600	\$ 21.600	\$ 21.600	\$ 21.600	\$ 21.600
Transporte	\$ 6.000	\$ 6.000	\$ 6.000	\$ 6.000	\$ 6.000
Otros	\$ 18.000	\$ 18.000	\$ 18.000	\$ 18.000	\$ 18.000
<b>Gastos de Adm. &amp; Vtas.</b>	<b>\$ 189.600</b>	<b>\$ 189.600</b>	<b>\$ 109.600</b>	<b>\$ 109.600</b>	<b>\$ 109.600</b>
IVA 21%	\$ 39.816	\$ 39.816	\$ 23.016	\$ 23.016	\$ 23.016
<b>Gs. de Adm. &amp; Vtas. (c/IVA)</b>	<b>\$ 229.416</b>	<b>\$ 229.416</b>	<b>\$ 132.616</b>	<b>\$ 132.616</b>	<b>\$ 132.616</b>
Gs. Adm. & Vtas. Venc.	\$ 229.416	\$ 229.416	\$ 132.616	\$ 132.616	\$ 132.616
Gs. Adm. & Vtas. por pagar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

**Presupuesto de inversión**

	AÑO "0"				
	Cant.	\$/u	Monto	IVA	TOTAL
<b>Equipos</b>					
Equipo 1 (Anexo A)	1	23.023	23.023	4.835	27.858
Equipo 2			-	-	-
Equipo 3			-	-	-
			<b>23.023</b>	<b>4.835</b>	<b>27.858</b>
<b>Muebles y Útiles</b>					
M&U 1 (Anexo B)	1	4.577	4.577	961	5.538
M&U 2			-	-	-
M&U 3			-	-	-
			<b>4.577</b>	<b>961</b>	<b>5.538</b>
<b>Inmuebles</b>					
Terreno			-	-	-
Edificio			-	-	-
			-	-	-
<b>Inv. Activos Fijos</b>			<b>27.600</b>	<b>5.796</b>	<b>33.396</b>

**GASTOS DE APERTURA**

	<u>Monto</u>	<u>IVA</u>	<u>TOTAL</u>
Deposito alquiler 3 meses	18.000	-	18.000
Inscripc. Reg. Públic. Comerc.	300	-	300
Habilitación	200	-	200
Escritura constitución	<u>500</u>	<u>105</u>	<u>605</u>
	<b>19.000</b>	<b>105</b>	<b>19.105</b>

**INV. INICIAL C.T.N.**

Efectivo Inicial	272.400
Inv. Inicial M.P.	
Inv. Inicial P.T.	
Inv. Inicial Merc.	
Cuentas por Pagar	-
<b>Inversión Inicial en CTN</b>	<b>272.400</b>

**Presupuesto de amortización y depreciación**

		<u>V.I.</u>	<u>D/A</u>	<u>D/A Ac.</u>	<u>V.F.</u>
<b>Equipos</b>	<b>0</b>	23.023	-	-	23.023
(3 años)	<b>1</b>	23.023	7.674	7.674	15.349
	<b>2</b>	15.349	7.674	15.348	7.675
	<b>3</b>	7.675	7.674	23.022	1
	<b>4</b>	1	-	23.022	1
	<b>5</b>	1	-	23.022	1
<b>Muebles y Útiles</b>	<b>0</b>	4.577	-	-	4.577
(5 años)	<b>1</b>	4.577	915	915	3.662
	<b>2</b>	3.662	915	1.830	2.747
	<b>3</b>	2.747	915	2.745	1.832
	<b>4</b>	1.832	915	3.660	917
	<b>5</b>	<u>917</u>	<u>915</u>	<u>4.575</u>	<u>2</u>
<b>Inmuebles</b>	<b>0</b>	-	-	-	-
(50 años)	<b>1</b>	-	-	-	-
	<b>2</b>	-	-	-	-
	<b>3</b>	-	-	-	-
	<b>4</b>	-	-	-	-
	<b>5</b>	-	-	-	-

**IVA**

	Ap	1º M	2º M	3º M	4º M	5º M	6º M	7º M	8º M	9º M	10º M	11º M	12º M	1º AÑO
Débito Fiscal	\$ -	\$ 8.652	\$ 10.364	\$ 12.075	\$ 13.787	\$ 15.498	\$ 17.210	\$ 18.921	\$ 20.633	\$ 22.344	\$ 24.056	\$ 25.767	\$ 27.479	\$ 216.783
Crédito Fiscal	\$ 5.901	\$ 8.864	\$ 9.567	\$ 10.270	\$ 10.973	\$ 11.676	\$ 12.379	\$ 13.082	\$ 13.785	\$ 14.489	\$ 15.192	\$ 15.895	\$ 16.598	\$ 152.770
Saldo Técnico A Favor Ant.	\$ -	\$ 5.901	\$ 6.113	\$ 5.316	\$ 3.512	\$ 698	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 5.901
<b>Saldo Técnico A Favor Contr.</b>	<b>\$ 5.901</b>	<b>\$ 6.113</b>	<b>\$ 5.316</b>	<b>\$ 3.512</b>	<b>\$ 698</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>							
<b>Saldo Técnico A Favor AFIP</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 3.124</b>	<b>\$ 4.830</b>	<b>\$ 5.839</b>	<b>\$ 6.847</b>	<b>\$ 7.855</b>	<b>\$ 8.864</b>	<b>\$ 9.872</b>	<b>\$ 10.881</b>	<b>\$ 58.112</b>
<b>Pago DD.JJ. IVA</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 3.124</b>	<b>\$ 4.830</b>	<b>\$ 5.839</b>	<b>\$ 6.847</b>	<b>\$ 7.855</b>	<b>\$ 8.864</b>	<b>\$ 9.872</b>	<b>\$ 47.231</b>
IVA por pagar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 3.124	\$ 4.830	\$ 5.839	\$ 6.847	\$ 7.855	\$ 8.864	\$ 9.872	\$ 10.881	\$ 10.881

	Ap	1º AÑO	2º AÑO	3º AÑO	4º AÑO	5º AÑO
Débito Fiscal	\$ -	\$ 216.783	\$ 270.979	\$ 371.574	\$ 408.731	\$ 429.168
Crédito Fiscal	\$ 5.901	\$ 152.770	\$ 175.933	\$ 182.295	\$ 196.193	\$ 203.837
Saldo Técnico A Favor Ant.	\$ -	\$ 5.901	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Saldo Técnico A Favor Contr.</b>	<b>\$ 5.901</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>
<b>Saldo Técnico A Favor AFIP</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 58.112</b>	<b>\$ 95.046</b>	<b>\$ 189.279</b>	<b>\$ 212.538</b>	<b>\$ 225.331</b>
<b>Pago DD.JJ. IVA</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 47.231</b>	<b>\$ 98.007</b>	<b>\$ 181.426</b>	<b>\$ 210.599</b>	<b>\$ 224.265</b>
IVA por pagar	\$ -	\$ 10.881	\$ 7.920	\$ 15.773	\$ 17.712	\$ 18.778

**Impuesto a las Ganancias**

	AP	1º AÑO	2º AÑO	3º AÑO	4º AÑO
	1º AÑO	2º AÑO	3º AÑO	4º AÑO	5º AÑO
Imp. Gcias. Del período	\$ 1.330	\$ 42.861	\$ -6.991	\$ -141.862	\$ -181.457
CF x Quebr. Imp. Gcias. Per. Ant.	\$ -	\$ 1.330	\$ 44.191	\$ 37.200	\$ -
Imp. Gcias. Pagos a Cta.	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 104.663
Imp. Gcias. CF	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Saldo DDJJ Gcias. A FAVOR</b>	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Saldo DDJJ Gcias. A PAGAR</b>	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 104.663	\$ 76.794

	1º AÑO	2º AÑO	3º AÑO	4º AÑO	5º AÑO
1º M	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 8.722
2º M	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 8.722
3º M	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
4º M	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
5º M	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 26.166	\$ 19.199
6º M	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 8.722	\$ 6.400
7º M	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 8.722	\$ 6.400
8º M	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 8.722	\$ 6.400
9º M	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 8.722	\$ 6.400
10º M	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 8.722	\$ 6.400
11º M	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 8.722	\$ 6.400
12º M	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 8.722	\$ 6.400
<b>Anticipos pagados</b>	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 87.219	\$ 81.439
<b>Credito x Anticipos</b>	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 87.219	\$ 63.995

**Estado de resultados**

<b><u>Cuadro Económico Proyectado</u></b>	<b><u>Ap</u></b>	<b><u>1º AÑO</u></b>	<b><u>2º AÑO</u></b>	<b><u>3º AÑO</u></b>	<b><u>4º AÑO</u></b>	<b><u>5º AÑO</u></b>
Ventas	\$ -	\$ 1.032.300	\$ 1.290.375	\$ 1.769.400	\$ 1.946.340	\$ 2.043.657
(-) Costo de Ventas	\$ -	\$ 441.192	\$ 551.490	\$ 661.788	\$ 727.967	\$ 764.365
<b>CONTR. MRG.</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 591.108</b>	<b>\$ 738.885</b>	<b>\$ 1.107.612</b>	<b>\$ 1.218.373</b>	<b>\$ 1.279.292</b>
Gastos Arranque	\$ 3.800	\$ 3.800	\$ 3.800	\$ 3.800	\$ 3.800	\$ -
Gastos Personal	\$ -	\$ 387.010	\$ 387.010	\$ 436.020	\$ 436.020	\$ 436.020
Gastos Operación	\$ -	\$ 124.569	\$ 129.911	\$ 144.282	\$ 149.590	\$ 152.510
Gs. Adm. & Vtas.	\$ -	\$ 189.600	\$ 189.600	\$ 109.600	\$ 109.600	\$ 109.600
<b>EBITDA</b>	<b>\$ -3.800</b>	<b>\$ -113.871</b>	<b>\$ 28.564</b>	<b>\$ 413.910</b>	<b>\$ 519.363</b>	<b>\$ 581.162</b>
Depr/Amort. Act. Fijos	\$ -	\$ 8.589	\$ 8.589	\$ 8.589	\$ 915	\$ 915
<b>EBIT</b>	<b>\$ -3.800</b>	<b>\$ -122.460</b>	<b>\$ 19.975</b>	<b>\$ 405.321</b>	<b>\$ 518.448</b>	<b>\$ 580.247</b>
Impuesto a las Ganancias	\$ 1.330	\$ 42.861	\$ -6.991	\$ -141.862	\$ -181.457	\$ -203.087
<b>RDO. NETO</b>	<b>\$ -2.470</b>	<b>\$ -79.599</b>	<b>\$ 12.984</b>	<b>\$ 263.459</b>	<b>\$ 336.991</b>	<b>\$ 377.161</b>
		<b><u>1º AÑO</u></b>	<b><u>2º AÑO</u></b>	<b><u>3º AÑO</u></b>	<b><u>4º AÑO</u></b>	<b><u>5º AÑO</u></b>
Dividendos Distribuidos		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
% de distribución	0%					

**Balance Proyectado**

<b><u>Balance Proyectado</u></b>	<b><u>Ap</u></b>	<b><u>1º AÑO</u></b>	<b><u>2º AÑO</u></b>	<b><u>3º AÑO</u></b>	<b><u>4º AÑO</u></b>	<b><u>5º AÑO</u></b>
<b>ACTIVO</b>						
Disponibilidades	\$ 247.499	\$ 85.743	\$ 130.849	\$ 527.135	\$ 850.311	\$ 1.268.781
Cuentas por cobrar	\$ -	\$ 110.830	\$ 91.079	\$ 124.890	\$ 137.379	\$ 144.248
Materias Primas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Mercaderías	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Crédito Fiscal IVA	\$ 5.901	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Imp. Gcias. CF x Quebrantos	\$ 1.330	\$ 44.191	\$ 37.200	\$ -	\$ -	\$ -
Imp. Gcias. CF	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Imp. Gcias. Pagos a Cta.	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 87.219	\$ 63.995
<b>Activo Corriente</b>	<b>\$ 254.730</b>	<b>\$ 240.764</b>	<b>\$ 259.128</b>	<b>\$ 652.025</b>	<b>\$ 1.074.909</b>	<b>\$ 1.477.025</b>
Activos Fijos (netos)	\$ 27.600	\$ 19.011	\$ 10.422	\$ 1.833	\$ 918	\$ 3
Gastos Organización	\$ 15.200	\$ 11.400	\$ 7.600	\$ 3.800	\$ -	\$ -
<b>Activo No Corriente</b>	<b>\$ 42.800</b>	<b>\$ 30.411</b>	<b>\$ 18.022</b>	<b>\$ 5.633</b>	<b>\$ 918</b>	<b>\$ 3</b>
	<b>\$ 297.530</b>	<b>\$ 271.175</b>	<b>\$ 277.150</b>	<b>\$ 657.658</b>	<b>\$ 1.075.827</b>	<b>\$ 1.477.028</b>
<b>PASIVO</b>						
Cuentas por pagar	\$ -	\$ 20.030	\$ 16.683	\$ 20.019	\$ 22.021	\$ 23.122
Cargas Sociales por pagar	\$ -	\$ 17.175	\$ 17.175	\$ 17.175	\$ 17.175	\$ 17.175
Gs. Operac. por pagar	\$ -	\$ 5.158	\$ 4.458	\$ 5.656	\$ 6.098	\$ 6.341
IVA por pagar	\$ -	\$ 10.881	\$ 7.920	\$ 15.773	\$ 17.712	\$ 18.778
Imp. Gcias. por pagar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 104.663	\$ 181.457	\$ 203.087
<b>Pasivo Corriente</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 53.244</b>	<b>\$ 46.236</b>	<b>\$ 163.285</b>	<b>\$ 244.463</b>	<b>\$ 268.503</b>
<b>Pasivo No Corriente</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>
	<b>\$ -</b>	<b>\$ 53.244</b>	<b>\$ 46.236</b>	<b>\$ 163.285</b>	<b>\$ 244.463</b>	<b>\$ 268.503</b>
<b>PATRIMONIO NETO</b>						
Capital Social	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000
Rdos. Acum.	\$ -2.470	\$ -82.069	\$ -69.085	\$ 194.373	\$ 531.364	\$ 908.525
	<b>\$ 297.530</b>	<b>\$ 217.931</b>	<b>\$ 230.915</b>	<b>\$ 494.373</b>	<b>\$ 831.364</b>	<b>\$ 1.208.525</b>

**Capital de trabajo**

	<b>Apertura</b>	<b>1º AÑO</b>	<b>2º AÑO</b>	<b>3º AÑO</b>	<b>4º AÑO</b>	<b>5º AÑO</b>
<b>Activo Corriente</b>						
Cuentas por cobrar	\$ -	\$ 110.830	\$ 91.079	\$ 124.890	\$ 137.379	\$ 144.248
Materias Primas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Mercaderias	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Crédito Fiscal IVA	\$ 5.901	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Imp. Gcias. CF x Quebrantos	\$ 1.330	\$ 44.191	\$ 37.200	\$ -	\$ -	\$ -
Imp. Gcias. CF	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Imp. Gcias. Pagos a Cta.	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 87.219	\$ 63.995
	\$ 7.231	\$ 155.021	\$ 128.279	\$ 124.890	\$ 224.598	\$ 208.243
<b>Pasivo Corriente</b>						
Cuentas por pagar	\$ -	\$ 20.030	\$ 16.683	\$ 20.019	\$ 22.021	\$ 23.122
Cargas Sociales por pagar	\$ -	\$ 17.175	\$ 17.175	\$ 17.175	\$ 17.175	\$ 17.175
Gs. Operac. por pagar	\$ -	\$ 5.158	\$ 4.458	\$ 5.656	\$ 6.098	\$ 6.341
IVA por pagar	\$ -	\$ 10.881	\$ 7.920	\$ 15.773	\$ 17.712	\$ 18.778
Imp. Gcias. por pagar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 104.663	\$ 181.457	\$ 203.087
	\$ -	\$ 53.244	\$ 46.236	\$ 163.285	\$ 244.463	\$ 268.503
<b>CTN</b>	\$ 7.231	\$ 101.777	\$ 82.043	\$ -38.395	\$ -19.865	\$ -60.259
<b>VAR. CTN</b>		\$ -94.546	\$ 19.734	\$ 120.438	\$ -18.530	\$ 40.395

## Cash flow

	<b>Ap</b>	<b>1º AÑO</b>	<b>2º AÑO</b>	<b>3º AÑO</b>	<b>4º AÑO</b>	<b>5º AÑO</b>
<b>Cash-flow Operativo</b>						
E.B.I.T.	\$ -	\$ -122.460	\$ 19.975	\$ 405.321	\$ 518.448	\$ 580.247
Depr/Amort.	\$ -	\$ 8.589	\$ 8.589	\$ 8.589	\$ 915	\$ 915
Gastos Organización	\$ -	\$ 3.800	\$ 3.800	\$ 3.800	\$ 3.800	\$ -
Imp. a las Gcias.	\$ -	\$ 42.861	\$ -6.991	\$ -141.862	\$ -181.457	\$ -203.087
	\$ -	\$ -67.210	\$ 25.373	\$ 275.848	\$ 341.706	\$ 378.076
<b>Variación C.T.N.</b>						
Inv. Inicial en C.T.N.	\$ -272.400					
Var. C.T.N.	\$ -	\$ -94.546	\$ 19.734	\$ 120.438	\$ -18.530	\$ 40.395
	\$ -272.400	\$ -94.546	\$ 19.734	\$ 120.438	\$ -18.530	\$ 40.395
<b>Inv. en Act. Fijos</b>						
Inv. Inicial en Act. Fijos	\$ -27.600	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Otros Desembolsos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	\$ -27.600	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Dividendos distrib.</b>	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Cash-flow de los Activos</b>	\$ -300.000	\$ -161.756	\$ 45.107	\$ 396.286	\$ 323.176	\$ 418.470
Valor Terminal	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1.293.454
<b>Cash-flow Activos (V.T.)</b>	\$ -300.000	\$ -161.756	\$ 45.107	\$ 396.286	\$ 323.176	\$ 1.711.924
Factor de descuento	1,0000	0,7692	0,5917	0,4552	0,3501	0,2693
<b>Cash-flow Activos (desc.)</b>	\$ -300.000	\$ -124.428	\$ 26.690	\$ 180.376	\$ 113.153	\$ 461.071
<b>CFA - (CF-CI)</b>	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 0	\$ -	\$ -

