

Trabajo Final de Grado. Carrera de Contador Público



“Evaluación de proyecto destinado a la producción y comercialización de chacinados”

Alumna: Tonda, Sofia

Legajo: CPB 02961

D.N.I: 35.279.993

Tutor: González Eduardo

Río Cuarto, Noviembre 2017

Resumen

Se realizara un estudio de las condiciones y requerimientos necesarios para lograr la producción y comercialización de chacinados complementando para ello la incorporación de un local situado en la población de Etruria-Córdoba, empleando las etapas de formulación y evaluación de proyectos con el objetivo de conocer la rentabilidad a partir de un flujo de fondos y la viabilidad económica-financiera, a través del uso de herramientas como Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR), Periodo de Recupero (PR), Tasa de Descuento y Análisis de riesgo del proyecto.

Para obtener todo lo planteado se estudiaron aspectos organizacionales, administrativos, técnicos (establecer el tamaño del local y el nivel de producción requerido), y legales, recolectando e investigando datos sobre el mercado potencial, posibles proveedores, competidores y clientes para tomar conocimiento de los precios, productos que éstos ofrecen, zonas de ventas y las necesidades, buscando lograr un producto artesanal y diferenciado.

PALABRAS CLAVE: Chacinados, Viabilidad económica- financiera, Valor actual neto (VAN), Tasa interna de retorno (TIR), Flujo de fondos, Periodo de recuperacion (PR), Tasa de descuento, Riesgo del proyecto.

Abstract

A study of the conditions and requirements necessary will be made to achieve the production and marketing of chacinados complement to this the incorporation of a local located in Etruria Cordoba, using the stages of formulation and evaluation of projects in order to meet profitability from a flow of funds and economic-financial viability dare use tools such as Net Present Value (NPV), Internal rate of Return (IRR), payback period (PR), discount rate and risk analysis of the project.

For all the questions raised organizational technicians (set the size of the premises and the required level of production), and legal, collecting and researching data on market potential, potential suppliers, competitors and customers to take cognizance of the administrative aspects, were studied prices, products they offer, sales areas and needs, seeking to achieve a craft and differentiated product.

KEY WORDS: *Chacinados, Economic-financial viability, Net present value (NPV), Internal rate of return (IRR), Cash flow, Recovery period (PR), Discount rate, Project risk.*

ÍNDICE

RESUMEN.....	2
ABSTRACT.....	3
INTRODUCCIÓN	8
JUSTIFICACIÓN	9
TEMA.....	10
OBJETIVOS.....	10
OBJETIVO GENERAL.....	10
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	10
MARCO TEÓRICO	11
PREPARACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS.....	11
TIPOLOGÍA DE PROYECTOS	12
ALCANCE DEL ESTUDIO DE PROYECTOS – VIABILIDAD-	13
ESTUDIO DEL PROYECTO COMO PROCESO- ETAPAS	14
ESTUDIOS	16
<i>Estudio técnico.....</i>	<i>16</i>
Costos de un proyecto.	17
<i>Estudio del mercado</i>	<i>18</i>
<i>Estudio organizacional-administrativo y legal</i>	<i>19</i>
<i>Estudio del impacto ambiental</i>	<i>21</i>
<i>Estudio financiero.....</i>	<i>22</i>
Elementos utilizados en el análisis financiero.	22

ANÁLISIS FODA	28
METODOLOGÍA	30
DIAGNOSTICO.....	33
DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA	33
<i>Visión</i>	33
<i>Misión</i>	34
<i>Objetivos</i>	34
PRINCIPALES CLIENTES.....	34
INFRAESTRUCTURA	35
PROVEEDORES.....	36
UBICACIÓN DE LA PLANTA DONDE SE VA A REALIZAR LA PRODUCCIÓN.....	39
CARACTERIZACIÓN DE LOS PRODUCTOS A ELABORAR Y PROCESO PRODUCTIVO.....	41
<i>Proceso general</i>	41
DESARROLLO.....	43
CONTEXTO DE ANÁLISIS EN LA PRODUCCIÓN DE CHACINADOS- EMBUTIDOS.....	43
IMPORTACIONES – EXPORTACIONES	44
ESTUDIO TÉCNICO	46
LOCALIZACIÓN.....	46
INGENIERÍA	46
ESTUDIO DE MERCADO	51
MERCADO PROVEEDOR.....	51
MERCADO COMPETIDOR	53
MERCADO DISTRIBUIDOR Y CONSUMIDOR	56

EJEMPLO DEL CÁLCULO DEL COSTO Y LA DEMANDA ESTIMADA DE CHORIZOS FRESCOS (CONSIDERANDO ESTE EL PRODUCTO CON MÁS SALIDA AL MERCADO)	62
PEDIDOS DE LOCALES (ESTIMACIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN QUE SE VA A REALIZAR A LOCALES DEL PUEBLO PARA LA REVENTA)	63
ESTUDIO AMBIENTAL	64
ESTUDIO ORGANIZACIONAL.....	65
ESTUDIO LEGAL.....	68
IMPUESTO A LAS GANANCIAS	69
IMPUESTO AL VALOR AGREGADO.....	70
IMPUESTO SOBRE LOS INGRESOS BRUTOS.....	70
ÁMBITO MUNICIPAL	70
ESTUDIO FINANCIERO	72
ESCENARIOS A EVALUAR	72
CONDICIONES GENERALES DE LOS ESCENARIOS.....	73
ESCENARIO NORMAL	75
<i>Ingresos obtenidos anualmente en la elaboración de chacinados que se comercializan.....</i>	<i>76</i>
<i>Gastos fijos anuales por venta.....</i>	<i>78</i>
<i>Tasa de descuento.....</i>	<i>80</i>
<i>Resultado de indicadores.....</i>	<i>83</i>
<i>Conclusiones preliminares</i>	<i>83</i>
ESCENARIO PESIMISTA	84
<i>Ingresos obtenidos anualmente en la elaboración de chacinados que se comercializan.....</i>	<i>84</i>

<i>Gastos fijos anuales por venta</i>	86
<i>Tasa de descuento</i>	88
<i>Resultado de indicadores</i>	90
<i>Conclusiones preliminares</i>	90
CONCLUSIONES FINALES	92
RECOMENDACIONES PROFESIONALES	95
GLOSARIO	96
BIBLIOGRAFÍA	99
ANEXOS	101
ANEXO 1	101
ANEXO 2	102
ANEXO 3: ENTREVISTA A MARCHETTI MIGUEL	106
ANEXO 4: ENCUESTA A LOS COMPETIDORES	108
ANEXO 5: ENCUESTA A LOS CLIENTES	109
ANEXO 6: MODELO DE FORMULARIO PARA ALTA EN AFIP.....	110
ANEXO 7: ALTA EN IMPUESTOS EN AFIP	111
ANEXO 8: MODELO DE SOLICITUD PARA EMITIR COMPROBANTES EN AFIP.....	112
ANEXO 9: PLANO DE LA EMPRESA.....	113

Introducción

Considerando la actual situación económica-financiera en la que se encuentra el país en la actualidad, la crisis que enfrentamos día a día y la necesidad de trabajo recurrente que existe se acercó un ciudadano de la población de Etruria, ubicada a 125 km de Rio Cuarto, provincia de Córdoba, buscando asesoramiento para lograr insertarse de manera independiente en el mercado, a través de la producción y comercialización de chacinados.

Pretende lograr una producción artesanal ofreciendo gran variedad de productos, pero buscando diferenciarse principalmente en chacinados frescos en los comienzos, asistiendo a cursos y perfeccionándose para brindar una mejor atención a los clientes con productos de calidad.

La intención del ciudadano es que se le realice un asesoramiento llevando para ello un análisis y evaluación del proyecto, con el fin de demostrar la rentabilidad y viabilidad económica-financiera, como así también el modo de financiarlo utilizando herramientas y conocimientos adquiridos durante el cursado de la carrera Contador Público.

Justificación

La elección del tema a desarrollar en mi trabajo final de grado surge de un proyecto real, la instalación de un local donde se realice “La producción y comercialización de chacinados” pensado en ser implementado en el corto plazo, siendo esta la iniciativa de un conocido con gran interés en dicha producción a causa de conocimientos previos adquiridos desde chico en su entorno familiar sumándole experiencia laboral efectuada en locales de terceros y cursos realizados en la actualidad para especializarse, queriendo lograr desarrollar una actividad que lo apasiona de forma independiente.

Surgiéndome por todo lo descrito anteriormente y a causa de la amistad que mantenemos, la inquietud y necesidad por ayudarlo como también aconsejarlo para lograr cumplir su sueño del local propio, realizando todos los análisis pertinentes.

El presente trabajo se realizará a través de un PAP, aplicando conocimientos profesionales adquiridos en la carrera de Contador Público.

Tema

El tema seleccionado para el presente trabajo de seminario final de Contador Público es “Evaluación de proyecto destinado a la producción y comercialización de chacinados”.

Objetivos

Objetivo general

Analizar, formular y evaluar un proyecto de producción y comercialización de chacinados en la localidad de Etruria, provincia de Córdoba.

Objetivos específicos

- i. Cuantificar el monto de la inversión requerida para la puesta en marcha y la financiación.
- ii. Identificar las principales características de la producción de chacinados.
- iii. Analizar el mercado potencial, competidores, proveedores, clientes buscando lograr una producción local y regional artesanal.

Marco Teórico

Preparación y evaluación de proyectos

Se presentarán los conceptos más importantes y principales que permitirán entender el desarrollo de este trabajo de grado. Tomando una serie de etapas para lograr una adecuada preparación y análisis del proyecto de inversión.

La preparación y evaluación de proyectos pretende proporcionar información ayudando a mostrar si es rentable o no el mismo, influyendo en la toma de decisiones; estando condicionada ésta por múltiples factores y cambios constantes a enfrentar, buscando reducir la incertidumbre inicial.

CAMBIOS

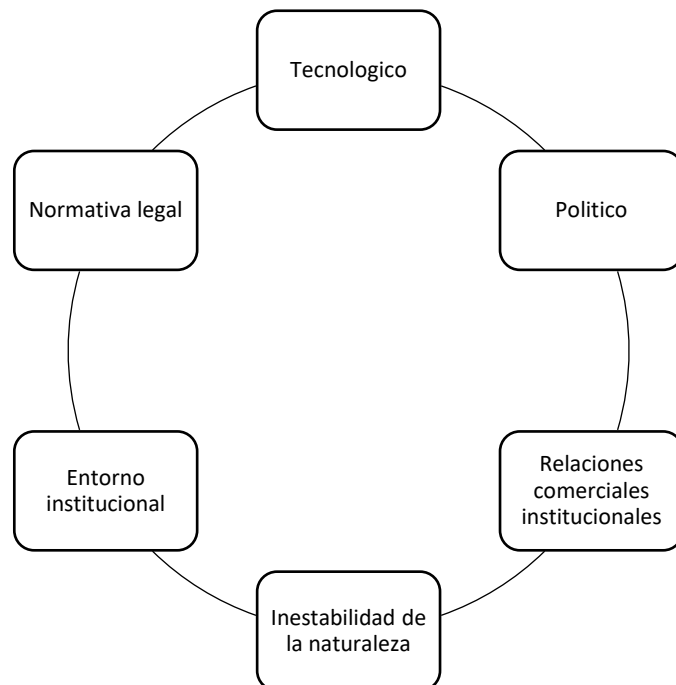


Figura 1: Cambios en el entorno

Fuente: Elaboración propia en base a “Preparación y evaluación de proyectos” – (Nassir SAPAG CHAIN, Reinaldo SAPAG CHAIN; CUARTA EDICION).

Según Gabriel Baca Urbina, define a un **proyecto**, como la búsqueda de una solución inteligente al planeamiento de un problema tendiente a resolver entre muchos, una necesidad humana, tratando de aprovechar, a su vez una oportunidad de negocio.

El **Proyecto de Inversión**, es un plan que, si se le asigna un determinado monto de capital y se le proporcionan insumos de varios tipos, podrá producir un bien o servicio, útil al ser humano y a la sociedad en general.¹

Tipología de proyectos

Según Sapag Chaín y Sapag Chaín R., existen diversos tipos de proyectos dependiendo ya sea del objeto del estudio como de la finalidad de la inversión:

- i. Según el objeto o finalidad del estudio, es decir, de acuerdo a lo que se quiera medir con la evaluación, es posible identificar tres tipos de proyectos que obligan a conocer formas de obtener los flujos de caja para lograr el resultado deseado:
 - Estudios para medir la rentabilidad del proyecto,
 - Estudios para medir la rentabilidad de los recursos propios invertidos en el proyecto,
 - Estudios para medir la capacidad del propio proyecto para enfrentar los compromisos de pago asumidos.

¹ GABRIEL, BACA URBINA, “Evaluación de Proyectos”, edición Mac Gran 2001.

