

UNIVERSIDAD EMPRESARIAL SIGLO 21

TRABAJO FINAL DE GRADUACIÓN



*“Fundación de una SRL dedicada al transporte
de cargas pesadas”*

GONZALEZ SANZ, GUILLERMO
CONTADOR PÚBLICO

Año: 2018

Agradecimientos

Mis agradecimientos van dirigidos a todas las personas que formaron parte de este camino, desde compañeros, amigos y hasta profesores.

En particular agradecer a mi familia por el cariño y afecto que me brindaron. Realizar una mención especial para mi hermana.

Gracias a Dios y a San Expedito.

Resumen

Basado en la información obtenida de empresas agrícolas radicadas en Naschel, provincia de San Luis, República Argentina, se plantea un proyecto de inversión que tenga como punto de partida la formación de una nueva sociedad dedicada al transporte de cargas pesadas.

Si bien la administración de la empresa propone la creación de una Sociedad de Responsabilidad Limitada, en el desarrollo de este trabajo se buscará justificar si este tipo societario es el correcto, o no, entre las demás alternativas (Sociedad Anónima, Fideicomiso y Sociedad Anónima Unipersonal).

Una vez definida la estructura, se llevará a cabo un análisis pormenorizado de las siguientes viabilidades: mercado, técnica, organizacional, legal, ambiental y financiera, siendo respaldadas en su marco teórico por autores como Fowler Newton en contabilidad, Kotler en la etapa del estudio de mercado y Sapag Chain y Niethardt en lo concerniente a empresa familiar.

En lo que respecta a la metodología, la investigación plasmada para este trabajo es del tipo descriptivo-explicativo en lo relacionado al tipo societario, sin perder de vista la calidad y cantidad de información recabada.

Por último, este proyecto concluye sobre su factibilidad, justificándose en herramientas financieras como la VAN y la TIR.

Palabras claves: S.R.L., Inversión, Producción agrícola, Transporte.

Abstract

Based on the information obtained from agricultural companies based in Naschel, province of San Luis, Argentina, an investment project is proposed starting from the formation of a new company dedicated to the transportation of heavy loads.

Although the management of the company proposes the creation of a limited liability company, in the development of this work, it will be sought to justify whether this type of company is the right one or not, among other alternatives (corporation, trust and society Anonymous unipersonal).

Once the structure is defined, a detailed analysis of the following viabilities will be carried out: market, technical, organizational, legal, environmental and financial, being supported in its theoretical framework by authors such as: Fowler Newton in accounting, Kotler in the stage of Market research and Sapag Chain and Niethardt concerning family business.

Regarding the methodology, the research for this work is descriptive-explanatory in relation to the corporate type, without losing sight of the quality and quantity of information collected.

Finally, this project concludes on its feasibility, justifying itself in financial tools such as VNA and IIR.

Key words: S.R.L., Investment, Agricultural production, Transport.

INDICE

INDICE	5
1. INTRODUCCIÓN	9
2. JUSTIFICACIÓN	10
3. OBJETIVOS.....	11
3.1. Objetivo general.....	11
3.2. Objetivos específicos	11
4. MARCO TEÓRICO	12
4.1. Breve reseña: Transporte.....	12
4.2. Tipo societario	13
4.2.1. Sociedad anónima.	13
4.2.2. Sociedad de responsabilidad limitada.	14
4.2.3. Sociedad anónima unipersonal.	15
4.2.4. Fideicomiso.....	16
4.3. Empresa familiar	17
4.3.1. Empresa familiar desde distintos puntos de vista.	18
4.3.2. Cifras.....	19
4.3.3. En Argentina.	19
4.4. Ley Pymes	19
4.5. Proyectos de inversión	21
4.5.1. Formulación y evaluación de proyectos de inversión.....	21
4.5.2. Formulación del proyecto de inversión.....	22
4.5.3. Evaluación del proyecto de inversión.	23
4.6. Herramientas matemáticas para evaluar un proyecto de inversión	27
4.6.1. El valor actual neto (VAN).	27
4.6.2. La tasa interna de retorno (TIR).....	28
4.6.3. El período de recuero.	30
4.6.4. Otros aspectos relevantes en la evaluación de un proyecto de inversión.	31
4.7. Análisis FODA.....	32

5. METODOLOGÍA	34
5.1. Ficha técnica	34
5.2. Descripción de la metodología	34
6. SITUACIÓN DIAGNÓSTICA	39
6.1. FODA	39
6.1.1. Comentarios respecto a FODA.	40
6.2. Diagrama de Gantt	41
7. FORMULACIÓN DE PROYECTO DE INVERSIÓN	42
7.1. Estudio de mercado.....	42
7.1.1. Consumidor.....	43
7.1.2. Demanda.	43
7.1.3. Oferta.	45
7.1.4. Precio.	46
7.1.5. Proveedores.....	46
7.1.6. Comercialización.	47
7.1.7. Conclusión análisis de mercado.....	47
7.2. Estudio técnico	48
7.2.1. Localización óptima del proyecto.	48
7.2.2. Ingeniería del proyecto.	48
7.2.3. Costos del proyecto.....	48
7.2.4. Inversiones del proyecto.	49
7.2.5. Tamaño óptimo de la firma.....	51
7.2.6. Conclusión estudio técnico.	51
7.3. Viabilidad organizacional	52
7.3.1. Elección del tipo societario.....	52
7.3.2. Constitución de la sociedad.	53
7.3.3. Organigrama.	53
7.3.4. Conclusión estudio organizacional.	55
7.4. Viabilidad legal.....	56
7.4.1 Impuestos nacionales.	56
7.4.2. Impuestos provinciales.....	56
7.4.3. Impuestos municipales.....	57
7.4.4. Conclusión estudio legal.	57
7.5. Viabilidad ambiental	58
7.5.1. Conclusión estudio ambiental.	58

7.6. Viabilidad financiera	58
7.6.1. Inversiones fijas.	58
7.6.2. Capital de trabajo.	59
7.6.3. Depreciaciones y valor de desecho.	59
7.6.4. Costos.....	59
7.6.5. Ingresos	62
7.6.6. Tasa de corte.	63
7.6.7. Flujo de Fondos.....	63
7.6.8. Valor actual neto.	65
7.6.9. Tasa interna de retorno.....	65
7.6.10. Panorama pesimista.	66
7.6.11. Conclusión estudio financiero.....	67
8. CONCLUSIÓN	68
9. RECOMENDACIONES	70
10. BIBLIOGRAFÍA.....	71
10. ANEXOS.....	74
10.1 ANEXO I.....	74
10.2 ANEXO II.....	76

Índice de Ilustraciones

Ilustración 1: <i>Cálculo del valor actual neto</i>	27
Ilustración 2: <i>Cálculo de la tasa interna de retorno</i>	29
Ilustración 3: <i>Cálculo del período de recupero dinámico</i>	30
Ilustración 4: <i>Método capm</i>	32
Ilustración 5: <i>Muestra</i>	49
Ilustración 6: <i>Organigrama “Retazo del Monte”</i>	54
Ilustración 7: <i>Diagrama de relación entre empresas</i>	55

Índice de Gráficos

Gráfico 1: <i>Modelo del tractor de las compañías encuestadas</i>	50
Gráfico 2: <i>Modelo de acoplados de las sociedades encuestadas poseen</i>	51

Índice de Tablas

Tabla 1: <i>Ventas mensuales de soja</i>	44
Tabla 2: <i>Ventas mensuales de maíz</i>	44
Tabla 3: <i>Demanda y oferta por camión</i>	46
Tabla 4: <i>Tasas de inflación esperadas</i>	58
Tabla 5: <i>Inversiones del proyecto</i>	58
Tabla 6: <i>Capital de trabajo</i>	59
Tabla 7: <i>Valor de desecho</i>	59
Tabla 8: <i>Costos laborales</i>	60
Tabla 9: <i>Costo de combustibles</i>	61
Tabla 10: <i>Ingresos por servicios</i>	63
Tabla 11: <i>Flujo de fondos mensualizado</i>	64
Tabla 12: <i>Flujo de fondos anualizado</i>	65
Tabla 13: <i>Flujo de fondos anualizado (pesimista)</i>	66

1. Introducción

Este trabajo final de grado de la carrera de contador público, posee como puntapié la inquietud planteada por una empresa familiar, que consiste en la formación de una nueva empresa que tenga como objetivo el transporte de cargas pesadas estimando una cantidad de ingresos que la categorice como pequeña y mediana empresa.

Si bien la administración de la empresa propone la creación de una Sociedad de Responsabilidad Limitada, en el desarrollo de este trabajo se buscará justificar si este tipo societario es el correcto o no entre las demás alternativas (sociedad anónima, fideicomiso y sociedad anónima unipersonal).

Seguido de ello, el presente se aboca al análisis de un proyecto de inversión, tal como lo anticipado, para evaluar la conveniencia, o no, de constituir tal sociedad.

La estructura de este trabajo consta de los siguientes puntos:

- ✓ Introducción, justificación y objetivos
- ✓ Marco teórico
- ✓ Marco metodológico
- ✓ Etapa diagnóstica
- ✓ Análisis de viabilidades
- ✓ Conclusión y recomendaciones
- ✓ Bibliografía
- ✓ Glosario
- ✓ Anexos

2. Justificación

La empresa Retazo del Monte inició su actividad en octubre del año 1990, la dueña de las tierras es Elsa María Nicola, encontrándose casada con Luis Alberto Gonzalez Sanz. Ellos optaron en sus comienzos por establecerse en una actividad conocida para ambos, la ganadería, principalmente a la cría bovina, dedicándose con entusiasmo, corrección e innovación.

Luego de la crisis que padeció la Argentina en el año 2001 (“El Corralito”, que trajo consigo devaluación, recesión y decretándose después el “default”), previendo que la economía nacional e internacional comenzó a favorecer los *commodities* agrícolas, la empresa empezó a volcarse paulatinamente hacia la agricultura. Al paso de los años, con las ganancias que se iban obteniendo se adquirieron gradualmente nuevas herramientas necesarias y acordes para la actividad. De esta manera se tercerearían cada vez menos actividades en el proceso productivo.

Ante la situación en la que se encuentra y contando con resultados positivos luego de culminada la campaña 2016/2017, el Sr. González Sanz Luis Alberto como administrador de la empresa familiar decide invertir ese excedente.

En efecto, se le recomendó la adquisición de un rodado para el transporte de cargas pesadas, tipo camión con acoplado, con el que pueda transportar la producción propia y al mismo tiempo evitar la tercerización en la etapa de transporte de la producción. Cabe aclarar que Retazo del Monte es una empresa familiar.

3. Objetivos

3.1. Objetivo general

Determinar la factibilidad económica y financiera de un proyecto de inversión para llevar a cabo la constitución de una empresa dedicada al transporte de cargas pesadas, bajo el tipo societario de una S.R.L., mediante el análisis de viabilidades.

3.2. Objetivos específicos

1. Fundamentar la conveniencia de optar por la S.R.L. y no por alguna otra figura societaria.
2. Evaluar la viabilidad comercial del proyecto: a través del análisis de la oferta y de la demanda.
3. Valorar la viabilidad técnica del proyecto.
4. Analizar la viabilidad organizacional, legal y ambiental del proyecto.
5. Evaluar la viabilidad financiera del proyecto partiendo de costos e ingresos proyectados, aplicando las herramientas oportunas.

4. Marco teórico

En adelante se desarrollará el marco teórico o referencial, autores como Ezequiel Ander Egg (1995) establecen que no es más que un conjunto de propuestas teóricas generales como conceptos que sirven para referenciar y ubicar a los lectores en el ambiente en el que se desarrolla el proyecto. El mismo fue fragmentado para así facilitar su comprensión.

En primera instancia se procederá a redactar una reseña de transporte para introducirse en el tema, para luego desembocar en los distintos tipos societarios que se analizarán en el trabajo. A los fines de otorgarle un cuadro temporal al TFG, se completa con investigaciones de empresas familiares (pasado y presente) y Ley N° 27.264 sobre fomento a la producción para empresas Pyme (futuro). Por último, se puntualizará también en detallar lo que es un proyecto de inversión conjuntamente con las herramientas matemáticas que se utilizan para abordar las conclusiones obtenidas.

4.1. Breve reseña: Transporte

La logística es el proceso de administrar estratégicamente el flujo y almacenamiento eficiente de las materias primas, de las existencias en proceso y de los bienes terminados del punto de origen al de consumo (Lamb, Hair y McDaniel, 2002).

El servicio de transporte de carga, conocido como el servicio de distribución, logística del transporte, gestión de distribución, entre otros, es un factor importante en el proceso económico de una empresa.

La logística del transporte se ha ligado, de acuerdo con Castellanos Ramírez (2009), a las actividades de toma de decisiones de altos mandos militares. Sin embargo, actualmente se le otorga tal importancia que dentro de las organizaciones se estipula un área específica para su tratamiento.

De esta manera, cumple la función de transportar determinada mercadería, de un lugar a otro. Este servicio forma parte de toda una cadena logística, la cual se encarga de colocar uno o varios productos en el momento y lugar de destino indicado. El traslado de mercancías se realiza desde el punto de partida hacia el destino final, sin embargo, la carga durante este trayecto pasará por lugares de embarque, almacenaje y desembarque.

4.2. Tipo societario

Antes de continuar con el desarrollo del marco teórico, se procederá a realizar un análisis acerca de las alternativas en el tipo societario, según las normativas de la República Argentina de acuerdo con la Ley N° 19.550 denominada anteriormente “Ley de Sociedades Comerciales” publicada en el Boletín Oficial, en el año 1972. Si bien fue sufriendo modificaciones a lo largo de los años, la aprobación del nuevo Código Civil y Comercial de la Nación mediante la Ley N° 26.994 en agosto del 2015, produjo un mayor impacto. Consiguientemente, dicha ley pasó a denominarse “Ley General de Sociedades” (en adelante LGS).

Teniendo en cuenta esto, este trabajo propone realizar una breve comparación entre las sociedades anónimas, sociedades de responsabilidad limitada, sociedades unipersonales y fideicomisos.

4.2.1. Sociedad anónima.

Las Sociedades Anónimas (S.A.) son asociaciones voluntarias de personas que mediante aportes personales concluyen en un fondo común, destinados al cumplimiento del objetivo planteado para tal fin. Es por ello que, como requisito básico se necesita un mínimo de dos personas y sin existir un máximo establecido por la ley, los que recibirán la categoría de socios.

Según la LGS, el capital de la empresa estará dividido en acciones, las que deben tener un valor de \$10,00 o un múltiplo de éste. Se dice que estas empresas tienen un enfoque hacia el capital, ya que las acciones pueden ser transferidas libremente a cualquier otro inversor, sea socio o no, y puede hallarse limitada por estatuto, pero este último no puede prohibirlas. En el caso de realizarse cualquier tipo de cesión de acciones, se debe comunicar al directorio de la S.A. para que ellos lo registren en el libro de accionistas, el que es obligatorio que tengan. No siendo necesario por ley que se informe a la Inspección General de Justicia.

La organización se gobierna mediante las asambleas de accionistas y además posee un órgano de administración que es el directorio, que puede durar entre 1 a 3 años debiendo ser informado a la autoridad competente de tal cambio. Al mismo tiempo, se constituye por una o más personas sea socio o no (sí o sí 3 cuando cumpla con el artículo 299); poseen asambleas ordinarias y extraordinarias, teniendo la potestad de aumentar el capital en las primeras hasta 5 veces el capital social, y en caso de superarlo se deberá llamar a una extraordinaria, así como también en caso de reducción de capital. Las mismas podrán ser convocadas por el

directorio o socios que representen el 5% del capital social, debiendo cumplir con la publicación prevista por la ley que, en caso de ser unánime, no será necesaria. Complementariamente tendrán fiscalización estatal limitada a la constitución y/o variaciones de capital, y una fiscalización permanente cuando cumplan algunas de las características del artículo 299.

Cada socio es responsable por el capital aportado. La empresa para poder constituirse tiene que tener un mínimo suscrito¹ de \$100.000,00 el cual puede estar formado por aportes en dinero o especie, en caso de ser la primera, se debe integrar el 25% al momento de suscribir el capital pudiendo pagar lo restante hasta 2 años después. En cambio, si el aporte es en especie, será integrado en el momento, el que será valuado de la manera prevista en el contrato, mientras que no encontrándose estipulado, lo será al precio de plaza.

Para constituir la empresa bajo este tipo societario, tiene como requisito esencial que el mismo se realice mediante instrumento público, lo que conlleva una mayor erogación de gastos, como los honorarios del escribano público, además el mismo deberá inscribirse en el Registro Público de Comercio para ser pasible de oponibilidad.

Impositivamente, en lo que respecta al impuesto a las ganancias, está encuadrado como un sujeto que obtiene ganancias de 3° categoría ya que en el artículo 69 en su inciso a) los enuncia taxativamente al prescribir “las sociedades anónimas y las...”. Y en caso de los impuestos provinciales y municipales, no hacen diferencias en los distintos tipos societarios.

4.2.2. Sociedad de responsabilidad limitada.

En primera instancia se debe tener en cuenta que la principal característica de este tipo societario consiste en que la persona que aporta, limite su responsabilidad a la contribución que realizó, separándolo taxativamente del resto de su patrimonio. Para constituir una Sociedad de Responsabilidad Limitada son necesarios como mínimo dos socios y a diferencia de la Sociedad Anónima posee un límite de cincuenta socios.

De acuerdo con la LGS el capital se divide en cuotas partes de valor nominal \$10,00 o cualquiera de sus múltiplos, y las mismas son transmisibles libremente, pudiendo establecer en el contrato social ciertos limitantes, pero sin llegar al punto de ser prohibitivo. La transferencia de cuotas partes no implica la modificación del contrato social, pero para la sociedad surte efecto en el momento que se le adjudique una copia a la gerencia del contrato

¹ Capital suscrito: Monto que los futuros socios se comprometen a integrar.

firmado entre partes, en el que puede ser bajo instrumento privado con certificación de firmas.

La administración le corresponde a uno o más gerentes, los que pueden ser socios o no, y a su vez su designación sea por tiempo determinado o indeterminado, debiendo ser inscripta cada vez que sea renovada. En lo que respecta a las obligaciones de los gerentes, la Ley N° 19.550 establece que “los gerentes tienen los mismos derechos obligaciones prohibiciones e incompatibilidades que los directores de la SA” y a su vez serán responsables individualmente o solidariamente según la organización de la gerencia y la reglamentación del contrato.