<b>VAN:</b>	<b>\$ 356.862</b>	
<b>TIR:</b>	<b>52%</b>	
<b>PAYBACK:</b>	<b>3,06</b>	años
<b>PAYBACK DESCONTADO:</b>	<b>4,92</b>	años

<b>r=</b>	<b>30,00%</b>
<b>r<sub>p</sub>=</b>	<b>35,00%</b>
<b>g<sub>(n+1)</sub>=</b>	<b>2,00%</b>

**Punto de Equilibrio**

	<u>1º AÑO</u>	<u>2º AÑO</u>	<u>3º AÑO</u>	<u>4º AÑO</u>	<u>5º AÑO</u>
<b>COSTOS VARIABLES</b>					
C.M.V.	\$ 441.192	\$ 551.490	\$ 661.788	\$ 727.967	\$ 764.365
II.BB. (3%)	\$ 30.969	\$ 38.711	\$ 53.082	\$ 58.390	\$ 61.310
	<b>\$ 472.161</b>	<b>\$ 590.201</b>	<b>\$ 714.870</b>	<b>\$ 786.357</b>	<b>\$ 825.675</b>
<b>COSTOS FIJOS</b>					
Gastos Personal	\$ 387.010	\$ 387.010	\$ 436.020	\$ 436.020	\$ 436.020
Gastos Operación (sin IIBB)	\$ 93.600	\$ 91.200	\$ 91.200	\$ 91.200	\$ 91.200
Gs. Adm. & Vtas.	\$ 189.600	\$ 189.600	\$ 109.600	\$ 109.600	\$ 109.600
Depr/Amort. Act. Fijos	\$ 8.589	\$ 8.589	\$ 8.589	\$ 915	\$ 915
	<b>\$ 678.799</b>	<b>\$ 676.399</b>	<b>\$ 645.409</b>	<b>\$ 637.735</b>	<b>\$ 637.735</b>
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>\$ 1.150.960</b>	<b>\$ 1.266.600</b>	<b>\$ 1.360.279</b>	<b>\$ 1.424.092</b>	<b>\$ 1.463.410</b>
Cantidad de Productos Vendidos	3.558	4.448	5.337	5.871	6.164
<b>PTO. EQ. ECON. (unidades)</b>	<b>4.312</b>	<b>4.296</b>	<b>3.266</b>	<b>3.228</b>	<b>3.228</b>
<b>PTO. EQ. ECON. (pesos)</b>	<b>\$ 1.250.983</b>	<b>\$ 1.246.560</b>	<b>\$ 1.082.934</b>	<b>\$ 1.070.058</b>	<b>\$ 1.070.058</b>
<b>PTO. EQ. EFVO. (unidades)</b>	<b>4.257</b>	<b>4.242</b>	<b>3.223</b>	<b>3.223</b>	<b>3.223</b>
<b>PTO. EQ. EFVO. (pesos)</b>	<b>\$ 1.235.154</b>	<b>\$ 1.230.731</b>	<b>\$ 1.068.523</b>	<b>\$ 1.068.523</b>	<b>\$ 1.068.523</b>
<b>Colchón de efectivo</b>	<b>\$ 55.851</b>	<b>\$ 55.651</b>	<b>\$ 53.068</b>	<b>\$ 53.068</b>	<b>\$ 53.068</b>

## Inversión

### PRESUPUESTO DE INVERSION

	AÑO "0"				
	<u>Cant.</u>	<u>\$/u</u>	<u>Monto</u>	<u>IVA</u>	<u>TOTAL</u>
<b>Equipos</b>					
Amoladora	3	1.450	4.350	914	5.264
Brocha	4	47	188	39	227
Lijadora automatica	3	660	1.980	416	2.396
Destornillador	4	65	260	55	315
Prensa	10	60	600	126	726
Mascara	3	185	555	117	672
Guantes	3	50	150	32	182
Computadora	2	3.000	6.000	1.260	7.260
Impresora	1	600	600	126	726
Aire acondicionado	1	3.000	3.000	630	3.630
Heladera	1	3.200	3.200	672	3.872
Microondas	1	600	600	126	726
Telefono	2	100	200	42	242
Matafuegos	2	270	540	113	653
Ventilador	2	400	800	168	968
			<b>23.023</b>	<b>4.836</b>	<b>27.859</b>

### PRESUPUESTO DE INVERSION

	AÑO "0"				
	<u>Cant.</u>	<u>\$/u</u>	<u>Monto</u>	<u>IVA</u>	<u>TOTAL</u>
<b>Muebles y Útiles</b>					
Mesa	3	300	900	189	1.089
Caballote	8	50	400	84	484
Escritorio	2	490	980	206	1.186
Sillas	5	150	750	158	908
Percheros	2	165	330	69	399
Cesto 5 litros	3	90	270	57	327
Cesto 72 litros	2	216	432	91	523
Archivero	1	515	515	108	623
			-	-	-
			-	-	-
			-	-	-
			<b>4.577</b>	<b>962</b>	<b>5.539</b>

### **Análisis de Sensibilidad**

Se ha considerado como un escenario optimista aumentar un 12% más que las ventas proyectadas, y como escenario pesimista un 10% menos que las ventas proyectadas.

#### **Escenario Pesimista (Anexo A)**

VAN	\$50.902
TIR	34%

#### **Escenario Optimista (Anexo B)**

VAN	\$615.320
TIR	68%

## ***PLAN DE CONTINGENCIA***

Como plan de contingencia lo mejor sería vender nuestro negocio a alguno de nuestros competidores indirectos. Nosotros no tenemos ningún competidor directo pero si posibles competidores, la idea sería venderle nuestro negocio con el fin de ofrecerles una estructura que se encuentra ya en funcionamiento.

## Anexo A (Escenario Pesimista)

### Presupuesto de Ventas

	<u>1º M</u>	<u>2º M</u>	<u>3º M</u>	<u>4º M</u>	<u>5º M</u>	<u>6º M</u>	<u>7º M</u>	<u>8º M</u>	<u>9º M</u>	<u>10º M</u>	<u>11º M</u>	<u>12º M</u>	<u>1º AÑO</u>
<b>Unidades a Vender</b>													
Público (Primera)	1	5	9	13	17	21	25	29	33	37	41	45	276
Locales	120	141	162	183	204	225	246	267	288	309	330	351	2.821
Publico (Segunda)	6	8	10	12	14	16	18	20	22	24	26	28	204
<b>Precio de Vta. Unit.</b>													
Público	\$ 550	\$ 550	\$ 550	\$ 550	\$ 550	\$ 550	\$ 550	\$ 550	\$ 550	\$ 550	\$ 550	\$ 550	\$ 550
Locales	\$ 250	\$ 250	\$ 250	\$ 250	\$ 250	\$ 250	\$ 250	\$ 250	\$ 250	\$ 250	\$ 250	\$ 250	\$ 250
Publico (Segunda)	\$ 350	\$ 350	\$ 350	\$ 350	\$ 350	\$ 350	\$ 350	\$ 350	\$ 350	\$ 350	\$ 350	\$ 350	\$ 350
<b>Ventas (Brutas)</b>	<b>\$ 32.550</b>	<b>\$ 40.700</b>	<b>\$ 48.850</b>	<b>\$ 57.000</b>	<b>\$ 65.150</b>	<b>\$ 73.300</b>	<b>\$ 81.450</b>	<b>\$ 89.600</b>	<b>\$ 97.750</b>	<b>\$ 105.900</b>	<b>\$ 114.050</b>	<b>\$ 122.200</b>	<b>\$ 928.500</b>
IVA 21%	\$ 6.836	\$ 8.547	\$ 10.259	\$ 11.970	\$ 13.682	\$ 15.393	\$ 17.105	\$ 18.816	\$ 20.528	\$ 22.239	\$ 23.951	\$ 25.662	\$ 194.985
<b>Ventas (Netas)</b>	<b>\$ 39.386</b>	<b>\$ 49.247</b>	<b>\$ 59.109</b>	<b>\$ 68.970</b>	<b>\$ 78.832</b>	<b>\$ 88.693</b>	<b>\$ 98.555</b>	<b>\$ 108.416</b>	<b>\$ 118.278</b>	<b>\$ 128.139</b>	<b>\$ 138.001</b>	<b>\$ 147.862</b>	<b>\$ 1.123.485</b>
Vtas. al Ctdo. (30%)	\$ 11.816	\$ 14.774	\$ 17.733	\$ 20.691	\$ 23.649	\$ 26.608	\$ 29.566	\$ 32.525	\$ 35.483	\$ 38.442	\$ 41.400	\$ 44.359	\$ 337.046
Vtas. a 30 ds. (70%)	\$ 27.570	\$ 34.473	\$ 41.376	\$ 48.279	\$ 55.182	\$ 62.085	\$ 68.988	\$ 75.891	\$ 82.794	\$ 89.697	\$ 96.600	\$ 103.503	\$ 786.440
Recupero de Cartera	\$ -	\$ 27.570	\$ 34.473	\$ 41.376	\$ 48.279	\$ 55.182	\$ 62.085	\$ 68.988	\$ 75.891	\$ 82.794	\$ 89.697	\$ 96.600	\$ 682.936
<b>Ingresos Efectivos</b>	<b>\$ 11.816</b>	<b>\$ 42.344</b>	<b>\$ 52.205</b>	<b>\$ 62.067</b>	<b>\$ 71.928</b>	<b>\$ 81.790</b>	<b>\$ 91.651</b>	<b>\$ 101.513</b>	<b>\$ 111.374</b>	<b>\$ 121.236</b>	<b>\$ 131.097</b>	<b>\$ 140.959</b>	<b>\$ 1.019.982</b>
<b>Ctas. por Cobrar</b>	<b>\$ 27.570</b>	<b>\$ 34.473</b>	<b>\$ 41.376</b>	<b>\$ 48.279</b>	<b>\$ 55.182</b>	<b>\$ 62.085</b>	<b>\$ 68.988</b>	<b>\$ 75.891</b>	<b>\$ 82.794</b>	<b>\$ 89.697</b>	<b>\$ 96.600</b>	<b>\$ 103.503</b>	<b>\$ 103.503</b>

	<u>1º AÑO</u>	<u>2º AÑO</u>	<u>3º AÑO</u>	<u>4º AÑO</u>	<u>5º AÑO</u>
<b>Unidades a Vender</b>					
Público (Primera)	276	345	414	455	478
Locales	2.821	3.527	4.232	4.655	4.888
Publico (Segunda)	204	255	306	337	353
<b>Precio de Vta. Unit.</b>					
Público (Primera)	\$ 550	\$ 550	\$ 550	\$ 550	\$ 550
Locales	\$ 250	\$ 250	\$ 300	\$ 300	\$ 300
Publico (Segunda)	\$ 350	\$ 350	\$ 350	\$ 350	\$ 350
<b>Ventas (Brutas)</b>	<b>\$ 928.500</b>	<b>\$ 1.160.625</b>	<b>\$ 1.604.340</b>	<b>\$ 1.764.774</b>	<b>\$ 1.853.013</b>
IVA 21%	\$ 194.985	\$ 243.731	\$ 336.911	\$ 370.603	\$ 389.133
<b>Ventas (Netas)</b>	<b>\$ 1.123.485</b>	<b>\$ 1.404.356</b>	<b>\$ 1.941.251</b>	<b>\$ 2.135.377</b>	<b>\$ 2.242.145</b>
Vtas. al Ctdo. (30%)	\$ 337.046	\$ 421.307	\$ 582.375	\$ 640.613	\$ 672.644
Vtas. a 30 ds. (70%)	\$ 786.440	\$ 983.049	\$ 1.358.876	\$ 1.494.764	\$ 1.569.502
Recupero de Cartera	\$ 682.936	\$ 1.004.632	\$ 1.327.557	\$ 1.483.440	\$ 1.563.274
<b>Ingresos Efectivos</b>	<b>\$ 1.019.982</b>	<b>\$ 1.425.939</b>	<b>\$ 1.909.933</b>	<b>\$ 2.124.053</b>	<b>\$ 2.235.917</b>
<b>Ctas. por Cobrar</b>	<b>\$ 103.503</b>	<b>\$ 81.921</b>	<b>\$ 113.240</b>	<b>\$ 124.564</b>	<b>\$ 130.792</b>
				<b>-0,0000</b>	

## Presupuesto de Compras

	1º M	2º M	3º M	4º M	5º M	6º M	7º M	8º M	9º M	10º M	11º M	12º M	1º AÑO
Madera (1/1)	127	154	181	208	235	262	289	316	343	370	397	424	3.301
Lija (1/1)	127	154	181	208	235	262	289	316	343	370	397	424	3.301
Caño PVC (1/1)	127	154	181	208	235	262	289	316	343	370	397	424	3.301
Tornillos (6/1)	760	922	1.084	1.246	1.408	1.570	1.732	1.894	2.056	2.218	2.380	2.542	19.807
Topes goma (2/1)	253	307	361	415	469	523	577	631	685	739	793	847	6.602
Pegamento (1/1)	127	154	181	208	235	262	289	316	343	370	397	424	3.301
Serigrafía (1/1)	127	154	181	208	235	262	289	316	343	370	397	424	3.301
Goma Alto transito (1/1)	127	154	181	208	235	262	289	316	343	370	397	424	3.301
<b>Costo Unitario</b>													
Madera	\$ 42,00	\$ 42,00	\$ 42,00	\$ 42,00	\$ 42,00	\$ 42,00	\$ 42,00	\$ 42,00	\$ 42,00	\$ 42,00	\$ 42,00	\$ 42,00	\$ 42,00
Lija	\$ 9,00	\$ 9,00	\$ 9,00	\$ 9,00	\$ 9,00	\$ 9,00	\$ 9,00	\$ 9,00	\$ 9,00	\$ 9,00	\$ 9,00	\$ 9,00	\$ 9,00
Caño PVC	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00
Tornillos	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00
Topes goma	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00
Pegamento	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00
Serigrafía	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00
Goma Alto transito	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00
<b>Gastos de Insumos</b>	<b>\$ 15.698</b>	<b>\$ 19.046</b>	<b>\$ 22.394</b>	<b>\$ 25.742</b>	<b>\$ 29.090</b>	<b>\$ 32.438</b>	<b>\$ 35.786</b>	<b>\$ 39.134</b>	<b>\$ 42.482</b>	<b>\$ 45.830</b>	<b>\$ 49.178</b>	<b>\$ 52.526</b>	<b>\$ 409.349</b>
IVA 21%	\$ 3.297	\$ 4.000	\$ 4.703	\$ 5.406	\$ 6.109	\$ 6.812	\$ 7.515	\$ 8.218	\$ 8.921	\$ 9.624	\$ 10.327	\$ 11.031	\$ 85.963
<b>Gs. de Insumos (c/IVA)</b>	<b>\$ 18.995</b>	<b>\$ 23.046</b>	<b>\$ 27.097</b>	<b>\$ 31.148</b>	<b>\$ 35.199</b>	<b>\$ 39.250</b>	<b>\$ 43.302</b>	<b>\$ 47.353</b>	<b>\$ 51.404</b>	<b>\$ 55.455</b>	<b>\$ 59.506</b>	<b>\$ 63.557</b>	<b>\$ 495.312</b>
Pago de Ctdo. (70%)	\$ 13.297	\$ 16.132	\$ 18.968	\$ 21.804	\$ 24.640	\$ 27.475	\$ 30.311	\$ 33.147	\$ 35.983	\$ 38.818	\$ 41.654	\$ 44.490	\$ 346.718
Pago a Plazos (30%)	\$ 5.699	\$ 6.914	\$ 8.129	\$ 9.344	\$ 10.560	\$ 11.775	\$ 12.990	\$ 14.206	\$ 15.421	\$ 16.636	\$ 17.852	\$ 19.067	\$ 148.594
Pagos Vencidos		\$ 5.699	\$ 6.914	\$ 8.129	\$ 9.344	\$ 10.560	\$ 11.775	\$ 12.990	\$ 14.206	\$ 15.421	\$ 16.636	\$ 17.852	\$ 129.527
<b>Egresos Efectivos</b>	<b>\$ 13.297</b>	<b>\$ 21.831</b>	<b>\$ 25.882</b>	<b>\$ 29.933</b>	<b>\$ 33.984</b>	<b>\$ 38.035</b>	<b>\$ 42.086</b>	<b>\$ 46.137</b>	<b>\$ 50.188</b>	<b>\$ 54.239</b>	<b>\$ 58.291</b>	<b>\$ 62.342</b>	<b>\$ 476.245</b>
<b>Cuentas por pagar</b>	<b>\$ 5.699</b>	<b>\$ 6.914</b>	<b>\$ 8.129</b>	<b>\$ 9.344</b>	<b>\$ 10.560</b>	<b>\$ 11.775</b>	<b>\$ 12.990</b>	<b>\$ 14.206</b>	<b>\$ 15.421</b>	<b>\$ 16.636</b>	<b>\$ 17.852</b>	<b>\$ 19.067</b>	<b>\$ 19.067</b>
	<b>1º AÑO</b>	<b>2º AÑO</b>	<b>3º AÑO</b>	<b>4º AÑO</b>	<b>5º AÑO</b>								
Madera (1/1)	3.301	4.127	4.952	5.447	5.719								
Lija (1/1)	3.301	4.127	4.952	5.447	5.719								
Caño PVC (1/1)	3.301	4.127	4.952	5.447	5.719								
Tornillos (6/1)	19.807	24.759	29.711	32.682	34.316								
Topes goma (2/1)	6.602	8.253	9.904	10.894	11.439								
Pegamento (1/1)	3.301	4.127	4.952	5.447	5.719								
Serigrafía (1/1)	3.301	4.127	4.952	5.447	5.719								
Goma Alto transito (1/1)	3.301	4.127	4.952	5.447	5.719								
<b>Costo Unitario</b>													
Madera	\$ 42,00	\$ 42,00	\$ 42,00	\$ 42,00	\$ 42,00								
Lija	\$ 9,00	\$ 9,00	\$ 9,00	\$ 9,00	\$ 9,00								
Caño PVC	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00								
Tornillos	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00								
Topes goma	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00								
Pegamento	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00								
Serigrafía	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00								
Goma Alto transito	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00								
<b>Gastos de Insumos</b>	<b>\$ 409.349</b>	<b>\$ 511.686</b>	<b>\$ 614.023</b>	<b>\$ 675.426</b>	<b>\$ 709.197</b>								
IVA 21%	\$ 85.963	\$ 107.454	\$ 128.945	\$ 141.839	\$ 148.931								
<b>Gs. de Insumos (c/IVA)</b>	<b>\$ 495.312</b>	<b>\$ 619.140</b>	<b>\$ 742.968</b>	<b>\$ 817.265</b>	<b>\$ 858.128</b>								
Pago de Ctdo. (70%)	\$ 346.718	\$ 433.398	\$ 520.078	\$ 572.085	\$ 600.690								
Pago a Plazos (30%)	\$ 148.594	\$ 185.742	\$ 222.890	\$ 245.179	\$ 257.438								
Pagos Vencidos	\$ 129.527	\$ 189.331	\$ 219.795	\$ 243.322	\$ 256.417								
<b>Egresos Efectivos</b>	<b>\$ 476.245</b>	<b>\$ 622.729</b>	<b>\$ 739.872</b>	<b>\$ 815.407</b>	<b>\$ 857.107</b>								
<b>Cuentas por pagar</b>	<b>\$ 19.067</b>	<b>\$ 15.479</b>	<b>\$ 18.574</b>	<b>\$ 20.432</b>	<b>\$ 21.453</b>								

