



Facultad de Ciencias Empresariales

**TRABAJO DE GRADO PARA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
CONTADOR PÚBLICO**



**Natalia Kaestner
Eitan Viera**

Tutora: Lic. Carolina Lagos
Montevideo, Julio 2020

ÍNDICE

RESUMEN EJECUTIVO	5
CAPÍTULO 1 - ANTECEDENTES, HISTORIA E INTRODUCCIÓN	6
1.1. ANTECEDENTES	6
1.2. HISTORIA	6
1.3. INTRODUCCION AL TEMA	7
CAPÍTULO 2 - JUSTIFICACIÓN COMERCIAL	8
2.1. DEFINICIÓN DEL PRODUCTO	8
2.2. ANÁLISIS DE LA DEMANDA	8
2.2.1. Proyección de la demanda.....	8
2.3. ANÁLISIS DE LA OFERTA.....	9
2.3.1. Análisis de la Competencia:.....	9
2.3.2. Análisis de Sustitutos.....	10
2.4. ANÁLISIS DE LOS PRECIOS:	11
2.4.1. Análisis de costos	11
2.4.2. Determinación y proyección de precios.....	11
2.4.3. Ingresos del proyecto.....	12
2.5. ESTRATEGIAS DE MERCADO Y ESTRATEGIA DE MARKETING:.....	13
2.5.1. Segmentación de Mercado	13
2.5.2. Mix de Marketing.....	14
2.5.3. CANVAS.....	16
CAPÍTULO 3 - JUSTIFICACIÓN TÉCNICA	17
3.1. FLUJOGRAMA DE LOS PROCESOS.....	17
3.2. MICRO Y MACRO LOCALIZACIÓN.....	18
3.2.1. Macro Localización	18
3.2.2. Micro Localización	18
3.3. LAYOUT.....	20

CAPÍTULO 4 - JUSTIFICACIÓN ORGANIZACIONAL Y LEGAL..... 23

4.1. ASPECTOS LEGALES..... 23

 4.1.1. Tributación..... 23

4.2. ASPECTOS ORGANIZACIONALES 27

 4.2.1. Descripción de los puestos de trabajo..... 27

 4.2.2. Salarios, salario vacacional y aguinaldo..... 28

 4.2.2. Retención de los salarios de los empleados 29

 4.2.3. Aportes Patronales 30

4.3. RSE..... 30

CAPÍTULO 5- JUSTIFICACIÓN ECONÓMICA 31

5.1. INVERSION 31

 5.1.1. Activo Fijo 31

 5.1.2. Capital de trabajo..... 32

5.2. COSTOS 33

 5.2.1. Apertura de la empresa..... 33

 5.2.2. Sueldos..... 34

 5.2.3. Alquiler..... 35

 5.2.4. Limpieza 35

 5.2.5 Agua, luz, teléfono e internet. 35

 5.2.6. Membresía CrossFit..... 36

CAPÍTULO 6 - JUSTIFICACIÓN FINANCIERA 37

6.1. FINANCIAMIENTO..... 37

6.2. INDICADORES DEL PROYECTO..... 38

 6.2.1. Tasa de Retorno Requerida..... 38

 6.2.2. Valor Actual Neto 39

 6.2.3. Período de Repago..... 40

 6.2.4. Tasa Interna de Retorno 40

CAPÍTULO 7 - EVALUACIÓN EMPRESARIAL	41
7.1. FLUJO DE FONDOS.....	41
7.2. RIESGOS ASOCIADOS AL PROYECTO.....	42
7.2.1. COVID-19.....	42
7.2.2. Tipo de cambio	43
7.2.3. Inflación	43
7.2.4. Riesgo de concentración.....	44
7.3. ANALISIS FODA	44
7.4. ANALISIS DE SENSIBILIDAD	47
7.5. PUNTO DE EQUILIBRIO	49
7.6. RATIOS.....	50
CAPÍTULO 8 – Contabilidad	52
8.1 ESTADO DE SITUACION FINANCIERA.....	52
8.1.1. Notas al Estado de Situación Financiera.....	55
8.2 ESTADO DE RESULTADO	56
8.2.1 Notas al Estado de Resultados	57
8.3. ESTADO DE ORIGEN Y APLICACIÓN DE FONDOS.....	59
8.9. FLUJO DE CAJA.....	60
CAPÍTULO 9 - CONCLUSIONES.....	61
ANEXOS	62
Asientos mensuales	62
BIBLIOGRAFÍA.....	84

RESUMEN EJECUTIVO

El presente estudio de grado tiene como objetivo analizar la viabilidad de realizar la apertura de un BOX de entrenamientos ubicado en la zona de El Pinar.

En una primera instancia, se realizará una breve introducción a los antecedentes y aspectos más relevantes de este método de entrenamiento, pasando luego a realizar un análisis de la demanda e interpretación de los datos recopilados en las encuestas. Esto servirá para determinar aspectos como la micro localización, precios de oferta, competidores, proyección de ingresos, etc. También se analizarán algunos aspectos legales y tributarios para determinar tanto el tipo de empresa a abrir como el régimen legal y fiscal bajo el cual se encontrará amparada.

Posteriormente se comenzará el análisis de la inversión necesaria para llevar adelante el proyecto, determinando los métodos de financiamiento y sus costos. Una vez calculados dichos montos, se procederá a realizar las proyecciones tanto de los ingresos como de los egresos a un plazo de cinco años.

Por otra parte, se desarrollarán ciertas estrategias de marketing en general, estableciendo distintos públicos objetivos y determinando la mejor manera de llegar a ellos. Realizando a su vez distintos análisis empresariales del proyecto, a saber: el FODA para resaltar aspectos positivos y negativos; y el CANVAS para destacar factores relevantes del negocio, entre otros.

CAPÍTULO 1 - ANTECEDENTES, HISTORIA E INTRODUCCIÓN

1.1. ANTECEDENTES

Previo a la llegada del Crossfit, es posible afirmar que no existía un estilo de entrenamiento semejante a esta modalidad, por lo que la llegada de este fue una gran oportunidad para los que deseaban realizar entrenamientos de alta intensidad y salir de la rutina básica de los gimnasios tradicionales.

La llegada del Crossfit les permitió a muchos deportistas practicar una nueva modalidad de entrenamiento, más exigente y eficaz que les brinde resultados de manera rápida. El Crossfit captó una gran cantidad de seguidores desde sus comienzos, aunque fue en los últimos tres años que ha crecido exponencialmente en el rubro y se espera que dicho crecimiento continúe debido a los buenos resultados de la disciplina.

1.2. HISTORIA

El Crossfit nació en 1974 en la costa de California a manos de un hombre llamado Greg Glassman. No dejaba de ser un entrenamiento de tipo HIPT (High Intensity Power Training) pero fue él quien le puso nombre y lo dio a conocer a lo largo del mundo.

Greg era gimnasta y mientras trabajaba con diferentes atletas en gimnasios del sur de California descubrió que los entrenamientos de culturismo tradicionales no eran eficientes y que no servían para mejorar la condición física de una persona en relación con la cantidad de tiempo que había que dedicarles. De este modo, decidió crear un tipo de entrenamiento centrado en los movimientos funcionales y su realización a alta intensidad.

En un primer momento Greg utilizó esta actividad para entrenar policías consiguiendo en 1995 su primer gimnasio de Crossfit en Santa Cruz el cual se convertiría en el centro del movimiento Crossfitter.

El norteamericano empezó a utilizar este tipo de entrenamiento para preparar bomberos, marinos y militares; y en 5 años pasó de tener unos 20 inscritos a 1.700. De esta forma, el deporte se expandió a todo tipo de personas.

Más tarde, Reebok puso sus ojos en esta disciplina que acabaría ampliando sus boxes por todo el mundo, donde actualmente se pueden encontrar más de 3.000 centros especializados de la marca bajo su patrocinio con más de 4 millones de Crossfitters entrenando a diario.

Lo que comenzó siendo un entrenamiento para preparar profesionales que necesitan una gran formación física ha conseguido extenderse a todos los barrios, pueblos y a todo tipo de personas.

1.3. INTRODUCCION AL TEMA

Así como la llegada de este estilo de entrenamiento fue una gran oportunidad para los deportistas, también lo fue y sigue siendo para los inversores que deseen abrir un box de entrenamientos. Ya que, si bien el Crossfit lleva algunos años instalado en el Uruguay, fue en los últimos dos o tres años que ha comenzado a crecer la demanda de manera exponencial.

Aún quedan muchas localidades sin un BOX de entrenamientos ya que se trata de un negocio relativamente nuevo, por lo que existen muchas oportunidades para abrir uno y que genere retornos considerables.

Lo que se busca con este proyecto es analizar si es rentable y conveniente realizar la apertura de un box en la ubicación de El Pinar considerando los factores antes mencionados.

CAPÍTULO 2 - JUSTIFICACIÓN COMERCIAL

2.1. DEFINICIÓN DEL PRODUCTO

El producto que se va a ofrecer es un centro que brinde un servicio de entrenamiento, o como se suele llamar en el ambiente un “Box”, basándonos en la disciplina Crossfit cuya ubicación será en las inmediaciones del balneario Pinar Sur. Vamos a comenzar definiendo qué es el Crossfit. El Crossfit es un conjunto de varias disciplinas de entrenamiento que se caracterizan por la utilización de la fuerza y ejercicios funcionales con una alta intensidad, donde se busca desarrollar capacidades físicas tales como lo son la resistencia cardiovascular, resistencia energética, fuerza, flexibilidad, potencia, velocidad, coordinación, agilidad, equilibrio y precisión.

En un principio este estilo de entrenamiento tenía como mercado objetivo la preparación física de militares, policías y deportistas de élite, pero hoy en día apunta a todo tipo de personas ya que si bien se caracteriza por ser de alta intensidad, peso, e impacto, el Crossfit puede adaptarse a cualquier persona dependiendo de sus capacidades ya sea cardiovasculares o de movilidad y es por esto que su popularidad en estos últimos años fue incrementando a un gran ritmo y llegando a todas las partes del mundo, convirtiéndose así en una moda.

2.2. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

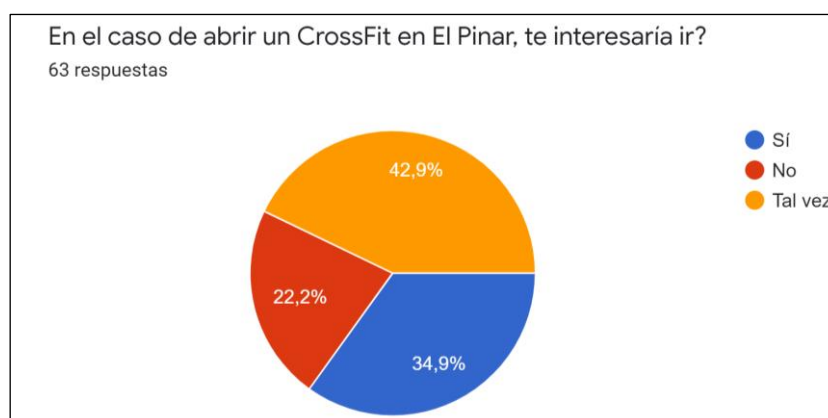
2.2.1. *Proyección de la demanda*

La proyección de la demanda es un factor fundamental a la hora de la evaluación de un proyecto, ya que es esto lo que en gran parte verificará la viabilidad del proyecto con respecto a si el mismo será o no rentable.

Existen distintos métodos de proyectar o estimar si la demanda de un proyecto será buena o no en un futuro, en este caso para tener una idea aproximada de la demanda se realizó una encuesta a personas de la zona que se encuentren dentro del público objetivo.

Los resultados de dicha encuesta fueron los siguientes:

Cuadro 1 - Encuesta



Fuente: elaboración propia

Comenzando a realizar un análisis de los datos obtenidos se puede afirmar que en principio son buenos o alentadores para llevar el proyecto a cabo. Si bien se debería realizar otros análisis más a profundidad, en principio que un 34,9% de los encuestados afirmen que les interesaría ser clientes de Pinar Crossfit es un dato alentador con respecto a la demanda.

Por otra parte, un 42,9% de los encuestados respondieron que tal vez les interesaría. Este gran porcentaje de “tal vez” nos brinda la posibilidad de aumentar el “sí” a un mayor porcentaje. Se deberán realizar estrategias de marketing para lograr que un gran porcentaje de los indecisos opte finalmente por tornarse socio o cliente.

2.3. ANÁLISIS DE LA OFERTA

2.3.1. Análisis de la Competencia:

Comenzando con el análisis de la competencia a un nivel macro, se puede afirmar que existen aproximadamente entre veinte y veinticinco locales en todo el país que ofrecen los servicios de entrenamiento funcional de alta intensidad conocido como Crossfit. Dichos locales se encuentran en su mayoría en el departamento de Montevideo a excepción de dos: uno que se encuentra situado en la ciudad de Colonia y otro que se encuentra en Lagomar, aproximadamente a unos diez kilómetros de la futura ubicación del proyecto de inversión.

Por otra parte, acotando un poco más el tema de la competencia a la zona geográfica en la que se desarrollará el proyecto, se puede afirmar que como competencia directa únicamente existe un local llamado “Instinto de la costa” que se encuentra situado aproximadamente a unos diez kilómetros de la ubicación seleccionada para el proyecto. La densidad poblacional de la zona se ubica en aproximadamente 2.900 habitantes por kilómetro cuadrado, por lo que consideramos que la existencia de dicho competidor no afectará en principio el funcionamiento o demanda de este proyecto.

2.3.2. Análisis de Sustitutos

A diferencia de la competencia directa se puede afirmar que los productos sustitutos o competidores indirectos representan un mayor riesgo para el proyecto, ya que la zona cuenta con una fuerte presencia de gimnasios muy bien equipados como “**UpFitness**”, “**New Lane**” y “**Costa Fit**”. Cualquiera de los tres mencionados anteriormente podría llegar a ser un fuerte competidor indirecto, ya que, si bien no ofrecen exactamente el Crossfit como estilo de entrenamiento, sí brindan otros estilos como pueden ser el Spinning, Cycling, rutinas de entrenamiento con equipos asistidos, etc.

Igualmente, este tipo de sustituto únicamente podría ser una amenaza para una parte del público, ya que las personas que se encuentren interesadas específicamente en este estilo de entrenamiento no podrían obtenerlo a través de los servicios de la competencia indirecta, sino que únicamente a través de Pinar Crossfit. Diferente sería el caso para el público que únicamente busca realizar algún tipo de actividad física para mantenerse medianamente en forma, ya que podrían elegir tanto nuestro servicio como el de la competencia indirecta.

Para mitigar el impacto de los productos sustitutos en el caso mencionado anteriormente, se deberá realizar algún tipo de estrategia de ventas, como por ejemplo cuponeras de entrenamiento o precios reducidos por tres clases a la semana, intentando así captar al público que no busque específicamente el Crossfit como estilo de entrenamiento sino únicamente mantenerse en buena forma física y saludables.

2.4. ANÁLISIS DE LOS PRECIOS:

2.4.1. *Análisis de costos*

Los costos necesarios para ofrecer el producto son aquellos que están relacionados con la apertura de la sociedad, el acondicionamiento del box, la compra de los equipos y materiales necesarios para el entrenamiento, la contratación de los servicios de los profesionales expertos en la materia, los costos impositivos que tendremos dada la actividad de Pinar Crossfit, como también todos aquellos costos fijos necesarios para el funcionamiento e higienización del local (como el alquiler, agua, luz, limpieza). Todos estos puntos serán analizados con mayor profundidad en el capítulo 5 de este trabajo donde se desarrollará la Justificación Económica del proyecto.

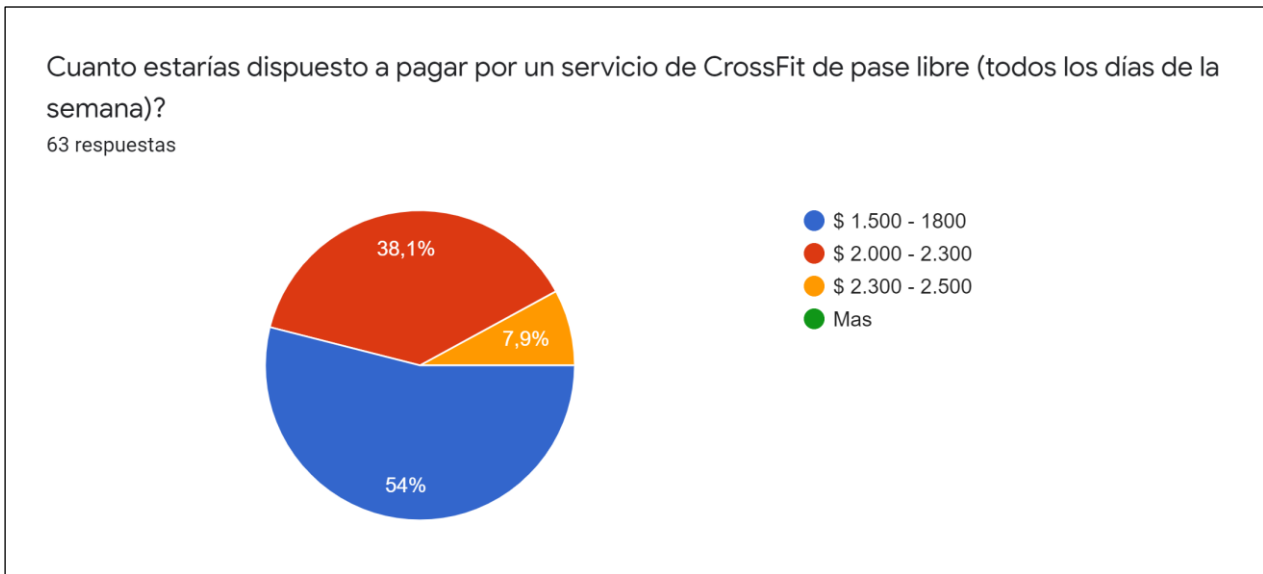
La determinación de estos costos guiará en la determinación del precio que se deberá pautar para poder proyectar la rentabilidad de la inversión y determinar además su punto de equilibrio.

