

**PLAN DE TRABAJO DE GRADUACIÓN**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS**  
**UNIVERSIDAD F.A.S.T.A**

**“ PROYECTO DE INVERSIÓN TURISTICO**  
**COMPLEJO RECREATIVO**  
**CABAÑAS: BRISAS DEL SUR,**  
**EN EL BARRIO LOS ACANTILADOS**  
**DE LA CIUDAD DE MAR DEL PLATA”**



**MARIANA INÉS RODRIGUEZ**  
**Carrera: Lic. Administración de empresas**

## **ÍNDICE GENERAL**

Índice General.....	2
Índice de Tablas.....	5
Índice de Ilustraciones.....	7
Índice Anexo.....	8
Título del Trabajo.....	9
Problema.....	9
Justificación.....	9
Objetivo General.....	10
Objetivo Especifico.....	10
Metodología.....	12
Cronograma.....	14
Bibliografía.....	15
<b>I. Estudio de factibilidad del terreno.....</b>	<b>17</b>
A. Respuestas.....	17
B. Conclusión.....	20
<b>II. Estudio del Impacto social.....</b>	<b>27</b>
A. Conclusión.....	27
<b>III. Estrategia comercial.....</b>	<b>29</b>
A. Análisis FODA.....	29
B. Matriz de estrategias FODA.....	30
C. Modelo de las 5 P.....	31
1. Promoción.....	31
2. Plaza.....	32
3. Productos.....	33
4. Precio.....	34
5. Post-venta.....	34
<b>IV. Estudio de Mercado.....</b>	<b>36</b>
I. Análisis de la Oferta.....	36
A. Análisis de la zona.....	36
• Principales competidores.....	36
B. Análisis Porter.....	40
• Poder de negociación con los proveedores.....	40
• Amenaza de nuevos competidores.....	40
• Rivalidad con la competencia.....	40

	• Poder de negociación con los clientes .....	41
	• Amenaza de productos sustitutos .....	41
	C. Conclusión.....	42
II.	Análisis de la Demanda.....	44
	A. Determinación de las fuentes de información.....	44
	• Fuente de información: encuesta.....	44
	• Planeación de la investigación.....	44
	B. Análisis de la encuesta de demanda.....	44
	C. Conclusión del análisis de la encuesta de demanda.....	52
	D. Estimación de la demanda.....	55
	E. Estimación de los talleres.....	58
	F. Estimación del alquiler de la cancha de Fútbol/Vóley/Básquet.....	59
III.	Análisis de los precios.....	60
	A. Tarifa de la competencia.....	61
	B. Estimación del precio de hospedaje.....	61
	C. Estimación del precio de los talleres.....	63
	D. Estimación del precio del alquiler de la cancha.....	65
	E. Estimación de los ingresos por año.....	68
V.	<b>Plan de Recursos Humanos</b> .....	69
	A. Personal fijo requerido.....	69
	B. Detalle del personal requerido.....	69
	C. Organigrama.....	69
	D. Gastos en los que se incurre mensualmente por pago al personal del complejo.....	70
	E. Conclusión.....	72
	F. Descripción y análisis de cargo.....	72
VI.	<b>Estudio Legal</b> .....	73
	• Ingresos mensuales y anuales.....	73
	• Ingresos brutos mensuales.....	74
	• Ingresos brutos anuales.....	74
VII.	<b>Estudio Técnico</b> .....	75
	A. Inversiones del proyecto.....	75
	• Inversiones en cabañas y terrenos.....	75
	• Inversiones en muebles y útiles.....	75
	• Inversión inicial total.....	78

<b>VIII.</b>	<b>Estudio Financiero.....</b>	<b>79</b>
A.	Estimación del presupuesto de ingreso.....	79
	• Total estimado recaudado .....	79
	• Presupuesto de cobranzas.....	80
B.	Estimación del presupuesto de Egresos.....	81
	• Sueldos y cargas sociales por mes.....	81
	• Sueldos y cargas sociales a partir del sexto año.....	81
	• Gasto anual del sueldo de la empleada de limpieza.....	82
	• Gastos varios mensuales año 2018.....	82
	• Gastos anuales año 2018/2027.....	84
C.	Capital de trabajo.....	84
D.	Valor de desecho.....	85
	• Detalle del cálculo del valor de desecho.....	85
E.	Flujo de Fondos.....	87
	• Detalle del Flujo de Fondos.....	87
<b>IX.</b>	<b>Sugerencia Profesional.....</b>	<b>91</b>
	• Conclusión.....	91
	• Recomendación.....	92

## **INDICE DE TABLAS**

Tabla 1: Tabla de comparación de tarifas de cabañas en el barrio Los Acantilados.....	39
Tabla 2: Tabla de frecuencia, edades.....	44
Tabla 3: meses del año en que más se viaja.....	45
Tabla 4: días de preferencia para hospedarse.....	46
Tabla 5: duración de sus viajes turísticos.....	46
Tabla 6: el tiempo en que están dispuestos a viajar Para hospedarse en otra ciudad.....	47
Tabla 7: lugares donde se acostumbra viajar.....	47
Tabla 8: con quienes se suele viajar.....	48
Tabla 9: lugares de preferencia de hospedaje.....	48
Tabla 10: zona de preferencia de hospedaje.....	49
Tabla 11: dinero que se dispone para gastar en sus viajes.....	50
Tabla 12: formas de buscar hospedaje.....	51
Tabla 13: servicios que se consideran necesarios.....	51
Tabla 14: estimación de la demanda año 2018.....	55
Tabla 15: estimación de la demanda año 2019.....	56
Tabla 16: estimación de la demanda año 2020.....	57
Tabla 17: estimación de los talleres año 2018.....	58
Tabla 18: estimación de los talleres año 2019.....	58
Tabla 19: estimación de los talleres año 2020.....	59
Tabla 20: Estimación del alquiler de la cancha de Fútbol/Vóley/ Básquet año 2018.....	59
Tabla 21: Estimación del alquiler de la cancha de Fútbol/Vóley/ Básquet año 2019.....	59
Tabla 22: Estimación del alquiler de la cancha de Fútbol/Vóley/ Básquet año 2020.....	60
Tabla 23: Total recaudado estimado de hospedaje por mes para el año 2018.....	61
Tabla 24: Total recaudado estimado de hospedaje por mes para el año 2019.....	62
Tabla 25: Total recaudado estimado de hospedaje por mes para el año 2020.....	63

**Proyecto de inversión turístico: “Complejo recreativo cabañas BRISAS DEL SUR”**

Tabla 26: Total estimado recaudado de talleres por mes para el año 2018.....	63
Tabla 27: Total estimado recaudado de talleres por mes para el año 2019.....	64
Tabla 28: Total estimado recaudado de talleres por mes para el año 2020.....	64
Tabla 29: Estimación del precio de alquiler de la cancha de Futbol/ Vóley/ Básquet año 2018.....	65
Tabla 30: Estimación del precio de alquiler de la cancha de Futbol/ Vóley/ Básquet año 2019.....	66
Tabla 31: Estimación del precio de alquiler de la cancha de Futbol/ Vóley/ Básquet año 2020.....	67
Tabla 32: Estimación de los ingresos por año.....	68
Tabla 33: Detalle del sueldo más cargas sociales por mes año 2018.....	69
Tabla 34: Detalle del sueldo más cargas sociales por mes a partir del 6to año.....	70
Tabla 35: Totales del sueldo de la empleada doméstica por año.....	71
Tabla 36: Ingresos Brutos mensuales.....	74
Tabla 37: Ingresos Brutos anuales.....	74
Tabla 38: Costos de terreno y construcción por mt <sup>2</sup> .....	75
Tabla 39: Costos en Muebles y útiles.....	75
Tabla 40: Inversión inicial total.....	78
Tabla 41: Estimación del presupuesto de cobranzas Año 2018.....	80
Tabla 42: estimación de los egresos mensuales año 2018.....	82
Tabla 43: estimación de los egresos anuales 2018/2027.....	84
Tabla 44: capital de trabajo.....	84
Tabla 45: Depreciaciones y valor de desecho.....	85
Tabla 46: Flujo de Fondos.....	87

## **INDICE DE ILUSTRACIONES**

Ilustración 1: Tabla de distribución según la edad.....	45
Ilustración 2: mes del año en que más viajan.....	45
Ilustración 3: días de preferencia para hospedarse.....	46
Ilustración 4: duración de sus viajes turísticos.....	46
Ilustración 5: el tiempo que están dispuestos a viajar para hospedarse en otra ciudad.....	47
Ilustración 6: lugares donde se acostumbra viajar.....	47
Ilustración 7: con quienes se suele viajar.....	48
Ilustración 8: lugares de preferencia de hospedaje.....	49
Ilustración 8.1: ranking de lugares de preferencia de hospedaje.....	49
Ilustración 9: zona de preferencia de hospedaje.....	49
Ilustración 10: dinero que se dispone para gastar en sus viajes.....	50
Ilustración 11: formas de buscar hospedaje.....	51
Ilustración 12: servicios que se consideran necesarios.....	52
Ilustración 13: Organigrama.....	69

**ANEXO**

1. Entrevista Impacto Ambiental.....	94
2. Encuesta Impacto Social.....	96
3. Encuesta de Demanda.....	98
4. Descriptivos de cargo.....	101



## **TITULO DEL TRABAJO:**

Proyecto de inversión turístico: “Complejo recreativo cabañas BRISAS DEL SUR”

## **PROBLEMA:**

¿Es viable económica y financieramente la construcción de un proyecto de cabañas en el Barrio Los Acantilados de la ciudad de Mar Del Plata?

## **JUSTIFICACIÓN DEL TEMA:**

El proyecto de inversión a desarrollar consiste en la construcción y explotación de un complejo turístico recreativo que estará ubicado en el Barrio Los Acantilados de la ciudad de Mar Del Plata, ruta 11 a 3 km del sur del Faro Punta Mogotes, provincia de Buenos Aires.

La idea surge por parte de un inversor de la ciudad, de construir un complejo de 2 cabañas con lugares recreativos y propuestas atractivas para la población local en épocas de bajo hospedaje. El inversor cuenta con 7 terrenos en el barrio anteriormente mencionado heredados de sus abuelos, de los cuales 3 usará para el complejo y el resto los venderá para poder financiar las cabañas a construir.

La construcción del complejo “Brisas del Sur” se hará este año y la explotación comercial se estima para Enero del año 2018.

El objetivo del inversor es incrementar su patrimonio apostando al desarrollo inmobiliario, ya que el ladrillo es un bien que tiene relación directa con el dólar; si el dólar sube las propiedades también porque se invierte en pesos algo que en el futuro se valuará en dólares.

## ***Proyecto de inversión turístico: “Complejo recreativo cabañas BRISAS DEL SUR”***

Por este motivo el inmueble es una excelente alternativa de inversión, además el barrio anteriormente mencionado está en constante crecimiento por lo que las propiedades valdrán cada vez más.

El propósito de construir cabañas en este barrio es con la finalidad de ofrecer hospedaje debido a que la oferta que se observa es baja<sup>1</sup>, Además existe un potencial turístico no explotado ya que el barrio no cuenta con hoteles<sup>2</sup>; según lo informado por las inmobiliarias del barrio “Inmobiliaria PROKES e Inmobiliaria RODRIGUEZ.

Teniendo terrenos para la construcción de un complejo turístico recreativo se procede a evaluar económica y financieramente el proyecto, observando cual sería la tasa interna de retorno y el valor actual neto para con estos datos concluir que grado de atractivo posee el negocio.

### **OBJETIVO GENERAL:**

Evaluar la factibilidad económica y financiera de construir un complejo turístico recreativo en el barrio “Los Acantilados” de la ciudad de Mar del Plata.

### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS:**

- 1) Identificar el impacto que ocasionará la implementación de este proyecto en caso de ser ejecutado sobre las variables del entorno ambiental (Flora/ Fauna/ Tierra/ Agua/ Aire), para evitar multas o denuncias que perjudiquen los costos del complejo.

---

<sup>1</sup> Fuente: se investigó mediante las Inmobiliarias del barrio: Inmobiliaria Prokes/ Inmobiliaria Rodríguez la cantidad de hoteles, casas en alquiler o cabañas que se encuentran en la zona.

<sup>2</sup> Fuente: se investigó mediante las Inmobiliarias del barrio: Inmobiliaria Prokes/ Inmobiliaria Rodríguez la cantidad de hoteles, casas en alquiler o cabañas que se encuentran en la zona.

- 2) Relevar propuestas atractivas durante épocas de bajo hospedaje, para fomentar el desarrollo de exposición y venta de productos y servicios artesanales de la zona; y así poder incrementar la ganancia del complejo.
- 3) Establecer estrategias para promocionar las cabañas, además evaluar ventajas competitivas y la competencia que tendrá el complejo.
- 4) Analizar los demandantes y oferentes de este tipo de servicio.
- 5) Especificar las responsabilidades y cantidad de personal requerido según la demanda de turistas.
- 6) Establecer los permisos legales para su funcionamiento.
- 7) Definir el monto de la inversión inicial, equipos necesarios, el tamaño de las instalaciones y su capacidad máxima.
- 8) Evaluar la viabilidad económica y financiera ofrecida por el proyecto.
- 9) Emitir sugerencia profesional sobre la viabilidad económica y financiera del proyecto de inversión turístico: “Complejo recreativo cabañas BRISAS DEL SUR”, para determinar si es rentable para el inversor.

## **METODOLOGIA:**

El procedimiento que se seguirá para obtener resultados óptimos durante la elaboración del proyecto se basa en:

- 1) Para realizar el análisis de Factibilidad Ambiental se deberá promover la participación de personas implicadas directamente en el proyecto; el arquitecto del proyecto y un ingeniero agrónomo mediante una entrevista.
- 2) Se realizarán entrevistas a la población local para evaluar las propuestas atractivas que se implementarán durante épocas de bajo hospedaje.
- 3) Para evaluar estrategias utilizaremos el Modelo de las 5 P: que nos ayudará a realizar el análisis y toma de decisiones en base a: Producto, Precio, Promoción, Plaza, Post-venta; además se realizará un análisis FODA que nos permitirá crear ventajas competitivas frente a las demás cabañas.
- 4) Se realizará un estudio de mercado para identificar por un lado los oferentes de este servicio utilizando el análisis Porter y por otro lado analizaremos la demanda por medio de encuestas que realizaremos a personas de la ciudad de Mar Del Plata con un rango de edad entre 18 a 80 años aproximadamente, con el fin de identificar las preferencias del consumidor que permita conocer la posible demanda que tendrá el servicio.

- 5) Se realizará un análisis y descripción de cargos para describir las responsabilidades que tendrá cada personal y la cantidad de personal se evaluará según la demanda de turistas.
- 6) Se establecerán los permisos legales para su funcionamiento mediante el asesoramiento de un contador.
- 7) Se calculará la inversión de las cabañas y terrenos, se describirá el equipamiento y las instalaciones necesarias para adecuar el lugar y dar el servicio turístico adecuado mediante el asesoramiento de un profesional (arquitecto).
- 8) Elaborar la viabilidad económica y financiera del proyecto a través de la elaboración de: la demanda proyectada, presupuesto de Ingresos, presupuesto de cobranzas, presupuesto de egresos, capital de trabajo, valor de desecho, presupuesto de mano de obra y Flujo de fondos utilizando las herramientas VAN Y TIR.
- 9) Se presentarán las conclusiones y recomendaciones de los resultados obtenidos de este proyecto de inversión teniendo en cuenta la demanda proyectada, presupuesto de Ingresos, presupuesto de cobranzas, presupuesto de Egresos, capital de trabajo, valor de desecho, presupuesto de mano de obra y Flujo de Fondos con las herramientas fundamentales VAN y TIR.

## **CRONOGRAMA**

<b>OBJETIVOS ESPECIFICOS</b>	<b>FECHA DE INICIO</b>	<b>FECHA DE FINALIZACION</b>
1) Identificar el Impacto Ambiental.....	01/09/2017	08/09/2017
2) Determinar el Impacto Social.....	09/09/2017	16/09/2017
3) Establecer estrategias, ventajas competitivas.....	17/09/2017	01/10/2017
4) Diagnosticar la demanda y oferta.....	02/10/2017	09/10/2017
5) Especificar las responsabilidades del personal.....	10/10/2017	17/10/2017
6) Definir el monto de Inversión Inicial.....	18/10/2017	01/11/2017
7) Evaluar la rentabilidad económica y Financiera.....	02/11/2017	12/11/2017
8) Emitir sugerencia profesional.....	13/11/2017	04/12/2017

## **BIBLIOGRAFIA**

### **BASICA:**

- ◆ *Evaluación de proyectos de inversión de la empresa.* 1er edición. Sapag Chain, Nassir. Editorial: Prentice Hall.

### **COMPLEMENTARIA:**

- ◆ *Marketing de servicios turísticos.* 1er edición. Febrero 1995 Editor: Alejandro Przybylski. Editorial: Surpass
- ◆ *Marketing para eventos.* 1er edición. Enero 2006. Editor: Sanchez-Woscoboinik. Editorial: Ugerman Editor.
- ◆ *Master en negocios.* 1er edición. Editor: Manuel Sbdar. Editorial: MateriaBiz
- ◆ *Pymes; su economía y organización.* Edición MACCHI grupo editor. 1997

### **PÁGINAS WEB CONSULTADAS:**

- ◆ [www.jbrodriguez.com.ar](http://www.jbrodriguez.com.ar)
- ◆ <http://servicios.lanacion.com.ar/feriados/2018>
- ◆ <http://feriadosargentina.com/2019>
- ◆ <http://feriadosargentina.com/2020>
- ◆ <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/275000-279999/277142/norma.htm>
- ◆ <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/275000-279999/277142/norma.htm>
- ◆ <http://www.consultoraplus.com.ar/articulos/info-plus/ene2016/vacaciones-del-personal-de-casas-particulares/92>
- ◆ <http://www.ignacioonline.com.ar/2017/03/arba-alicuotas-ingresos-brutos-2017-provincia-de-buenos-aires.html>
- ◆ <http://www.inmobiprokes.com/catalogo.htm>
- ◆ <https://www.ribeiro.com.ar>
- ◆ <https://www.garbarino.com/>
- ◆ <http://www.rizzorevestimientos.com.ar/sanitarios>
- ◆ <https://www.falabella.com.ar/falabella-ar/>
- ◆ <https://www.authogar.com/>
- ◆ <http://www.casablanca.com/Contenido/Electricidad.asp>

**Proyecto de inversión turístico: “Complejo recreativo cabañas BRISAS DEL SUR”**

- ◆ <http://www.sodimac.com.ar/sodimac-ar/>
- ◆ <https://www.igui.com/ar>
- ◆ <https://www.mercadolibre.com.ar/>
- ◆ <http://www.consultoraplus.com.ar/articulos/info-pluss/ene2016/vacaciones-del-personal-de-casas-particulares/92>
- ◆ <https://www.bna.com.ar/SimuladorPlazoFijo/SubInterna/PlazoFijo?subInterna=SimuladorPlazoFijo>



## **I. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DEL TERRENO**

La evaluación de la factibilidad ambiental tiene por objetivo identificar los impactos ambientales que este proyecto producirá en caso de ser ejecutado.

(Entrevista: en el anexo)

### **A. RESPUESTAS:**

En base a lo respondido por los profesionales (arquitecto e ingeniero agrónomo); el impacto que ocasionará la construcción de este complejo se clasificará según los factores nombrados a continuación:

#### **➤ RECURSOS HIDRICOS:**

##### Aguas subterráneas:

Riesgo de contaminación por filtraciones de cámaras sépticas, de secamiento por alto consumo del líquido para riego, aseo personal, limpieza de instalaciones, consumo humano; tanto en la etapa de construcción como de funcionamiento.

Al haber más población genera agotamiento de las aguas subterráneas.

##### Aguas superficiales:

Riesgo de contaminación por recibir desechos producidos por la actividad humana (objetos no biodegradables) dentro de la propiedad.

Durante los trabajos de preparación del sitio se generan residuos domésticos y peligrosos, si no están bien almacenados y protegidos. Los residuos peligrosos pueden derramarse u darse fugas, que por lo general acaban en el drenaje, lo que ocasiona contaminación al agua superficial.

#### **➤ TIERRA:**

##### Alteración del suelo:

La maquinaria pesada y el almacenaje de materiales compactan el suelo haciéndolo menos permeable.

Deterioro del suelo ante la eventual muerte del manto vegetal, luego los horizontes superficiales se compactan hasta alcanzar una dureza tipo cemento. Esta superficie se compacta pierde su porosidad y, por lo tanto, su capacidad para absorber el agua.