No posee un capital mínimo para constituir, al momento de instituirse se deben suscribir los aportes. En caso de ser en dinero, se debe integrar el 25% como mínimo, teniendo un plazo de dos años para integrar la diferencia, y si son aportes en especie, se debe completar en el momento, valuando según lo previsto en el contrato o a precio de plaza. Los socios son responsables por el capital que aportan, excepto al momento de constitución de la SRL por el monto no integrado, en donde responden solidaria e ilimitadamente.

Al momento de constituirse para luego inscribirla en el Registro Público de Comercio, es más económico que las demás (la SA, por ejemplo), sin contar que la misma puede ser realizada mediante instrumento privado, lo que facilita demasiado con respecto a su contraparte, solo se debe tener en cuenta el costo notarial de certificar las firmas.

4.2.3. Sociedad anónima unipersonal.

De acuerdo a lo establecido por Jorge L. Garnier y Pablo Bisogno, ambos reconocidos líderes en leyes de la empresa *Ernst & Young* en Argentina, se incorpora este nuevo tipo societario en el Código Civil y Comercial de la Nación con el fin de continuar con la tendencia mundial que limite la responsabilidad del inversor sin necesidad de poseer al menos un socio. En concreto, la modificación de la Ley N° 19.550 en su artículo 1 establece que “habrá sociedad cuando una o más personas... decidan realizar aportes con el fin de realizar actividades para luego obtener beneficios y de no ser así, soportar las pérdidas”. (*EY law*, 2016). Recuperado <http://www.abogados.com.ar>.

La nueva sociedad, se comportará como una sociedad anónima, a pesar de solo tener un inversor, y se denomina sociedad anónima unipersonal (S.A.U.), permitiéndole a la inversora separar de su patrimonio lo que ingrese como capital de la unipersonal y así limitar su responsabilidad.

Por su parte, la sociedad unipersonal tiene requisito esencial, esto es, que una persona física que realice actividades económicas como venta o prestaciones de servicios tome la decisión de constituir una. Y si bien no tiene un límite máximo de facturación, solo se estipula que la titularidad de la empresa estará a nombre de una sola persona física.

Dicha sociedad se diferencia de la sociedad anónima, en que la constitución de la misma requiere que el socio único sea una persona física, no pudiendo ser otra sociedad unipersonal. En la denominación de la S.A.U. podrán llevar el nombre de una o más personas siempre que al final indiquen la sigla S.A.U., y como punto principal es que se encontrará bajo fiscalización estatal permanente a diferencia de la S.A. que sólo se halla en este régimen cuando su capital supera los 10 millones de pesos. El capital debe ser integrado en el acto constitutivo, sin posibilidad de posponer el mismo.

Como puntos en común con la S.A., la sociedad unipersonal posee asamblea, pues la misma se encuentra bajo el régimen de contralor permanente por parte del Estado. Ésta debe llamar tanto a las asambleas ordinarias como extraordinarias, con los mismos requisitos que la SA; la administración debe ser realizada mediante un directorio de no menos 3 personas, en los cuales una puede ser la accionista. Debe cumplir con lo necesario para una fiscalización privada (además de la pública) ya que se encuentra encuadrada dentro del artículo 299 de la Ley N° 19.550. No puede tener un capital inferior a \$100.000,00 al igual que las S.A. y por último, la responsabilidad se limita al capital aportado, dando por descontado que cada acción representará un voto.

De esta manera, se pueden constituir empresas con mayor facilidad y así fomentar la actividad emprendedora, pero, por otro lado, se deben realizar análisis más exhaustivos sobre los patrimonios de las sociedades unipersonales a fundar para que tengan un patrimonio acorde a la actividad que desean realizar².

4.2.4. Fideicomiso.

El fideicomiso es un contrato que está constituido por cuatro partes distintas, las que son apacibles de mínimo dos sujetos, siendo estos: el fiduciante quien es la parte que le transfiere los bienes al fiduciario para que los administre y cumpla con sus obligaciones de proporcionarle los beneficios al beneficiario, a los fines de poder transmitirle los bienes al momento de finalizar el contrato al fideicomisario.

² En base a <http://www.iprofesional.com/> recuperado 1/03/2017

El capital en cuestión dependerá de los aportes que realicen el/los fiduciantes, pudiendo ser objeto del fideicomiso cualquier tipo de bien pasible de ser comercializado, los que, en caso de ser dinero o especies deberán integrarlos en el momento, debiendo dejar estipuladas las condiciones necesarias para el caso de decidir volver a incorporar bienes al fideicomiso.

El órgano de administración está formado por el fiduciario, quien puede ser una persona física o jurídica. La parte fiduciaria deberá rendir cuentas a los interesados con una periodicidad no mayor a un año; asimismo las demás partes que integran el fideicomiso pueden solicitar una rendición de cuentas cuando así lo deseen, permitiéndole al responsable de la administración un tiempo prudencial para la realización del mismo.

En este marco, cabe señalar que la vida máxima de los fideicomisos es de 30 años, y en caso de establecer las partes intervinientes un plazo mayor al estipulado, éste se retractará al máximo legal. Los bienes fideicomitados son los aportados por el fiduciante que ahora forman parte del patrimonio del fideicomiso. Estos constituyen un patrimonio separado de todas las partes intervinientes en el fideicomiso (fiduciante, fiduciario, beneficiario, fideicomisario). En el caso de que el fiduciante aporte bienes registrables, debe informar el traspaso de titularidad en el registro correspondiente.

Si bien el contrato debe inscribirse en el registro público correspondiente, el mismo se puede realizar mediante instrumento público o privado. Hay que tener en cuenta que en casos de transferencia de bienes que requieren que el acto sea vía instrumento público, esto debe realizarse así el acto por instrumento privado solo cuenta como una promesa a transferencia.

Impositivamente desde el punto de vista del impuesto a las ganancias, es un sujeto incluido en la ganancia de 3° categoría y si bien existen dos tipos de ordenamientos, por un lado, si el fiduciante posee calidad de beneficiario (ya que se encuentra enunciado en el artículo 49 en el inciso sin enumerar incorporado por la Ley N° 25.063) o si se encuadra en el artículo 69 inciso sexto, la alícuota va a ser la misma en ambos casos. En el supuesto de las demás jurisdicciones para otros impuestos no realizan ninguna calificación pertinente.

4.3. Empresa familiar

La empresa familiar difiere de una pyme. La primera puede ser desde una pequeña empresa hasta una multinacional. Se suele enmarcar a este tipo de empresas bajo la definición de pymes. Pero no necesariamente son dos términos asimiles, ya que no todas las empresas familiares son pymes y viceversa (Niethardt, 2007).

En lo que respecta al concepto propiamente dicho, resulta complejo poder definir a la empresa familiar ya que en ella cohabitan dos instituciones: la empresa y la familia, teniendo límites muy imprecisos. El autor Monsó (2003) menciona que la familia es una institución cuyas finalidades más importantes son la preservación de la vida, la reproducción de la especie, el crecimiento de los hijos, el cuidado de la salud, la elaboración de la identidad, la contención frente a las crisis vitales, la protección de las adversidades y el aprendizaje de la vida emocional (manejo de los celos, la rivalidad, los miedos).

Una empresa familiar es aquella en la cual la propiedad y las decisiones están dominadas por los miembros de un “grupo de afinidad afectiva” (Carsrud, Perez Torres y Sachs, 1996).

Luego de lo expuesto, se puede ratificar que no es fácil manifestar un único concepto, o encontrar autores que coincidan. Asimismo, se logra arribar a dos alternativas en lo que respecta a definiciones:

- **Restringida:** empresas en las cuales solo integrantes de la familia han tenido el control de la misma por una o más generaciones.
- **Amplia:** el fundador o sus herederos en caso de que existan, son quienes toman las decisiones teniendo como objetivo que la empresa persista.

4.3.1. Empresa familiar desde distintos puntos de vista.

El Instituto de la empresa familiar (España) establece las condiciones para que una empresa sea considerada como una familiar, debiendo cumplirlas de manera concordante.

✓ **Propiedad accionaria:** la mayoría de las acciones con derecho a voto son propiedad de la persona/s de la familia que fundó o fundaron la compañía; de la persona que tiene o ha adquirido el capital social de la empresa; o son propiedad de sus esposas, padres, hijo(s) o herederos directos del hijo(s).

✓ **Control:** la mayoría de los votos pueden ser directos o indirectos.

✓ **Gobierno:** al menos un representante de la familia o pariente participa en la gestión o gobierno de la compañía.

✓ **Derecho de voto:** a las compañías cotizadas se les aplica la definición de empresa familiar si la persona que fundó o adquirió la compañía (su capital social), o sus familiares o descendientes poseen el 25% de los derechos de voto a los que da derecho el capital social.

En el año 2007, en Europa se reunieron un grupo de expertos en empresas familiares, los que bajo común acuerdo definieron a la empresa familiar como:

Una empresa, cualquiera que sea su tamaño si:

1) la mayor parte del poder de decisión lo tiene la persona o personas físicas que han creado la empresa, o las personas físicas que han aportado el capital para su formación o sus cónyuges, padres o descendientes o los herederos directos de sus descendientes.

2) al menos un representante de la familia participa formalmente en el gobierno de la empresa.

3) las sociedades que cotizan en bolsa entran en la definición de empresa familiar si las personas que las han creado o aportado el capital para su formación, o sus padres, cónyuges o descendientes, tienen el 25% del poder de decisión sobre la base del capital.

4.3.2. Cifras³.

La empresa familiar no solo es importante en el ámbito de Argentina, sino también en lo que concierne al ámbito internacional. Por ejemplo, en España el 89% de las empresas al iniciarse lo hacen como empresa familiar, para lograr producir un 57% del producto bruto interno (PBI) de dicho país, generando más de un millón de puestos de trabajo.

En lo que respecta a la Unión Europea, el 60% de las empresas de la región son consideradas empresas familiares, de los cuales el 17% de la totalidad de las plazas de mano de obra son producidos por estas empresas. Mientras que en Estados Unidos el 80% son empresas de familia generando el 50% de la demanda de mano de obra.

4.3.3. En Argentina.

Las empresas familiares ascienden a casi un millón, generando nueve millones de empleos, según datos proporcionados por Grant Thornton en el Informe PRIMA de la Fundación Observatorio Pyme en el año 2003.

4.4. Ley Pymes

La Ley N° 27.264, se denomina Programa de Recuperación Productiva, sancionada a mitad de julio del pasado año, por las dos cámaras legislativas. Esta normativa genera beneficios impositivos con el objetivo de fomentar el fortalecimiento del sector a escala nacional. El mismo representa al 90 % de las empresas del país. Por ende, se destaca la reducción de la carga tributaria, estiramiento a 90 días del pago del impuesto al valor

³ En base a web del instituto de la empresa familiar de España <http://www.iefamiliar.com/> recuperado 1/03/2017

agregado (IVA) y el diferimiento del pago de ganancias cuando se realicen inversiones en bienes de capital.

Las medidas dispuestas son las siguientes:

Las Pymes no forman parte del régimen del pago de Ganancia Mínima Presunta, para los ejercicios fiscales iniciados desde el primero de enero de 2017.

El Impuesto sobre los Créditos y Débitos en Cuentas Bancarias y Otras Operatorias, que hubiese sido efectivamente ingresado, podrá ser computado en un 100% como pago a cuenta del Impuesto a las Ganancias. Beneficio brindado para micro y pequeñas empresas.

Serán devueltos los saldos de impuesto a favor de las micro, pequeñas y medianas empresas, mediante la emisión de bonos de deuda pública, previa inscripción voluntaria en la administración federal de ingresos públicos (AFIP). Además, dicho organismo habilitará un sistema de ventanilla única para agilizar la tramitación impositiva, aduanera y de la seguridad social.

Compañías vinculadas con una actividad regional y en áreas próximas a países limítrofes, podrán solicitar un tratamiento diferencial y temporal en materia fiscal, de manera tal que se incentiven inversiones productivas y turísticas.

Cuando “las inversiones en bienes de capital tengan por objeto, la compra, construcción, fabricación, elaboración o importación definitiva, excluyendo a los automóviles, pero incluyendo a reproductores, quedando comprendidas las hembras, cuando fuesen de pedigrí o puros por cruce” (Boletín Oficial República Argentina, 2016), estas abonarán en forma diferida el Impuesto a las Ganancias.

Este régimen servirá para las que se realicen entre el 1 de julio de 2016 y el 31 de diciembre de 2018, ambas fechas inclusive. Lo que se espera con esta herramienta, es una reactivación de la economía en su conjunto, con generación de empleos y baja de la tasa mensual de inflación.

Una vez discutidos los tópicos referidos a la tipología societaria y empresarial, resulta necesario darle comienzo al estudio del marco de conceptos y etapas que resultan necesarios conocer para el entendimiento de un proyecto de inversión. Más adelante, se expondrán los resultados de cada etapa, fruto de la puesta en práctica de la teoría que se tratará en la siguiente sección.

4.5. Proyectos de inversión

Para la formulación y evaluación de proyectos generalmente se utilizan técnicas de diferentes autores, Nassir y Reinaldo Sapag Chain expresan que “la preparación y evaluación de proyectos busca recopilar, crear y analizar en forma sistemática un conjunto de antecedentes económicos que permiten juzgar cuantitativa y cualitativamente las ventajas y desventajas de asignar recursos a una determinada iniciativa”. De esta manera, se pretende “la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema tendiente a resolver, entre tantas, una necesidad humana” (Sapag Chain, 2011, p.1).

El estudio de proyectos tiene como principal objetivo generar información para que cuando se tome una decisión se haga sobre una base lo más objetiva posible.

Nunca se tendrá la información completa para emitir una opinión cierta acerca de la conveniencia de hacer una inversión, pero cualquiera sea la que se obtenga, siempre será mejor que tomar la decisión sin la correspondiente indagación.

La formulación y la evaluación de proyectos es sin lugar a duda una parte integrante de la planificación financiera de largo plazo; para el corto plazo deberán buscarse otro tipo de herramientas.

La herramienta básica e indiscutida en la formulación y evaluación de proyectos es el flujo de fondos, flujo de efectivo, flujo de caja o *cash flow*; el cual es una síntesis de los distintos tipos de análisis que se hayan efectuado.

4.5.1. Formulación y evaluación de proyectos de inversión.

Hoy en día, la preparación y evaluación de proyectos se ha transformado en un instrumento de uso prioritario entre los agentes económicos que participan en cualquiera de las etapas de la asignación de recursos para implementar iniciativas de inversión.

De acuerdo con Ruíz (2000), la formulación y evaluación de proyectos de inversión y las técnicas de selección de las mejores inversiones, en la actualidad se emplean para la asignación de recursos públicos o privados y se basan en un conjunto muy significativo de conocimientos multidisciplinarios (especialistas en diferentes áreas del saber) para que permitan tomar mejores decisiones, apoyadas en la información disponible y en los resultados obtenidos al aplicar estas técnicas particulares.

Un proyecto de inversión es la guía para la toma de decisiones acerca de la creación de una futura inversión que muestra el diseño comercial, técnico-organizacional, económico

y financiero de la misma. En caso de resultar viable el proyecto, este documento se convierte en un plan que guía la realización del mismo.

Cuando se pregunta, ¿qué es un proyecto? Se concluye que es la fuente de costos y beneficios que ocurren en distintos períodos de tiempo, el origen de un flujo de fondos provenientes de ingresos y egresos de caja que ocurren a lo largo del tiempo.

4.5.2. Formulación del proyecto de inversión.

Se entiende por proyecto a:

Una unidad de actividad de cualquier naturaleza, que requiere para su realización del uso o consumo inmediato o a corto plazo de algunos recursos escasos o al menos limitados (ahorros, divisas, talento especializado, mano de obra calificada, etc.) aun sacrificando beneficios actuales y asegurados, en la esperanza de obtener, en un período de tiempo mayor, beneficios superiores a los que se obtienen con el empleo actual de dichos recursos, sean estos nuevos, beneficios financieros, económicos o sociales (Migani y Cassina, 2014 p. 4).

Es decir, que dada la característica de "escasos" que revisten los recursos económicos, antes de disponer su inversión para un propósito dado, debe asegurarse por medio de un análisis previo, la optimización del uso entre las diferentes alternativas de disposición de tales recursos que se le presentan al ente encargado de adoptar la decisión.

Pero previo a dicha evaluación, se debe exigir como mínimo una clara definición de la idea de inversión que se presenta. A partir de aquí y con la información que rápidamente se disponga, se deberá buscar la existencia de alguna razón bien fundada para rechazar "a priori" la idea, o archivarla para reestudiarla en el futuro. Si tales argumentos no se encuentran, se está en condiciones de proseguir con los estudios pasando a la etapa siguiente.

Por lo tanto, en esta etapa, denominada de formulación de proyectos, se deben inventariar las diversas formas de identificar la idea, preguntando sobre la existencia de un mercado demandante del bien o servicio, la disponibilidad de los insumos necesarios, la disponibilidad de la tecnología necesaria para la producción, la existencia de suficiente capacidad financiera, la observación con la instalación y el marco institucional vigente.

Luego de analizados todos estos aspectos, los caminos a seguir pueden ser tres:

1. Desechar la idea por completo.
2. Archivar para su reconsideración.
3. Avanzar a la etapa siguiente.

Cabe recordar que el objetivo de un proyecto de inversión no es más ni menos que hacer máximo el flujo de fondos (Ingresos - Egresos), de forma tal que se haga máximo el patrimonio neto de la firma.

4.5.3. Evaluación del proyecto de inversión.

De acuerdo con Migani y Casina (2014), se puede decir que la evaluación de proyectos pretende contestar el interrogante acerca de si resulta conveniente o no realizar una determinada inversión o elegir cuál es la más conveniente entre varias alternativas de inversión.

Con este objeto, el estudio de viabilidad debe intentar simular con el máximo de precisión lo que sucedería si el mismo fuese implementado, aunque difícilmente pueda evaluarse con exactitud el resultado que se logrará en su puesta en marcha.

Para realizar una evaluación de un proyecto, se debe tener en cuenta a nivel empresa:

1. *Su conveniencia estratégica:* es preciso analizar si la inversión que se estudia es adecuada a la estrategia de la empresa, considerando por ejemplo si a ésta le interesa estratégicamente, o si permite penetrar en un nuevo mercado, crear uno, integrar la actual actividad, etc.