2.4.2. *Determinación y proyección de precios*

Para determinar el precio, se estuvo observando los precios que utiliza nuestra competencia directa en la zona: Instinto de la Costa, perteneciente a la cadena de boxs Crossfit Instinto. En cuanto al análisis del mercado, estos utilizan un rango de precios que abarca los \$ 1.400, \$ 1.700 y \$ 2.100 dependiendo la carga horaria mensual que se quiera contratar (8 horas, 12 horas o pase libre respectivamente).

Por otro lado, se realizaron encuestas en la zona a la población a la que se quiere apuntar para saber cuánto estarían dispuestos a pagar en el supuesto de que abriera un box en El Pinar, cuyas respuestas se asemejan a lo que hoy en día se encuentra ofertando la competencia como se puede observar en la siguiente gráfica:

Cuadro 2 - Encuesta



Fuente: elaboración propia

Si bien, los clientes van a poseer la opción de hacerse socio y contratando la cantidad de horas que más se le adapte a su estilo de vida, para realizar el análisis de este proyecto tomaremos el supuesto de que el precio base para estimar los ingresos que va a tener Pinar Crossfit es de \$ 2.000, lo que equivale a la contratación del régimen de pase libre.

2.4.3. Ingresos del proyecto

A continuación, se mostrará un cuadro con los ingresos proyectados:

Cuadro 3 - Ingresos Proyectados

	2021	2022	2023	2024	2025
PRECIO ESTIMADO POR PERIODO	2.000	2.127	2.253	2.380	2.507
CLIENTES	200	300	350	450	500
INGRESOS PROYECTADOS	400.000	637.988	788.638	1.071.075	1.253.425
x 12 meses	4.800.000	7.655.853	9.463.657	12.852.900	15.041.102
ALQUILER CANTINA	12.000	12.760	13.520	14.281	15.041
x 12 meses	144.000	153.117	162.234	171.372	180.493
INGRESOS TOTALES	4.944.000	7.808.970	9.625.891	13.024.272	15.221.595

Fuente: elaboración propia

Para el cálculo de estos, se tomó el precio base de \$ 2.000 mensuales como se mencionó anteriormente, y teniendo en cuenta una variación de IPC proyectado, se fueron determinando los precios que se cobrarían a lo largo de los 5 años de duración del proyecto.

Además, Pinar Crossfit tiene como objetivo llegar en los próximos 5 años a 500 socios, estimando que el primer año se llegará al 40% de la meta, aumentando anualmente a 60%, 70% y 90% respectivamente cada año.

2.5. ESTRATEGIAS DE MERCADO Y ESTRATEGIA DE MARKETING:

2.5.1. Segmentación de Mercado

A través de la segmentación del mercado, se intentó dividir los grandes y variados mercados en segmentos más característicos y de menor tamaño, para así poder llegar nuestro producto de forma más eficiente y efectiva. Para esto optamos por tener en cuenta distintas variables para segmentar el mercado de los consumidores a los que apuntamos.

En primera instancia se utilizó una variable geográfica. Se sabe que como consumidores siempre se busca que sus actividades extracurriculares se encuentren a una distancia acorde desde sus respectivos hogares, centros de estudio o trabajos por simple comodidad. Pinar Crossfit está dirigido a aquellas personas que están en busca de actividad física con resultados visibles a corto plazo y que no quieren moverse más allá de su diámetro espacial, es por ello por lo que se apunta al público que vive en El Pinar y sus cercanías ya que vemos que es un deporte demandado en la zona y que no cuenta con la suficiente oferta.

Por otro lado, como se mencionó anteriormente, cualquier persona puede realizar Crossfit, pero quienes más se encuentran interesados son las personas jóvenes tanto hombres como mujeres que se encuentran entre los 16 y 30 años. Aquí se puede observar otra variable demográfica que se utilizó para identificar el mercado de consumidores.

Teniendo en cuenta el valor de la cuota (del cual hablaremos más adelante), se podría decir además que se apunta a un segmento de mercado psicográfico de clase social media-

alta, ya que Crossfit además es una marca que brinda cierto estatus social a quienes lo practican y en donde se venden además como complemento prendas de ropa de la marca o accesorios para realizar el deporte.

2.5.2. Mix de Marketing

2.5.2.1. Producto

Para comenzar, se puede definir al producto como “la combinación de bienes y servicios que la compañía ofrece al mercado meta”.

Pinar Crossfit ofrece como producto un lugar de entrenamiento llamado comúnmente Box para poder practicar y realizar el *WOD (work of the day)* que son las clases realizadas por día, las cuales serán llamativas gracias a su falta de repetición entre ellas prometiendo desafíos constantes que atraparán a nuestros clientes de forma inmediata. Ofreceremos materiales y equipamiento de alta calidad, junto a los mejores profesionales de nuestro país con el fin de que la experiencia que se viva dentro del Box sea lo que nos diferencia del resto de los gimnasios con similares características.

Además, ofreceremos una cantina con comida saludable y energética (tales como suplementos, barras de cereales y bebidas isotónicas hidratantes).

2.5.2.2. Precio

El concepto de precio es sencillo, se trata de la cantidad de dinero que el consumidor está dispuesto y deberá pagar para acceder al producto o servicio ofrecido. La fijación del precio correcto es un factor muy importante para el éxito de un proyecto, esto se debe a que si el mismo es muy elevado la gran mayoría de los clientes no lo pagará ya que sentirá que el costo es mayor que el beneficio. Por otra parte, el caso opuesto si el precio llegara a estar muy por debajo de lo que el cliente en verdad se encuentra dispuesto a pagar podría llegar a causar problemas de solvencia o rentabilidad llevando el proyecto a su fin.

Con el fin de evitar los escenarios antes mencionados y lograr una correcta fijación del precio se utilizaron dos métodos. El primero de ellos fue un exhaustivo análisis de

mercado en el cual se investigó fuertemente tanto la competencia directa e indirecta y sus precios establecidos. Como segundo método se realizaron encuestas a individuos que se encuentran dentro de nuestro público objetivo. Gracias a estos dos métodos en combinación llegamos a definir los precios correctos para el servicio ofrecido.

2.5.2.3. Plaza

Este aspecto del marketing es fundamental a la hora de facilitar el acceso a nuestro servicio para los clientes, generando así una mayor satisfacción en ellos y retenerlos en el largo plazo.

Para lograr esto en Pinar Crossfit se ofrecerá una amplia variedad de horarios tanto en la mañana como en la tarde, con grupos de distintos niveles dándole así la oportunidad de flexibilidad horaria a todos los clientes. Esto asegurará que todos los socios puedan realizar sus entrenamientos a lo largo de la semana sea cual sea el horario que tengan libre en el correr del día.

Es muy importante contar con variedad horaria ya que, si bien no existe competencia directa en la zona, como ya se mencionó si existen varios gimnasios los cuales se encuentran abiertos a lo largo del día y ofreciendo clases tanto en la mañana como en la tarde. Debido a esto se torna esencial contar con varios horarios, para así poder competir con dichos gimnasios respecto al público que cuente con poca disponibilidad horaria a lo largo del día.

2.5.2.4. Promoción

La forma más efectiva y económica para hacer promoción en Pinar Crossfit es mediante las **redes sociales**. La idea principal es hacer una página de Facebook e Instagram las cuales se realizan de forma gratuita, y allí crear y subir afiches llamativos contando de qué trata Pinar Crossfit y videos donde podamos promocionar el local, las clases, y materiales con los cuales trabajamos.

A su vez, se pueden utilizar las redes sociales como medio de poder transmitir “tips”, y consejos por parte de los profesionales con los cuales trabajaremos para demostrar el nivel

de capacitación y compromiso que tenemos en el box. Las ventajas de usar este medio de comunicación para llegar a los clientes, es que con un bajo costo se puede realizar publicidad masiva, y además al utilizar tanto Facebook como Instagram con un perfil empresarial se logran ver las estadísticas de cómo la empresa se encuentra llegando al público vía internet.

Otro medio de publicidad efectivo que se puede utilizar es una **página web**, que, si bien tiene un costo, es muy útil para subir contenido multimedia, precios, posibles promociones e información relevante sobre la comunidad Crossfit.

2.5.3. CANVAS

Cuadro 4 - CANVAS

<p>Socios clave:</p> <ul style="list-style-type: none"> - MVD Sport: Proveedor de insumos para entrenamientos. - WikiMusculos: Proveedor de complementos alimenticios para su reventa a socios. - Arrendatario de cantina dentro de las instalaciones del BOX . 	<p>Recursos clave:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Artículos para entrenamientos. - Mobiliario en general - Personal capacitado 	<p>Propuesta de valor:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Servicio de entrenamiento de alta calidad, con los mejores insumos y profesionales a cargo de las clases. - Regimenes nutricionales por parte de nuestro proveedor de complementos alimenticios. - Amplitud horaria para un facil acceso a nuestro servicio por parte de los clientes. 	<p>Relacion con clientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Confianza. - Seguridad. - Profesional. 	<p>Segmentos de clientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Jovenes deportistas de la zona entre 16 y 30 años de edad. - Personas de la zona en general que quieran mantenerse o mejorar su estado fisico sin entrenamientos tan intensos.
	<p>Actividades clave:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Entrenamientos de alta intencidad. - Alquiler de cantina a terceros. - Planes nutricionales con complementos. 		<p>Canales:</p> <ul style="list-style-type: none"> - No corresponde ya que se trata de un servicio ofrecido en el propio local. 	

Fuente: elaboración propia

CAPÍTULO 3 - JUSTIFICACIÓN TÉCNICA

3.1. FLUJOGRAMA DE LOS PROCESOS

Un flujoograma de procesos o diagrama de flujos cumple la función de describir cómo se desarrollan los procesos de la empresa con el objetivo de poseer una mayor organización y evaluación de los procesos a realizarse en la empresa. Cada figura representa a cada uno de los pasos del proceso. Aquí se puede observar el proceso de captación de clientes de Pinar Crossfit y cómo desarrolla su actividad.

Cuadro 5 – Flujoograma



Fuente: elaboración propia

3.2. MICRO Y MACRO LOCALIZACIÓN

3.2.1. Macro Localización

Analizando las variantes de la oferta y demanda, se determinó como una ventaja invertir en la apertura de un local de Crossfit en el departamento de Canelones, más precisamente en Ciudad de la Costa. El motivo que nos llevó a tomar esta decisión fue analizar la densidad poblacional que encontramos en zonas urbanas cercanas a la ciudad de Montevideo. Canelones, basándonos en el análisis de datos que realizó el INE (Instituto Nacional de Estadística) según el censo realizado en 2011, representaba el 15,83% de la población de Uruguay.

Por otro lado, Ciudad de la Costa representaba el 17,54% de la población de Canelones y más precisamente El Pinar era la región con más densidad demográfica dentro de la ciudad con el 23,11%. Teniendo en cuenta que estos datos son antiguos, podemos deducir que en estos 9 años ha aumentado la tendencia de la población en habitar esta ciudad dada su cercanía con la capital y los bajos precios de los inmuebles con respecto a ella.

La principal característica de esta población es que, en su mayoría, es joven y generalmente activa, por lo que creemos conveniente el poder implementar nuestro proyecto en esta localización dada también la baja oferta de este deporte.

3.2.2. Micro Localización

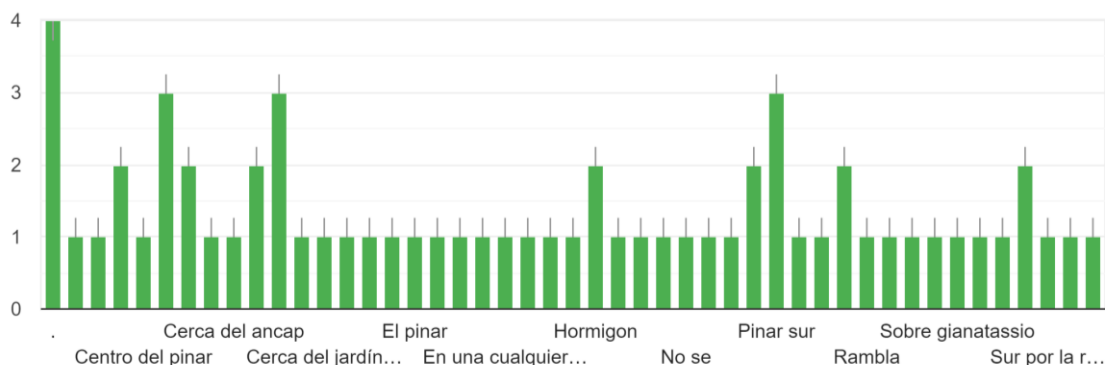
Con respecto a la micro localización como ya se mencionó el proyecto se realizará en Ciudad de la Costa, más específicamente en El Pinar. Esta ubicación se seleccionó debido a que se cuenta con una gran presencia del público objetivo, el cual cumple con los requisitos de edad, nivel económico y estilo de vida. Esto mencionado anteriormente combinado con la baja competencia en la zona lo convierten en un punto muy atractivo para la ejecución de este proyecto.

En un comienzo existía cierta incertidumbre sobre en qué parte de la zona se ubicaría el box. Por lo que en la encuesta realizada se insertó una pregunta abierta para que los

encuestados comenten en qué zona creían conveniente la apertura del box. A continuación se enseñarán los resultados:

Cuadro 6 – Encuesta

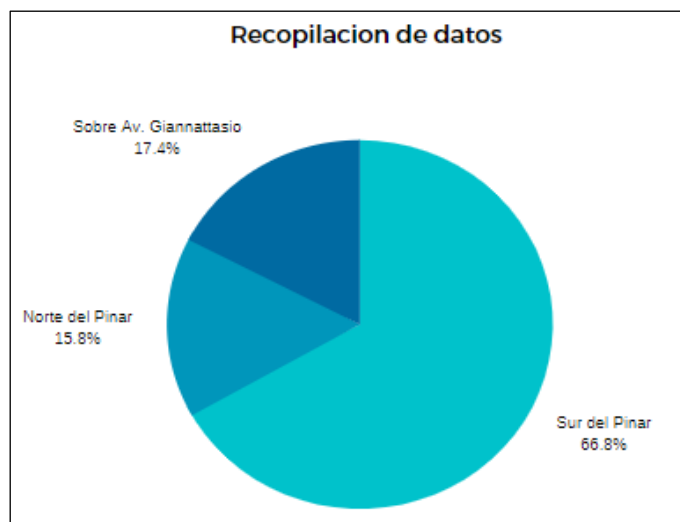
En que zona de El Pinar crees conveniente que debería instalarse el box?
63 respuestas



Fuente: elaboración propia

Debido a que la pregunta fue abierta fue necesaria una recopilación y análisis de los datos obtenidos. En dicha recopilación se ordenaron estos en 3 simples opciones las cuales fueron “Sur del Pinar, sobre Giannattasio y Norte del pinar”, al reagrupar las respuestas únicamente en estos 3 grupos los resultados fueron los siguientes:

Cuadro 7 - Encuesta



Fuente: elaboración propia

Luego de la recopilación de datos y su análisis se puede afirmar que el lugar con preferencia indiscutiblemente es en la zona Sur de El Pinar, por lo que la ubicación del proyecto se desarrollará en dicha zona.

3.3. LAYOUT

El local se encontrará ubicado como se mencionó anteriormente en El Pinar Sur, más precisamente en la Avenida Pérez Butler esquina Santa Rosa. A continuación, mostraremos su ubicación geográfica y fotos del local.



Fuente: imagen obtenida de Google Maps



Fuente: imagen obtenida por los dueños del local



Fuente: imagen obtenida por los dueños del local



Fuente: imagen obtenida por los dueños del local



Fuente: imagen obtenida por los dueños del local

CAPÍTULO 4 - JUSTIFICACIÓN ORGANIZACIONAL Y LEGAL

4.1. ASPECTOS LEGALES

Para llevar a cabo el proyecto debemos crear una empresa. Analizando las diferentes formas jurídicas que se podría adoptar del tipo societario, las cuales se encuentran reguladas por la Ley de Sociedades Comerciales N° 16.060 optamos por elegir una Sociedad de Responsabilidad Limitada o mejor conocida como SRL.

Para abrir esta sociedad, basándonos en el art. N° 228 de la mencionada ley es condición necesaria que los socios como mínimo deben aportar en el momento de la inscripción del contrato social el 50% del capital suscrito, y el restante 50% antes de completarse los 2 años.

Como característica principal y porque muchas personas optan por este tipo societario es que, frente a los acreedores sociales, los socios únicamente son responsables por la integración de las cuotas que hayan realizado o prometieron hacerlo. Por otro lado, sí son responsables directa y solidariamente por los salarios adeudados de los empleados de la sociedad y por el pago de tributos y sobretasas según el art. N° 223 de esta misma ley.

4.1.1. Tributación

4.1.1.1. Impuesto a la Renta de Actividades Económica

4.1.1.1.1. IRAE Real

El Impuesto a la Renta de Actividades Económicas, mayormente conocido como IRAE, es un impuesto que grava aquellas rentas de fuente uruguaya que surjan de actividades económicas. Pinar Crossfit, como se mencionó anteriormente optará por ser una SRL, forma jurídica que se encuentra entre los sujetos pasivos de este impuesto según el artículo 3 del Título 4 (T4) del Texto Ordenado de 1996 (TO 1996).

Este impuesto es el resultado de aplicarle el 25% a las rentas netas fiscales anuales que genere Pinar Crossfit. Estas rentas netas fiscales se producen luego de haber deducido de las rentas brutas (en este caso todas las rentas que obtengan ya que se encuentran dentro del artículo 2 del T4 del TO 1996) aquellos gastos que se encuentren devengados en el ejercicio, que sean necesarios para obtener y conservar las rentas gravadas y que se encuentren debidamente documentados. Estos gastos podrían ser por ejemplo las compras para armar el Box, las compras de los materiales y equipamientos que se utilizan en los WODs, entre otros.

Para que el pago de este impuesto no tenga un impacto económico muy grande, por normativa el primer año se debe pagar mensualmente un anticipo mínimo cuyo monto se determina según una escala de ingresos anuales, que al ser el primer año como se mencionó anteriormente, este anticipo no es obligatorio, pero sí se recomienda hacer bajo una estimación para que el impacto al finalizar el ejercicio no sea tan grande.