Corte y relleno:

El Cercado Perimetral originará la apertura de pozos en el terreno, los mismos no serán demasiado profundos y su diámetro no muy significativo por lo cual las capas superficiales (las que serán afectadas) no sufrirán un mayor deterioro.

Generación de residuos:

En cuanto a los residuos sólidos urbanos, el mayor volumen no se genera en el periodo de construcción sino en su utilización diaria durante su vida útil.

Estructura subterránea:

Existe riesgo de contaminación por filtración a las napas al cavarse para instalar las cámaras sépticas.

➤ **RUIDO Y VIBRACIONES DE MAQUINARIAS:**

Contaminación acústica por el uso de maquinarias y camiones para la construcción.

Se observan impactos directos por emisión de ruido derivados de las actividades propias de la construcción, por la operación de maquinaria pesada, por la circulación de vehículos de transporte de materiales, así como por el uso de herramientas de construcción.

➤ **AIRE:**

Emisión a la atmósfera de gases de combustión provenientes de los motores de los vehículos y maquinaria utilizados en las labores de construcción y a la dispersión de partículas derivadas del paso de los mismos vehículos sobre terrenos sin pavimento, así como por el arrastre de partículas de los camiones de transporte.

Además, al instalar el cercado perimetral se producirán perforaciones de poca profundidad para colocar los palos sostén de la cerca entonces se ocasionará ruido y también polución de polvillo.

➤ **FLORA:**

La vegetación puede ser dañada por las maquinarias de construcción. Las construcciones, los escombros y residuos degradarán la vegetación original produciendo polvillo que los envolverá, escombros que la asfixiará y residuos que contaminarán.

Se llevará a cabo una evaluación de cada uno de los árboles y se determinará si es posible trasplantarlos o si con una poda pueden permanecer en su sitio.

La medida de compensación que se aplicará por el derribo de los árboles será la siembra de nuevos árboles de especies seleccionadas, adecuadas al paisaje rural y se establecerán áreas verdes que permitan la convivencia familiar y social.

➤ **FAUNA:**

Se tendrán impactos severos sobre las aves que anidan y se resguardan en los árboles que serán afectados, otras aves que utilizan las áreas para descanso o como simple cruce, también se verán perturbadas por la intensa actividad que se desarrollará por las obras.

Adicionalmente la siembra y trasplante de árboles y la creación de nuevas áreas verdes, permitirá que en poco tiempo se recupere la fauna que sea afectada por las obras de preparación de sitio y construcción.

**FACTORES CULTURALES:**

➤ **RECREATIVOS:**

Las actividades de recreación, dentro de las que se consideran en el complejo y en el solárium pueden ocasionar ruidos molestos por la voz de las personas que se hospedaran en el lugar.

Además, La concurrencia de visitantes al Complejo trae el consecuente tránsito humano y vehicular.

➤ **ESTILO DE VIDA DE LA POBLACIÓN:**

La construcción del Complejo generará cambios en el barrio, pues se deberán extender hasta el sitio servicios propios del área urbana; como recolección de residuos, extensión del tendido eléctrico, mejoramiento y mantenimiento de calles.

Caminos:

Reducción de carriles de circulación, Incremento en tiempos de traslado.

➤ **ALTERACIÓN DEL PAISAJE:**

Durante la etapa de preparación del sitio y construcción, el paisaje rural tendrá afectaciones por la presencia de maquinarias, equipos, transportes, personal en labores variadas, y por el derribo, poda y trasplante de árboles; situación que puede ser desagradable para la gente que vive en esa zona y además perder la armonía con autos circulando.

Estos impactos son inevitables pues precisamente en la modificación de los factores del medio estriba la posibilidad de realizar un proyecto.

Estos impactos aunque son severos son puntuales y no son permanentes, pues al término de las obras se retiran maquinarias, transportes, personal y se buscará que los proyectos de imagen urbana, incluidas las áreas verdes a crear y los sitios de reforestación, cumplan con el propósito de compensar los efectos negativos de la preparación de sitio y construcción.

➤ **ESTÉTICO:**

El cercado perimetral le conferirá al paisaje la característica visual de la zona rural y la forestación configurarán un nuevo escenario natural en la zona.

**B. CONCLUSIÓN:**

En base a lo respondido por el arquitecto de la obra y el ingeniero agrónomo podemos concluir que si bien habrá impacto ambiental; no incidirá en los costos del proyecto en caso de ser ejecutado.

Podemos destacar con respecto a los recursos hídricos, que habrá riesgos de contaminación por la propia actividad humana, además de la escases que se generará al haber más habitantes en el barrio.

Habrà deterioro en el suelo; se compactará por las maquinarias y el almacenaje pesado ocasionando que sea menos permeable y causando la muerte del manto vegetal. También

***Proyecto de inversión turístico: “Complejo recreativo cabañas BRISAS DEL SUR”***

habrá contaminación por residuos sólidos urbanos tanto en el periodo de construcción como de operación diaria.

Además del riesgo de contaminación por filtrar las cámaras sépticas; habrá impacto por emisión de ruidos derivados de la actividad propia de la construcción, por la circulación de vehículos de transporte de materiales y por herramientas de construcción.

Contaminación atmosférica por polución de polvillo y gases de combustión provenientes de los motores de las maquinarias utilizadas en la labor de construcción.

Habrá vegetación dañada por el polvillo y los escombros que la asfixiarán; los árboles del terreno no influirán en el lugar de construcción por lo tanto no habrá que talar ninguno. Se plantarán algunas flores adecuadas al paisaje rural para hacer más atractivo el lugar.

Con respecto a las aves que anidan y se resguardan en los árboles del terreno habrá impactos severos porque se verán perturbados por la intensa actividad que se desarrollará por las obras.

Durante la etapa de armado habrá varias maquinarias circulando, además de vehículos con mercadería propia de la construcción; lo que puede ocasionar situación desagradable para las personas que habitan la zona.

El complejo tendrá la imagen de zona rural; tanto en construcción como en forestación para así mantener la característica visual propia de la zona.

Una vez finalizada la obra las actividades de recreación dentro del complejo ocasionarán ruidos molestos por las personas que se hospedarán en el lugar.

Habrá más tránsito humano y vehicular en el barrio, lo que generará que se pierda la armonía que hay en la zona.

**MEDIO ABIOTICO**

<b>Recursos Hidricos (Subterranea y Superficial)</b>		
<b>Impacto</b>	<b>Actividad</b>	<b>Fase</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>* Contaminacion por filtracion de camaras septicas.</li><li>* Alto consumo</li><li>* Riesgo de contaminacion por residuos domesticos y peligrosos.</li><li>* Agotamiento de las aguas subterranas.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>* Movimiento de tierras.</li><li>* Riego, aseo personal, limpieza de instalaciones, consumo humano.</li><li>* por desechos de la actividad humana.</li></ul>	Construcción y operación.

<b>TIERRA</b>		
<b>Impacto</b>	<b>Actividad</b>	<b>Fase</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>* Compactacion del suelo.</li><li>* Deterioro del suelo.</li><li>* Muerte del manto vegetal.</li><li>* Contaminación por residuos solidos urbanos.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>* maquinas pesadas.</li><li>* Almacenaje de materiales.</li><li>* Apertura de pozos.</li><li>* Circulación de vehiculos de transporte de materiales.</li><li>* Desechos por actividad humana.</li></ul>	Construcción y operación.

<b>AIRE</b>		
<b>Impacto</b>	<b>Actividad</b>	<b>Fase</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>* Contaminación atmosférica.</li><li>* Dispersión de partículas de combustión.</li><li>* Polución de polvo.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>* Gases de combustión por motores de los vehículos y maquinarias.</li><li>* Tráfico de vehículos.</li></ul>	Construcción.

<b>Ruido y Vibración de Máquinas</b>		
<b>Impacto</b>	<b>Actividad</b>	<b>Fase</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>* contaminación acústica.</li><li>* Molestia a la población local.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>* Uso y tránsito de máquinas y camiones para la construcción.</li><li>* Por utilización de herramientas de construcción.</li></ul>	Construcción.

**MEDIO BIOTICO:**

FLORA		
Impacto	Actividad	Fase
<ul style="list-style-type: none"><li>* Vegetación dañada por polvillo, por el peso de los vehículos, por poda, transplante o derribo de árboles.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>* Por utilización de máquinas de construcción.</li><li>* Daño por escombros, residuos o daño por construcción.</li></ul>	Construcción.

FAUNA		
Impacto	Actividad	Fase
<ul style="list-style-type: none"><li>* Impacto sobre las aves que anidan y se resguardan en árboles que serán afectados.</li><li>* Siembra y transplante de árboles.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>* Actividad Humana.</li><li>* Tránsito de maquinarias y otros vehículos.</li><li>* Creación de áreas verdes.</li></ul>	Construcción y operación.



**FACTORES CULTURALES:**

RECREATIVOS		
<b>Impacto</b>  *Trasito Humano y vehicular. * ruidos molestos.	<b>Actividad</b>  * Personas dialogando en el complejo. * concurrencia de visitantes al complejo.	<b>Fase</b>  Operación.

Estilo de Vida de la Población		
<b>Impacto</b>  * Cambios en el barrio * Incremento en tiempo de traslado. * Reducción de carriles de circulación.	<b>Actividad</b>  * Recolección de residuos. * Mejoramiento y mantenimiento de las calles. * Incremento de personas en el barrio. * Concurrencia de personas al complejo.	<b>Fase</b>  Construcción y Operación.

## ALTERACIÓN DEL PAISAJE

Impacto	Actividad	Fase
<ul style="list-style-type: none"><li>* Paisaje urbano afectado.</li><li>* Modificación de áreas verdes por derribo, poda y trasplante de arboles.</li><li>* Pérdida de armonía en el lugar.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>* Presencia de maquinarias, equipos, transporte, personas trabajando.</li><li>* Tráfico de vehículos.</li></ul>	Construcción y operación.

## ESTETICO

Impacto	Actividad	Fase
<ul style="list-style-type: none"><li>* Nuevo escenario natural en la zona.</li><li>* Alteración en el modo de vida.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>* Instalación del cercado perimetral rural.</li><li>* Ambientación rural.</li></ul>	Construcción.

## **II. IMPACTO SOCIAL:**

Para conocer que propuestas les interesarían a los vecinos del lugar donde se implementará el complejo para poder utilizarlo en épocas de bajo hospedaje; realizamos una encuesta a 50 personas.

(Entrevista: en el anexo)

### **A. Conclusión:**

El 60 % de los encuestados son hombres y el 40 % mujeres. La mayoría de las personas que viven alrededor del futuro complejo recreativo tienen entre 31 a 60 años, de los cuales un 70% vive todo el año y el resto solo tiene su casa para los fines de semana o para temporada de verano.

Con respecto a los complejos recreativos que más conocen sería el complejo “*cabañas acantilados golf*”, que tienen varias cabañas en 2 zonas diferentes del barrio.

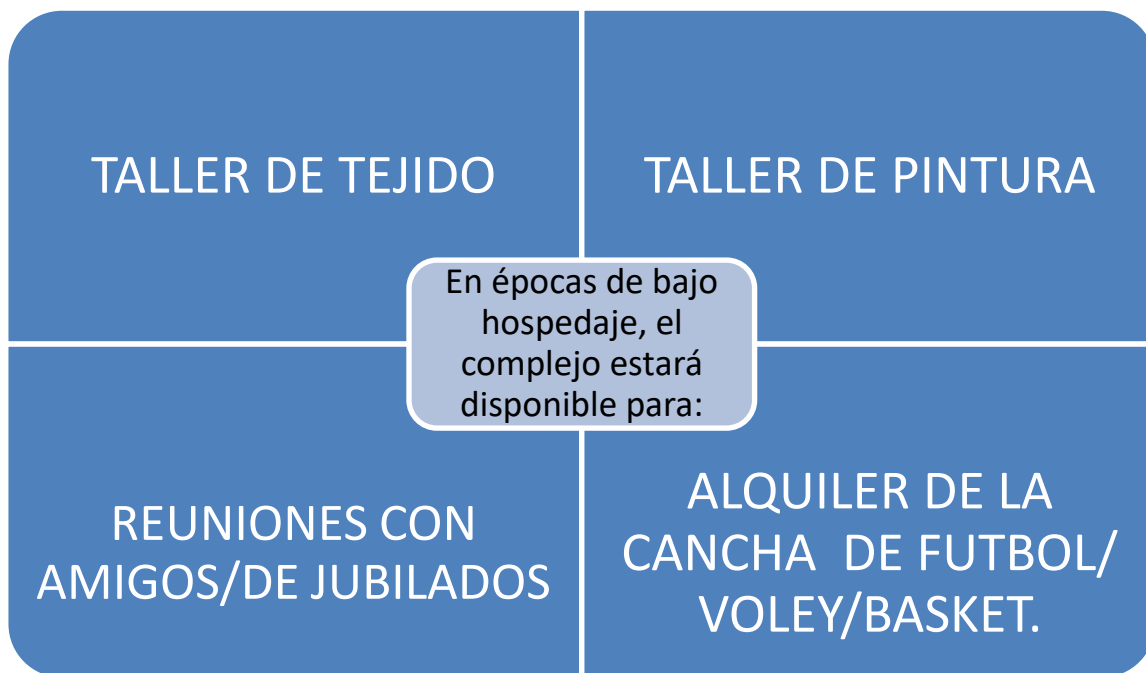
Al 80% de los entrevistados no les molestaría la creación de un complejo recreativo cercano ya que según lo que han comentado suponen que no generaría ruidos molestos la llegada de nuevos turistas al barrio, si bien habría más movimiento de autos o gente caminando por la zona no sería motivo de queja por molestias. El resto de los entrevistados no sabe ya que son nuevos en el barrio y no han vivido temporadas anteriores.

En épocas que no haya turismo, a los habitantes de este barrio les gustaría que este complejo se utilice para talleres de diferentes tipos de manualidades como por ejemplo: talleres de tejido; de pintura; o de alguna otra manualidad que se pueda realizar en las cabañas.

Para poder realizar talleres de alguna manualidad las personas tienen que viajar hasta el centro de la ciudad y les queda muy lejos para poder transportarse, incluso hay personas sin movilidad propia y sería muy buena opción que se utilicen estas cabañas para usos

varios. Además les gustaría poder usar las canchas de futbol, vóley y básquet que implementará el complejo, ya que no cuentan con lugares cercanos para hacer deporte.

La única preocupación que mencionaron los vecinos de este barrio es la inseguridad, ya que al haber tanto turismo son personas y autos desconocidos en la zona lo que genera incomodidad saber si son turistas o personas inapropiadas al lugar.



### **III. ESTRATEGIAS COMERCIALES**

Se realizarán una combinación de herramientas de marketing para poder llegar al mercado.

#### **1. ANALISIS F.O.D.A**

Es una herramienta de diagnóstico que estudia la situación de una empresa o proyecto, realizando un análisis interno (Fortalezas y debilidades), y externo (amenazas y oportunidades).

##### **FORTALEZAS** (*Factores positivos con los que se cuenta*)

- ❖ Instalado en una zona estratégicamente favorable, situado en un lugar no muy ruidoso y a 10 cuadras de las playas del sur.
- ❖ Posee mucho espacio verde el complejo.
- ❖ Al ser un lugar pequeño el cliente se sentirá en un ambiente de confianza y satisfacción al hospedarse en nuestras cabañas.
- ❖ Precios accesibles para que los clientes vuelvan.
- ❖ Buen manejo del idioma inglés para tratar con turismo extranjero.

##### **OPORTUNIDADES** (*Factores externos favorables*)

- ❖ Contactos nacionales e internacionales a través de la página web.
- ❖ Hay clientes que prefieren estar en contacto con la naturaleza procurando estar más alejados de la ciudad, del ruido y la contaminación.
- ❖ La zona brinda diferentes alternativas de recreación y contacto con el medio ambiente.

##### **DEBILIDADES** (*Factores negativos que se deben eliminar o reducir*)

- ❖ Es una empresa nueva por lo que es desconocida en el sector y tiene que ganar mercado.

**Proyecto de inversión turístico: “Complejo recreativo cabañas BRISAS DEL SUR”**

- ❖ Falta de Gas natural, Calles de tierra.
- ❖ Los costos de remuneración de personal y cabañas sin ocupar son gastos fijos muy elevados, sobre todo en épocas de baja ocupación.

**AMENAZAS** (Aspectos negativos externos que podrían obstaculizar el logro de nuestros objetivos)

- ❖ Al haber tantos terrenos disponibles, nuevos competidores pueden copiar la idea de este proyecto.
- ❖ Incremento en los sueldos del personal necesarios para prestar el servicio.
- ❖ Crisis en la situación económica mundial, disminución en la riqueza y en el poder adquisitivo de los turistas.
- ❖ complejos de cabañas de menor precio.
- ❖ Que se urbanice más la zona dejando atrás la tranquilidad del barrio.

## 2. MATRIZ DE ESTRATEGIAS F.O.D.A

	<b><u>Fortalezas (F)</u></b>	<b><u>Debilidades (D)</u></b>
	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Buen manejo del idioma ingles para tratar con turismo extranjero.</li><li>2. Precios accesibles para que los clientes vuelvan.</li><li>3. Posee mucho espacio verde el complejo.</li><li>4. Instalado en una zona estratégicamente favorable, situado en un lugar no muy ruidoso y a 10 cuadras de las playas del sur.</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Es una empresa nueva por lo que es desconocida en el sector y tiene que ganar mercado.</li><li>2. Los costos de remuneración de personal y cabañas sin ocupar son gastos fijos muy elevados, sobre todo en épocas de baja ocupación.</li></ol>
<b><u>Oportunidades (O)</u></b>	<b><u>Estrategias FO</u></b>	<b><u>Estrategias DO</u></b>
<ol style="list-style-type: none"><li>1. Contactos nacionales e internacionales a través de la página web.</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Al poseer buen manejo del idioma inglés, se podrá atraer turismo internacional a través de la página web del complejo.</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Como es una empresa nueva, desconocida en el sector, se harán contactos nacionales e</li></ol>

**Proyecto de inversión turístico: “Complejo recreativo cabañas BRISAS DEL SUR”**

<p>2. Hay clientes que prefieren estar en contacto con la naturaleza procurando estar más alejados de la ciudad, del ruido y la contaminación.</p>	<p>2. Al poseer mucho espacio verde el complejo, atrae clientes que prefieren estar en contacto con la naturaleza y alejados del ruido y la contaminación de la ciudad.</p>	<p>internacionales a través de la página web.</p>
<p align="center"><b><u>Amenazas (A)</u></b></p> <p>1. Que se urbanice más la zona dejando atrás la tranquilidad del barrio.</p> <p>2. Al haber tantos terrenos disponibles, nuevos competidores pueden copiar la idea de este proyecto.</p> <p>3. complejos de cabañas de menor precio,</p>	<p align="center"><b><u>Estrategias FA</u></b></p> <p>1. Al poseer muchos lugares con espacios verdes en la zona, nuevos competidores pueden copiar la idea de este negocio.</p> <p>2. Al estar instalado en una zona no muy ruidosa, existe el riesgo que se urbanice más dejando atrás la tranquilidad del barrio.</p> <p>3. El complejo tendrá precios accesibles para que los clientes vuelvan, y poder competir con complejos de cabañas de menor precio.</p>	<p align="center"><b><u>Estrategias DA</u></b></p> <p>1. Al haber complejo de cabañas de menor precio, habrá mucha competencia, por lo tanto se correrá el riesgo de no poder cubrir los costos fijos por tener las cabañas desocupadas.</p> <p>2. Al haber tantos terrenos disponibles, nuevos competidores pueden copiar la idea de este proyecto, haciendo que haya menos ocupación cada año que pase.</p>

*Para evaluar la Matriz de estrategias FODA se utilizó:*

### **3. MODELO DE LAS 5 P**

Es una estrategia de marketing que dispone de 5 herramientas combinadas adecuadamente con el fin de conseguir un objetivo. Estas herramientas se resumen en un modelo de 5 P.

Ellas son:

#### **1) PROMOCION**

*Es la publicidad para vender el producto, formas de informar y convencer sobre el producto o servicio.*

- **Página Web**

Se construirá una página en Internet para el complejo “Brisas del Sur” que estará en 2 idiomas, pues al enfocarnos tanto en los turistas nacionales como extranjeros es necesario que este complejo se conozca a nivel mundial, y tenga un fácil acceso para que sea conocido, además estará publicado en la página [www.booking.com](http://www.booking.com).

En la página se podrán conocer todas las instalaciones y servicios con los que contará el complejo y las tarifas.

- **Volantes**

Para la promoción interna se elaborarán volantes informativos del complejo que serán dejados en el ministerio de turismo de la ciudad, y también serán repartidos en algunos puntos estratégicos donde existan potenciales turistas y visitantes como por ejemplo en las ciudades aledañas.