- ii. Según la Finalidad o el objeto de la inversión, es decir, el objetivo de la asignación de recursos, es posible distinguir entre proyectos que buscan crear nuevos negocios o empresas y proyectos que buscan evaluar un cambio, mejora o modernización en una empresa existente; la diferencia se centra en que el primero la evaluación se concentrara en determinar todos los costos y beneficios asociados de manera directa con la inversión mientras que en el segundo solo se considerara aquellos que son relevantes para la decisión que se deberá tomar.²

Alcance del estudio de proyectos – VIABILIDAD-

Para aprobar cualquier proyecto es necesario realizar varios estudios particulares como los de la viabilidad comercial, técnica, legal, organizacional, de impacto ambiental y financiera –si se trata de un inversionista privado– o económico – si se trata de evaluar el impacto en la estructura económica del país. Cualquiera de ellos que llegue a una conclusión negativa determinará que el proyecto no se lleve a cabo, aunque razones estratégicas, humanitarias u otras de índole subjetiva podrían hacer recomendable una opción que no sea viable financiera o económicamente.³

Tabla 1

² Nassir SAPAG CHAIN, Reinaldo SAPAG CHAI, “Preparación y evaluación de Proyectos”, CUARTA EDICION)

³ Nassir SAPAG CHAIN, Reinaldo SAPAG CHAI, “Preparación y evaluación de Proyectos”, QUINTA EDICION)

Estudios de viabilidad

ESTUDIOS DE VIABILIDAD			
Formulación y Preparación			Evaluación
Obtención y creación de información		Construcción del flujo de caja	Rentabilidad Análisis cualitativo Sensibilización
Estudio Técnico	Estudio de Mercado- Comercial	Estudio organizacional, legal y administrativo	Estudio financiero
Ambiental			

Fuente: Elaboración propia en base a “Preparación y evaluación de proyectos” – (Nassir SAPAG CHAIN, Reinaldo SAPAG CHAIN; CUARTA EDICION).

Estudio del proyecto como proceso- Etapas

Nassir Sapag Chaín (Quinta edición), reconoce en el proceso de un proyecto cuatro grandes etapas:

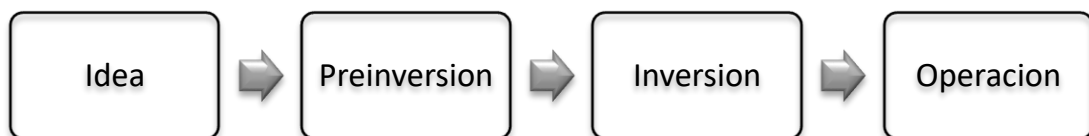


Figura 2: Etapas del estudio.

Fuente: Elaboración propia en base a “Preparación y evaluación de proyectos” – (Nassir SAPAG CHAIN, Reinaldo SAPAG CHAIN; QUINTA EDICION).

- i. la idea: se buscan diferentes formas de solucionar un problema o aprovechar una oportunidad de negocio, mejorándola.

- ii. pre inversión: se realizan los distintos estudios de viabilidad clasificándolos según la cantidad y calidad de información con la que se cuenta en: perfil, perfectibilidad y factibilidad.

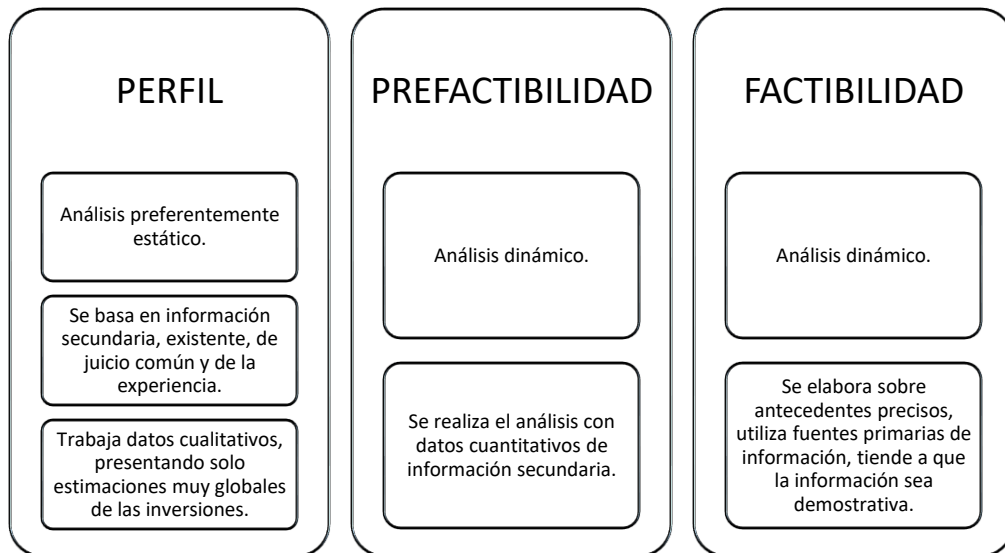


Figura 3: Estudios de viabilidad según cantidad y calidad de información.

Fuente: Elaboración propia en base a “Preparación y evaluación de proyectos” – (Nassir SAPAG CHAIN, Reinaldo SAPAG CHAIN; CUARTA EDICION).

- iii. inversión: se realiza la implementación del proyecto, aquí se materializan las inversiones previas a la puesta en marcha.
- iv. operación: la inversión se ha puesto en ejecución.

Estudios

En el presente proyecto se pretende lograr tanto, una evaluación de la inversión requerida, los costos en que se va a incurrir durante la puesta en marcha del negocio y el proceso de fabricación del producto que se va a ofrecer, como así también definir la forma en que se producirá el bien que se desea comercializar.

Definiendo aspectos esenciales para una correcta producción y comercialización, analizando el entorno (consumidores, proveedores, competencia), impacto producido en la sociedad, normativas legales obligatorias exigidas por organismos estatales.

Estudio técnico

Tiene por objeto proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y de los costos de operación pertinente a esta área.

De este estudio se determinan conclusiones, ellas son, según Sapag Chaín Nassir y Reinaldo (quinta edición):

- i. Definir la función de producción que optimice el empleo de los recursos disponibles en la fabricación del bien o servicio del proyecto. Se obtiene la información de las necesidades de capital, mano de obra y recursos materiales, tanto para la puesta en marcha como para la posterior operación del proyecto.
- ii. Determinar los requerimientos de equipos de fábrica para la operación y el monto de la inversión.

- iii. Conocer las materias primas y los restantes insumos que demandara el proyecto y el personal necesario para la producción.
- iv. Definición del tamaño del proyecto, determinación de las inversiones, costos y localización.

Es importante en este análisis, considerar conjuntamente restricciones técnicas influenciadas fuertemente por los costos del transporte, la cercanía de las fuentes de materias primas y del mercado consumidor, la disponibilidad y el precio relativo de los insumos, las expectativas de variaciones futuras en la situación vigente y otros.

Costos de un proyecto.

Los costos son erogaciones efectuadas con el objetivo de lograr un ingreso en el futuro. Por tanto, se trata de sacrificar un recurso para alcanzar un objetivo determinado. Se diferencian de los gastos porque éstos últimos son erogaciones devengadas en un periodo de tiempo concluido y no permiten obtener un resultado futuro (Sapag Chain, 2008).⁴

En la figura siguiente se muestra una clasificación de los costos:

⁴ Sapag Chain, Nassir. (2008). *Preparación y Evaluación de Proyectos*. México: McGrawHill

Tabla 2

Clasificación de costos

OBJETO	ASIGNACION	VARIABILIDAD	COMPORTAMIENTO
Costos de fabricación: directos o indirectos	Directos: se determinan con precisión. Se relaciona de manera directa con el producto o servicio.	Fijos: son contantes independientemente del nivel de actividad.	Costo variable unitario: Valor de cada materia prima o material utilizado en la producción de una unidad.
Costos de operación: costos de venta, generales y de administración.	Indirectos: no se relacionan de manera directa con el producto o servicio, son de difícil estimación.	Variables: son variables de acuerdo al nivel de producción.	Costo variable total: Costo variable unitario por la cantidad de bienes producidos.
Otros costos			Costo fijo total: sumatoria de todos los costos fijos.
Costos no desembolsables: depreciación de los activos fijos, la amortización de los activos intangibles y el valor contable de los activos que se venden.			Costo fijo unitario: Costo fijo total / bienes producidos o servicios prestados.
			Costo total: costo fijo + costo variable.

Fuente: Elaboración propia en base a “Preparación y evaluación de proyectos” –

(Nassir SAPAG CHAIN, Reinaldo SAPAG CHAIN; 2008).

Estudio del mercado

Según Sapag Chaín Nassir y Reinaldo (quinta edición), es uno de los factores más críticos en el estudio de proyectos, se define la cuantía de su demanda e ingresos de operación, los costos e inversiones implícitas y se especifican las políticas y procedimientos que se utilizarán como estrategia comercial y para la distribución del producto final.

Son cuatro los aspectos que deben estudiarse para una correcta formulación y evaluación del proyecto:

- i. El consumidor (sus preferencias, hábitos de consumo, motivaciones) y las demandas del mercado (cuantificar el volumen de bienes o servicios que el consumidor podría adquirir de la producción del proyecto), actuales y proyectadas diferenciando la demanda deseada de la esperada.
- ii. La competencia y las ofertas del mercado y del proyecto, es preciso conocer las estrategias que sigue la competencia para aprovechar sus ventajas y evitar sus desventajas, al mismo tiempo se constituye una buena fuente de información.
- iii. Comercialización del producto o servicio generado por el proyecto, siendo uno de los factores más difíciles de precisar. Se considerará muy importante el marketing como partida para lograr comercializarlo e insertarse en el mercado.
- iv. Los proveedores y la disponibilidad y el precio de los insumos, actuales y proyectados, pudiendo ser determinantes en el éxito o fracaso del proyecto.

Estudio organizacional-administrativo y legal

Según Sapag Chaín Nassir y Reinaldo (quinta edición), es uno de los aspectos que menos se tiene en cuenta, se refiere a los factores propios de la actividad ejecutiva de su administración: organización, procedimientos administrativos y aspectos legales.

Conocer la estructura que la organización va a tener es fundamental para definir las necesidades de personal calificado para la gestión y estimar con mayor precisión los costos indirectos de la mano de obra ejecutiva.

Este estudio organizacional-administrativo responde a decisiones internas del proyecto, vinculándolo al estudio legal que, no respondiendo a decisiones internas, influye en forma indirecta en ellos.

Los aspectos legales pueden restringir la localización y obligar a mayores costos de transporte o bien pueden otorgar franquicias.

Uno de los aspectos más directos de los factores legales y reglamentarios se refiere a los aspectos tributarios, afectando de forma diferente a los proyectos, siendo necesaria la inscripción como contribuyente conforme a normas nacionales, provinciales y locales.

La empresa va a ser encuadrada dentro de la figura legal de Pymes, considerando a una persona física como única propietaria y encargada de la producción y comercialización, correspondiendo tributar a nivel nacional IVA, a nivel provincial ingresos brutos, y a nivel municipal tasa de comercio e industria, adecuándose a la *ley de pymes*.

Tratando ésta un nuevo marco tributario para las pymes (Eliminación de Ganancia Mínima Presunta, Compensación del Impuesto a Créditos y Débitos Bancarios, Pago del IVA a 90 días, Compensación de saldos vía bono fiscal, Simplificación administrativa vía AFIP) , fomenta las inversiones (Desgravación del impuesto a las ganancias, hasta el 10% de las inversiones realizadas, Crédito fiscal por el IVA de las inversiones), propone un programa de recuperación productiva (Ayuda económica para Pymes en crisis, Elevación de los montos de asistencia en un 50%, Simplificación del trámite administrativo) , brinda

promoción de la competitividad (Creación del Consejo de Competitividad Pyme, Actualización anual de la definición Pyme) , y más opciones de financiamiento (Aumento de garantías, vía Fondo de Garantías Pyme, Bonificación de tasas, considerando regiones desfavorables, Mejora de instrumentos financieros, como Pagaré y Obligaciones Negociables).⁵

Por último, y muy importante a tener en cuenta a la hora de empezar la producción, son las normativas de SENASA, esta planifica, organiza y ejecuta programas y planes específicos garantizando procesos correctos y adecuados, reglamentando la producción, orientándola hacia la obtención de alimentos inocuos para el consumo humano y animal. Implica un Sistema Integrado Sanitario y Fitosanitario Nacional.⁶

Estudio del impacto ambiental

Según Sapag Chaín Nassir y Reinaldo (cuarta edición), se sugiere un enfoque moderno de gestión ambiental, introduciendo las normas ISO 14000, *las cuales consisten en una serie de procedimientos asociados a dar a los consumidores una mejora ambiental continua en los productos y servicios que proporcionara la inversión, asociada a los menores costos futuros de una eventual reparación de los daños causados sobre el medio ambiente.*

⁵ Material obtenido de la pagina web: <http://www.produccion.gob.ar/>

⁶ Material obtenido de la pagina web: <http://www.senasa.gov.ar/>

Se identifican tres tipologías de impacto ambiental: impacto cualitativo, cualitativo numéricos y cuantitativos.