## Presupuesto Personal

	<u>1º M</u>	<u>2º M</u>	<u>3º M</u>	<u>4º M</u>	<u>5º M</u>	<u>6º M</u>	<u>7º M</u>	<u>8º M</u>	<u>9º M</u>	<u>10º M</u>	<u>11º M</u>	<u>12º M</u>	<u>1º AÑO</u>
Gerentes	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Operarios	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Administrativos	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
<b>Sueldos Brutos</b>	<b>\$ 22.900</b>	<b>\$ 34.350</b>	<b>\$ 22.900</b>	<b>\$ 34.350</b>	<b>\$ 297.700</b>								
Gerentes	\$ 4.000	\$ 4.000	\$ 4.000	\$ 4.000	\$ 4.000	\$ 6.000	\$ 4.000	\$ 4.000	\$ 4.000	\$ 4.000	\$ 4.000	\$ 6.000	\$ 52.000
Operarios	\$ 16.000	\$ 16.000	\$ 16.000	\$ 16.000	\$ 16.000	\$ 24.000	\$ 16.000	\$ 16.000	\$ 16.000	\$ 16.000	\$ 16.000	\$ 24.000	\$ 208.000
Administrativos	\$ 2.900	\$ 2.900	\$ 2.900	\$ 2.900	\$ 2.900	\$ 4.350	\$ 2.900	\$ 2.900	\$ 2.900	\$ 2.900	\$ 2.900	\$ 4.350	\$ 37.700
<b>Aportes (20%)</b>	<b>\$ 4.580</b>	<b>\$ 6.870</b>	<b>\$ 4.580</b>	<b>\$ 6.870</b>	<b>\$ 59.540</b>								
<b>Contribuciones (30%)</b>	<b>\$ 6.870</b>	<b>\$ 10.305</b>	<b>\$ 6.870</b>	<b>\$ 10.305</b>	<b>\$ 89.310</b>								
<b>Sueldo Neto</b>	<b>\$ 18.320</b>	<b>\$ 27.480</b>	<b>\$ 18.320</b>	<b>\$ 27.480</b>	<b>\$ 238.160</b>								
Sueldo Neto Venc.	\$ 18.320	\$ 18.320	\$ 18.320	\$ 18.320	\$ 18.320	\$ 27.480	\$ 18.320	\$ 18.320	\$ 18.320	\$ 18.320	\$ 18.320	\$ 27.480	\$ 238.160
Sueldo Neto por pagar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Cargas Sociales</b>	<b>\$ 11.450</b>	<b>\$ 17.175</b>	<b>\$ 11.450</b>	<b>\$ 17.175</b>	<b>\$ 148.850</b>								
Cargas Soc. Vencidas	\$ -	\$ 11.450	\$ 11.450	\$ 11.450	\$ 11.450	\$ 11.450	\$ 17.175	\$ 11.450	\$ 11.450	\$ 11.450	\$ 11.450	\$ 11.450	\$ 131.675
Cargas Soc. por pagar	\$ 11.450	\$ 11.450	\$ 11.450	\$ 11.450	\$ 11.450	\$ 17.175	\$ 11.450	\$ 11.450	\$ 11.450	\$ 11.450	\$ 11.450	\$ 17.175	\$ 17.175

	<u>1º AÑO</u>	<u>2º AÑO</u>	<u>3º AÑO</u>	<u>4º AÑO</u>	<u>5º AÑO</u>
Gerente	1	1	1	1	1
Operarios	4	4	4	4	4
Administrativos	1	1	2	2	2
<b>Sueldos Brutos</b>	<b>\$ 297.700</b>	<b>\$ 297.700</b>	<b>\$ 335.400</b>	<b>\$ 335.400</b>	<b>\$ 335.400</b>
Gerente	\$ 52.000	\$ 52.000	\$ 52.000	\$ 52.000	\$ 52.000
Operarios	\$ 208.000	\$ 208.000	\$ 208.000	\$ 208.000	\$ 208.000
Administrativos	\$ 37.700	\$ 37.700	\$ 75.400	\$ 75.400	\$ 75.400
<b>Aportes (20%)</b>	<b>\$ 59.540</b>	<b>\$ 59.540</b>	<b>\$ 67.080</b>	<b>\$ 67.080</b>	<b>\$ 67.080</b>
<b>Contribuciones (30%)</b>	<b>\$ 89.310</b>	<b>\$ 89.310</b>	<b>\$ 100.620</b>	<b>\$ 100.620</b>	<b>\$ 100.620</b>
<b>Sueldo Neto</b>	<b>\$ 238.160</b>	<b>\$ 238.160</b>	<b>\$ 268.320</b>	<b>\$ 268.320</b>	<b>\$ 268.320</b>
Sueldo Neto Venc.	\$ 238.160	\$ 238.160	\$ 268.320	\$ 268.320	\$ 268.320
Sueldo Neto por pagar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Cargas Sociales</b>	<b>\$ 148.850</b>	<b>\$ 148.850</b>	<b>\$ 167.700</b>	<b>\$ 167.700</b>	<b>\$ 167.700</b>
Cargas Soc. Vencidas	\$ 131.675	\$ 148.850	\$ 167.700	\$ 167.700	\$ 167.700
Cargas Soc. por pagar	\$ 17.175	\$ 17.175	\$ 17.175	\$ 17.175	\$ 17.175

Presupuesto Gastos Operativos

	<u>1º M</u>	<u>2º M</u>	<u>3º M</u>	<u>4º M</u>	<u>5º M</u>	<u>6º M</u>	<u>7º M</u>	<u>8º M</u>	<u>9º M</u>	<u>10º M</u>	<u>11º M</u>	<u>12º M</u>	<u>1º AÑO</u>
Alquiler	\$ 6.000	\$ 6.000	\$ 6.000	\$ 6.000	\$ 6.000	\$ 6.000	\$ 6.000	\$ 6.000	\$ 6.000	\$ 6.000	\$ 6.000	\$ 6.000	\$ 72.000
Seguros	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 12.000
EDESUR	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 7.200
II.BB. (3%)	\$ 977	\$ 1.221	\$ 1.466	\$ 1.710	\$ 1.955	\$ 2.199	\$ 2.444	\$ 2.688	\$ 2.933	\$ 3.177	\$ 3.422	\$ 3.666	\$ 27.855
METROGAS	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 2.400
<b>Gastos de Operación</b>	<b>\$ 8.777</b>	<b>\$ 9.021</b>	<b>\$ 9.266</b>	<b>\$ 9.510</b>	<b>\$ 9.755</b>	<b>\$ 9.999</b>	<b>\$ 10.244</b>	<b>\$ 10.488</b>	<b>\$ 10.733</b>	<b>\$ 10.977</b>	<b>\$ 11.222</b>	<b>\$ 11.466</b>	<b>\$ 121.455</b>
IVA 21%	\$ 1.260	\$ 1.260	\$ 1.260	\$ 1.260	\$ 1.260	\$ 1.260	\$ 1.260	\$ 1.260	\$ 1.260	\$ 1.260	\$ 1.260	\$ 1.260	\$ 15.120
IVA 27%	\$ 432	\$ 432	\$ 432	\$ 432	\$ 432	\$ 432	\$ 432	\$ 432	\$ 432	\$ 432	\$ 432	\$ 432	\$ 5.184
<b>Gs. Operac. (c/IVA)</b>	<b>\$ 10.469</b>	<b>\$ 10.713</b>	<b>\$ 10.958</b>	<b>\$ 11.202</b>	<b>\$ 11.447</b>	<b>\$ 11.691</b>	<b>\$ 11.936</b>	<b>\$ 12.180</b>	<b>\$ 12.425</b>	<b>\$ 12.669</b>	<b>\$ 12.914</b>	<b>\$ 13.158</b>	<b>\$ 141.759</b>
Gs. Operac. Venc.	\$ 8.260	\$ 10.469	\$ 10.713	\$ 10.958	\$ 11.202	\$ 11.447	\$ 11.691	\$ 11.936	\$ 12.180	\$ 12.425	\$ 12.669	\$ 12.914	\$ 136.861
Gs. Operac. por pagar	\$ 2.209	\$ 2.453	\$ 2.698	\$ 2.942	\$ 3.187	\$ 3.431	\$ 3.676	\$ 3.920	\$ 4.165	\$ 4.409	\$ 4.654	\$ 4.898	\$ 4.898

	<u>1º AÑO</u>	<u>2º AÑO</u>	<u>3º AÑO</u>	<u>4º AÑO</u>	<u>5º AÑO</u>
Alquiler	\$ 72.000	\$ 72.000	\$ 72.000	\$ 72.000	\$ 72.000
Seguros	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000
EDESUR	\$ 7.200	\$ 7.200	\$ 7.200	\$ 7.200	\$ 7.200
II.BB. (3%)	\$ 27.855	\$ 34.819	\$ 48.130	\$ 52.943	\$ 55.590
METROGAS	\$ 2.400	\$ 2.400	\$ 2.400	\$ 2.400	\$ 2.400
<b>Gastos de Operación</b>	<b>\$ 121.455</b>	<b>\$ 126.019</b>	<b>\$ 139.330</b>	<b>\$ 144.143</b>	<b>\$ 146.790</b>
IVA 21%	\$ 15.120	\$ 15.120	\$ 15.120	\$ 15.120	\$ 15.120
IVA 27%	\$ 5.184	\$ 5.184	\$ 5.184	\$ 5.184	\$ 5.184
<b>Gs. Operac. (c/IVA)</b>	<b>\$ 141.759</b>	<b>\$ 146.323</b>	<b>\$ 159.634</b>	<b>\$ 164.447</b>	<b>\$ 167.094</b>
Gs. Operac. Venc.	\$ 136.861	\$ 147.087	\$ 158.525	\$ 164.046	\$ 166.874
Gs. Operac. por pagar	\$ 4.898	\$ 4.134	\$ 5.243	\$ 5.644	\$ 5.865

Presupuesto Gastos comercialización y administración

	<u>1º M</u>	<u>2º M</u>	<u>3º M</u>	<u>4º M</u>	<u>5º M</u>	<u>6º M</u>	<u>7º M</u>	<u>8º M</u>	<u>9º M</u>	<u>10º M</u>	<u>11º M</u>	<u>12º M</u>	<u>1º AÑO</u>
Gastos de publicidad	\$ 8.000	\$ 8.000	\$ 8.000	\$ 8.000	\$ 8.000	\$ 8.000	\$ 8.000	\$ 8.000	\$ 8.000	\$ 8.000	\$ 8.000	\$ 8.000	\$ 96.000
Asesoría contable	\$ 1.800	\$ 1.800	\$ 1.800	\$ 1.800	\$ 1.800	\$ 1.800	\$ 1.800	\$ 1.800	\$ 1.800	\$ 1.800	\$ 1.800	\$ 1.800	\$ 21.600
Transporte	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 6.000
Otros	\$ 1.500	\$ 1.500	\$ 1.500	\$ 1.500	\$ 1.500	\$ 1.500	\$ 1.500	\$ 1.500	\$ 1.500	\$ 1.500	\$ 1.500	\$ 1.500	\$ 18.000
<b>Gastos de Adm. &amp; Vtas.</b>	<b>\$ 11.800</b>	<b>\$ 141.600</b>											
IVA 21%	\$ 2.478	\$ 2.478	\$ 2.478	\$ 2.478	\$ 2.478	\$ 2.478	\$ 2.478	\$ 2.478	\$ 2.478	\$ 2.478	\$ 2.478	\$ 2.478	\$ 29.736
<b>Gs. de Adm. &amp; Vtas. (c/IVA)</b>	<b>\$ 14.278</b>	<b>\$ 171.336</b>											
Gs. Adm. & Vtas. Venc.	\$ 14.278	\$ 14.278	\$ 14.278	\$ 14.278	\$ 14.278	\$ 14.278	\$ 14.278	\$ 14.278	\$ 14.278	\$ 14.278	\$ 14.278	\$ 14.278	\$ 171.336
Gs. Adm. & Vtas. por pagar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

	<u>1º AÑO</u>	<u>2º AÑO</u>	<u>3º AÑO</u>	<u>4º AÑO</u>	<u>5º AÑO</u>
Gastos de publicidad	\$ 96.000	\$ 96.000	\$ 96.000	\$ 96.000	\$ 96.000
Asesoría contable	\$ 21.600	\$ 21.600	\$ 21.600	\$ 21.600	\$ 21.600
Transporte	\$ 6.000	\$ 6.000	\$ 6.000	\$ 6.000	\$ 6.000
Otros	\$ 18.000	\$ 18.000	\$ 18.000	\$ 18.000	\$ 18.000
<b>Gastos de Adm. &amp; Vtas.</b>	<b>\$ 141.600</b>				
IVA 21%	\$ 29.736	\$ 29.736	\$ 29.736	\$ 29.736	\$ 29.736
<b>Gs. de Adm. &amp; Vtas. (c/IVA)</b>	<b>\$ 171.336</b>				
Gs. Adm. & Vtas. Venc.	\$ 171.336	\$ 171.336	\$ 171.336	\$ 171.336	\$ 171.336
Gs. Adm. & Vtas. por pagar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

## Presupuesto de Inversión

	AÑO "0"				
	<u>Cant.</u>	<u>\$/u</u>	<u>Monto</u>	<u>IVA</u>	<u>TOTAL</u>
<b>Equipos</b>					
Equipo 1 (Anexo A)	1	23.023	23.023	4.835	27.858
Equipo 2			-	-	-
Equipo 3			-	-	-
			<b>23.023</b>	<b>4.835</b>	<b>27.858</b>
<b>Muebles y Útiles</b>					
M&U 1 (Anexo B)	1	4.577	4.577	961	5.538
M&U 2			-	-	-
M&U 3			-	-	-
			<b>4.577</b>	<b>961</b>	<b>5.538</b>
<b>Inmuebles</b>					
Terreno			-	-	-
Edificio			-	-	-
			-	-	-
<b>Inv. Activos Fijos</b>			<b>27.600</b>	<b>5.796</b>	<b>33.396</b>

<b>GASTOS DE APERTURA</b>			
	<u>Monto</u>	<u>IVA</u>	<u>TOTAL</u>
Deposito alquiler 3 meses	18.000	-	18.000
Inscripc. Reg. Públic. Comerc.	300	-	300
Habilitación	200	-	200
Escritura constitución	<u>500</u>	<u>105</u>	<u>605</u>
	<b>19.000</b>	<b>105</b>	<b>19.105</b>

<b>INV. INICIAL C.T.N.</b>	
Efectivo Inicial	272.400
Inv. Inicial M.P.	
Inv. Inicial P.T.	
Inv. Inicial Merc.	
Cuentas por Pagar	-
<b>Inversión Inicial en CTN</b>	<b>272.400</b>

Presupuesto de Amortizaciones y Depreciaciones

		<u>V.I.</u>	<u>D/A</u>	<u>D/A Ac.</u>	<u>V.F.</u>
<b>Equipos</b> (3 años)	<b>0</b>	23.023	-	-	23.023
	<b>1</b>	23.023	7.674	7.674	15.349
	<b>2</b>	15.349	7.674	15.348	7.675
	<b>3</b>	7.675	7.674	23.022	1
	<b>4</b>	1	-	23.022	1
	<b>5</b>	1	-	23.022	1
<b>Muebles y Útiles</b> (5 años)	<b>0</b>	4.577	-	-	4.577
	<b>1</b>	4.577	915	915	3.662
	<b>2</b>	3.662	915	1.830	2.747
	<b>3</b>	2.747	915	2.745	1.832
	<b>4</b>	1.832	915	3.660	917
	<b>5</b>	<u>917</u>	<u>915</u>	<u>4.575</u>	<u>2</u>
<b>Inmuebles</b> (50 años)	<b>0</b>	-	-	-	-
	<b>1</b>	-	-	-	-
	<b>2</b>	-	-	-	-
	<b>3</b>	-	-	-	-
	<b>4</b>	-	-	-	-
	<b>5</b>	-	-	-	-