## **2) PLAZA**

*Es el lugar donde se vende el producto.*

Corresponde al Barrio los Acantilados de la ciudad de Mar del Plata, ruta 11 a 3 km del sur del Faro Punta Mogotes, provincia de Buenos Aires.

Las cabañas estarán instaladas en una zona estratégicamente favorable a pocas cuadras de la playa Los Acantilados y del Golf Club Los Acantilados.

El complejo contará con suficiente espacio verde y bastante vegetación lo que dará la imagen de paisaje rural; para atraer aquellos huéspedes amantes de la naturaleza que prefieren disfrutar de la tranquilidad y el aire puro alejados del bullicio y las preocupaciones derivadas del contexto social.



Además la zona brinda diferentes alternativas de recreación y contacto con el medio ambiente como por ejemplo: caminatas, paseos en bicicleta, parapente, pesca, cabalgatas, entre otros.

### **3) PRODUCTO:**

*Es el bien físico, servicio o idea que se ofrece al mercado.*

El proyecto estará basado en la implementación de un complejo turístico recreativo; el cual estará ubicado en el barrio Los Acantilados de la ciudad de Mar del Plata, provincia de Buenos Aires.

El complejo estará compuesto por 2 cabañas: una con capacidad de hospedaje para 4 personas y la otra para 6 personas.

- ***Servicios básicos incluidos para todas las cabañas:***
  - ❖ Aire Acondicionado Split Frío-Calor en los dormitorios.
  - ❖ Cocina totalmente equipada con horno eléctrico, anafe, heladera y vajilla completa.
  - ❖ Televisión LCD. Conexión a internet Wi-Fi.
  - ❖ Quincho con parrilla/asador - integrado en cada cabaña.
  - ❖ Cochera individual - también integrada a cada cabaña.
  - ❖ Servicio de blanco (sábanas y toallas de baño) cambio diario de toallas.
  - ❖ Servicio de mucama diario.
  - ❖ Leña para la estufa hogar en época de invierno.
  - ❖ La Piscina exterior se encuentra habilitada las 24 horas sin restricciones de horario desde el 1º de Diciembre hasta el 1º de Abril.
  
- ***Para los meses de menor ocupación se ofrecerán servicios como:***
  - Organización de cursos y/o talleres: que permitiría atraer a grupos hasta 15 personas, en un principio, estarían pensados para las épocas de menor ocupación como días de semana o las temporadas más bajas del año. Se organizarán talleres de tejido, pintura, manualidades varias, reuniones con amigos, festejos. Así como

intentar contactar con empresas que hagan jornadas de convivencia entre sus empleados.

- **Estrategia de diferenciación:**

El complejo recreativo “Brisas del Sur”, tendrá como estrategia de diferenciación:

- Cancha de fútbol/Cancha de vóleybol/Cancha de tenis: 3 deportes en 1 cancha
- Pileta desde el 1º de Diciembre hasta el 1º de Abril.

Es un servicio que no suele ser habitual en la zona por lo que se cree que sería una buena forma para diferenciarse de la competencia.

#### **4) PRECIO:**

*Es el costo al público o precio de venta. El valor de intercambio por la utilidad o la satisfacción por la compra, uso o consumo del producto.*

El valor de hospedaje y el valor por día para eventos varios se establecerán tomando en cuenta los precios de la competencia del barrio, para poder así competir.

#### **5) POST-VENTA:**

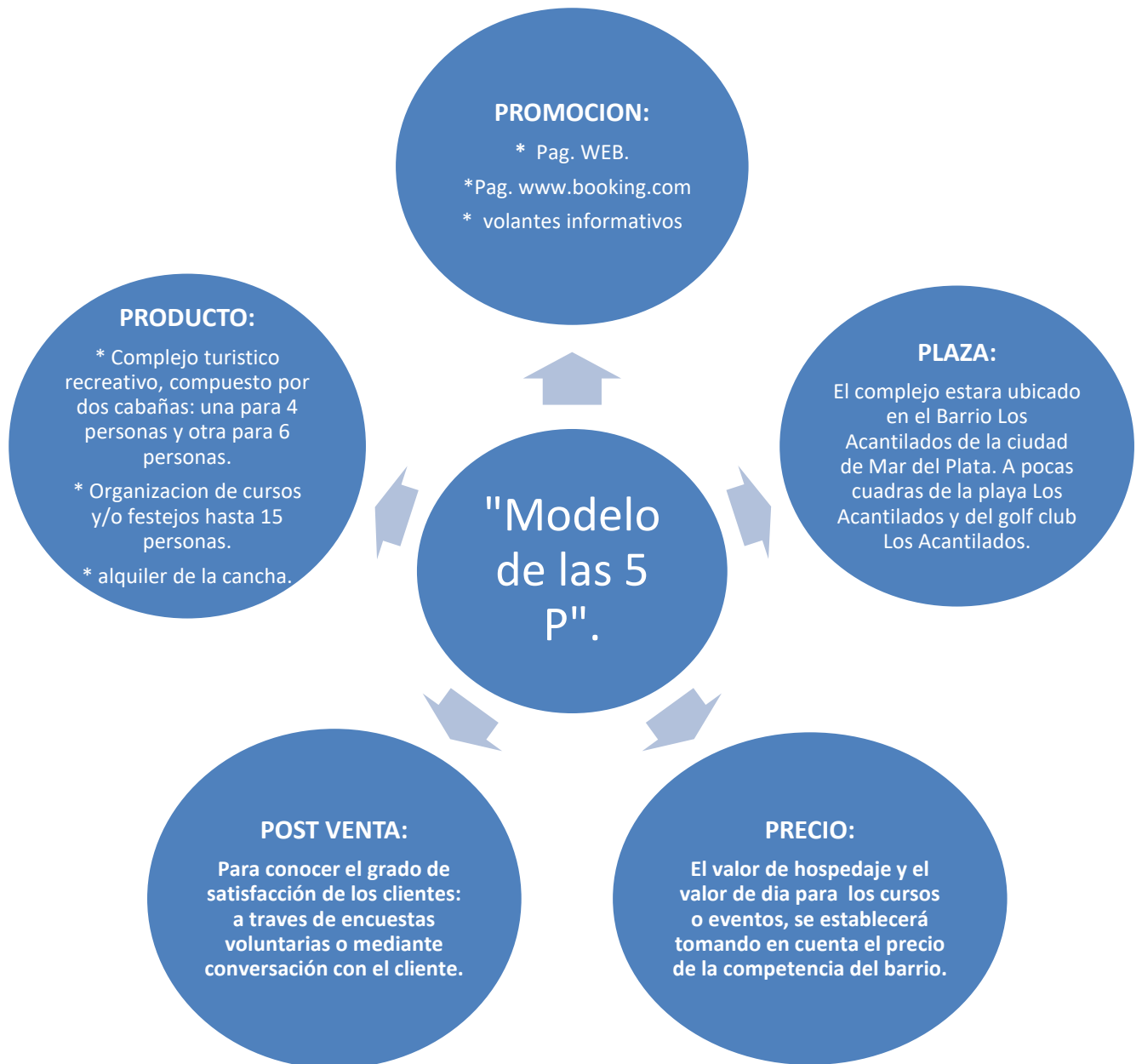
*Son las actividades que se realizan con posterioridad a la venta, asegurando satisfacer al cliente y una posible recompra. Dar un seguimiento a los compradores, conocer sus hábitos, gustos, expectativas.*

Se procurará conocer el grado de satisfacción de los clientes conversando con ellos, o a través de pequeñas encuestas voluntarias que tendrán a su disposición en las cabañas y que podrán entregar el día de su marcha.

*En estas encuestas se evaluarán aspectos claves como:*

La limpieza, el equipamiento, confortabilidad de la cama, amabilidad del servicio, información ofrecida de la zona y sus actividades, decoración tanto exterior como interior, tranquilidad, sin olvidar de dejar un apartado en blanco para posibles sugerencias que

consideren oportunas los clientes y que hagan mejorar los servicios ofrecidos por el Complejo "Brisas del Sur".



## **IV. ESTUDIO DE MERCADO**

### **I. ANÁLISIS DE LA OFERTA**

#### **A. Análisis de la zona:**

Hay muchos lugares que ofrecen servicios como el complejo “Brisas del Sur”, pero dentro del barrio no existe un lugar con las mismas comodidades y servicios a ofrecer.

#### **\* Principales Competidores:**

En Mar del Plata hay una gran variedad de cabañas que cuentan con servicios similares, lo que hicimos es obtener información de los competidores más cercanos a este complejo para realizar una evaluación comparativa y conocer los servicios que ofrecen y como lo hacen

#### Fuente de Información: Pagina Web

Utilizamos la página Web del portal de Mar Del Plata y así logramos obtener el nombre y las tarifas de las diferentes cabañas del sur de la ciudad.

#### A continuación, se muestra un detalle de la investigación de los competidores:

### **“Cabañas El Bienestar”**

Formado con 2 dormitorios, baño, cocina comedor, jardín y quincho cubierto con parrillas frente al mar.

**Ubicación:** a 200 mts. De bajada publica a Playa Los Acantilados (capacidad máxima hasta 6 personas por departamento)

Los Acantilados - Mar del Plata (sur)

**Proyecto de inversión turístico: “Complejo recreativo cabañas BRISAS DEL SUR”**

**Servicios ofrecidos:**

El precio incluye: luz, gas, DIRECTV y WI-FI en todo el predio. Cocina equipada con vajilla, microondas, cocina con horno y heladera con freezer. Colchas, frazadas, sábanas y toallas. Calefactor eléctrico. Mesas del jardín y quincho con parrillas

El precio no incluye: desayuno, servicio de limpieza, servicio de lavandería, servicio de niñera, servicio de remise.

**PRECIOS POR DIA TODO 2017**

Hasta 4 personas..... \$ 1200.-

Hasta 6 personas..... \$ 1600.-

Menor de 2 años sin cargo

**PRECIO POR SEMANA TODO 2017**

Hasta 4 personas.....\$ 7.000.-

Hasta 6 personas.....\$ 10.000.-

Menor de 2 años sin cargo

**“Cabañas La Luna”**

El complejo consta de 4 cabañas desarrolladas en planta baja, sobre un predio de 1000 m2 de parque. Cada una tiene una capacidad de 2 hasta 5 personas.

**Ubicación:** a 3 cuadras del mar

**Servicios ofrecidos:**

Dormitorio principal con sommier de 2 1/2 plazas con salida hacia el deck, segundo dormitorio con dos camas simples con ropa blanca cada dormitorio, baño completo con hidromasaje, ante baño, cocina completa totalmente equipada, estar-comedor con TV LED de 32” con DirecTv y zona WI-FI. Cada cabaña cuenta con equipo de aire acondicionado, alarma individual y sistema de

**Proyecto de inversión turístico: “Complejo recreativo cabañas BRISAS DEL SUR”**

calefacción central por piso radiante. En cuanto al equipamiento exterior, cada cabaña cuenta con entrada independiente vehicular, cámaras de seguridad, sector de parrilla, deck y parque individual.

**PRECIOS<sup>3</sup>:**

**PRECIOS POR DIA TODO 2017**

Hasta 5 personas..... \$ 2.200.-

Menor de 2 años sin cargo

**PRECIO POR SEMANA TODO 2017**

Hasta 5 personas.....\$11.900.-

Menor de 2 años sin cargo

**“Cabañas El Eclipse”**

Cabañas de 70, 80 y 90 m<sup>2</sup>, con capacidad desde 2 hasta 6 huéspedes.

**Ubicación:** A 30 minutos del centro de la ciudad, a 8cuadras del mar.

**Servicios ofrecidos:**

En planta baja, se ubican el living - comedor, cocina y toilette. Cocina con desayunador, equipada con cocina con horno, micro-ondas, heladera, cafetera eléctrica, juguera, pava eléctrica y tostador.

En planta alta, 2 dormitorios y baño con hidromasaje.

En el exterior, se suman el quincho y la cochera individuales, además de amplios jardines.

Las cabañas están equipadas con DIRECT TV, WIFI. Calefacción a gas y mediante placas cerámicas eléctricas de última generación. Hogar a leña. Servicio de mucama, Alarma.

---

<sup>3</sup> [www.jbrodriguez.com.ar](http://www.jbrodriguez.com.ar)

**Proyecto de inversión turístico: “Complejo recreativo cabañas BRISAS DEL SUR”**

Split BGH frío/calor. Todas las cabañas cuentan con empresas de vigilancia especializada privada. No poseemos servicio de desayuno.

**PRECIOS POR DIA TODO 2017**

Hasta 4 personas..... \$ 1500.-

Hasta 6 personas..... \$ 2000.-

Menor de 2 años sin cargo

**PRECIO POR SEMANA TODO 2017**

Hasta 4 personas..... \$10.000.-

Hasta 6 personas..... \$13.000.-

Menor de 2 años sin cargo

**Tarifas de cabañas en el Barrio Los Acantilados Año 2017**

Nombre del lugar	Dirección	Incluye									Precio final	
		Desayuno	TV por cable	WI-FI	Quincho	cochera	Pileta	Ubicación (cerca del mar)	Servicio de Limpieza	Baño con Hidrom.	Hasta 4 personas	Hasta 6 personas
<b>Cabañas El Bienestar</b>	A 2 cuadras del mar	NO	SI	SI	SI	SI	NO	SI	NO	NO	\$1.200	\$ 1.600
<b>Cabañas La Luna</b>	A 3 cuadras del mar	NO	SI	SI	SI	SI	NO	SI	NO	SI	\$2.200	\$ 2.200
<b>Cabañas El eclipse</b>	A 8 cuadras del mar	NO	SI	SI	SI	SI	NO	SI	SI	SI	\$1.500	\$ 2.000

Tabla 1: Tabla de comparación de tarifas de cabañas en el barrio Los Acantilados

**B. Análisis Porter**

*Es un modelo estratégico que analiza el nivel de competencia que existe en una industria y establece el desarrollo de alguna estrategia.*

*Las cinco fuerzas que esta herramienta considera que existen en toda industria son:*

### **1. Poder de Negociación de Proveedores**

En el caso de productos terminados, materiales de construcción, muebles y útiles, así como utensilios de limpieza, se los puede obtener de las diferentes tiendas y supermercados; además habrá muchos productos sustitutos en el mercado y será poco el volumen de compra que se genere; por lo que el poder de negociación es bajo.

### **2. Amenaza de nuevos competidores:**

El sur de la ciudad de Mar del Plata es un lugar muy turístico que atrae mucha gente por sus playas. Hace poco tiempo en la playa del barrio Los Acantilados se construyeron escolleras, lo que hizo que se formara una playa muy atractiva donde cada verano cientos de turistas descansan en ese lugar.

A medida que se desarrollan nuevas ideas de descanso turístico en la ciudad y que éste barrio atrae mucha gente de otras ciudades por las playas anteriormente mencionadas aparecen los competidores y se inclinan a usar la misma idea de negocio ya existente y mejorarla para así competir.

Las barreras de entrada son muy accesibles ya que la ubicación es ideal porque cuenta con muchos terrenos disponibles para la construcción de complejos recreativos. Por lo tanto la amenaza de nuevos competidores es ALTA

### **3. Rivalidad con la competencia:**

Dentro del barrio Los Acantilados pudimos observar que no hay hoteles, hay pocas cabañas y bastantes hogares que alquilan habitaciones a turistas.

Saliendo del barrio observamos que hay muchas casas en alquiler, departamentos en alquiler, hoteles y cabañas; sin embargo pudimos observar que no cuentan con buena infraestructura para brindar un buen servicio.



En cuanto a la competencia indirecta, a nivel local se podría decir que hay gran cantidad de cabañas en diferentes barrios alejadas del centro de la ciudad de Mar Del Plata.

Como ya se mencionó en el análisis de los principales competidores, hay competencia directa, por lo que se puede concluir que la rivalidad es media alta.

#### **4. Poder de negociación con los clientes:**

##### **Potenciales Clientes:**

Como potenciales clientes podríamos identificar a aquellos amantes de la naturaleza, del deporte Golf, Surf, Parapente, Pesca; generalmente son hombres que gustan mucho de estos deportes. Actualmente tienden a integrar a su familia a estas actividades y la llevan consigo a lugares donde saben que la misma podrá estar cerca y protegida. Suelen tener un mayor nivel de gastos, ya que es necesario proporcionar un adecuado entretenimiento a su familia.

Además la gente que reside en el país, aprovechan los feriados nacionales para cambiar de ambiente y salir de paseo en familia.

Por lo que el poder de negociación con los clientes es Alto.

#### **5. Amenaza de productos sustitutos:**

En la zona donde se dispone instalar el complejo de cabañas existen pocos sustitutos como casas o departamentos en alquiler pero no ofrecen todas las comodidades que se van a ofrecer en “Brisas Del Sur”, sin embargo a nivel local se podría decir que hay gran cantidad de estos sustitutos que de alguna manera satisfacen parte de las necesidades de los clientes, por ello la amenaza es **media alta**.

### **C. CONCLUSIÓN**

En resumen, en el barrio Los Acantilados de la ciudad de Mar Del Plata encontramos que hay 3 principales competidores para el proyecto de los cuales todos tienen similares características a los que tendrá el complejo “Brisas del sur”.

Se realizó un análisis Porter para detectar futuras amenazas que perjudiquen el proyecto y evaluar posibles negociaciones que beneficien el complejo.

Con respecto al poder de negociación con proveedores se ve muy difícil poder negociar ya que tienen mucha demanda de otros clientes y eso hace que no les interese bajar los precios.

La amenaza de nuevos competidores es alta ya que la ubicación es ideal por encontrarse con muchos terrenos disponibles para la construcción.

La rivalidad con la competencia: en el barrio y en barrios aledaños se encontró que hay varias cabañas con similares características como mencionamos anteriormente por lo que resulta una rivalidad alta, por ese motivo hay que tratar de diferenciarse del resto negociando con los clientes ofreciendo servicios que no tengan los demás como pileta climatizada y canchas de vóley/fútbol/tenis, además de bicicletas y cuatriciclos disponibles para alquilar.

El proyecto se enfocará a las familias amantes de la naturaleza, la tranquilidad y el deporte ya que el complejo estará ubicado a metros del Golf Club Los Acantilados.

Habrán sustitutos como casas para alquilar/departamentos, pero el complejo tratará de implementar servicios que se diferencien del resto de los lugares de hospedaje para que los clientes satisfagan todas sus necesidades.



## **II. ANÁLISIS DE LA DEMANDA**

### **A. Determinación de las Fuentes de Información**

- **Fuente de Información: Encuesta**

Para obtener la información relevante al proyecto se realizó una encuesta a 100 personas en diferentes plazas de Capital Federal, en un rango de edad entre 18 a 80 años aproximadamente.

(Encuesta de demanda: Anexa)

- **Planeación de la Investigación**

El tiempo implementado en obtener información a través de las encuestas fue aproximadamente una semana y la estimación de tiempo para cada encuesta es de 3 minutos.

### **B. Análisis de la encuesta de demanda**

Analizamos la frecuencia de cada una de las preguntas de la encuesta.

#### **VARIABLE 1: EDAD**

<b>EDAD</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PORCENTAJE</b>
18 a 30 años	12	12%
31 a 40 años	20	20%
41 a 50 años	24	24%
51 a 60 años	22	22%
61 a 70 años	15	15%
más de 70 años	7	7%
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>

Tabla 2: edades

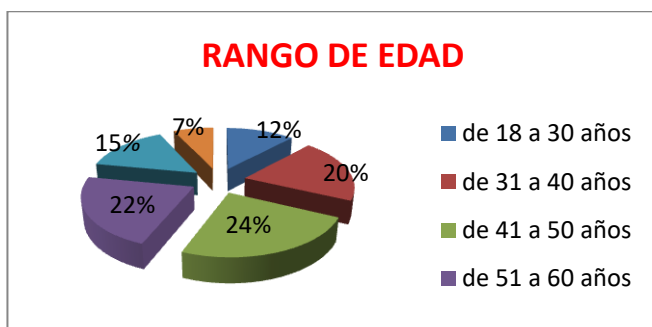


Ilustración 1: distribución según la edad

Podemos concluir que la mayoría de los encuestados se encuentran en un rango de edad entre 41-50 años; que representan un 24 %, seguido de un rango de 51 a 60 años con un 22%.