El evaluador de proyectos, para analizar el impacto ambiental que ocasionará, debe cada vez más preocuparse del ciclo de producción completo que generara la inversión; conjuntamente con un análisis social buscando medir los costos que ocasiona y los beneficios que recibe la sociedad como un todo por la realización del proyecto.

Estudio financiero

Según Sapag Chaín Nassir y Reinaldo (cuarta edición), los objetivos de esta etapa son ordenar y sistematizar la información (identificar y ordenar todos los ítems de inversiones, costos e ingresos) de carácter monetario que se proporcionaron en las etapas anteriores, mediante la elaboración de cuadros analíticos, utilizando datos adicionales y antecedentes para lograr evaluar el proyecto y determinar su rentabilidad.

Elementos utilizados en el análisis financiero.

Flujo de fondos

“La proyección del flujo de caja constituye uno de los elementos más importantes del estudio de un proyecto, ya que la evaluación del mismo se efectuará sobre los resultados que en ella se determinen”. (Sapag Chaín Nassir y Reinaldo, cuarta edición).

La información requerida para realizar la proyección se obtiene de los estudios analizados anteriormente y de la incorporación de información adicional relacionada,

principalmente, con los efectos de la depreciación, amortización, valor residual, utilidades y pérdidas.

Existen diferentes flujos destinados para cada fin, entre ellos encontramos uno para medir la rentabilidad del proyecto, otro la rentabilidad de los recursos propios y otro para medir la capacidad de pago; diferenciándose también aquellos destinados a un proyecto de creación de una nueva empresa o si es uno que se evalúa en una empresa en funcionamiento.

El flujo de caja se compone de cuatro elementos básicos:

- i. los egresos iniciales de fondos
- ii. los ingresos y egresos de operaciones
- iii. el momento en que ocurren estos ingresos y egresos
- iv. el valor de desecho o salvamiento del proyecto.

Se encuentra encuadrado en una estructura general buscando medir la rentabilidad de la inversión.

Para Sapag Chaín Nassir y Reinaldo (cuarta edición) la estructura que se utiliza es la siguiente:

Tabla 3

Estructura flujo de fondos

+ Ingresos afectos a impuestos
- Egresos afectos a impuestos
- Gastos no desembolsables
= Utilidad antes de impuesto
- Impuesto
= Utilidad después de impuesto
+ Ajustes por gastos no desembolsables
- Egresos no afectos a impuesto
+ Beneficios no afectos a impuesto
= Flujo de caja

Fuente: Elaboración propia en base a “Preparación y evaluación de proyectos” –

(Nassir SAPAG CHAIN, Reinaldo SAPAG CHAIN; CUARTA EDICION)

- i. los ingresos afectos a impuesto están constituidos por los ingresos esperados por la venta de los productos.
- ii. Egresos afectos a impuesto corresponden a los costos variables provenientes del costo de fabricación unitario por las unidades producidas, el costo fijo de fabricación, las comisiones y demás costos fijos.
- iii. Gastos no desembolsables están compuestos por la depreciación, la amortización de intangibles y el valor libro del activo que se vende para su reemplazo
- iv. Calculo de impuestos, se determina el 15% de las utilidades antes de impuestos.

- v. Ajustes por gastos no desembolsables, obedece a la importancia de incorporar el efecto tributario que se ocasiona a favor del proyecto.
- vi. Egresos no afectos a impuesto, constituido por desembolsos que no son incorporados en el estado de resultado en el momento en que ocurren y que deben ser incluidos por ser movimientos de caja.
- vii. Valor de desecho.

Técnicas de medición

Una vez finalizada la revisión y preparación de la información necesaria para evaluar la posibilidad y oportunidades disponibles en el mercado de desarrollar un proyecto surgen técnicas de medición de la rentabilidad individual del mismo, y la respectiva recuperación de la inversión, siendo según Nassir Sapag Chaín (cuarta edición):

i. Valor actual neto (VAN)

Se mide la rentabilidad deseada del proyecto y su reocupación.

Se calcula mediante la siguiente fórmula:

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{BN_t}{(1+i)^t} - I_0$$

Donde se mide el valor actual de todos los flujos de caja proyectados restándole la inversión inicial.

Siendo:

- BN beneficio neto del flujo en el periodo t
- I valor de la inversión en el momento cero
- t el tiempo transcurrido
- n números de periodos considerados
- i tipo de interés.

Se pueden obtener distintos resultados, este criterio plantea que el proyecto debe aceptarse si su valor actual neto es igual o superior a cero, resultando en el primer caso que se gana con el proyecto después de recuperada la inversión, ósea, existe un remanente por sobre lo exigido. Y el segundo resultado (igual a cero) nos está indicando que el proyecto renta justo lo que el inversionista exige de la inversión. En caso de que el resultado de negativo el proyecto no se acepta e indica que el mismo renta menos de lo exigido por el inversionista.

ii. Tasa interna de retorno (TIR)

Evalúa el proyecto en función de una única tasa de rendimiento por periodo con la cual la totalidad de los beneficios actualizados son exactamente iguales a los desembolsos expresados en moneda actual.

Se calcula mediante la siguiente ecuación:

$$0 = \sum_{t=1}^n \frac{BN_t}{(1+i)^t} - I_0$$

Siendo:

- BN beneficio neto del flujo en el periodo t

- I valor de la inversión en el momento cero
- t el tiempo transcurrido
- n números de periodos considerados
- r tasa de retorno.

Pudiendo apreciar que este criterio es equivalente a hacer el VAN igual a cero y determinar la tasa, comparándola luego con la tasa de descuento de la empresa y analizando los posibles resultados, considerando aceptado el proyecto cuando la TIR es igual o mayor que esta y en caso de que sea menor debe rechazarse el mismo.

iii. Periodo de recupero

Determina el número de periodos necesarios para recuperar la inversión inicial.

Calculándose mediante la siguiente ecuación:

$$PR = \frac{I_0}{BN}$$

Ventajas:

- simplicidad.

Desventajas:

- ignora las ganancias posteriores al periodo de recuperación subordinando la aceptación a un factor de liquidez más que de rentabilidad.

- No considera el valor tiempo del dinero.

Análisis FODA

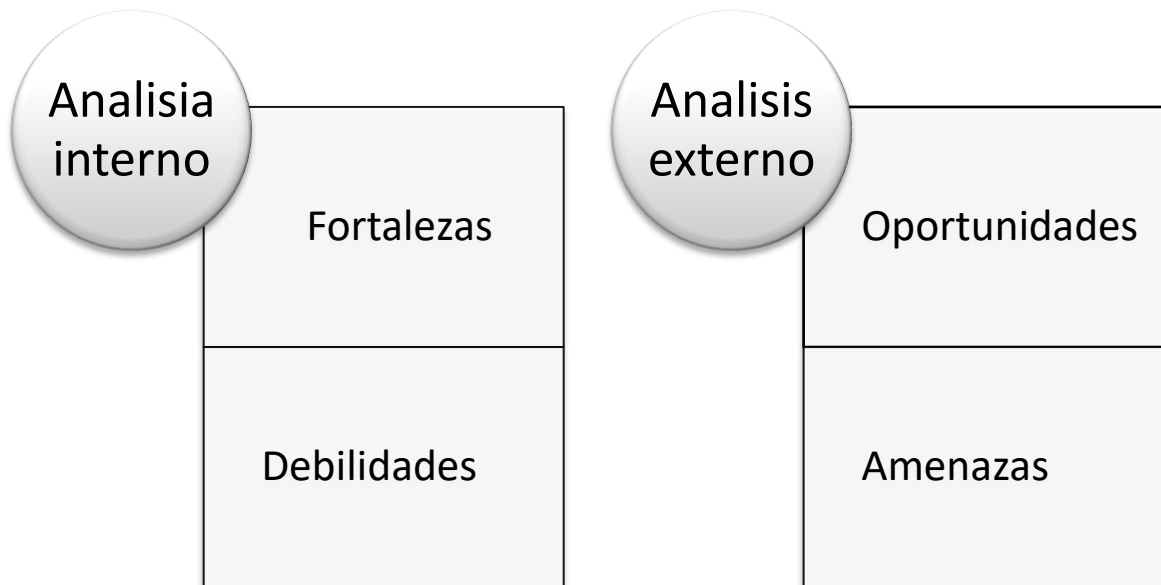


Figura 4: Matriz Foda
Fuente: Elaboración propia

Esta es una herramienta que realiza un análisis en dos niveles, las características INTERNAS de un proyecto (Debilidades y Fortalezas) y la situación EXTERNA que debe enfrentar (Amenazas y Oportunidades).

Fortalezas: son aquellas funciones, capacidades, recursos humanos, etcétera, que se hacen muy bien dentro de la compañía y que se destacan. Estas deben ser potenciadas.

Debilidades: son aquellos puntos a seguir de cerca. Significa que se debe prestar atención y controlar la performance que está por debajo de lo deseado o requerido, ya que se pueden poner en riesgo factores clave del negocio.

Oportunidades: son hechos pertinentes al entorno que en el futuro pueden resultar beneficioso para la organización. Las tendencias económicas, sociales, políticas, tecnológicas y competitivas son variables del macro entorno que con el tiempo pueden variar en pro de la organización.

Amenazas: son los elementos pertinentes al entorno de la organización que pueden resultar dañinos y perjudiciales para la posición competitiva presente y/ o futura de la misma. Las estrategias exitosas buscaran minimizar los posibles efectos que estos puedan llegar a tener sobre la organización.⁷

A partir de estas variables se podrá planificar el proyecto y obtener una perspectiva del posicionamiento que la organización logrará en el mercado.

El presente proyecto cuenta con la siguiente matriz:

Tabla 4

Matriz FODA del proyecto

<i>ANALISIS INTERNO</i>	<i>ANALISIS EXTERNO</i>
<p>FORTALEZAS:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Disponibilidad de capital y accesibilidad a créditos. • Disponibilidad de materias primas de excelente calidad. • Servicio personalizado. • Productos 100% artesanales. • Mejora permanente en la atención al cliente y en la elaboración de los productos. 	<p>OPORTUNIDADES:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Accesibilidad a gran variedad de proveedores. • Experiencia previa por herencia familiar y trabajos realizados en relación de dependencia. • El mercado crece contantemente. • Apoyo local para la implementación de proyectos nacientes.
<p>DEBILIDADES:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Al ser un proyecto naciente, hay que adquirir mayor experiencia. 	<p>AMENAZAS:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dificil inserción en el mercado. • Competencia.

Fuente: Elaboración propia

⁷ VICENTE, Miguel Ángel y otros, FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACION DE ORGANIZACIONES, La Ley, Bs Aires, 2005

Metodología

Aquí se describirán los procedimientos utilizados y que respaldan el trabajo final de grado, buscando lograr realizar el proyecto de una manera organizada y precisa teniendo en claro las actividades, métodos y herramientas que se utilizarán. Con el propósito de realizar un proyecto real buscando lograr la solución a un problema, mediante el uso de la modalidad “Proyecto de Aplicación Profesional (PAP)”.

Se comienza con la elaboración de un diagnóstico, basado en la aplicación de conocimientos, técnicas y herramientas profesionales adquiridas durante el cursado de la carrera.

Por basarse en la preparación y evaluación de proyecto de inversión, se pretende un estudio de las viabilidades teniendo en cuenta todos los factores intervinientes externos e internos:

- i. Estudio comercial
- ii. Estudio técnico
- iii. Estudio administrativo-legal
- iv. Estudio ambiental
- v. Estudio económico-financiero

Utilizando diferentes técnicas, primordialmente entrevistas y encuestas, se recopilará la información requerida para realizar los estudios de viabilidad mencionados anteriormente y se buscará lograr una correcta asignación de los recursos. Siendo estas directas y personales, el entrevistador interroga a una persona con la finalidad de indagar sus motivaciones, creencia, etc. acerca del tema a analizar, evaluar y estudiar.⁸

⁸ Malhotra Naresh K. (Investigación de Mercados- quinta edición, 2008)

Las entrevistas se realizaron para comenzar *al interesado* en la producción y comercialización de chacinados para conocer su visión, misión, objetivos y riesgos que está dispuesto a enfrentar. También a *proveedores*, para así analizar la disponibilidad de los insumos, su costo y forma de pago. Y continuando con encuestas anónimas a la *población* en general para analizar la incidencia que tendrá el proyecto en la localidad y aproximar la demanda con la que va a contar el producto.

Se pactarán encuentros con expertos en la producción, se asistirá a charlas y se buscará perfeccionamiento para lograr una producción diferenciada y con alta calidad.

También se realizó un análisis bibliográfico consistiendo en la revisión de autores que proporcionen guías y metodologías en busca de una buena preparación y evaluación del proyecto basándonos en GABRIEL, BACA URBINA, “Evaluación de Proyectos”, edición Mac Gran 2001 y Nassir SAPAG CHAIN, Reinaldo SAPAG CHAI, “Preparación y evaluación de Proyectos”, cuarta y quinta edición.