IVA

	<u>Ap</u>	<u>1º M</u>	<u>2º M</u>	<u>3º M</u>	<u>4º M</u>	<u>5º M</u>	<u>6º M</u>	<u>7º M</u>	<u>8º M</u>	<u>9º M</u>	<u>10º M</u>	<u>11º M</u>	<u>12º M</u>	<u>1º AÑO</u>
Débito Fiscal	\$ -	\$ 6.836	\$ 8.547	\$ 10.259	\$ 11.970	\$ 13.682	\$ 15.393	\$ 17.105	\$ 18.816	\$ 20.528	\$ 22.239	\$ 23.951	\$ 25.662	\$ 194.985
Crédito Fiscal	\$ 5.901	\$ 7.467	\$ 8.170	\$ 8.873	\$ 9.576	\$ 10.279	\$ 10.982	\$ 11.685	\$ 12.388	\$ 13.091	\$ 13.794	\$ 14.497	\$ 15.201	\$ 136.003
Saldo Técnico A Favor Ant.	\$ -	\$ 5.901	\$ 6.532	\$ 6.155	\$ 4.769	\$ 2.375	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 5.901
<b>Saldo Técnico A Favor Contr.</b>	<b>\$ 5.901</b>	<b>\$ 6.532</b>	<b>\$ 6.155</b>	<b>\$ 4.769</b>	<b>\$ 2.375</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>							
<b>Saldo Técnico A Favor AFIP</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 1.027</b>	<b>\$ 4.411</b>	<b>\$ 5.419</b>	<b>\$ 6.428</b>	<b>\$ 7.436</b>	<b>\$ 8.445</b>	<b>\$ 9.453</b>	<b>\$ 10.461</b>	<b>\$ 53.081</b>				
<b>Pago DD.JJ. IVA</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 1.027</b>	<b>\$ 4.411</b>	<b>\$ 5.419</b>	<b>\$ 6.428</b>	<b>\$ 7.436</b>	<b>\$ 8.445</b>	<b>\$ 9.453</b>	<b>\$ 42.619</b>					
IVA por pagar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1.027	\$ 4.411	\$ 5.419	\$ 6.428	\$ 7.436	\$ 8.445	\$ 9.453	\$ 10.461	\$ 10.461

	<u>Ap</u>	<u>1º AÑO</u>	<u>2º AÑO</u>	<u>3º AÑO</u>	<u>4º AÑO</u>	<u>5º AÑO</u>
Débito Fiscal	\$ -	\$ 194.985	\$ 243.731	\$ 336.911	\$ 370.603	\$ 389.133
Crédito Fiscal	\$ 5.901	\$ 136.003	\$ 157.494	\$ 178.985	\$ 191.879	\$ 198.971
Saldo Técnico A Favor Ant.	\$ -	\$ 5.901	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Saldo Técnico A Favor Contr.</b>	<b>\$ 5.901</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>
<b>Saldo Técnico A Favor AFIP</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 53.081</b>	<b>\$ 86.237</b>	<b>\$ 157.927</b>	<b>\$ 178.723</b>	<b>\$ 190.161</b>
<b>Pago DD.JJ. IVA</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 42.619</b>	<b>\$ 89.513</b>	<b>\$ 151.952</b>	<b>\$ 176.990</b>	<b>\$ 189.208</b>
IVA por pagar	\$ -	\$ 10.461	\$ 7.186	\$ 13.161	\$ 14.894	\$ 15.847

Impuesto a las Ganancias

	AP	1º AÑO	2º AÑO	3º AÑO	4º AÑO
	<u>1º AÑO</u>	<u>2º AÑO</u>	<u>3º AÑO</u>	<u>4º AÑO</u>	<u>5º AÑO</u>
Imp. Gcias. Del período	\$ 1.330	\$ 50.156	\$ 6.328	\$ -91.342	\$ -127.005
CF x Quebr. Imp. Gcias. Per. Ant.	\$ -	\$ 1.330	\$ 51.486	\$ 57.814	\$ -
Imp. Gcias. Pagos a Cta.	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 33.529
Imp. Gcias. CF	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Saldo DDJJ Gcias. A FAVOR</b>	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Saldo DDJJ Gcias. A PAGAR</b>	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 33.529	\$ 93.476

0

	<u>1º AÑO</u>	<u>2º AÑO</u>	<u>3º AÑO</u>	<u>4º AÑO</u>	<u>5º AÑO</u>
1º M	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 2.794
2º M	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 2.794
3º M	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
4º M	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
5º M	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 8.382	\$ 23.369
6º M	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 2.794	\$ 7.790
7º M	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 2.794	\$ 7.790
8º M	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 2.794	\$ 7.790
9º M	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 2.794	\$ 7.790
10º M	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 2.794	\$ 7.790
11º M	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 2.794	\$ 7.790
12º M	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 2.794	\$ 7.790
<b>Anticipos pagados</b>	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 27.941	\$ 83.485
<b>Credito x Anticipos</b>	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 27.941	\$ 77.897

## Presupuesto de Caja

<i>Cashflow Proyectado</i>	Ap	1º M	2º M	3º M	4º M	5º M	6º M	7º M	8º M	9º M	10º M	11º M	12º M	1º AÑO
<b>SDO. INICIAL CAJA</b>	\$ -	\$ 247.499	\$ 205.160	\$ 171.157	\$ 142.719	\$ 119.848	\$ 102.542	\$ 80.615	\$ 64.305	\$ 58.278	\$ 56.808	\$ 59.896	\$ 67.542	\$ 247.499
(+) Aportes Socios	\$ 300.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(+) Cobranzas	\$ -	\$ 11.816	\$ 42.344	\$ 52.205	\$ 62.067	\$ 71.928	\$ 81.790	\$ 91.651	\$ 101.513	\$ 111.374	\$ 121.236	\$ 131.097	\$ 140.959	\$ 1.019.982
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>\$ 300.000</b>	<b>\$ 11.816</b>	<b>\$ 42.344</b>	<b>\$ 52.205</b>	<b>\$ 62.067</b>	<b>\$ 71.928</b>	<b>\$ 81.790</b>	<b>\$ 91.651</b>	<b>\$ 101.513</b>	<b>\$ 111.374</b>	<b>\$ 121.236</b>	<b>\$ 131.097</b>	<b>\$ 140.959</b>	<b>\$ 1.019.982</b>
(-) Gastos Arranque	\$ 19.105	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Inv. Act. Fijos	\$ 33.396	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Pagos a Proveedores	\$ -	\$ 13.297	\$ 21.831	\$ 25.882	\$ 29.933	\$ 33.984	\$ 38.035	\$ 42.086	\$ 46.137	\$ 50.188	\$ 54.239	\$ 58.291	\$ 62.342	\$ 476.245
(-) Otros Pagos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Sueldos Netos	\$ -	\$ 18.320	\$ 18.320	\$ 18.320	\$ 18.320	\$ 18.320	\$ 27.480	\$ 18.320	\$ 18.320	\$ 18.320	\$ 18.320	\$ 18.320	\$ 27.480	\$ 238.160
Cargas Sociales	\$ -	\$ -	\$ 11.450	\$ 11.450	\$ 11.450	\$ 11.450	\$ 11.450	\$ 17.175	\$ 11.450	\$ 11.450	\$ 11.450	\$ 11.450	\$ 11.450	\$ 131.675
Gastos Operación	\$ -	\$ 8.260	\$ 10.469	\$ 10.713	\$ 10.958	\$ 11.202	\$ 11.447	\$ 11.691	\$ 11.936	\$ 12.180	\$ 12.425	\$ 12.669	\$ 12.914	\$ 136.861
Gastos Adm. & Vtas.	\$ -	\$ 14.278	\$ 14.278	\$ 14.278	\$ 14.278	\$ 14.278	\$ 14.278	\$ 14.278	\$ 14.278	\$ 14.278	\$ 14.278	\$ 14.278	\$ 14.278	\$ 171.336
DDJJ IVA	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1.027	\$ 4.411	\$ 5.419	\$ 6.428	\$ 7.436	\$ 8.445	\$ 9.453	\$ 42.619
DD.JJ. Imp. Gcias	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Imp. Gcias. Pagos a Cta.	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Dividendos Distribuidos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>\$ 52.501</b>	<b>\$ 54.155</b>	<b>\$ 76.347</b>	<b>\$ 80.643</b>	<b>\$ 84.938</b>	<b>\$ 89.234</b>	<b>\$ 103.717</b>	<b>\$ 107.961</b>	<b>\$ 107.540</b>	<b>\$ 112.844</b>	<b>\$ 118.148</b>	<b>\$ 123.452</b>	<b>\$ 137.916</b>	<b>\$ 1.196.896</b>
<b>SDO. FINAL CAJA</b>	<b>\$ 247.499</b>	<b>\$ 205.160</b>	<b>\$ 171.157</b>	<b>\$ 142.719</b>	<b>\$ 119.848</b>	<b>\$ 102.542</b>	<b>\$ 80.615</b>	<b>\$ 64.305</b>	<b>\$ 58.278</b>	<b>\$ 56.808</b>	<b>\$ 59.896</b>	<b>\$ 67.542</b>	<b>\$ 70.584</b>	<b>\$ 70.584</b>

	Ap	1º AÑO	2º AÑO	3º AÑO	4º AÑO	5º AÑO
<b>SDO. INICIAL CAJA</b>	\$ -	\$ 247.499	\$ 70.584	\$ 78.849	\$ 331.076	\$ 629.860
(+) Aportes Socios	\$ 300.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(+) Cobranzas	\$ -	\$ 1.019.982	\$ 1.425.939	\$ 1.909.933	\$ 2.124.053	\$ 2.235.917
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>\$ 300.000</b>	<b>\$ 1.019.982</b>	<b>\$ 1.425.939</b>	<b>\$ 1.909.933</b>	<b>\$ 2.124.053</b>	<b>\$ 2.235.917</b>
(-) Gastos Arranque	\$ 19.105	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Inv. Act. Fijos	\$ 33.396	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Pagos a Proveedores	\$ -	\$ 476.245	\$ 622.729	\$ 739.872	\$ 815.407	\$ 857.107
(-) Otros Pagos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Sueldos Netos	\$ -	\$ 238.160	\$ 238.160	\$ 268.320	\$ 268.320	\$ 268.320
Cargas Sociales	\$ -	\$ 131.675	\$ 148.850	\$ 167.700	\$ 167.700	\$ 167.700
Gastos Operación	\$ -	\$ 136.861	\$ 147.087	\$ 158.525	\$ 164.046	\$ 166.874
Gastos Adm. & Vtas.	\$ -	\$ 171.336	\$ 171.336	\$ 171.336	\$ 171.336	\$ 171.336
DDJJ IVA	\$ -	\$ 42.619	\$ 89.513	\$ 151.952	\$ 176.990	\$ 189.208
DD.JJ. Imp. Gcias	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 33.529	\$ 93.476
Imp. Gcias. Pagos a Cta.	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 27.941	\$ 83.485
Dividendos Distribuidos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>\$ 52.501</b>	<b>\$ 1.196.896</b>	<b>\$ 1.417.674</b>	<b>\$ 1.657.705</b>	<b>\$ 1.825.269</b>	<b>\$ 1.997.505</b>
<b>SDO. FINAL CAJA</b>	<b>\$ 247.499</b>	<b>\$ 70.584</b>	<b>\$ 78.849</b>	<b>\$ 331.076</b>	<b>\$ 629.860</b>	<b>\$ 868.272</b>

Estado de Resultados

<b><i>Cuadro Económico Proyectado</i></b>	<b>Ap</b>	<b>1º AÑO</b>	<b>2º AÑO</b>	<b>3º AÑO</b>	<b>4º AÑO</b>	<b>5º AÑO</b>
Ventas	\$ -	\$ 928.500	\$ 1.160.625	\$ 1.604.340	\$ 1.764.774	\$ 1.853.013
(-) Costo de Ventas	\$ -	\$ 409.349	\$ 511.686	\$ 614.023	\$ 675.426	\$ 709.197
<b>CONTR. MRG.</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 519.151</b>	<b>\$ 648.939</b>	<b>\$ 990.317</b>	<b>\$ 1.089.348</b>	<b>\$ 1.143.816</b>
Gastos Arranque	\$ 3.800	\$ 3.800	\$ 3.800	\$ 3.800	\$ 3.800	\$ -
Gastos Personal	\$ -	\$ 387.010	\$ 387.010	\$ 436.020	\$ 436.020	\$ 436.020
Gastos Operación	\$ -	\$ 121.455	\$ 126.019	\$ 139.330	\$ 144.143	\$ 146.790
Gs. Adm. & Vtas.	\$ -	\$ 141.600	\$ 141.600	\$ 141.600	\$ 141.600	\$ 141.600
<b>EBITDA</b>	<b>\$ -3.800</b>	<b>\$ -134.714</b>	<b>\$ -9.490</b>	<b>\$ 269.567</b>	<b>\$ 363.785</b>	<b>\$ 419.406</b>
Depr/Amort. Act. Fijos	\$ -	\$ 8.589	\$ 8.589	\$ 8.589	\$ 915	\$ 915
<b>EBIT</b>	<b>\$ -3.800</b>	<b>\$ -143.303</b>	<b>\$ -18.079</b>	<b>\$ 260.978</b>	<b>\$ 362.870</b>	<b>\$ 418.491</b>
Impuesto a las Ganancias	\$ 1.330	\$ 50.156	\$ 6.328	\$ -91.342	\$ -127.005	\$ -146.472
<b>RDO. NETO</b>	<b>\$ -2.470</b>	<b>\$ -93.147</b>	<b>\$ -11.751</b>	<b>\$ 169.635</b>	<b>\$ 235.866</b>	<b>\$ 272.019</b>
		<b>1º AÑO</b>	<b>2º AÑO</b>	<b>3º AÑO</b>	<b>4º AÑO</b>	<b>5º AÑO</b>
Dividendos Distribuidos		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
% de distribución	0%					

## Balance

<b><i>Balance proyectado</i></b>	<b><u>Ap</u></b>	<b><u>1º AÑO</u></b>	<b><u>2º AÑO</u></b>	<b><u>3º AÑO</u></b>	<b><u>4º AÑO</u></b>	<b><u>5º AÑO</u></b>
<b>ACTIVO</b>						
Disponibilidades	\$ 247.499	\$ 70.584	\$ 78.849	\$ 331.076	\$ 629.860	\$ 868.272
Cuentas por cobrar	\$ -	\$ 103.503	\$ 81.921	\$ 113.240	\$ 124.564	\$ 130.792
Materias Primas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Mercaderías	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Crédito Fiscal IVA	\$ 5.901	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Imp. Gcias. CF x Quebrantos	\$ 1.330	\$ 51.486	\$ 57.814	\$ -	\$ -	\$ -
Imp. Gcias. CF	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Imp. Gcias. Pagos a Cta.	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 27.941	\$ 77.897
<b>Activo Corriente</b>	<b>\$ 254.730</b>	<b>\$ 225.574</b>	<b>\$ 218.583</b>	<b>\$ 444.316</b>	<b>\$ 782.364</b>	<b>\$ 1.076.960</b>
Activos Fijos (netos)	\$ 27.600	\$ 19.011	\$ 10.422	\$ 1.833	\$ 918	\$ 3
Gastos Organización	\$ 15.200	\$ 11.400	\$ 7.600	\$ 3.800	\$ -	\$ -
<b>Activo No Corriente</b>	<b>\$ 42.800</b>	<b>\$ 30.411</b>	<b>\$ 18.022</b>	<b>\$ 5.633</b>	<b>\$ 918</b>	<b>\$ 3</b>
	<b>\$ 297.530</b>	<b>\$ 255.985</b>	<b>\$ 236.605</b>	<b>\$ 449.949</b>	<b>\$ 783.282</b>	<b>\$ 1.076.963</b>
<b>PASIVO</b>						
Cuentas por pagar	\$ -	\$ 19.067	\$ 15.479	\$ 18.574	\$ 20.432	\$ 21.453
Cargas Sociales por pagar	\$ -	\$ 17.175	\$ 17.175	\$ 17.175	\$ 17.175	\$ 17.175
Gs. Operac. por pagar	\$ -	\$ 4.898	\$ 4.134	\$ 5.243	\$ 5.644	\$ 5.865
IVA por pagar	\$ -	\$ 10.461	\$ 7.186	\$ 13.161	\$ 14.894	\$ 15.847
Imp. Gcias. por pagar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 33.529	\$ 127.005	\$ 146.472
<b>Pasivo Corriente</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 51.602</b>	<b>\$ 43.973</b>	<b>\$ 87.682</b>	<b>\$ 185.149</b>	<b>\$ 206.811</b>
<b>Pasivo No Corriente</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>
	<b>\$ -</b>	<b>\$ 51.602</b>	<b>\$ 43.973</b>	<b>\$ 87.682</b>	<b>\$ 185.149</b>	<b>\$ 206.811</b>
<b>PATRIMONIO NETO</b>						
Capital Social	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000
Rdos. Acum.	\$ -2.470	\$ -95.617	\$ -107.368	\$ 62.267	\$ 298.133	\$ 570.152
	<b>\$ 297.530</b>	<b>\$ 204.383</b>	<b>\$ 192.632</b>	<b>\$ 362.267</b>	<b>\$ 598.133</b>	<b>\$ 870.152</b>