### VARIABLE 2: Meses del año en el que más viajan

Tabla 3: meses del año en que más se viaja

Meses en que más viaja	Cantidad	Porcentaje
Enero a Marzo	45	45%
Abril a Junio	8	8%
Julio a Septiembre	17	17%
Octubre a Diciembre	30	30%
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>

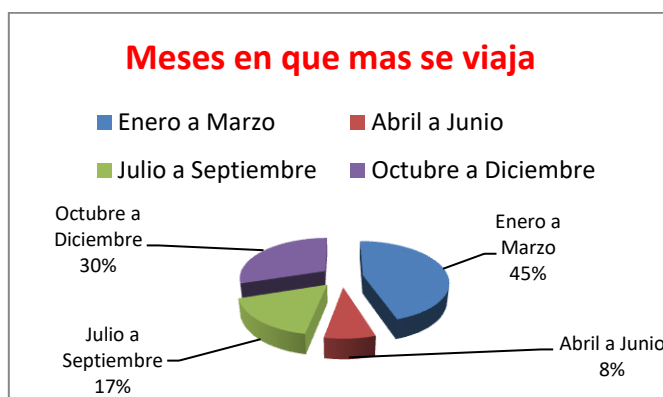


Ilustración 2: Mes del año en que más viajan

### VARIABLE 3: DIAS DE PREFERENCIA PARA HOSPEDARSE

Días en que se prefieren Hospedar	cantidad de personas
Días de semana	15

**Proyecto de inversión turístico: “Complejo recreativo cabañas BRISAS DEL SUR”**

Fin de semana	55
Feridos Largos	30
<b>Total de personas encuestadas</b>	<b>100</b>

Tabla 4: días de preferencia para hospedarse



Ilustración 3: días de preferencia para hospedarse

**VARIABLE 4: DURACIÓN DE SUS VIAJES TURISTICOS**

Duración de sus viajes turísticos	cantidad de personas
menos de 3 días	30
entre 4 y 7 días	30
entre 8 y 14 días	20
entre 15 y 20 días	15
más de 20 días	5
<b>Total de personas encuestadas</b>	<b>100</b>

Tabla 5: duración de sus viajes turísticos

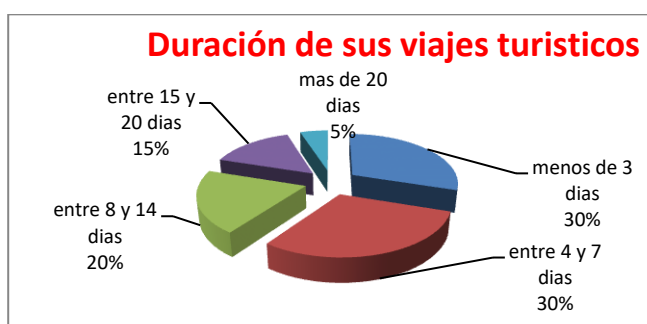


Ilustración 4: duración de sus viajes turísticos

**VARIABLE 5: Horas que están dispuestos a viajar para hospedarse en otra ciudad**

Tabla 6: el tiempo que están dispuestos a viajar para hospedarse en otra ciudad

Hs dispuestas a viajar para hospedarse en otra ciudad	cantidad de personas

Menos de 2 Horas	15
De 2 a 4 horas	30
De 5 a 7 Horas	30
Más de 7 Horas	25
<b>Total de personas encuestadas</b>	<b>100</b>

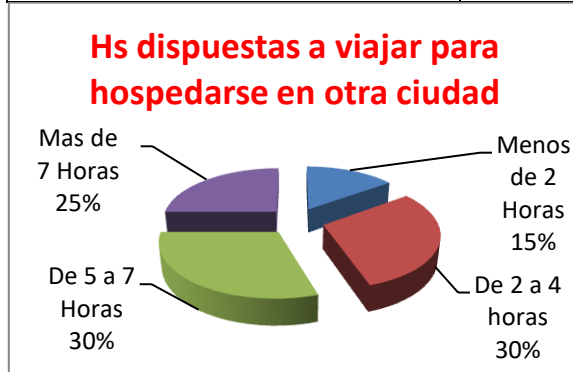


Ilustración 5: el tiempo que están dispuestos a viajar para

hospedarse en otra ciudad

**VARIABLE 6: Lugares donde acostumbra viajar**

Tabla 7: Lugares donde se acostumbra viajar

Lugares donde acostumbra viajar	cantidad de personas
Costa Atlántica	17
Cuyo	10
Exterior	13
Patagonia	13
Litoral	10
Norte	15
Sierras	17
Otro	5
<b>Total de personas encuestadas</b>	<b>100</b>

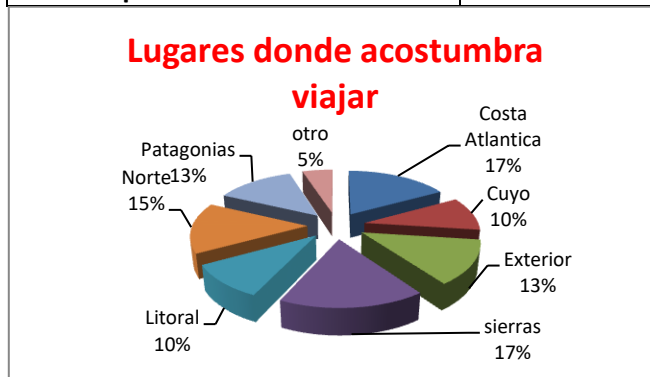


Ilustración 6: Lugares donde se acostumbra viajar

**VARIABLE 7: ¿Con quién suele viajar?**

Tabla 8: con quienes se suele viajar

Suele viajar con:	cantidad de personas
Solo	5
En pareja	30
Con pareja e hijos	35
Con hijos	10
Con amigos	20
<b>Total de personas encuestadas</b>	<b>100</b>



Ilustración 7: con quienes se suele viajar

**VARIABLE 8: Lugares de preferencia de Hospedaje**

Tabla 9: Lugares de preferencia de Hospedaje

Lugares de Hospedaje	cantidad de personas
Hotel	20
Departamento	13
Casa de familia	25
Cabaña	35
Otro(camping)	7
<b>Total de personas encuestadas</b>	<b>100</b>



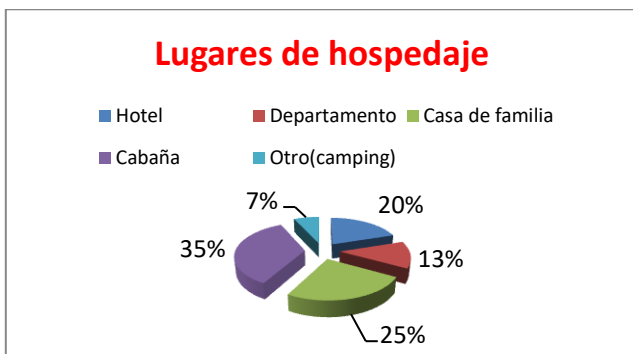


Ilustración 8: Lugares de preferencia de Hospedaje

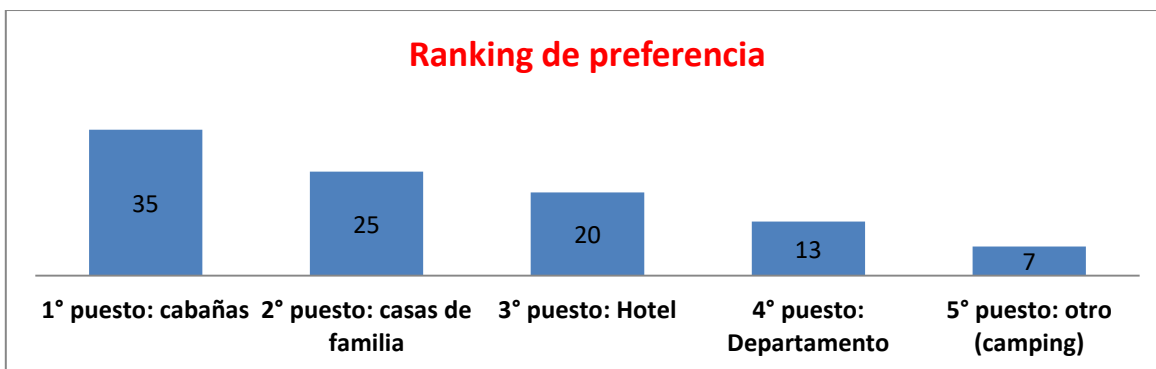


Ilustración 8.1: Ranking de lugares de preferencia de Hospedaje

**VARIABLE 9: Zona de preferencia**

Tabla 10: Zona de preferencia de Hospedaje

Lugar de preferencia	cantidad de personas
cerca del centro de la ciudad	35
zona más alejada	65
<b>Total de personas encuestadas</b>	<b>100</b>



Ilustración 9: Zona de preferencia de Hospedaje

**VARIABLE 10: Dinero que se dispone para gastar en sus viajes**

<b>Dinero para gastar</b>	<b>cantidad de personas</b>
Menos de \$15.000	17
Entre \$15.001 a \$20.000	12
Entre \$20.001 a \$25.000	40
Más de \$25.000	31
<b>Total de personas encuestadas</b>	<b>100</b>

Tabla 11: Dinero que se dispone para gastar en sus viajes



Ilustración 10: Dinero que se dispone para gastar en sus viajes

**Variable 11: Formas de buscar hospedaje**

Tabla 12: Formas de buscar hospedaje

<b>Como Obtener información</b>	<b>cantidad de personas</b>
Por Internet	60
Por recomendación	33
Por agencias de viaje	7
<b>Total de personas encuestadas</b>	<b>100</b>

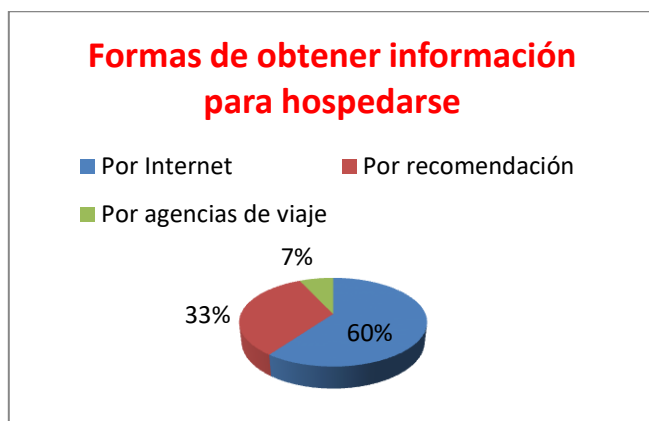


Ilustración 11: Formas de buscar hospedaje

**VARIABLE 12: Servicios que se consideran necesarios**

Tabla 13: servicios que se consideran necesarios

Servicios que se consideran necesarios	cantidad de votos
Tranquilidad	90
Comodidad	80
tamaño de la habitación	30
calidad en los servicios	40
Quincho	60
servicios de mucama gratis	40
Piscina al aire libre	53
Gym	15
Conexión WI-FI gratis	20
Distancia	40
Transporte	20
Mini bar en la habitación	5
TV por cable	40
Aire acondicionado	52
Calefacción	52
Caja de seguridad	30
Teléfono	1
caja fuerte con capacidad para notebook	30
ducha bañera	60
secador de pelo	5
artículos de aseo gratis	3
Limpieza	25
desayuno incluido	10
Ubicación	70

Precio	70
permiso para mascotas	5
<b>Total de personas encuestadas</b>	<b>100</b>

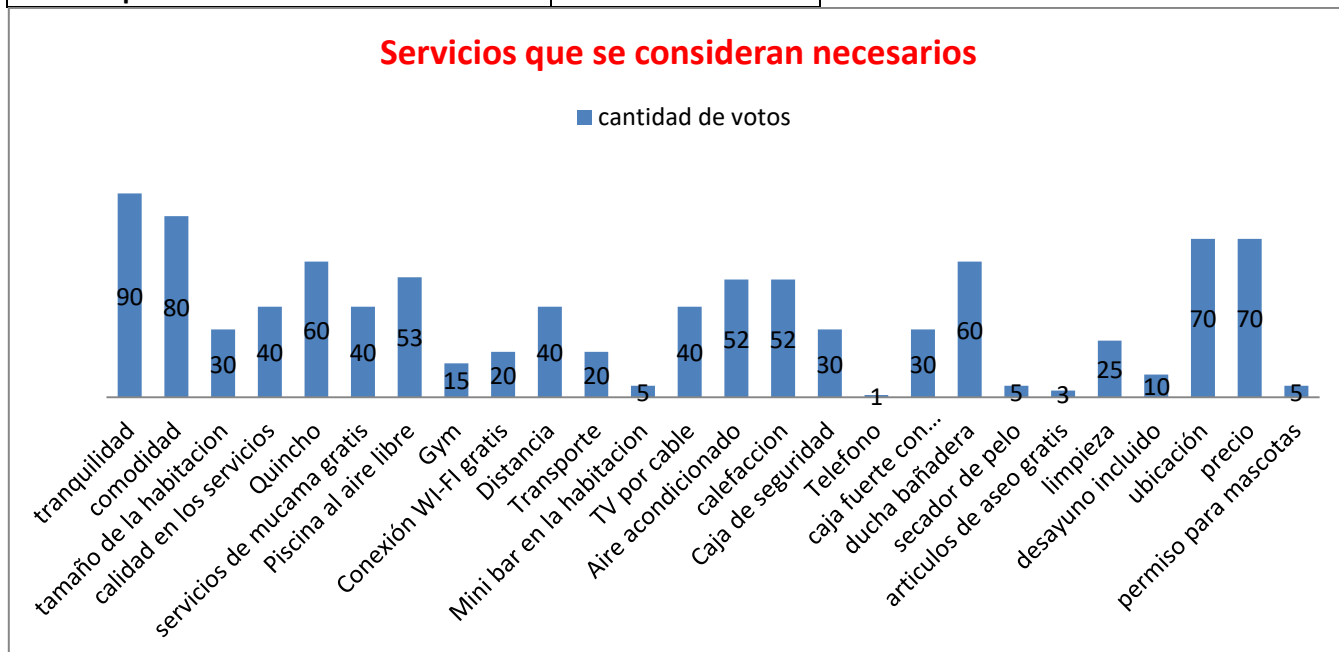


Ilustración 12: servicios que se consideran necesarios

### **C. Conclusión del análisis de la encuesta de demanda:**

*Por medio de esta investigación de mercado se puede concluir que:*

La población entrevistada viajan entre Enero a Marzo seguido pero con menor margen de Octubre a Diciembre; eso ayuda a evaluar en qué meses se tendrá mayor ocupación en las cabañas.

La mayoría de las personas prefieren hospedarse menos de una semana, y viajar a lugares cercanos a su ciudad; las opciones con mayor cantidad de votos fueron la Costa Atlántica al igual que Las Sierras. Eso indica que Mar Del Plata puede ser una opción de visita.

Las personas suelen viajar en familia con hijos o en pareja; a través de ese dato ayuda a orientar que el complejo se enfocará en ser un ambiente familiar.

**Proyecto de inversión turístico: “Complejo recreativo cabañas BRISAS DEL SUR”**

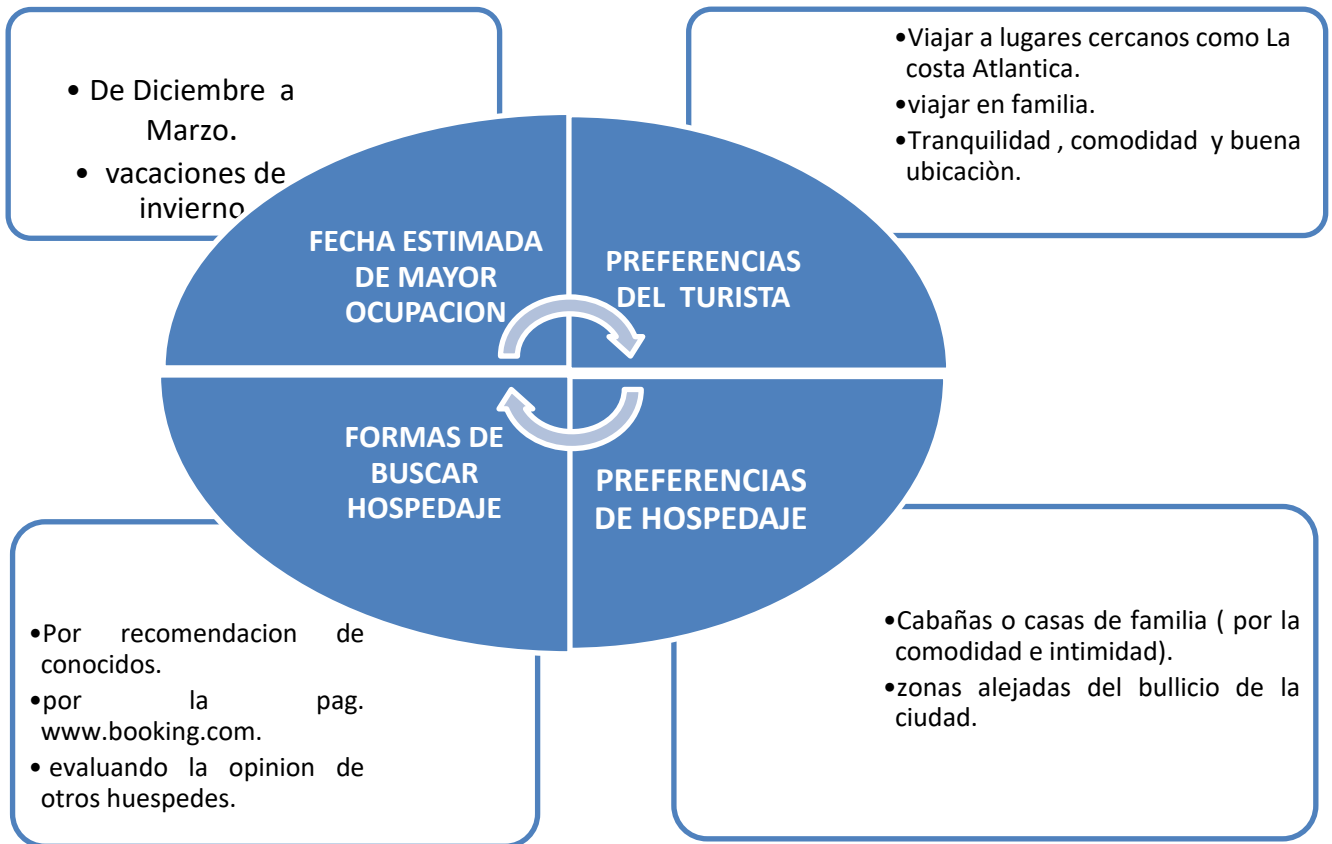
Los lugares que más prefieren para hospedarse serán las cabañas o casas de familia por la comodidad e intimidad que genera este tipo de ambientes.

Se averiguó si prefieren cerca del centro de la ciudad o prefieren zonas más alejadas y la mayoría optó por zonas más alejadas por la tranquilidad que genera estar lejos del centro de la ciudad. Es un dato que ayuda ya que el barrio donde estará ubicado el complejo es un barrio alejado del bullicio de la ciudad.

En cuanto al nivel de ingresos de los encuestados, el dinero que disponen para viajar sería entre \$20.000 a \$25.000 o más por lo que se puede destacar que las personas que más viajan son clase media alta.

La forma de buscar hospedaje lo realizan por internet, además de basarse por las opiniones de los demás huéspedes o conocidos. Las cabañas estarán publicadas en la página [www.booking.com](http://www.booking.com), y en su propia página web [www.cabañasbrisasdelsurmdp.com.ar](http://www.cabañasbrisasdelsurmdp.com.ar)

Por último se destacan los servicios que más consideran necesarios los turistas: tranquilidad y comodidad. Eso ayuda a dar garantía que el complejo estará ubicado en un lugar privilegiado para ellos.