Tabla 5

Diagrama de Gantt

ACTIVIDADES A DESARROLLAR	TIEMPO DE DURACION EN SEMANAS																
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
Búsqueda y análisis del proyecto	■																
Planteamiento y Justificación del tema		■	■														
Resumen				■													
Índice					■												
Objetivos					■	■											
Introducción							■	■									
Marco teórico								■									
Marco metodológico/ Realización de entrevistas									■	■							
Estudio de mercado											■	■					
Estudio técnico													■				
Estudio legal														■			
Análisis económico															■		
Conclusión sobre el proyecto																■	
Entrega de trabajo/ DEFENSA ORAL																	■
Tiempo de duración del desarrollo del trabajo final de grado estimado en un año, seis meses cursado y aprobado de seminario final y seis de desarrollo con apoyo de tutores de los análisis y conclusiones.																	

Fuente: Elaboración propia

Diagnostico

Descripción de la empresa

Todo comienza con una idea de un simple ciudadano de la localidad de Etruria-Córdoba, quien ante la difícil situación que se vive, las pérdidas constantes de trabajos existentes y la difícil inserción en el mercado, desea emprender un proyecto personal buscando lograr una mejor calidad de vida, independizándose.

El ciudadano vio la oportunidad de producir y comercializar chacinados a causa de su gran experiencia y conocimiento en el tema, logrando así incrementar sus ingresos.

El micro emprendimiento se llevará a cabo en la localidad de Etruria ubicada en la provincia de Córdoba, departamento San Martín, pueblo donde reside el ciudadano interesado.

Los elementos indispensables en todo proyecto son: Misión, Visión y Objetivos.

Visión

Insertarse y diferenciarse en el mercado por lograr una excelente calidad en los productos y una atención personalizada al cliente.

Misión

Mantener el compromiso de brindar productos realizados 100% artesanalmente, con una excelente calidad, cumpliendo con las medidas de sanidad y salubridad necesarias y una cálida/personalizada atención el cliente, alcanzando con ellos una relación de amistad.

Objetivos

- i. Obtener y brindar productos de excelente calidad, ampliando permanentemente la variedad.
- ii. Lograr expandir la comercialización a la zona.
- iii. Generar una relación cálida y personalizada con los clientes.
- iv. Obtener un ambiente de trabajo adecuado, manteniendo parámetros de calidad e higiene.

Principales clientes

La producción será comercializada, en principio, en la misma localidad, a clientes particulares y comercios para la reventa, pensando en ampliarla en el corto plazo a la zona. Buscando ser reconocidos por una diferenciación de los productos 100% artesanales.

Posibles clientes y locales de distribución de los productos:

- i. Particulares, venta en el local propio.

ii. Comercios locales

- Pollería “La Unión”
- Pollería “La Gringa”
- Carnicería “Semprini”
- Rotisería y Servicio Gastronómico Delia Meyer.
- Autoservicio “Tres Soles”.
- Supermercado Etruria.
- Autoservicio Beto Giraudó.
- Parrilla “La Recova”.
- Hotel Corchero.

Este análisis se llevará a cabo en el estudio de mercado competidor realizado a continuación.

Se promocionarán los productos por distintos medios, buscando hacer conocida la producción y calidad, ya sea publicando anuncios en canales, en la vía pública, creando ofertas. Considerando el marketing como un punto base para la comercialización.

Infraestructura

Se hará mención específicamente al tema en el capítulo correspondiente. Se contará con una planta pequeña al comenzar la producción de 65 metros dividida en las aéreas necesarias para la elaboración y comercialización, buscando lograr comodidad en el trabajo y cumplir con todas las normas exigidas:

- i. Salón de comercialización.

- ii. Sector de producción.
- iii. Sector de almacenamiento.
- iv. Sector limpieza.
- v. Baño.

Para la implantación de la planta se buscará asesoramiento de ingenieros y expertos.

Proveedores

Para la producción se obtendrá la materia prima de frigoríficos de terceros, siendo estos los principales proveedores:

- i. Frigorífico "La Pequeña SRL" Villa María CBA.
- ii. La casa del Chacinado-Villa María
- iii. “Casa Chiavassa” – Etruria CBA
- iv. “Casa Gamba”- Ucacha CBA

Materia prima necesaria y adquirida de terceros para la elaboración de los productos, ya utilizada una vez que el proyecto esté en marcha:

Tabla 6

Insumos y materias primas

INSUMOS/MATERIAS PRIMAS	Carne vacuna, porcina, tripas.
	Pimienta: negra, verde y blanca.
	Nuez moscada
	Vainilla
	Ajo
	Limón
	Cebolla
	Sal
	Piel
	Elementos de limpieza
	Hilo choricero
	Red para queso de cerdo
	Bolsa para queso de cerdo
	Clavo de olor
Etc..	

Fuente: Elaboración propia

También se obtendrá de proveedores todos los materiales necesarios para la construcción de la planta, y las herramientas indispensables para la producción, etapa de pre-inversión o pre-proyecto:

Tabla 7

Herramientas y materiales

HERRRAMIENTAS Y MAQUINAS	Moledora
	Cortadora de dados
	Mezcladora: realiza la unión de los productos.
	Embutidora neumática: utilizadas para introducir la pasta en las tripas, dándole forma al producto.
	Amasadora
	Sierra eléctrica
	Báscula
	Balanza pilón
	Balanza de mostrador
	Congelador
	Freezer
	Empacadora al vacío
	Mesa de acero inoxidable para el desposte, trozado, etiquetado y empacado.
	Recipientes, materiales inoxidables.
	Mostrador, heladera mostrador, estanterías para la exhibición de los productos en el sector de comercialización.
	Materiales de construcción: ladrillos, arena, cal, etc.
Etc..	

Fuente: Elaboración propia

Ubicación de la planta donde se va a realizar la producción

La producción se realizará en la localidad de Etruria- Córdoba- Argentina ubicada al sudeste de la provincia en el departamento General San Martín; teniendo ésta una ubicación estratégica, estando en proximidad de importantes ciudades encontrando grandes oportunidades de crecimiento, distribución y adquisición del material necesario en la producción a precios mayoristas y más competitivos:

- i. Etruria – Villa María: 60 km
- ii. Etruria – La Carlota: 54.6 km
- iii. Etruria – Córdoba: 200 km
- iv. Etruria – Río Cuarto: 125km



Figura 5: Mapa de localización de Etruria

Fuente: imagen extraída de Google maps.

La población de Etruria cuenta con aproximadamente 4.250 habitantes (datos adquiridos en el censo del año 2.001), siendo las principales actividades económicas la agricultura y ganadería.

Está emplazada por la Ruta Provincial N° 4. Ubicándose la planta a una cuadra de ésta, encontrando la ventaja de poder ampliarse a futuro comercializando los productos a viajantes que circulen la zona, haciéndose conocidos por medio de publicidad en la vía pública.

Dirección: Santiago Díaz 354- Etruria.



Figura 6: Plano de Etruria

Fuente: imagen extraída de página oficial de la localidad de Etruria.

Caracterización de los productos a elaborar y proceso productivo

La producción de chacinados comenzó siendo una actividad familiar y doméstica practicada para consumo particular, convirtiéndose con el paso de los años en una industria con gran mercado demandante y muy exigente, logrando alcanzar al mercado mundial y siendo en la actualidad una actividad muy competitiva.

La producción se clasifica entre embutidos y no embutidos, pudiendo estos ser frescos, secos o cocidos. Llevando un proceso de producción similar, pero con particularidades específicas de cada producto, logrando así la diferenciación.

Proceso general

Se comienza con el uso de la moledora donde se tritura la carne, luego se mezcla la grasa y la carne anteriormente picada utilizando una amasadora. Se deberá realizar un lavado de las tripas y luego se procede a la utilización de la embutidora donde se rellenan las mismas con la mezcla, finalizando con el etiquetado.

En todo el proceso se deben respetar temperaturas reglamentarias y cumplir con los procesos de sanidad e higiene.

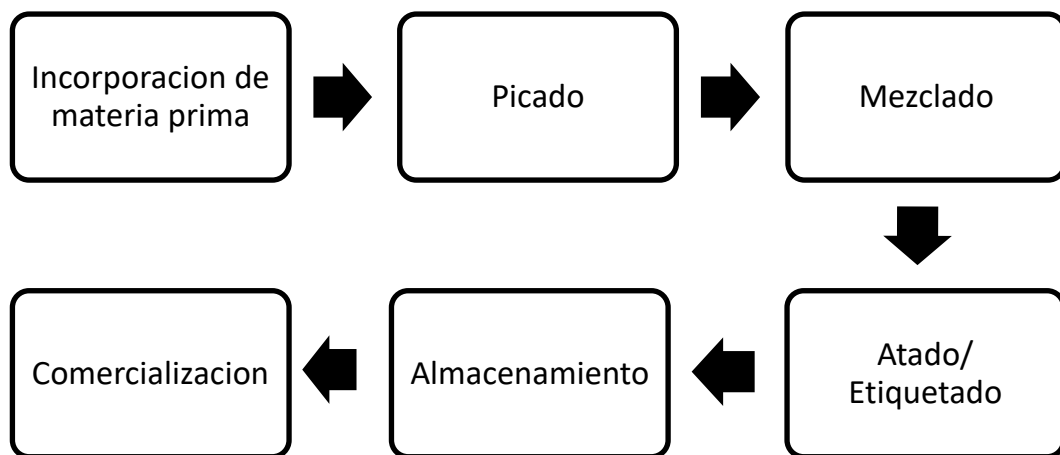


Figura 7: Proceso productivo general
Fuente: elaboración propia.

Incorporando la etapa de embutido, de corresponder, de cocción en caso de ser necesaria por el producto, de enfriado, amasado, y al finalizar de limpieza/higienización de los materiales y lugar de trabajo.

Siendo la base la producción y especialización en los comienzos chacinados frescos.

El negocio se diferenciará en:

i. Productos frescos:

- Chorizos.
- Morcillas.
- Queso de cerdo.

ii. Productos secos:

- Salames.
- Bondiola.
- Panceta.

Desarrollo

Contexto de análisis en la producción de chacinados- embutidos

Según un informe emitido por el CAICHA (Cámara Argentina de la industria de chacinados y afines) en 2015 el sector industrial de chacinados del país cuenta con 448 fábricas habilitadas, de acuerdo a los registros de la Dirección de Fiscalización y Matriculación MAGyP:

Tabla 8

Fábricas habilitadas

Provincia	Numero de fábricas habilitadas
Buenos Aires	217
Santa Fe	56
Córdoba	39
Mendoza	24
Chaco	8
Entre Ríos	9
Neuquén	4
Tucumán	4
Rio Negro	4
Misiones	3
Chubut	4
La Pampa	3
Salta	1
Santiago del Estero	1
Sur de Capital Federal	70

Fuente: elaboración propia en base a datos obtenidos de la página de

CAICHA.

Más del 99.5% de la producción de chacinados se destina a consumo interno.

Mayoritariamente los productos llegan a la boca de expendio a través de distribuidores y en menor medida la distribución la realiza la misma fábrica.

Importaciones – Exportaciones

Importaciones de chacinados en general (embutidos, no embutidos, salazones frescos- cocidos-secos)

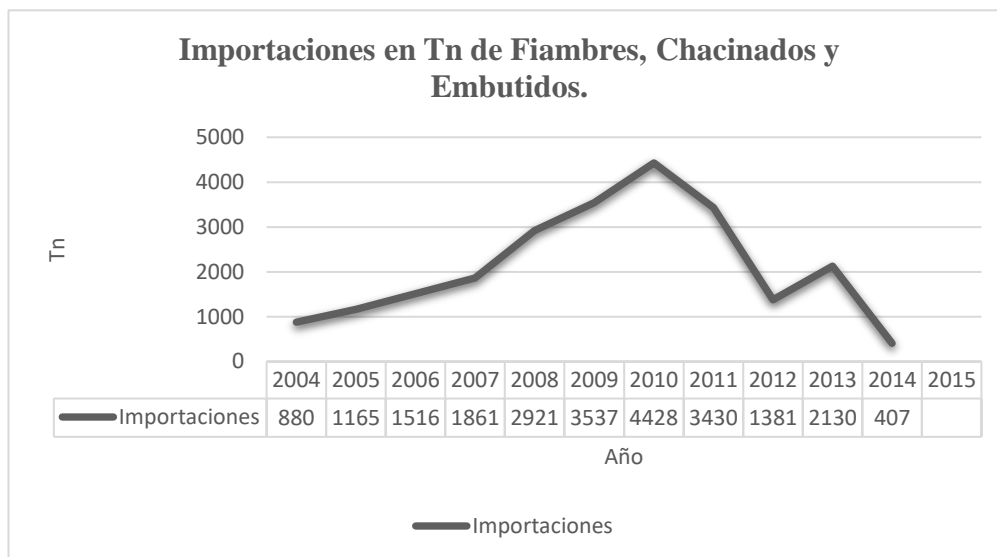


Figura 8: Importaciones.

Fuente: elaboración propia en base a información obtenida del CAICHA (en base a datos de SENASA)

Diferenciación por producto que se importa siendo los principales países de origen Brasil, Italia y España.