Capital de Trabajo

	<b>Apertura</b>	<b>1º AÑO</b>	<b>2º AÑO</b>	<b>3º AÑO</b>	<b>4º AÑO</b>	<b>5º AÑO</b>
<b>Activo Corriente</b>						
Cuentas por cobrar	\$ -	\$ 103.503	\$ 81.921	\$ 113.240	\$ 124.564	\$ 130.792
Materias Primas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Mercaderias	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Crédito Fiscal IVA	\$ 5.901	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Imp. Gcias. CF x Quebrantos	\$ 1.330	\$ 51.486	\$ 57.814	\$ -	\$ -	\$ -
Imp. Gcias. CF	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Imp. Gcias. Pagos a Cta.	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 27.941	\$ 77.897
	\$ 7.231	\$ 154.989	\$ 139.734	\$ 113.240	\$ 152.504	\$ 208.689
<b>Pasivo Corriente</b>						
Cuentas por pagar	\$ -	\$ 19.067	\$ 15.479	\$ 18.574	\$ 20.432	\$ 21.453
Cargas Sociales por pagar	\$ -	\$ 17.175	\$ 17.175	\$ 17.175	\$ 17.175	\$ 17.175
Gs. Operac. por pagar	\$ -	\$ 4.898	\$ 4.134	\$ 5.243	\$ 5.644	\$ 5.865
IVA por pagar	\$ -	\$ 10.461	\$ 7.186	\$ 13.161	\$ 14.894	\$ 15.847
Imp. Gcias. por pagar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 33.529	\$ 127.005	\$ 146.472
	\$ -	\$ 51.602	\$ 43.973	\$ 87.682	\$ 185.149	\$ 206.811
<b>CTN</b>	\$ 7.231	\$ 103.388	\$ 95.761	\$ 25.558	\$ -32.645	\$ 1.877
<b>VAR. CTN</b>		\$ -96.157	\$ 7.627	\$ 70.203	\$ 58.203	\$ -34.522

## Cash Flow

	Ap	1º AÑO	2º AÑO	3º AÑO	4º AÑO	5º AÑO
<b>Cash-flow Operativo</b>						
E.B.I.T.	\$ -	\$ -143.303	\$ -18.079	\$ 260.978	\$ 362.870	\$ 418.491
Depr/Amort.	\$ -	\$ 8.589	\$ 8.589	\$ 8.589	\$ 915	\$ 915
Gastos Organización	\$ -	\$ 3.800	\$ 3.800	\$ 3.800	\$ 3.800	\$ -
Imp. a las Gcias.	\$ -	\$ 50.156	\$ 6.328	\$ -91.342	\$ -127.005	\$ -146.472
	\$ -	\$ -80.758	\$ 638	\$ 182.024	\$ 240.581	\$ 272.934
<b>Variación C.T.N.</b>						
Inv. Inicial en C.T.N.	\$ -272.400					
Var. C.T.N.	\$ -	\$ -96.157	\$ 7.627	\$ 70.203	\$ 58.203	\$ -34.522
	\$ -272.400	\$ -96.157	\$ 7.627	\$ 70.203	\$ 58.203	\$ -34.522
<b>Inv. en Act. Fijos</b>						
Inv. Inicial en Act. Fijos	\$ -27.600	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Otros Desembolsos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	\$ -27.600	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Dividendos distrib.</b>	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Cash-flow de los Activos</b>	\$ -300.000	\$ -176.915	\$ 8.264	\$ 252.228	\$ 298.784	\$ 238.412
Valor Terminal	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 736.909
<b>Cash-flow Activos (V.T.)</b>	\$ -300.000	\$ -176.915	\$ 8.264	\$ 252.228	\$ 298.784	\$ 975.321
Factor de descuento	1,0000	0,7692	0,5917	0,4552	0,3501	0,2693
<b>Cash-flow Activos (desc.)</b>	\$ -300.000	\$ -136.088	\$ 4.890	\$ 114.806	\$ 104.612	\$ 262.682
CFA - (CF-CI)	\$ -	\$ -	\$ 0	\$ 0	\$ -	\$ 0

VAN:	\$ 50.902	
TIR:	34%	
PAYBACK:	3,72	años
PAYBACK DESCONTADO:	+ de 5	años

r=	30,00%
r <sub>p</sub> =	35,00%
g <sub>(n+1)</sub> =	2,00%

Punto de Equilibrio

	<u>1º AÑO</u>	<u>2º AÑO</u>	<u>3º AÑO</u>	<u>4º AÑO</u>	<u>5º AÑO</u>
<b>COSTOS VARIABLES</b>					
C.M.V.	\$ 409.349	\$ 511.686	\$ 614.023	\$ 675.426	\$ 709.197
II.BB. (3%)	\$ 27.855	\$ 34.819	\$ 48.130	\$ 52.943	\$ 55.590
	<b>\$ 437.204</b>	<b>\$ 546.505</b>	<b>\$ 662.153</b>	<b>\$ 728.369</b>	<b>\$ 764.787</b>
<b>COSTOS FIJOS</b>					
Gastos Personal	\$ 387.010	\$ 387.010	\$ 436.020	\$ 436.020	\$ 436.020
Gastos Operación (sin IIBB)	\$ 93.600	\$ 91.200	\$ 91.200	\$ 91.200	\$ 91.200
Gs. Adm. & Vtas.	\$ 141.600	\$ 141.600	\$ 141.600	\$ 141.600	\$ 141.600
Depr/Amort. Act. Fijos	\$ 8.589	\$ 8.589	\$ 8.589	\$ 915	\$ 915
	<b>\$ 630.799</b>	<b>\$ 628.399</b>	<b>\$ 677.409</b>	<b>\$ 669.735</b>	<b>\$ 669.735</b>
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>\$ 1.068.003</b>	<b>\$ 1.174.904</b>	<b>\$ 1.339.562</b>	<b>\$ 1.398.104</b>	<b>\$ 1.434.522</b>
Cantidad de Productos Vendidos	3.301	4.127	4.952	5.447	5.719
<b>PTO. EQ. ECON. (unidades)</b>	<b>4.239</b>	<b>4.222</b>	<b>3.560</b>	<b>3.520</b>	<b>3.520</b>
<b>PTO. EQ. ECON. (pesos)</b>	<b>\$ 1.192.146</b>	<b>\$ 1.187.610</b>	<b>\$ 1.153.481</b>	<b>\$ 1.140.414</b>	<b>\$ 1.140.414</b>
<b>PTO. EQ. EFVO. (unidades)</b>	<b>4.181</b>	<b>4.165</b>	<b>3.515</b>	<b>3.515</b>	<b>3.515</b>
<b>PTO. EQ. EFVO. (pesos)</b>	<b>\$ 1.175.914</b>	<b>\$ 1.171.378</b>	<b>\$ 1.138.856</b>	<b>\$ 1.138.856</b>	<b>\$ 1.138.856</b>
<b>Colchón de efectivo</b>	<b>\$ 51.851</b>	<b>\$ 51.651</b>	<b>\$ 55.735</b>	<b>\$ 55.735</b>	<b>\$ 55.735</b>

## Anexo B (Escenario Optimista)

### Presupuesto de ventas

	<u>1º M</u>	<u>2º M</u>	<u>3º M</u>	<u>4º M</u>	<u>5º M</u>	<u>6º M</u>	<u>7º M</u>	<u>8º M</u>	<u>9º M</u>	<u>10º M</u>	<u>11º M</u>	<u>12º M</u>	<u>1º AÑO</u>
<b>Unidades a Vender</b>													
Público (Primera)	12	16	20	24	28	32	36	40	44	48	52	56	408
Locales	176	197	218	239	260	281	302	323	344	365	386	407	3.492
Publico (Segunda)	1	3	5	7	9	11	13	15	17	19	21	23	146
<b>Precio de Vta. Unit.</b>													
Público	\$ 550	\$ 550	\$ 550	\$ 550	\$ 550	\$ 550	\$ 550	\$ 550	\$ 550	\$ 550	\$ 550	\$ 550	\$ 550
Locales	\$ 250	\$ 250	\$ 250	\$ 250	\$ 250	\$ 250	\$ 250	\$ 250	\$ 250	\$ 250	\$ 250	\$ 250	\$ 250
Publico (Segunda)	\$ 350	\$ 350	\$ 350	\$ 350	\$ 350	\$ 350	\$ 350	\$ 350	\$ 350	\$ 350	\$ 350	\$ 350	\$ 350
<b>Ventas (Brutas)</b>	<b>\$ 50.895</b>	<b>\$ 59.045</b>	<b>\$ 67.195</b>	<b>\$ 75.345</b>	<b>\$ 83.495</b>	<b>\$ 91.645</b>	<b>\$ 99.795</b>	<b>\$ 107.945</b>	<b>\$ 116.095</b>	<b>\$ 124.245</b>	<b>\$ 132.395</b>	<b>\$ 140.545</b>	<b>\$ 1.148.640</b>
IVA 21%	\$ 10.688	\$ 12.399	\$ 14.111	\$ 15.822	\$ 17.534	\$ 19.245	\$ 20.957	\$ 22.668	\$ 24.380	\$ 26.091	\$ 27.803	\$ 29.514	\$ 241.214
<b>Ventas (Netas)</b>	<b>\$ 61.583</b>	<b>\$ 71.444</b>	<b>\$ 81.306</b>	<b>\$ 91.167</b>	<b>\$ 101.029</b>	<b>\$ 110.890</b>	<b>\$ 120.752</b>	<b>\$ 130.613</b>	<b>\$ 140.475</b>	<b>\$ 150.336</b>	<b>\$ 160.198</b>	<b>\$ 170.059</b>	<b>\$ 1.389.854</b>
Vtas. al Ctdo. (30%)	\$ 18.475	\$ 21.433	\$ 24.392	\$ 27.350	\$ 30.309	\$ 33.267	\$ 36.226	\$ 39.184	\$ 42.142	\$ 45.101	\$ 48.059	\$ 51.018	\$ 416.956
Vtas. a 30 ds. (70%)	\$ 43.108	\$ 50.011	\$ 56.914	\$ 63.817	\$ 70.720	\$ 77.623	\$ 84.526	\$ 91.429	\$ 98.332	\$ 105.236	\$ 112.139	\$ 119.042	\$ 972.898
Recupero de Cartera	\$ -	\$ 43.108	\$ 50.011	\$ 56.914	\$ 63.817	\$ 70.720	\$ 77.623	\$ 84.526	\$ 91.429	\$ 98.332	\$ 105.236	\$ 112.139	\$ 853.856
<b>Ingresos Efectivos</b>	<b>\$ 18.475</b>	<b>\$ 64.541</b>	<b>\$ 74.403</b>	<b>\$ 84.264</b>	<b>\$ 94.126</b>	<b>\$ 103.987</b>	<b>\$ 113.849</b>	<b>\$ 123.710</b>	<b>\$ 133.572</b>	<b>\$ 143.433</b>	<b>\$ 153.295</b>	<b>\$ 163.156</b>	<b>\$ 1.270.813</b>
<b>Ctas. por Cobrar</b>	<b>\$ 43.108</b>	<b>\$ 50.011</b>	<b>\$ 56.914</b>	<b>\$ 63.817</b>	<b>\$ 70.720</b>	<b>\$ 77.623</b>	<b>\$ 84.526</b>	<b>\$ 91.429</b>	<b>\$ 98.332</b>	<b>\$ 105.236</b>	<b>\$ 112.139</b>	<b>\$ 119.042</b>	<b>\$ 119.042</b>

	<u>1º AÑO</u>	<u>2º AÑO</u>	<u>3º AÑO</u>	<u>4º AÑO</u>	<u>5º AÑO</u>
<b>Unidades a Vender</b>					
Público (Primera)	408	510	612	673	707
Locales	3.492	4.365	5.238	5.762	6.050
Publico (Segunda)	146	183	220	242	254
<b>Precio de Vta. Unit.</b>					
Público (Primera)	\$ 550	\$ 550	\$ 550	\$ 550	\$ 550
Locales	\$ 250	\$ 250	\$ 300	\$ 300	\$ 300
Publico (Segunda)	\$ 350	\$ 350	\$ 350	\$ 350	\$ 350
<b>Ventas (Brutas)</b>	<b>\$ 1.148.640</b>	<b>\$ 1.435.800</b>	<b>\$ 1.984.860</b>	<b>\$ 2.183.346</b>	<b>\$ 2.292.513</b>
IVA 21%	\$ 241.214	\$ 301.518	\$ 416.821	\$ 458.503	\$ 481.428
<b>Ventas (Netas)</b>	<b>\$ 1.389.854</b>	<b>\$ 1.737.318</b>	<b>\$ 2.401.681</b>	<b>\$ 2.641.849</b>	<b>\$ 2.773.941</b>
Vtas. al Ctdo. (30%)	\$ 416.956	\$ 521.195	\$ 720.504	\$ 792.555	\$ 832.182
Vtas. a 30 ds. (70%)	\$ 972.898	\$ 1.216.123	\$ 1.681.176	\$ 1.849.294	\$ 1.941.759
Recupero de Cartera	\$ 853.856	\$ 1.233.821	\$ 1.642.422	\$ 1.835.284	\$ 1.934.053
<b>Ingresos Efectivos</b>	<b>\$ 1.270.813</b>	<b>\$ 1.755.016</b>	<b>\$ 2.362.926</b>	<b>\$ 2.627.839</b>	<b>\$ 2.766.236</b>
<b>Ctas. por Cobrar</b>	<b>\$ 119.042</b>	<b>\$ 101.344</b>	<b>\$ 140.098</b>	<b>\$ 154.108</b>	<b>\$ 161.813</b>

Presupuesto de compras

	<u>1º M</u>	<u>2º M</u>	<u>3º M</u>	<u>4º M</u>	<u>5º M</u>	<u>6º M</u>	<u>7º M</u>	<u>8º M</u>	<u>9º M</u>	<u>10º M</u>	<u>11º M</u>	<u>12º M</u>	<u>1º AÑO</u>
Madera (1/1)	189	216	243	270	297	324	351	378	405	432	459	486	4.046
Lija (1/1)	189	216	243	270	297	324	351	378	405	432	459	486	4.046
Caño PVC (1/1)	189	216	243	270	297	324	351	378	405	432	459	486	4.046
Tornillos (6/1)	1.132	1.294	1.456	1.618	1.780	1.942	2.104	2.266	2.428	2.590	2.752	2.914	24.278
Topes goma (2/1)	377	431	485	539	593	647	701	755	809	863	917	971	8.093
Pegamento (1/1)	189	216	243	270	297	324	351	378	405	432	459	486	4.046
Serigrafía (1/1)	189	216	243	270	297	324	351	378	405	432	459	486	4.046
Goma Alto transito (1/1)	189	216	243	270	297	324	351	378	405	432	459	486	4.046
<b>Costo Unitario</b>													
Madera	\$ 42,00	\$ 42,00	\$ 42,00	\$ 42,00	\$ 42,00	\$ 42,00	\$ 42,00	\$ 42,00	\$ 42,00	\$ 42,00	\$ 42,00	\$ 42,00	\$ 42,00
Lija	\$ 9,00	\$ 9,00	\$ 9,00	\$ 9,00	\$ 9,00	\$ 9,00	\$ 9,00	\$ 9,00	\$ 9,00	\$ 9,00	\$ 9,00	\$ 9,00	\$ 9,00
Caño PVC	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00
Tornillos	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00
Topes goma	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00
Pegamento	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00
Serigrafía	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00
Goma Alto transito	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00
<b>Gastos de Insumos</b>	<b>\$ 23.399</b>	<b>\$ 26.747</b>	<b>\$ 30.095</b>	<b>\$ 33.443</b>	<b>\$ 36.791</b>	<b>\$ 40.139</b>	<b>\$ 43.487</b>	<b>\$ 46.835</b>	<b>\$ 50.183</b>	<b>\$ 53.531</b>	<b>\$ 56.879</b>	<b>\$ 60.227</b>	<b>\$ 501.754</b>
IVA 21%	\$ 4.914	\$ 5.617	\$ 6.320	\$ 7.023	\$ 7.726	\$ 8.429	\$ 9.132	\$ 9.835	\$ 10.538	\$ 11.241	\$ 11.945	\$ 12.648	\$ 105.368
<b>Gs. de Insumos (c/IVA)</b>	<b>\$ 28.313</b>	<b>\$ 32.364</b>	<b>\$ 36.415</b>	<b>\$ 40.466</b>	<b>\$ 44.517</b>	<b>\$ 48.568</b>	<b>\$ 52.619</b>	<b>\$ 56.670</b>	<b>\$ 60.721</b>	<b>\$ 64.772</b>	<b>\$ 68.823</b>	<b>\$ 72.874</b>	<b>\$ 607.122</b>
Pago de Ctdo. (70%)	\$ 19.819	\$ 22.655	\$ 25.490	\$ 28.326	\$ 31.162	\$ 33.998	\$ 36.833	\$ 39.669	\$ 42.505	\$ 45.341	\$ 48.176	\$ 51.012	\$ 424.985
Pago a Plazos (30%)	\$ 8.494	\$ 9.709	\$ 10.924	\$ 12.140	\$ 13.355	\$ 14.570	\$ 15.786	\$ 17.001	\$ 18.216	\$ 19.432	\$ 20.647	\$ 21.862	\$ 182.137
Pagos Vencidos	\$	\$ 8.494	\$ 9.709	\$ 10.924	\$ 12.140	\$ 13.355	\$ 14.570	\$ 15.786	\$ 17.001	\$ 18.216	\$ 19.432	\$ 20.647	\$ 160.274
<b>Egresos Efectivos</b>	<b>\$ 19.819</b>	<b>\$ 31.148</b>	<b>\$ 35.199</b>	<b>\$ 39.250</b>	<b>\$ 43.302</b>	<b>\$ 47.353</b>	<b>\$ 51.404</b>	<b>\$ 55.455</b>	<b>\$ 59.506</b>	<b>\$ 63.557</b>	<b>\$ 67.608</b>	<b>\$ 71.659</b>	<b>\$ 585.260</b>
<b>Cuentas por pagar</b>	<b>\$ 8.494</b>	<b>\$ 9.709</b>	<b>\$ 10.924</b>	<b>\$ 12.140</b>	<b>\$ 13.355</b>	<b>\$ 14.570</b>	<b>\$ 15.786</b>	<b>\$ 17.001</b>	<b>\$ 18.216</b>	<b>\$ 19.432</b>	<b>\$ 20.647</b>	<b>\$ 21.862</b>	<b>\$ 21.862</b>
	<u>1º AÑO</u>	<u>2º AÑO</u>	<u>3º AÑO</u>	<u>4º AÑO</u>	<u>5º AÑO</u>								
Madera (1/1)	4.046	5.058	6.070	6.677	7.010								
Lija (1/1)	4.046	5.058	6.070	6.677	7.010								
Caño PVC (1/1)	4.046	5.058	6.070	6.677	7.010								
Tornillos (6/1)	24.278	30.348	36.418	40.059	42.062								
Topes goma (2/1)	8.093	10.116	12.139	13.353	14.021								
Pegamento (1/1)	4.046	5.058	6.070	6.677	7.010								
Serigrafía (1/1)	4.046	5.058	6.070	6.677	7.010								
Goma Alto transito (1/1)	4.046	5.058	6.070	6.677	7.010								
<b>Costo Unitario</b>													
Madera	\$ 42,00	\$ 42,00	\$ 42,00	\$ 42,00	\$ 42,00								
Lija	\$ 9,00	\$ 9,00	\$ 9,00	\$ 9,00	\$ 9,00								
Caño PVC	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00								
Tornillos	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00								
Topes goma	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00								
Pegamento	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00								
Serigrafía	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00								
Goma Alto transito	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00								
<b>Gastos de Insumos</b>	<b>\$ 501.754</b>	<b>\$ 627.192</b>	<b>\$ 752.630</b>	<b>\$ 827.893</b>	<b>\$ 869.288</b>								
IVA 21%	\$ 105.368	\$ 131.710	\$ 158.052	\$ 173.858	\$ 182.551								
<b>Gs. de Insumos (c/IVA)</b>	<b>\$ 607.122</b>	<b>\$ 758.902</b>	<b>\$ 910.683</b>	<b>\$ 1.001.751</b>	<b>\$ 1.051.839</b>								
Pago de Ctdo. (70%)	\$ 424.985	\$ 531.232	\$ 637.478	\$ 701.226	\$ 736.287								
Pago a Plazos (30%)	\$ 182.137	\$ 227.671	\$ 273.205	\$ 300.525	\$ 315.552								
Pagos Vencidos	\$ 160.274	\$ 230.560	\$ 269.410	\$ 298.249	\$ 314.299								
<b>Egresos Efectivos</b>	<b>\$ 585.260</b>	<b>\$ 761.792</b>	<b>\$ 906.888</b>	<b>\$ 999.474</b>	<b>\$ 1.050.586</b>								
<b>Cuentas por pagar</b>	<b>\$ 21.862</b>	<b>\$ 18.973</b>	<b>\$ 22.767</b>	<b>\$ 25.044</b>	<b>\$ 26.296</b>								