## **D. Estimación de la Demanda**

### **AÑO 2018**

<b>AÑO 2018</b>	<b>ENE</b>	<b>FEB</b>	<b>MAR</b>	<b>ABR</b>	<b>MAY</b>	<b>JUN</b>	<b>JUL</b>	<b>AGOSTO</b>	<b>SEPT.</b>	<b>OCT.</b>	<b>NOV.</b>	<b>DIC.</b>
<b>DIAS DEL MES</b>	31	28	31	30	31	30	31	31	30	31	30	31
<b>NIVEL DE OCUPACION</b>	52%	50%	52%	10%	23%	0%	58%	10%	0%	10%	10%	52%
<b>CANTIDAD DE DIAS ESTIMADOS*</b>	16	14	16	3	7	0	18	3	0	3	3	16

Tabla 14: Estimación de la demanda Año 2018

**\*La cantidad de días estimados en el año 2018 se calculó en base a<sup>4</sup>:**

- **Enero:** 50% ocupación por ser el primer año en el mercado.
- **Febrero:** 50% ocupación por ser el primer año en el mercado.
- **Marzo:** 50% ocupación por ser el primer año en el mercado.
- **Abril:** un fin de semana largo de 3 días por el “*Lunes 2 de Abril: Día del Veterano y de los Caídos en la Guerra de Malvinas*”.
- **Mayo:** un fin de semana largo de 4 días por el 1ro de Mayo “*Día del trabajador*” y un fin de semana largo de 3 días por el “*Viernes 25 de Mayo: Día de la Revolución de Mayo*”.
- **Junio:** no hay fin de semana largo con feriado. No hubo ocupación en todo el mes.
- **Julio:** un fin de semana largo de 3 días por el “*Lunes 9 de Julio: Día de la Independencia; y ocupación completa de 15 días por vacaciones de invierno*”.
- **Agosto:** un fin de semana largo de 3 días por el “*Lunes 20 de Agosto: Paso a la Inmortalidad del General José de San Martín*”.
- **Septiembre:** no hay fin de semana largo con feriado. No habrá ocupación en todo el mes.
- **Octubre:** un fin de semana largo de 3 días por el “*Lunes 8 de Octubre: Día del Respeto a la Diversidad Cultural*”.
- **Noviembre:** un fin de semana largo de 3 días por el “*Lunes 19 de Noviembre: Día de la soberanía Nacional*”.
- **Diciembre:** 50% ocupación por ser el primer año en el mercado.

<sup>4</sup> <http://servicios.lanacion.com.ar/feriados/2018>

## **AÑO 2019**

<b>AÑO 2019</b>	<b>ENE</b>	<b>FEB</b>	<b>MAR</b>	<b>ABR</b>	<b>MAY</b>	<b>JUN</b>	<b>JUL</b>	<b>AGOSTO</b>	<b>SEPT.</b>	<b>OCT.</b>	<b>NOV.</b>	<b>DIC.</b>
<b>DIAS DEL MES</b>	31	28	31	30	31	30	31	31	30	31	30	31
<b>NIVEL DE OCUPACION</b>	68%	71%	68%	13%	0%	10%	48%	0%	0%	0%	10%	68%
<b>CANTIDAD DE DIAS ESTIMADOS*</b>	21	20	21	4	0	3	15	0	0	0	3	21

Tabla 15: Estimación de la demanda Año 2019

**\*La cantidad de días estimados en el año 2019 se calculó en base a<sup>5</sup>:**

- **Enero:** 70% ocupación por ser el segundo año en el mercado.
- **Febrero:** 70% ocupación por ser el segundo año en el mercado.
- **Marzo:** 70% ocupación por ser el segundo año en el mercado.
- **Abril:** un fin de semana largo de 4 días por el “jueves 18 y viernes 19: feriado por pascuas”.
- **Mayo:** no hay fin de semana largo con feriado. No habrá ocupación en todo el mes.
- **Junio:** un fin de semana largo de 3 días por el “Lunes 17 de Junio: día del fallecimiento de Güemes”.
- **Julio:** ocupación de 15 días por vacaciones de invierno”.
- **Agosto:** no hay fin de semana largo con feriado. No habrá ocupación en todo el mes.
- **Septiembre:** no hay fin de semana largo con feriado. No habrá ocupación en todo el mes.
- **Octubre:** no hay fin de semana largo con feriado. No habrá ocupación en todo el mes.
- **Noviembre:** un fin de semana largo de 3 días por el “Lunes 18 de Noviembre: Día de la soberanía Nacional”.
- **Diciembre:** 70% ocupación por ser el segundo año en el mercado.

<sup>5</sup> <http://feriadosargentina.com/2019>



## **AÑO 2020/2027**

<b>AÑO 2020</b>	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGOSTO	SEPT.	OCT.	NOV.	DIC.
<b>DIAS DEL MES</b>	31	28	31	30	31	30	31	31	30	31	30	31
<b>NIVEL DE OCUPACION</b>	100%	100%	100%	0%	19%	10%	48%	10%	0%	10%	10%	100%
<b>CANTIDAD DE DIAS ESTIMADOS*</b>	31	28	31	0	6	3	15	3	0	3	3	31

Tabla 16: Estimación de la demanda Año 2020

**\*La cantidad de días estimados en el año 2020 se calculó en base a<sup>6</sup>:**

- **Enero:** 100% ocupación por ser el tercer año en el mercado.
- **Febrero:** 100% ocupación por ser el tercer año en el mercado.
- **Marzo:** 100% ocupación por ser el tercer año en el mercado.
- **Abril:** no hay fin de semana largo con feriado. No habrá ocupación en todo el mes.
- **Mayo:** un fin de semana largo de 3 días por el “Viernes 1 de Mayo: día del trabajador” y un fin de semana largo de 3 días por el “Lunes 25 de Mayo: día de la revolución de mayo”
- **Junio:** un fin de semana largo de 3 días por el “Lunes 15 de Junio: día del fallecimiento de Güemes”.
- **Julio:** ocupación de 15 días por vacaciones de invierno”.
- **Agosto:** un fin de semana largo de 3 días por el “Lunes 17 de Agosto: Paso a la Inmortalidad del General José de San Martín”.
- **Septiembre:** no hay fin de semana largo con feriado. No habrá ocupación en todo el mes.
- **Octubre:** un fin de semana largo de 3 días por el “Lunes 12 de Octubre: Día del Respeto a la Diversidad Cultural”.
- **Noviembre:** un fin de semana largo de 3 días por el “Lunes 23 de Noviembre: Día de la soberanía Nacional”.
- **Diciembre:** 100% ocupación por ser el tercer año en el mercado.

<sup>6</sup> <http://feriadosargentina.com/2020>

## **E. Estimación de Talleres**

- **Detalle de la estimación de talleres**

Las cabañas se alquilarán en temporada baja para los siguientes eventos: (hasta 15 personas).

- Taller de tejido
- Taller de pintura
- Talleres de diferentes manualidades
- Reunión de jubilados
- Reunión y/o festejos con amigos

Los días alquilados para eventos se irán incrementando a medida que vayan pasando los años y se vaya haciendo conocido el complejo.

### **AÑO 2018:**

<b>AÑO 2018</b>	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGOSTO	SEPT.	OCT.	NOV.	DIC.
TALLERES EN EL MES	NO	NO	NO	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	NO
DIAS ESTIMADOS CON TALLERES EN EL MES	0	0	0	16	16	16	8	16	16	16	16	0

Tabla 17: Estimación de los eventos año 2018

Se estima un alquiler de 4 veces por semana.

### **AÑO 2019:**

<b>AÑO 2019</b>	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGOSTO	SEPT.	OCT.	NOV.	DIC.
TALLERES EN EL MES	NO	NO	NO	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	NO
DIAS ESTIMADOS CON TALLERES EN EL MES	0	0	0	16	16	16	8	16	16	16	16	0

Tabla 18: Estimación de los eventos año 2019

Se estima un alquiler de 4 veces por semana.

**AÑO 2020/2027:**

<b>AÑO 2020</b>	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGOSTO	SEPT.	OCT.	NOV.	DIC.
TALLERES EN EL MES	NO	NO	NO	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	NO
DIAS ESTIMADOS CON TALLERES EN EL MES	0	0	0	16	16	16	8	16	16	16	16	0

Tabla 19: Estimación de los eventos año 2020

Se estima un alquiler de 4 veces por semana.

**F. ESTIMACION DEL ALQUILER DE LA CANCHA DE FUTBOL/VOLEY/BASKET**

**AÑO 2018**

<b>AÑO 2018</b>	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGOSTO	SEPT.	OCT.	NOV.	DIC.
ALQUILER DE CANCHAS EN EL MES	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
DIAS ESTIMADOS DE ALQUILER EN EL MES	31	28	31	12	12	12	12	12	12	12	12	31

Tabla 20: Estimación del alquiler de la cancha de futbol/vóley/básquet año 2018

Se estima un alquiler de la cancha de futbol/ vóley/ básquet de todos los días para los meses de Dic a Marzo por el movimiento que habrá en el barrio por ser temporada de verano, y de Abril a Noviembre se estima un alquiler de 3 veces por semana.

Para esos meses se estima el alquiler para la población local o para profesores locales del barrio de futbol/ vóley o básquet que no tienen otro lugar para entrenar alumnos.

**AÑO 2019**

<b>AÑO 2019</b>	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGOSTO	SEPT.	OCT.	NOV.	DIC.
ALQUILER DE CANCHAS EN EL MES	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
DIAS ESTIMADOS DE ALQUILER EN EL MES	31	28	31	12	12	12	12	12	12	12	12	31

Tabla 21: Estimación del alquiler de la cancha de futbol/vóley/básquet año 2019

## **Proyecto de inversión turístico: “Complejo recreativo cabañas BRISAS DEL SUR”**

Se estima un alquiler de la cancha de futbol/ vóley/ básquet de todos los días para los meses de Dic a Marzo por el movimiento que habrá en el barrio por ser temporada de verano, y de Abril a Noviembre se estima un alquiler de 3 veces por semana.

Para esos meses se estima el alquiler para la población local o para profesores locales del barrio de futbol/ vóley o básquet que no tienen otro lugar para entrenar alumnos.

### **AÑO 2020/2027**

<b>AÑO 2020</b>	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGOSTO	SEPT.	OCT.	NOV.	DIC.
ALQUILER DE CANCHAS EN EL MES	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
DIAS ESTIMADOS DE ALQUILER EN EL MES	31	28	31	30	31	30	31	31	30	31	30	31

Tabla 22: Estimación del alquiler de la cancha de futbol/vóley/básquet año 2020

Se estima un alquiler de la cancha de futbol/ vóley/ básquet de todos los días para los meses de Dic a Marzo por el movimiento que habrá en el barrio por ser temporada de verano, y de Abril a Noviembre se estima un alquiler de todos los días también por ser un lugar ya reconocido en la zona y además no hay otros lugares cercanos para hacer deportes.

Para esos meses se estima el alquiler para la población local o para profesores locales del barrio de futbol/ vóley o básquet que no tienen otro lugar para entrenar alumnos.

### **III. ANÁLISIS DE LOS PRECIOS**

Los precios que se establecieron se encontrarán al alcance de las clases media o media alta que constituye el grupo objetivo del proyecto.

Dichos precios se establecieron tomando en cuenta los precios de la competencia del barrio y la clase de servicios adicionales que se ofrecerán.

**Proyecto de inversión turístico: “Complejo recreativo cabañas BRISAS DEL SUR”**

**A. TARIFAS DE LA COMPETENCIA:**

A continuación presentamos el cuadro de los precios de hospedaje con los servicios que ofrecen los principales competidores de este complejo:

<b>Tarifas de cabañas en el Barrio Los Acantilados Año 2017</b>												
Nombre del lugar	Dirección	Incluye									Precio final	
		desayuno	TV por cable	WI-FI	Quincho	cochera	Pileta	Ubicación (cerca del mar)	Servicio de Limpieza	Baño con Hidrom.	Hasta 4 personas	Hasta 6 personas
<b>CABAÑAS EL BIENESTAR</b>	A 2 cuadras del mar	NO	SI	SI	SI	SI	NO	SI	NO	NO	\$ 1.200	\$ 1.600
<b>CABAÑAS LA LUNA</b>	A 3 cuadras del mar	NO	SI	SI	SI	SI	NO	SI	NO	SI	\$ 2.200	\$ 2.200
<b>CABAÑAS EL ECLIPSE</b>	A 8 cuadras del mar	NO	SI	SI	SI	SI	NO	SI	SI	SI	\$ 1.500	\$ 2.000

Tabla 1: Tabla de comparación de tarifas de cabañas en el barrio Los Acantilados

**B. ESTIMACIÓN DEL PRECIO DE HOSPEDAJE:**

**PARA EL AÑO 2018:**

<b>AÑO 2018</b>	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGOSTO	SEPT.	OCT.	NOV.	DIC.
<b>DIAS DEL MES</b>	31	28	31	30	31	30	31	31	30	31	30	31
<b>NIVEL DE OCUPACION</b>	52%	50%	52%	10%	23%	0%	58%	10%	0%	10%	10%	52%
<b>CANTIDAD DE DIAS ESTIMADOS</b>	16	14	16	3	7	0	18	3	0	3	3	16
<b>PRECIO POR DIA EN EL AÑO 2018</b>	2700	2700	2700	2700	2700	2700	2700	2700	2700	2700	2700	2700
<b>TOTAL RECAUDADO POR MES POR CABAÑA</b>	43200	37800	43200	8100	18900	0	48600	8100	0	8100	8100	43200
<b>TOTAL RECAUDADO POR MES POR 2 CABAÑAS</b>	86400	75600	86400	16200	37800	0	97200	16200	0	16200	16200	86400
<b>TOTAL ESTIMADO RECAUDADO EN EL AÑO 2018</b>												<b>\$ 534.600,00</b>

Tabla 23: Total estimado de hospedaje Por mes para el año 2018

**Proyecto de inversión turístico: “Complejo recreativo cabañas BRISAS DEL SUR”**

- El precio por día para cada cabaña: se calculó sobre el mayor precio de la competencia y se le agregó un 20% más por corresponder dicho importe para el año que viene.
- El total estimado recaudado de hospedaje para el año 2018 es de \$534.600,00.

**PARA EL AÑO 2019:**

<b>AÑO 2019</b>	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGOSTO	SEPT.	OCT.	NOV.	DIC.
DIAS DEL MES	31	28	31	30	31	30	31	31	30	31	30	31
NIVEL DE OCUPACION	68%	71%	68%	13%	0%	10%	48%	0%	0%	0%	10%	68%
CANTIDAD DE DIAS ESTIMADOS	21	20	21	4	0	3	15	0	0	0	3	21
PRECIO POR DIA EN AÑO 2019	2700	2700	2700	2700	2700	2700	2700	2700	2700	2700	2700	2700
TOTAL RECAUDADO POR MES POR CABAÑA	56700	54000	56700	10800	0	8100	40500	0	0	0	8100	56700
TOTAL RECAUDADO POR MES POR 2 CABAÑAS	113400	108000	113400	21600	0	16200	81000	0	0	0	16200	113400
<b>TOTAL ESTIMADO RECAUDADO EN EL AÑO 2019</b>												<b>\$ 583.200,00</b>

Tabla 24: Total estimado de hospedaje Por mes para el año 2019

- El precio por día en el año 2019: se mantendrá el mismo importe los dos primeros años para entrar en el mercado y tener una cartera de clientes.
- El total estimado recaudado de hospedaje para el año 2019 es de \$583.200,00.

**PARA EL AÑO 2020/2027:**

<b>AÑO 2020</b>	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGOSTO	SEPT.	OCT.	NOV.	DIC.
DIAS DEL MES	31	28	31	30	31	30	31	31	30	31	30	31
NIVEL DE OCUPACION	100%	100%	100%	0%	19%	10%	48%	10%	0%	10%	10%	100%
CANTIDAD DE DIAS ESTIMADOS	31	28	31	0	6	3	15	3	0	3	3	31

**Proyecto de inversión turístico: “Complejo recreativo cabañas BRISAS DEL SUR”**

PRECIO POR DIA EN AÑO 2020	3500	3500	3500	3500	3500	3500	3500	3500	3500	3500	3500	3500
TOTAL RECAUDADO POR MES POR CABAÑA	108500	98000	108500	0	21000	10500	52500	10500	0	10500	10500	108500
TOTAL RECAUDADO POR MES POR 2 CABAÑAS	217000	196000	217000	0	42000	21000	105000	21000	0	21000	21000	217000
<b>TOTAL ESTIMADO RECAUDADO EN EL AÑO 2020</b>												<b>\$ 1.078.000,00</b>

Tabla 25: Total estimado de hospedaje Por mes para el año 2020

- El precio por día en el año 2020: se establece un valor de \$3500 para el año 2020 hasta el año 2027.
- El total estimado recaudado de hospedaje para el año 2020 hasta 2027 será de \$1.078.000,00 por año.

**C. ESTIMACIÓN DEL PRECIO DE LOS TALLERES**

**AÑO 2018:**

<b>AÑO 2018</b>	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGOSTO	SEPT.	OCT.	NOV.	DIC.
TALLERES EN EL MES	NO	NO	NO	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	NO
DIAS ESTIMADOS CON TALLERES EN EL MES	0	0	0	16	16	16	8	16	16	16	16	0
PRECIO POR DIA (\$250 por taller por día)	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750
TOTAL ESTIMADO RECAUDADO POR MES	0	0	0	12000	12000	12000	6000	12000	12000	12000	12000	0
<b>TOTAL ESTIMADO RECAUDADO EN EL AÑO 2018</b>												<b>\$ 90.000,00</b>

Tabla 26: Total estimado recaudado por los talleres por mes para el año 2018

- El total estimado recaudado de talleres varios para el año 2018 es de \$90.000
- Se estima un alquiler de 4 veces por semana y tres turnos por día para talleres de diferentes manualidades. Al ser 4 veces por semana, son 16 días al mes de ocupación.
- El valor por día de cada taller se estima en \$250. Por día se estima recaudar \$750.

**Proyecto de inversión turístico: “Complejo recreativo cabañas BRISAS DEL SUR”**

**AÑO 2019:**

<b>AÑO 2019</b>	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGOSTO	SEPT.	OCT.	NOV.	DIC.
TALLERES EN EL MES	NO	NO	NO	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	NO
DIAS ESTIMADOS CON TALLERES EN EL MES	0	0	0	16	16	16	8	16	16	16	16	0
PRECIO POR DIA (\$250 por taller por día)	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
TOTAL ESTIMADO RECAUDADO POR MES	0	0	0	16000	16000	16000	8000	16000	16000	16000	16000	0
<b>TOTAL ESTIMADO RECAUDADO EN EL AÑO 2019</b>												<b>120000</b>

Tabla 27: Total estimado recaudado por los talleres por mes para el año 2019

- El total estimado recaudado de talleres para el año 2019 es de \$120.000
- Se estima un alquiler de 4 veces por semana y cuatro turnos por día para talleres de diferentes manualidades. Al ser 4 veces por semana, son 16 días al mes de ocupación.
- El valor por día de cada taller se estima en \$250. Por día se estima recaudar \$1000.

**AÑO 2020/2027:**

<b>AÑO 2020</b>	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGOSTO	SEPT.	OCT.	NOV.	DIC.
TALLERES EN EL MES	NO	NO	NO	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	NO
DIAS ESTIMADOS CON TALLERES EN EL MES	0	0	0	16	16	16	8	16	16	16	16	0
PRECIO POR DIA (\$300 por taller por día)	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200
TOTAL ESTIMADO RECAUDADO POR MES	0	0	0	19200	19200	19200	9600	19200	19200	19200	19200	0
<b>TOTAL ESTIMADO RECAUDADO EN EL AÑO 2020</b>												<b>144000</b>

Tabla 28: Total estimado recaudado por los talleres por mes para el año 2020

- El total estimado recaudado de talleres para el año 2020 hasta el año 2027 es de \$144.000 por año.



**Proyecto de inversión turístico: “Complejo recreativo cabañas BRISAS DEL SUR”**

- Se estima un alquiler de 4 veces por semana y cuatro turnos por día para talleres de diferentes manualidades. Al ser 4 veces por semana, son 16 días al mes de ocupación.
- El valor por día de cada taller se estima en \$300. Por día se estima recaudar \$1200.

**D. ESTIMACIÓN DEL PRECIO DEL ALQUILER DE LA CANCHA**

**AÑO 2018**

<b>AÑO 2018</b>	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGOSTO	SEPT.	OCT.	NOV.	DIC.
ALQUILER DE CANCHAS EN EL MES	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
DIAS ESTIMADOS DE ALQUILER EN EL MES	31	28	31	12	12	12	12	12	12	12	12	31
PRECIO RECAUDADO POR DIA DE ALQUILER (500\$ por turno)	2000	2000	2000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	2000
TOTAL ESTIMADO RECAUDADO POR MES	62000	56000	62000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	62000
<b>TOTAL ESTIMADO RECAUDADO EN EL AÑO 2018</b>												<b>\$ 338.000,00</b>

Tabla 29: Estimación del precio del alquiler de la cancha de futbol/vóley/básquet año 2018

- Se estima un alquiler de la cancha de futbol/ voley/ básquet de todos los días y de 4 veces por día para los meses de Dic a Marzo por el movimiento que habrá en el barrio por ser temporada de verano, y de Abril a Noviembre se estima un alquiler de 3 veces por semana, turno mañana y tarde.
- Para los meses de Abril a Noviembre se estima el alquiler para la población local o para profesores locales del barrio de futbol/ voley o básquet que no tienen otro lugar para entrenar alumnos.
- El valor por turno de la cancha será de \$500. Precio promocional para el primer año.