Por otro lado, en los años siguientes el anticipo de IRAE mensual es obligatorio y este debe ser el máximo entre: el anticipo mínimo según la escala en que se encuentre según los ingresos del año anterior y el resultado entre los ingresos mensuales por el coeficiente entre la renta neta fiscal del ejercicio anterior y el total de los ingresos brutos del mismo ejercicio. Teniendo en cuenta las escalas de ingresos proporcionadas por la DGI, y si además se toma una proyección del valor de la UI al 31/12/2021 para poder estimar con mayor precisión en qué franja se encontraría los ingresos de Pinar Crossfit, se llega a esta tabla de anticipos de IRAE:

Cuadro 8 – Escala anticipos de IRAE

Ingresos (veces el límite del Literal E) Artículo 52: 305.000 UJ)	Ingresos		Pago Mensual
	Más de	Hasta	Vigencia: 1/1/2020*
Hasta 3 veces el límite	\$ -	\$ 5.822.237	\$ 5.220
Más de 3 hasta 6 veces	\$ 5.822.237	\$ 11.644.473	\$ 5.710
Más de 6 hasta 12 veces	\$ 11.644.473	\$ 23.288.946	\$ 7.670
Más de 12 hasta 24 veces	\$ 23.288.946	\$ 46.577.892	\$ 10.390
Más de 24 veces	\$ 46.577.892	\$ -	\$ 13.000

**se toman como supuesto los anticipos corrientes del año 2020 ya que no se cuentan a la fecha con los anticipos para el año 2021*

Fuente: elaboración propia con datos emitidos por la DGI

Según el cálculo de los ingresos que proyectamos en el Capítulo 2 de este trabajo, los ingresos anuales serían de aproximadamente \$ 4.944.000, por lo que en el caso de que

optemos como valor de la UI la proyección de esta al 31/12/2021, Pinar Crossfit se ubicaría en la primera franja para determinar el valor del anticipo mínimo mensual de IRAE.

Cuadro 9 – Escala anticipos de IRAE

Ingresos (veces el límite del Literal E) Artículo 52: 305.000 UI)	Ingresos		Pago Mensual
	Más de	Hasta	Vigencia: 1/1/2020*
Hasta 3 veces el límite	\$ -	\$ 5.822.237	\$ 5.220
Más de 3 hasta 6 veces	\$ 5.822.237	\$ 11.644.473	\$ 5.710
Más de 6 hasta 12 veces	\$ 11.644.473	\$ 23.288.946	\$ 7.670
Más de 12 hasta 24 veces	\$ 23.288.946	\$ 46.577.892	\$ 10.390
Más de 24 veces	\$ 46.577.892	\$ -	\$ 13.000

*se toman como supuesto los anticipos corrientes del año 2020 ya que no se cuentan a la fecha con los anticipos para el año 2021

Fuente: elaboración propia con datos emitidos por la DGI

4.1.1.1.2. IRAE Ficto

La opción que encontramos viable dentro del IRAE, es la opción de liquidar bajo el régimen ficto. Este régimen puede aplicarse por aquellas empresas cuyos ingresos se encuentren por debajo de las UI 4.000.000 (\$ 25.452.400), y la ventaja que tiene optar la liquidación del IRAE ficto en algunos casos, es que establecen tasas específicas menores aplicadas sobre los ingresos brutos según si la empresa combina capital y trabajo o no para realizar sus actividades.

En este caso, Pinar Crossfit combina capital y trabajo para el desarrollo de su actividad empresarial y teniendo en cuenta nuevamente una proyección del valor de la UI al 31/12/2021, las tasas que aplicarán serán las siguientes:

Cuadro 10 – Tasas IRAE Ficto

Valores en UI		Porcentaje
Más de	Hasta	
-	2.000.000	13,20%
2.000.000	3.000.000	36%
3.000.000	en adelante	48%

Valores en \$		Porcentaje
Más de	Hasta	
-	12.726.200	13,20%
12.726.200	19.089.300	36%
19.089.300	en adelante	48%

Fuente: elaboración propia con datos emitidos por la DGI

Teniendo en cuenta que solo grava el 25% del porcentaje de renta ficta, se podría decir que la tasa efectiva de IRAE disminuye siendo esta de un 3,30%, 9% y 12% correspondientemente y dados los ingresos mencionados anteriormente, Pinar Crossfit se estaría encontrando en la primera franja, siendo su coeficiente de anticipo de IRAE mensual 3,30% y no el mencionado anteriormente en el punto anterior de IRAE Real.

Cuadro 11 – Tasas efectivas IRAE Ficto

Valores en UI		Porcentaje	Tasa efectiva
Más de	Hasta		
-	2.000.000	13,20%	3,30%
2.000.000	3.000.000	36%	9%
3.000.000	en adelante	48%	12%

Valores en \$		Porcentaje	Tasa efectiva
Más de	Hasta		
-	12.726.200	13,20%	3,30%
12.726.200	19.089.300	36%	9%
19.089.300	en adelante	48%	12%

Fuente: elaboración propia con datos emitidos por la DGI

4.1.1.3. Impuesto al Valor Agregado

El Impuesto al Valor Agregado, o mayormente conocido como IVA, es un impuesto al consumo, es decir que grava la circulación interna de bienes, la prestación de servicios cuando ellos se presten dentro del país o cuando los mismos se introducen. En el caso de Pinar Crossfit, pagaría IVA (el 22%) por las facturas de la cuota mensual de los socios pero se le podrá devolver el IVA asociado a las compras realizadas para poder llevar a cabo la infraestructura necesaria y la compra del equipamiento, Esto le jugaría a favor para poder pagar el IVA ventas que genere.

El IVA, en el caso de Pinar Crossfit que será una empresa clasificada por DGI como NO CEDE, liquidará el impuesto de forma anual pero deberá realizar anticipos mensuales que surgirán de la diferencia entre el IVA ventas generado en el mes correspondiente deducido el IVA compras de los gastos asociados a dicho mes.

4.1.1.4. Impuesto al Patrimonio

El Impuesto al Patrimonio (IP) es un impuesto que grava de forma anual el 1,5% del patrimonio que posee una persona física o jurídica dentro del territorio nacional. El patrimonio por gravar surge de la diferencia entre el activo y el pasivo ajustado fiscalmente según las normas de IP.

Al igual que el IRAE, para que el impacto económico no sea tan grande al finalizar el ejercicio, DGI exige anticipos mensuales, cuyo monto corresponde al 11% del impuesto generado en el ejercicio anterior, es decir al resultado de aplicarle el 1,5% al patrimonio fiscal del ejercicio anterior se le debe aplicar el 11% para poder determinar los pagos mensuales del año siguiente, por lo que el primer año no le corresponde efectuar pagos de anticipos de IP.

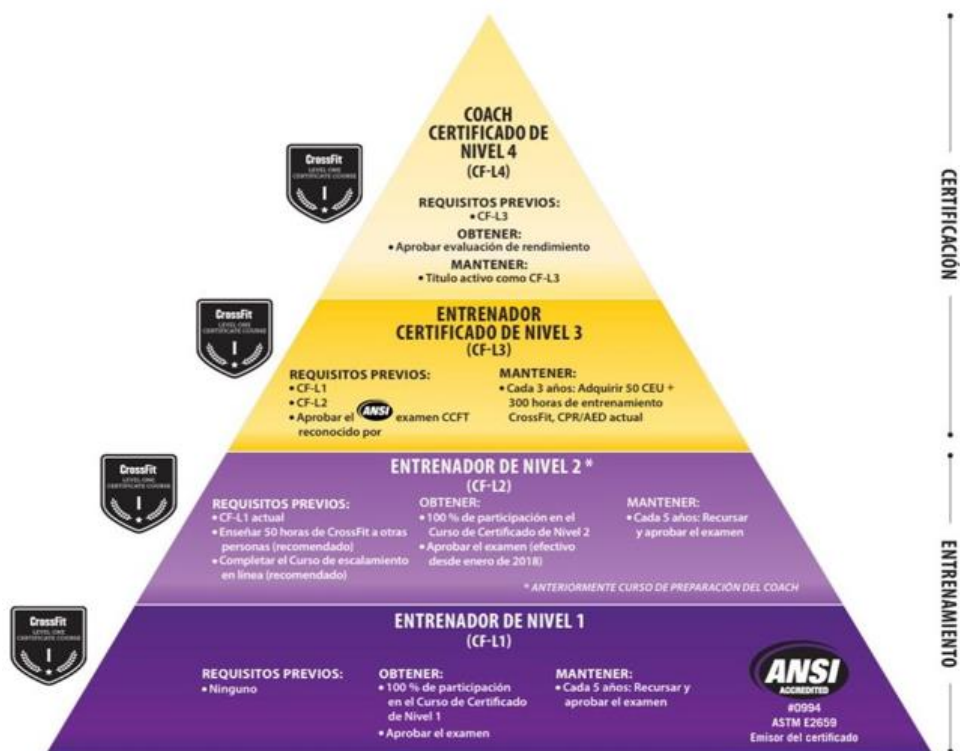
4.2. ASPECTOS ORGANIZACIONALES

Los empleados de Pinar Crossfit se encontrarán amparados bajo el Consejo de Salarios, siendo parte del **Grupo 20 - Entidades gremiales, sociales y deportivas Subgrupo 01 - Entidades deportivas.**

4.2.1. Descripción de los puestos de trabajo.

Para poder brindar clases de excelencia es necesario contratar a **profesionales capacitados** para dar clases de Crossfit, los mismos deben tener Credenciales de Crossfit de entrenador y realizar cursos de capacitación frecuentemente para estar informados sobre las novedades del deporte e ir aumentando su nivel de certificación. El puesto que tendrán dentro de Pinar Crossfit es dentro de la categoría de “Docentes y entrenadores Nivel 3 - Técnico deportivo, Egresado de Educación Física”, teniendo un salario mensual.

Credenciales de Crossfit



Fuente: www.crossfit.com

Por otro lado, también se necesitará de dos personas que ejerzan el puesto de **repcionista** para cada turno de 6 horas, para atender a los clientes y futuros clientes, asesorarlos y coordinar los cupos de las clases. Estos empleados se encontrarán dentro de la categoría deportiva general en el nivel 3.

4.2.2. Salarios, salario vacacional y aguinaldo.

Considerando que el gimnasio abrirá en el horario de la mañana, teniendo como primera clase disponible a las 7:00 y la última en el horario de 12:00 a 13:00 horas. Luego se tendrá un corte de 2 horas al mediodía, reabriendo el box a las 16:00 horas y como última clase del día de 21:00 a 22:00 horas. Por lo tanto, por día Pinar Crossfit contará con 12 horas trabajadas por día, y en el supuesto que se trabajen 20 días al mes (de Lunes a Viernes) esto da un total de 288 horas trabajadas al mes.

Para poder brindar las clases, se contará con dos profesores por turno, es decir, dos en el turno de la mañana y dos en el turno de la tarde/noche. En conclusión, cada empleado tendrá un salario nominal de \$ 35.587 (por lo tanto, un salario líquido equivalente a \$28.612 con el supuesto de que estos no tengan cónyuge ni persona a cargo). Por otro lado, también se les deberá pagar dos aguinaldos de \$ 17.794 cada uno y el salario vacacional por \$ 19.075.

Por otro lado, cada recepcionista cobrará un salario nominal equivalente a \$ 24.901 (lo que equivale a un salario líquido de \$ 20.020 con el supuesto de que estos no tengan cónyuge ni personal a cargo). En consiguiente, a cada recepcionista le corresponderá dos aguinaldos por \$ 12.451 cada uno y un salario vacacional por \$ 13.347.

4.2.2. Retención de los salarios de los empleados

Del salario nominal de los empleados, se les debe realizar una serie de descuentos, los cuales luego de deducidos del salario nominal deja como consecuencia el salario líquido que es el cual efectivamente cobra el empleado. Uno de estos descuentos o retenciones que se le debe realizar es el Montepío o aporte jubilatorio que se calcula como 15% del salario nominal. Por otro lado, se debe hacer una retención del 3% + 1,5 % correspondiente al FONASA (Fondo Nacional de Salud) ya que continuamos con el supuesto de que los empleados no tienen cónyuges ni hijos a cargo, y el 0,10% por concepto de FRL (Fondo de Reversión Laboral).

En cuanto a la retención por concepto de IRPF (Impuesto a la renta de las personas físicas), corresponde realizar la retención a los profesores, ya que todos superan la primera franja de IRPF. El monto de la retención corresponde a \$ 1.356 a cada uno por mes.

4.2.3. Aportes Patronales

En cuanto a los aportes patronales, los socios de la SRL deben aportar un 7,5% por concepto de Montepío o aporte jubilatorio, un 5% + un complemento de cuota mutual por concepto de FONASA y al igual que el aporte personal se debe aportar un 0,10% para el FRL.

Por otro lado, a diferencia de los empleados, los socios de la SRL deben aportar un 3,10% al BSE (Banco de Seguros del Estado) y un 0,025% para el Fondo de Garantías de Créditos Laborales.

4.3. RSE

Actualmente la responsabilidad social empresarial es un factor importante en la sociedad, y Pinar Crossfit actuará con el fin de ser un ejemplo para sus propios clientes, proveedores, competencia y su comunidad en sí. Pinar Crossfit buscará ayudar en lo que se encuentre a su alcance al medio ambiente, haciendo sentir bien a todo aquel que quiera unirse a la práctica de este deporte.

En cuanto al medio ambiente, el Box contará con bombillas de luz led con el fin de tener una conducta energética sostenible. Por otro lado, Pinar Crossfit busca incentivar que todos se sientan incluidos en él, por lo que el Box se encontrara equipado, ambientado y con el personal apto para que personas con capacidades diferentes puedan practicar el deporte sin problema alguno.

CAPÍTULO 5- JUSTIFICACIÓN ECONÓMICA

5.1. INVERSION

5.1.1. Activo Fijo

El activo fijo es un aspecto fundamental en la planeación de un proyecto, ya que tiene una gran influencia en los costos y presupuesto de este. En Pinar Crossfit se busca brindar un servicio de calidad a sus socios y para poder llevar a cabo el proyecto con éxito y poder cumplir con el objetivo, es necesario trabajar con los mejores materiales a nuestro alcance. Para ello se estuvo consultando a varias personas que se encuentran trabajando en el rubro y se llegó a la conclusión que la mejor idea para poder conseguir estos materiales de calidad y al menor costo posible es adquirirlos en plaza. A continuación, se brinda una detallada lista de los artículos necesarios para los entrenamientos y su respectivo costo:

Cuadro 12 – Inversión Activo Fijo

PRODUCTO	UNIDADES	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL	MONEDA	TC	PRECIO TOTAL UYU
Bicicleta Air Bike	5	860	4.300	USD	41,696	179.292
Cuerdas	5	139	693	USD	41,696	28.895
Rueda Abdonimales	5	93	465	USD	41,696	19.393
Jaula Funcional	1	2.500	2.500	USD	41,696	104.240
Cuerdas de saltar	5	8	41	USD	41,696	1.697
Pelota Medicinal	5	17	84	USD	41,696	3.490
Pesas Rusas	10	37	366	USD	41,696	15.273
Cubiertas de Tractor	2	81	163	USD	41,696	6.788
Cinturones de Resistencia	5	23	115	USD	41,696	4.799
Barras Olimpicas	15	113	1.692	USD	41,696	70.543
Soporte Barras	3	120	360	USD	41,696	15.010
Discos Olimpicos Kg	300	4	1.080	USD	41,696	45.031
Mancuernas	10	35	349	USD	41,696	14.552
Set de Bandas Elasticas	5	37	185	USD	41,696	7.710
Cajon Pliometrico	5	47	233	USD	41,696	9.696
TOTAL			12.625			526.410

Fuente: elaboración propia

El costo de los artículos necesarios para los entrenamientos asciende a USD 12.625, cabe destacar que los mismos son suficientes para brindar clases de aproximadamente 25 a 30 personas al mismo tiempo.

Si bien los antes mencionados son algunos de los artículos necesarios, no son los únicos productos que formarán parte del activo de Pinar Crossfit, ya que se necesitarán otros insumos para una correcta administración y acondicionamiento del local, como por ejemplo:

Cuadro 13 – Inversión Activo Fijo

PRODUCTO	UNIDADES	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL	MONEDA	TC	PRECIO TOTAL UYU
Computadora Recepcion	1	690	690	USD	41,696	28.770
Telefono	1	30	30	USD	41,696	1.251
Equipo de audio	1	560	560	USD	41,696	23.350
Piso de caucho	40	39	1.572	USD	41,696	65.546
Placas de goma eva	60	6	360	USD	41,696	15.010
Carillero Locker	2	253	507	USD	41,696	21.139
Escritorio Recepcion	1	209	209	USD	41,696	8.727
Cartelera	3	93	279	USD	41,696	11.636
Silla Recepcion	1	112	112	USD	41,696	4.670
TOTAL			4.319			180.098

Fuente: elaboración propia

En resumen, se podría afirmar que la inversión en activo fijo rondaría en aproximadamente los USD 16.944, lo que representaría un 37,65% del presupuesto previsto para la totalidad del proyecto.

Vale la pena resaltar que dicho número es un estimativo, ya que en todo proyecto surgen gastos imprevistos que no se tenían en cuenta.

5.1.2. Capital de trabajo

La empresa, para poder seguir con la operativa necesita de determinados recursos a corto plazo de forma inmediata. Es por ello por lo que se realizó el siguiente cálculo:

Cuadro 14 – Capital de trabajo

	2020	2021	2022	2023	2024	2025
VENTAS		4.800.000	7.655.853	9.463.657	12.852.900	15.041.102
CF		- 3.423.046	-3.581.343	-3.791.646	- 6.030.457	- 6.354.738
<i>Efectivo y equivalentes de efectivo</i>		66.559	69.637	73.726	117.259	123.564
<i>Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar</i>		400.000	637.988	788.638	1.071.075	1.253.425
<i>Acreedores comerciales y otras cuentas por pagar</i>		570.508	596.891	631.941	1.005.076	1.059.123
<i>Capital de Trabajo</i>		1.037.067	1.304.516	1.494.306	2.193.410	2.436.112
Incremento de KT	1.037.067	267.449	189.790	699.104	242.702	
VR de KT						1.131.597

Fuente: elaboración propia

Con el fin de cuantificar esta necesidad de recursos en el corto plazo, se tomaron como supuestos que Pinar Crossfit necesitará de efectivo y equivalente de efectivo lo que se asemeja a 7 días de costos fijos, 1 mes de ventas para los deudores comerciales y lo equivalente a 2 meses de costos fijos para cubrir los acreedores comerciales.