Presupuesto de personal

	<u>1º M</u>	<u>2º M</u>	<u>3º M</u>	<u>4º M</u>	<u>5º M</u>	<u>6º M</u>	<u>7º M</u>	<u>8º M</u>	<u>9º M</u>	<u>10º M</u>	<u>11º M</u>	<u>12º M</u>	<u>1º AÑO</u>
Gerentes	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Operarios	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Administrativos	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
<b>Sueldos Brutos</b>	<b>\$ 22.900</b>	<b>\$ 34.350</b>	<b>\$ 22.900</b>	<b>\$ 34.350</b>	<b>\$ 297.700</b>								
Gerentes	\$ 4.000	\$ 4.000	\$ 4.000	\$ 4.000	\$ 4.000	\$ 6.000	\$ 4.000	\$ 4.000	\$ 4.000	\$ 4.000	\$ 4.000	\$ 6.000	\$ 52.000
Operarios	\$ 16.000	\$ 16.000	\$ 16.000	\$ 16.000	\$ 16.000	\$ 24.000	\$ 16.000	\$ 16.000	\$ 16.000	\$ 16.000	\$ 16.000	\$ 24.000	\$ 208.000
Administrativos	\$ 2.900	\$ 2.900	\$ 2.900	\$ 2.900	\$ 2.900	\$ 4.350	\$ 2.900	\$ 2.900	\$ 2.900	\$ 2.900	\$ 2.900	\$ 4.350	\$ 37.700
<b>Aportes (20%)</b>	<b>\$ 4.580</b>	<b>\$ 6.870</b>	<b>\$ 4.580</b>	<b>\$ 6.870</b>	<b>\$ 59.540</b>								
<b>Contribuciones (30%)</b>	<b>\$ 6.870</b>	<b>\$ 10.305</b>	<b>\$ 6.870</b>	<b>\$ 10.305</b>	<b>\$ 89.310</b>								
<b>Sueldo Neto</b>	<b>\$ 18.320</b>	<b>\$ 27.480</b>	<b>\$ 18.320</b>	<b>\$ 27.480</b>	<b>\$ 238.160</b>								
Sueldo Neto Venc.	\$ 18.320	\$ 18.320	\$ 18.320	\$ 18.320	\$ 18.320	\$ 27.480	\$ 18.320	\$ 18.320	\$ 18.320	\$ 18.320	\$ 18.320	\$ 27.480	\$ 238.160
Sueldo Neto por pagar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Cargas Sociales</b>	<b>\$ 11.450</b>	<b>\$ 17.175</b>	<b>\$ 11.450</b>	<b>\$ 17.175</b>	<b>\$ 148.850</b>								
Cargas Soc. Vencidas	\$ -	\$ 11.450	\$ 11.450	\$ 11.450	\$ 11.450	\$ 11.450	\$ 17.175	\$ 11.450	\$ 11.450	\$ 11.450	\$ 11.450	\$ 11.450	\$ 131.675
Cargas Soc. por pagar	\$ 11.450	\$ 11.450	\$ 11.450	\$ 11.450	\$ 11.450	\$ 17.175	\$ 11.450	\$ 11.450	\$ 11.450	\$ 11.450	\$ 11.450	\$ 17.175	\$ 17.175

	<u>1º AÑO</u>	<u>2º AÑO</u>	<u>3º AÑO</u>	<u>4º AÑO</u>	<u>5º AÑO</u>
Gerente	1	1	1	1	1
Operarios	4	4	4	4	4
Administrativos	1	1	2	2	2
<b>Sueldos Brutos</b>	<b>\$ 297.700</b>	<b>\$ 297.700</b>	<b>\$ 335.400</b>	<b>\$ 335.400</b>	<b>\$ 335.400</b>
Gerente	\$ 52.000	\$ 52.000	\$ 52.000	\$ 52.000	\$ 52.000
Operarios	\$ 208.000	\$ 208.000	\$ 208.000	\$ 208.000	\$ 208.000
Administrativos	\$ 37.700	\$ 37.700	\$ 75.400	\$ 75.400	\$ 75.400
<b>Aportes (20%)</b>	<b>\$ 59.540</b>	<b>\$ 59.540</b>	<b>\$ 67.080</b>	<b>\$ 67.080</b>	<b>\$ 67.080</b>
<b>Contribuciones (30%)</b>	<b>\$ 89.310</b>	<b>\$ 89.310</b>	<b>\$ 100.620</b>	<b>\$ 100.620</b>	<b>\$ 100.620</b>
<b>Sueldo Neto</b>	<b>\$ 238.160</b>	<b>\$ 238.160</b>	<b>\$ 268.320</b>	<b>\$ 268.320</b>	<b>\$ 268.320</b>
Sueldo Neto Venc.	\$ 238.160	\$ 238.160	\$ 268.320	\$ 268.320	\$ 268.320
Sueldo Neto por pagar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Cargas Sociales</b>	<b>\$ 148.850</b>	<b>\$ 148.850</b>	<b>\$ 167.700</b>	<b>\$ 167.700</b>	<b>\$ 167.700</b>
Cargas Soc. Vencidas	\$ 131.675	\$ 148.850	\$ 167.700	\$ 167.700	\$ 167.700
Cargas Soc. por pagar	\$ 17.175	\$ 17.175	\$ 17.175	\$ 17.175	\$ 17.175

Presupuesto de gastos operativos

	<u>1º M</u>	<u>2º M</u>	<u>3º M</u>	<u>4º M</u>	<u>5º M</u>	<u>6º M</u>	<u>7º M</u>	<u>8º M</u>	<u>9º M</u>	<u>10º M</u>	<u>11º M</u>	<u>12º M</u>	<u>1º AÑO</u>
Alquiler	\$ 6.000	\$ 6.000	\$ 6.000	\$ 6.000	\$ 6.000	\$ 6.000	\$ 6.000	\$ 6.000	\$ 6.000	\$ 6.000	\$ 6.000	\$ 6.000	\$ 72.000
Seguros	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 12.000
EDESUR	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 7.200
II.BB. (3%)	\$ 1.527	\$ 1.771	\$ 2.016	\$ 2.260	\$ 2.505	\$ 2.749	\$ 2.994	\$ 3.238	\$ 3.483	\$ 3.727	\$ 3.972	\$ 4.216	\$ 34.459
METROGAS	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 2.400
<b>Gastos de Operación</b>	<b>\$ 9.327</b>	<b>\$ 9.571</b>	<b>\$ 9.816</b>	<b>\$ 10.060</b>	<b>\$ 10.305</b>	<b>\$ 10.549</b>	<b>\$ 10.794</b>	<b>\$ 11.038</b>	<b>\$ 11.283</b>	<b>\$ 11.527</b>	<b>\$ 11.772</b>	<b>\$ 12.016</b>	<b>\$ 128.059</b>
IVA 21%	\$ 1.260	\$ 1.260	\$ 1.260	\$ 1.260	\$ 1.260	\$ 1.260	\$ 1.260	\$ 1.260	\$ 1.260	\$ 1.260	\$ 1.260	\$ 1.260	\$ 15.120
IVA 27%	<u>\$ 432</u>	<u>\$ 5.184</u>											
<b>Gs. Operac. (c/IVA)</b>	<b>\$ 11.019</b>	<b>\$ 11.263</b>	<b>\$ 11.508</b>	<b>\$ 11.752</b>	<b>\$ 11.997</b>	<b>\$ 12.241</b>	<b>\$ 12.486</b>	<b>\$ 12.730</b>	<b>\$ 12.975</b>	<b>\$ 13.219</b>	<b>\$ 13.464</b>	<b>\$ 13.708</b>	<b>\$ 148.363</b>
Gs. Operac. Venc.	\$ 8.260	\$ 11.019	\$ 11.263	\$ 11.508	\$ 11.752	\$ 11.997	\$ 12.241	\$ 12.486	\$ 12.730	\$ 12.975	\$ 13.219	\$ 13.464	\$ 142.915
Gs. Operac. por pagar	\$ 2.759	\$ 3.003	\$ 3.248	\$ 3.492	\$ 3.737	\$ 3.981	\$ 4.226	\$ 4.470	\$ 4.715	\$ 4.959	\$ 5.204	\$ 5.448	\$ 5.448

	<u>1º AÑO</u>	<u>2º AÑO</u>	<u>3º AÑO</u>	<u>4º AÑO</u>	<u>5º AÑO</u>
Alquiler	\$ 72.000	\$ 72.000	\$ 72.000	\$ 72.000	\$ 72.000
Seguros	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000
EDESUR	\$ 7.200	\$ 7.200	\$ 7.200	\$ 7.200	\$ 7.200
II.BB. (3%)	\$ 34.459	\$ 43.074	\$ 59.546	\$ 65.500	\$ 68.775
METROGAS	\$ 2.400	\$ 2.400	\$ 2.400	\$ 2.400	\$ 2.400
<b>Gastos de Operación</b>	<b>\$ 128.059</b>	<b>\$ 134.274</b>	<b>\$ 150.746</b>	<b>\$ 156.700</b>	<b>\$ 159.975</b>
IVA 21%	\$ 15.120	\$ 15.120	\$ 15.120	\$ 15.120	\$ 15.120
IVA 27%	<u>\$ 5.184</u>				
<b>Gs. Operac. (c/IVA)</b>	<b>\$ 148.363</b>	<b>\$ 154.578</b>	<b>\$ 171.050</b>	<b>\$ 177.004</b>	<b>\$ 180.279</b>
Gs. Operac. Venc.	\$ 142.915	\$ 155.205	\$ 169.677	\$ 176.508	\$ 180.006
Gs. Operac. por pagar	\$ 5.448	\$ 4.822	\$ 6.194	\$ 6.690	\$ 6.963

Presupuesto gastos comercialización y administración

	<u>1º M</u>	<u>2º M</u>	<u>3º M</u>	<u>4º M</u>	<u>5º M</u>	<u>6º M</u>	<u>7º M</u>	<u>8º M</u>	<u>9º M</u>	<u>10º M</u>	<u>11º M</u>	<u>12º M</u>	<u>1º AÑO</u>
Gastos de publicidad	\$ 8.000	\$ 8.000	\$ 8.000	\$ 8.000	\$ 8.000	\$ 8.000	\$ 8.000	\$ 8.000	\$ 8.000	\$ 8.000	\$ 8.000	\$ 8.000	\$ 96.000
Asesoría contable	\$ 1.800	\$ 1.800	\$ 1.800	\$ 1.800	\$ 1.800	\$ 1.800	\$ 1.800	\$ 1.800	\$ 1.800	\$ 1.800	\$ 1.800	\$ 1.800	\$ 21.600
Transporte	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 6.000
Otros	\$ 1.500	\$ 1.500	\$ 1.500	\$ 1.500	\$ 1.500	\$ 1.500	\$ 1.500	\$ 1.500	\$ 1.500	\$ 1.500	\$ 1.500	\$ 1.500	\$ 18.000
<b>Gastos de Adm. &amp; Vtas.</b>	<b>\$ 11.800</b>	<b>\$ 141.600</b>											
IVA 21%	\$ 2.478	\$ 2.478	\$ 2.478	\$ 2.478	\$ 2.478	\$ 2.478	\$ 2.478	\$ 2.478	\$ 2.478	\$ 2.478	\$ 2.478	\$ 2.478	\$ 29.736
<b>Gs. de Adm. &amp; Vtas. (c/IVA)</b>	<b>\$ 14.278</b>	<b>\$ 171.336</b>											
Gs. Adm. & Vtas. Venc.	\$ 14.278	\$ 14.278	\$ 14.278	\$ 14.278	\$ 14.278	\$ 14.278	\$ 14.278	\$ 14.278	\$ 14.278	\$ 14.278	\$ 14.278	\$ 14.278	\$ 171.336
Gs. Adm. & Vtas. por pagar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

	<u>1º AÑO</u>	<u>2º AÑO</u>	<u>3º AÑO</u>	<u>4º AÑO</u>	<u>5º AÑO</u>
Gastos de publicidad	\$ 96.000	\$ 96.000	\$ 96.000	\$ 96.000	\$ 96.000
Asesoría contable	\$ 21.600	\$ 21.600	\$ 21.600	\$ 21.600	\$ 21.600
Transporte	\$ 6.000	\$ 6.000	\$ 6.000	\$ 6.000	\$ 6.000
Otros	\$ 18.000	\$ 18.000	\$ 18.000	\$ 18.000	\$ 18.000
<b>Gastos de Adm. &amp; Vtas.</b>	<b>\$ 141.600</b>				
IVA 21%	\$ 29.736	\$ 29.736	\$ 29.736	\$ 29.736	\$ 29.736
<b>Gs. de Adm. &amp; Vtas. (c/IVA)</b>	<b>\$ 171.336</b>				
Gs. Adm. & Vtas. Venc.	\$ 171.336	\$ 171.336	\$ 171.336	\$ 171.336	\$ 171.336
Gs. Adm. & Vtas. por pagar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

Presupuesto de inversión

	AÑO "0"				
	<u>Cant.</u>	<u>\$/u</u>	<u>Monto</u>	<u>IVA</u>	<u>TOTAL</u>
<b>Equipos</b>					
Equipo 1 (Anexo A)	1	23.023	23.023	4.835	27.858
Equipo 2			-	-	-
Equipo 3			-	-	-
			<b>23.023</b>	<b>4.835</b>	<b>27.858</b>
<b>Muebles y Útiles</b>					
M&U 1 (Anexo B)	1	4.577	4.577	961	5.538
M&U 2			-	-	-
M&U 3			-	-	-
			<b>4.577</b>	<b>961</b>	<b>5.538</b>
<b>Inmuebles</b>					
Terreno			-	-	-
Edificio			-	-	-
			-	-	-
<b>Inv. Activos Fijos</b>			<b>27.600</b>	<b>5.796</b>	<b>33.396</b>

**GASTOS DE APERTURA**

	<u>Monto</u>	<u>IVA</u>	<u>TOTAL</u>
Deposito alquiler 3 meses	18.000	-	18.000
Inscripc. Reg. Públic. Comerc.	300	-	300
Habilitación	200	-	200
Escritura constitución	<u>500</u>	<u>105</u>	<u>605</u>
	<b>19.000</b>	<b>105</b>	<b>19.105</b>

**INV. INICIAL C.T.N.**

Efectivo Inicial	272.400
Inv. Inicial M.P.	
Inv. Inicial P.T.	
Inv. Inicial Merc.	
Cuentas por Pagar	<u>-</u>
<b>Inversión Inicial en CTN</b>	<b>272.400</b>