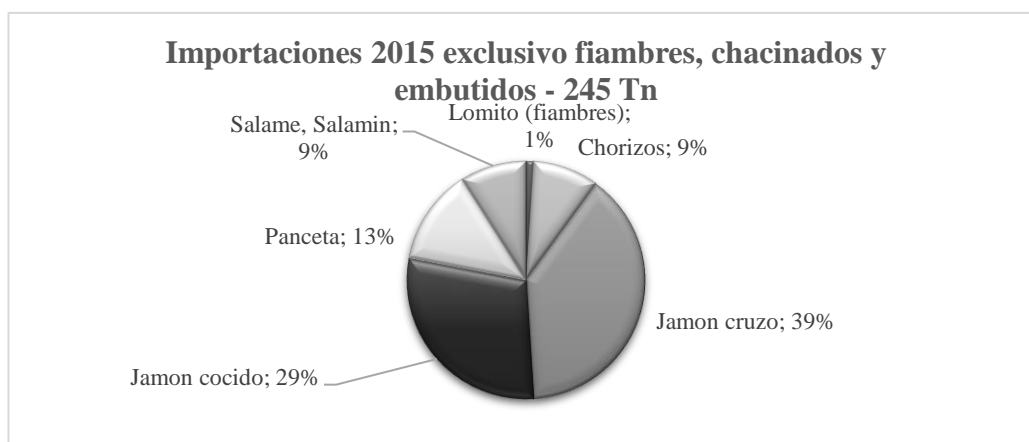


Figura 9: Importaciones.

Fuente: elaboración propia en base a información obtenida del CAICHA (en base a datos de SENASA)

Exportaciones de chacinados en general (embutidos, no embutidos, salazones frescos- cocidos-secos)

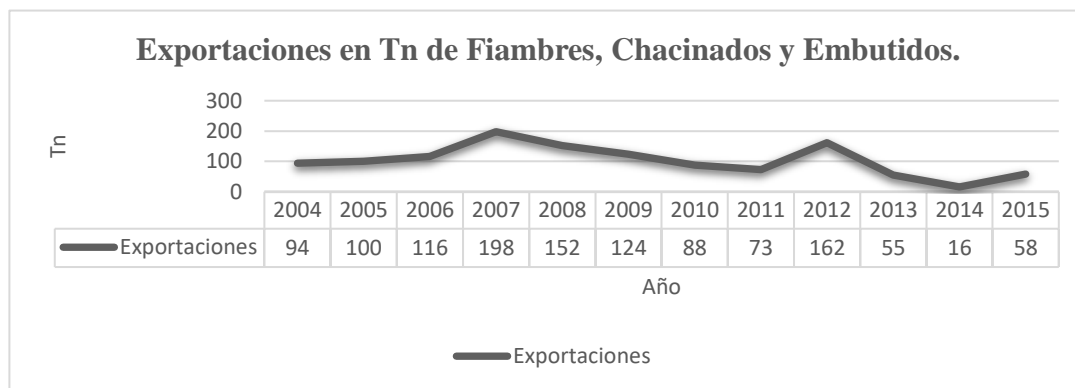


Figura 10: Exportaciones

Fuente: elaboración propia en base a información obtenida del CAICHA (en base a datos de SENASA)

Diferenciación por producto que se exporta siendo los principales países de destino Bolivia, Perú, Brasil, Colombia, Hong Kong, Rusia, Paraguay.

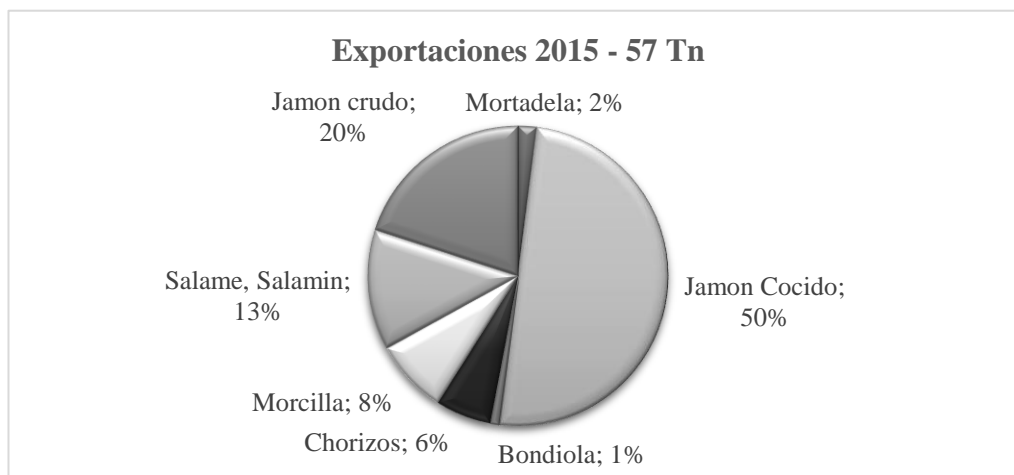


Figura 11: Exportaciones

Fuente: elaboración propia en base a información obtenida del CAICHA (en base a datos de SENASA)

Estudio técnico

Localización

El terreno para la ubicación de la planta de producción se encuentra dentro del radio municipal, en la localidad de Etruria – Córdoba.



*Figura 12: Imagen satelital.
Fuente: obtenido de Google-maps*

Ingeniería

La planta cuenta con 65 metros distribuidos entre las distintas áreas con que va a contar ésta:

- i. 15 metros cuadrados destinado al salón de comercialización, donde se expondrán a la venta productos manteniendo la temperatura adecuada con exhibidores apropiados.
- ii. 35 metros cuadrados se destina al sector de producción contando con características específicas para lograr mantener el lugar con la limpieza que la producción de alimentos exige. Paredes de materiales fácilmente lavables, rejillas, depósitos para residuos.
- iii. 8 metros cuadrados van a ser utilizados para el sector de almacenamiento, donde se van a mantener en un corto plazo antes de realizar la distribución.
- iv. 7 metros cuadrados al baño (sanitarios que contendrán lavatorios con agua fría y caliente, jabón y toallas descartables) utilizado como vestuario para el personal, contando con un pequeño espacio destinado al almacenamiento de los elementos necesarios para una adecuada limpieza.

La planta se realizará con paredes de ladrillo hueco y techo de material asimilable a una construcción clásica, para lograr mantener la humedad y temperatura ambiente, mucha iluminación natural, contando con cantidad necesaria de ventanas.⁹

⁹ Vease nota N12: plano asimilativa proyecto planta de chacinados, elaborado por diseñador grafico Doliri Enzo.

Tabla 9

Costos para la construcción

Construcción final			
Concepto	\$ Unitario/ mtr2 final	Metros cuadrados	Total
Construcción y acondicionamiento de la planta para su puesta en marcha. MATERIALES + MANO DE OBRA	\$12.000	65 mtr2	\$780.000

Fuente: elaboración propia con información suministrada por los proveedores.

Tabla 10

Costos de equipamiento

Concepto	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Moledora	1	\$16.500	\$16.500
Cortadora de dardos	1	\$10.500	\$10.500
Mezcladora (50lts)	1	\$20.441	\$20.441
Embutidora Neumática	1	\$35.000	\$35.000
Amasadora 60 kg	1	\$25.200	\$25.200
Sierra Eléctrica	1	\$15.800	\$15.800
Báscula	1	\$4.770	\$4.770
Balanza Pílon	1	\$8.000	\$8.000
Freezer	2	\$9.000	\$18.000
Empacadora al vacío	1	\$7.400	\$7.400
Computadora	1	\$4.600	\$4.600
Cuchillos- Chaira		\$5.000	\$5.000
Mesa de acero inoxidable (mediana 1.9 x 0.8)	1	\$9.500	\$9.500
Estantería- Amueblamiento- Mostradores	1	\$35.000	\$35.000
Heladera Mostrador	1	\$19.000	\$19.000
Heladera 3 o 4 puertas	1	\$68.600	\$68.600
TOTAL			\$303.311

Fuente: elaboración propia con información suministrada por los proveedores.

Al personal de la empresa, se le va a suministrar la ropa adecuada para realizar la tarea que corresponda y en la cantidad suficiente (al menos dos o tres mudas para estar siempre en condiciones higiénicas y presentables); siendo esta: (ropa blanca)

- i. Camisa
- ii. Pantalón
- iii. Delantal
- iv. Borcegos
- v. Cofia

Reglas:

- i. Las botas de los operarios deben mantenerse limpias.
- ii. El personal femenino y los hombres con pelo largo tienen que usar obligatoriamente el pelo escogido y redecillas o gorras que sujeten el pelo dejando las nuca libres.
- iii. Se sugiere también como norma no permitir el uso de barbas, anillos, uñas pintadas y muñequeras.
- iv. Es muy importante exigir que los operarios mantengan sus uñas cortas y limpias, al igual que mantener un control sobre el lavado y desinfección de manos, ya que se trabajara sin guantes considerándolo más higiénico si se lleva un control estricto.
- v. El personal de la sala de empaque, cuando se encuentre resfriado, deberá usar mascarillas para evitar la contaminación de los productos a empacar.

Tabla 11

Costos de indumentaria acorde para la elaboración

Concepto	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Camisa	2	\$380	\$760
Pantalón	2	\$420	\$840
Borcegos	2	\$510	\$1.020
Delantal	2	\$190	\$380
Cofia (descartables)	1x100	\$60	\$60
TOTAL			\$3.060

Fuente: elaboración con información suministrada por proveedores, “Tienda Los Vascos”, y “El Almacén de las telas” Ucacha -Córdoba.

Estudio de mercado

Este análisis, como ya se ha enunciado anteriormente, es uno de los más importantes a la hora de comenzar un proyecto naciente, permitiendo analizar proveedores, clientes-consumidores, competidores y la distribución.

Mercado proveedor

Es indispensable contar con los costos de todos los elementos necesarios para la instalación de la planta de elaboración de chacinados y la posterior comercialización.

Necesitando proveedores de equipamientos, materia prima, materiales de construcción y tener en cuenta la mano de obra especializada para la edificación de la planta.

Los principales proveedores son:

- i. Frigorífico "La Pequeña SRL" Villa María CBA.
- ii. La casa del Chacinado-Villa María CBA.
- iii. Mercado Libre.
- iv. “Casas Chiavassa” Materiales para la construcción. Etruria CBA.
- v. Inoxidables San Martín. Villa María. Córdoba
- vi. “Colorshop” pinturería. Sucursal Etruria CBA.
- vii. La casa del comercio SRL- Villa María CBA.
- viii. La casa del descartables- Villa María CBA.

La elección está a cargo de quien va a ser el propietario de la planta brindando la información, realizando éste un análisis de los precios, la calidad y disponibilidad de los materiales; siempre pensando en lograr la excelencia en el producto y que los potenciales clientes conozcan los proveedores generando mayor confianza en el momento de consumirlos.

Equipamientos adquiridos:

Tabla 12

Equipamientos adquiridos de proveedores

NOMBRE	CONDICION DE PAGO	PRECIO
Moledora	Cuotas/Efectivo	\$16.500
Embutidora Neumática	Cuotas/Efectivo	\$35.000
Cortadora de Dados	Efectivo	\$10.500
Heladera Mostrador	Cuotas/Efectivo	\$19.000
Freezer	Efectivo	\$18.000
Heladera 3 o 4 puertas	Cuotas/Efectivo	\$68.600
Mesa mediana de acero inoxidable (1.9 *0.8)	Efectivo	\$9.500
Chairas - Cuchillos	Efectivo	\$5.000
Balanza pilón	Efectivo	\$8.000
Balanza de mostrador	Efectivo	\$4.770
Empacadora al vacío	Efectivo	\$7.400
Mezcladora	Efectivo	\$20.441
Sierra eléctrica	Efectivo	\$15.800
Amasadora 60 Kg	Cuotas/Efectivo	\$25.200
Computadora	Efectivo	\$4.600
Mostradores-amoblamientos	Cuotas/Efectivo	\$35.000
TOTAL		\$303.311

Fuente: elaboración propia

Materia prima necesaria y adquirida de proveedores:

Tabla 13

Materia prima adquirida de proveedores

NOMBRE	CONDICION DE PAGO	PRESENTACIÓN	PRECIO UNITARIO
Pimienta	Contado	1 kg.	\$710
Nuez moscada	Contado	1 kg.	\$825
Clavo de olor	Contado	500 gr.	\$325
Sal	Contado	1 kg.	\$48,50
Hilo choricero	Contado	1 rollo de 40 mts.	\$209
Red para queso de cerdos	Contado	10 unidades	\$195
Red para panceta y bondiola	Contado	10 unidades	\$203
Tripas	Contado	1 unidad de 7 mts.	\$270,50
Bolsa para queso de cerdo	Contado	10 unidades	\$230

Fuente: elaboración propia

Mercado Competidor

A fin de desarrollar este punto de análisis se hizo un relevamiento de la cantidad de carnicerías, supermercados o locales del rubro de las carnes, con el objeto de encuestarlos para poder conocer de manera más acertada la competencia actual de los productos.