2. *Su conveniencia económica:* si es adecuado para los estándares deseados, el rendimiento o el incremento de valor que promete.

3. *Su factibilidad:* determinando si es posible concretarlo financieramente, en qué condiciones se logrará, estableciendo la magnitud y momento de los servicios de financiamiento, y si la inversión generará los fondos necesarios y oportunos para su atención.

4. *Su riesgo:* determinando si se producirá una diversificación adecuada del riesgo de los inversores y/o riesgo de la empresa, y si aumentará o disminuirá el riesgo total.

- ***Pasos para la evaluación de un proyecto.***

El desarrollo de la evaluación de un proyecto comprende pasos sucesivos que permiten arribar a los objetivos fijados por la empresa. Estas etapas no necesariamente constituyen partes aisladas y desarrolladas secuencialmente, sino que están ligadas entre sí y deben ser cubiertas con algún grado de superposición.

1) Estudio de mercado

El estudio de mercado comprende el análisis del comportamiento de la demanda, de la oferta y de los costos que influirán en el proyecto. Y a raíz de ello se determina si comercialmente es viable llevarlo a cabo.

Según Malhotra (2008), los estudios de mercado describen el tamaño, el poder de compra de los consumidores, la disponibilidad de los distribuidores y perfiles del consumidor.

De acuerdo con las definiciones precedentes y, en base al conocimiento adquirido durante la carrera, se deduce la siguiente definición de estudio de mercado: etapa consistente en reunir información acerca del comportamiento actual de los consumidores y oferentes de un mercado específico, para poder proyectar las ventas, costos y precios, contribuyendo a la toma de decisiones.

Para Sapag Chain (2011), una correcta formulación y preparación del proyecto debe considerar cuatro estudios del mercado, los cuales contribuyen conjuntamente a definir sobre la aprobación o rechazo del mismo. A saber,

- el del proveedor,
- el del competidor,
- el del distribuidor, y
- el del consumidor.

A continuación, y siguiendo al mismo autor, se procede a una breve descripción de cada uno.

Estudio del mercado del proveedor: se refiere a quién abastecerá de insumos para llevar adelante el micro-emprendimiento. Debe considerar precio, calidad y oportunidad de los materiales ya que determinará una parte de los costos del proyecto e influirá en el monto de las inversiones. También comprende el análisis de posibles políticas de descuentos y financiaciones que estos puedan ofrecer.

Estudio del mercado competidor: busca analizar a quienes deberá enfrentar el proyecto, es decir, aquellas empresas similares que ofrecen el mismo servicio, para de esta forma definir las estrategias comerciales que se impondrán a la hora de desarrollar ventajas competitivas, ya sea para ofrecer precios más bajos o diferenciarse de la competencia con una mejor calidad.

Estudio del mercado distribuidor: tiene mayor importancia en los casos que se ofrezcan bienes, más que servicios. Representa un canal por el cual se hace llegar los bienes a los clientes. Si bien el servicio se presta en un lugar específico, ponerlo a disposición del cliente en puntos de ventas también requiere del desarrollo de un canal.

Estudio del mercado de consumidores: es uno de los análisis más importantes, de la existencia de clientes dependerá la vida del negocio. Se investigan las necesidades que desean satisfacer los mismos, sean nuevas o ya existentes y se analizan los componentes tanto racionales como emocionales que influyen en las decisiones de los mismos a la hora de adquirir productos o servicios. Comprende un análisis de la demanda, debiendo evaluar su comportamiento en el pasado, situación actual y proyección.

2) Estudio técnico

De acuerdo con Sapag Chain (2011), a través de este análisis se determinará si es posible, físicamente, realizar el proyecto. Este estudio se realiza después del análisis del mercado, para el mismo es necesario estudiar el proceso de producción del bien o servicio con el fin de determinar los requerimientos de obras físicas, maquinarias y equipos, su vida útil, los recursos humanos y materiales. Estos deben ser medidos cuantitativamente para calcular la inversión inicial y de reposición, a los fines de construir el flujo de caja para evaluar la inversión.

Sintéticamente este análisis pretende contestar a preguntas como dónde, cuánto, cuándo, cómo y con qué producir lo que se desea, por lo que el aspecto técnico-operativo de un proyecto comprende todo aquello que tenga relación con el funcionamiento y la operatividad del propio proyecto.

Se puede subdividir en tres partes:

1. Determinación de la localización óptima del proyecto: ya sea la macro-localización (área geográfica) y la micro-localización (predio específico) en donde pueden quedar delimitadas las posibilidades de radicación. Se analizan y evalúan para cada alternativa factores locacionales (costo de transporte, disponibilidad de mano de obra e infraestructura, incentivos fiscales, condiciones climáticas y ambientales, etc.), que describen cada uno de los aspectos que deben considerarse al momento de elegir la radicación del proyecto.

2. Determinación del tamaño óptimo del proyecto: se hace referencia a la capacidad de producción ya sea de diseño, máxima o normal que el proyecto tendrá para

producir bienes o servicios en función de una unidad de tiempo predeterminada. También se refiere al nivel de inversiones fijas y circulantes (capital de trabajo) necesarias en unidades monetarias, pero que expresado en valores absolutos es muy poco útil a los fines de un verdadero dimensionamiento del proyecto. La decisión del tamaño de un proyecto depende de ciertos factores como son: el mercado, la capacidad financiera y empresarial, la disponibilidad de recursos, las restricciones de procesos, los factores institucionales, entre otros.

3. Ingeniería del proyecto (proceso productivo): se trata de diseñar la función de producción que optimice la afectación de recursos al proyecto (mano de obra, tecnologías, maquinarias, métodos de operación, *layout*, etc.).

Al finalizar el estudio técnico, se debe llegar a determinar la función óptima de producción, el monto de inversiones fijas y circulantes, así como la corriente de costos del proyecto.

3) Estudio Administrativo e Institucional-Legal y Ambiental

Este estudio tiene que ver con los aspectos organizacionales que deberán adoptarse para el proyecto sin olvidar que funcionará en un contexto que lo condiciona.

Existe una estructura legal en el país, la provincia y el municipio que no puede dejarse de lado. Lo que se fije en esta instancia determinará la vida del proyecto por las consecuencias económicas que le traerán aparejadas. Es decir, implica analizar la factibilidad legal del proyecto y las distintas leyes y reglamentaciones por las que debe regirse, lo que incluye el aspecto impositivo.

Además, requiere definir si existen las condiciones mínimas necesarias para garantizar la viabilidad de su implementación, tanto en lo estructural como en lo funcional. De ahí que, la evaluación de la viabilidad ambiental del proyecto puede considerarse como parte de esta etapa, Sapag Chain (2011).

4) Estudio económico

Según Sapag Chain (2011), el objetivo del estudio económico es ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionan las etapas anteriores y elaborar los cuadros analíticos que sirven de base para la evaluación económica (rentabilidad propia del proyecto).

Se determina el monto del capital inicial y diferido, el capital de trabajo, flujos de ingresos y los costos totales (producción, administración y ventas), y costos financieros en

función de cómo se financie el proyecto, amortizaciones y depreciaciones. Con estos datos, se puede elaborar el estado de resultados y balances proyectados (principio de lo devengado).

5) Estudio financiero

Se convierte el cuadro de resultados proyectado (devengado) de la etapa anterior, a un criterio de lo percibido, se eliminan los gastos no erogables (amortizaciones y depreciaciones) y se incorporan los movimientos proyectados de activos y pasivos como ingresos o egresos, de acuerdo con lo tratado por Sapag Chain (2011).

De esta manera se obtiene un flujo de ingresos proyectado al cual se le aplican algunos de los métodos que toman en cuenta el valor del tiempo del dinero, como el VAN (Valor Actual Neto) o la TIR (Tasa Interna de Retorno).

Los índices que se obtienen a través de estos métodos de flujos de fondos descontados, entre otros, permiten decidir entre varias alternativas o tomar la decisión de aceptación o rechazo del proyecto.

4.6. Herramientas matemáticas para evaluar un proyecto de inversión

Una vez confeccionado el Flujo de Fondos, es necesario evaluar las bondades del proyecto (rentabilidad). Para ello, se utilizan diversas herramientas matemáticas, entre las más importantes: el Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR). La ventaja de ambos métodos es el de considerar el “valor del tiempo del dinero”, es decir contemplar el principio de que “una suma de dinero que se recibirá en el futuro vale menos hoy” (Dumrauf, 2010, p. 123).

A continuación, siguiendo con el autor Dumrauf (2010) se procede al tratamiento de dos de las principales herramientas financieras.

4.6.1. El valor actual neto (VAN).

Es el valor que se obtiene al descontar los flujos de egresos e ingresos esperados a una tasa de rendimiento requerida, denominada tasa de corte.

Ilustración 1: *Cálculo del valor actual neto*

$$VAN = \sum_{j=1}^n \frac{FN_j}{(1+d)^j} - I_0$$

Fuente: Dumrauf (2010)

Dónde:

- d : Es la tasa de corte para el Inversor
- I_0 : Es la inversión inicial (fija y circulante).
- FN: Flujos netos para cada año de la vida útil.
- j : Años de vida útil asignada al proyecto.

Regla:

- $VAN > 0$: Se acepta el proyecto ya que se está obteniendo un rendimiento adicional al costo del capital, después de recuperar el monto de la inversión.
- $VAN = 0$: También se acepta el proyecto; en este caso no se obtiene un excedente adicional pero sí el rendimiento esperado, después de recuperar la inversión.
- $VAN < 0$: Se rechaza el proyecto, debido a que, a pesar de que se puede recuperar la inversión (podrían no alcanzar para recuperar la inversión) no se cubre el costo del capital; mostrando así el monto que faltaría obtener para llegar a esa tasa de rentabilidad deseada.

De modo que el criterio del VAN implica que se aceptan inversiones cuyo $VAN \geq 0$. Es decir, que el proyecto está rindiendo más de lo que se pretende de él y por consiguiente es aceptable.

Como se observa, la tasa de corte “fija el límite entre la aceptación y el rechazo de la idea de inversión” (Migani y Cassina, 2014 p. 60).

El VAN es el método más aceptado por los teóricos. Tiene ventajas frente a la TIR en proyectos mutuamente excluyentes. Ante inconsistencia entre ambos métodos, el correcto es el VAN.

Sin embargo, tiene una serie de limitaciones como:

- El valor depende del asignado a d .
- Debe considerar la diferencia de la distribución temporal de los fondos y la reinversión de los fondos intermedios de caja.

4.6.2. La tasa interna de retorno (TIR).

Es la tasa que iguala el valor actual de los flujos de egresos e ingresos esperados. También se puede decir que es la tasa que hace $VAN = 0$.

Ilustración 2: *Cálculo de la tasa interna de retorno*

$$I_0 = \sum_{j=1}^n \frac{FN_j}{(1+d)^j}$$

Fuente: Dumrauf (2010)

Dónde:

- d : Es la incógnita (tasa de retorno).
- I_0 : Es la inversión inicial (fija y circulante).
- FN: Flujos netos para cada año de la vida útil.
- j : Años de vida útil asignada al proyecto.

Lo que se busca es la tasa o valor que debería asumir d , para que el valor actual de los fondos, ingresos y egresos sea cero.

Regla (d es la tasa de rendimiento mínimo requerido o costo de oportunidad):

- $TIR > d$: Se acepta el proyecto ya que se obtiene un rendimiento por encima del mínimo requerido o costo de oportunidad.
- $TIR = d$: También se acepta el proyecto; no se obtiene un rendimiento adicional pero sí el rendimiento mínimo requerido o costo de oportunidad.
- $TIR < d$: Se rechaza el proyecto por obtenerse un rendimiento inferior al mínimo requerido o costo de oportunidad.

La TIR es una medida de rentabilidad periódica de la inversión, y se diferencia del VAN, en que mide la rentabilidad en términos absolutos.

La TIR indica el porcentaje de rentabilidad obtenida por cada peso invertido en el proyecto. Resulta ser la tasa implícita del proyecto por lo que constituye la incógnita a resolver, es por ello que se la denomina interna.

Es una medida de rentabilidad, que “interpretada económicamente, está ilustrando al potencial inversor sobre el nivel de rendimiento que arrojan en el proyecto bajo estudio cada una de las sumas que se mantienen invertidas en el mismo” (Migani y Cassina, 2014 p. 57).

Su criterio es el de aceptar los proyectos cuya $TIR \geq d$, es decir donde la rentabilidad del proyecto supera el mínimo pretendido.

Si bien es el criterio que prefieren los empresarios, presenta una serie de limitaciones como:

- No debe utilizarse para decidir sobre proyectos mutuamente excluyentes. Ante inconsistencias de la TIR con el VAN, decidir en base al VAN.
- No siempre el de mayor TIR es el más conveniente, pues puede depender de la escala de la inversión.
- Un proyecto puede presentar la existencia de tasas múltiples, debido a la reinversión de los fondos intermedios y la distribución temporal de los fondos.

4.6.3. El período de recupero.

Continuando con Dumrauf (2010), el período de recupero indica el plazo de tiempo que requiere o necesita el proyecto para recuperar el monto que se invirtió al inicio. Es el tiempo requerido para que una inversión genere flujos de efectivo suficientes a los fines de recuperar su costo inicial.

Es una medida muy simple de calcular, y es muy utilizada para tomar decisiones con respecto a proyectos que no requieren tanta complejidad. Permite pensar que a partir de los períodos que arroja como resultado, comenzará a ganarse dinero.

Por su parte, también presenta una serie de desventajas como lo son el hecho de que no mide rentabilidad y tampoco considera el valor tiempo del dinero.

El *payback* dice en cuánto tiempo se recuperará la inversión, pero no cuánto se gana por la misma. Y además no considera el valor del dinero en el tiempo ni los flujos de efectivos que se generen después de recuperada la inversión (método estático), por lo que puede llevar a rechazarse proyectos más rentables que al que se elija utilizando el método en cuestión.

Para ello surge el Período de Recupero Descontado, el cual tiene en cuenta el valor del dinero en el tiempo, actualizando los flujos de efectivo al momento actual. Es decir, se define como el tiempo requerido para que los flujos de efectivos descontados de una inversión sean iguales a su costo inicial (método dinámico).

Ilustración 3: Cálculo del período de recupero dinámico

$$PR = \sum_{j=1}^n \frac{I_0}{\frac{FN_j}{(1+d)^j}}$$

Fuente: Dumrauf (2010)

Regla:

- $PR > j$: Se rechaza el proyecto, ya que no se recupera la inversión en los años de vida útil asignada al proyecto.
- $PR = j$: Se acepta el proyecto, ya que se recupera la inversión en la misma cantidad de años que la vida útil asignada al proyecto.
- $PR < j$: Se acepta el proyecto, ya que se recupera la inversión en menos años que la vida útil asignada al proyecto.

4.6.4. Otros aspectos relevantes en la evaluación de un proyecto de inversión.

- *Vida útil del proyecto.*

Siguiendo a Migani y Cassina:

El hecho de asignarle un límite preciso a los flujos monetarios involucrados en la decisión de invertir no significa que la vida real de la potencial unidad productiva deba finalizar allí, sino más bien, se trata de un requerimiento de fijar un período definido puesto que el proceso de cálculos financieros que se generan así lo exige (2014, p. 77).

En una decisión de inversión se pueden distinguir distintas vidas en la duración del proyecto:

- a. *Vida Física*: es el intervalo de tiempo entre el de iniciación de uso y la de su extinción física debido a la imposibilidad de seguir funcionando.
- b. *Vida Tecnológica*: es el lapso que va desde la iniciación de uso de un bien y su extinción debida a la evolución de la tecnología. Este lapso es normalmente más reducido que el de la vida física.
- c. *Vida de Venta del producto*: los productos que se elaboran tienen una vida de venta, es decir que la moda, los gustos, o la aparición de otros productos que lo superen o los sustituyen con ventajas hace que se vuelvan obsoletos los que fabrican con una determinada inversión.

En la actualidad la vida de venta es menor que las otras dos. Para evaluar una inversión se toma la menor de estas vidas porque es el período en el cual la inversión va a generar Flujos de Fondos operativos.

Pero también es importante recordar que “existe una limitación matemática a la fijación de la vida útil por períodos extensos” (Migani y Cassina, 2014, p. 78). Los autores señalan que, al elaborar los cálculos centrales como Tasa Interna de Retorno, Valor Actual

Neto, etc., se realizan procesos de actualización de los valores proyectados a la fecha del análisis.

A medida que los flujos en cuestión se van alejando del momento de la inversión inicial, el efecto que produce la potencia en el valor a actualizar es de tal magnitud que le hace perder relevancia en el conjunto de los retornos totales (Migani y Cassina, 2014, p. 78).

Por lo tanto, se interrumpe el horizonte de análisis mediante un corte razonable en el tiempo, por lo general entre 5 y 10 años.

- ***Tasa de corte a utilizar.***

Se especificó precedentemente que la tasa de corte “fija el límite entre la aceptación y el rechazo de la idea de inversión (...), [es decir], (...) se define como el costo de oportunidad de los fondos que el potencial inversor dispone para el proyecto” (Migani y Cassina, 2014, p.60).

Esta tasa se utiliza en los herramientas matemáticas previamente citados.

1. VAN: es condicionante para su obtención (tasa de descuento).
2. TIR: sirve como punto de comparación (TIR vs Tasa de Corte).

Ahora bien, para la evaluación que se está realizando se fija una tasa de corte basado en el método CAPM (por sus siglas en ingles *capital asset pricing model*), donde según Dumrauf (2010), es un método significativo en las predicciones financieras modernas, donde:

Ilustración 4: *Método capm*

$$R_a = R_{rf} + B_a (R_m - R_{rf})$$

Fuente: Dumrauf (2010).

Rf = Corresponde a la tasa libre de riesgo, que compensa el valor tiempo del dinero.

Rm = Concierno al premio recibido por el inversor por correr el riesgo.

B = Es la medida del riesgo sistemático en el mercado.

4.7. Análisis FODA

Según Koontz y Weihrich (1998), el término FODA, con las siglas Fortaleza, Oportunidad, Debilidad y Amenaza, es una herramienta que permite un análisis estratégico en dos niveles:

1. Por una parte, en aspectos internos y externos de la empresa.
2. Por el otro, en factores internos y externos al negocio.