5.2. COSTOS

5.2.1. Apertura de la empresa

Como se mencionó anteriormente, para la apertura de Pinar Crossfit lo más conveniente es abrir una SRL, por lo que se utilizó un simulador brindado por Uruguay XXI para poder estimar los costos de apertura de la esta, tales como los honorarios de escribano, la inscripción en el Registro Nacional de Comercio, la publicación en el Diario Oficial, y otros costos asociados, teniendo en cuenta que el capital aportado por los socios de la sociedad es de USD 27.000, lo que corresponde al 60% de la inversión total.

A continuación, se detallan dichos costos de forma desglosada, lo que en total llega a una suma de **USD 1.668:**

Cuadro 14 – Costo de apertura de la empresa

Tipo de sociedad a construir	
<input type="checkbox"/> Sociedad Anónima	Monto capital US\$ 27.000
<input checked="" type="checkbox"/> Sociedad de Responsabilidad Limitada	
Costos	
Honorarios Escribano	1.438
Aprobación Estatuto (Sólo SA)	0
Inscripción en el Registro Nacional de Comercio	58
Publicación	28
Otros	144
	Costo total US\$ 1.668

Fuente: <https://simuladordecostos.uruguayxxi.gub.uy/uruguayxxisimulador.aspx>

5.2.2. Sueldos

Como se mencionó anteriormente, se contratará a **cuatro profesionales capacitados** para dar clases de Crossfit, los cuales tendrán un salario nominal de \$ 35.587, dos aguinaldos de \$ 17.794 cada uno y el salario vacacional por \$ 19.075, llegando a la suma de **\$ 1.926.828 anuales** sin tener en cuenta los ajustes anuales por consejos de salarios. Para el año 4 y 5 se aumentará la cantidad de profesores dado el aumento de clientes que se espera tener.

Por otro lado, también se contratará a dos recepcionistas, quienes tendrán un salario nominal \$ 24.901, dos aguinaldos por \$ 12.451 cada uno y un salario vacacional por \$ 13.347, los cuales suman **\$ 674.122 anuales**.

Por Consejo de Salarios, se le deberá entregar una canasta de alimentos equivalente a \$ 700 cada una a cada empleado. Al ser seis empleados, se tendrá un gasto equivalente a \$ 4.200

En total, el costo fijo que está destinado a los empleados es de **\$ 2.605.150** para el primer año.

5.2.3. Alquiler

En busca de un local apto para poder instalar el box, se encontró una instalación en Avenida Pérez Butler esquina Santa Rosa, el cual cuenta con 300 m² totales y tiene un costo de \$ 38.000 mensuales.

5.2.4. Limpieza

Dada la emergencia sanitaria en la se encuentra transitando el mundo, es necesario tomar medidas muy rigurosas en cuanto a higiene y preparación de los materiales que se utilizan, es por ello que se contratará un servicio que reforzará la limpieza diaria del Box la cual tendrá un costo de \$ 400 diarios los 5 días de la semana, llegando a la suma de \$ 8.000 mensuales y \$ 96.000 anuales.

La limpieza consta de la desinfección del área y de los materiales al término de cada clase, ya que cada cliente tendrá sus materiales personales en cada horario.

5.2.5 Agua, luz, teléfono e internet.

Para el correcto funcionamiento del local se instalará un teléfono fijo para que los clientes y futuros clientes puedan comunicarse de forma rápida, el cual tendrá un costo mensual de \$ 415, sumándose a este precio por única vez \$ 998 para su instalación y un depósito de garantía equivalente a \$ 1.705.

Por otro lado, para poder tener una agenda electrónica y para el mejor manejo de redes sociales y otros canales de comunicación tales como WhatsApp, se instalará un plan básico de internet con Wifi el cual tendrá un costo de \$ 1.238 mensuales. Para poder contratar el servicio de telefonía e internet con ANTEL, la empresa deberá presentar la Tarjeta de RUT o Certificado Único de DGI junto con la cédula del titular y un Certificado Notarial el cual tendrá un costo aproximado de \$ 4.000

5.2.6. Membresía CrossFit

Debido a que la marca Crossfit se encuentra patentada y regulada es necesario afiliarse a ella. En primera instancia se deberán abonar USD 1.000 como pago para la Certificación de Nivel 1, ya que se exige que el solicitante de esta sea al menos titulado en este nivel para instruir las clases en el local y la cual deberá renovar cada 5 años. Luego, por otra parte, también se deberá pagar la licencia por el uso de la marca Crossfit lo cual asciende a unos USD 280 al mes o USD 3.000 anuales. Lo que permite la afiliación es poder usar legalmente la marca registrada Crossfit, ofrecer capacitación del deporte, poder participar en eventos CrossFit HQ como el famoso "Open". Además, de tener propaganda del box en la página original de Crossfit (www.crossfit.com) apareciendo en su mapa del buscador de afiliados y en la lista de afiliados, donde cualquier persona interesada en el deporte puede buscar a los box que se encuentren cerca de su zona lo que nos dará ventaja competitiva.

CAPÍTULO 6 - JUSTIFICACIÓN FINANCIERA

6.1. FINANCIAMIENTO

Para poder llevar a cabo el proyecto de inversión, se estimó una inversión total de USD 45.000. Se optó por financiar un 40% mediante un préstamo bancario con el Banco República (“BROU”), y un 60% con fondos propios por parte de los socios de Pinar Crossfit.

Para estimar el costo del apalancamiento con los fondos de terceros, se utilizaron las tasas vigentes de préstamos personales brindadas por el BROU para estimar los intereses que se pagarán por el préstamo. Dicha tasa asciende a un 13% anual, lo que representa una tasa de interés compuesto del 3,10% trimestral. Dichos pagos se realizarán de forma trimestral durante un periodo de 3 años.

Para la realización del proyecto se tomará un préstamo por UI 168.901, lo cual equivale al 40% de la inversión total del proyecto dicho préstamo genera intereses totales por UI 34.062 los cuales se pagarán junto a la amortización del préstamo en cuotas consecutivas e iguales por un monto de UI 14.075, como se puede apreciar en el siguiente cuadro:

Cuadro 15 – Cuadro de amortización del préstamo

		MONTO PRESTAMO UI	AMORTIZACION	INTERESES 13% ANUAL	MONTO REMANENTE UI	MONTO A PAGAR
AÑO 1	TRIMESTRE 1	168.901	14.075	5.240	154.826	19.315
	TRIMESTRE 2	154.826	14.075	4.804	140.751	18.879
	TRIMESTRE 3	140.751	14.075	4.367	126.676	18.442
	TRIMESTRE 4	126.676	14.075	3.930	112.601	18.005
	SUBTOTAL		56.300	18.341		74.641
AÑO 2	TRIMESTRE 1	112.601	14.075	3.494	98.526	17.569
	TRIMESTRE 2	98.526	14.075	3.057	84.451	17.132
	TRIMESTRE 3	84.451	14.075	2.620	70.375	16.695
	TRIMESTRE 4	70.375	14.075	2.183	56.300	16.259
	SUBTOTAL		56.300	11.354		67.654
AÑO 3	TRIMESTRE 1	56.300	14.075	1.747	42.225	15.822
	TRIMESTRE 2	42.225	14.075	1.310	28.150	15.385
	TRIMESTRE 3	28.150	14.075	873	14.075	14.948
	TRIMESTRE 4	14.075	14.075	437	-	14.512
	SUBTOTAL		56.300	4.367		60.667
TOTAL			168.901	34.062		202.963

Fuente: elaboración propia

6.2. INDICADORES DEL PROYECTO

6.2.1. Tasa de Retorno Requerida

Para comenzar, se determinó la rentabilidad mínima que se espera tener del proyecto (TRR, CAPM o K_E). Para ello se usó el supuesto de que los gimnasios y centros deportivos de la índole de Pinar Crossfit se encuentran dentro del sector de actividad “Recreación” según la clasificación que utiliza Damodaran en su blog, Por lo tanto, se utilizó un Beta desapalancado equivalente a 0,72 y la tasa de IRAE vigente en nuestro país (25%) para poder encontrar el Beta apalancado del proyecto

$$\beta_L = \beta_U \cdot (1 + (1 - T) \cdot (D / E))$$

$$\beta_L = 0,72 \cdot (1 + (1 - 0,25) \cdot (0,40 / 0,60))$$

$$\beta_L = 1,08$$

Luego de hacer los cálculos para obtener el Beta apalancado, se puede llegar a la conclusión de que si el mercado se mueve un 1%, el proyecto aumentará o disminuirá un 8%. Gracias a la obtención de este coeficiente, se puede calcular la rentabilidad esperada del proyecto.

Para estimar la tasa libre de riesgo (R_F) se tomó la rentabilidad de los bonos americanos a 5 años, la cual es de un 0,30, para así poder simular la existencia de una opción de inversión que no posee riesgo alguno con el fin de que el proyecto sea seguro según las características de este.

Por otro lado, para estimar la expectativa de la rentabilidad del mercado (R_M) sin tomar en cuenta la tasa libre de riesgo, ($R_M - R_F$). Al ser Uruguay un país subdesarrollado se tomó como supuesto que la tasa fluctúa entre un 10 y un 15%, por lo que se estimó una tasa del 12%, mientras que para cuantificar el Riesgo País (R_P), se basó en el índice “Uruguay Bond Index” el cual fue sacado de la página web de República AFAP, y que a la fecha marca 222 puntos básicos, lo que equivale a un 2,22%.

$$K_E = R_F + \beta_L \cdot (R_M - R_F) + R_P$$

$$K_E = 0,30 + 1,08 \cdot 0,12 + 0,0222$$

$$K_E = 45,18 \%$$

Este resultado quiere decir que la rentabilidad esperada del proyecto es del 45,18%.

Por otro lado, se realizó el cálculo del Costo Ponderado de Capital. Este se realizó tomando en cuenta el peso de la tasa de interés ponderado en el peso total del préstamo en la inversión deduciendo de los mismos en el impuesto a la renta, y el costo de los fondos propios ponderado el peso de los mismos en la totalidad del proyecto.

$$WACC = (K_D \cdot W_D) \cdot (1 - T) + (K_E \cdot W_E)$$

$$WACC = (0,13 \cdot 0,40) \cdot (1 - 0,25) + (0,4518 \cdot 0,60)$$

$$WACC = 31,01 \%$$

6.2.2. Valor Actual Neto

El Valor Actual Neto, o más conocido con VAN, tiene como fin llevar los ingresos y egresos del proyecto a valores actuales para poder saber el resultado real de la inversión.

Para el mencionado proyecto de inversión, si se observa desde el punto de vista del inversionista, donde se toma el 40% de la inversión financiada con fondos de terceros mediante un préstamo bancario, el cálculo del VAN da un resultado de **\$ 2.396.912** gracias al cual se puede interpretar que el proyecto será viable dado que dará ganancias. Por otro lado, desde el punto de vista de la inversión sin tomar en cuenta los fondos de terceros, el VAN es de **\$ 2.395.854**.

Dado esto, se puede llegar a la conclusión que el proyecto de inversión será más rentable cuando es financiado solamente con fondos propios y no con una parte con un préstamo bancario dado que el Valor Actual Neto del resultado de este es mayor desde este punto de vista.

6.2.3. Período de Repago

En cuanto al periodo de repago, revela cuándo se recuperará la inversión del proyecto para poder evaluar si es realmente viable llevar a cabo el proyecto o no.

El cálculo del periodo de repago desde el punto de vista del inversionista se pudo llegar a que el monto de la inversión se recupera luego del **1er año, 9 meses y 15 días**. Por otro lado, desde el punto de vista de la inversión en sí misma, se recuperará luego del **1er año, 9 meses y 9 días**.

6.2.4. Tasa Interna de Retorno

Para poder saber el porcentaje de rentabilidad que va a tener el proyecto es necesario analizar la Tasa Interna de Retorno de este. Como se mencionó anteriormente, la TRR del proyecto es de 45,18% por lo que para que el proyecto sea viable realizarlo es necesario que la TIR sea mayor a la TRR. Viéndolo desde el punto de vista del inversionista, la TIR del proyecto es del **75,64 %** mientras que desde el punto de vista de la inversión en sí misma es del **75,88 %**, por lo que analizando la TIR que obtiene Pinar Crossfit conviene realizarse sin financiamiento externo.

En conclusión, para poder elegir como conviene realizarse el proyecto y la viabilidad de este es necesario tener en cuenta todos los indicadores conjuntamente. Viendo todos los resultados anteriormente mencionados, se puede llegar a deducir que realizar la inversión sin financiamiento de terceros es el camino más conveniente ya que tanto el periodo de repago, la TIR y el VAN son mejores, aunque con la opción de realizarlo con un préstamo bancario no difieren los resultados a grandes rasgos, por lo que creemos más conveniente realizar el proyecto con fondos de terceros ya que es menos riesgoso y viable.

CAPÍTULO 7 - EVALUACIÓN EMPRESARIAL

7.1. FLUJO DE FONDOS

Cuadro 16 – Flujo de fondos (inversión)

PUNTO DE VISTA DE LA INVERSIÓN	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Ingresos por Ventas		4.800.000	7.655.853	9.463.657	12.852.900	15.041.102
Ingresos por alquiler de cantina		144.000	153.117	162.234	171.372	180.493
Costos Fijos						
Remuneraciones		- 2.605.150	- 2.770.090	- 2.935.029	- 5.122.074	- 5.394.694
OSE		- 26.820	- 28.518	- 30.216	- 31.918	- 33.617
UTE		- 54.000	- 57.419	- 60.838	- 64.265	- 67.685
Publicidad		- 36.000	- 42.000	- 44.501	- 47.007	- 49.509
Alquiler		- 456.000	- 484.871	- 513.741	- 542.678	- 571.562
Telefono		- 5.978	- 6.356	- 6.735	- 7.114	- 7.493
Internet		- 19.045	- 5.181	- 5.489	- 5.799	- 6.107
Limpieza		- 96.000	- 102.078	- 108.156	- 114.248	- 120.329
Membresia CrossFit		- 190.446	- 155.427	- 161.741	- 174.368	- 186.960
Pagina web		- 19.045	- 5.181	- 5.601	- 6.022	- 6.441
Acondicionamiento del local		- 119.029				
FLUJO DE FONDOS OPERATIVOS	-	1.316.488	4.151.850	5.753.844	6.908.781	8.777.197,61
Amortizaciones		(105.282)	(105.282)	(105.282)	(105.282)	(105.282)
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	-	1.211.206	4.046.568	5.648.562	6.803.499	8.671.916
IRAE (25%)		(302.802)	(1.011.642)	(1.412.141)	(1.700.875)	(2.167.979)
UTILIDAD DESPUÉS DE IMPUESTOS		908.405	3.034.926	4.236.422	5.102.624	6.503.937
Amortizaciones		105.282	105.282	105.282	105.282	105.282
Costo de apertura	-	69.549				
Inversión	-	1.944.833				
Incremento de Capital de Trabajo	-	1.013.690	- 265.969	- 188.310	- 697.621	- 241.222
Valor Residual Capital de Trabajo		-	-	-	-	1.127.153
FLUJO DE FONDOS	-	3.028.071	747.718	2.951.898	3.644.083	4.966.684
FF Acumulado sin deflactar	-	3.028.071	2.280.353	671.544	4.315.627	9.282.311
		100%	145%	211%	306%	444%
FF Acumulado deflactado	-	3.028.071	1.570.708	318.611	1.410.339	2.089.435
						645%

VAN =	2.395.854
TIR =	75,88%
Periodo de Repago =	1 año 9 meses y 9 días

Fuente: elaboración propia

Cuadro 17 – Flujo de fondos (inversionista)

PUNTO DE VISTA DEL INVERSIONISTA	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Ingresos por Ventas	-	4.800.000	7.655.853	9.463.657	12.852.900	15.041.102
Ingresos por alquiler de cantina	-	144.000	153.117	162.234	171.372	180.493
Costos Fijos	-	-	-	-	-	-
Remuneraciones	-	2.605.150	2.770.090	2.935.029	5.122.074	5.394.694
OSE	-	26.820	28.518	30.216	31.918	33.617
UTE	-	54.000	57.419	60.838	64.265	67.685
Publicidad	-	36.000	42.000	44.501	47.007	49.509
Alquiler	-	456.000	484.871	513.741	542.678	571.562
Telefono	-	5.978	6.356	6.735	7.114	7.493
Internet	-	19.045	5.181	5.489	5.799	6.107
Limpieza	-	96.000	102.078	108.156	114.248	120.329
Membresia CrossFit	-	190.446	155.427	161.741	174.368	186.960
Pagina web	-	19.045	5.181	5.601	6.022	6.441
Acondicionamiento del local	-	119.029	-	-	-	-
FLUJO DE FONDOS OPERATIVOS	-	1.508.488	4.356.006	5.970.156	7.137.277	9.017.855,24
Amortizaciones	-	105.282	105.282	105.282	105.282	105.282
Intereses del prestamo	-	113.707	76.005	31.292	-	-
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	-	1.289.499	4.174.718	5.833.583	7.031.995	8.912.573
IRAE (25%)	-	(322.375)	(1.043.680)	(1.458.396)	(1.757.999)	(2.228.143)
UTILIDAD DESPUÉS DE IMPUESTOS	-	967.124,32	3.131.038,85	4.375.186,90	5.273.996,01	6.684.429,96
Amortizaciones	-	-	-	-	-	-
Costo de apertura	-	69.549	-	-	-	-
Inversión	-	1.944.833	-	-	-	-
Amortizaciones del prestamo	-	-	-	-	-	-
Incremento de Capital de Trabajo	-	1.013.690	265.969	188.310	697.621	241.222
Valor Residual Capital de Trabajo	-	-	-	-	-	1.127.153
FLUJO DE FONDOS	-	3.028.071	701.156	2.942.729	3.677.566	5.032.774
FF Acumulado sin deflactar	-	3.028.071	2.326.915	615.813	4.293.379	9.326.154
		100%	145%	211%	306%	444%
FF Acumulado deflactado	-	3.028.071	1.602.780	292.170	1.403.069	2.099.304
						645%

VAN =	2.396.912
TIR =	75,64%
Período de Repago =	1 año y 9 meses y 15 días

Fuente: elaboración propia

7.2. RIESGOS ASOCIADOS AL PROYECTO

7.2.1. COVID-19

Hoy en día, tanto Uruguay como el resto de los países del mundo se encuentra atravesando una crisis sanitaria y económica muy grande, que está teniendo un impacto de gran magnitud en todos los rubros de la economía. Esto provocó que la demanda de la población en cuanto a servicios de esta índole haya disminuido notoriamente, ya que los centros de deporte si no se tiene un correcto manejo de la higiene y de cuidados sanitarios podrían llegar a ser un gran foco de contagios. La industria del comercio en general se vio afectada como se mencionó anteriormente, y el gobierno decretó el cierre de las instalaciones, que si bien, no fue en el caso de los centros deportivos si fue necesario cerrarlos como medida de responsabilidad social.