Presupuesto amortización y depreciaciones

		<u>V.I.</u>	<u>D/A</u>	<u>D/A Ac.</u>	<u>V.F.</u>
<b>Equipos</b> (3 años)	<b>0</b>	23.023	-	-	23.023
	<b>1</b>	23.023	7.674	7.674	15.349
	<b>2</b>	15.349	7.674	15.348	7.675
	<b>3</b>	7.675	7.674	23.022	1
	<b>4</b>	1	-	23.022	1
	<b>5</b>	1	-	23.022	1
<b>Muebles y Útiles</b> (5 años)	<b>0</b>	4.577	-	-	4.577
	<b>1</b>	4.577	915	915	3.662
	<b>2</b>	3.662	915	1.830	2.747
	<b>3</b>	2.747	915	2.745	1.832
	<b>4</b>	1.832	915	3.660	917
	<b>5</b>	<u>917</u>	<u>915</u>	<u>4.575</u>	<u>2</u>
<b>Inmuebles</b> (50 años)	<b>0</b>	-	-	-	-
	<b>1</b>	-	-	-	-
	<b>2</b>	-	-	-	-
	<b>3</b>	-	-	-	-
	<b>4</b>	-	-	-	-
	<b>5</b>	-	-	-	-

IVA

	<u>Ap</u>	<u>1º M</u>	<u>2º M</u>	<u>3º M</u>	<u>4º M</u>	<u>5º M</u>	<u>6º M</u>	<u>7º M</u>	<u>8º M</u>	<u>9º M</u>	<u>10º M</u>	<u>11º M</u>	<u>12º M</u>	<u>1º AÑO</u>
Débito Fiscal	\$ -	\$ 10.688	\$ 12.399	\$ 14.111	\$ 15.822	\$ 17.534	\$ 19.245	\$ 20.957	\$ 22.668	\$ 24.380	\$ 26.091	\$ 27.803	\$ 29.514	\$ 241.214
Crédito Fiscal	\$ 5.901	\$ 9.084	\$ 9.787	\$ 10.490	\$ 11.193	\$ 11.896	\$ 12.599	\$ 13.302	\$ 14.005	\$ 14.708	\$ 15.411	\$ 16.115	\$ 16.818	\$ 155.408
Saldo Técnico A Favor Ant.	\$ -	\$ 5.901	\$ 4.297	\$ 1.684	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 5.901
<b>Saldo Técnico A Favor Contr.</b>	<b>\$ 5.901</b>	<b>\$ 4.297</b>	<b>\$ 1.684</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>							
<b>Saldo Técnico A Favor AFIP</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 1.937</b>	<b>\$ 4.629</b>	<b>\$ 5.638</b>	<b>\$ 6.646</b>	<b>\$ 7.655</b>	<b>\$ 8.663</b>	<b>\$ 9.672</b>	<b>\$ 10.680</b>	<b>\$ 11.688</b>	<b>\$ 12.697</b>	<b>\$ 79.905</b>
<b>Pago DD.JJ. IVA</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 1.937</b>	<b>\$ 4.629</b>	<b>\$ 5.638</b>	<b>\$ 6.646</b>	<b>\$ 7.655</b>	<b>\$ 8.663</b>	<b>\$ 9.672</b>	<b>\$ 10.680</b>	<b>\$ 11.688</b>	<b>\$ 67.208</b>
IVA por pagar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1.937	\$ 4.629	\$ 5.638	\$ 6.646	\$ 7.655	\$ 8.663	\$ 9.672	\$ 10.680	\$ 11.688	\$ 12.697	\$ 12.697

-0,00

	<u>Ap</u>	<u>1º AÑO</u>	<u>2º AÑO</u>	<u>3º AÑO</u>	<u>4º AÑO</u>	<u>5º AÑO</u>
Débito Fiscal	\$ -	\$ 241.214	\$ 301.518	\$ 416.821	\$ 458.503	\$ 481.428
Crédito Fiscal	\$ 5.901	\$ 155.408	\$ 181.750	\$ 208.092	\$ 223.898	\$ 232.591
Saldo Técnico A Favor Ant.	\$ -	\$ 5.901	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Saldo Técnico A Favor Contr.</b>	<b>\$ 5.901</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>
<b>Saldo Técnico A Favor AFIP</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 79.905</b>	<b>\$ 119.768</b>	<b>\$ 208.728</b>	<b>\$ 234.605</b>	<b>\$ 248.837</b>
<b>Pago DD.JJ. IVA</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 67.208</b>	<b>\$ 122.484</b>	<b>\$ 201.315</b>	<b>\$ 232.449</b>	<b>\$ 247.651</b>
IVA por pagar	\$ -	\$ 12.697	\$ 9.981	\$ 17.394	\$ 19.550	\$ 20.736

-

Impuesto a las ganancias

	AP	1º AÑO	2º AÑO	3º AÑO	4º AÑO
	<u>1º AÑO</u>	<u>2º AÑO</u>	<u>3º AÑO</u>	<u>4º AÑO</u>	<u>5º AÑO</u>
Imp. Gcias. Del período	\$ 1.330	\$ 7.760	\$ -46.667	\$ -172.016	\$ -215.746
CF x Quebr. Imp. Gcias. Per. Ant.	\$ -	\$ 1.330	\$ 9.090	\$ -	\$ -
Imp. Gcias. Pagos a Cta.	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 37.577	\$ 134.439
Imp. Gcias. CF	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Saldo DDJJ Gcias. A FAVOR</b>	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Saldo DDJJ Gcias. A PAGAR</b>	\$ -	\$ -	\$ 37.577	\$ 134.439	\$ 81.307

0

	1º AÑO	2º AÑO	3º AÑO	4º AÑO	5º AÑO
1º M	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 3.131	\$ 11.203
2º M	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 3.131	\$ 11.203
3º M	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
4º M	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
5º M	\$ -	\$ -	\$ 9.394	\$ 33.610	\$ 20.327
6º M	\$ -	\$ -	\$ 3.131	\$ 11.203	\$ 6.776
7º M	\$ -	\$ -	\$ 3.131	\$ 11.203	\$ 6.776
8º M	\$ -	\$ -	\$ 3.131	\$ 11.203	\$ 6.776
9º M	\$ -	\$ -	\$ 3.131	\$ 11.203	\$ 6.776
10º M	\$ -	\$ -	\$ 3.131	\$ 11.203	\$ 6.776
11º M	\$ -	\$ -	\$ 3.131	\$ 11.203	\$ 6.776
12º M	\$ -	\$ -	\$ 3.131	\$ 11.203	\$ 6.776
<b>Anticipos pagados</b>	\$ -	\$ -	\$ 31.314	\$ 118.295	\$ 90.162
<b>Credito x Anticipos</b>	\$ -	\$ -	\$ 31.314	\$ 112.033	\$ 67.756

Presupuesto de caja

<i>Cashflow Proyectado</i>	<b>Ap</b>	<b>1º M</b>	<b>2º M</b>	<b>3º M</b>	<b>4º M</b>	<b>5º M</b>	<b>6º M</b>	<b>7º M</b>	<b>8º M</b>	<b>9º M</b>	<b>10º M</b>	<b>11º M</b>	<b>12º M</b>	<b>1º AÑO</b>
<b>SDO. INICIAL CAJA</b>	\$ -	\$ 247.499	\$ 205.297	\$ 183.623	\$ 167.516	\$ 155.037	\$ 145.431	\$ 131.223	\$ 125.008	\$ 129.075	\$ 137.699	\$ 150.881	\$ 168.621	\$ 247.499
(+) Aportes Socios	\$ 300.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(+) Cobranzas	\$ -	\$ 18.475	\$ 64.541	\$ 74.403	\$ 84.264	\$ 94.126	\$ 103.987	\$ 113.849	\$ 123.710	\$ 133.572	\$ 143.433	\$ 153.295	\$ 163.156	\$ 1.270.813
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>\$ 300.000</b>	<b>\$ 18.475</b>	<b>\$ 64.541</b>	<b>\$ 74.403</b>	<b>\$ 84.264</b>	<b>\$ 94.126</b>	<b>\$ 103.987</b>	<b>\$ 113.849</b>	<b>\$ 123.710</b>	<b>\$ 133.572</b>	<b>\$ 143.433</b>	<b>\$ 153.295</b>	<b>\$ 163.156</b>	<b>\$ 1.270.813</b>
(-) Gastos Arranque	\$ 19.105	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Inv. Act. Fijos	\$ 33.396	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Pagos a Proveedores	\$ -	\$ 19.819	\$ 31.148	\$ 35.199	\$ 39.250	\$ 43.302	\$ 47.353	\$ 51.404	\$ 55.455	\$ 59.506	\$ 63.557	\$ 67.608	\$ 71.659	\$ 585.260
(-) Otros Pagos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Sueldos Netos	\$ -	\$ 18.320	\$ 18.320	\$ 18.320	\$ 18.320	\$ 18.320	\$ 27.480	\$ 18.320	\$ 18.320	\$ 18.320	\$ 18.320	\$ 18.320	\$ 18.320	\$ 238.160
Cargas Sociales	\$ -	\$ -	\$ 11.450	\$ 11.450	\$ 11.450	\$ 11.450	\$ 11.450	\$ 17.175	\$ 11.450	\$ 11.450	\$ 11.450	\$ 11.450	\$ 11.450	\$ 131.675
Gastos Operación	\$ -	\$ 8.260	\$ 11.019	\$ 11.263	\$ 11.508	\$ 11.752	\$ 11.997	\$ 12.241	\$ 12.486	\$ 12.730	\$ 12.975	\$ 13.219	\$ 13.464	\$ 142.915
Gastos Adm. & Vtas.	\$ -	\$ 14.278	\$ 14.278	\$ 14.278	\$ 14.278	\$ 14.278	\$ 14.278	\$ 14.278	\$ 14.278	\$ 14.278	\$ 14.278	\$ 14.278	\$ 14.278	\$ 171.336
DDJJ IVA	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1.937	\$ 4.629	\$ 5.638	\$ 6.646	\$ 7.655	\$ 8.663	\$ 9.672	\$ 10.680	\$ 11.688	\$ 67.208
DD.JJ. Imp. Gcias	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Imp. Gcias. Pagos a Cta.	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Dividendos Distribuidos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>\$ 52.501</b>	<b>\$ 60.677</b>	<b>\$ 86.215</b>	<b>\$ 90.511</b>	<b>\$ 96.743</b>	<b>\$ 103.731</b>	<b>\$ 118.195</b>	<b>\$ 120.064</b>	<b>\$ 119.643</b>	<b>\$ 124.947</b>	<b>\$ 130.251</b>	<b>\$ 135.555</b>	<b>\$ 150.019</b>	<b>\$ 1.336.554</b>
<b>SDO. FINAL CAJA</b>	<b>\$ 247.499</b>	<b>\$ 205.297</b>	<b>\$ 183.623</b>	<b>\$ 167.516</b>	<b>\$ 155.037</b>	<b>\$ 145.431</b>	<b>\$ 131.223</b>	<b>\$ 125.008</b>	<b>\$ 129.075</b>	<b>\$ 137.699</b>	<b>\$ 150.881</b>	<b>\$ 168.621</b>	<b>\$ 181.758</b>	<b>\$ 181.758</b>

-

	<b>Ap</b>	<b>1º AÑO</b>	<b>2º AÑO</b>	<b>3º AÑO</b>	<b>4º AÑO</b>	<b>5º AÑO</b>
<b>SDO. INICIAL CAJA</b>	\$ -	\$ 247.499	\$ 181.758	\$ 338.948	\$ 747.746	\$ 1.107.063
(+) Aportes Socios	\$ 300.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(+) Cobranzas	\$ -	\$ 1.270.813	\$ 1.755.016	\$ 2.362.926	\$ 2.627.839	\$ 2.766.236
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>\$ 300.000</b>	<b>\$ 1.270.813</b>	<b>\$ 1.755.016</b>	<b>\$ 2.362.926</b>	<b>\$ 2.627.839</b>	<b>\$ 2.766.236</b>
(-) Gastos Arranque	\$ 19.105	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Inv. Act. Fijos	\$ 33.396	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Pagos a Proveedores	\$ -	\$ 585.260	\$ 761.792	\$ 906.888	\$ 999.474	\$ 1.050.586
(-) Otros Pagos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Sueldos Netos	\$ -	\$ 238.160	\$ 238.160	\$ 268.320	\$ 268.320	\$ 268.320
Cargas Sociales	\$ -	\$ 131.675	\$ 148.850	\$ 167.700	\$ 167.700	\$ 167.700
Gastos Operación	\$ -	\$ 142.915	\$ 155.205	\$ 169.677	\$ 176.508	\$ 180.006
Gastos Adm. & Vtas.	\$ -	\$ 171.336	\$ 171.336	\$ 171.336	\$ 171.336	\$ 171.336
DDJJ IVA	\$ -	\$ 67.208	\$ 122.484	\$ 201.315	\$ 232.449	\$ 247.651
DD.JJ. Imp. Gcias	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 37.577	\$ 134.439	\$ 81.307
Imp. Gcias. Pagos a Cta.	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 31.314	\$ 118.295	\$ 90.162
Dividendos Distribuidos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>\$ 52.501</b>	<b>\$ 1.336.554</b>	<b>\$ 1.597.826</b>	<b>\$ 1.954.128</b>	<b>\$ 2.268.522</b>	<b>\$ 2.257.070</b>
<b>SDO. FINAL CAJA</b>	<b>\$ 247.499</b>	<b>\$ 181.758</b>	<b>\$ 338.948</b>	<b>\$ 747.746</b>	<b>\$ 1.107.063</b>	<b>\$ 1.616.229</b>

-

Estado de resultados

<b><u>Cuadro Económico Proyectado</u></b>	<b><u>Ap</u></b>	<b><u>1º AÑO</u></b>	<b><u>2º AÑO</u></b>	<b><u>3º AÑO</u></b>	<b><u>4º AÑO</u></b>	<b><u>5º AÑO</u></b>
Ventas	\$ -	\$ 1.148.640	\$ 1.435.800	\$ 1.984.860	\$ 2.183.346	\$ 2.292.513
(-) Costo de Ventas	\$ -	\$ 501.754	\$ 627.192	\$ 752.630	\$ 827.893	\$ 869.288
<b>CONTR. MRG.</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 646.886</b>	<b>\$ 808.608</b>	<b>\$ 1.232.230</b>	<b>\$ 1.355.453</b>	<b>\$ 1.423.225</b>
Gastos Arranque	\$ 3.800	\$ 3.800	\$ 3.800	\$ 3.800	\$ 3.800	\$ -
Gastos Personal	\$ -	\$ 387.010	\$ 387.010	\$ 436.020	\$ 436.020	\$ 436.020
Gastos Operación	\$ -	\$ 128.059	\$ 134.274	\$ 150.746	\$ 156.700	\$ 159.975
Gs. Adm. & Vtas.	\$ -	\$ 141.600	\$ 141.600	\$ 141.600	\$ 141.600	\$ 141.600
<b>EBITDA</b>	<b>\$ -3.800</b>	<b>\$ -13.583</b>	<b>\$ 141.924</b>	<b>\$ 500.064</b>	<b>\$ 617.332</b>	<b>\$ 685.630</b>
Depr/Amort. Act. Fijos	\$ -	\$ 8.589	\$ 8.589	\$ 8.589	\$ 915	\$ 915
<b>EBIT</b>	<b>\$ -3.800</b>	<b>\$ -22.172</b>	<b>\$ 133.335</b>	<b>\$ 491.475</b>	<b>\$ 616.417</b>	<b>\$ 684.715</b>
Impuesto a las Ganancias	\$ 1.330	\$ 7.760	\$ -46.667	\$ -172.016	\$ -215.746	\$ -239.650
<b>RDO. NETO</b>	<b>\$ -2.470</b>	<b>\$ -14.412</b>	<b>\$ 86.668</b>	<b>\$ 319.459</b>	<b>\$ 400.671</b>	<b>\$ 445.065</b>
		<b><u>1º AÑO</u></b>	<b><u>2º AÑO</u></b>	<b><u>3º AÑO</u></b>	<b><u>4º AÑO</u></b>	<b><u>5º AÑO</u></b>
Dividendos Distribuidos		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
% de distribución	0%					