Lo dicho anteriormente se orienta a la evaluación de la competitividad de la empresa y ofrece información relevante sobre los cursos de acción a seguir, acciones a prevenir y acciones a evitar.

Vicente (2005) establece que cada factor debe ser identificado teniendo en cuenta la siguiente caracterización de los elementos que componen el FODA:

- **Fortalezas:** son las funciones, capacidades, habilidades, recursos humanos, entre otros, que se realizan con efecto positivo dentro de la compañía y que se destacan, por eso deben ser potenciadas.

- **Debilidades:** son aquellos puntos (recursos y habilidades) que se deben considerar como posibles de mejora. Se debe prestar atención en aquellos que están por debajo de lo deseado o requerido, ya que se puede poner en riesgo factores claves del negocio.

- **Oportunidades:** son hechos pertinentes al entorno (tendencias económicas, sociales, políticas, tecnológicas) que en el futuro pueden resultar beneficiosos para la organización.

- **Amenazas:** son los elementos pertinentes al entorno de la organización que pueden resultar dañinos y perjudiciales para la posición competitiva de la organización.

5. Metodología

5.1. Ficha técnica

<ul style="list-style-type: none">• Tipo de estudio: Investigación exploratoria (primera instancia). Investigación descriptiva (segunda instancia).• Metodología: Cualitativa. Cuantitativa.• Fuentes: Secundarias. Primarias.• Técnicas de recolección de datos: Análisis de contenido Entrevistas• Instrumento de recolección de datos: Análisis de contenido: guía de contenidos. Consulta bibliográfica y de disposiciones en materia fiscal. Entrevistas: guía de pautas.• Análisis temporal: Transversal.• Población: Los productores agrícolas de San Luis.

5.2. Descripción de la metodología

El método de estudio será cuantitativo, dado que el objetivo general del presente trabajo es determinar la factibilidad económica y financiera de un proyecto de inversión para

llevar a cabo la constitución de una empresa dedicada al transporte de cargas pesadas, bajo el tipo societario de una S.R.L.

Además, se recolectará información de fuentes primarias, a través de la realización del trabajo de campo en la población objetivo. Para esto se hará hincapié en el método cualitativo, a la hora de analizar la viabilidad técnica del proyecto a llevarse a cabo.

Las técnicas con que se abordará el presente proyecto incluyen una revisión conceptual de los referentes teóricos trabajados, un análisis contextual del estado de la demanda en el ámbito nacional, provincial y, específicamente local de la zona en estudio, y los correspondientes estudios de viabilidad: viabilidad comercial, técnica, organizacional y legal, ambiental y financiera.

La recopilación de datos e información relevante se tomará de estudios previos profesionales, información pública y entrevistas. Finalmente, las conclusiones estarán basadas en los resultados del análisis de la información y los datos relevantes recolectados a lo largo de todo el trabajo.

Para lograr la realización del trabajo, se llevará a cabo un conjunto de procedimientos, destinados a completar el proceso de formulación y evaluación del proyecto de inversión.

En una primera instancia, se empleará una investigación de tipo exploratoria, la cual permitirá descubrir ideas y conocimientos a través de discusiones con los tomadores de decisiones, entrevistas con expertos y datos secundarios analizados cualitativamente.

Finalmente, se empleará una investigación de tipo descriptiva, para describir las características inherentes del proyecto bajo estudio, con un diseño planeado y estructurado propio de una evaluación privada de proyectos de inversión. Autores como Sampieri, Fernández Collado y Baptista (2010) están de acuerdo que la investigación descriptiva pretende conocer y analizar el objeto de estudio.

Por su parte, se trata de una investigación descriptiva cuantitativa y cualitativa. Desde el punto de vista cuantitativo se realizarán tareas como búsqueda de datos desde afuera, generales. Y abarca el método cualitativo ya que se realizarán tareas orientadas al proceso, basándose en datos reales y profundos.

Al mismo tiempo, se utilizarán fuentes primarias y secundarias de información que permitirán observar el comportamiento de las variables en el campo de estudio.

Entre los instrumentos utilizados para obtener dicha información se encuentran las entrevistas y encuestas. Entrevistas con los tomadores de la decisión, presidente del centro

agrícola-ganadero de Naschel y expertos del sector (gerente de la empresa de camiones “Carrocerías El Tero S.A.” que cuenta con conocimientos y experiencia suficientes, ya que se encuentra en la venta de camiones hace 15 años); y encuestas con preguntas abiertas y cerradas, dirigida a una muestra de propietarios de empresas de transportes situadas en el eje urbano de donde actuará la sociedad, además del análisis de datos secundarios (investigación bibliográfica, informes, y otras publicaciones).

Cabe señalar que un punto clave resulta ser el análisis del tipo societario, sus ventajas y desventajas.

Como instrumentos de soporte para el análisis de contenido se utilizará la grilla correspondiente, y para las entrevistas una guía de pautas, que permitirán pilotar la investigación y la elaboración de dichos instrumentos.

Con respecto al análisis temporal, el mismo será transversal, ya que se busca recolectar datos de un tiempo único; su propósito es describir las variables y analizar su incidencia en un momento dado. Se toma una “fotografía” de la situación.

Finalmente, la población se define como los productores agrícolas de San Luis, que se dediquen a la producción de cereales y oleaginosas; por lo cual se utilizarán muestras para la investigación. Esta definición hace referencia hacia dónde va a estar el foco de atención de la investigación.

De modo que, la metodología a utilizar responde estrictamente a la de la Formulación y Evaluación de un proyecto de inversión:

1. Proceso de definición del proyecto: se llevará a cabo una discusión con los tomadores de decisiones (inversores y productores), entrevista con expertos del sector agrícola (ingenieros agrónomos, peritos de grano, administradores) y análisis de datos secundarios (investigación bibliográfica, *papers*, ensayos, revistas, informes, y otras publicaciones).

2. Viabilidad comercial: se realizará una investigación hemerográfica, que según Soler (2009) tiene en cuenta la consulta a *papers*, ensayos, revistas, informes, estadísticas y otras publicaciones de diferentes organismos y organizaciones nacionales e internacionales que abordan sobre la temática. Además, la elaboración de grillas o cuadros con datos proporcionados por ingenieros agrónomos. Análisis de la información suministrada por las fuentes oficiales consultadas.

3. Viabilidad técnica: se efectuará una investigación bibliográfica y entrevistas a expertos del sector agrícola (ingenieros agrónomos, administradores, choferes y productores).

4. Viabilidad administrativo-institucional: se llevará a cabo una investigación de los principales autores que tratan acerca de la temática objeto de estudio, así como entrevista con expertos.

5. Viabilidad económico-financiera: se implementará una investigación cuantitativa basada en consultas documentales, hemerográficas y validación de los resultados obtenidos mediante entrevistas a personas con conocimientos del sector.

6. Gestión medioambiental: se realizará una investigación bibliográfica de los principales autores que tratan la temática objeto de estudio.

Para cumplir con lo antedicho, como ya se adelantó, se aplicarán diferentes técnicas de recopilación de información como: entrevistas a especialistas en la materia, análisis bibliográfico y documental.

✓ Discusiones con quienes toman las decisiones: resulta de gran importancia la comunicación con los inversores, ya que estas personas necesitan entender el potencial y las limitaciones de la investigación.

✓ Entrevistas y/o encuestas con expertos del sector: mediante entrevistas personales no estructuradas. En una primera instancia ayudan a plantear el problema de investigación y luego a definir aspectos esenciales de la evaluación del proyecto: estudio técnico, legal y económico-financiero.

Las entrevistas semiestructuradas presentan un mayor grado de flexibilidad que las estructuradas, debido a que parten de preguntas planificadas, que pueden ajustarse a los entrevistados. Su ventaja reside en la posibilidad de adaptarse a los sujetos con enormes posibilidades para motivar al interlocutor, aclarar términos y reducir formalismos. Las mismas se consideran que ofrecen un grado de flexibilidad aceptable, manteniendo la suficiente uniformidad para alcanzar interpretaciones acordes con los propósitos del estudio (Flick, 2012). Ver ANEXO I.

Las entrevistas serán de tipo personal, vía telefónica y vía e-mail. En este marco, se entrevistará a los posibles inversores/productores agropecuarios para conocer sus expectativas, visión, objetivos, rentabilidad esperada, el riesgo que está dispuesto a afrontar, entre otros.

Se realizarán encuentros con profesionales en la materia para un mayor conocimiento en la actividad, el asesoramiento sobre la instalación y control de calidad, entre otros.

✓ Análisis de datos secundarios: es información que se obtiene de fuentes bibliográficas, privadas y gubernamentales. Se sigue la regla básica que no deben recolectarse datos primarios hasta que no se hayan analizado por completo los datos secundarios. Estos últimos son evaluados en términos de metodología, exactitud, actualidad, objetivo (relevancia), naturaleza (utilidad) y confiabilidad (fuente). Es un procedimiento estructurado cuyo objetivo es la localización y recuperación de información relevante para un usuario que quiera dar respuesta a cualquier duda relacionada con su práctica (Gálvez Toro, 2002).

A partir de fuentes secundarias procedentes de la consulta de obras de divulgación, documentos y archivos obtenidos, principalmente en trabajos finales de grado, revistas especializadas, periódicos, documentos elaborados por organismos públicos o privados, sitios web oficiales, datos estadísticos oficiales, diarios y portales digitales confiables orientados al segmento del transporte.

También se realizarán consultas a organismos públicos y normativas de la nación, provincia y municipio, que brindarán información para la aplicación del estudio legal, impositivo y ambiental.

Además, se llevará adelante un análisis de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas del proyecto a implementar.

Se trata de un grupo de inversores con la idea de crear una empresa dedicada al transporte de cargas pesadas de productos agrícolas, cuya importancia radica en el tipo societario.

6. Situación diagnóstica

6.1. FODA

La empresa hoy en día solo posee integrantes de la familia en su actividad diaria y cuenta con asesores ajenos que colaboran con información para la toma de decisiones. Es por lo anterior que se encuentra al señor Gonzalez Sanz Luis Alberto que es quien lleva la administración general de la organización y un escalón por debajo se hallan su mujer Nicola Elsa María y uno de los hijos, Gonzalez Sanz Guillermo, ambos encargados de la gerencia, pero en distintos sectores, administrativo y financiero respectivamente. Además, Retazo del monte cuenta con asesores contables y agrónomos ajenos a la dirección de la empresa.

La firma está dedicada a la producción de cereales y oleaginosas que son vendidas a compañías que exigen que la producción sea entregada en el puerto general San Martín de la ciudad de Rosario provincia de Santa Fe, es por esto que el envío de lo obtenido se encuentra tercerizado con diversas empresas que presten este servicio.

En adelante se procede a detallar el FODA de la empresa en el tiempo presente y presentando los beneficios que se le compartiría a la nueva S.R.L. por constituir.

➤ **Fortaleza**

- Al ser una empresa familiar todos sus integrantes persiguen las mismas metas.
- Cuenta con una gran reputación entre los vecinos.
- Garantía de plena actividad durante todo el año económico, de acuerdo a las toneladas producidas en las últimas campañas en la región.

➤ **Debilidad**

- Jefes de la empresa familiar reacios a este tipo de inversión.
- Falta de perfeccionamiento en la logística de transporte agrícola.

➤ **Oportunidad**

- En la zona de influencia existen numerosos productores de cereal, con los cuales se cuenta con contacto diario.
- En caso de fracasar la campaña agrícola, Naschel es un pueblo fabril que requiere de permanente oferta de rodados para el transporte de sus productos.

➤ **Amenaza**

- Gran cantidad de oferentes en el sector de transporte.
- La producción cerealera depende de factores esenciales que no se pueden manipular como el clima.

6.1.1. Comentarios respecto a FODA.

Con relación a las fortalezas planteadas respecto a la participación de recursos humanos del seno familiar, ya que no hay dudas en torno a las protecciones del patrimonio y las responsabilidades limitadas al mismo, los miembros de un círculo familiar relativamente sano están unidos por lazos afectivos con la flexibilidad necesaria para adaptarse a los cambios y bases de comunicación sólidas.

Como una extensión de la autoridad familiar, en la empresa la autoridad (que suele ser la misma) se acepta y refuerza la estructura organizacional.

Si bien es cierto de que es un hecho la demanda en al menos el primer año como consecuencia de la producción en la campaña, la fortaleza de este ítem implica saber cómo captarla y poder ejecutar ese plan.

Respecto a las debilidades en este tipo de estructura empresarial, las mismas se deben, de manera parcial, a que existe una natural resistencia a confeccionar el organigrama de los cargos y funciones de la compañía, la informalidad en el ejercicio organizativo de las relaciones familiares se traslada a la empresa.

En muchos casos la traba de estos aspectos es consecuencia inmediata del punto anterior, sobre todo cuando la concentración de las decisiones en torno a las inversiones ocurre en la figura del gerente autoritario o bien la cabeza de la familia.

En referencia a las oportunidades Naschel ya es considerado el tercer polo industrial de San Luis, luego de la promoción industrial generada a fines de la década de los ‘90, época en la que el pueblo se consideraba monopolizado por la actividad agrícola ganadera.

La radicación de empresas del rubro y afines al mismo hace de este punto geográfico una oportunidad concreta para este proyecto.

6.2. Diagrama de Gantt

<i>DIAGRAMA DE GANTT</i>	<i>ABR</i>	<i>MAY</i>	<i>JUN</i>	<i>JUL</i>	<i>AGO</i>	<i>SEP</i>
Definición del problema						
Introducción y justificación						
Objetivos						
Marco teórico						
Marco metodológico						
Diagnóstico						
V. Comercial						
C. Técnica						
V. Organizacional/Legal/Ambiental						
V. Económica/Financiera						
Conclusión						

Fuente: Elaboración propia

7. Formulación de proyecto de inversión

“Fundación de una SRL dedicada al transporte de cargas pesadas”

La empresa familiar “Retazo del Monte” ha incrementado su nivel de producción, fruto del mejoramiento de las condiciones económicas en el sector de la agricultura a nivel nacional. En consecuencia, se encontraron resultados financieros positivos para la campaña 2016/2017. Por tal razón, el Sr. Gonzalez Sanz Luis Alberto como administrador de la empresa familiar, tiene como fin invertir ese excedente, creándose una nueva empresa S.R.L. dedicándose al transporte de cargas pesadas.

Se invertirá en un rodado, tipo camión acoplado, el que prestará el servicio de transporte de cereales en primera instancia y en caso de ser necesario, cualquier otra carga pesada. Además, no solamente se brindará la prestación a Retazo del Monte sino que a cualquier productor de la zona que así lo requiera.

Para poder evaluar un proyecto se vuelve necesario un análisis multidisciplinario donde el estudio efectuado sea lo más completo y factible posible. La realización de la formulación y evaluación del proyecto no deja al programa exento de riesgos, sino que busca reducir la incertidumbre que se tiene al iniciar una nueva actividad.

7.1. Estudio de mercado

El estudio de mercado pretenderá determinar el ingreso real de la empresa. También reflejará si existen posibles competidores que puedan volverse un obstáculo para el desarrollo del servicio y se podrá establecer el o los canales de comercialización óptimos a la actividad y al cliente.

La República Argentina es un país amplio con un vasto territorio. Si bien la producción cerealera se realiza desde el centro-sur hacia el límite norte del territorio, su zona núcleo se centra en las provincias de Buenos Aires, Santa Fe y Córdoba, encontrándose un escalón por debajo provincias como Entre Ríos, San Luis, La Pampa y Corrientes.

Para cubrir la distancia entre el lugar donde se obtiene el cereal hasta el puerto para su próxima exportación, se utiliza en su gran mayoría el transporte mediante camiones.

A su vez, los miembros de la empresa deberán reconocer que si pretenden conservar satisfechos a sus clientes y aumentar su nivel de ingresos deberán generar en el traslado de sus productos un valor agregado que los distinga; el tiempo de traslado, capacidad de carga,

la promoción y el marketing del nuevo servicio a incorporar, serán importantes para mantenerse y expandirse en el mercado.

7.1.1. Consumidor.

Como base esencial de este proyecto, el servicio está destinado a los productores de cereales ubicados en las zonas de Naschel y La Toma provincia de San Luis, debido a que es donde los integrantes de la S.R.L. también son productores y pueden brindarle ese plus de confianza que toda nueva empresa necesita.

7.1.2. Demanda.

Los solicitantes del servicio pueden ser tanto los productores de cereales como las empresas fabriles de Naschel, sin embargo para este proyecto la demanda será estimada estudiando a los primeros, la otra solo se manifiesta como una posible actividad adicional para casos en que los frutos de la agricultura no sean suficientes, siempre y cuando los contratos sean beneficiosos para ambas partes.

Con el fin de estimar la demanda, se plantea como punto de partida a la producción obtenida en campañas anteriores y así prever la próxima, dejando constancia de la complejidad que posee ya que depende de factores ajenos y variables como el clima.

Para poder estimar la demanda estacional que la producción de cereales genera, se parte de un informe proporcionado por SIO GRANOS -ente dependiente del ministerio de agroindustria de la nación- a marzo de 2018 (Recuperado, <https://www.siogranos.com.ar>, 2018), en el que manifiesta las ventas mensuales durante el ciclo comercial para la campaña 2016/2017 resultando en un total de 48.139.667 toneladas de soja y 30.726.842 toneladas de maíz, según el siguiente detalle:

Tabla 1: *Ventas mensuales de soja*

Período	Ventas Mensuales	Mensuales / Anuales
mar-17	4.745.045	9,86%
abr-17	4.374.472	9,09%
may-17	5.578.351	11,59%
jun-17	4.403.928	9,15%
jul-17	5.597.653	11,63%
ago-17	3.313.085	6,88%
sep-17	4.191.912	8,71%
oct-17	3.897.680	8,10%
nov-17	2.915.679	6,06%
dic-17	2.443.104	5,08%
ene-18	3.820.084	7,94%
feb-18	2.858.674	5,94%
Total	48.139.667	100,00%

Fuente: Elaboración propia

Tabla 2: *Ventas mensuales de maíz*

Período	Ventas Mensuales	Mensuales / Anuales
mar-17	3.020.971	9,83%
abr-17	2.149.338	6,99%
may-17	2.348.200	7,64%
jun-17	2.497.516	8,13%
jul-17	2.986.449	9,72%
ago-17	3.378.553	11,00%
sep-17	2.577.967	8,39%
oct-17	2.889.035	9,40%
nov-17	2.264.197	7,37%
dic-17	1.745.659	5,68%
ene-18	2.816.241	9,17%
feb-18	2.052.715	6,68%
Total	30.726.842	100,00%

Fuente: Elaboración propia

De acuerdo a lo publicado por Juan Luna en “el diario de la república”, durante la campaña 2015/2016 en el territorio de la provincia de San Luis se produjeron 1.200.000 toneladas de soja y 1.812.937 toneladas de maíz, lo que se transcribe a un 2,36% y 7,72% con respecto al total producido a nivel nacional. Aumentando esta participación año tras año a una tasa de 0,16%, lo que proyectado para la siguiente campaña arroja una estimación de producción de 1.212.922 toneladas de soja y 2.423.514 toneladas de maíz (Recuperado, <https://www.eldiariodelarepublica.com/nota/2018-7-29-8-46-0-por-las-rutas-del-maiz-un-cultivo-clave-en-san-luis>, 2018).