Recientemente alguno de dichos centros fueron abriendo sus puertas pero no con su máxima capacidad, con horarios más espaciados y con las medidas sanitarias correspondientes lo cual se espera que continuará por un extenso periodo de tiempo, y que podría perjudicar al proyecto ya que su viabilidad depende fuertemente de la demanda de los clientes, los cuales son el principal ingreso de este y por lo tanto su sustento.

7.2.2. Tipo de cambio

El riesgo asociado al tipo de cambio es uno de los más comunes en los proyectos de inversión, sobre todo en los que se desarrollan en países en los cuales sus monedas se devalúan. El tipo de cambio puede jugar a favor o en contra de las empresas, mayormente si sus ingresos o costos se manejan en monedas extranjeras como el dólar o el euro. Por ejemplo, si una empresa genera sus ingresos en dólares si el tipo de cambio aumenta se vería beneficiada o empeorada en caso de que este bajara, lo mismo pasa con sus costos o financiamiento, pero de manera inversa.

En el caso de Pinar Crossfit si bien podría llegar a influir el tipo de cambio, no es uno de los riesgos que tendría más impacto en el proyecto ya que tanto los ingresos como egresos serán en moneda nacional. Los únicos costos que existentes en moneda extranjera son los de la inversión inicial, y no en su totalidad, por lo que el único riesgo asociado al tipo de cambio sería que aumente bruscamente en el corto plazo y así aumente el costo de la inversión, lo que en realidad es poco probable por lo que no es considerado un riesgo de alto impacto. Igualmente, en el caso de que esto sucediera, como ya se mencionó, el impacto no sería considerable como para poner en riesgo la ejecución del proyecto.

7.2.3. Inflación

El siguiente riesgo se encuentra relacionado con el antes mencionado ya que el mismo se trata de la pérdida de poder adquisitivo por parte de la moneda nacional con respecto a la extranjera. La inflación afecta de una manera especial al proyecto ya que el

financiamiento de este se encuentra cotizado en unidades indexadas (UI), las cuales se valúan según la inflación del país, por lo que un aumento de esta podría generar un gran aumento en el costo del financiamiento del proyecto.

7.2.4. Riesgo de concentración

Otro riesgo asociado al proyecto es el riesgo de la no diversificación de la inversión lo cual puede ser perjudicial para este, ya que, si bien se minimiza un pequeño porcentaje en el alquiler de la cantina dentro del Box para poder cubrir algún costo fijo, igualmente no es suficiente dado que su rentabilidad depende casi en su totalidad de la actividad principal que es el Crossfit. Una solución viable podría ser invertir nuevamente los ingresos por las actividades en algún otro rubro, diversificando así el riesgo y a su vez generando ingresos extras para el proyecto, asegurando la disminución del riesgo.

7.3. ANALISIS FODA

Se comenzó a analizar los factores que pudiesen incidir, tanto positiva (fortalezas y oportunidades que podemos encontrar en su entorno), como negativamente (debilidades que se presentan y amenazas del ambiente).

Cuadro 18 – FODA



Fuente: elaboración propia

FORTALEZAS:

Como fortalezas se encontró que el box se encuentra ubicado en una zona óptima, la cual fue la moda en la encuesta. También se tuvo en cuenta que es un deporte emergente en el mundo, es decir, que su popularidad va avanzando al transcurrir el tiempo y esto hace que cada vez sea más llamativo.

Por otro lado, el poseer una cantina dentro de las instalaciones puede que sea un plus que brinda Pinar Crossfit a sus clientes ya que los ayuda a poder nutrirse de la forma correcta y así ayudar a su desempeño en el gimnasio.

Otra fortaleza que caracteriza a Pinar Crossfit es que la prioridad es brindar una experiencia única, por lo que es muy importante para el equipo poder hacer que se dicten clases de excelencia, siempre priorizando el bienestar de los clientes y satisfacer sus

necesidades. Es por ello que se contará con los mejores profesores, los cuales tendrán una capacitación de forma periódica, contando a su vez con los mejores materiales para poder trabajar y con un personal médico para estar alerta en todo momento.

Hoy en día la rutina de las personas es muy dinámica y atareada, sobre todo en los jóvenes quienes se encuentran constantemente realizando diferentes actividades como en su trabajo y/o lugar de estudio, es por esto que el box contará con horarios flexibles, es decir que los clientes podrán ir anotando a las clases acorde al horario que tenga disponible con una anticipación de 24 horas y sujeto a disponibilidad de cupos. Además, se ofrecerán clases en horarios tales como temprano en la mañana (de 7 a 8 am) como tarde en la noche (de 21 a 22 horas) con el fin de adaptarse al estilo de vida que tienen los jóvenes hoy en día.

OPORTUNIDADES:

En cuanto a su entorno, se encontró una serie oportunidades que ayudarán a que se pueda llevar a cabo el proyecto. Un claro ejemplo es la zona en donde se ubicará. No es noticia alguna que en los últimos años Ciudad de la Costa ha incrementado su población a tal punto de que hoy en día es la segunda ciudad más poblada en Uruguay después de Montevideo, por lo que vemos un gran mercado que aún le hace falta explotarlo en el área del deporte. Otra característica que se puede observar de esta ciudad es que, en su mayoría, la habita personas jóvenes que encuentran una oportunidad más económica de poder formar su hogar ya que los precios de los inmuebles son notoriamente más bajos que en Montevideo, pero a su vez se encuentran a minutos de la capital montevideana. Es por ello por lo que se facilita el poder introducir este estilo de deporte, ya que usualmente en su mayoría, quienes se ven atraídos por el Crossfit son las personas que se encuentran entre los 16 y 30 años de edad.

Como se mencionó anteriormente, una de las ventajas de ubicarse en Ciudad de la Costa son sus precios accesibles a lo que son los inmuebles, lo que económicamente nos ayuda a que el proyecto sea más rentable. Por último, si bien existen otros centros deportivos en la zona, el Crossfit está ganando popularidad y sabemos que solamente hay un box que ofrece este tipo de entrenamiento que se encuentra en Lagomar ("Instinto Crossfit"), por lo que hay poca oferta para la gran demanda que podemos encontrar en el sector.

DEBILIDADES:

Si bien la disciplina Crossfit se encuentra ganando popularidad en el mercado, puede ser que muchas personas aún no estén familiarizadas con él, y por lo tanto por ignorancia no se anima a probarlo. Esto es una gran debilidad que se puede encontrar sobre Pinar Crossfit, lo que tiene como consecuencia además la mala reputación que tiene el deporte. Dado a que si bien es cierto que al ser un entrenamiento de alta intensidad puede provocar lesiones, si este se realiza con una buena técnica, con la exigencia necesaria para poder superarse pero sin sobrepasar las capacidades de cada individuo, y bajo una buena alimentación y preparación del organismo de cada uno, el riesgo de una lesión grave es muy bajo, y Pinar Crossfit apuesta en brindar todas estas herramientas para que esto no suceda.

Otra debilidad son los fondos que se necesitan para poder llevar a cabo el proyecto, que si bien se vio la posibilidad del apalancamiento con un préstamo bancario esto es un gran riesgo que corremos dada la incertidumbre que es llevar un nuevo proyecto a cabo.

AMENAZAS:

Los factores del entorno de Pinar Crossfit que se pueden ver como posibles amenazas son la gran variedad de productos sustitutos que se encuentran en el mercado, y que además pueden conseguirse a un precio bastante menor.

Otra amenaza es la situación económica que estamos viviendo tanto en Uruguay como en el resto del mundo, ya que nos encontramos en una crisis sanitaria que conlleva consigo una crisis económica en la cual somos conscientes que, a la hora de elegir, el Crossfit es un producto que se podría considerar que es un bien/servicio de lujo y no de primera necesidad por lo que puede afectar de gran forma al proyecto.

7.4. ANALISIS DE SENSIBILIDAD

A continuación, se realizará un análisis de sensibilidad multivariable, el objetivo de dicho análisis es determinar que tanto riesgo corre la rentabilidad del proyecto si el primer ejercicio de este no resulta según lo planificado. Para realizar dicho análisis se tomaron en

cuenta las variables del precio de la cuota y la cantidad de socios del primer año, modificándolos para así analizar el VAN del proyecto en distintos escenarios.

Cuadro 19 – Análisis de Sensibilidad

		100%	95%	90%	85%	80%	75%	70%
	2.395.854	2.000	1.900	1.800	1.700	1.600	1.500	1.400
100%	200	2.395.854	2.230.542	2.065.230	1.899.918	1.734.606	1.569.294	1.403.982
95%	190	2.230.542	2.073.495	1.916.449	1.759.402	1.602.356	1.445.310	1.288.263
90%	180	2.065.230	1.916.449	1.767.668	1.618.887	1.470.106	1.321.326	1.172.545
85%	170	1.899.918	1.759.402	1.618.887	1.478.372	1.337.857	1.197.342	1.056.826
80%	160	1.734.606	1.602.356	1.470.106	1.337.857	1.205.607	1.073.358	941.108
75%	150	1.569.294	1.445.310	1.321.326	1.197.342	1.073.358	949.374	825.390
70%	140	1.403.982	1.288.263	1.172.545	1.056.826	941.108	825.390	709.671

Fuente: elaboración propia

En la tabla presentada se aprecian las dos variables antes mencionadas que son el precio por cuota \$ 2.000 y la cantidad de socios estimadas en el primer año 200. Variando dichos valores fue que se procedió a calcular el VAN nuevamente en cada escenario posible, esto brinda una idea la rentabilidad del proyecto en caso de que no resulte todo según lo planeado en el primer año.

Analizando los resultados obtenidos se puede afirmar que el proyecto no corre riesgo en caso de que en el primer año de ejercicio los resultados no sean los esperados. En el peor escenario calculado con las variables en \$ 1.400 el valor de la cuota y 140 socios en el primer año el VAN continuó siendo positivo con un valor de \$ 709.671.

Por otra parte, también se puede concluir cuál de las dos variables es la que tiene un mayor peso en la variación del VAN del proyecto. En este caso se puede afirmar que ambas variables tienen un mismo peso en este y que a se encuentran correlacionadas, ya que si se analiza el cuadro detenidamente se puede apreciar como el VAN disminuye de igual forma en ambas direcciones.

7.5. PUNTO DE EQUILIBRIO

Es necesario calcular el punto de equilibrio del proyecto para poder saber la cantidad de cuotas anuales que se necesitan para que los ingresos puedan cubrir los costos anuales totales. Para ello se tomó el precio unitario por cuota de pase libre para realizar el cálculo ya que se entiende que es la opción más elegida por los clientes y los costos fijos deducidos los ingresos obtenidos por el alquiler de la cantina ya que al ser fijos pueden cubrir una parte de estos costos.

$$P_{eq} = \frac{CF}{P - CV}$$

Luego de realizarse el siguiente cálculo, se llegó a los puntos de equilibrio de los años a analizar de Pinar Crossfit, siendo estos los siguientes:

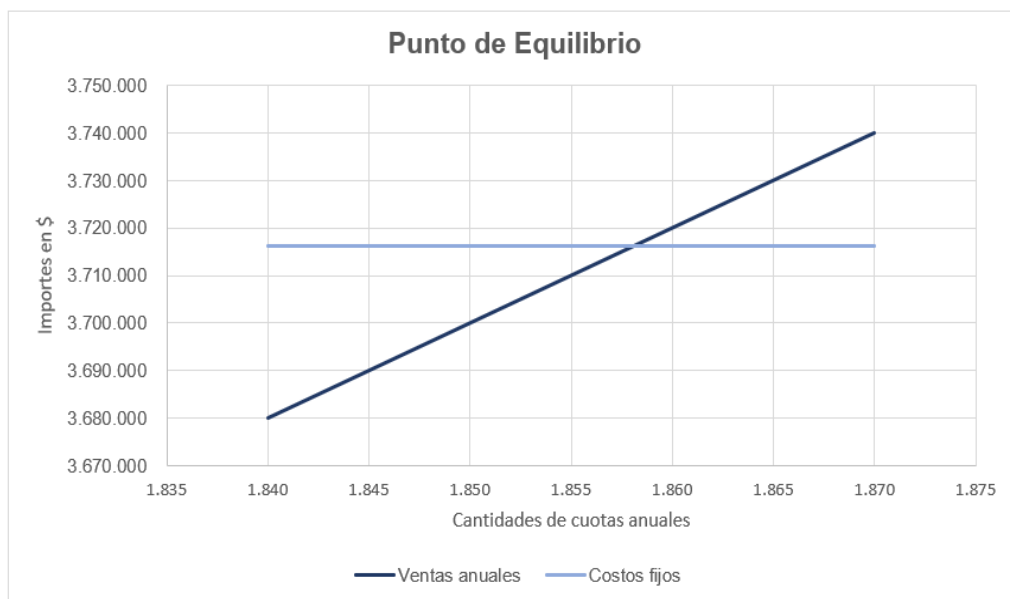
Cuadro 20 – Punto de Equilibrio

AÑOS	2020	2021	2022	2023	2024	2025
PUNTO DE EQUILIBRIO Q	-	1.858	1.778	1.778	1.778	1.778
PUNTO DE EQUILIBRIO \$		3.716.192	3.782.048	4.007.243	4.232.952	4.458.249

Fuente: elaboración propia

Además se realizó la siguiente gráfica del primer año:

Cuadro 21 – Grafica Punto de Equilibrio



Fuente: elaboración propia

7.6. RATIOS

Cuadro 22 – Ratios

LIQUIDEZ					
Prueba acida mayor		Liquidez inmediata		Liquidez global	
2021 =	3,51	2021 =	3,51	2021 =	2,21
2022 =	8,39	2022 =	8,39	2022 =	8,39
RENTABILIDAD					
Utilidad neta sobre activo		Rentabilidad sobre activo (ROA)		Rentabilidad sobre patrimonio (ROE)	
2021 =	0,3217	2021 =	0,381	2021 =	0,501
2022 =	0,828	2022 =	0,881	2022 =	1,019
ENDEUDAMIENTO					
Razon de deuda		Cap de terceros en comparacion con el propio		Cobertura del servicio total de deuda	
2021 =	0,36	2021 =	0,556	2021 =	1,93
2022 =	0,11	2022 =	0,125	2022 =	5,50

Fuente: elaboración propia

Se realizó el análisis de los distintos ratios de liquidez, y gracias a ellos se pudo llegar a la conclusión de que el proyecto posee mucha de esta. Esto puede ser en parte bueno ya que tiene la posibilidad de cancelar las deudas o eventos inoportunos de forma rápida en el corto plazo. Por otro lado, el tener exceso de liquidez, sobre todo en el segundo año, hace que el costo de oportunidad que tiene Pinar Crossfit por tener ese dinero inactivo sea muy grande, por lo que se podría buscar alguna otra alternativa donde invertir dichos fondos para poder aumentar sus beneficios.

Por otro lado, en cuanto a los ratios de rentabilidad se puede observar que en el segundo año el porcentaje de rentabilidad es mayor que en el primero. Esto coincide con lo analizado en el flujo de fondos, donde se puede ver que el proyecto a partir del año 2022 comienza a recuperar la inversión y a obtener realmente ganancias significativas.

Por último, al observar los ratios de endeudamiento se puede notar que la Razón de Deuda en el primer año es mayor a la del segundo dado a que el préstamo comienza a pagarse en dicho año por lo que el pasivo financió gran parte del activo para poderse llevar a cabo el proyecto. En cuanto a la comparación entre el capital propio utilizado en la inversión

con los fondos de terceros, como en el caso anterior se puede ver que es mayor en el primer año dadas las circunstancias, pero en el segundo año la situación cambiaría.

Para finalizar, el ratio de Cobertura del servicio de deuda es muy útil para el banco o demás servicios financieros que quisiese contratar Pinar Crossfit e informa que en el primer año la empresa tiene menor cobertura para los intereses y amortizaciones de un nuevo préstamo en comparación al segundo año, que como se pudo observar en los ratios de liquidez y de rentabilidad, la empresa tendrá más efectivo y mejorara su rentabilidad luego del segundo año, por lo que tendrá mayor cobertura para pagar dichos créditos.

CAPÍTULO 8 – Contabilidad

8.1 ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

A continuación, se presentará el estado de situación financiera proyectado tanto para el ejercicio del año 2021 como del año 2022, también se realizará una breve descripción de los rubros presentados en los mismos para una mayor comprensión de los saldos presentados.

PINAR CROSSFIT S.R.L.

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
POR EL EJERCICIO FINALIZADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2021 y 2022

(cifras expresadas en pesos uruguayos)

		2021	2022
ACTIVO			
Activo corriente			
Efectivo y equivalentes de efectivo		2.147.053	5.607.970
Otros activos no financieros		1.705	1.705
Total Activo Corriente		<u>2.148.758</u>	<u>5.609.675</u>
Activo No Corriente			
Propiedades, planta y equipo	1	706.508	706.508
Amortizacion acumulada	-	141.302	- 282.603
Total Activo No Corriente		<u>565.207</u>	<u>423.905</u>
TOTAL ACTIVO		<u>2.713.964</u>	<u>6.033.580</u>
PASIVO			
Pasivo Corriente			
Acreedores comerciales y otras cuentas por pagar		61.653	66.043
Otros pasivos financieros		358.245	397.911
Otros pasivos no financieros		192.150	204.316
Total Pasivo Corriente		<u>612.048</u>	<u>668.270</u>
Pasivo No Corriente			
Otros pasivos financieros		358.245	-
Total Pasivo No Corriente		<u>358.245</u>	<u>-</u>
TOTAL PASIVO		<u>970.293</u>	<u>668.270</u>
PATRIMONIO			
Capital integrado		1.162.863	1.162.863
Reserva legal	2	29.040	232.573
Resultados acumulados	3	551.768	3.969.874
TOTAL PATRIMONIO		<u>1.743.672</u>	<u>5.365.310</u>

ACTIVO

Efectivo y equivalente de efectivo: Dichos saldos corresponden a los movimientos de efectivo a través del banco realizado para los ejercicios 2021 y 2022

Otros activos no financieros: Este saldo refleja el activo por parte de la empresa con Antel debido a un depósito de garantía por la prestación de sus servicios.