En la localidad de Etruria existen 12 comercios dedicados a la comercialización de carnes y derivados.

De las encuestas realizadas surgen los siguientes resultados:

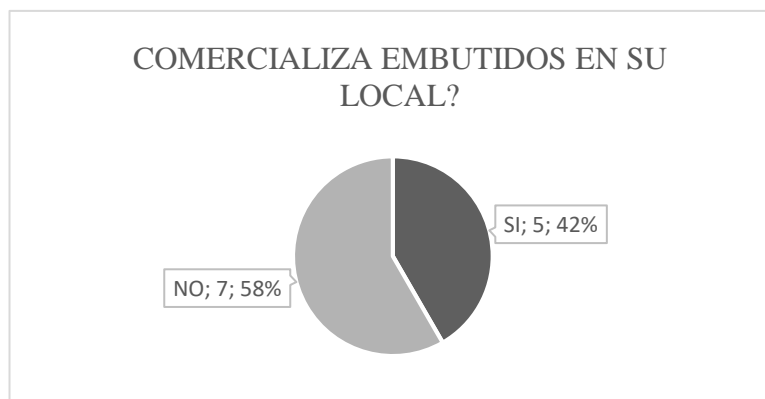


Figura 13: Resultado de encuesta
Fuente: elaboración propia

De los 12 locales de venta solo 5 de ellos comercializan embutidos.

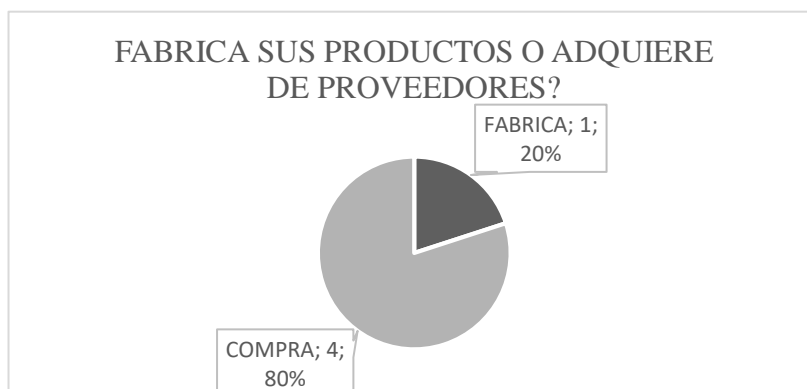


Figura 14: Resultado de encuesta
Fuente: elaboración propia

De los 5 locales que comercializan embutidos, 4 adquieren los productos de proveedores para la reventa y solo 1 los elabora de manera propia.

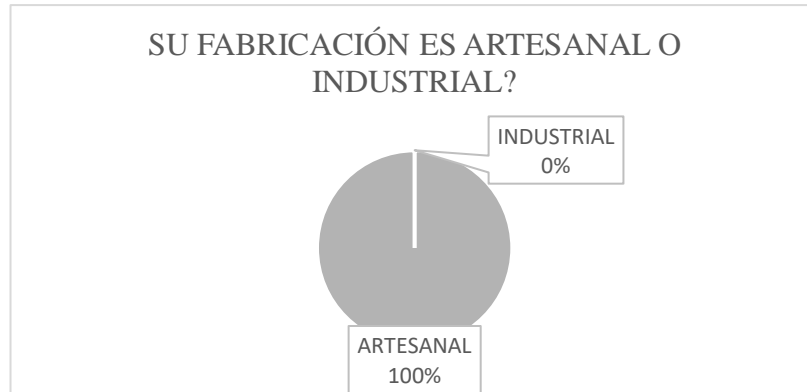


Figura 15: Resultado de encuesta
Fuente: elaboración propia

El único local que fabrica sus propios productos para la venta, lo hace de una manera artesanal.



Figura 16: Resultado de encuesta
Fuente: elaboración propia

Por último, este local solo produce a pequeña escala para consumo propio. Su objetivo no es la distribución en otros locales.

Como puede observarse en los gráficos anteriores, la competencia del proyecto no tiene un punto fuerte de análisis, ya que en la localidad no existe una planta que desarrolle la misma actividad de manera artesanal como se planea realizar en Embutidos “SAN FRANCISCO”.

Existen solo dos locales que podrían considerarse competencia, por ser los principales proveedores de la localidad de productos que se asemejan a la producción pretendida en esta iniciativa:

- i. Carnicería “Forconi”. Etruria CBA (No elaborando ellos los productos, teniendo un proveedor de Villa María CBA)
- ii. Supermercado Natural Beff. Etruria CBA (Elaboración en pequeña escala, solo para consumo interno del supermercado)

Mercado distribuidor y consumidor

Este análisis se realiza conjuntamente en esta iniciativa ya que quien va a realizar la producción, en un principio, solo distribuirá el producto a nivel local, pensando en una distribución zonal en el tiempo.

Siendo los principales clientes la población de la localidad de Etruria (Córdoba) contando esta con 4.250 habitantes.

Vendiendo los productos, además, en la misma planta de producción la cual contará con un pequeño salón de venta para distribuir a los distintos locales del pueblo donde se comercializarán:

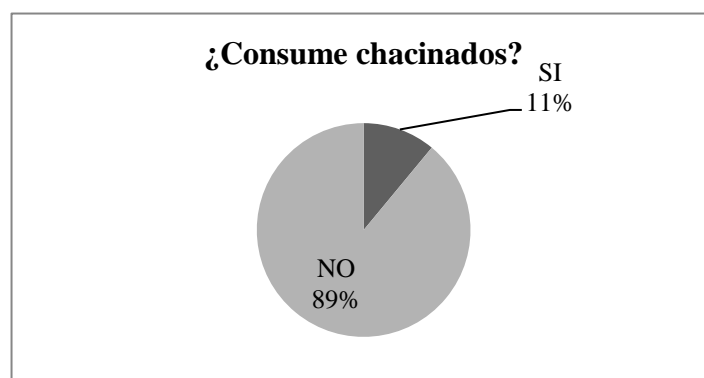
- i. Pollería “La Unión”
- ii. Pollería “La Gringa”
- iii. Carnicería “Semprini”
- iv. Rotisería y Servicio Gastronómico Delia Meyer.
- v. Autoservicio “Tres Soles”.
- vi. Supermercado Etruria.

- vii. Autoservicio Beto Giraudo.
- viii. Parrilla “La Recova”.
- ix. Hotel Corchero.

Siendo por el momento un canal corto y directo de distribución ya que se va a mantener una estrecha relación con el consumidor final, los comercios, contando con un solo local de venta exclusiva como ya se mencionó anteriormente ubicado en la planta de elaboración.

Se llevó a cabo una encuesta realizada con una muestra de 100 personas seleccionadas al azar de la localidad para determinar el consumo que se realiza habitualmente de los productos que se van a elaborar, dichas encuestas son anónimas y se colocaron en locales donde se va a distribuir el producto para la reventa, teniendo el cliente la opción de responder a ella sin obligación alguna.

De dichas encuestas 11 personas respondieron que no consumen, producto de problemas de salud que se lo prohíbe, y 89 que si consumen, realizando en base a este último número un análisis.



*Figura 17: Resultado de encuesta
Fuente: Elaboración propia*

Siendo los resultados obtenidos:

Tabla 14

Encuesta a la población, determinación de la demanda

	SEXO	FRECUENCIA	PREFERENCIA	CALIDAD O PRECIO	POSIBILIDAD DE INSERTARSE
FEMENINO	30%	65% fines de semana	40% frescos	60% calidad	70% si
		15% 2 o 3 veces por semana	60% secos	40% precio	15% no
		20% otros			15% no respondieron
		0% diariamente			
MASCULINO	70%	30% diariamente	70% frescos	75% calidad	75% si
		25% 2 o 3 veces por semana	30% secos	25% precio	25% no
		30% los fines de semana			
		15% otros			
TOTALES	30% femenino	40,50% fin de semanas	61% frescos	70,5% calidad	73,50% si
	70% masculino	22% 2 o 3 veces en la semana	39% secos	29,50% precio	22% no
		21% diariamente			4,50% no respondieron
		16,5% otros			

Fuente: elaboración propia en base a datos obtenidos de encuestas a la población. (Véase anexo N°: 5)

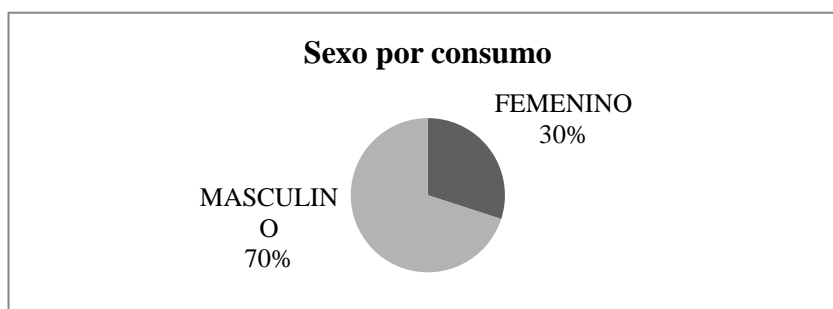


Figura 18: Resultado de encuesta
Fuente: Elaboración propia

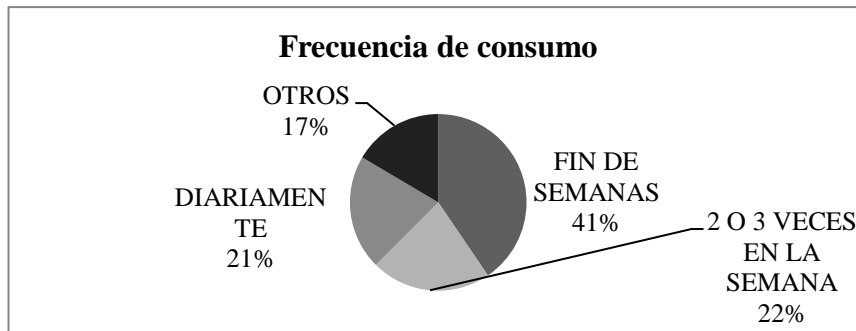


Figura 19: Resultado de encuesta
Fuente: Elaboración propia

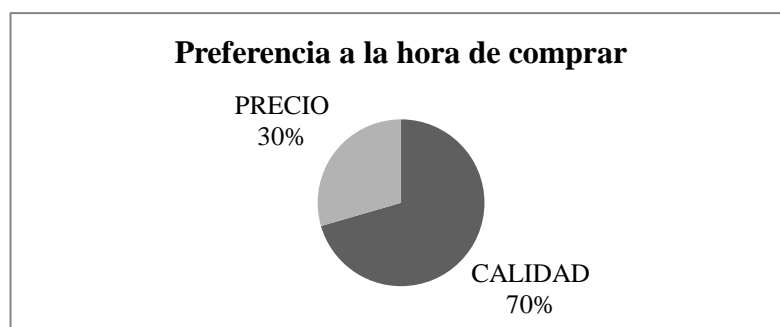


Figura 20: Resultado de encuesta
Fuente: Elaboración propia

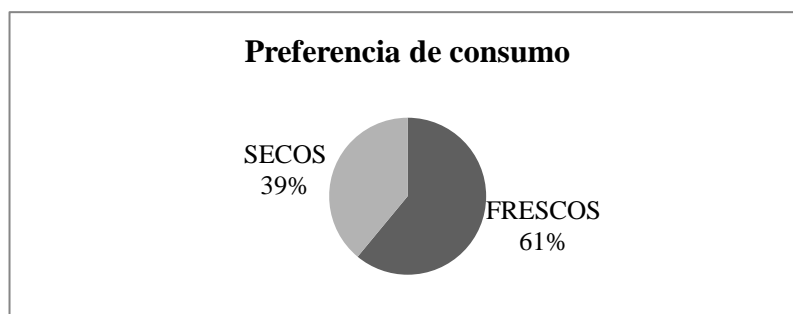
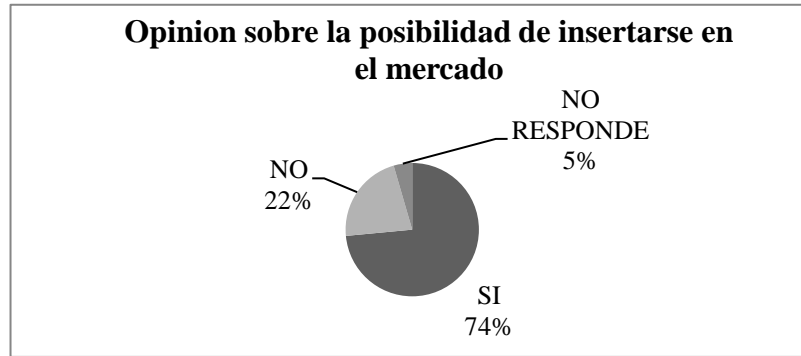


Figura 21: Resultado de encuesta
Fuente: Elaboración propia



*Figura 22: Resultado de encuesta
Fuente: Elaboración propia*

En este estudio se considera muy importante, además, contar con un logo que identifique a la empresa y que caracterice a los productos haciéndolos conocidos en el mercado, logrando insertarse en la mente del consumidor.