Continuando con el mismo autor, el departamento Pringles (donde queda ubicada La Toma) genera el 19% de lo producido en toda la provincia y el valle del Conlara (donde queda ubicado Naschel) un 9%. Sin embargo hay que manifestar que el departamento Pringles se divide en 5 pedanías y el valle del Conlara en 3, resultando en una producción total para las pedanías de La Toma y Naschel de 82.115 toneladas de soja y 164.072 de maíz, equivalentes a una demanda anual de 8.638 camiones de acuerdo a una estimación promedio de transporte de 28,50 toneladas cada rodado. Ver ANEXO II.

7.1.3. Oferta.

En Naschel y zona, la oferta de empresas que prestan este servicio es amplia, encontrándose registrados 40 rodados dedicados al transporte de cereales. Sin embargo el presidente del centro agrícola ganadero de Naschel, el señor Aimale Arnaldo sostiene: *“si bien se posee un registro de los transportistas locales, este no es absolutamente exacto ya que en la época fuerte de la campaña se estima un aumento de 50% por los camioneros de otras zonas que se acercan”*.

En lo que concierne a la cantidad de viajes mensuales, se procedió a una estimación conservadora por semana, la que resulta de dos viajes para dicho período. Para llegar al valor final mensual, se implementó que los meses de abril, julio y octubre están conformados por cuatro semanas, y a su vez, mayo, junio, agosto, septiembre, noviembre y diciembre por cuatro semanas y media, restando para finalizar la fracción del primer año, el mes de marzo donde solo se consideraron dos semanas y media ya que por ser el primer año del proyecto es cuando se estima la fecha de adquisición del rodado, conjuntamente con el comienzo de la época fuerte de la cosecha de cereales.

De acuerdo a la capacidad productiva que posee el rodado se puede decir que podría realizar 100 viajes a lo largo del año calendario, pero de modo arbitrario, debido a tiempos ociosos como pueden ser las vacaciones del chofer, enfermedades del mismo, roturas y demás imprevistos se establece una oferta de 83 viajes anuales.

Tabla 3: *Demanda y oferta por camión*

Mes	Cantidad de viajes demandados	Cantidad de viajes ofertados
Marzo	14	5
Abril	11	8
Mayo	13	9
Junio	12	9
Julio	15	8
Agosto	14	9
Septiembre	12	9
Octubre	13	8
Noviembre	10	9
Diciembre	9	9

Fuente: Elaboración propia

7.1.4. Precio.

El precio del servicio a prestar surge inicialmente de la tarifa orientativa propuesta por la Confederación Argentina del Transporte Automotor de Cargas (CATAC), en este caso, para el mes de febrero del 2018 y una distancia de 600 Km. (lo que sería recorrer desde Naschel (San Luis) hasta el puerto general San Martín (Rosario – Santa Fe)), la tarifa de referencia es de \$990,00 (Recuperado, <http://www.catac.org.ar/>, 2018). A modo aclaratorio según los usos y costumbres del sector al precio orientativo se le reduce una alícuota de entre un 10% y un 15% quedando un precio estimado para estos viajes de \$870,00.

7.1.5. Proveedores.

La proveedora principal de esta empresa de transporte va a ser la estación de servicio “YPF Valle del Conlara” ya que con ella se posee una relación previa debido a la actividad agrícola, encontrándose ubicada en Ruta provincial N°55 km. 857,50. Si bien el rodado posee la autonomía suficiente para realizar el viaje de ida y vuelta, no quita que en caso de ser necesario pueda recargar combustible en cualquier otra estación de servicio a lo largo del recorrido.

En lo que respecta a los repuestos, se entenderá que existen tres tipos de roturas: aquellos de sencillo acceso dirigiéndose a una empresa local del rubro automotor denominada “Casa Díaz”, de mayor complejidad se propone a la casa “El Tero” de la localidad de Río Cuarto, dedicada a la reparación y venta en general de repuestos para camiones, acoplados y remolques, y por último aquellos imprevistos o sin poder anticiparlos que puede ocurrir a lo largo del recorrido, para estos dependerá donde ocurran.

Otra empresa considerada como proveedora, es “Faldani Neumáticos S.A.” empresa que cumple la característica de ser representante oficial de neumáticos “Goodyear”, los que cuentan con un estándar de calidad reconocida internacionalmente.

Para lo que respecta a proveedor de seguro, será la empresa “La Segunda”, mediante su representante zonal, Marcelo Cristofolini.

7.1.6. Comercialización.

Tomando como punto de partida para el transporte, la localidad de Naschel provincia de San Luis, pueden existir tres alternativas de viaje según los destinos de la producción de las tres últimas campañas.

1ª alternativa: Puerto de Rosario con una distancia de 600 Km.

2ª alternativa: Aceitera General Deheza. 220 km.

3ª alternativa: Provincia de Mendoza para el consumo de las avícolas allí radicadas, las cuales se encuentran a una distancia promedio de 300 km.

Si bien se establecieron las alternativas anteriormente enunciadas, basados en la información proporcionada por algunos de los productores de la zona de influencia de la S.R.L., siendo esta no excluyente, y a modo de facilitar el desarrollo de este TFG, la empresa decide realizar el transporte de los cereales al puerto General San Martín de Rosario de Santa Fe.

Para incrementar el flujo a comerciar, la empresa a constituir llevará adelante estrategias de promoción: empleo de redes sociales y contacto telefónico a través del uso del teléfono celular o telefonía fija. De esta manera se incrementan los medios de comercialización.

Se dará una comercialización directa, dado que la firma a constituir funcionará en Naschel, en contacto directo con “Retazo del Monte” y todos los demás posibles clientes de la zona para transportar su producción. Al manipular redes sociales y medios telefónicos se abre la posibilidad de utilizar medios de comercialización indirectos.

7.1.7. Conclusión análisis de mercado.

Si bien, la estimación de la demanda no es absolutamente previsible de acuerdo al análisis realizado, la misma es suficiente para el desarrollo de un proyecto con estas características. Con respecto a la oferta del servicio, esta es amplia y de competencia perfecta, ya que el precio no es pactado por la empresa. Se pretende que la S.R.L. proponga

un valor agregado a su servicio (como puede ser puntualidad, confianza y atención personalizada) así poder diferenciarse de sus competidores.

En lo que respecta a los proveedores de insumos, se establece que los principales son el de combustible y repuestos, que se encuentra dentro del mismo radio urbano.

Por lo que la viabilidad en el estudio de mercado es favorable.

7.2. Estudio técnico

7.2.1. Localización óptima del proyecto.

La localización óptima es en la localidad de Naschel, ya que, de esta manera los encargados de administrar la empresa poseerán mayor conocimiento de la zona de influencia en la que se obtendrá el producto a transportar, y sobre todo teniendo a disposición cuestiones como combustibles, infraestructura para resguardar el camión y negocio de repuestos.

7.2.2. Ingeniería del proyecto.

El estudio de ingeniería pretenderá delinear el proceso de producción, definiendo los factores utilizados y su importancia en el traslado del producto.

El proceso de producción para la empresa es definido como el de logística, es decir, aquello que se cosecha será almacenado y transportado hacia puntos estratégicos para continuar el proceso de manufactura. Se transportará la cosecha sólo cuando el clima sea favorable y en el caso de que los clientes lo soliciten, realizándose un máximo de dos viajes semanales por la ruta escogida.

Los factores productivos partícipes del proceso de producción son: trabajo, capital y naturaleza. Cuando se habla de trabajo, se hace referencia a las diferentes técnicas y cuidados a la hora de realizar la carga y traslado de los granos por la ruta especificada. El capital en este particular proceso serán el tractor y acoplado. El factor natural, es decir el estado de la tierra, ya que modificará la cantidad cosechada y por ende el producto total a trasladar. Además, se debe tomar en cuenta el clima, en relación con esta última, como así también con respecto a la modificación del tiempo de traslado de la carga o la suspensión del servicio.

7.2.3. Costos del proyecto.

- ***Costos de constitución de la SRL***

Previo a julio del año 2017 constituir una S.R.L. demandaba entre 5 y 15 días de trámites, durante ese mes, la IGJ publicó la resolución 5/2017, la que insta que desde ese momento, una SRL puede ser constituida en 24 horas desde iniciado el trámite. Según lo

manifestado por la periodista Florencia Donovan, en una nota al diario la nación (<https://www.lanacion.com.ar/2036656-desde-julio-crear-una-srl-tardara-24-horas-y-sera-mas-barato>), el costo total de constitución sería de aproximadamente \$4.300,00.

7.2.4. Inversiones del proyecto.

Para la adquisición del rodado y su puesta a punto, cuyo valor de compra corresponde a \$850.000,00 por parte del rodado y \$80.000,00 su puesta a punto. El valor total de la inversión asciende a \$930.000,00.

El valor del rodado de \$850.000,00 corresponde al precio de referencia de mercado para modelo 2014 con acoplado incorporado, según se oferta en www.agroads.com.

Al existir innumerables alternativas en lo que respecta al tractor y al acoplado, se procedió a realizar en primera instancia encuestas a empresas que poseen como actividad principal el transporte de cereales, y además se procedió a una entrevista al gerente de ventas de la empresa Carrocerías El Tero S.A., el Sr. Bértola Flavio.

En segunda instancia se procedió con la encuesta, destinada tanto a los propietarios como a los choferes de la zona óptima del proyecto; las que luego de tabuladas arrojaron las siguientes respuestas.

- **Muestra.**

El trabajo de muestra es llevado a cabo para poder avanzar con las encuestas y así obtener información valiosa y necesaria para continuar, como no se puede conocer la población determinada de la cantidad de estos rodados en la localidad de Naschel y zona, lo que se hace es aplicar una fórmula que calcula la muestra sin conocer la población total.

Ilustración 5: *Muestra*

$$N = \frac{Z^2 x(PxQ)}{e^2}$$

Fuente: Elaboración propia

Dónde:

N: Es el valor que intentamos averiguar

Z: Es el nivel de confianza, en nuestro caso el 90%, lo que implica relativizarlo al 1,64 según la tabla de los intervalos de confianza.

P=Q: Como no se realizó ningún estudio previo, los mismos tendrán valores de 50% o sea un 0,5 para relativizarlos.

e: el error, se le asignó el 12,5% de tolerancia al error, lo que implica en valor relativo de 0,125.

$$N = \frac{1,64^2 \times (0,5 \times 0,5)}{0,125^2}$$

$$N = \frac{0,6724}{0,015625}$$

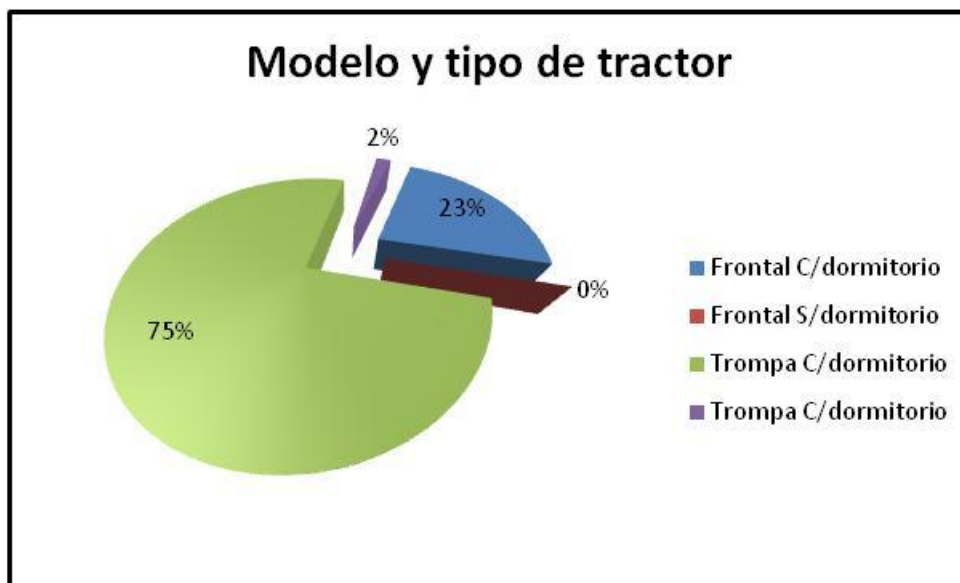
$$N = 43,0336$$

$$N \cong 43$$

La muestra para la realización de las encuestas incluye a 43 personas.

- **Tractor**

Gráfico 1: *Modelo del tractor de las compañías encuestadas*



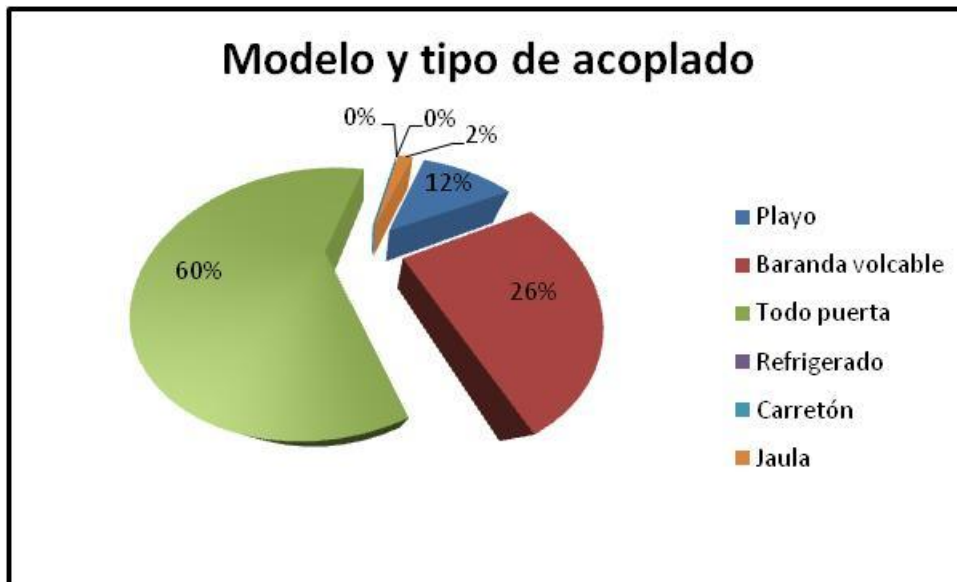
Fuente: Elaboración propia

El resultado observado arroja que, en caso de tener la posibilidad de elegir, el tractor con trompa es el mejor para esta diligencia ya que le proporciona estabilidad y seguridad. Mientras que con respecto a esto concluye que debe tener una cabina con dormitorio, para que el conductor, cuente con la comodidad necesaria para descansar, ya que, de no ser así,

deberá descansar en hoteles implicando un aumento en los costos y pérdida de tiempo por desviarse a buscar un alojamiento.

- **Acoplado.**

Gráfico 2: *Modelo de acoplados de las sociedades encuestadas poseen*



Fuente: Elaboración propia

En los resultados de esta pregunta se revela que se debe elegir la opción de acoplado con el tipo “todo puerta” ya que con esto es posible transportar todo tipo de cargas sin necesidad de alguna remodelación en el bien.

7.2.5. Tamaño óptimo de la firma.

Este apartado consiste en definir un tamaño óptimo de proyecto que acompañe a la capacidad normal de producción de la organización.

Como se analizó en el apartado del estudio de mercado, la demanda actual para el transporte de cereales es alta por parte de los productores cercanos a Naschel entre los que se encuentra “Retazo del Monte”, pero por cuestiones monetarias y financieras solo se invertirá en un rodado al menos hasta que la empresa adquiera la experiencia necesaria.

7.2.6. Conclusión estudio técnico.

Una vez analizadas las alternativas, se deduce que el centro de actividades debe encontrarse en la localidad de Naschel provincia de San Luis.

Debido al nivel de costos antes expuestos y de acuerdo a la inversión inicial estipulada, en caso de ser posible, la adquisición del rodado tipo tractor con trompa y cabina dormitorio, adicionando un acoplado con el modelo “todo puerta” es positiva. Dejando

constancia que el costo de constituir la S.R.L. no llega a equivaler a medio punto porcentual sobre el total de la inversión.

Por lo tanto se concluye que la viabilidad en el estudio técnico es favorable.

7.3. Viabilidad organizacional

7.3.1. Elección del tipo societario.

Como situación inicial se pondrán bajo análisis a la sociedad anónima y como contrapartida la sociedad de responsabilidad limitada. En el primer caso, están constituidas pura y exclusivamente por instrumento público. En cambio, las S.R.L. lo están, por instrumento público o privado, lo que hace que se incremente sustancialmente el costo de constituir una S.A. Para tener en cuenta en el momento de iniciar es el capital a aportar, ya que las S.A. tienen un mínimo y las S.R.L. no (lo que en este proyecto no es un impedimento ya que el monto a invertir es superior a este mínimo).

Autores como Sasovsky (2015) establecen que los proyectos de menor envergadura son favorables a las S.R.L., dejando emprendimientos con mayor estructura, dimensión y capital para las S.A. En lo que respecta a la administración y gobierno de ambas posibilidades, las S.A. son efectuadas por el directorio renovable cada 3 años y gobernada por las asambleas de los socios, y en las S.R.L. puede ser ejercida por uno o más gerentes con vida limitada o no según lo sea pactado en el contrato, y a su vez es gobernada a través de una simple reunión de socios, los que deberán comunicar las decisiones dentro de los 10 días a la gerencia.