ACTIVO NO CORRIENTE

PP y E: Dicho importe corresponde tanto a los bienes adquiridos tanto en mobiliarios de para la administración como los insumos para entrenamientos.

PASIVO CORRIENTE

Acreedores comerciales y otras cuentas por pagar: El saldo se encuentra compuesto por varios gastos como son alquiler, luz, agua, internet, limpieza, entre otros.

Otros pasivos financieros: Corresponde al importe corriente adeudado con el banco debido al préstamo solicitado para la financiación del proyecto.

Otros pasivos no financieros: Refleja el importe adeudado al personal por los sueldos correspondientes al mes de diciembre.

Pasivos no corrientes

Otros pasivos financieros: Por último, este rubro corresponde al monto no corriente del préstamo solicitado para la financiación del proyecto.

8.1.1. Notas al Estado de Situación Financiera

Nota 1 - Propiedad, planta y equipo	2021	2022
Insumos para entrenamientos	526.410	526.410
Muebles y artículos de oficina	180.098	180.098
	<u>706.508</u>	<u>706.508</u>
Nota 2 - Reserva legal	2021	2022
Reserva legal		
20% C.I.	232.573	232.573
5% R. del Ej.	29.040	210.122
Nota 3 - Resultados Acumulados	2021	2022
Resultados Acumulados		
Resultado del Ejercicio	873.005	3.621.638
Resultado del Ejercicio anterior	- 292.196	580.809
	<u>580.809</u>	<u>4.202.447</u>

8.2 ESTADO DE RESULTADO

El siguiente estado a presentar será el estado de resultados proyectado tanto para el año 2021 como para el año 2022, el mismo refleja tanto los ingresos como los egresos de los ejercicios mencionados.

ESTADO DE RESULTADOS POR EL EJERCICIO FINALIZADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2021 y 2022

(cifras expresadas en pesos uruguayos)

		2021	2022
Ingresos netos de actividades ordinarias		4.800.000	7.655.853
Resultado bruto		<u>4.800.000</u>	<u>7.655.853</u>
Gastos de administración y ventas	4	-3.764.623	-3.803.855
Resultados diversos		144.000	153.117
Resultados financieros	5	-143.220	-125.781
Resultado antes de impuestos		<u>1.036.157</u>	<u>3.879.334</u>
Impuesto a la renta		-163.152	-257.696
RESULTADO DEL EJERCICIO		<u>873.005</u>	<u>3.621.638</u>

8.2.1 Notas al Estado de Resultados

A continuación, se presentan algunas notas necesarias para una mayor y mejor exposición del estado de resultados presentados anteriormente, dichas notas brindaran el desglose necesario para la comprensión del estado.

Nota 4 - Gastos de Administracion y Ventas

	2021	2022
Sueldos	2.605.150	2.770.090
UTE	54.000	57.419
OSE	26.820	28.518
ANTEL	5.978	6.356
Alquiler	456.000	484.871
Internet	14.856	15.797
Publicidad	36.000	42.000
Pagina web	19.045	
Limpieza	96.000	102.078
Membresia Crossfit	190.446	155.427
Acondicionamiento de local	119.029	0
Amortizacion	141.302	141.302
TOTAL	3.764.623	3.803.855

Nota 5 - Resultados Financieros

	2021	2022
Intereses perdidos	- 113.707	- 74.865
Diferencia de cambio perdida	- 59.283	- 53.740
Diferencia de cambio ganada	29.770	2.824
TOTAL	- 143.220	- 125.781

Gastos de administración y ventas

La primera nota para presentar será la de los gastos de administración y ventas en la misma se puede apreciar la apertura de dicho rubro y así comprender porque elementos se encuentra formado dicho gasto.

Resultados financieros

La segunda nota hace referencia a los resultados financieros, los cuales se dividen en intereses perdidos resultantes del préstamo para la financiación del proyecto y diferencia de cambio perdida la cual también fue generada por el pasivo generado con el banco.

8.3. ESTADO DE ORIGEN Y APLICACIÓN DE FONDOS

PINAR CROSSFIT S.R.L.

ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO POR EL EJERCICIO FINALIZADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2021 y 2022

(cifras expresadas en pesos uruguayos)

	2021	2022
1. FLUJOS DE EFECTIVO POR ACTIVIDADES DE OPERACIÓN		
Resultado del ejercicio	1.036.157	3.879.334
Impuesto a la renta	- 163.152	- 257.696
Movimientos No Fondos		
Diferencias de cambio no realizadas (distintas al efectivo y equival.)	- 29.770	- 2.824
Depreciación de propiedades, planta y equipo	141.302	141.302
Variación Activo y Pasivo		
Cambios en otros activos no financieros	153.727	-
Cambios en acreedores comerciales y otras cuentas por pagar	61.653	4.390
Cambios en otros pasivos no financieros	192.150	12.166
Efectivo neto utilizado/ proveniente de actividades de operación	1.392.067	3.776.671
2. FLUJOS DE EFECTIVO POR ACTIVIDADES DE INVERSIÓN		
Pagos por adquisición de propiedades, planta y equipo	-	-
Efectivo neto utilizados en/ provenientes de actividades de inversión	-	-
3. FLUJOS DE EFECTIVO POR ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN		
Capital Integrado	-	-
Prestamo bancario	290.431	318.578
Efectivo neto utilizados en/ provenientes de actividades de financiación	- 290.431	- 318.578
4. AUMENTO/DISMINUCIÓN NETO EN EL EFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFECTIVO, ANTES DEL EFECTO DE LOS CAMBIOS EN LA TASA DE CAMBIO	1.101.636	3.458.093
Efectos de la variación en la tasa de cambio y otros sobre el efectivo y equivalentes al efectivo	29.770	2.824
5. AUMENTO/DISMINUCIÓN NETO EN EL EFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFECTIVO	1.131.406	3.460.917
6. SALDO INICIAL DE EFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFECTIVO (Nota 2.7)	1.015.647	2.147.053
7. SALDO FINAL DE EFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFECTIVO (Nota 2.7)	2.147.053	5.607.970

8.9. FLUJO DE CAJA

Cuadro 23 – Flujo de caja

CONCEPTO	Supuesto en \$		Fondo mínimo: 100.000		Fondo máximo: 150.000		MESES						TOTAL	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
SALDO INICIAL	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	-
INGRESOS OPERATIVOS														
<i>Cuotas</i>	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000	4.800.000
<i>subtotal ingresos operativos</i>	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000	4.800.000
EGRESOS OPERATIVOS														
<i>Remuneraciones</i>	- 192.150	- 192.150	- 192.150	- 192.150	- 192.150	- 288.228	- 211.225	- 211.225	- 211.225	- 211.225	- 205.497	- 305.775	- 305.775	- 2.605.150
<i>Alquiler</i>	- 38.000	- 38.000	- 38.000	- 38.000	- 38.000	- 38.000	- 38.000	- 38.000	- 38.000	- 38.000	- 38.000	- 38.000	- 38.000	- 456.000
<i>Limpieza</i>	- 8.000	- 8.000	- 8.000	- 8.000	- 8.000	- 8.000	- 8.000	- 8.000	- 8.000	- 8.000	- 8.000	- 8.000	- 8.000	- 96.000
<i>Agua, luz, teléfono e internet</i>	- 11.091	- 8.388	- 8.388	- 8.388	- 8.388	- 8.388	- 8.388	- 8.388	- 8.388	- 8.388	- 8.388	- 8.388	- 8.388	- 103.359
<i>Publicidad</i>	- 3.000	- 3.000	- 3.000	- 3.000	- 3.000	- 3.000	- 3.000	- 3.000	- 3.000	- 3.000	- 3.000	- 3.000	- 3.000	- 36.000
<i>Página web</i>	- 19.045	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	- 19.045
<i>Membresía CrossFit</i>	- 182.074	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	- 182.074
<i>Acondicionamiento del local</i>	- 119.029	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	- 119.029
<i>Inversión activo fijo</i>	- 706.508	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	- 706.508
<i>subtotal egresos operativos</i>	- 1.278.897	- 249.538	- 249.538	- 249.538	- 249.538	- 345.616	- 268.613	- 268.613	- 268.613	- 268.613	- 262.885	- 363.163	- 363.163	- 4.323.165
INGRESOS NO OPERATIVOS														
<i>Alquiler Cantina</i>	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	144.000
<i>subtotal ingresos no operativos</i>	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	144.000
EGRESOS NO OPERATIVOS														
<i>subtotal egresos no operativos</i>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
INGRESOS FINANCIEROS														
<i>Préstamo</i>	1.023.641	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1.023.641
<i>subtotal ingresos financieros</i>	1.023.641	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1.023.641
EGRESOS FINANCIEROS														
<i>Amortización préstamo</i>	-	-	- 85.303	-	-	- 86.712	-	-	- 88.137	-	-	- 89.561	-	- 349.714
<i>Intereses</i>	-	-	- 31.759	-	-	- 29.594	-	-	- 27.345	-	-	- 25.009	-	- 113.707
<i>subtotal egresos financieros</i>	-	-	- 117.063	-	-	- 116.306	-	-	- 115.482	-	-	- 114.570	-	- 463.421
SALDO PRIMARIO DE CAJA	306.745	312.462	195.399	312.462	312.462	100.078	293.387	293.387	177.905	293.387	299.115	84.267	2.981.056	
<i>Aportes de propietarios</i>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	15.733	15.733	
<i>Retiro de propietarios</i>	- 156.745	- 162.462	- 45.399	- 162.462	- 162.462	49.922	- 143.387	- 143.387	- 27.905	- 143.387	- 149.115	-	- 1.246.789	
SALDO FINAL DE CAJA	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	100.000	1.750.000	

Fuente: elaboración propia

CAPÍTULO 9 - CONCLUSIONES

Gracias a los análisis realizados sobre el proyecto a lo largo de este trabajo, se puede concluir que dado el análisis de mercado existe una alta demanda de la disciplina Crossfit hoy en día en Uruguay y que el proyecto en el Pinar sería viable desde este punto de vista.

Por otro lado, luego de analizar los diferentes indicadores como el VAN el cual dio positivo desde el punto de vista del inversionista como de la inversión en si misma, siendo mejor este último, pero sin una diferencia notoria. Luego, los demás indicadores tales como la TIR y el periodo de repago también ayudan a concluir que el proyecto de inversión es viable, y al igual que el VAN la diferencia entre el punto de vista de la inversión y del inversionista no es muy grande, por lo que si bien es mejor la opción sin tener en cuenta el financiamiento con fondos de terceros, en este caso del Banco, en el caso de que fuese necesario tomar este recurso los resultados no variarían en grandes dimensiones.

Luego, al realizar el análisis de los ratios, se observó que el proyecto cuenta con una gran liquidez. Esto mejora aún más la calidad de este ya que si este es rentable con dichos excesos inmovilizados, el proyecto mejorara aún más y se tornará más rentable reinvertiendo el efectivo que no sea necesario para el normal funcionamiento operativo. Dicha reinversión se podría realizar en el mismo proyecto, realizando ampliaciones para una mayor capacidad operativa o en inversiones más seguras como pueden ser letras o bonos del tesoro.

Por último, cuando se realizó el análisis de sensibilidad se llegó a la conclusión de que en el peor de los casos en que Pinar Crossfit se vea obligado a disminuir sus precios y que sus clientes disminuyan a 140 en el primero año, igualmente el proyecto será viable ya que su VAN seguirá siendo positivo.

En resumen, luego de realizar análisis de distintos ámbitos como pueden ser contable, financiero, operativo, entre otros, se puede afirmar que es viable la ejecución del proyecto, el cual brindaría retornos ampliamente superiores a cualquier otra inversión y con un riesgo relativamente bajo como se pudo apreciar en el análisis de sensibilidad. Por lo que a la pregunta “¿es recomendable realizar la inversión en Pinar Crossfit?”, la respuesta sin dudas sería que si es recomendable.

ANEXOS

Asientos mensuales

2020

	Nro Cuenta	Año	Dia	Debe	Cuenta	Haber
DICIEMBRE	1002	2020	1	1.162.863	Banco USD	
	3000	2020	1		Capital Integrado	1.162.863
	5000	2020	15	72.088	Costo de Apertura	
	1001	2020	15		Banco UYU	72.088
	1001	2020	18	779.546	Banco UYU	
	2100	2020	18		Prestamo bancario UI - CP	519.697
	2400	2020	18		Prestamo bancario UI - LP	259.849
	1200	2020	20	526.410	Insumos para entrenamientos	
	1100	2020	20	115.810	IVA Compras	
	1002	2020	20		Banco USD	642.220
	1400	2020	20	180.098	Muebles y articulos de oficina	
	1100	2020	20	39.622	IVA Compras	
	1002	2020	20		Banco USD	219.720
	1002	2020	31	7.267	Banco USD	
	6500	2020	31		Diferencia de cambio activa	7.267
	6501	2020	31	227.375	Diferencia de cambio pasiva	
	2100	2020	31		Prestamo bancario UI - CP	151.583
	2400	2020	31		Prestamo bancario UI - LP	75.792

2021

	Nro Cuenta	AÑO	Dia	Debe	Cuenta	Haber
ENERO	1101	2021	3	155.432	IVA CCE	
	1100	2021	3		IVA Compras	155.432
	1001	2021	3	488.000	Banco UYU	
	4000	2021	3		Ingreso mensual por cuotas	400.000
	2222	2021	3		IVA Ventas	88.000
	1001	2021	3	12.000	Banco UYU	-
	4100	2021	3		Ingreso por alquiler	12.000
	5201	2021	31	154.489	Sueldos	
	5202	2021	31	28.823	Ap. Jubilatorio	
	5202	2021	31	8.647	FONASA	
	5202	2021	31	192	FRL	
	2301	2021	31		Sueldos a pagar	154.489
	2302	2021	31		Cargas sociales a pagar	37.661
	5401	2021	31	2.235	OSE	
	5402	2021	31	4.500	UTE	
	5403	2021	31	3.000	Publicidad	
	5404	2021	31	1.413	ANTEL	
	5405	2021	31	1.238	Internet	
	5406	2021	31	8.000	Limpieza	
	5407	2021	31	19.045	Pagina Web	
	5408	2021	31	142.835	Membresia CrossFit	
	5409	2021	31	47.612	Licencia CrossFit	
	5411	2021	31	119.029	Acondicionamiento del local	
1100	2021	31	34.861	IVA Compras		
1001	2021	31		Banco UYU	145.215	
1002	2021	31		Banco USD	190.446	
2111	2021	31		Acreedores Varios a pagar	48.105	
1234	2021	31	1.705	Deposito garantia ANTEL		
1001	2021	31		Banco UYU	1.705	
5410	2021	31	38.000	Alquiler Box		
2410	2021	31		Alquiler Box a pagar	38.000	

FEBRERO

2301	2021	31	154.489	Sueldos a pagar	
2302	2021	31	37.661	Cargas sociales a pagar	
1001	2021	31		Banco UYU	192.150
2410	2021	31	38.000	Alquiler Box a pagar	
1001	2021	31		Banco UYU	38.000
2111	2021	31	48.105	Acreeedores Varios a pagar	
1001	2021	31		Banco UYU	48.105
1001	2021	31	488.000	Banco UYU	
4000	2021	31		Ingreso mensual por cuotas	400.000
2222	2021	31		IVA Ventas	88.000
1001	2021	31	12.000	Banco UYU	-
4100	2021	31		Ingreso por alquiler	12.000
5201	2021	31	154.489	Sueldos	
5202	2021	31	28.823	Ap. Jubilatorio	
5202	2021	31	8.647	FONASA	
5202	2021	31	192	FRL	
2301	2021	31		Sueldos a pagar	154.489
2302	2021	31		Cargas sociales a pagar	37.661
5401	2021	31	2.235	OSE	
5402	2021	31	4.500	UTE	
5403	2021	31	3.000	Publicidad	
5404	2021	31	415	ANTEL	
5405	2021	31	1.238	Internet	
5406	2021	31	8.000	Limpieza	
1100	2021	31	4.265	IVA Compras	
2111	2021	31		Acreeedores Varios a pagar	23.653
5410	2021	31	38.000	Alquiler Box	
2410	2021	31		Alquiler Box a pagar	38.000

MARZO

2301	2021	3	154.489	Sueldos a pagar	
2302	2021	3	37.661	Cargas sociales a pagar	
1001	2021	3		Banco UYU	192.150
2410	2021	4	38.000	Alquiler Box a pagar	
1001	2021	4		Banco UYU	38.000
2111	2021	4	23.653	Acreedores Varios a pagar	
1001	2021	4		Banco UYU	23.653
1001	2021	6	488.000	Banco UYU	
4000	2021	6		Ingreso mensual por cuotas	400.000
2222	2021	6		IVA Ventas	88.000
1001	2021	6	12.000	Banco UYU	-
4100	2021	6		Ingreso por alquiler	12.000
5201	2021	31	154.489	Sueldos	
5202	2021	31	28.823	Ap. Jubilatorio	
5202	2021	31	8.647	FONASA	
5202	2021	31	192	FRL	
2301	2021	31		Sueldos a pagar	154.489
2302	2021	31		Cargas sociales a pagar	37.661
5401	2021	31	2.235	OSE	
5402	2021	31	4.500	UTE	
5403	2021	31	3.000	Publicidad	
5404	2021	31	415	ANTEL	
5405	2021	31	1.238	Internet	
5406	2021	31	8.000	Limpieza	
1100	2021	31	4.265	IVA Compras	
2111	2021	31		Acreedores Varios a pagar	23.653
5410	2021	31	38.000	Alquiler Box	
2410	2021	31		Alquiler Box a pagar	38.000
2100	2021	31	85.303	Prestamo bancario UI - CP	
5600	2021	31	31.759	Intereses perdidos	
1001	2021	31		Banco UYU	117.063