Para ello, se recurrió a un diseñador gráfico especialista en publicidad para que asesore (Doliri, Enzo)

Considerando que es un proyecto naciente se necesita de mucho trabajo para captar la atención de los consumidores, ampliando así la gama de clientes, buscando precios aceptables en el mercado y sobresalir en calidad de los productos.

Logo determinado para identificar el producto:



*Figura 23: Logo
Fuente: elaborado por diseñador gráfico exclusivo para el proyecto*

Tarjeta personal, de contacto para clientes y proveedores:



Figura 24: Tarjeta personal

Fuente: elaborado por diseñador gráfico exclusivo para el proyecto

Sobres personalizados para entregar presupuestos de mercadería a clientes y locales q soliciten para la reventa



Figura 25: Sobre personalizados

Fuente: elaborado por diseñador gráfico exclusivo para el proyecto

*Ejemplo del cálculo del costo y la demanda estimada de chorizos frescos
(considerando este el producto con más salida al mercado)*

Costo de la producción de 110 Kg:

Tabla 15

Producción de 10 kg. De chorizos frescos

MATERIA PRIMA	BASE PORCENTUAL	\$/110 kg	MATERIA PRIMA
Carne vacuna (80/20)	46,77%	4.456,600	51,50 Kg
Carne de Cerdo (80/20)	41,34%	3.585,30	45,50 Kg
Texturizado de soja Hidratada (5,1)	4,00%	120,000	40 Kg
Vino	2,20%	66,000	2,50 lts
Sal	1,80%	97,000	2 Kg
Fécula	2,00%	70,000	2,5 Kg
Agua	1,02%	0,000	
Ajo	0%	0,000	
Pimienta Blanca	0,25%	142,000	2,50 Kg
Subtotal	100,00%	8.536,90	
Tripas		541	
Hilo		50	
COSTO TOTAL		9.127,90	

110 Kg DE PRODUCCION FINAL	\$ 82,98 COSTO POR KILO
-----------------------------------	--------------------------------

Fuente: elaboración propia

Pedidos de locales (estimación de la distribución que se va a realizar a locales del pueblo para la reventa)

Tabla 16

Demanda de locales de chorizos frescos

CLIENTES	PEDIDO EN KG
Pollería “La Unión”	10
Pollería “La Gringa”	5
Carnicería “Semprini”	20
Rotisería Delia Meyer.	15
Autoservicio “Tres Soles” (Hijas Cheli Garro).	10
Supermercado Etruria (chinos).	10
Autoservicio Beto Giraudó.	15
Parrilla “La Recova”.	10
Hotel Corchero.	10
Kg x semana	105
Kg al mes	420

Fuente: elaboración propia

Siendo el costo total solo de chorizos fresco al mes de **\$ 34.851,60** teniendo que sumarle a este valor los kilogramos que se venden en el salón de la planta.

Estudio ambiental

Este proyecto no tiene efecto negativo hacía el ambiente al ser producción en pequeña escala y adquirir la materia prima de terceros. Siempre manteniendo los reglamentos de limpieza exigidos y un buen manejo de los desechos para evitar la contaminación.

Estudio Organizacional

En este estudio se expone en un organigrama la estructura que va a tener la empresa, el personal que va a formar parte del proyecto y las tareas que le corresponden a cada uno.



*Figura 26: Organigrama de la empresa
Fuente: elaboración propia*

En la planta se encuentra el propietario en el máximo nivel ya que es el encargado del funcionamiento y toma todas las decisiones, realiza la producción en general, la negociación diaria tanto con proveedores como con clientes, realiza pedidos y compras a proveedores, entre otras tareas.

En segundo lugar, se encuentra la administración que es llevada a cabo por la mujer del propietario, encuadrando a la planta como un proyecto familiar; siendo esta

contadora va a realizar la administración diaria, trámites bancarios y asesoramiento general para lograr el buen funcionamiento.

Además, se contará con un empleado que realizará tareas varias en la producción siendo este supervisado por el propietario, exigiéndole la realización de cursos para especializarse y formarse.

Los días y horarios de atención serán: de lunes a sábados de 8 a 12 y de 16:30 a 20:30, 8 horas diarias mínimas cumplidas por el propietario y empleado.

A continuación, se establece el costo laboral y el cálculo de las contribuciones patronales. Calculándose la remuneración neta sobre el sueldo básico indicado en el convenio colectivo de trabajo n°56/1975.

Tabla 17

Sueldo básico empleado

SUELDO EMPLEADO (1)	MENSUAL	ANUAL
CATEGORIA PEON PRACTICO		
SUELDO BRUTO (1° Y 2° QUINCENA)	\$ 14.971,20	\$ 94.625,60
APORTES (EMPLEADO)	\$ 2.724,78	\$ 35.422,12

Fuente: elaboración propia

Tabla 18

Costo laboral

COSTOS	MENSUAL	ANUAL
CONTRIBUCIONES (EMPLEADOR)	\$ 5.509,29	\$ 71.620,78
SUELDO NETO	\$ 12.246,44	\$ 159.203,74
PREVISION DESPIDO (20%)	\$ 2.995,00	\$ 38.935,00
TOTALES	\$ 20.750,73	\$ 269.759,52

Fuente: elaboración propia

Considerando costos para el patrón-propietario las contribuciones incluyendo estas ART y seguros, el sueldo neto y las provisiones para despido, estando los aportes a cargo del empleado.

Otros costos:

Tabla 19

Costos fijos

COSTOS FIJOS	MEDICION	
	MENSUAL	ANUAL
LUZ	\$ 9.000,00	\$ 108.000,00
TELEFONO	\$ 250,00	\$ 3.000,00
IMPUESTOS Y SERVICIOS (INMOBILIARIO,ALARMA,ETC)	\$ 800,00	\$ 9.600,00
TOTAL	\$ 10.050,00	\$ 20.600,00

Fuente: elaboración propia

Estudio legal

Siguiendo la reglamentación dispuesta en las leyes tributarias nacionales la planta de producción estará inscripta ante AFIP como personas físicas. Debiendo cumplir con las formalidades solicitadas por dicho organismo en la dependencia¹⁰ de Villa María:

i. PASO 1: inscripción ante AFIP- tramite presencial

- Obtención de la CUIL.
- Obtención de la clave fiscal.

Presentando el Formulario número 460/F¹¹ por duplicado, conteniendo datos de identificación, datos referenciales (nombres y apellidos), domicilio real (que figura en el documento nacional de identidad), domicilio fiscal, otros datos (teléfono y correo electrónico de contacto) y la documentación o comprobantes que respaldan cada uno de ellos.

Además, deberá registrar, ante personal de la dependencia, los datos biométricos (firma, foto y su huella dactilar) buscando lograr una identificación más segura con el objeto de evitar la utilización de documentación apócrifa y preservar la seguridad jurídica y patrimonial de las personas.

ii. Paso 2: confirmación de datos de inscripción y envío de la restante información (tramite por internet)

- Se deberá Informar la/s actividad/es desarrollada/s para ello hay que verificar la RG 3537/13.

¹⁰ Material obtenido de la página web: www.afip.gob.ar/consultas

¹¹ Vease anexo N° 6: Formulario N° 460/F

- Efectuar el alta de impuestos y/o regímenes presentando el formulario “420/T¹² Alta de Impuestos o Regímenes” a través de la opción “Registro Tributario”
- Solicitar la autorización de impresión de los comprobantes a través del servicio con clave fiscal “Autorización de Impresión de Comprobantes”, opción “Solicitud de CAI.” Para evitar la evasión impositiva. Presentando el formulario número 855 ¹³por duplicado y la documentación respaldatoria que se solicita adjuntar.

Impuesto a las ganancias

La actividad que se va a desarrollar está alcanzada por este impuesto a una alícuota del 35% cumpliendo con las tres condiciones del artículo 2 de la Ley 20.628 (Impuesto a las Ganancias)

- i. Periodicidad,
- ii. Permanencia de la fuente que los produce y
- iii. Habilitación de dicha fuente.

¹² Véase anexo N° 7: Formulario N° 420/T

¹³ Véase anexo N° 8: Formulario N° 855

Impuesto al valor agregado

Los productos que se comercialicen estarán alcanzados por el alícuota general del 21% al no encontrarse exentos según la ley Ley 2.334 ni incluido en las alícuotas reducidas e incrementadas.

Impuesto sobre los Ingresos Brutos

Con relación a este impuesto provincial cabe la aplicación de la ley impositiva 10.412 en donde se detalla claramente y por actividad la alícuota que le corresponde a cada actividad realizada por los contribuyentes. Para la actividad de la industria de productos alimenticios se aplica una alícuota general del 0,50%.

Para esta actividad principal, cabe la aplicación del artículo 14 de la ley mencionada en donde se establece la aplicación de la alícuota reducida al 30% por comenzar sus actividades a posteriori del 01 de enero del 2017.

Si embargo, debido a la poca incidencia de este impuesto en la conformación de los flujos netos anuales del proyecto, no se tendrán en consideración.

Ámbito municipal

A nivel municipal se deberá abonar tasa de comercio e industria estando está establecida y reglamentada por el Organismo Intermunicipal de Bromatología y Control Ambiental dentro de:

- i. Ordenanza número 427, sancionada el 13 de julio de 1.998 y promulgada por Decreto número 054 del 17 de julio de 1.998.
- ii. Reglamento Bromatológico Regional, Decreto número 60 sancionado el 24 de septiembre de 1.998.

Teniendo también presente la correspondiente habilitación del SENASA.

Estudio financiero

En el presente estudio se va a justificar si es conveniente o no realizar la planta de producción y comercialización de chacinados, ordenando la información recolectada en los análisis previos (de mercado, ambiental, técnico, organizacional) de manera monetaria y elaborando con esta un flujo de caja para dicho proyecto de inversión, utilizando todos los elementos enunciados en el marco teórico.

La inversión inicial antes de la puesta en marcha abarca el monto necesario para la maquinaria indispensable en la producción y comercialización de chacinados como así también la suma que demandara la construcción de la planta, su acondicionamiento, materiales y mano de obra. Sumándole los sueldos a empleados que se necesitan para lograr la producción.

Es importante resaltar en este punto que, a los fines del análisis, no se considerará el efecto inflacionario en los flujos, esto es, se trabajará con valores constantes.

Escenarios a evaluar

Se evaluarán dos alternativas posibles de acontecer. Primero, un escenario normal en donde se pronosticarán situaciones y valores intermedios, es decir, diseñar la situación más probable de ocurrir sin que sucedan sorpresas positivas o negativas.

En este escenario se considera un aumento del 20% de las ventas anuales mientras que los restantes conceptos permanecen constantes.

Segundo, un escenario pesimista en el cual se realiza el análisis con el peor pronóstico que pudiera suceder, planificando que las variables de mayor impacto en el negocio se vuelvan adversas. En este último caso, se considerará que las ventas anuales se incrementan solo en un 5 en relación con el escenario anterior. A la vez que, se utilizará una tasa de corte aumentada en 3 puntos porcentuales, también en base a la condición normal.

Condiciones generales de los escenarios

A continuación, se desarrollan numéricamente los conceptos que se consideran para los dos escenarios a analizarse: inversión inicial, depreciaciones y costos fijos.

Tabla 20

Inversión inicial

Inversión inicial	
Fondo de capital	\$250.000
Materiales y mano de obra para construir la planta	\$780.000
Maquinas/ Equipos	\$303.311
TOTAL	\$1.333.311

Fuente: elaboración propia.