**Proyecto de inversión turístico: “Complejo recreativo cabañas BRISAS DEL SUR”**

**AÑO 2019**

<b>AÑO 2019</b>	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGOSTO	SEPT.	OCT.	NOV.	DIC.
ALQUILER DE CANCHAS EN EL MES	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
DIAS ESTIMADOS DE ALQUILER EN EL MES	31	28	31	12	12	12	12	12	12	12	12	31
PRECIO RECAUDADO POR DIA DE ALQUILER (700\$ por turno)	2800	2800	2800	1400	1400	1400	1400	1400	1400	1400	1400	2800
TOTAL ESTIMADO RECAUDADO POR MES	86800	78400	86800	16800	16800	16800	16800	16800	16800	16800	16800	86800
<b>TOTAL ESTIMADO RECAUDADO EN EL AÑO 2019</b>												<b>\$ 473.200,00</b>

Tabla 30: Estimación del precio del alquiler de la cancha de futbol/vóley/básquet año 2019

- Se estima un alquiler de la cancha de futbol/ voley/ básquet de todos los días y de 4 veces por día para los meses de Dic a Marzo por el movimiento que habrá en el barrio por ser temporada de verano, y de Abril a Noviembre se estima un alquiler de 3 veces por semana, turno mañana y tarde.
- Para los meses de Abril a Noviembre se estima el alquiler para la población local o para profesores locales del barrio de futbol/ voley o básquet que no tienen otro lugar para entrenar alumnos.
- El valor por turno de la cancha será de \$700

**AÑO 2020/2027**

<b>AÑO 2020</b>	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGOSTO	SEPT.	OCT.	NOV.	DIC.
ALQUILER DE CANCHAS EN EL MES	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
DIAS ESTIMADOS DE ALQUILER EN EL MES	31	28	31	30	31	30	31	31	30	31	30	31
PRECIO RECAUDADO POR DIA DE ALQUILER (700\$ por turno)	2800	2800	2800	2800	2800	2800	2800	2800	2800	2800	2800	2800
TOTAL ESTIMADO RECAUDADO POR MES	86800	78400	86800	84000	86800	84000	86800	86800	84000	86800	84000	86800

**Proyecto de inversión turístico: “Complejo recreativo cabañas BRISAS DEL SUR”**

<b>TOTAL ESTIMADO RECAUDADO EN EL AÑO 2020</b>											<b>\$ 1.022.000,00</b>
--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------

Tabla 31: Estimación del precio del alquiler de la cancha de futbol/vóley/básquet año 2020

- Se estima un alquiler de la cancha de futbol/ vóley/ básquet de todos los días para los meses de Dic a Marzo por el movimiento que habrá en el barrio por ser temporada de verano, y de Abril a Noviembre se estima un alquiler de todos los días también por ser un lugar ya reconocido en la zona y además no hay otros lugares cercanos para hacer deportes.
- Para los meses de Abril a Noviembre se estima el alquiler para la población local o para profesores locales del barrio de futbol/ voley o básquet que no tienen otro lugar para entrenar alumnos.
- Se estiman 4 alquileres de cancha por día.
- El valor por turno de la cancha será de \$700

**E. ESTIMACIÓN DE LOS INGRESOS POR AÑO:**

	<b>AÑO 2018</b>	<b>AÑO 2019</b>	<b>AÑO 2020</b>	<b>AÑO 2021</b>	<b>AÑO 2022</b>	<b>AÑO 2023</b>	<b>AÑO 2024</b>	<b>AÑO 2025</b>	<b>AÑO 2026</b>	<b>AÑO 2027</b>
<b>TOTAL ESTIMADO POR HOSPEDAJE</b>	534.600	583.200	1.078.000	1.078.000	1.078.000	1.078.000	1.078.000	1.078.000	1.078.000	1.078.000
<b>TOTAL ESTIMADO POR ALQUILER DE CANCHAS</b>	338.000	473.200	1.022.000	1.022.000	1.022.000	1.022.000	1.022.000	1.022.000	1.022.000	1.022.000
<b>TOTAL ESTIMADO POR TALLERES</b>	90.000	120.000	144.000	144.000	144.000	144.000	144.000	144.000	144.000	144.000
<b>TOTAL ESTIMADO POR AÑO</b>	<b>962.600</b>	<b>1.176.400</b>	<b>2.244.000</b>	<b>2.244.000</b>	<b>2.244.000</b>	<b>2.244.000</b>	<b>2.244.000</b>	<b>2.244.000</b>	<b>2.244.000</b>	<b>2.244.000</b>

Tabla 32: Estimación de los ingresos por año

- El total estimado entre talleres, alquiler de canchas y hospedaje para el año 2018 será de \$962.600.
- Para el año 2019 su recaudación será de \$1.176.400

***Proyecto de inversión turístico: “Complejo recreativo cabañas BRISAS DEL SUR”***

- Los dos primeros años el complejo “Brisas del Sur”, tendrá poco ingreso por ser desconocido en el mercado.
- Para el año 2020 hasta el año 2027 que durará el proyecto, se estiman ingresos de \$2.244.000. El complejo ya será reconocido en el mercado y tendrá 100% de ocupación en temporada alta. Se mantendrán los precios durante todo este periodo para poder mantener la cartera de clientes todos los años.

## **V. PLAN DE RECURSOS HUMANOS**

En el proyecto se ha tomado en cuenta el sueldo de 1 persona que formará el personal, cuyo sueldo será establecido por ley.

### **A. Personal fijo requerido:**

1 mucama

### **B. Detalle del personal requerido:**

- El personal recibirá información previa adecuada de las tareas que tendrá que desempeñar. La información será proporcionada por un descriptivo de puesto.
- El personal de limpieza trabajará 4 horas por día de lunes a sábados en los meses de Diciembre a Marzo, y 2 horas por día de lunes a sábados en los meses de Abril a Noviembre.

### **C. Organigrama:**

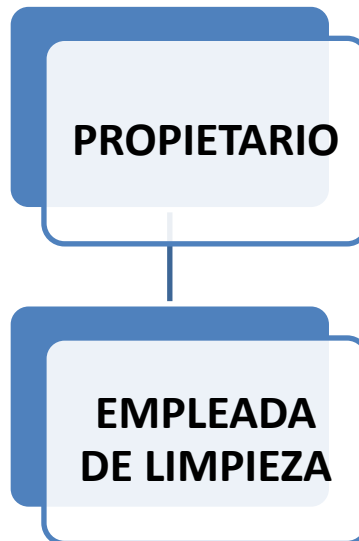


Ilustración 13: Organigrama

## D. Gastos en los que se incurre mensualmente por pago al personal del complejo

El monto mensual del salario será establecido por ley.

- **PERSONAL DE LIMPIEZA:**

Para calcular el sueldo del personal de limpieza se tuvo en cuenta el decreto reglamentario 467/14 y la ley 26844 “Resolución de la Comisión Nacional de Trabajo para el Personal de Casas Particulares”<sup>7</sup>.

Se asignó la categoría “ Personal para tareas Generales” con un sueldo de \$8875,50 mensuales<sup>8</sup>.

- **Tabla del sueldo y cargas sociales por mes**

Empleado	Cant. de personal	ENERO	FEB	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGO	SEPT.	OCT.	NOV.	DIC.	TOTAL 2018
<b>Limpieza</b>	1	4418,5	4418,5	4418,5	2209,3	2209,3	2209,3	2209,3	2209,3	2209,3	2209,3	1178,3	4418,5	
VAC. <sup>9</sup>												1237,2		
SAC							2209,3						2209,3	
C.Sociales Limpieza (50%)		2209,3	2209,3	2209,3	1104,7	1104,7	2209,4	1104,7	1104,7	1104,7	1104,7	1207,8	3313,9	
<b>TOTAL</b>		<b>6627,8</b>	<b>6627,8</b>	<b>6627,8</b>	<b>3314,0</b>	<b>3314,0</b>	<b>6627,9</b>	<b>3314,0</b>	<b>3314,0</b>	<b>3314,0</b>	<b>3314,0</b>	<b>3623,3</b>	<b>9941,7</b>	<b>\$59.959,8</b>

Tabla 33: Detalle del sueldo más cargas sociales por mes año 2018

<sup>7</sup> <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/275000-279999/277142/norma.htm>

<sup>8</sup> <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/275000-279999/277142/norma.htm>

<sup>9</sup> <http://www.consultoraplus.com.ar/articulos/info-plus/ene2016/vacaciones-del-personal-de-casas-particulares/92>

**Proyecto de inversión turístico: “Complejo recreativo cabañas BRISAS DEL SUR”**

- El personal de limpieza trabajará de Lunes a Sabados 4 Hs en los meses de Diciembre a Marzo; y su sueldo será de \$ 4437.75 mensuales. Y en los meses de Abril a Noviembre trabajará 2 hs por día de lunes a sabados; y su sueldo será de \$2209,30.
- Vacaciones: los primeros cinco años tendrá 14 días de vacaciones , y se las podrá tomar en el mes de Noviembre.
- SAC: lo cobrará en los meses de Junio y Diciembre.Cobrará el 50% del mejor sueldo del primer semestre en Junio y el 50% del mejor sueldo del segundo semestre en Diciembre.
- Cargas sociales: se calcula un 50% por mes sobre el valor de cada sueldo mensual.

**A partir del sexto Año:**

Empleado	Cant. de personal	ENERO	FEB	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGO	SEPT.	OCT.	NOV.	DIC.	TOTAL 2018
<b>Limpieza</b>	1	4418,5	4418,5	4418,5	2209,3	2209,3	2209,3	2209,3	2209,3	2209,3	2209,3	662,8	4418,5	
VAC.												1855,8		
SAC							2209,3						2209,3	
C.Sociales Limpieza (50%)		2209,3	2209,3	2209,3	1104,7	1104,7	2209,4	1104,7	1104,7	1104,7	1104,7	1259,3	3313,9	
<b>TOTAL</b>		<b>6627,8</b>	<b>6627,8</b>	<b>6627,8</b>	<b>3314,0</b>	<b>3314,0</b>	<b>6627,9</b>	<b>3314,0</b>	<b>3314,0</b>	<b>3314,0</b>	<b>3314,0</b>	<b>3777,9</b>	<b>9941,7</b>	<b>\$ 60.114,5</b>

Tabla 34: Detalle del sueldo más cargas sociales por mes a partir del sexto año

- El personal de limpieza trabajará de Lunes a Sabados 4 Hs en los meses de Diciembre a Marzo; y su sueldo será de \$ 4437.75 mensuales. Y en los meses de Abril a Noviembre trabajará 2 hs por día de lunes a sabados; y su sueldo será de \$2209,30.
- Vacaciones: a partir del sexto año tendrá 21 días de vacaciones , y se las podrá tomar en el mes de Noviembre.

**Proyecto de inversión turístico: “Complejo recreativo cabañas BRISAS DEL SUR”**

- SAC: lo cobrará en los meses de Junio y Diciembre. Cobrará el 50% del mejor sueldo del primer semestre en Junio y el 50% del mejor sueldo del segundo semestre en Diciembre.
- Cargas sociales: se calcula un 50% por mes sobre el valor de cada sueldo mensual.

**Totales del sueldo de la empleada de limpieza por año:**

	<b>AÑO 2018</b>	<b>AÑO 2019</b>	<b>AÑO 2020</b>	<b>AÑO 2021</b>	<b>AÑO 2022</b>	<b>AÑO 2023</b>	<b>AÑO 2024</b>	<b>AÑO 2025</b>	<b>AÑO 2026</b>	<b>AÑO 2027</b>
<b>TOTAL del sueldo del Personal de limpieza</b>	59.959,80	59.959,80	59.959,80	59.959,80	59.959,80	60.114,50	60.114,50	60.114,50	60.114,50	60.114,50

Tabla 35: Totales del sueldo de la empleada de limpieza por año

**E. Conclusión:**

- La empresa gastará en sueldo del personal de limpieza para los primeros cinco años: \$59.959,80.
- A partir del sexto año \$60.114,50 por año
- Los sueldos se pagarán el día 30/31 de cada mes.

**F. Descripciones y análisis de cargos**

Se realizó un descriptivo de cargo para que la empleada tenga un manual de instrucciones de las tareas que tendrá que realizar diariamente, además se detallan los requisitos humanos que se le exigirán.



## **VI. Factibilidad Legal**

El inversionista será responsable inscripto. Será el único dueño del complejo de cabañas “Brisas del Sur”.

Financiará los gastos de construcción del complejo mediante dinero propio obtenido por herencia de sus abuelos; Cuenta con 7 terrenos de los cuales 3 usará para construir el complejo y el resto los venderá para el financiamiento.

Se deberá inscribir en ARBA y en AFIP, mediante el asesoramiento de un contador.

En ARBA tendrá la categoría 551220, “Servicios de alojamiento en hoteles, pensiones y otras residencias de hospedaje temporal, excepto por horas”<sup>10</sup>, y deberá pagar por mes 3.5% de Ingresos Brutos calculados sobre sus ingresos mensuales.

- **Ingresos mensuales y anuales**

<b>AÑO 2018</b>	<b>ENE</b>	<b>FEB</b>	<b>MAR</b>	<b>ABR</b>	<b>MAY</b>	<b>JUN</b>	<b>JUL</b>	<b>AGOSTO</b>	<b>SEPT.</b>	<b>OCT.</b>	<b>NOV.</b>	<b>DIC.</b>	<b>TOTAL RECAUDADO EN EL AÑO 2018</b>
<b>TOTAL ESTIMADO POR HOSPEDAJE</b>	<b>86400</b>	<b>75.600</b>	<b>86400</b>	<b>16200</b>	<b>37800</b>	<b>0</b>	<b>97200</b>	<b>16200</b>	<b>0</b>	<b>16200</b>	<b>16200</b>	<b>86400</b>	<b>\$ 534.600,00</b>
<b>TOTAL ESTIMADO POR ALQUILER DE CANCHAS</b>	<b>62000</b>	<b>56.000</b>	<b>62000</b>	<b>12000</b>	<b>12000</b>	<b>12000</b>	<b>12000</b>	<b>12000</b>	<b>12000</b>	<b>12000</b>	<b>12000</b>	<b>62000</b>	<b>\$ 338.000,00</b>
<b>TOTAL ESTIMADO POR TALLERES</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>12000</b>	<b>12000</b>	<b>12000</b>	<b>6000</b>	<b>12000</b>	<b>12000</b>	<b>12000</b>	<b>12000</b>	<b>0</b>	<b>\$ 90.000,00</b>
<b>TOTAL ESTIMADO POR MES</b>	<b>148400</b>	<b>131600</b>	<b>148400</b>	<b>40200</b>	<b>61800</b>	<b>24000</b>	<b>115200</b>	<b>40200</b>	<b>24000</b>	<b>40200</b>	<b>40200</b>	<b>148400</b>	<b>\$ 962.600,00</b>

<sup>10</sup> <http://www.ignacioonline.com.ar/2017/03/arba-alicuotas-ingresos-brutos-2017-provincia-de-buenos-aires.html>

**Proyecto de inversión turístico: “Complejo recreativo cabañas BRISAS DEL SUR”**

	<b>AÑO 2018</b>	<b>AÑO 2019</b>	<b>AÑO 2020</b>	<b>AÑO 2021</b>	<b>AÑO 2022</b>	<b>AÑO 2023</b>	<b>AÑO 2024</b>	<b>AÑO 2025</b>	<b>AÑO 2026</b>	<b>AÑO 2027</b>
<b>TOTAL ESTIMADO POR HOSPEDAJE</b>	534.600	583.200	1.078.000	1.078.000	1.078.000	1.078.000	1.078.000	1.078.000	1.078.000	1.078.000
<b>TOTAL ESTIMADO POR ALQUILER DE CANCHAS</b>	338.000	473.200	1.022.000	1.022.000	1.022.000	1.022.000	1.022.000	1.022.000	1.022.000	1.022.000
<b>TOTAL ESTIMADO POR TALLERES</b>	90.000	120.000	144.000	144.000	144.000	144.000	144.000	144.000	144.000	144.000
<b>TOTAL ESTIMADO POR AÑO</b>	<b>962.600</b>	<b>1.176.400</b>	<b>2.244.000</b>	<b>2.244.000</b>	<b>2.244.000</b>	<b>2.244.000</b>	<b>2.244.000</b>	<b>2.244.000</b>	<b>2.244.000</b>	<b>2.244.000</b>

Tabla 32: Estimación de los ingresos por año

- **Ingresos Brutos Mensuales**

<b>2018</b>	<b>ENERO</b>	<b>FEBRERO</b>	<b>MARZO</b>	<b>ABRIL</b>	<b>MAYO</b>	<b>JUNIO</b>	<b>JULIO</b>	<b>AGOSTO</b>	<b>SEPT.</b>	<b>OCT.</b>	<b>NOV.</b>	<b>DIC.</b>	<b>TOTAL 2018</b>
<b>INGRESOS</b>	148400	131600	148400	40200	61800	24000	115200	40200	24000	40200	40200	148400	962600
<b>INGRESOS BRUTOS MENSUALES</b>	<b>5194</b>	<b>4606</b>	<b>5194</b>	<b>1407</b>	<b>2163</b>	<b>840</b>	<b>4032</b>	<b>1407</b>	<b>840</b>	<b>1407</b>	<b>1407</b>	<b>5194</b>	<b>33691</b>

Tabla 36: Ingresos Brutos mensuales

- **Ingresos Brutos anuales**

	<b>AÑO 2018</b>	<b>AÑO 2019</b>	<b>AÑO 2020</b>	<b>AÑO 2021</b>	<b>AÑO 2022</b>	<b>AÑO 2023</b>	<b>AÑO 2024</b>	<b>AÑO 2025</b>	<b>AÑO 2026</b>	<b>AÑO 2027</b>
<b>INGRESOS POR AÑO</b>	962600	1176400	2244000	2244000	2244000	2244000	2244000	2244000	2244000	2244000
<b>INGRESOS BRUTOS POR AÑO</b>	<b>33691</b>	<b>41174</b>	<b>78540</b>	<b>78540</b>	<b>78540</b>	<b>78540</b>	<b>78540</b>	<b>78540</b>	<b>78540</b>	<b>78540</b>

Tabla 37: Ingresos Brutos anuales

En AFIP deberá abonar el 35% anual de impuesto a las ganancias (Tabla: Flujo de Fondos).

## **VII Estudio Técnico**

### **A. Inversiones Del Proyecto**

- **Inversiones en cabañas y terrenos:**

<b>RUBRO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>MEDIDA</b>	<b>CANTIDAD M2</b>	<b>COSTO UNIT. (\$)</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
<b>Cabaña 4 personas</b>	1	M2	80	18.000	\$ 1.440.000,00
<b>cabaña 6 personas</b>	1	M2	80	18.000	\$ 1.440.000,00
<b>Terreno</b>	3	M2	450	360.000	\$ 1.080.000,00
<b>TOTAL</b>					<b>\$ 3.960.000,00</b>

Tabla 38: costos de terreno y construcción por mt2.

#### **Detalle de los gastos de construcción:**

**Terreno:** se utilizarán 3 terrenos de los 7 heredados.

Los terrenos miden 450 Mt2. El valor de cada terreno es de 20.000 dólares; \$360.000.

Para saber el valor del terreno se averiguó en una inmobiliaria de la zona “Inmobiliaria PROKES”<sup>11</sup>.

**Cabañas:** se construirán dos cabañas de 80 Mt2 cada una. Las cabañas serán construidas por una empresa constructora, la cual nos cobrará un valor de 1000 dólares el metro cuadrado; \$18.000 Mt2.