Las S.A. deben presentar balance a la IGJ de manera anual y en cambio la S.R.L. no. Del mismo modo, en el ámbito de los retiros si en las S.A. existen retiros de los socios, la AFIP puede aplicar intereses presuntos según lo establecido en la ley del impuesto a las ganancias, en su artículo 73, en cambio para las S.R.L. no se aplica ya que los exceptúa de manera literal en el 2º párrafo de dicho artículo. Cabe remarcar que al momento de solicitar inversiones o un préstamo, la S.A. proporciona mayor prestigio que una S.R.L. Como alternativa en este trabajo se prefiere una S.R.L. antes de una S.A., sin embargo, hay que dejar constancia que ambas opciones requieren un mínimo de dos personas que aporten para obtener la calidad de socio.

Además, se descarta la S.A.U., ya que, si bien cuenta con todas las cualidades de una S.A., la mayor complejidad de la misma es que está sujeta a fiscalización permanente según

lo indica la Ley N° 19.550 en su artículo 299 en su inciso 7° el que fue introducido con la vigencia del nuevo Código Civil y Comercial de la Nación.

7.3.2. Constitución de la sociedad.

La empresa contará con un aporte inicial que asciende a una suma de \$1.350.000,00 con el fin de constituir la Sociedad de Responsabilidad Limitada y realizar la compra del rodado. Los inversores serán dos personas, por un lado la señora Nicola Elsa María quien aportará la suma de \$1.000.000,00 correspondiendo el 74,07% de las cuotas partes y por el otro el señor Gonzalez Sanz Luis Alberto con una participación del 25,93% restante, equivalente a una contribución de \$350.000,00

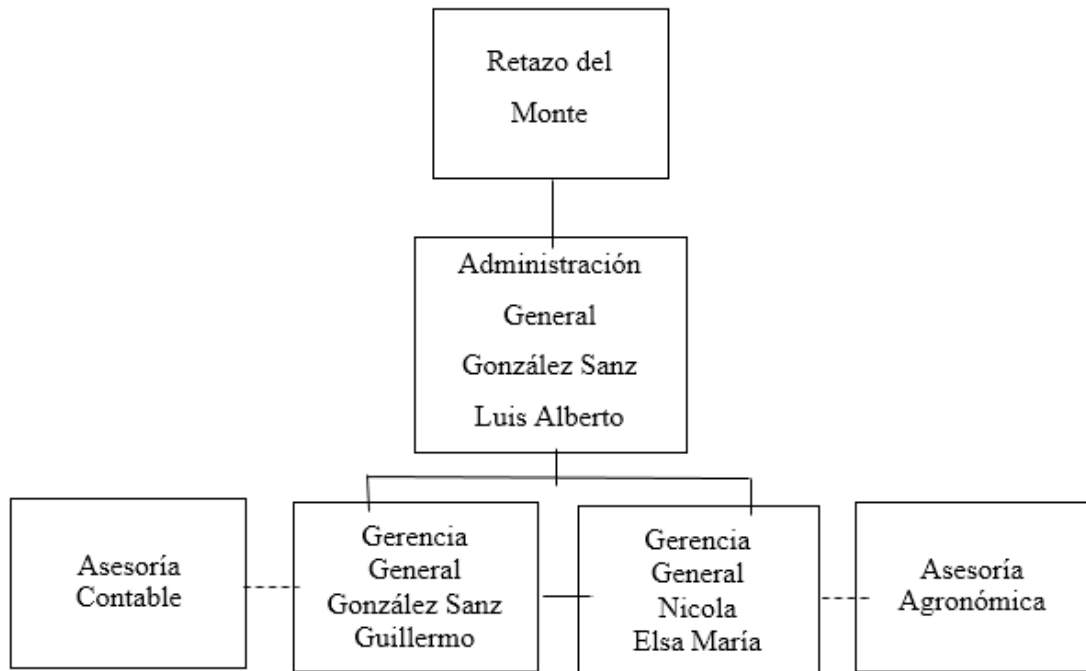
La misma, transportará cereales, producto de la actividad agropecuaria de clientes que se encuentran en Naschel y zona. Buscando así ampliar la cantidad de usuarios con el objetivo de obtener una ganancia mayor y poder expandir la flota en un futuro.

De acuerdo al monto de facturación estimado por el proyecto, la empresa será categorizada como pequeña empresa pudiendo así ser favorecida por todos los beneficios que establece la ley.

7.3.3. Organigrama.

Retazo del Monte como empresa familiar, cuenta con un administrador general, que es el Sr. González Sanz Luis Alberto, quien contrajo matrimonio con la Sra. Nicola Elsa María. Además, cuentan con asesores, un ingeniero agrónomo y un contador. El organigrama se grafica a continuación, y es integrado además por el señor González Sanz Guillermo como gerente general.

Ilustración 6: Organigrama “Retazo del Monte”

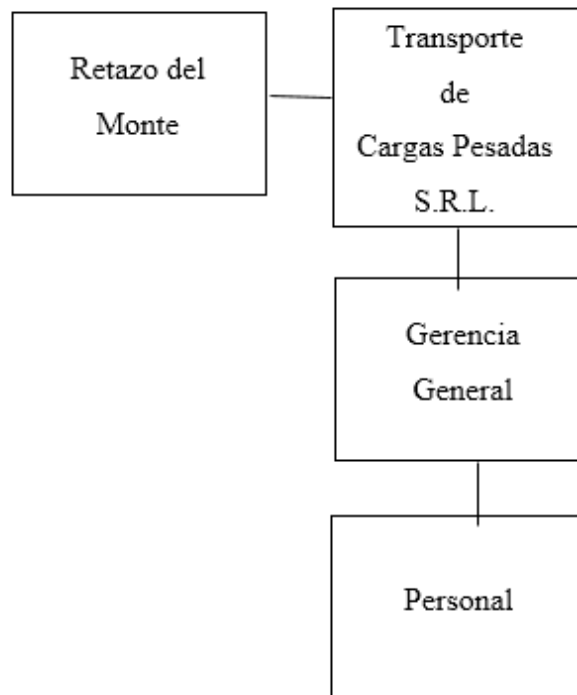


Fuente: elaboración propia

A su vez la firma “Retazo del Monte” tendrá una relación horizontal con la S.R.L. para el transporte de cargas pesadas a constituir, ya que la creación de ésta es decidida por los miembros de “Transporte de Cargas Pesadas S.R.L.”. Existirá además una relación horizontal (de jerarquía) con el personal.

Entonces el organigrama final constituida la nueva S.R.L. sería el siguiente:

Ilustración 7: Diagrama de relación entre empresas



Fuente: Elaboración propia

7.3.4. Conclusión estudio organizacional.

Se aborda que de los tipos societarios analizados en esta etapa, las S.A.U. se descartan debido a su complejidad en el día a día ya que requieren de fiscalización estatal permanente. Luego se retira del abanico de opciones al fideicomiso ya que de acuerdo a la ley no posee dueño sino un administrador (fiduciario) que debe ser distinto a las personas que aportan (fiduciante). Entre las alternativas restantes la S.A. y S.R.L. se toma la elección de esta última, debido a su menor complejidad y costo al momento de constituir, como también durante el desarrollo de la vida organizacional, ya que no deben llevar libros como el de accionistas, asamblea y directorio (las S.A. si).

De acuerdo con la organización estructural planteada se define por una gerencia colegiada. Sin embargo, queda por ramificarse dicha estructura, actividad un tanto compleja tratándose de una empresa familiar, donde todos los miembros trabajan con bajos lineamientos.

Se deduce que la viabilidad en el estudio organizacional es favorable.

7.4. Viabilidad legal

7.4.1 Impuestos nacionales.

Impuesto a las ganancias. Las S.R.L. se encuentran incluidas como sujeto pasivo en la 3° categoría del impuesto a las ganancias, es por lo que su resultado del ejercicio está gravado a una tasa del 35%. En el corriente ejercicio la ganancia sujeta a impuesto totaliza \$338.877,94, generando un saldo a favor de AFIP de \$118.607,28. Debido a que este saldo a pagar proviene de un ejercicio de alta sin anticipos a computar, se procederá a ratificar dicho monto.

Impuesto al valor agregado. La actividad realizada está gravada a la alícuota del 21%, generando así un débito fiscal, el que será contrapuesto con el crédito fiscal proveniente de las compras, y en caso de ser el primero mayor, se generará un monto a pagar. En el caso de este proyecto a modo de intentar simplificar el análisis todos los valores son netos de IVA.

Impuesto a la ganancia mínima presunta. Entendiéndose que se adquiriera un camión de \$850.000,00 la alícuota aplicable es del 1%, esto arroja un impuesto a pagar de \$8.500,00 pero como es menor que el impuesto determinado a pagar por la Ley N° 20.628 de impuesto a las ganancias, el mismo no se debe abonar o en caso de hacerlo, se toma como pago a cuenta del impuesto a las ganancias.

7.4.2. Impuestos provinciales.

Ingresos brutos. De acuerdo con lo analizado en la ley impositiva de la provincia de San Luis para el año 2016, la actividad que desarrollará la S.R.L. posee dos alternativas de codificación, cabe aclarar que ambas posibilidades poseen la misma alícuota. La primera se encuentra bajo la codificación 711411 la que cubre actividades por “transporte de carga a corta, mediana y larga distancia...” y la otra es la 711420 “Servicios de Transporte de mercaderías a granel, incluido el transporte por camión cisterna”.

Dicha S.R.L. selecciona la primera alternativa (711411: “Transporte de carga a corta, mediana y larga distancia excepto servicios de mudanza y transporte de valores, documentación, encomiendas, mensajes y similares”), justificando la opción estableciendo que la misma le permite tener una alternativa en la posibilidad de transportar otros productos del sector industrial.

Para determinar el monto de facturación anual de las empresas en su año de alta, la ley establece el modo en su artículo 19 (Senado y Cámara de Diputados de la Prov. de San Luis, pág. 43), consiste en anualizar el monto obtenido a lo largo de los primeros cuatro meses de

actividades. Como se podrá observar en el flujo de fondos, las ventas de los primeros 4 meses ascienden a \$768.645,00 de manera que si se anualiza dicho valor, devuelve \$2.057.985,00 monto que no se supera el establecido por la ley (\$8.450.000,00) para ser beneficiario de la tasa más benigna. Si bien para ser acreedor de la alícuota bonificada la codificación de la actividad seleccionada está exceptuada en el artículo 18 inciso 3.2 (pág. 43), la misma aclara en el siguiente párrafo que en caso de que los rodados se encuentren radicados en la provincia de San Luis, se dejará sin efecto esta excepción.

La alícuota reducida para la actividad escogida corresponde al 1.75%.

Impuesto a los rodados. El artículo 40 en su inciso 1.3 establece que para camiones y acoplados la alícuota es del 1,25%, con posibilidad de ser bonificada en un 50%. Para obtener el monto que debe abonar, se le debe aplicar la tasa al valor del bien que establecido por la Dirección Provincial de Ingresos Públicos es \$17.000,00. En el caso de la SRL con el fin de calcular el monto del gravamen, se le aplicará la alícuota general al valor de compra del bien, siendo el monto de cada cuota de \$2.125,00. Si bien es posible pagar de contado o en 5 (cinco) cuotas, se opta por la segunda opción a modo de simplificar la carga en costos del primer año, pero vale aclarar las opciones que poseen los gerentes generales, pagaderas en los meses abril, junio, agosto, octubre y diciembre.

7.4.3. Impuestos municipales.

En el capítulo II de la ordenanza municipal figuran los valores que deberá abonar cada entidad según la codificación correspondiente, en el caso de la S.R.L. y por la actividad que desarrolla (transporte de cargas pesadas) el mismo es el inciso d) de transporte y almacenamiento bajo la codificación 2) titulada: Empresas para transporte de cargas por camión. La forma de pago consiste en cuotas mensuales con vencimiento los días 15 de cada mes, variando los montos que debe acreditar según corresponda. El primer pago es de un total de \$660,00 el segundo por \$330,00 y desde el tercero en adelante \$180,00.

7.4.4. Conclusión estudio legal.

Luego del detalle pormenorizado de las cargas tributarias correspondientes a los distintos escalafones gubernamentales (nacional, provincial y municipal), se concluye que la ganancia del proyecto bajo análisis es suficiente para cumplir con estas obligaciones, tal y como es indicado en la ley. Se finaliza esta conclusión estableciendo que con respecto al estudio legal resulta favorable.

7.5. Viabilidad ambiental

Al momento de decidir en la adquisición del rodado, una de las cuestiones para tener en cuenta será que incorpore tecnología suficiente para cumplir con las normativas establecidas por el sector al que corresponde.

Como impactos ambientales negativos a tomarse en cuenta se destacan: la mayor presión sobre la infraestructura pública de caminos y servicios provocando su anticipada destrucción, contaminación acústica, situaciones de riesgo e inseguridad y los gases resultantes de la combustión del motor.

7.5.1. Conclusión estudio ambiental.

Dada la posibilidad de adquirir un rodado con tecnología de punta, en conjunto con el hecho reglamentario actual dispuesto, se concluye que el análisis es favorable.

7.6. Viabilidad financiera

Para estimar los montos de las partidas e ingresos para los años restantes del proyecto en cuestión se toman en cuenta los niveles inflacionarios de cada año en base a lo declarado por el actual Ministro de Hacienda y Finanzas Públicas de la Nación Argentina, los cuales son: para el año 2019 entre un 15% y un 17%, para el año 2020 entre un 8% y un 10%, para los años 2021 y 2022 se estipula como máximo un 5%.

Tabla 4: *Tasas de inflación esperadas*

Tasa de inflación esperada/años	Valor
2019	17,00
2020	10,00
2021	5,00
2022	5,00

Fuente: Elaboración propia

Vale destacar que, con el objetivo de simplificar el análisis, todos los montos utilizados, son netos de IVA.

7.6.1. Inversiones fijas.

Tabla 5: *Inversiones del proyecto*

Inversiones						
CONCEPTO	valor de compra	vida útil (años)	depreciación anual	vida útil transcurrida (años)	Amortizaciones Acumuladas	Valor Recupero
Rodado	850.000					
Puesta a punto	80.000					
Total	930.000	10	93.000	5	465.000	465.000
depreciación mensual	7.750					

Fuente: Elaboración propia

7.6.2. Capital de trabajo.

En la tabla de abajo se detallara el costo operativo que la S.R.L. debe afrontar para cumplir el ciclo operativo, para este proyecto se tomo un trimestre.

Tabla 6: *Capital de trabajo*

capital de trabajo (ciclo operativo 3 meses)	
Insumos	Costo total
Sueldos y Cargas sociales	\$ 123.901,95
Combustible	\$ 216.349,09
Mantenimiento	\$ -
Cubiertas	\$ 31.404,96
Mantenimiento Cubiertas	\$ 4.500,00
Peaje	\$ 12.320,00
Derechos de playa	\$ 4.400,00
Imprevistos	\$ 6.000,00
Total	\$ 398.876,00

Fuente: Elaboración propia

7.6.3. Depreciaciones y valor de desecho.

Tabla 7: *Valor de desecho*

Valor de desecho				
Valor Ingreso al PN	Amortizacion acum al fin del proyecto	Valor de Recupero	Deterioro	Valor de desecho
\$ 930.000,00	\$ 465.000,00	\$ 465.000,00	10%	\$ 418.500,00

Fuente: Elaboración propia

7.6.4. Costos.

- **Costos laborales.**

Según los usos y costumbres de esta actividad, se estipula la contratación de un chofer por cada rodado, ya que al momento de calcular los viajes totales a realizar de manera anual se prevé una disminución en la capacidad óptima debido a vacaciones, enfermedades y otras licencias permitidas por el convenio colectivo de trabajo.

De acuerdo con lo establecido por el Sindicato de Camioneros, en su Convenio 40/89, los viajes con una distancia mayor a 100 km son considerados de larga distancia y es por esto, que para liquidar el sueldo de los choferes hay que tener en cuenta un sueldo básico con dos adicionales, el primero corresponde a las horas extras en el que el empleado desarrollará tareas, considerándolo como un monto remunerativo. De acuerdo con Parada, Errecaborde y Cañada (2013), los conceptos remunerativos son los que se consideran para el cálculo de aportes y contribuciones. El segundo adicional corresponde a los viáticos, estos son considerados no remunerativos.

A lo anterior se lo determina como sueldo bruto del empleado, pero a esto como empleadores, hay que adicionales el 17% correspondientes a las contribuciones sociales y el 6% a la obra social, ambas sumas son aplicadas a la parte remunerativa.

De acuerdo con dicho Convenio 40/89, en su planilla 185 del Sindicato de Camioneros, se establece una remuneración básica de \$14.750,53. A este monto se le debe adicionar, debido a que son considerados choferes de transportes de cargas de larga distancia, un concepto de sueldo remunerativo de \$1,18006 por cada km que conduzca el camión. Y, además, bajo un concepto de viáticos con características de retribución no remunerativa un agregado de \$1,18006 por cada km.

Tabla 8: *Costos laborales*

Mes	Cantidad de viajes	Costos Laborales
Marzo	5	33.932,35
Abril	8	43.405,88
Mayo	9	46.563,72
Junio	9	63.473,25
Julio	8	43.405,88
Agosto	9	46.563,72
Septiembre	9	46.563,72
Octubre	8	43.405,88
Noviembre	9	46.563,72
Diciembre	9	63.473,25

Fuente: Elaboración propia

- ***Costos de insumos.***

Combustible: Si bien el consumo de combustible varía de acuerdo con el modelo de camión que se adquiriera, a modo de consumo ponderado, los rodados necesitan 40L. Para poder recorrer 100Km. de distancia, esto significa que son necesarios 0,4Lt. Por cada kilómetro transitado. El recorrido tiene varias rutas posibles que se detallan a continuación (los datos fueron obtenidos de googlemaps.com):

Alternativa A: Naschel – Río Cuarto – Venado Tuerto – Casilda - Pto. Gral. San Martin (577,00 Km.).

Alternativa B: Naschel – Río Cuarto – Venado Tuerto – Firmat - Pto. Gral. San Martin (581,00 Km.).

Alternativa C: Naschel – Río Cuarto – Chazón – Cruz Alta – Armstrong – Pto. Gral. San Martin (580,00 Km.).

De acuerdo con este detalle, la distancia desde donde se obtiene el cereal al puerto mismo es de 600Km. Entonces se arriba a que, en un viaje completo, ida y vuelta, el consumo surge de multiplicar la distancia por 0,40Lts necesario por cada Km. recorrido, esto

proporciona un total de 480 L. Por el precio de cotización en estación de servicio YPF Valle del Conlara que es de \$20,49.