ABRIL

2301	2021	3	154.489	Sueldos a pagar	
2302	2021	3	37.661	Cargas sociales a pagar	
1001	2021	3		Banco UYU	192.150
2410	2021	4	38.000	Alquiler Box a pagar	
1001	2021	4		Banco UYU	38.000
2111	2021	4	23.653	Acreeedores Varios a pagar	
1001	2021	4		Banco UYU	23.653
1001	2021	6	488.000	Banco UYU	
4000	2021	6		Ingreso mensual por cuotas	400.000
2222	2021	6		IVA Ventas	88.000
1001	2021	6	12.000	Banco UYU	-
4100	2021	6		Ingreso por alquiler	12.000
5201	2021	31	154.489	Sueldos	
5202	2021	31	28.823	Ap. Jubilatorio	
5202	2021	31	8.647	FONASA	
5202	2021	31	192	FRL	
2301	2021	31		Sueldos a pagar	154.489
2302	2021	31		Cargas sociales a pagar	37.661
5401	2021	31	2.235	OSE	
5402	2021	31	4.500	UTE	
5403	2021	31	3.000	Publicidad	
5404	2021	31	415	ANTEL	
5405	2021	31	1.238	Internet	
5406	2021	31	8.000	Limpieza	
1100	2021	31	4.265	IVA Compras	
2111	2021	31		Acreeedores Varios a pagar	23.653
5410	2021	31	38.000	Alquiler Box	
2410	2021	31		Alquiler Box a pagar	38.000

MAYO

2301	2021	3	154.489	Sueldos a pagar	
2302	2021	3	37.661	Cargas sociales a pagar	
1001	2021	3		Banco UYU	192.150
2410	2021	4	38.000	Alquiler Box a pagar	
1001	2021	4		Banco UYU	38.000
2111	2021	4	23.653	Acreeedores Varios a pagar	
1001	2021	4		Banco UYU	23.653
1001	2021	6	488.000	Banco UYU	
4000	2021	6		Ingreso mensual por cuotas	400.000
2222	2021	6		IVA Ventas	88.000
1001	2021	6	12.000	Banco UYU	-
4100	2021	6		Ingreso por alquiler	12.000
5201	2021	31	154.489	Sueldos	
5202	2021	31	28.823	Ap. Jubilatorio	
5202	2021	31	8.647	FONASA	
5202	2021	31	192	FRL	
2301	2021	31		Sueldos a pagar	154.489
2302	2021	31		Cargas sociales a pagar	37.661
5401	2021	31	2.235	OSE	
5402	2021	31	4.500	UTE	
5403	2021	31	3.000	Publicidad	
5404	2021	31	415	ANTEL	
5405	2021	31	1.238	Internet	
5406	2021	31	8.000	Limpieza	
1100	2021	31	4.265	IVA Compras	
2111	2021	31		Acreeedores Varios a pagar	23.653
5410	2021	31	38.000	Alquiler Box	
2410	2021	31		Alquiler Box a pagar	38.000

JUNIO

2301	2021	3	154.489	Sueldos a pagar	
2302	2021	3	37.661	Cargas sociales a pagar	
1001	2021	3		Banco UYU	192.150
2410	2021	4	38.000	Alquiler Box a pagar	
1001	2021	4		Banco UYU	38.000
2111	2021	4	23.653	Acreedores Varios a pagar	
1001	2021	4		Banco UYU	23.653
1001	2021	6	488.000	Banco UYU	
4000	2021	6		Ingreso mensual por cuotas	400.000
2222	2021	6		IVA Ventas	88.000
1001	2021	6	12.000	Banco UYU	-
4100	2021	6		Ingreso por alquiler	12.000
5100	2021	20	81.666	Aguinaldo	
5202	2021	20	14.412	Ap. Jubilatorio	
2301	2021	20		Aguinaldo a pagar	81.666
2302	2021	20		Cargas sociales a pagar	14.412
2301	2021	22	81.666	Aguinaldo a pagar	
2302	2021	22	14.412	Cargas sociales a pagar	
1001	2021	22		Banco UYU	96.078
5201	2021	31	154.489	Sueldos	
5202	2021	31	28.823	Ap. Jubilatorio	
5202	2021	31	8.647	FONASA	
5202	2021	31	192	FRL	
2301	2021	31		Sueldos a pagar	154.489
2302	2021	31		Cargas sociales a pagar	37.661
5401	2021	31	2.235	OSE	
5402	2021	31	4.500	UTE	
5403	2021	31	3.000	Publicidad	
5404	2021	31	415	ANTEL	
5405	2021	31	1.238	Internet	
5406	2021	31	8.000	Limpieza	
1100	2021	31	4.265	IVA Compras	
2111	2021	31		Acreedores Varios a pagar	23.653
5410	2021	31	38.000	Alquiler Box	
2410	2021	31		Alquiler Box a pagar	38.000
2100	2021	31	86.712	Prestamo bancario UI - CP	
5600	2021	31	29.594	Intereses perdidos	
1001	2021	31		Banco UYU	116.306

JULIO

2301	2021	3	154.489	Sueldos a pagar	
2302	2021	3	37.661	Cargas sociales a pagar	
1001	2021	3		Banco UYU	192.150
2410	2021	4	38.000	Alquiler Box a pagar	
1001	2021	4		Banco UYU	38.000
2111	2021	4	23.653	Acreedores Varios a pagar	
1001	2021	4		Banco UYU	23.653
1001	2021	6	488.000	Banco UYU	
4000	2021	6		Ingreso mensual por cuotas	400.000
2222	2021	6		IVA Ventas	88.000
1001	2021	6	12.000	Banco UYU	-
4100	2021	6		Ingreso por alquiler	12.000
5201	2021	31	154.489	Sueldos	
5202	2021	31	28.823	Ap. Jubilatorio	
5202	2021	31	8.647	FONASA	
5202	2021	31	192	FRL	
2301	2021	31		Sueldos a pagar	154.489
2302	2021	31		Cargas sociales a pagar	37.661
5211	2021	31	19.075	Salario Vacacional	
1001	2021	31		Banco UYU	19.075
5401	2021	31	2.235	OSE	
5402	2021	31	4.500	UTE	
5403	2021	31	3.000	Publicidad	
5404	2021	31	415	ANTEL	
5405	2021	31	1.238	Internet	
5406	2021	31	8.000	Limpieza	
1100	2021	31	4.265	IVA Compras	
2111	2021	31		Acreedores Varios a pagar	23.653
5410	2021	31	38.000	Alquiler Box	
2410	2021	31		Alquiler Box a pagar	38.000

AGOSTO

2301	2021	3	154.489	Sueldos a pagar	
2302	2021	3	37.661	Cargas sociales a pagar	
1001	2021	3		Banco UYU	192.150
2410	2021	4	38.000	Alquiler Box a pagar	
1001	2021	4		Banco UYU	38.000
2111	2021	4	23.653	Acreeedores Varios a pagar	
1001	2021	4		Banco UYU	23.653
1001	2021	6	488.000	Banco UYU	
4000	2021	6		Ingreso mensual por cuotas	400.000
2222	2021	6		IVA Ventas	88.000
1001	2021	6	12.000	Banco UYU	-
4100	2021	6		Ingreso por alquiler	12.000
5211	2021	31	19.075	Salario Vacacional	
1001	2021	31		Banco UYU	19.075
5201	2021	31	154.489	Sueldos	
5202	2021	31	28.823	Ap. Jubilatorio	
5202	2021	31	8.647	FONASA	
5202	2021	31	192	FRL	
2301	2021	31		Sueldos a pagar	154.489
2302	2021	31		Cargas sociales a pagar	37.661
5401	2021	31	2.235	OSE	
5402	2021	31	4.500	UTE	
5403	2021	31	3.000	Publicidad	
5404	2021	31	415	ANTEL	
5405	2021	31	1.238	Internet	
5406	2021	31	8.000	Limpieza	
1100	2021	31	4.265	IVA Compras	
2111	2021	31		Acreeedores Varios a pagar	23.653
5410	2021	31	38.000	Alquiler Box	
2410	2021	31		Alquiler Box a pagar	38.000

SETIEMBRE

2301	2021	3	154.489	Sueldos a pagar	
2302	2021	3	37.661	Cargas sociales a pagar	
1001	2021	3		Banco UYU	192.150
2410	2021	4	38.000	Alquiler Box a pagar	
1001	2021	4		Banco UYU	38.000
2111	2021	4	23.653	Acreedores Varios a pagar	
1001	2021	4		Banco UYU	23.653
1001	2021	6	488.000	Banco UYU	
4000	2021	6		Ingreso mensual por cuotas	400.000
2222	2021	6		IVA Ventas	88.000
1001	2021	6	12.000	Banco UYU	-
4100	2021	6		Ingreso por alquiler	12.000
5211	2021	31	19.075	Salario Vacacional	
1001	2021	31		Banco UYU	19.075
5201	2021	31	154.489	Sueldos	
5202	2021	31	28.823	Ap. Jubilatorio	
5202	2021	31	8.647	FONASA	
5202	2021	31	192	FRL	
2301	2021	31		Sueldos a pagar	154.489
2302	2021	31		Cargas sociales a pagar	37.661
5401	2021	31	2.235	OSE	
5402	2021	31	4.500	UTE	
5403	2021	31	3.000	Publicidad	
5404	2021	31	415	ANTEL	
5405	2021	31	1.238	Internet	
5406	2021	31	8.000	Limpieza	
1100	2021	31	4.265	IVA Compras	
2111	2021	31		Acreedores Varios a pagar	23.653
5410	2021	31	38.000	Alquiler Box	
2410	2021	31		Alquiler Box a pagar	38.000
2100	2021	31	88.137	Prestamo bancario UI - CP	
5600	2021	31	27.345	Intereses perdidos	
1002	2021	31		Banco USD	115.482

OCTUBRE

2301	2021	3	154.489	Sueldos a pagar	
2302	2021	3	37.661	Cargas sociales a pagar	
1001	2021	3		Banco UYU	192.150
2410	2021	4	38.000	Alquiler Box a pagar	
1001	2021	4		Banco UYU	38.000
2111	2021	4	23.653	Acreeedores Varios a pagar	
1001	2021	4		Banco UYU	23.653
1001	2021	6	488.000	Banco UYU	
4000	2021	6		Ingreso mensual por cuotas	400.000
2222	2021	6		IVA Ventas	88.000
1001	2021	6	12.000	Banco UYU	-
4100	2021	6		Ingreso por alquiler	12.000
5211	2021	31	19.075	Salario Vacacional	
1001	2021	31		Banco UYU	19.075
5201	2021	31	154.489	Sueldos	
5202	2021	31	28.823	Ap. Jubilatorio	
5202	2021	31	8.647	FONASA	
5202	2021	31	192	FRL	
2301	2021	31		Sueldos a pagar	154.489
2302	2021	31		Cargas sociales a pagar	37.661
5401	2021	31	2.235	OSE	
5402	2021	31	4.500	UTE	
5403	2021	31	3.000	Publicidad	
5404	2021	31	415	ANTEL	
5405	2021	31	1.238	Internet	
5406	2021	31	8.000	Limpieza	
1100	2021	31	4.265	IVA Compras	
2111	2021	31		Acreeedores Varios a pagar	23.653
5410	2021	31	38.000	Alquiler Box	
2410	2021	31		Alquiler Box a pagar	38.000

NOVIEMBRE

2301	2021	3	154.489	Sueldos a pagar	
2302	2021	3	37.661	Cargas sociales a pagar	
1001	2021	3		Banco UYU	192.150
2410	2021	4	38.000	Alquiler Box a pagar	
1001	2021	4		Banco UYU	38.000
2111	2021	4	23.653	Acreedores Varios a pagar	
1001	2021	4		Banco UYU	23.653
1001	2021	6	488.000	Banco UYU	
4000	2021	6		Ingreso mensual por cuotas	400.000
2222	2021	6		IVA Ventas	88.000
1001	2021	6	12.000	Banco UYU	-
4100	2021	6		Ingreso por alquiler	12.000
5211	2021	31	13.347	Salario Vacacional	
1001	2021	31		Banco UYU	13.347
5201	2021	31	154.489	Sueldos	
5202	2021	31	28.823	Ap. Jubilatorio	
5202	2021	31	8.647	FONASA	
5202	2021	31	192	FRL	
2301	2021	31		Sueldos a pagar	154.489
2302	2021	31		Cargas sociales a pagar	37.661
5401	2021	31	2.235	OSE	
5402	2021	31	4.500	UTE	
5403	2021	31	3.000	Publicidad	
5404	2021	31	415	ANTEL	
5405	2021	31	1.238	Internet	
5406	2021	31	8.000	Limpieza	
1100	2021	31	4.265	IVA Compras	
2111	2021	31		Acreedores Varios a pagar	23.653
5410	2021	31	38.000	Alquiler Box	
2410	2021	31		Alquiler Box a pagar	38.000

DICIEMBRE

2301	2021	3	154.489	Sueldos a pagar	
2302	2021	3	37.661	Cargas sociales a pagar	
1001	2021	3		Banco UYU	192.150
2410	2021	4	38.000	Alquiler Box a pagar	
1001	2021	4		Banco UYU	38.000
2111	2021	4	23.653	Acreedores Varios a pagar	
1001	2021	4		Banco UYU	23.653
1001	2021	6	488.000	Banco UYU	
4000	2021	6		Ingreso mensual por cuotas	400.000
2222	2021	6		IVA Ventas	88.000
1001	2021	6	12.000	Banco UYU	-
4100	2021	6		Ingreso por alquiler	12.000
5100	2021	20	81.666	Aguinaldo	
5202	2021	20	14.412	Ap. Jubilatorio	
2301	2021	20		Aguinaldo a pagar	81.666
2302	2021	20		Cargas sociales a pagar	14.412
2301	2021	20	81.666	Aguinaldo a pagar	
2302	2021	20	14.412	Cargas sociales a pagar	
1001	2021	20		Banco UYU	96.078
2222	2021	26	1.056.000	IVA Ventas	
1100	2021	26		IVA Compras	81.780
1101	2021	26		IVA CCE	155.432
1001	2021	26		Banco UYU	818.788
5211	2021	31	13.347	Salario Vacacional	
1001	2021	31		Banco UYU	13.347
5201	2021	31	154.489	Sueldos	
5202	2021	31	28.823	Ap. Jubilatorio	
5202	2021	31	8.647	FONASA	
5202	2021	31	192	FRL	
2301	2021	31		Sueldos a pagar	154.489
2302	2021	31		Cargas sociales a pagar	37.661
5412	2021	31	4.200	Canasta fin de año	
1001	2021	31		Banco UYU	4.200

5401	2021	31	2.235	OSE	
5402	2021	31	4.500	UTE	
5403	2021	31	3.000	Publicidad	
5404	2021	31	415	ANTEL	
5405	2021	31	1.238	Internet	
5406	2021	31	8.000	Limpieza	
1100	2021	31	4.265	IVA Compras	
2111	2021	31		Acreeedores Varios a pagar	23.653
5410	2021	31	38.000	Alquiler Box	
2410	2021	31		Alquiler Box a pagar	38.000
2100	2021	31	89.561	Prestamo bancario UI - CP	
5600	2021	31	25.009	Intereses perdidos	
1001	2021	31		Banco UYU	114.570
5601	2021	31	105.282	Amortizacion	
1201	2021	31		Amort. Acum. Insumos	105.282
5601	2021	31	36.020	Amortizacion	
1401	2021	31		Amort. Acum. Muebles y art.	36.020
1002	2021	31	29.770	Banco USD	
6500	2021	31		Diferencia de cambio activa	29.770
1134	2021	31	163.152	Anticipos IRAE ene-dic	
1001	2021	31		Banco UYU	163.152
5800	2021	31	163.152	IRAE	
1134	2021	31		Anticipos IRAE ene-dic	163.152
6501	2021	31	59.283	Diferencia de cambio pasiva	
2100	2021	31		Prestamo Bancario UI - CP	36.678
2400	2021	31		Prestamo Bancario UI - LP	22.605

2022

Nro Cuenta	Año	Dia	Debe	Cuenta	Haber	
ENERO	2111	2022	3	23.653	Acreeedores varios a pagar	
	1001	2022			Banco UYU	23.653
	2301	2022	3	154.489	Sueldos a pagar	
	2302	2022		37.661	Cargas sociales a pagar	
	1001	2022			Banco UYU	192.150
	1001	2022	3	778.345	Banco UYU	
	2222	2022	6		IVA ventas	140.357
	4000	2022	6		Ingreso mensual por cuotas	637.988
	1001	2022	3	12.760	Banco UYU	
	4100	2022	6		Ingreso por alquiler	12.760
	2410	2022	3	38.000	Alquiler Box a pagar	
	1001	2022			Banco UYU	38.000
	5201	2022	31	164.270	Sueldos	
	5202	2022		30.647	Ap. Jubilatorio	
	5202	2022		9.194	FONASA	
	5202	2022		204	FRL	
	2301	2022			Sueldos a pagar	164.270
	2302	2022			Cargas sociales a pagar	40.046
	5410	2022		40.406	Alquiler Box	
	2410	2022	31		Alquiler Box a pagar	40.406
	5401	2022	31	2.377	OSE	
	5402	2022		4.785	UTE	
	5403	2022		3.500	Publicidad	
	5404	2022		530	ANTEL	
	5405	2022		1.316	Internet	
	5406	2022		8.507	Limpieza	
	1100	2022		4.623	IVA Compras	
	2111	2022			Acreeedores varios a pagar	25.637

FEBRERO

2111	2022	3	25.637	Acreeedores varios a pagar	
1001	2022	3		Banco UYU	25.637
2301	2022	3	164.270	Sueldos a pagar	
2302	2022	3	40.046	Cargas sociales a pagar	
1001	2022	3		Banco UYU	204.316
1001	2022	3	778.345	Banco UYU	
2222	2022	6		IVA ventas	140.357
4000	2022	6		Ingreso mensual por cuotas	637.988
1001	2022	3	12.760	Banco UYU	
4100	2022	3		Ingreso por alquiler	12.760
2410	2022	3	40.406	Alquiler Box a pagar	
1001	2022	3		Banco UYU	40.406
5201	2022	31	164.270	Sueldos	
5202	2022		30.647	Ap. Jubilatorio	
5202	2022		9.194	FONASA	
5202	2022		204	FRL	
2301	2022			Sueldos a pagar	164.270
2302	2022			Cargas sociales a pagar	40.046
5410	2022	31	40.406	Alquiler Box	
2410	2022			Alquiler Box a pagar	40.406
5401	2022	31	2.377	OSE	
5402	2022		4.785	UTE	
5403	2022		3.500	Publicidad	
5404	2022		530	ANTEL	
5405	2022		1.316	Internet	
5406	2022		8.507	Limpieza	
1100	2022		4.623	IVA Compras	
2111	2022			Acreeedores varios a pagar	25.637