***El total de la inversión en construcción será de \$3.960.000***

- **Inversiones en muebles y útiles:**

#### **Detalle de los muebles y útiles para las dos cabañas:**

Se comprarán en las siguientes empresas:

- RIBEIRO
- GARBARINO

<sup>11</sup> <http://www.inmobiprokes.com/catalogo.htm>

**Proyecto de inversión turístico: “Complejo recreativo cabañas BRISAS DEL SUR”**

- RIZZO REVESTIMIENTOS
- FALABELLA
- LURO AUTHOGAR
- CASA BLANCO
- SODIMAC
- IGUI
- MERCADO LIBRE

Los valores de los muebles y útiles fueron obtenidos mediante la Página Web de cada empresa nombrada anteriormente

<b>BIENES</b>	<b>LUGAR DE COMPRA</b>	<b>MARCA</b>	<b>CANT.</b>	<b>COSTO UNIT. (\$)</b>	<b>COSTO TOTAL (\$)</b>
<b><u>COCINA-COMEDOR:</u></b>	-	-			
TV LED 32"	MINI CUOTAS RIBEIRO <sup>12</sup>	PHILIPS	2	6000	12000
Aire acondicionado frio/calor	MINI CUOTAS RIBEIRO	DAEWO	2	14000	28000
Microondas 20 LITROS	MINI CUOTAS RIBEIRO	ATMA	2	2650	5300
Heladera con Freezer	MINI CUOTAS RIBEIRO	SIAM	2	12500	25000
Cocina eléctrica	GARBARINO <sup>13</sup>	ATMA	2	8000	16000
Cafetera eléctrica	MINI CUOTAS RIBEIRO	ATMA	2	529	1058
Pava eléctrica	MINI CUOTAS RIBEIRO	PHILIPS	2	900	1800
Tostadora	MINI CUOTAS RIBEIRO	ATMA	2	529	1058
Extractor de jugos	MINI CUOTAS RIBEIRO	ATMA	2	500	1000
Set Vajilla	MINI CUOTAS RIBEIRO	OXFORD	2	1070	2140
Vasos Por 6 unidades	MINI CUOTAS RIBEIRO	MAKENNA	2	126	252
Copas para vino	MINI CUOTAS RIBEIRO	100 DISEÑO	12	73	876
Tenedor-cuchillo (24 piezas)	MINI CUOTAS RIBEIRO	BRINOX	2	230	460
Batería Cocina	MINI CUOTAS RIBEIRO	TRAMONTINA	2	3000	6000
Tabla de picar	MINI CUOTAS RIBEIRO	SIN MARCA	2	130	260
Bifera	MINI CUOTAS RIBEIRO	SIN MARCA	2	450	900
Bandeja para servir	MINI CUOTAS RIBEIRO	SIN MARCA	2	130	260
Bowl	MINI CUOTAS RIBEIRO	QUOTIDIEN	2	128	256
Bajo mesada	MINI CUOTAS RIBEIRO	MAKENNA	2	1259	2518
Alacena	MINI CUOTAS RIBEIRO	MAKENNA	2	1249	2498
Escobero organizador	MINI CUOTAS RIBEIRO	MAKENNA	2	1719	3438
Mantel	MINI CUOTAS RIBEIRO	SIN MARCA	4	250	1000

<sup>12</sup> <https://www.ribeiro.com.ar>

<sup>13</sup> <https://www.garbarino.com/>

**Proyecto de inversión turístico: “Complejo recreativo cabañas BRISAS DEL SUR”**

Juego de Comedor (6 personas)	MINI CUOTAS RIBEIRO	MAKENNA	2	4480	8960
Secaplatos	MINI CUOTAS RIBEIRO	ALHIAS	2	250	500
Tarro de basura de acero	MINI CUOTAS RIBEIRO	DECOPOINT	2	450	900
Termo tanque eléctrico	MINI CUOTAS RIBEIRO	PEISA	2	3500	7000
<b>BAÑO:</b>	-	-			
Conjunto de sanitarios	RIZZO REVESTIMIENTOS <sup>14</sup>	FERRUM	2	8200	16400
Espejos	RIZZO REVESTIMIENTOS	SIN NOMBRE	2	350	700
bañera con hidromasajes	RIZZO REVESTIMIENTOS	FERRUM	2	12000	24000
Set de Toalla y Toallones	FALABELLA <sup>15</sup>	BASEMENT HOME	20	399	7980
Secador de pelo	FALABELLA	REMIGTON	2	549	1098
<b>DORMITORIOS:</b>	-	-			
Almohada	MINI CUOTAS RIBEIRO	NATIVA	10	260	2600
Conj. Sommier + colchón 2 1/2 plazas	MINI CUOTAS RIBEIRO	KING KOIL	2	18000	36000
Conj. Sommier + colchón 1 plaza	MINI CUOTAS RIBEIRO	KING KOIL	2	11589	23178
Cuchetas	LURO AUTHOGAR <sup>16</sup>	INMACOL	1	4022	4022
Colchones Espuma 1 plaza	MINI CUOTAS RIBEIRO	INDUCOL	4	1400	5600
Placares	MINI CUOTAS RIBEIRO	MAKENNA	4	2109	8436
Sábanas 1 Plaza	MINI CUOTAS RIBEIRO	DANUBIO	12	283	3396
Sábanas 2 1/2 plazas	MINI CUOTAS RIBEIRO	DANUBIO	4	475	1900
Frazadas 1 plaza	FALABELLA	MICA	6	419	2514
Frazadas 2 1/2 plazas	FALABELLA	MICA	2	470	940
Acolchado 1 plaza	MINI CUOTAS RIBEIRO	ANUSH	6	546	3276
Acolchados 2 1/2 plazas	MINI CUOTAS RIBEIRO	ANUSH	2	900	1800
Lámparas colgantes	CASA BLANCO <sup>17</sup>		6	550	3300
Aire acondicionado frio/calor	MINI CUOTAS RIBEIRO	DAEWO	2	14000	28000
TV LED 24"	MINI CUOTAS RIBEIRO	PHILIPS	2	3859	7718
<b>PATIO:</b>					
Parrilla	SODIMAC <sup>18</sup>	MR BEEF	2	2199	4398
silla de plástico	MINI CUOTAS RIBEIRO	MARBELLA	12	215	2580
sillas reclinables	MINI CUOTAS RIBEIRO	GARDEN LIFE	4	1049	4196

<sup>14</sup> <http://www.rizzorevestimientos.com.ar/sanitarios>

<sup>15</sup> <https://www.falabella.com.ar/falabella-ar/>

<sup>16</sup> <https://www.authogar.com/>

<sup>17</sup> <http://www.casablanca.com/Contenido/Electricidad.asp>

<sup>18</sup> <http://www.sodimac.com.ar/sodimac-ar/>

**Proyecto de inversión turístico: “Complejo recreativo cabañas BRISAS DEL SUR”**

Mesa Plástico de jardín para 6 Pers.	MINI CUOTAS RIBEIRO	GARDEN LIFE	2	636	1272
sombrilla con pie	SODIMAC	SHANGAI	2	1300	2600
Pileta de natación	IGUI <sup>19</sup>	IGUI	1	100000	100000
Set de Arcos de futbol	FALABELLA	AOJIE	1	999	999
Red de Voley	MERCADO LIBRE <sup>20</sup>	GYMTONIC	1	300	300
Pelota de Futbol	FALABELLA	PUMA	1	399	399
Pelota de vóley	MERCADO LIBRE	WILSON	1	399	399
Juegos infantiles(Hamaca y tobogán)	SODIMAC	DO IT	1	4999	4999
Aro de Basketball	FALABELLA	SCOOP	1	3999	3999
<b>COSTO TOTAL</b>					<b>438.433,00</b>

Tabla 39: costos en muebles y útiles

- Inversión inicial total

<b>BS DE USO</b>	<b>Valor de Adquisición (Año 2017)</b>
Terrenos	1.080.000
Cabañas	2.880.000
Muebles y Útiles	438.433
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 4.398.433,00</b>

Tabla 40: Inversión inicial total

La inversión total requerida para este proyecto, es de \$ 4.398.433

<sup>19</sup> <https://www.igui.com/ar>

<sup>20</sup> <https://www.mercadolibre.com.ar/>

## VIII. Estudio Financiero

### A. Estimación Del presupuesto de Ingreso

- Total estimado recaudado por hospedaje, alquiler de canchas y talleres de diferentes manualidades:

	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024	AÑO 2025	AÑO 2026	AÑO 2027
<b>TOTAL ESTIMADO POR HOSPEDAJE</b>	534.600	583.200	1.078.000	1.078.000	1.078.000	1.078.000	1.078.000	1.078.000	1.078.000	1.078.000
<b>TOTAL ESTIMADO POR ALQUILER DE CANCHAS</b>	338.000	473.200	1.022.000	1.022.000	1.022.000	1.022.000	1.022.000	1.022.000	1.022.000	1.022.000
<b>TOTAL ESTIMADO POR TALLERES</b>	90.000	120.000	144.000	144.000	144.000	144.000	144.000	144.000	144.000	144.000
<b>TOTAL ESTIMADO POR AÑO</b>	<b>962.600</b>	<b>1.176.400</b>	<b>2.244.000</b>	<b>2.244.000</b>	<b>2.244.000</b>	<b>2.244.000</b>	<b>2.244.000</b>	<b>2.244.000</b>	<b>2.244.000</b>	<b>2.244.000</b>

Tabla 32: Estimación de los ingresos por año

- Presupuesto de cobranzas:

AÑO 2018	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGOSTO	SEPT.	OCT.	NOV.	DIC.	TOTAL RECAUDADO EN EL AÑO 2018
<b>TOTAL ESTIMADO POR HOSPEDAJE</b>	86400	75.600	86400	16200	37800	0	97200	16200	0	16200	16200	86400	<b>\$ 534.600,00</b>

**Proyecto de inversión turístico: “Complejo recreativo cabañas BRISAS DEL SUR”**

<b>TOTAL ESTIMADO POR ALQUILER DE CANCHAS</b>	62000	56.000	62000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	62000	<b>\$ 338.000,00</b>
<b>TOTAL ESTIMADO POR TALLERES</b>	0	0	0	12000	12000	12000	6000	12000	12000	12000	12000	12000	0	<b>\$ 90.000,00</b>
<b>TOTAL ESTIMADO POR MES</b>	<b>148400</b>	<b>131600</b>	<b>148400</b>	<b>40200</b>	<b>61800</b>	<b>24000</b>	<b>115200</b>	<b>40200</b>	<b>24000</b>	<b>40200</b>	<b>40200</b>	<b>40200</b>	<b>148400</b>	<b>\$ 962.600,00</b>

Tabla 41: Estimación del presupuesto de cobranza

Se trabajará de la siguiente manera:

- Del total estimado por hospedaje: Se cobrará en efectivo al ingresar.
- Del total estimado por talleres: quien contrate para dictar cursos de diferentes manualidades; se le cobrará en efectivo el mismo mes que se ocupen las cabañas. El pago se hará del 1 al 10 de cada mes correspondiente.
- Del total estimado por alquiler de canchas: se cobrará el mismo día de alquiler

## B. Estimación Del presupuesto de Egresos

Tabla 33: Detalle del sueldo más cargas sociales por mes año 2018

Empleado	Cant. de personal	ENERO	FEB	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGO	SEPT.	OCT.	NOV.	DIC.	TOTAL 2018
Limpieza	1	4418,5	4418,5	4418,5	2209,3	2209,3	2209,3	2209,3	2209,3	2209,3	2209,3	1178,3	4418,5	
VAC. <sup>21</sup>												1237,2		
SAC							2209,3						2209,3	
C.Sociales Limpieza (50%)		2209,3	2209,3	2209,3	1104,7	1104,7	2209,4	1104,7	1104,7	1104,7	1104,7	1207,8	3313,9	
<b>TOTAL</b>		<b>6627,8</b>	<b>6627,8</b>	<b>6627,8</b>	<b>3314,0</b>	<b>3314,0</b>	<b>6627,9</b>	<b>3314,0</b>	<b>3314,0</b>	<b>3314,0</b>	<b>3314,0</b>	<b>3623,3</b>	<b>9941,7</b>	<b>\$59.959,8</b>

<sup>21</sup> <http://www.consultoraplus.com.ar/articulos/info-pluss/ene2016/vacaciones-del-personal-de-casas-particulares/92>



**Proyecto de inversión turístico: “Complejo recreativo cabañas BRISAS DEL SUR”**

- **Sueldos y Cargas sociales por mes: ( A partir del sexto año)**

Empleado	Cant. de persona l	ENERO	FEB	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGO	SEPT.	OCT.	NOV.	DIC.	TOTAL 2023
Limpieza	1	4418,5	4418,5	4418,5	2209,3	2209,3	2209,3	2209,3	2209,3	2209,3	2209,3	662,8	4418,5	
VAC.												1855,8		
SAC							2209,3						2209,3	
C.Sociales Limpieza (50%)		2209,3	2209,3	2209,3	1104,7	1104,7	2209,4	1104,7	1104,7	1104,7	1104,7	1259,3	3313,9	
<b>TOTAL</b>		<b>6627,8</b>	<b>6627,8</b>	<b>6627,8</b>	<b>3314,0</b>	<b>3314,0</b>	<b>6627,9</b>	<b>3314,0</b>	<b>3314,0</b>	<b>3314,0</b>	<b>3314,0</b>	<b>3777,9</b>	<b>9941,7</b>	<b>\$ 60.114,5</b>

Tabla 34: Detalle del sueldo más cargas sociales por mes a partir del sexto año

- **Gastos anuales del sueldo de la empleada de limpieza**

	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024	AÑO 2025	AÑO 2026	AÑO 2027
<b>TOTAL del sueldo del Personal de limpieza</b>	59.959,80	59.959,80	59.959,80	59.959,80	59.959,80	60.114,50	60.114,50	60.114,50	60.114,50	60.114,50

Tabla 35: Totales del sueldo de la empleada de limpieza por año

- **Gastos mensuales Año 2018:**

AÑO 2018	Enero	Feb	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Ago	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	TOTAL AÑO 2018
Tasa al./barrido/limp.		200		200		200		200		200			\$ 1.000,00
Inmobiliario		200		200		200		200		200		200	\$ 1.200,00
Emsur						205						205	\$ 410,00
<b>Sueldo empleada doméstica más</b>	<b>6627,75</b>	<b>6627,75</b>	<b>6627,75</b>	<b>3313,95</b>	<b>3313,95</b>	<b>6627,9</b>	<b>3313,95</b>	<b>3313,95</b>	<b>3313,95</b>	<b>3313,95</b>	<b>3623,25</b>	<b>9941,70</b>	<b>\$ 59.959,80</b>

**Proyecto de inversión turístico: “Complejo recreativo cabañas BRISAS DEL SUR”**

cargas sociales													
<b>Jardinero</b>	1200,00	1200,00	1200,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	1200,00	1200,00	\$ <b>10.200,00</b>
<b>Ingresos brutos</b>	5194,0	4606,0	5194,0	1407,0	2163,0	840,0	4032,0	1407,0	840,0	1407,0	1407,0	5194,0	\$ <b>33.691,00</b>
<b>Contador</b>	2000,0	2000,0	2000,0	2000,0	2000,0	2000,0	2000,0	2000,0	2000,0	2000,0	2000,0	2000,0	\$ <b>24.000,00</b>
<b>Luz</b>	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	\$ <b>12.000,00</b>
<b>Direct TV+ Internet</b>	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	\$ <b>12.000,00</b>
<b>Productos de Limpieza</b>	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	\$ <b>3.600,00</b>
<b>Alarma monitoreada</b>	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	\$ <b>12.000,00</b>
<b>GASTOS MENSUALES</b>	<b>18321,8</b>	<b>18133,8</b>	<b>18321,8</b>	<b>11021,0</b>	<b>11377,0</b>	<b>13972,9</b>	<b>13246,0</b>	<b>11021,0</b>	<b>10054,0</b>	<b>11021,0</b>	<b>11530,3</b>	<b>22040,7</b>	\$ <b>170.060,80</b>

Tabla 42: Estimación de los egresos mensuales año 2018

**Detalle de los egresos mensuales:**

- **Tasa alumbrado/barrido/limpieza:** \$100 por cabaña y se paga en 5 periodos por año.
- **Inmobiliario:** \$100 por cabaña y se paga en forma bimestral.
- **Emsur:** “impuesto a la contribución para la gestión sustentable del ambiente natural y urbano”, únicamente cobrado en la zona sur de Mar del Plata. Se paga semestralmente, una cuota en junio y otra en Diciembre.
- **Sueldos y cargas sociales:** explicado en Tabla 33
- **Jardinero:** El jardinero trabajará de Noviembre a Marzo una vez por semana y de Abril a Octubre dos veces por semana. El valor por su trabajo será de \$300 por semana por el mantenimiento de los tres terrenos (corte de césped y diseño del jardín).
- **Ingresos Brutos mensuales:** explicado en tabla 36

**Proyecto de inversión turístico: “Complejo recreativo cabañas BRISAS DEL SUR”**

- **Contador:** el contador del complejo cobrará \$2000 por mes la liquidación de Ingresos Brutos, liquidación del sueldo de la empleada de limpieza y asesoramiento necesario.
- **Luz:** \$500 por cabaña y en forma mensual
- **Direct TV/Internet:** el gasto por cabaña será de \$500-
- **Productos de Limpieza:** se calculó un promedio de \$300 por mes para los gastos de limpieza. (detergente/ desinfectante/ rejilla/ esponja/ lavandina)
- **Alarma monitoreada:** se contratará a la empresa ADT y el gasto por cabaña será de \$500-

Estos costos no se verán afectados por el volumen de clientes que se recibirán por mes. Son costos que ya están estipulados para todo el período.

Dichos costos siempre se van a incurrir hasta en períodos que no exista transacciones comerciales de por medio.

**El gasto total para el año 2018 será de \$ 170.060,80**

- **Gastos anuales AÑO 2018/2027:**

CONCEPTOS	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Tasa al./barrido/limp.	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
Inmobiliario	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200
Emsur	410	410	410	410	410	410	410	410	410	410
Sueldo empleada doméstica más cargas sociales	59959,80	59959,80	59959,80	59959,80	59959,80	60114,6	60114,6	60114,6	60114,6	60114,6
Jardinero	10200	10200	10200	10200	10200	10200	10200	10200	10200	10200
Ingresos Brutos	33691	41174	78540	78540	78540	78540	78540	78540	78540	78540
Contador	24000	24000	24000	24000	24000	24000	24000	24000	24000	24000
Luz	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000
Direct TV+ Internet	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000

**Proyecto de inversión turístico: “Complejo recreativo cabañas BRISAS DEL SUR”**

Productos de Limpieza		3600	3600	3600	3600	3600	3600	3600	3600	3600	3600
Alarma monitoreada		12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000
<b>GASTOS ANUALES</b>		<b>170060,80</b>	<b>177543,80</b>	<b>214909,80</b>	<b>214909,80</b>	<b>214909,80</b>	<b>215064,60</b>	<b>215064,60</b>	<b>215064,60</b>	<b>215064,60</b>	<b>215064,60</b>

Tabla 43: Estimación de los egresos anuales 2018/2027

### C. Capital De Trabajo:

Como capital de trabajo se calculará el 1% de los “ingresos por hospedaje y eventos” de cada año; como saldo mínimo de caja para poder operar. (No existen créditos ni bienes de cambio).

	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024	AÑO 2025	AÑO 2026	AÑO 2027
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
<b>INGRESOS</b>		962600	1176400	2244000	2244000	2244000	2244000	2244000	2244000	2244000	2244000
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>9626</b>	<b>11764</b>	<b>22440</b>	<b>22440</b>	<b>22440</b>	<b>22440</b>	<b>22440</b>	<b>22440</b>	<b>22440</b>	<b>22440</b>	<b>22440</b>

Tabla 44: Capital de trabajo

### D. VALOR DE DESECHO

BS DE USO	Valor de Adquisición en pesos. (Año 2017)	Vida Útil (Años)	Amortización anual	Años depreciándose	Amortización acumulada	Valor residual
Terrenos	1.080.000					1.080.000
Cabañas	2.880.000	50	57.600	10	576.000	2.304.000
Muebles y Útiles	438.433	10	43.843,3	10	438.433	0
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 4.398.433,00</b>		<b>\$ 101.443,30</b>		<b>\$ 1.014.433</b>	<b>\$ 3.384.000</b>

Tabla 45: Depreciaciones y Valor de desecho

**Detalle del cálculo del valor de desecho:**

- Los Bienes de uso: son aquellos destinados al uso exclusivo del complejo y no a la venta, ya que son necesarios para prestar un buen servicio a sus clientes.
- Valor de adquisición: es el valor de los bienes por el que se los adquirió.
- Vida útil de los Bienes: establecida por AFIP para el cálculo de Impuesto a las ganancias. Los años para cada Bien son: Cabañas (50 años); Muebles y útiles (10 años).
- Amortización: como se trata de un análisis financiero, la amortización solo se tiene en cuenta para el cálculo del impuesto a las ganancias.
- El porcentaje de amortización dependerá de la cantidad de años de vida útil que tenga el "Bien de Uso".
- El porcentaje de estos Bs de uso son:
  - Terrenos: el terreno no se amortiza porque no sufre desgaste por el uso y el paso del tiempo.
  - Muebles y Útiles: 10% anual
  - Cabañas: 2% anual
- Años depreciándose: se estableció 10 años, que son los años que durará el proyecto.
- Amortización acumulada: muestra la amortización acumulada durante los años de vida útil que ya han transcurrido.
- VALOR DE DESECHO: Para calcularlo se utilizó el método contable.

El valor de desecho: es la diferencia entre el valor de origen de un bien y sus amortizaciones acumuladas. Es decir, es lo que queda de su valor de origen después de haber restado las amortizaciones acumuladas.