Tabla 9: *Costo de combustibles*

Precio del Litro	Cantidad de litros por viaje	Mes	Cantidad de viajes	Total
20,49	480	Marzo	5	49.170,00
20,49	480	Abril	8	78.672,00
20,49	480	Mayo	9	88.506,00
20,49	480	Junio	9	88.506,00
20,49	480	Julio	8	78.672,00
20,49	480	Agosto	9	88.506,00
20,49	480	Septiembre	9	88.506,00
20,49	480	Octubre	8	78.672,00
20,49	480	Noviembre	9	88.506,00
20,49	480	Diciembre	9	88.506,00

Fuente: Elaboración propia

Insumos de mantenimiento: Se tendrán en cuenta los fluidos de aceite para motor con los filtros de combustible, aceite y aire. En lo que respecta a fluidos y filtros, se detalla que el aceite es adquirido en un envase de 205 L. a un precio de \$7.851,24. Pudiendo así instaurar el valor unitario a \$50,39 donde al motor se le deben introducir 30 L.; alcanzando al monto de \$1.511,79. Con respecto a los filtros, si bien van a depender del modelo del vehículo que se adquiera, los precios no son muy distintos entre sí. Los valores ponderados de los filtros de aceite, aire y combustible ascienden a \$1.033,07, \$433,88 y \$819,00 respectivamente. Dados estos valores, cada cambio de fluidos costará \$3.797,74 tras recorrer aproximadamente 30.000 Km.

Cubiertas y gastos de gomería: Los rodados completos, camión y acoplado, poseen una suma de 18 cubiertas, el cual es formado por dos ejes en el tractor (un eje simple y el otro con duales⁴) y en el acoplado de tres ejes duales. Se implanta que el valor de cada cubierta es de \$7.851,24 y teniendo una vida útil aproximada de 50.000 Km., por lo que se plantea adquirir una cantidad de siete en el momento de incorporación del rodado. Dicha erogación se incluye en los gastos de puesta a punto del rodado. Además, debido a que el uso y desgaste de las mismas no son de manera uniforme, se proyecta la compra de cuatro cubiertas cada 25.000 Km. recorridos. Por su parte, los costos de gomería no son fáciles de predecir, es por esto que se procedió a implantar un monto fijo mensual de \$1.500,00 con el fin de cubrir gastos por pinchazos, rotaciones, balanceos y alineados.

Todos los costos afrontados para el mantenimiento y reparaciones tanto del camión como del acoplado incluyen una suma estimativa equivalente a los gastos de mano de obra.

⁴ Se denomina duales a la alternativa de tener dos ruedas lindantes de cada lado del vehículo.

- **Otros costos.**

Peajes: Para poder circular por las rutas se deben abonar peajes, los que también son considerados como un costo para realizar el transporte de la mercadería, la suma total variará dependiendo de la ruta que el chofer elija, alterando la cantidad de peajes, es por esto que se pasa a detallar:

Alternativa A: 2 peajes a una suma total de \$280,00

Alternativa B: 3 peajes a una suma total de \$245,00

Alternativa C: 4 peajes a una suma total de \$330,00

Para cuantificar el costo se tuvo en cuenta la alternativa A. El monto es de \$280,00 el viaje de ida, por lo que cada vuelta completa aumenta el costo en \$560,00.

Derechos de playa: No son más que una erogación que debe realizar el chofer del rodado al ingresar al Puerto General San Martín, por viaje la suma es de \$200,00 a esto se lo multiplica por los viajes proyectados para cada mes, devolviendo así aquel monto.

Imprevistos: A modo aleatorio se estipuló la suma de \$2.000,00 lo que equivale entre un 1,2% y 1,3% de los costos variables totales incurridos de manera mensual para cubrir contratiempos que puedan surgir, tales como roturas o gastos insignificantes que no valen la pena detallar pero si tener en cuenta para el desarrollado en este trabajo.

Seguro del Automotor: Basándose en la información brindada por el productor asesor de seguros, el monto mensual asciende a \$3.230,00 con una actualización semestral del 10% elevando este costo a \$3.553,00.

Honorarios al contador: Para establecer el monto de honorarios del contador necesario para la liquidación de los impuestos, se consultó al contador público Baldoni Emanuel con MP 10-17225-2 el que estableció \$1.800,00 mensuales.

Los cálculos de los costos restantes, teniendo en cuenta que no dependen de la cantidad de viajes realizados por mes, se presentan en el flujo de fondos representado en el estudio de viabilidad.

7.6.5. Ingresos

El cálculo de ingresos resulta del producto entre la cantidad estimada de viajes del primer ejercicio económico y el monto propuesto por la cámara de viajeros, reflejándolo de manera mensual en la siguiente tabla.

Tabla 10: *Ingresos por servicios*

Mes	Cantidad de viajes	Ingresos
Marzo	5	123.975,00
Abril	8	198.360,00
Mayo	9	223.155,00
Junio	9	223.155,00
Julio	8	198.360,00
Agosto	9	223.155,00
Septiembre	9	223.155,00
Octubre	8	198.360,00
Noviembre	9	223.155,00
Diciembre	9	223.155,00

Fuente: Elaboración propia

7.6.6. Tasa de corte.

Para obtener la tasa de corte se utiliza el método CAPM, lo cual consiste en reemplazar los valores de R_f , R_m y Beta en la fórmula enunciada.

$$R_a = R_{rf} + B_a (R_m - R_{rf})$$

Fuente: Dumrauf (2010).

Donde:

R_f : Se toma un promedio de los últimos 30 días de la tasa que poseen los bonos del tesoro de Estados Unidos para 5 años, esto devuelve un **2,6227**.

R_m : Para el desarrollo de este trabajo es utilizada la tasa Badlar privada para depósitos de más de un millón de pesos como costo de oportunidad de invertir al momento de comprar el bien, **22,7277**.

B: En este caso la Beta manejada es la de Damodaran, **1,2000**.

Resultando así una tasa de corte de **26,7488%**.

7.6.7. Flujo de Fondos.

El flujo de fondos se realizará en dos etapas, la primera abarcará el primer ejercicio económico de la sociedad, que va desde la constitución hasta el día 31 de diciembre de 2018. La segunda incluirá cuatro ejercicios anuales completos con el afán de llegar a cumplir con el objetivo general planteado de recuperar la inversión a 5 años. Al flujo del período 2018 se procederá a proyectarlos para los años futuros y así intentar estimar de manera más real posible. Planteando así un flujo de fondos a los próximos cinco años, tal y como lo indica el objetivo general de este proyecto.

Tabla 11: *Flujo de fondos mensualizado*

PARTIDA / MES	2018										
	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
INGRESOS											
Ingresos por servicios		\$123.975	\$198.360	\$223.155	\$223.155	\$198.360	\$223.155	\$223.155	\$198.360	\$223.155	\$223.155
TOTAL INGRESOS AFECTOS A IMPUESTOS		\$123.975	\$198.360	\$223.155	\$223.155	\$198.360	\$223.155	\$223.155	\$198.360	\$223.155	\$223.155
EGRESOS											
Combustible		\$49.170	\$78.672	\$88.506	\$88.506	\$78.672	\$88.506	\$88.506	\$78.672	\$88.506	\$88.506
Insumos de mantenimiento					\$3.798			\$3.798			\$3.798
Gomería (cubiertas)				\$31.405		\$31.405			\$31.405		\$31.405
Mantenimientos de gomería		\$1.500	\$1.500	\$1.500	\$1.500	\$1.500	\$1.500	\$1.500	\$1.500	\$1.500	\$1.500
Peajes		\$2.800	\$4.480	\$5.040	\$5.040	\$4.480	\$5.040	\$5.040	\$4.480	\$5.040	\$5.040
Derecho de playa		\$1.000	\$1.600	\$1.800	\$1.800	\$1.600	\$1.800	\$1.800	\$1.600	\$1.800	\$1.800
Imprevistos		\$2.000	\$2.000	\$2.000	\$2.000	\$2.000	\$2.000	\$2.000	\$2.000	\$2.000	\$2.000
Costos Laborales		\$33.932	\$43.406	\$46.564	\$63.473	\$43.406	\$46.564	\$46.564	\$43.406	\$46.564	\$63.473
Honorarios Contador		\$1.800	\$1.800	\$1.800	\$1.800	\$1.800	\$1.800	\$1.800	\$1.800	\$1.800	\$1.800
Seguro del automotor		\$3.230	\$3.230	\$3.230	\$3.230	\$3.230	\$3.230	\$3.553	\$3.553	\$3.553	\$3.553
Imp. A los ingresos brutos			\$2.170	\$3.471	\$3.905	\$3.905	\$3.471	\$3.905	\$3.905	\$3.471	\$3.905
Imp a los rodados			\$2.125		\$2.125		\$2.125		\$2.125		\$2.125
Impuesto municipal		\$770	\$420	\$240	\$240	\$240	\$240	\$240	\$240	\$240	\$240
TOTAL EGRESOS AFECTOS A IMPUESTOS		\$96.203	\$141.403	\$185.556	\$177.418	\$172.238	\$156.276	\$158.706	\$174.686	\$154.474	\$209.146
GASTOS NO DESEMBOLSABLES											
Depreciación rodado		\$9.300	\$9.300	\$9.300	\$9.300	\$9.300	\$9.300	\$9.300	\$9.300	\$9.300	\$9.300
TOTAL GASTOS NO DESEMBOLSABLES		\$9.300	\$9.300	\$9.300	\$9.300	\$9.300	\$9.300	\$9.300	\$9.300	\$9.300	\$9.300
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		\$18.472	\$47.657	\$28.299	\$36.437	\$16.822	\$57.579	\$55.149	\$14.374	\$59.381	\$4.709
Impuesto a las ganancias		\$6.465	\$16.680	\$9.905	\$12.753	\$5.888	\$20.152	\$19.302	\$5.031	\$20.783	\$1.648
UTILIDADES DESPUES DE IMPUESTOS		\$12.007	\$30.977	\$18.394	\$23.684	\$10.934	\$37.426	\$35.847	\$9.343	\$38.597	\$3.061
AJUSTES GASTOS NO DESEMBOLSABLES		\$9.300	\$9.300	\$9.300	\$9.300	\$9.300	\$9.300	\$9.300	\$9.300	\$9.300	\$9.300
GASTOS NO SUJETOS A IMPUESTOS											
Compra camion	\$850.000										
Puesta a punto	\$80.000										
Inversión en capital de trabajo	\$398.876										
TOTAL GASTOS NO SUJETOS A IMPUESTOS	\$1.328.876										
INGRESOS NO SUJETOS A IMPUESTOS											
Aportes socios	\$1.350.000										
TOTAL INGRESOS NO AFECTOS A IMPUESTOS	\$1.350.000										
FLUJO DE FONDOS	\$21.124	\$21.307	\$40.277	\$27.694	\$32.984	\$20.234	\$46.726	\$45.147	\$18.643	\$47.897	\$12.361

Tabla 12: *Flujo de fondos anualizado*

PARTIDA / AÑO	2017	2018	2019	2020	2021	2022
INGRESOS						
Ingresos por servicios		\$2.057.985	\$3.041.485	\$3.345.634	\$3.512.915	\$3.688.561
TOTAL INGRESOS AFECTOS A IMPUESTOS		\$2.057.985	\$3.041.485	\$3.345.634	\$3.512.915	\$3.688.561
EGRESOS						
Combustible		\$ 816.226	\$1.206.296	\$1.326.926	\$1.393.272	\$1.462.936
Insumos de mantenimiento		\$ 11.393	\$ 16.838	\$ 18.522	\$ 19.448	\$ 20.420
Gomería (cubiertas)		\$ 125.620	\$ 185.653	\$ 204.218	\$ 214.429	\$ 225.151
Mantenimientos de gomería		\$ 15.000	\$ 22.168	\$ 24.385	\$ 25.605	\$ 26.885
Peajes		\$ 46.480	\$ 68.693	\$ 75.562	\$ 79.340	\$ 83.307
Derecho de playa		\$ 16.600	\$ 24.533	\$ 26.986	\$ 28.336	\$ 29.752
Imprevistos		\$ 20.000	\$ 29.558	\$ 32.514	\$ 34.139	\$ 35.846
Costos Laborales		\$ 477.351	\$ 705.475	\$ 776.023	\$ 814.824	\$ 855.565
Honorarios Contador		\$ 18.000	\$ 26.602	\$ 29.262	\$ 30.725	\$ 32.262
Seguro del automotor		\$ 33.592	\$ 49.645	\$ 54.610	\$ 57.340	\$ 60.208
Imp. A los ingresos brutos		\$ 32.110	\$ 47.454	\$ 52.200	\$ 54.810	\$ 57.550
Imp a los rodados		\$ 10.625	\$ 15.703	\$ 17.273	\$ 18.137	\$ 19.043
Impuesto municipal		\$ 3.110	\$ 4.596	\$ 5.056	\$ 5.309	\$ 5.574
TOTAL EGRESOS AFECTOS A IMPUESTOS		\$1.626.107	\$2.403.215	\$2.643.537	\$2.775.713	\$2.914.499
GASTOS NO DESEMBOLSABLES						
Depreciacion rodado		\$ 93.000	\$ 93.000	\$ 93.000	\$ 93.000	\$ 93.000
TOTAL GASTOS NO DESEMBOLSABLES		\$ 93.000	\$ 93.000	\$ 93.000	\$ 93.000	\$ 93.000
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		\$ 338.878	\$ 545.270	\$ 609.097	\$ 644.202	\$ 681.062
Impuesto a las ganancias		\$ 118.607	\$ 190.845	\$ 213.184	\$ 225.471	\$ 238.372
UTILIDADES DESPUES DE IMPUESTOS		\$ 220.271	\$ 354.426	\$ 395.913	\$ 418.731	\$ 442.690
AJUSTES GASTOS NO DESEMBOLSABLES		\$ 93.000	\$ 93.000	\$ 93.000	\$ 93.000	\$ 93.000
GASTOS NO SUJETOS A IMPUESTOS						
Compra camion	\$ 850.000					
Puesta a punto	\$ 80.000					
Inversion en capital de trabajo	\$ 398.876					
TOTAL GASTOS NO SUJETO A IMPUESTOS	\$1.328.876					
INGRESOS NO SUJETOS A IMPUESTOS						
Valor de desecho del proyecto						\$ 418.500
Recupero del capital de trabajo						\$ 398.876
Aportes socios	\$1.350.000					
TOTAL INGRESOS NO AFECTOS A IMPUESTOS	\$1.350.000					
FLUJO DE FONDOS	\$ 21.124	\$ 313.271	\$ 447.426	\$ 488.913	\$ 511.731	\$1.353.066

Fuente: Elaboración propia

7.6.8. Valor actual neto.

Tomando como punto de partida el flujo de fondos el VAN del proyecto es positivo e igual a \$27.661, lo cual indica que los ingresos generados por el proyecto superan a los egresos. En consecuencia, se finiquita que luego de implantar la mínima tasa anhelada, se logra recuperar la inversión inicial en el periodo bajo análisis.

7.6.9. Tasa interna de retorno.

Continuando con el análisis financiero, se procedió a calcular la TIR, donde el VAN es igual a cero, a la tasa del costo de capital descripta

La Tasa interna de Retorno arrojó un valor del **27,5608%**.

El resultado al que se abordó, indica que se logra rendimientos por sobre el mínimo deseado, contemplando no solo el recupero de la inversión sino también una ganancia.

7.6.10. Panorama pesimista.

En una situación pesimista para este TFG implica reducir la realización de viajes a lo largo del año en un 10,00% disminuyendo los ingresos en la misma proporción, conjuntamente se eleva la tasa de corte en un 2,00%, esto genera el siguiente flujo de fondos con la correspondiente VAN y TIR.

Tabla 13: *Flujo de fondos anualizado (pesimista)*

PARTIDA / AÑO	2017	2018	2019	2020	2021	2022
INGRESOS						
Ingresos por servicios		\$ 1.852.187	\$ 2.737.337	\$ 3.011.070	\$ 3.161.624	\$ 3.319.705
TOTAL INGRESOS AFECTOS A IMPUESTOS		\$ 1.852.187	\$ 2.737.337	\$ 3.011.070	\$ 3.161.624	\$ 3.319.705
EGRESOS						
Combustible		\$ 816.226	\$ 1.206.296	\$ 1.326.926	\$ 1.393.272	\$ 1.462.936
Insumos de mantenimiento		\$ 11.393	\$ 16.838	\$ 18.522	\$ 19.448	\$ 20.420
Gomería (cubiertas)		\$ 125.620	\$ 185.653	\$ 204.218	\$ 214.429	\$ 225.151
Mantenimientos de gomería		\$ 15.000	\$ 22.168	\$ 24.385	\$ 25.605	\$ 26.885
Peajes		\$ 46.480	\$ 68.693	\$ 75.562	\$ 79.340	\$ 83.307
Derecho de playa		\$ 16.600	\$ 24.533	\$ 26.986	\$ 28.336	\$ 29.752
Imprevistos		\$ 20.000	\$ 29.558	\$ 32.514	\$ 34.139	\$ 35.846
Costos Laborales		\$ 477.351	\$ 705.475	\$ 776.023	\$ 814.824	\$ 855.565
Honorarios Contador		\$ 18.000	\$ 26.602	\$ 29.262	\$ 30.725	\$ 32.262
Seguro del automotor		\$ 33.592	\$ 49.645	\$ 54.610	\$ 57.340	\$ 60.208
Imp. A los ingresos brutos		\$ 32.110	\$ 47.454	\$ 52.200	\$ 54.810	\$ 57.550
Imp a los rodados		\$ 10.625	\$ 15.703	\$ 17.273	\$ 18.137	\$ 19.043
Impuesto municipal		\$ 3.110	\$ 4.596	\$ 5.056	\$ 5.309	\$ 5.574
TOTAL EGRESOS AFECTOS A IMPUESTOS		\$ 1.626.107	\$ 2.403.215	\$ 2.643.537	\$ 2.775.713	\$ 2.914.499
GASTOS NO DESEMBOLSABLES						
Depreciacion rodado		\$ 93.000	\$ 93.000	\$ 93.000	\$ 93.000	\$ 93.000
TOTAL GASTOS NO DESEMBOLSABLES		\$ 93.000	\$ 93.000	\$ 93.000	\$ 93.000	\$ 93.000
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		\$ 133.079	\$ 241.122	\$ 274.534	\$ 292.910	\$ 312.206
Impuesto a las ganancias		\$ 46.578	\$ 84.393	\$ 96.087	\$ 102.519	\$ 109.272
UTILIDADES DESPUES DE IMPUESTOS		\$ 86.502	\$ 156.729	\$ 178.447	\$ 190.392	\$ 202.934
AJUSTES GASTOS NO DESEMBOLSABLES		\$ 93.000	\$ 93.000	\$ 93.000	\$ 93.000	\$ 93.000
GASTOS NO SUJETOS A IMPUESTOS						
Compra camion	\$ 850.000					
Puesta a punto	\$ 80.000					
Inversion en capital de trabajo	\$ 398.876					
TOTAL GASTOS NO SUJETO A IMPUESTOS	\$ 1.328.876					
INGRESOS NO SUJETOS A IMPUESTOS						
Valor de desecho del proyecto						\$ 418.500
Recupero del capital de trabajo						\$ 398.876
Aportes socios	\$ 1.350.000					
TOTAL INGRESOS NO AFECTOS A IMPUESTOS	\$ 1.350.000					
FLUJO DE FONDOS	\$ 21.124	\$ 179.502	\$ 249.729	\$ 271.447	\$ 283.392	\$ 1.113.310

Fuente: Elaboración propia

Partiendo de los datos obtenidos en el flujo de fondos con ingresos pesimistas, el VAN del proyecto es negativo en un valor de \$514.895, indicando que bajo estas variables el proyecto debe ser rechazado ya que no se alcanza el objetivo planteado como rentabilidad del capital.