Balance

<b><i>Balance Proyectado</i></b>	<b><u>Ap</u></b>	<b><u>1º AÑO</u></b>	<b><u>2º AÑO</u></b>	<b><u>3º AÑO</u></b>	<b><u>4º AÑO</u></b>	<b><u>5º AÑO</u></b>
<b>ACTIVO</b>						
Disponibilidades	\$ 247.499	\$ 181.758	\$ 338.948	\$ 747.746	\$ 1.107.063	\$ 1.616.229
Cuentas por cobrar	\$ -	\$ 119.042	\$ 101.344	\$ 140.098	\$ 154.108	\$ 161.813
Materias Primas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Mercaderias	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Crédito Fiscal IVA	\$ 5.901	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Imp. Gcias. CF x Quebrantos	\$ 1.330	\$ 9.090	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Imp. Gcias. CF	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Imp. Gcias. Pagos a Cta.	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 31.314	\$ 112.033	\$ 67.756
<b>Activo Corriente</b>	<b>\$ 254.730</b>	<b>\$ 309.890</b>	<b>\$ 440.291</b>	<b>\$ 919.158</b>	<b>\$ 1.373.203</b>	<b>\$ 1.845.798</b>
Activos Fijos (netos)	\$ 27.600	\$ 19.011	\$ 10.422	\$ 1.833	\$ 918	\$ 3
Gastos Organización	\$ 15.200	\$ 11.400	\$ 7.600	\$ 3.800	\$ -	\$ -
<b>Activo No Corriente</b>	<b>\$ 42.800</b>	<b>\$ 30.411</b>	<b>\$ 18.022</b>	<b>\$ 5.633</b>	<b>\$ 918</b>	<b>\$ 3</b>
	<b>\$ 297.530</b>	<b>\$ 340.301</b>	<b>\$ 458.313</b>	<b>\$ 924.791</b>	<b>\$ 1.374.121</b>	<b>\$ 1.845.801</b>
<b>PASIVO</b>						
Cuentas por pagar	\$ -	\$ 21.862	\$ 18.973	\$ 22.767	\$ 25.044	\$ 26.296
Cargas Sociales por pagar	\$ -	\$ 17.175	\$ 17.175	\$ 17.175	\$ 17.175	\$ 17.175
Gs. Operac. por pagar	\$ -	\$ 5.448	\$ 4.822	\$ 6.194	\$ 6.690	\$ 6.963
IVA por pagar	\$ -	\$ 12.697	\$ 9.981	\$ 17.394	\$ 19.550	\$ 20.736
Imp. Gcias. por pagar	\$ -	\$ -	\$ 37.577	\$ 172.016	\$ 215.746	\$ 239.650
<b>Pasivo Corriente</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 57.183</b>	<b>\$ 88.527</b>	<b>\$ 235.546</b>	<b>\$ 284.205</b>	<b>\$ 310.820</b>
<b>Pasivo No Corriente</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>
	<b>\$ -</b>	<b>\$ 57.183</b>	<b>\$ 88.527</b>	<b>\$ 235.546</b>	<b>\$ 284.205</b>	<b>\$ 310.820</b>
<b>PATRIMONIO NETO</b>						
Capital Social	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000
Rdos. Acum.	\$ -2.470	\$ -16.882	\$ 69.786	\$ 389.245	\$ 789.916	\$ 1.234.980
	<b>\$ 297.530</b>	<b>\$ 283.118</b>	<b>\$ 369.786</b>	<b>\$ 689.245</b>	<b>\$ 1.089.916</b>	<b>\$ 1.534.980</b>

Capital de trabajo

	<u>Apertura</u>	<u>1º AÑO</u>	<u>2º AÑO</u>	<u>3º AÑO</u>	<u>4º AÑO</u>	<u>5º AÑO</u>
<b>Activo Corriente</b>						
Cuentas por cobrar	\$ -	\$ 119.042	\$ 101.344	\$ 140.098	\$ 154.108	\$ 161.813
Materias Primas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Mercaderias	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Crédito Fiscal IVA	\$ 5.901	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Imp. Gcias. CF x Quebrantos	\$ 1.330	\$ 9.090	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Imp. Gcias. CF	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Imp. Gcias. Pagos a Cta.	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 31.314	\$ 112.033	\$ 67.756
	\$ 7.231	\$ 128.132	\$ 101.344	\$ 171.412	\$ 266.140	\$ 229.569
<b>Pasivo Corriente</b>						
Cuentas por pagar	\$ -	\$ 21.862	\$ 18.973	\$ 22.767	\$ 25.044	\$ 26.296
Cargas Sociales por pagar	\$ -	\$ 17.175	\$ 17.175	\$ 17.175	\$ 17.175	\$ 17.175
Gs. Operac. por pagar	\$ -	\$ 5.448	\$ 4.822	\$ 6.194	\$ 6.690	\$ 6.963
IVA por pagar	\$ -	\$ 12.697	\$ 9.981	\$ 17.394	\$ 19.550	\$ 20.736
Imp. Gcias. por pagar	\$ -	\$ -	\$ 37.577	\$ 172.016	\$ 215.746	\$ 239.650
	\$ -	\$ 57.183	\$ 88.527	\$ 235.546	\$ 284.205	\$ 310.820
<b>CTN</b>	\$ 7.231	\$ 70.949	\$ 12.816	\$ -64.134	\$ -18.065	\$ -81.251
<b>VAR. CTN</b>		\$ -63.718	\$ 58.133	\$ 76.950	\$ -46.069	\$ 63.187

## Cash flow

	<u>Ap</u>	<u>1º AÑO</u>	<u>2º AÑO</u>	<u>3º AÑO</u>	<u>4º AÑO</u>	<u>5º AÑO</u>
<b>Cash-flow Operativo</b>						
E.B.I.T.	\$ -	\$ -22.172	\$ 133.335	\$ 491.475	\$ 616.417	\$ 684.715
Depr/Amort.	\$ -	\$ 8.589	\$ 8.589	\$ 8.589	\$ 915	\$ 915
Gastos Organización	\$ -	\$ 3.800	\$ 3.800	\$ 3.800	\$ 3.800	\$ -
Imp. a las Gcias.	\$ -	\$ 7.760	\$ -46.667	\$ -172.016	\$ -215.746	\$ -239.650
	\$ -	\$ -2.023	\$ 99.057	\$ 331.848	\$ 405.386	\$ 445.980
<b>Variación C.T.N.</b>						
Inv. Inicial en C.T.N.	\$ -272.400					
Var. C.T.N.	\$ -	\$ -63.718	\$ 58.133	\$ 76.950	\$ -46.069	\$ 63.187
	\$ -272.400	\$ -63.718	\$ 58.133	\$ 76.950	\$ -46.069	\$ 63.187
<b>Inv. en Act. Fijos</b>						
Inv. Inicial en Act. Fijos	\$ -27.600	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Otros Desembolsos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	\$ -27.600	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Dividendos distrib.</b>	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Cash-flow de los Activos</b>	\$ -300.000	\$ -65.741	\$ 157.190	\$ 408.798	\$ 359.317	\$ 509.166
Valor Terminal	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1.573.786
<b>Cash-flow Activos (V.T.)</b>	\$ -300.000	\$ -65.741	\$ 157.190	\$ 408.798	\$ 359.317	\$ 2.082.953
Factor de descuento	<u>1,0000</u>	<u>0,7692</u>	<u>0,5917</u>	<u>0,4552</u>	<u>0,3501</u>	<u>0,2693</u>
<b>Cash-flow Activos (desc.)</b>	\$ -300.000	\$ -50.570	\$ 93.012	\$ 186.071	\$ 125.807	\$ 561.000
CFA - (CF-CI)	\$ -	\$ 0	\$ 0	\$ -0	\$ -	\$ -

VAN:	\$ 615.320
TIR:	68%
PAYBACK:	2,51 años
PAYBACK DESCONTADO:	3,57 años

r=	30,00%
rp=	35,00%
g(n+1)=	2,00%

Punto de equilibrio

	<u>1º AÑO</u>	<u>2º AÑO</u>	<u>3º AÑO</u>	<u>4º AÑO</u>	<u>5º AÑO</u>
<b>COSTOS VARIABLES</b>					
C.M.V.	\$ 501.754	\$ 627.192	\$ 752.630	\$ 827.893	\$ 869.288
II.BB. (3%)	\$ 34.459	\$ 43.074	\$ 59.546	\$ 65.500	\$ 68.775
	<b>\$ 536.213</b>	<b>\$ 670.266</b>	<b>\$ 812.176</b>	<b>\$ 893.394</b>	<b>\$ 938.064</b>
<b>COSTOS FIJOS</b>					
Gastos Personal	\$ 387.010	\$ 387.010	\$ 436.020	\$ 436.020	\$ 436.020
Gastos Operación (sin IIBB)	\$ 93.600	\$ 91.200	\$ 91.200	\$ 91.200	\$ 91.200
Gs. Adm. & Vtas.	\$ 141.600	\$ 141.600	\$ 141.600	\$ 141.600	\$ 141.600
Depr/Amort. Act. Fijos	\$ 8.589	\$ 8.589	\$ 8.589	\$ 915	\$ 915
	<b>\$ 630.799</b>	<b>\$ 628.399</b>	<b>\$ 677.409</b>	<b>\$ 669.735</b>	<b>\$ 669.735</b>
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>\$ 1.167.012</b>	<b>\$ 1.298.665</b>	<b>\$ 1.489.585</b>	<b>\$ 1.563.129</b>	<b>\$ 1.607.799</b>
Cantidad de Productos Vendidos	4.046	5.058	6.070	6.677	7.010
<b>PTO. EQ. ECON. (unidades)</b>	<b>4.168</b>	<b>4.152</b>	<b>3.506</b>	<b>3.466</b>	<b>3.466</b>
<b>PTO. EQ. ECON. (pesos)</b>	<b>\$ 1.183.097</b>	<b>\$ 1.178.596</b>	<b>\$ 1.146.568</b>	<b>\$ 1.133.579</b>	<b>\$ 1.133.579</b>
<b>PTO. EQ. EFVO. (unidades)</b>	<b>4.111</b>	<b>4.095</b>	<b>3.462</b>	<b>3.462</b>	<b>3.462</b>
<b>PTO. EQ. EFVO. (pesos)</b>	<b>\$ 1.166.988</b>	<b>\$ 1.162.487</b>	<b>\$ 1.132.031</b>	<b>\$ 1.132.031</b>	<b>\$ 1.132.031</b>
<b>Colchón de efectivo</b>	<b>\$ 51.851</b>	<b>\$ 51.651</b>	<b>\$ 55.735</b>	<b>\$ 55.735</b>	<b>\$ 55.735</b>

## **Anexo C**



Av. Juan B. Alberdi 2.430 (1406) Capital Federal TEL.: 4611-6562 www.estudiopatti.com.ar

---

Ciudad Autónoma de Buenos Aires, 30 de Octubre de 2012.

*A los Socios de  
Natalia Gullone S.R.L.  
Atención Licenciada Natalia Gullone*

**Ref. : Propuesta De Servicios Profesionales**

*De nuestra mayor consideración:*

*Por medio de la presente nos dirigimos a Ud. a los efectos de presentar nuestra propuesta de servicios profesionales.*

*Acorde a la información suministrada, se trata de una S.R.L. dedicada al “Fabricación de productos deportivos “SAW HandMade”, con una dotación de personal que asciende a seis dependientes.*

### **I. SERVICIOS OFRECIDOS**

*De acuerdo con lo conversado oportunamente y propendiendo a la satisfacción de las necesidades que requerirá la administración de la sociedad, nuestra firma está en condiciones de ofrecer los siguientes servicios profesionales:*

#### **1.1. Contabilización-Auditoria mensual de operaciones según requisitos legales.**

*A efectos de permitir una adecuada supervisión de las operaciones administrativas, proponemos acordar una organización funcional. A tal fin, procederemos al cumplimiento de los siguientes puntos:*

- a) Se instrumentará un fondo fijo para los gastos de escasa importancia. (Su gestión será responsabilidad de la empresa).*
- b) Comprobantes de movimientos de fondos: se emitirá un comprobante de movimiento de fondos, por cada una de las operaciones efectuadas por la sociedad, el que se archivará junto con la documentación de respaldo original de la transacción. Estas órdenes de pago serán necesarias para todo pago que no salga por el fondo fijo. Serán confeccionadas por el responsable del manejo de fondos.*
- c) Comprobantes de asientos contables: se emitirá un asiento mensual por las registraciones que correspondan, ventas, compras, cobranzas y pagos.*

- d) *Plan de cuentas: en los comprobantes de asientos y de movimientos de fondos se efectuarán las imputaciones contables de acuerdo a un plan de cuentas predefinido de acuerdo con las necesidades de información.*
- e) *Registración: los comprobantes mencionados serán volcados a un **sistema contable de nuestra propiedad**.*
- f) *Información Mensual: el sistema referido en el punto anterior proveerá un balance de saldos que mensualmente será revisado por nosotros.*
- g) *Libro Diario: Finalmente el listado de asientos del sistema se copiará al libro diario de uso legal, cumpliendo con las obligaciones legales. Los gastos originados por el sistema de copiado serán por cargo de la sociedad.*

## 1.2. **Estados Contables Anuales**

*Comprende la preparación de los Estados Contables anuales, de acuerdo con las disposiciones vigentes, la preparación del inventario detallado al cierre del ejercicio y la auditoria de los estados contables requerida por las normas legales vigentes.*

*Se incluyen en este ítem aquellas certificaciones usuales que emiten los contadores públicos para ser presentadas a bancos y otras entidades de la sociedad, siempre sobre información derivada de registros contables y declaraciones juradas. No se incluyen la preparación de presupuestos o proyecciones económica-financieras.*

## 1.3. **Cumplimiento de requisitos impositivos y asesoramiento en la materia.**

*Abarca las siguientes tareas:*

- a) *Preparación y presentación de las declaraciones juradas anuales de los impuestos nacionales y provinciales. Este punto abarca al Impuesto a las Ganancias, Impuesto sobre los Ingresos Brutos, Ganancia Mínima Presunta y Acciones y participaciones Societarias y el cumplimiento del Régimen Informativo (Acciones y Participaciones- RG 4120 y sus modificaciones).*
- b) *Asesoramiento y pago de anticipos de Impuesto a las Ganancias y Ganancia Mínima Presunta y otras obligaciones periódicas, entre las que merecen citarse las correspondientes al rol de agente de retención, (Pagos a cuenta y Declaraciones mensuales). Se informarán anticipadamente los vencimientos para que los encargados del manejo financiero puedan disponer de los fondos necesarios.*
- c) *Verificación y control de la registración de las facturas y recibos de compra o de venta en los libros rubricados de IVA, requeridos por las normas vigentes.*
- d) *Confección de las declaraciones juradas mensuales del impuesto sobre los Ingresos Brutos e Impuesto al Valor Agregado.*
- e) *Control de las retenciones y/o percepción efectuadas por terceros de los diversos tributos.*
- f) *Asesoramiento sobre la adecuada documentación de las distintas operaciones, de acuerdo con disposiciones taxativas de la AFIP.*
- g) *Análisis permanente de las modificaciones producidas en las normas impositivas, que afecten a la sociedad o a sus representantes, buscando la mejor solución para el conjunto y su mejor modalidad de instrumentación.*

#### 1.4 **Liquidación de Sueldos y Cargas Sociales.**

*Las tareas comprendidas en este punto son las siguientes:*

- a) *Liquidación, emisión de recibos de sueldos y cargas sociales.*
- b) *Generación de los listados requeridos por las normas laborales vigentes, los que son impresos en los folios rubricados por las autoridades pertinentes.*
- c) *Preparación de las declaraciones juradas mensuales a los efectos de proceder al depósito de las contribuciones sociales ante el ente recaudador.*
- d) *Asesoramiento laboral.*

#### 1.4 **Asesoramiento Societario**

*Nuestra firma acorde con los servicios ofrecidos oportunamente, informará a las autoridades de la sociedad los plazos y forma, relativos a actas de asamblea usuales (como ser reuniones periódicas y las anuales relativas a la aprobación de la información contable).*

*Control de los libros rubricados de la sociedad.*

### 2. **ENFOQUE DE NUESTRO TRABAJO**

#### 2.1 **Trabajo en equipo.**

*La prestación de nuestros servicios será realizada por un equipo integrado por un socio, un gerente y asistentes...*

*El mismo tiene la responsabilidad directa de la ejecución de los trabajos. Sin embargo, cualquier integrante de nuestro estudio estará dispuesto a atender vuestros requerimientos cuando las circunstancias lo requieran.*

*El enfoque de equipo asegura al cliente la permanente disponibilidad de profesionales de distintos niveles de experiencia para atender las necesidades de la Sociedad, cada uno de ellos con conocimiento en detalle de las operaciones concretas de la misma y de las cuestiones de la actividad.*

#### 2.2 **Trabajo de campo.**

*Nuestro servicio de asesoramiento está orientado al análisis y solución de los problemas originados en operaciones concretas de la Sociedad.*

*Por lo tanto, al estudio y la interpretación de las normas legales y reglamentarias que afectan la actividad, deben agregarse:*

- *Obtener un conocimiento detallado de las operaciones de la Sociedad.*
- *Realizar un planeamiento impositivo anticipado.*
- *Estar en contacto directo con el tema particular, incluyendo el análisis de la documentación, registración contable, filosofía del negocio y objetivos de la Gerencia.*
- *Mantener un contacto estrecho con los funcionarios de la Sociedad que manejan la operación en cuestión.*

#### 2.3 **Trabajo integrado con la gerencia.**

*Nuestro enfoque incluye el objetivo de realizar el trabajo manteniendo contacto directo permanente e integrado con la Gerencia de la Sociedad, a efectos de que nuestros servicios proporcionen principalmente los beneficios de un asesoramiento especializado.*

*En este sentido, consideramos por ejemplo que la preparación y/o revisión de declaraciones juradas o la emisión del balance de publicación, constituyen solo la etapa final de ese asesoramiento especializado.*

**3. HONORARIOS PROFESIONALES.**

*Dadas las características de las tareas a desarrollar consideramos que este presupuesto se complementa con los avances de las reuniones y con las necesidades que puedan surgir. Atento a todo lo expuesto creemos que el mejor sistema de facturación de honorarios consiste en un fijo mensual que comprenda las tareas enunciadas precedentemente. Todo evento que guarde relación con hechos anteriores será analizado entre las partes y convenido por separado. Tampoco se encuentran incluidas en este presupuesto las horas que demande la atención de inspecciones por parte de los distintos organismos de contralor en cuanto las mismas excedan la carga normal de tareas ordinarias. Tales conceptos serán convenidos previamente por las partes. Nuestra estimación de honorarios profesionales mensuales por los servicios detallados en la presente propuesta asciende a la suma de \$ 1.800 (mil ochocientos).*

*Esta propuesta de honorarios se rige por la según Resolución CD N° 01/2011 del Consejo Profesional de Ciencias Económicas estableciendo el valor del modulo a partir del 1 de febrero de 2011 en \$ 28.00. Cualquier variación se les informara a los socios con su debida antelación.*

*Dado que nuestra categorización frente al impuesto al valor agregado es la de responsable inscripto, los importes mencionados no incluyen dicho gravamen.*

*Quedamos a vuestra disposición para cualquier aclaración o ampliación de lo expuesto en la presente.*

*Saludamos a Ud. muy atentamente.*



*Dra. Alejandra Patti*