E. FLUJO DE FONDOS (Enfoque del proyecto)

CONCEPTOS	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027
	Momento 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
INGRESOS		962600,00	1176400,00	2244000,00	2244000,00	2244000,00	2244000,00	2244000,00	2244000,00	2244000,00	2244000,00
EGRESOS		170060,80	-177543,80	-214909,80	-214909,80	-214909,80	-215064,60	-215064,60	-215064,60	-215064,60	-215064,60
DEPRECIACIONES		101443,00	-101443,00	-101443,00	-101443,00	-101443,00	-101443,00	-101443,00	-101443,00	-101443,00	-101443,00
RDO VENTA CABAÑAS											616000,00
UTILIDAD A/ IMP. GS		691096,20	897413,20	1927647,20	1927647,20	1927647,20	1927492,40	1927492,40	1927492,40	1927492,40	2543492,40
IMPUESTO A LAS GS		241883,67	314094,62	674676,52	674676,52	674676,52	674622,34	674622,34	674622,34	674622,34	890222,34
UTILIDAD D/ IMP. GS		449212,53	583318,58	1252970,68	1252970,68	1252970,68	1252870,06	1252870,06	1252870,06	1252870,06	1653270,06
DEPRECIACIONES		101443,00	101443,00	101443,00	101443,00	101443,00	101443,00	101443,00	101443,00	101443,00	101443,00
INVERSION INICIAL	-4398433,00										
CAPITAL DE TRABAJO	-9626,00	-11764,00	-22440,00	-22440,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
RECUPERO DE CAP. TRABAJO		9626,00	11764,00	22440,00							
RDO VENTA											-616000,00
INGRESO FINAN. VTA											\$4.000.000,00
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>4408059,00</b>	<b>548517,53</b>	<b>674085,58</b>	<b>1354413,68</b>	<b>1354413,68</b>	<b>1354413,68</b>	<b>1354313,06</b>	<b>1354313,06</b>	<b>1354313,06</b>	<b>1354313,06</b>	<b>5138713,06</b>

Tabla 46: FLUJO DE FONDOS

**Detalle del flujo de fondos:**

- **Ingresos:** detallados en tabla 32
- **Egresos:** detallados en tabla 43
- **Depreciaciones:** detalladas en tabla 45
- **Utilidad antes del impuesto a las ganancias:** resulta de la diferencia entre los ingresos con los egresos y las depreciaciones.
- **Impuesto a las ganancias:** 35% sobre la “utilidad antes del impuesto a las ganancias”.
- **Utilidad después del impuesto a las ganancias:** es la diferencia entre la utilidad antes de impuesto a las ganancias con el impuesto a las ganancias.
- **Inversión inicial:** detallada en tabla 40
- **Capital de trabajo:** detallada en tabla 44
- **Resultado por la venta del complejo:** resulta de la diferencia entre el precio estimado de venta (Se estima un precio de venta dentro de 10 años de \$4.000.000), y el valor residual explicado en tabla 45.
- **Ingreso financiero por la venta del complejo:** Se estima un precio de venta dentro de 10 años de \$4.000.000 (cabañas en actividad con una cartera de clientes fijos).
- **VAN: VALOR ACTUAL NETO**

Es el valor actual de los flujos de fondos esperados del proyecto, netos del valor de la inversión.

**VAN:** Inversión inicial + sumatoria de los flujos de fondos actualizados a una tasa de corte.

- ❖ **Inversión inicial:** es el desembolso inicial que requiere el proyecto en estudio para llevar a cabo las inversiones (activo fijo y activo de trabajo). Se deben tener en cuenta los costos de oportunidad financieros: son bienes que se afectarían al proyecto pudiendo ser vendidos. En este caso: los terrenos heredados. La inversión inicial de este proyecto comprende: los terrenos, la construcción de las dos cabañas y su mobiliario.
- ❖ **Flujos de Fondos:** resulta de la diferencia de los Ingresos con los egresos (pesos cobrados menos los pesos pagados).
- ❖ **Tasa de corte:** es la tasa mínima de rendimiento que pretende el inversionista. En este proyecto la Tasa de corte es de: 35%. Se estimó esta tasa porque se comparó con el plazo fijo del Banco de la Nación Argentina, que es el banco en el cual tiene

**Proyecto de inversión turístico: “Complejo recreativo cabañas BRISAS DEL SUR”**

cuenta el inversor del proyecto y la tasa de interés del plazo fijo que tiene este banco es de 26% anual<sup>22</sup>.

El inversionista del proyecto exige un 35% anual de rendimiento, o sea un porcentaje superior a lo que ofrece el banco ya que se está arriesgando a invertir.

$$\begin{aligned} \text{VAN: } & -4.408.059 + \frac{548517,53}{1.35} + \frac{674085,58}{1.82} + \frac{1354413,68}{2.46} + \frac{1354413,68}{3.32} + \frac{1354413,68}{4.48} \\ & + \frac{1354313,06}{6.05} + \frac{1354313,06}{8.17} + \frac{1354313,06}{11.03} + \frac{1354313,06}{14.89} + \frac{5138713,06}{20.11} \end{aligned}$$

$$\text{VAN: } -4.408.059 \quad + \quad 2.895.204,51$$

$$\text{VAN: } - \quad 1.512.854,49$$

- En este proyecto el VAN resultó negativo; esto significa que “no se acepta el proyecto” ya que obtendrá una tasa de rendimiento inferior a la tasa mínima exigida para su aceptación. (tasa de corte)
  - El proyecto hubiese sido aceptado si hubiese tenido un VAN positivo.
- 
- **TIR:** representa la tasa de rendimiento del proyecto, es decir indica cuanto rinde el proyecto por cada peso invertido en el mismo. La TIR se calcula como la tasa que iguala la inversión inicial con el valor actual de los flujos de fondos esperados del proyecto o también se calcula como la tasa que hace el VAN=0.

TIR en este proyecto es de: 24% anual

- Significa que el proyecto rinde un 24% por cada peso invertido en el mismo.
- TIR es menor a la tasa de corte. Significa que “no se acepta el proyecto”, ya que obtendrá una tasa de rendimiento inferior a la tasa mínima exigida para su aceptación. (tasa de corte)
- TIR 24% es menor a la tasa de corte 35%.

<sup>22</sup> <https://www.bna.com.ar/SimuladorPlazoFijo/SubInterna/PlazoFijo?subInterna=SimuladorPlazoFijo>



## **IX .Sugerencia profesional**

### **A. Conclusión:**

A través de un exhaustivo análisis de los diferentes estudios realizados (comercial/ legal/ social/ de mercado/ recursos humanos/ técnico/ financiero); podemos concluir que el proyecto no se deberá llevar a cabo por las siguientes razones:

El nivel de competencia y la amenaza de futuros competidores es media-alta, ya que, el barrio cuenta con muchas casas en alquiler, departamentos, cabañas; además hay muchos terrenos disponibles para la construcción de complejos de cabañas por lo que pueden aparecer nuevos competidores e inclinarse a usar la misma idea de negocio ya existente y mejorarla para así competir.

A través de las encuestas realizadas en la investigación de mercado se estimó que este proyecto hubiese tenido aceptación solo en los meses de Diciembre a Marzo y fin de semana largos, lo cual no brindaba grandes expectativas sobre la viabilidad del negocio, debido a que, los otros meses del año no habría huéspedes por lo que los ingresos de dinero serían muy bajos.

Se tuvieron en cuenta varias alternativas para incrementar los ingresos en épocas de bajo hospedaje, distinguiendo entre el primer año de funcionamiento y los posteriores y considerando que no es fácil el inicio de un emprendimiento turístico.

Se calcularon detalladamente los costos de inversión inicial teniendo en cuenta las especificaciones definidas en las estrategias comerciales para poder reflejar las mismas en el flujo financiero. Como por ejemplo: tener en cuenta un terreno más, para la construcción de las canchas de Fútbol/ Vóley/ Básquet para así obtener una ventaja competitiva frente al resto.

## **B. Recomendaciones**

Como se le exigió a este proyecto de inversión turístico “complejo recreativo cabañas Brisas del Sur” un 35% de rentabilidad anual pero el proyecto rinde un 24% anual, no se recomienda invertir en este proyecto. Se exigió un 35% anual ya que esta tasa es superior a la tasa que brinda el banco invirtiendo su capital en el plazo fijo. El proyecto rinde una tasa menor a la tasa mínima exigida para su aceptación.

Se recomienda invertir el dinero en el plazo fijo del Banco de la Nación Argentina, que es el banco en el cual el inversor tiene cuenta, ya que este banco arroja un interés del 26% anual por cada peso invertido. Sin tener que arriesgarse a invertir en construcción y explotación del complejo.

La inversión inicial del proyecto es de \$4.408.059 que será financiado vendiendo 4 de los 7 terrenos heredados, y el resto con capital propio. Los otros 3 terrenos fueron invertidos para su uso.

Si tomamos en cuenta ese dinero de la inversión inicial y lo colocamos en un plazo fijo, al cabo de un año el banco anteriormente mencionado dará un interés de 26%. O sea que en un año se dispondrá de \$1.146.289,29 de intereses ganados. (Simulamos el plazo fijo del banco de la Nación Argentina)<sup>23</sup>.

Si solamente se tiene en cuenta los 7 terrenos heredados a un valor de \$360.000 cada uno, sin invertir en ningún proyecto, solo venderlos para colocar los capitales en el banco a una tasa del 26% anual de plazo fijo, al cabo de un año del total de \$2.520.000 obtendrá de intereses ganados \$655.310,88.

En todo este proyecto de inversión se tuvo en cuenta el dinero al poder adquisitivo de hoy.

A pesar de que este proyecto haya sido una excelente idea del inversionista, tanto para incrementar su patrimonio como para apostar al desarrollo inmobiliario ya que las

---

<sup>23</sup> <https://www.bna.com.ar/SimuladorPlazoFijo/SubInterna/PlazoFijo?subInterna=SimuladorPlazoFijo>

propiedades año tras año incrementan su valor; además en un barrio como Los Acantilados que está en constante crecimiento por lo que las propiedades valdrán cada vez más, Mar del plata es una ciudad con poco turismo, lo que ocasiona que solamente se pueda contar con huéspedes de Diciembre a Marzo que es la época de mayor turismo en esta ciudad.

Durante el resto del año se estimó que se podía llegar a trabajar los fines de semana largos que es cuando la población cercana a la ciudad puede llegar a venir a descansar pocos días. No se sugiere invertir en esta ciudad ya que le llevaría muchos años poder recuperar la inversión.

Lo que se recomienda si no invierte sus capitales en el plazo fijo y le interesa apostar al desarrollo inmobiliario, es invertir en otra ciudad con mayor movimiento turístico todo el año.

## **ANEXO 1**



### **ENTREVISTA IMPACTO AMBIENTAL**

#### **RECURSOS HIDRICOS:**

- a) ¿Podría el proyecto producir alteraciones en la calidad del agua subterránea?
- b) ¿Se podría contaminar las aguas superficiales por residuos sólidos y/o líquidos?
- c) ¿Podría el proyecto afectar la provisión de agua potable de otros usuarios?

#### **TIERRA**

- d) ¿Qué alteración se producirá en el suelo con los materiales y maquinarias de construcción?
- e) ¿Qué impacto ocasionará en las capas de la tierra el montaje del cercado perimetral?
- f) ¿En el proyecto se contemplará el manejo de los residuos sólidos en el sitio?
- g) ¿Qué ruidos ocasionará la construcción?
- h) ¿Qué problemática se ocasionará en el tránsito vehicular y con los residuos sólidos urbanos?
- i) ¿Qué contaminación se ocasionará en la estructura subterránea?

#### **AIRE:**

- j) ¿Qué contaminación producen los vehículos y maquinarias de construcción en la atmosfera?
- k) ¿Qué ocasionará polución de polvillo?

**FLORA:**

- l) ¿Qué contaminación se producirá en la vegetación del terreno por la etapa de construcción?
- m) ¿Qué medidas se tomaran con respecto a la arboleda? ¿Será necesario extraer alguno para la construcción? ¿Qué medidas de compensación se tomaran en cuenta por el derribo de los arboles?

**FAUNA:**

- n) ¿Qué impacto tendrá con respecto a las aves de la zona la extracción o poda de algún árbol?
- o) ¿Qué medidas se tomaran en cuenta para recuperar la fauna?

**FACTORES CULTURALES:**

- p) ¿Habrá algún tipo de contaminación sonora luego de implementado el proyecto?
- q) ¿Con el funcionamiento del proyecto se implementara algún servicio público nuevo que beneficie a los vecinos?
- r) Durante la puesta en marcha... ¿El proyecto podría causar cambios en las características visuales del área a través de las alteraciones de factores naturales y/o culturales del paisaje?
- s) Luego de implementado el proyecto... ¿Habrá alguna modificación a la estética del barrio?
- t) ¿Podría el proyecto interferir la vista o el acceso a vistas del paisaje?
- u) ¿Qué medidas se implementarán para continuar con el paisaje natural del barrio?

**ANEXO 2**



**ENCUESTA IMPACTO SOCIAL**

**1. Sexo:**                    Masculino (  )                    Femenino (  )

**2. Edad:**

18 - 30 años (  )                    31 - 40 años (  )                    41 – 50 años (  )

51 - 60 años (  )                    61 - 70 años (  )                    más de 70 años (  )

**3. En este barrio usted vive:**

    Todo el año (  )                    Esporádicamente (  )

**4. ¿Cuáles son los complejos recreativos más cercanos que conoce?**

.....

**5. ¿Aprobaría la creación de un complejo de cabañas con el movimiento turístico que genera?**

    SI (  )                    NO (  )                    NO LO SE (  )

**6. ¿Le gustaría que este centro recreativo se utilice para realizar otras tareas en época que no haya turismo?**

    SI (  )                    NO (  )

**7. Alguna sugerencia adicional que le gustaría mencionar acerca de la instalación que proporciona este complejo.**

Sugerencia: .....

8. ¿Considera que este complejo recreativo le quitaría la tranquilidad que posee hasta ahora?

SI ( ) NO ( ) NO LO SE ( )

9. Si usted tiene alguna preocupación o insatisfacción con la instalación de este complejo por favor indique su motivo.

.....  
.....

## **ANEXO 3**



### **ENCUESTA DE DEMANDA**

La siguiente encuesta tiene como objetivo promover de información sobre las preferencias del consumidor a la hora de elegir sus futuras vacaciones. Le recordamos que esta encuesta es Anónima.

Por favor marque con una X en el paréntesis que corresponda a su respuesta.

**1. Edad:**

- 18 - 30 años ( )      31 - 40 años ( )      41 – 50 años ( )  
51 - 60 años ( )      61 - 70 años ( )      más de 70 años ( )

**2. ¿En qué meses del año usted viaja?**

- Enero a Marzo ( )      Abril a Junio ( )  
Julio a Septiembre ( )      Octubre a Diciembre ( )

**3. Prefiere hospedarse:**

- Días de semana ( )      Fin de semana ( )      Feriados largos ( )

**4. ¿Qué duración tienen generalmente sus viajes turísticos?**

- Menos de 3 días ( )      Entre 4 y 7 días ( )  
Entre 8 y 14 días ( )      Entre 15 y 20 días ( )      Más de 20 días ( )

**5. ¿Cuántas horas máximo está usted dispuesto a viajar para hospedarse en otra ciudad?**

- Menos de 2 horas ( )      2 - 4 horas ( )  
5- 7 horas ( )      Más de 7 horas ( )



**6. ¿A dónde acostumbra viajar?**

Costa atlántica ( ) Patagonia ( ) Norte ( )  
Cuyo ( ) Litoral ( ) Sierras ( )  
Exterior ( ) Otro ( ) ¿Cuál?.....

**7. ¿Cuándo usted viaja lo hace?**

Solo ( ) En pareja ( ) Con pareja e hijos ( ) Con hijos ( ) Con amigos ( )

**8. ¿Cuándo viaja generalmente donde acostumbra hospedarse?**

Hotel ( ) Casa de familia ( ) Cabaña ( )  
Departamento ( )  
Otro ( ) ¿cuál?.....

**9. Prefiere hospedarse:**

Cerca del centro de la ciudad ( ) zona más alejada ( )

**10. ¿Con qué dinero cuenta usted cada vez que viaja?**

Menos de \$15.000 ( ) Entre \$15.001 y \$20.000 ( )  
Entre \$20.001 y \$25.000 ( ) Más de \$25.000 ( )

**11. ¿De qué forma usted busca el lugar para hospedarse?**

Por internet ( ) Por recomendación ( ) Por agencias de viaje ( )

Otro ( ), ¿cuál? .....

**12. Si contratara una cabaña ¿Qué servicios considera necesarios para que su estadía sea la mejor?**

Piscina al aire libre ( ) Gym ( ) conexión Wi-Fi gratis ( ) distancia ( )

Transporte ( ) Mini bar en la habitación ( ) TV por cable ( )

Aire acondicionado ( ) calefacción ( ) caja de seguridad ( ) teléfono ( )

Caja fuerte con capacidad para notebook ( ) ducha ( ) bañera ( ) secador de pelo ( ) artículos de aseo gratis ( ) limpieza ( ) desayuno incluido ( ) ubicación ( ) precio ( ) permiso para mascotas ( )

Tranquilidad ( ) comodidad ( ) tamaño de la habitación ( ) calidad en los servicios ( ) quincho ( ) servicio de mucama diario ( )

**!!!Gracias por su colaboración y por su tiempo en contestar esta encuesta!!!**

**ANEXO 4**



**CABAÑAS “BRISAS DEL SUR”**

**Descripción y Análisis de puesto**

Denominación del puesto: Personal de Limpieza General

Nombre del titular del puesto: xxxxxxxxxxxxxxxx

Elaboró: Mariana Rodríguez

Ciudad: Mar Del Plata

Fecha: Agosto/ Septiembre

**POSICION EN EL ORGANIGRAMA:**

**Departamento:** no posee

**Costos del puesto:** \$ 4418,50 mensuales

**El titular recibe instrucciones del:** Propietario

**El titular transmite instrucciones especializadas a:** no aplica

**Relación con otros departamentos:** no aplica

**El titular del puesto sustituye a:**

**El titular de puesto es sustituido por:**

**Relaciones con personas que no pertenecen a la empresa:** clientes. Proveedores

**FUNCIONES PRINCIPALES:**

**Diario:**

Airear la casa.

Sacar la basura.

Barrer y limpiar pisos.

Reparar el baño para su desinfección y Vaciar la papelera.

Cambiar las toallas y toallones.

Tender las camas. Cambiar las sábanas cada 4 días o cuando ingresa un nuevo cliente.

Reparar la cocina y mesada.

**Semanal:**

**Cocina comedor:** limpiar y desinfectar la heladera. Limpieza del microondas. Quitar grasa del horno. Reparar armarios. Limpiar ventanas.

**Baño:** limpieza y desinfección profunda de inodoro y lavabo, bañera, griferías y cerámicos.

**General:** limpieza de vidrios, ventanas y puertas. Deck y patio. Vereda.

**Análisis del Cargo:**

**Requisitos Intellectuales:** conocimiento en productos de limpieza.

**Requisitos Físicos:** Edad: mayor a 20 años.

**Responsabilidades:** Por cuidar los bienes de las cabañas. Por manipular artefactos de cocina conectados a la electricidad.

**Condiciones de Trabajo:** lugar interno y externo (cabaña)

**Medidas mínimas para prevenir accidentes y enfermedades profesionales:**

La prevención, es la toma de medidas preventivas ante cualquier factor de riesgo cuando nos encontramos haciendo las labores diarias.

Primer paso: Trabajar con orden y sin prisas.

En cuanto a los productos de limpieza: etiquetar adecuadamente todos los frascos y recipientes, leer las etiquetas y consultar los datos de seguridad de los productos antes de su utilización. Si se derrama un producto recogerlo inmediatamente. Recibir charlas informativas sobre prevención de riesgos.

Otros riesgos: quemaduras por frío o calor. Lesiones por posturas forzadas. Cortes o pinchazos con material cortante o punzante.

Riesgos mecánicos: por suelos resbaladizos, por obstáculos en el piso, escalones, escaleras, por cables de equipos de limpieza, por artefactos de cocina electrónicos. Señalizar la zona cuando se está limpiando y esperar a que el tránsito de personas disminuya. Barrer en sentido de avance para detectar posibles obstáculos.

En cuanto al uniforme: utilizar ropa cómoda para poder moverme adecuadamente, calzado antideslizante apropiado para el buen desarrollo del trabajo, utilizar guantes de goma para proteger las manos de los productos químicos y poder mantenerlas secas en caso de tener que manipular algún artefacto eléctrico.

La recolección de residuos: mantener los residuos en recipiente con tapa y manipular las bolsas de residuos con guantes.