MARZO

2111	2022	3	25.637	Acreeedores varios a pagar	
1001	2022			Banco UYU	25.637
2301	2022	3	164.270	Sueldos a pagar	
2302	2022		40.046	Cargas sociales a pagar	
1001	2022			Banco UYU	204.316
1001	2022	3	778.345	Banco UYU	
2222	2022	6		IVA ventas	140.357
4000	2022	6		Ingreso mensual por cuotas	637.988
1001	2022	3	12.760	Banco UYU	
4100	2022	6		Ingreso por alquiler	12.760
2410	2022	3	40.406	Alquiler Box a pagar	
1001	2022			Banco UYU	40.406
5201	2022	31	164.270	Sueldos	
5202	2022		30.647	Ap. Jubilatorio	
5202	2022		9.194	FONASA	
5202	2022		204	FRL	
2301	2022			Sueldos a pagar	164.270
2302	2022			Cargas sociales a pagar	40.046
5410	2022	31	40.406	Alquiler Box	
2410	2022			Alquiler Box a pagar	40.406
5401	2022	31	2.377	OSE	
5402	2022		4.785	UTE	
5403	2022		3.500	Publicidad	
5404	2022		530	ANTEL	
5405	2022		1.316	Internet	
5406	2022		8.507	Limpieza	
1100	2022		4.623	IVA Compras	
2111	2022			Acreeedores varios a pagar	25.637
2100	2022	31	90.955	Prestamo bancario UI - CP	
5600	2022	31	22.576	Intereses perdidos	
1001	2022	31		Banco UYU	113.530

ABRIL

2111	2022	3	25.637	Acreeedores varios a pagar	
1001	2022			Banco UYU	25.637
2301	2022	3	164.270	Sueldos a pagar	
2302	2022		40.046	Cargas sociales a pagar	
1001	2022			Banco UYU	204.316
1001	2022	3	778.345	Banco UYU	
2222	2022	6		IVA ventas	140.357
4000	2022	6		Ingreso mensual por cuotas	637.988
1001	2022	3	12.760	Banco UYU	
4100	2022	6		Ingreso por alquiler	12.760
2410	2022	3	40.406	Alquiler Box a pagar	
1001	2022			Banco UYU	40.406
5201	2022	31	164.270	Sueldos	
5202	2022		30.647	Ap. Jubilatorio	
5202	2022		9.194	FONASA	
5202	2022		204	FRL	
2301	2022			Sueldos a pagar	164.270
2302	2022			Cargas sociales a pagar	40.046
5410	2022	31	40.406	Alquiler Box	
2410	2022			Alquiler Box a pagar	40.406
5401	2022	31	2.377	OSE	
5402	2022		4.785	UTE	
5403	2022		3.500	Publicidad	
5404	2022		530	ANTEL	
5405	2022		1.316	Internet	
5406	2022		8.507	Limpieza	
1100	2022		4.623	IVA Compras	
2111	2022			Acreeedores varios a pagar	25.637

MAYO

2111	2022	3	25.637	Acreeedores varios a pagar	
1001	2022			Banco UYU	25.637
2301	2022	3	164.270	Sueldos a pagar	
2302	2022		40.046	Cargas sociales a pagar	
1001	2022			Banco UYU	204.316
1001	2022	3	778.345	Banco UYU	
2222	2022	6		IVA ventas	140.357
4000	2022	6		Ingreso mensual por cuotas	637.988
1001	2022	3	12.760	Banco UYU	
4100	2022	6		Ingreso por alquiler	12.760
2410	2022	3	40.406	Alquiler Box a pagar	
1001	2022			Banco UYU	40.406
5201	2022	31	164.270	Sueldos	
5202	2022		30.647	Ap. Jubilatorio	
5202	2022		9.194	FONASA	
5202	2022		204	FRL	
2301	2022			Sueldos a pagar	164.270
2302	2022			Cargas sociales a pagar	40.046
5410	2022	31	40.406	Alquiler Box	
2410	2022			Alquiler Box a pagar	40.406
5401	2022	31	2.377	OSE	
5402	2022		4.785	UTE	
5403	2022		3.500	Publicidad	
5404	2022		530	ANTEL	
5405	2022		1.316	Internet	
5406	2022		8.507	Limpieza	
1100	2022		4.623	IVA Compras	
2111	2022			Acreeedores varios a pagar	25.637

JUNIO

2111	2022	3	25.637	Acreeedores varios a pagar	
1001	2022			Banco UYU	25.637
2301	2022	3	164.270	Sueldos a pagar	
2302	2022		40.046	Cargas sociales a pagar	
1001	2022			Banco UYU	204.316
1001	2022	3	778.345	Banco UYU	
2222	2022	6		IVA ventas	140.357
4000	2022	6		Ingreso mensual por cuotas	637.988
1001	2022	3	12.760	Banco UYU	
4100	2022	6		Ingreso por alquiler	12.760
2410	2022	3	40.406	Alquiler Box a pagar	
1001	2022			Banco UYU	40.406
5100	2022	20	86.837	Aguinaldo	
5202	2022		15.324	Ap. Jubilatorio	
2301	2022			Aguinaldo a pagar	86.837
2302	2022			Cargas sociales a pagar	15.324
2301	2022		86.837	Aguinaldo a pagar	
2302	2022		15.324	Cargas sociales a pagar	
1001	2022			Banco UYU	102.161
5201	2022	31	164.270	Sueldos	
5202	2022		30.647	Ap. Jubilatorio	
5202	2022		9.194	FONASA	
5202	2022		204	FRL	
2301	2022			Sueldos a pagar	164.270
2302	2022			Cargas sociales a pagar	40.046
5410	2022	31	40.406	Alquiler Box	
2410	2022			Alquiler Box a pagar	40.406
5401	2022	31	2.377	OSE	
5402	2022		4.785	UTE	
5403	2022		3.500	Publicidad	
5404	2022		530	ANTEL	
5405	2022		1.316	Internet	
5406	2022		8.507	Limpieza	
1100	2022		4.623	IVA Compras	
2111	2022			Acreeedores varios a pagar	25.637
2100	2022	31	92.364	Prestamo bancario UI - CP	
5600	2022	31	20.060	Intereses perdidos	
1001	2022	31		Banco UYU	112.423

JULIO

2111	2022	3	25.637	Acreeedores varios a pagar	
1001	2022			Banco UYU	25.637
2301	2022	3	164.270	Sueldos a pagar	
2302	2022		40.046	Cargas sociales a pagar	
1001	2022			Banco UYU	204.316
1001	2022	3	778.345	Banco UYU	
2222	2022	6		IVA ventas	140.357
4000	2022	6		Ingreso mensual por cuotas	637.988
1001	2022	3	12.760	Banco UYU	
4100	2022	6		Ingreso por alquiler	12.760
2410	2022	3	40.406	Alquiler Box a pagar	
1001	2022			Banco UYU	40.406
5201	2022	31	164.270	Sueldos	
5202	2022		30.647	Ap. Jubilatorio	
5202	2022		9.194	FONASA	
5202	2022		204	FRL	
2301	2022			Sueldos a pagar	164.270
2302	2022			Cargas sociales a pagar	40.046
5410	2022	31	40.406	Alquiler Box	
2410	2022			Alquiler Box a pagar	40.406
5401	2022	31	2.377	OSE	
5402	2022		4.785	UTE	
5403	2022		3.500	Publicidad	
5404	2022		530	ANTEL	
5405	2022		1.316	Internet	
5406	2022		8.507	Limpieza	
1100	2022		4.623	IVA Compras	
2111	2022			Acreeedores varios a pagar	25.637

AGOSTO

2111	2022	3	25.637	Acreeedores varios a pagar	
1001	2022			Banco UYU	25.637
2301	2022	3	164.270	Sueldos a pagar	
2302	2022		40.046	Cargas sociales a pagar	
1001	2022			Banco UYU	204.316
1001	2022	3	778.345	Banco UYU	
2222	2022	6		IVA ventas	140.357
4000	2022	6		Ingreso mensual por cuotas	637.988
1001	2022	3	12.760	Banco UYU	
4100	2022	6		Ingreso por alquiler	12.760
2410	2022	3	40.406	Alquiler Box a pagar	
1001	2022			Banco UYU	40.406
5201	2022	31	164.270	Sueldos	
5202	2022		30.647	Ap. Jubilatorio	
5202	2022		9.194	FONASA	
5202	2022		204	FRL	
2301	2022			Sueldos a pagar	164.270
2302	2022			Cargas sociales a pagar	40.046
5410	2022	31	40.406	Alquiler Box	
2410	2022			Alquiler Box a pagar	40.406
5401	2022	31	2.377	OSE	
5402	2022		4.785	UTE	
5403	2022		3.500	Publicidad	
5404	2022		530	ANTEL	
5405	2022		1.316	Internet	
5406	2022		8.507	Limpieza	
1100	2022		4.623	IVA Compras	
2111	2022			Acreeedores varios a pagar	25.637

SEPTIEMBRE

2111	2022	3	25.637	Acreeedores varios a pagar	
1001	2022			Banco UYU	25.637
2301	2022	3	164.270	Sueldos a pagar	
2302	2022		40.046	Cargas sociales a pagar	
1001	2022			Banco UYU	204.316
1001	2022	3	778.345	Banco UYU	
2222	2022	6		IVA ventas	140.357
4000	2022	6		Ingreso mensual por cuotas	637.988
1001	2022	3	12.760	Banco UYU	
4100	2022	6		Ingreso por alquiler	12.760
2410	2022	3	40.406	Alquiler Box a pagar	
1001	2022			Banco UYU	40.406
5201	2022	31	164.270	Sueldos	
5202	2022		30.647	Ap. Jubilatorio	
5202	2022		9.194	FONASA	
5202	2022		204	FRL	
2301	2022			Sueldos a pagar	164.270
2302	2022			Cargas sociales a pagar	40.046
5410	2022	31	40.406	Alquiler Box	
2410	2022			Alquiler Box a pagar	40.406
5401	2022	31	2.377	OSE	
5402	2022		4.785	UTE	
5403	2022		3.500	Publicidad	
5404	2022		530	ANTEL	
5405	2022		1.316	Internet	
5406	2022		8.507	Limpieza	
1100	2022		4.623	IVA Compras	
2111	2022			Acreeedores varios a pagar	25.637
2100	2022	31	93.788	Prestamo bancario UI - CP	
5600	2022	31	17.459	Intereses perdidos	
1001	2022	31		Banco UYU	111.247

OCTUBRE

2111	2022	3	25.637	Acreeedores varios a pagar	
1001	2022			Banco UYU	25.637
2301	2022	3	164.270	Sueldos a pagar	
2302	2022		40.046	Cargas sociales a pagar	
1001	2022			Banco UYU	204.316
1001	2022	3	778.345	Banco UYU	
2222	2022	6		IVA ventas	140.357
4000	2022	6		Ingreso mensual por cuotas	637.988
1001	2022	3	12.760	Banco UYU	
4100	2022	6		Ingreso por alquiler	12.760
2410	2022	3	40.406	Alquiler Box a pagar	
1001	2022			Banco UYU	40.406
5201	2022	31	164.270	Sueldos	
5202	2022		30.647	Ap. Jubilatorio	
5202	2022		9.194	FONASA	
5202	2022		204	FRL	
2301	2022			Sueldos a pagar	164.270
2302	2022			Cargas sociales a pagar	40.046
5410	2022	31	40.406	Alquiler Box	
2410	2022			Alquiler Box a pagar	40.406
5401	2022	31	2.377	OSE	
5402	2022		4.785	UTE	
5403	2022		3.500	Publicidad	
5404	2022		530	ANTEL	
5405	2022		1.316	Internet	
5406	2022		8.507	Limpieza	
1100	2022		4.623	IVA Compras	
2111	2022			Acreeedores varios a pagar	25.637

NOVIEMBRE

2111	2022	3	25.637	Acreeedores varios a pagar	
1001	2022			Banco UYU	25.637
2301	2022	3	164.270	Sueldos a pagar	
2302	2022		40.046	Cargas sociales a pagar	
1001	2022			Banco UYU	204.316
1001	2022	3	778.345	Banco UYU	
2222	2022	6		IVA ventas	140.357
4000	2022	6		Ingreso mensual por cuotas	637.988
1001	2022	3	12.760	Banco UYU	
4100	2022	6		Ingreso por alquiler	12.760
2410	2022	3	40.406	Alquiler Box a pagar	
1001	2022			Banco UYU	40.406
5201	2022	31	164.270	Sueldos	
5202	2022		30.647	Ap. Jubilatorio	
5202	2022		9.194	FONASA	
5202	2022		204	FRL	
2301	2022			Sueldos a pagar	164.270
2302	2022			Cargas sociales a pagar	40.046
5410	2022	31	40.406	Alquiler Box	
2410	2022			Alquiler Box a pagar	40.406
5401	2022	31	2.377	OSE	
5402	2022		4.785	UTE	
5403	2022		3.500	Publicidad	
5404	2022		530	ANTEL	
5405	2022		1.316	Internet	
5406	2022		8.507	Limpieza	
1100	2022		4.623	IVA Compras	
2111	2022			Acreeedores varios a pagar	25.637

DICIEMBRE

2111	2022	3	25.637	Acreeedores varios a pagar	
1001	2022			Banco UYU	25.637
2301	2022	3	164.270	Sueldos a pagar	
2302	2022		40.046	Cargas sociales a pagar	
1001	2022			Banco UYU	204.316
1001	2022	3	778.345	Banco UYU	
2222	2022	6		IVA ventas	140.357
4000	2022	6		Ingreso mensual por cuotas	637.988
1001	2022	3	12.760	Banco UYU	
4100	2022	6		Ingreso por alquiler	12.760
2410	2022	3	40.406	Alquiler Box a pagar	
1001	2022			Banco UYU	40.406
5100	2022	20	86.837	Aguinaldo	
5202	2022		15.324	Ap. Jubilatorio	
2301	2022			Aguinaldo a pagar	86.837
2302	2022			Cargas sociales a pagar	15.324
2301	2022	22	86.837	Aguinaldo a pagar	
2302	2022	22	15.324	Cargas sociales a pagar	
1001	2022	22		Banco UYU	102.161
2222	2022	25	1.684.288	IVA ventas	
1100	2022	25		IVA compras	55.477
1001	2022	25		Banco UYU	1.628.811
5201	2022	31	164.270	Sueldos	
5202	2022		30.647	Ap. Jubilatorio	
5202	2022		9.194	FONASA	
5202	2022		204	FRL	
2301	2022			Sueldos a pagar	164.270
2302	2022			Cargas sociales a pagar	40.046
5410	2022	31	40.406	Alquiler Box	
2410	2022			Alquiler Box a pagar	40.406

5401	2022	31	2.377	OSE	
5402	2022		4.785	UTE	
5403	2022		3.500	Publicidad	
5404	2022		530	ANTEL	
5405	2022		1.316	Internet	
5406	2022		8.507	Limpieza	
1100	2022		4.623	IVA Compras	
2111	2022			Acreedores varios a pagar	25.637
2100	2022	31	95.212	Prestamo bancario UI - CP	
5600	2022	31	14.770	Intereses perdidos	
1001	2022	31		Banco UYU	109.983
2400	2022	31	380.849	Prestamo bancario UI - LP	
2100	2022	31		Prestamo bancario UI - CP	380.849
5601	2022	31	105.282	Amortizacion	
1201	2022	31		Amort. Acum. Insumos	105.282
5601	2022	31	36.020	Amortizacion	
1401	2022	31		Amort. Acum. Muebles y art.	36.020
5211	2022	31	109.513	Salario Vacacional anual	
1001	2022	31		Banco UYU	109.513
5408	2022		155.427	Membresia Crossfit	
1001	2022			Banco UYU	155.427
1134	2022	31	72.858	Anticipos de IRAE	
1001	2022	31		Banco UYU	72.858
5800	2022	31	257.696	IRAE	
1134	2022			Anticipos de IRAE	72.858
1001	2022	31		Banco UYU	184.838
5409	2022		4.466	Canasta fin de año	
1001	2022			Banco UYU	4.466
1002	2022	31	2.824	Banco USD	
6500	2022	31		Diferencia de cambio activa	2.824
6501	2022	31	53.740	Diferencia de cambio pasiva	
2100	2022	31		Prestamo Bancario UI - CP	31.135
2400	2022	31		Prestamo Bancario UI - LP	22.605

BIBLIOGRAFÍA

- BCU Cotizaciones. (s. f.). BCU. Recuperado 29 de mayo de 2020, de <https://www.bcu.gub.uy/Estadisticas-e-Indicadores/Paginas/Cotizaciones.aspx>
- Bonos del Tesoro EEUU. (s. f.). Bloomberg. Recuperado 29 de mayo de 2020, de <https://www.bloomberg.com/markets/rates-bonds/government-bonds/us>
- Damodaran, A. (2020, enero). Betas by sector US. Damodaran On-line. http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/Betas.html
- Indicadores. (s. f.). INE. Recuperado 29 de mayo de 2020, de <http://www.ine.gub.uy/indicadores?indicadorCategoryId=11421>
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2007). *MARKETING Versión para Latinoamérica* (L. Pineda, Trad.; Decimoprimer ed.). Pearson.
- Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. (s. f.). Grupo 20 Entidades gremiales, sociales y deportivas. Recuperado 30 de abril de 2020, de <https://www.gub.uy/ministerio-trabajo-seguridad-social/tematica/20-entidades-gremiales-sociales-deportivas>
- Pascale, R. (2009). *Decisiones Financieras* (6ta ed.). Pearson.
- Ross, S., Westerfield, R. W., & Jaffe, J. F. (2001). *Finanzas Corporativas* (9a ed.). McGraw-Hill.