Extendiendo el análisis financiero pesimista, se abordó que la tasa interna de retorno asciende a un 12,3236%.

7.6.11. Conclusión estudio financiero.

Partiendo del análisis ya desarrollado se logra concluir que, si bien el primer ejercicio está fraccionado debido a la época del año en que se inicia actividades, el mismo arroja un resultado positivo. Los demás valores para los años subsiguientes están anualizados a un cierto nivel inflacionario por lo que también concluyen con resultados de iguales características. Con respecto a la VAN y la TIR ambos son resultados positivos, en efecto se aborda que el proyecto es sustentable al nivel del rendimiento fijado. Sin embargo, no hay que dejar de lado el estudio alternativo ante un contexto pesimista como el que se detalló anteriormente, bajo esta situación se recomendaría replantear el proyecto en otro momento. Se concluye que si bien la viabilidad financiera es arriesgada, continúa siendo favorable.

8. Conclusión

Como puntapié inicial de este trabajo final de grado, se planteó como objetivo principal formular un proyecto de inversión en el cual se propone crear una sociedad del tipo sociedad de responsabilidad limitada (en adelante S.R.L.), partiendo del aporte de una empresa familiar.

Dicha S.R.L. tendría por objetivo el transporte de la producción cerealera obtenida por los productores de Naschel S.L. y zona, planteando el reintegro de la inversión en un período de 5 años.

Frente al análisis de optar por la figura de una S.R.L. esto se ve favorecido por lo siguiente:

- ✓ La responsabilidad está limitada al aporte, por lo que no se tiene en cuenta la calidad de los socios, sino la solvencia patrimonial de la sociedad.
- ✓ El capital se divide en cuotas partes, y para vender a un tercero simplemente se requiere el consentimiento de los socios.
- ✓ El capital social mínimo necesario es razonable.
- ✓ Puede administrarse por un socio, varios o un tercero y tiene como ventaja la mayor agilidad de la gestión y administración de la sociedad.
- ✓ Es la forma más común de asociación en las pymes.
- ✓ La constitución es más simple y el estatuto es flexible.
- ✓ Es recomendable cuando se desea salvaguardar el patrimonio personal de los socios.

En lo que respecta al desarrollo del análisis de las seis viabilidades, se concluye de manera rotunda que el proyecto de inversión es favorable, con posibilidad de reintegro de la inversión en el período de cinco años. En lo que concierne al análisis individualizado de las viabilidades planteadas, se concluye lo siguiente.

En primer lugar, teniendo en cuenta la viabilidad comercial, el estudio de mercado revela que existe demanda suficiente para realizar transporte de cereal durante todo el

ejercicio económico, manteniendo el rodado en plena actividad sin necesidad de analizar otros demandantes como puede ser el fabril.

En cuanto al estudio técnico, se entiende que el centro de actividades debe encontrarse en la localidad de Naschel (provincia de San Luis). Por otra parte, en cuanto al activo a obtener, debe tratarse de un tractor con trompa y cabina dormitorio, adicionando un acoplado con el modelo “todo puerta”. No presentándose inconvenientes en cuanto a disponibilidad económica.

Analizando la estructura organizacional, el organigrama definido se adapta al tipo societario seleccionado, donde se opta por una gerencia colegiada. Queda por definir la ramificación de dichas partes superiores entre los demás miembros de la familia que integra “Retazo del Monte”.

De acuerdo con estudio legal, luego del detalle pormenorizado de las cargas tributarias correspondientes a los distintos escalafones gubernamentales (nacional, provincial y municipal), la ganancia del proyecto bajo análisis resulta suficiente para cumplir con las primeras, y no presentan inconvenientes.

Finalmente, el estudio financiero demuestra a través de herramientas como la VAN y TIR la conveniencia del proyecto, debido a que, al cabo de los cinco años, la inversión se recupera y además ofrece un valor agregado de \$27.661,00 (a momento actual), mientras que la verdadera tasa de rendimiento resulta ser de 27,5608% frente a una tasa de costo de capital del 26,7488%. Ante un escenario pesimista como el detallado bajo el criterio de este profesional se recomienda reestructurar la operación en un contexto futuro.

Sintetizando lo manifestado y bajo los parámetros expuestos, el presente trabajo concluye que es conveniente la constitución de una sociedad, bajo el tipo S.R.L. e invertir en la adquisición de un rodado para dedicarse al transporte de cargas pesadas dentro de la actividad agrícola, ya que las condiciones de mercado tenidas en cuenta garantizan su rentabilidad. Sin embargo, no hay que dejar de lado que en un escenario pesimista donde los ingresos disminuyeron en un 10% y se eleva la tasa de corte en dos puntos, las conclusiones abordadas fueron las opuestas y ante estas cuantificaciones, se recomienda posponer el momento de la inversión.

9. Recomendaciones

Como profesional contador público y asesor de la empresa que tiene como fin el de prestar un servicio de transporte de cargas pesadas, luego del desarrollo de este TFG se especifican algunas recomendaciones.

Llevar un control pormenorizado y riguroso de los ingresos y egresos corrientes mediante evaluaciones financieras y económicas, y futuros mediante la elaboración de presupuestos.

Si bien el sector que acoge el servicio a prestar es una competencia perfecta, una vez dentro, deberá distinguirse mediante la logística, capacitación, publicidad, puntualidad y compromiso.

Se le encomienda a la gerencia de la empresa intentar establecer como una nueva alternativa, el flete que va desde Rosario hacia Naschel y zona (viaje de vuelta), generando un aumento considerable de la VAN y la TIR.

A el/los empleado/s proponerles capacitación permanente así como también un plus económico por viaje realizado para que ambas partes ganen (*win-win*).

Por último recomendarles que lleven a cabo este proyecto debido a que la zona de influencia está creciendo considerablemente en superficie y rendimiento, lo que inducirá en una mayor demanda del servicio.

10. Bibliografía

Libros

- Carsrud, A., Pérez Torres Lara, S. E. y Sachs, R. (1996). *Exploring a classification scheme for closely-held businesses: Getting to a workable definition of family firms*. Los Angeles, CA: UCLA Center for International Business Education and Research, Anderson School at UCLA
- Castellanos Ramírez A. (2009). *Manual de la gestión logística del transporte y la distribución de mercancías*. Colombia: Ediciones Uninorte
- Chain S. (2011). *Proyectos de inversión*. Chile: Pearson Educación 2da edición
- Dumrauf, G. (2010). *Finanzas Corporativas. Un enfoque latinoamericano*. Buenos Aires. Segunda edición. Alfaomega.
- Flick, U. (2012) *Introducción a la investigación Cualitativa*. Tercera edición Ediciones Morata, S.L.
- Gálvez Toro, A. (2002). *Revisión Bibliográfica: usos y utilidades*. Matronas Profesión.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2010). *Metodología de la investigación* (Cuarta ed.). McGraw-Hill.
- Koontz, H. y Weihrich, H. (1998). *Administración, una perspectiva global*. Decima primera edición año México: Mc Graw- Hill.
- Lamb C., Hair J. y McDaniel C. (2002) *Marketing* 6° edición. México: Thomson Editores
- Malhotra, N. (2008). *Investigación de mercados*. Editorial Pearson Prentice Hall. Quinta edición

- Migani, C. y Cassina, G (2014). *Planeamiento y Evaluación de Proyectos*. Notas de cátedra. Facultad de Ciencias Económicas. Universidad Nacional de Río Cuarto.
- Monsó L. (2003) *Empresas Familiares y Sucesión, una bomba de tiempo en cuenta regresiva. Un enfoque psico-económico*. Apuntes de Cátedra. Lic. en Psicología Río Cuarto, Córdoba.
- Niethardt, E. (2007) *La empresa familiar y sus protagonistas*, Buenos Aires: Ed. Dunken.
- Parada R, Errecaborde J y Cañada F (2013). *Leyes laborales y previsionales* 12^o edición. Argentina: Errepar
- Ruiz R. (2000). *Proyectos de inversión*.
- Sasovsky (2015).
- Soler, C. (2009) *Ideas para Investigar*. Homo Sapiens
- Vicente M. y otros (2005) *Fundamentos de Administración de las organizaciones* Buenos Aires: Editorial La Ley.

Leyes:

Ley 19550 (Modif. 26994) - Ley General de Sociedades

Ley 27264 - Programa de Recuperación Productiva

Páginas web:

<http://www.abogados.com.ar/la-sociedad-anonima-unipersonal-sau-frente-a-la-sociedad-anonima-simplificada-sas-prevista-en-el-proyecto-de-ley-de-emprendedores/18880>

<https://www.lanacion.com.ar/2036656-desde-julio-crear-una-srl-tardara-24-horas-y-sera-mas-barato>

<https://www.argentina.gob.ar/agroindustria>

<http://www.iefamiliar.com/>

<http://www.iprofesional.com/>

<https://www.argentina.gob.ar/produccion>

<https://www.eldiariodelarepublica.com/nota/2018-7-29-8-46-0-por-las-rutas-del-maiz-un-cultivo-clave-en-san-luis>

10. Anexos

10.1 ANEXO I

Encuesta

1) ¿Cuántos camiones posee?:

1 (uno)	2 (dos) a 3 (tres)	4 (cuatro) a 6 (seis)	7 (siete) o mas

Señale con una X la respuesta correcta, en caso de tener más de uno deberá ingresar los valores

2) En su/s camión/es ¿Qué tipo de productos transporta?

Cereales	Productos industriales	Ganado	Rodados	Piedra	Containers	Alimentos	Otros

Señale con una X la respuesta correcta, en caso de tener más de uno deberá ingresar los valores

3) ¿Qué tipo de modelo/s de tractor/es posee?

Frontal		Trompa	
C/dormitorio	S/dormitorio	C/dormitorio	S/dormitorio

Señale con una X la respuesta correcta, en caso de tener más de uno deberá ingresar los valores

MODELO DE ENCUESTA (ANVERSO)

4) ¿Qué tipo de modelo/s de acoplado/s posee?

Playo	Baranda volcable	Todo puerta	Refrigerado	Carretón	Jaula

Señale con una X la respuesta correcta, en caso de tener más de uno deberá ingresar los valores

5) ¿Posee choferes en relación de dependencia?

Si	No

Señale con una X la respuesta correcta, en caso de tener más de uno deberá ingresar los valores

En caso de haber respondido “SI” deberá contestar la siguiente pregunta.

6) ¿Bajo que modalidad le abona el salario?

Sueldo fijo	Sueldo fijo + comisión	Comisión

Señale con una X la respuesta correcta, en caso de tener más de uno deberá ingresar los valores

Observacio-

nes:.....

MODELO DE ENCUESTA (REVERSO)

10.2 ANEXO II

10.2.1 Ventas mensuales a nivel nacional.

SOJA			Datos expresados en toneladas	
Período	Ventas mensuales según SIO-GRANOS	San Luis / Argentina	Ventas totales campaña 16/17	Ventas mensuales campaña 16/17
mar-17	5.089.640	9,86%	48.139.667	4.745.045
abr-17	4.692.155	9,09%	48.139.667	4.374.472
may-17	5.983.462	11,59%	48.139.667	5.578.351
jun-17	4.723.750	9,15%	48.139.667	4.403.928
jul-17	6.004.166	11,63%	48.139.667	5.597.653
ago-17	3.553.688	6,88%	48.139.667	3.313.085
sep-17	4.496.337	8,71%	48.139.667	4.191.912
oct-17	4.180.737	8,10%	48.139.667	3.897.680
nov-17	3.127.422	6,06%	48.139.667	2.915.679
dic-17	2.620.527	5,08%	48.139.667	2.443.104
ene-18	4.097.506	7,94%	48.139.667	3.820.084
feb-18	3.066.277	5,94%	48.139.667	2.858.674
	51.635.667	100,00%		

Fuente: Elaboración propia

MAIZ			Datos expresados en toneladas	
Período	Ventas mensuales según SIO-GRANOS	San Luis / Argentina	Ventas totales campaña 16/17	Ventas mensuales campaña 16/17
mar-17	3.649.881	9,83%	30.726.842	3.020.971
abr-17	2.596.791	6,99%	30.726.842	2.149.338
may-17	2.837.052	7,64%	30.726.842	2.348.200
jun-17	3.017.453	8,13%	30.726.842	2.497.516
jul-17	3.608.173	9,72%	30.726.842	2.986.449
ago-17	4.081.906	11,00%	30.726.842	3.378.553
sep-17	3.114.652	8,39%	30.726.842	2.577.967
oct-17	3.490.479	9,40%	30.726.842	2.889.035
nov-17	2.735.561	7,37%	30.726.842	2.264.197
dic-17	2.109.073	5,68%	30.726.842	1.745.659
ene-18	3.402.531	9,17%	30.726.842	2.816.241
feb-18	2.480.052	6,68%	30.726.842	2.052.715
	37.123.604	100,00%		

Fuente: Elaboración propia

10.2.2 Ventas provinciales según nacionales.

Ventas Argentina

	Soja	Maíz
Campaña 15/16	50.918.875	23.470.304
Campaña 16/17	48.139.667	30.726.842

Fuente: www.agroindustria.gob.ar

Ventas San Luis

Campaña 15/16	Maíz	Ventas provinciales	1.812.937
		Ventas nacionales	23.470.304
		% Participación	7,72%
		% Proyectada campaña 16/17	7,89%

Soja	Ventas provinciales	1.200.000
	Ventas nacionales	50.918.875
	% Participación	2,36%
	% Proyectada campaña 16/17	2,52%

Fuente: <https://www.eldiariodelarepublica.com/nota/2018-7-29-8-46-0-por-las-rutas-del-maiz-un-cultivo-clave-en-san-luis>

10.2.3 Ventas mensuales a nivel provincial.

SOJA			datos expresados en toneladas			
Período	Ventas mensuales campaña 16/17	San Luis / Argentina	Total ventas San Luis	Total ventas Naschel	Total ventas La Toma	
mar-17	4.745.045	2,52%	119.556	3.551	4.543	
abr-17	4.374.472	2,52%	110.219	3.273	4.188	
may-17	5.578.351	2,52%	140.552	4.174	5.341	
jun-17	4.403.928	2,52%	110.961	3.296	4.217	
jul-17	5.597.653	2,52%	141.038	4.189	5.359	
ago-17	3.313.085	2,52%	83.476	2.479	3.172	
sep-17	4.191.912	2,52%	105.619	3.137	4.014	
oct-17	3.897.680	2,52%	98.206	2.917	3.732	
nov-17	2.915.679	2,52%	73.463	2.182	2.792	
dic-17	2.443.104	2,52%	61.556	1.828	2.339	
ene-18	3.820.084	2,52%	96.250	2.859	3.658	
feb-18	2.858.674	2,52%	72.027	2.139	2.737	
			1.212.922	36.024	46.091	82.115

Fuente: Elaboración propia

MAIZ			datos expresados en toneladas			
Período	Ventas mensuales campaña 16/17	San Luis / Argentina	Total ventas San Luis	Total ventas Naschel	Total ventas La Toma	
mar-17	3.020.971	7,89%	238.273	7.077	9.054	
abr-17	2.149.338	7,89%	169.524	5.035	6.442	
may-17	2.348.200	7,89%	185.209	5.501	7.038	
jun-17	2.497.516	7,89%	196.986	5.850	7.485	
jul-17	2.986.449	7,89%	235.550	6.996	8.951	
ago-17	3.378.553	7,89%	266.476	7.914	10.126	
sep-17	2.577.967	7,89%	203.332	6.039	7.727	
oct-17	2.889.035	7,89%	227.866	6.768	8.659	
nov-17	2.264.197	7,89%	178.584	5.304	6.786	
dic-17	1.745.659	7,89%	137.685	4.089	5.232	
ene-18	2.816.241	7,89%	222.125	6.597	8.441	
feb-18	2.052.715	7,89%	161.903	4.809	6.152	
			2.423.514	71.978	92.094	164.072

Fuente: Elaboración propia

10.2.4 Demanda mensual a nivel departamental.

DEMANDA DE CAMIONES							datos expresados en camiones	
Período	Soja Naschel	Soja la Toma	Maiz Naschel	Maiz la Toma	Total Naschel	Total la Toma	Total demandado	Demanda por camion (61 totales)
mar-17	125	159	248	318	373	477	850	14
abr-17	115	147	177	226	292	373	665	11
may-17	146	187	193	247	339	434	774	13
jun-17	116	148	205	263	321	411	732	12
jul-17	147	188	245	314	392	502	895	15
ago-17	87	111	278	355	365	467	831	14
sep-17	110	141	212	271	322	412	734	12
oct-17	102	131	237	304	340	435	775	13
nov-17	77	98	186	238	263	336	599	10
dic-17	64	82	143	184	208	266	473	9
ene-18	100	128	231	296	332	425	756	12
feb-18	75	96	169	216	244	312	556	9
							8.638	143

Fuente: Elaboración propia