Tabla 21

Depreciaciones

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	vida util	valor de origen
Construcción edificio	\$ 78.000,00	\$ 78.000,00	\$ 78.000,00	\$ 78.000,00	\$ 78.000,00	10	\$ 780.000,00
moledora	\$ 1.650,00	\$ 1.650,00	\$ 1.650,00	\$ 1.650,00	\$ 1.650,00	10	\$ 16.500,00
cortadora de dardos	\$ 1.050,00	\$ 1.050,00	\$ 1.050,00	\$ 1.050,00	\$ 1.050,00	10	\$ 10.500,00
mezcladora	\$ 2.044,10	\$ 2.044,10	\$ 2.044,10	\$ 2.044,10	\$ 2.044,10	10	\$ 20.441,00
computadoras	\$ 460,00	\$ 460,00	\$ 460,00	\$ 460,00	\$ 460,00	10	\$ 4.600,00
embutidora neumatica	\$ 3.500,00	\$ 3.500,00	\$ 3.500,00	\$ 3.500,00	\$ 3.500,00	10	\$ 35.000,00
amasadora	\$ 2.520,00	\$ 2.520,00	\$ 2.520,00	\$ 2.520,00	\$ 2.520,00	10	\$ 25.200,00
sierra electrica	\$ 1.580,00	\$ 1.580,00	\$ 1.580,00	\$ 1.580,00	\$ 1.580,00	10	\$ 15.800,00
bascula	\$ 477,00	\$ 477,00	\$ 477,00	\$ 477,00	\$ 477,00	10	\$ 4.770,00
balanza pilon	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	10	\$ 8.000,00
frezer	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	10	\$ 18.000,00
empacadora al vacio	\$ 740,00	\$ 740,00	\$ 740,00	\$ 740,00	\$ 740,00	10	\$ 7.400,00
mesa acero inoxidable	\$ 950,00	\$ 950,00	\$ 950,00	\$ 950,00	\$ 950,00	10	\$ 9.500,00
mostradores-amoblamientos	\$ 3.500,00	\$ 3.500,00	\$ 3.500,00	\$ 3.500,00	\$ 3.500,00	10	\$ 35.000,00
heladera mostrador	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	10	\$ 19.000,00
cuchillos-chairas	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	10	\$ 5.000,00
Heladera 3 o 4 puertas	\$ 6.860,00	\$ 6.860,00	\$ 6.860,00	\$ 6.860,00	\$ 6.860,00	10	\$ 68.600,00
total	\$ 106.931,10	\$ 106.931,10	\$ 106.931,10	\$ 106.931,10	\$ 106.931,10		\$ 1.083.311,00

Fuente: elaboración propia

Se prevé que al final de la vida útil del proyecto exista un valor de recupero del 50% del valor original para la construcción y del 40% del valor de origen para las maquinarias y herramientas.

Tabla 22

Costos fijos

COSTOS FIJOS	
DETALLES	MONTO ANUAL
Luz	\$108.000
Teléfono e internet	\$3.000
Impuestos y servicios (inmobiliario, alarma, etc)	\$9.600
Sueldos a empleados 1° año con aumento del 20% anual	\$269.759.52
Indumentaria	\$5.640
Honorario contador	\$14.400
TOTAL	\$410.399,52

Fuente: elaboración propia

Escenario normal

Seguidamente, se comienza el análisis del escenario normal en donde se consideran las siguientes ventas pronosticadas, ingresos anuales y gastos de venta:

Ingresos obtenidos anualmente en la elaboración de chacinados que se comercializan

Tabla 23

Ingresos anuales

INGRESOS ANUALES	
Año 1	\$4.736.483,66
Año 2	\$5.683.780,39
Año 3	\$6.820.536,47
Año 4	\$8.184.643,77
Año 5	\$9.821.572,52
TOTAL	\$35.247.016,82

Fuente: elaboración propia

Los ingresos anuales provienen de la siguiente combinación de ventas estimadas para los productos que se comercializarán, previendo un aumento anual del 20% para cada uno de ellos, como consecuencia de una mayor aceptación y conocimiento de los clientes:

Tabla 24

Ventas pronosticadas

PRODUCTO COMERCIALIZADO	KILOGRAMOS MENSUALES COMERCIALIZADOS
Chorizos	1.050
Morcilla	430
Queso de Cerdo	490
Salamines	500
Bondiola	320
Panceta	240
TOTAL MENSUAL	3.030
TOTAL ANUAL 1° AÑO	36.360
TOTAL ANUAL 2° AÑO	43.632
TOTAL ANUAL 3° AÑO	52.358
TOTAL ANUAL 4° AÑO	62.830
TOTAL ANUAL 5° AÑO	75.396

Fuente: elaboración propia.

Por su parte, los precios considerados para cada uno de los productos que se comercializan surgen de aplicar un margen de utilidad deseado sobre el costo de producción del primer año de cada uno de ellos.

Tabla 25

Cálculo del precio por kg de producto

PRODUCTO	COSTO POR KG	MÁRGEN DE UTILIDAD	PRECIO DE VENTA POR KG
Chorizo fresco	\$82,98	30%	\$107,88
Morcilla	\$48,74	30%	\$63,36
Queso de cerdo	\$64,71	30%	\$84,13
Salamines	\$146,17	30%	\$190,02
Bondiola	\$158,61	30%	\$206,19
Panceta	\$166,61	30%	\$216,59

Fuente: elaboración propia

Gastos fijos anuales por venta

Tabla 26

Gastos de venta 1° año

DETALLE	MONTO MENSUAL	MONTO ANUAL 1° AÑO
Gastos de materia prima	\$303.620,75	\$3.643.448,97
Gastos de papelería	\$600,00	\$7.200
Gastos de publicidad	\$300,00	\$3.600
Gastos de empaque	\$900,00	\$10.800
Total anual 1° año	\$305.420,75	\$3.665.048,97

Fuente: elaboración propia

Tabla 27

Gastos de venta 2° año

DETALLE	MONTO MENSUAL	MONTO ANUAL 2° AÑO
Gastos de materia prima	\$393.492,49	\$4.372.138,77
Gastos de papelería	\$600,00	\$7.200,00
Gastos de publicidad	\$300,00	\$3.600,00
Gastos de empaque	\$1.080,00	\$12.960,00
Total anual 2° año	\$395.472,49	\$4.395.898,77

Fuente: elaboración propia

Tabla 28

Gastos de venta 3° año

DETALLE	MONTO MENSUAL	MONTO ANUAL 3° AÑO
Gastos de materia prima	\$509.966,27	\$5.246.566,52
Gastos de papelería	\$600,00	\$7.200,00
Gastos de publicidad	\$300,00	\$3.600,00,
Gastos de empaque	\$1.296,00	\$15.552,00
Total anual 3° año	\$512.162,27	\$5.272.918,52

Fuente: elaboración propia

Tabla 29

Gastos de venta 4° año

DETALLE	MONTO MENSUAL	MONTO ANUAL 4° AÑO
Gastos de materia prima	\$660.916,28	\$6.295.879,92
Gastos de papelería	\$600,00	\$7.200,00
Gastos de publicidad	\$300,00	\$3.600,00
Gastos de empaque	\$1.555,17	\$18.662,00
Total anual 4° año	\$663.371,45	\$6.325.341,82

Fuente: elaboración propia

Tabla 30

Gastos de venta 5° año

DETALLE	MONTO MENSUAL	MONTO ANUAL 5° AÑO
Gastos de materia prima	\$856.547,50	\$7.555.055,79
Gastos de papelería	\$600,00	\$7.200,00
Gastos de publicidad	\$300,00	\$3.600,00
Gastos de empaque	\$1.826,25	\$22.395,00
Total anual 5° año	\$859.313,75	\$7.588.250,79

Fuente: elaboración propia

Considerar que al preverse un incremento del 20% de las ventas anuales, los costos de materia prima y de empaque se incrementan de manera proporcional.

Tasa de descuento

Para el cálculo de la tasa de corte de este proyecto se cuenta con la siguiente información de relevancia.

El costo de oportunidad que presenta el inversor por la tenencia de efectivo disponible es la tasa que el Banco Nación (banco con el cual opera esta persona y donde presenta su caja de ahorro y cuenta corriente) le retribuye por constituir un plazo fijo a 60 días, la cual es de 18.75%.

Ahora bien, el dueño considera adecuado por el riesgo que asume con la actividad a desarrollarse, que la rentabilidad del negocio sea aquella tasa incrementada en un 10% para que se decida llevar adelante el proyecto.

El riesgo país informado por la página www.ambito.com es de 4,09. Por su parte, la tasa libre de riesgo determinada en base a los últimos bonos emitidos por el Tesoro Nacional asciende a 2, ya que la tasa anual y en pesos oscila en el 20%.

Por último, el riesgo sistemático para el rubro que se ocupa en el presente trabajo e informado en la página Damodaran es de 1,07.

A continuación, se aplica la fórmula correspondiente al CAPM para determinar finalmente la tasa de corte con la que se evaluará el proyecto:

$$\text{CAPM} = R_f + \beta (R_m - R_f) + R_p$$

$$\text{CAPM} = 2 + 1,07 (20,62 - 2) + 4,09$$

$$\text{CAPM} = 26\%$$

A continuación, se muestra para el escenario normal el flujo neto de fondos que arroja el proyecto y los indicadores que de él surgen y que facilitarán las conclusiones respecto de la viabilidad de ejecución de la idea propuesta.

Tabla 31

Flujo de fondos proyectado

	año 0	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
ingresos por ventas sin impuestos		\$ 4.736.483,66	\$ 5.683.780,39	\$ 6.820.536,47	\$ 8.184.643,77	\$ 9.821.572,52
Valor de recupero						\$ 511.324,40
total de ingresos		\$ 4.736.483,66	\$ 5.683.780,39	\$ 6.820.536,47	\$ 8.184.643,77	\$ 10.332.896,92
egresos sin impuestos:						
*gts. Administrativos		\$ 141.120,00	\$ 141.120,00	\$ 141.120,00	\$ 141.120,00	\$ 141.120,00
*gts. de Producción		\$ 3.913.208,49	\$ 4.641.898,29	\$ 5.516.326,04	\$ 6.565.639,34	\$ 7.824.815,31
* gts. De ventas		\$ 21.600,00	\$ 23.760,00	\$ 26.352,00	\$ 29.462,00	\$ 33.195,00
total de egresos		\$ 4.075.928,49	\$ 4.806.778,29	\$ 5.683.798,04	\$ 6.736.221,34	\$ 7.999.130,31
Depreciacion		\$ 106.931,10	\$ 106.931,10	\$ 106.931,10	\$ 106.931,10	\$ 106.931,10
Utilidad bruta		\$ 553.624,07	\$ 770.071,01	\$ 1.029.807,34	\$ 1.341.491,33	\$ 2.226.835,52
Impuestos a las ganancias 35%		\$ 193.768,42	\$ 269.524,85	\$ 360.432,57	\$ 469.521,96	\$ 779.392,43
Depreciacion		\$ 106.931,10	\$ 106.931,10	\$ 106.931,10	\$ 106.931,10	\$ 106.931,10
Utilidad neta		\$ 466.786,75	\$ 607.477,26	\$ 776.305,87	\$ 978.900,46	\$ 1.554.374,19
inversion inicial	\$ (1.333.311,00)					
total flujo de caja	\$ (1.333.311,00)	\$ 466.786,75	\$ 607.477,26	\$ 776.305,87	\$ 978.900,46	\$ 1.554.374,19

Fuente: elaboración propia

Resultado de indicadores

Tabla 32

Indicadores

TASA DE CORTE	26%
VAN	\$685.696,75
TIR	44,85%

Fuente: elaboración propia

Tabla 33

Período de recupero

PERIODO DE RECUPERO		
	Flujo de caja	Flujo de caja acumulado
Inversion inicial	\$ (1.333.311,00)	\$ 1.333.311,00
Año 1	\$ 466.786,75	\$ 866.524,25
Año 2	\$ 607.477,26	\$ 259.047,00
Año 3	\$ 776.305,87	\$ 517.258,87
Año 4	\$ 978.900,46	\$ 1.496.159,33
Año 5	\$ 1.554.374,19	\$ 3.050.533,52

Fuente: elaboración propia

Conclusiones preliminares

A priori y para este escenario normal, se visualiza una rentabilidad (TIR) lograda por el negocio mayor de la que exige el dueño, donde la renta que ofrece el mismo es muy superior a la requerida por el inversionista.

Por su parte, el VAN demuestra que el proyecto es capaz de generar flujos positivos muy superiores a su inversión inicial, más específicamente, el proyecto generará fondos positivos por un importe de \$685.696,75 por encima de los \$1.333.311 necesarios para armar la estructura del negocio.

De igual manera, su período de recupero muestra la viabilidad de ejecución del plan al mostrar un recupero antes del tercer año de vida útil de éste.

Escenario pesimista

Se comienza a continuación con el análisis del escenario pesimista en donde se consideran las siguientes ventas pronosticadas, ingresos anuales y gastos de venta:

Ingresos obtenidos anualmente en la elaboración de chacinados que se comercializan

Tabla 34

Ingresos anuales

INGRESOS ANUALES	
Año 1	\$5.446.956,21
Año 2	\$5.719.304,02
Año 3	\$6.005.269,22
Año 4	\$6.305.532,68
Año 5	\$6.620.809,32
TOTAL	\$30.097.871,46

Fuente: elaboración propia

Los ingresos anuales provienen de la siguiente combinación de ventas estimadas para los productos que se comercializarán, previendo un aumento anual del 5% para cada uno de ellos, como consecuencia de una mayor aceptación y conocimiento de los clientes:

Tabla 35

Ventas pronosticadas

PRODUCTO COMERCIALIZADO	KILOGRAMOS MENSUALES COMERCIALIZADOS
Chorizos	1.050
Morcilla	430
Queso de Cerdo	490
Salamines	500
Bondiola	320
Panceta	240
TOTAL MENSUAL	3.030
TOTAL ANUAL 1° AÑO	36.360
TOTAL ANUAL 2° AÑO	38.178
TOTAL ANUAL 3° AÑO	40.087
TOTAL ANUAL 4° AÑO	42.091
TOTAL ANUAL 5° AÑO	44.195

Fuente: elaboración propia

Por su parte, los precios considerados para cada uno de los productos que se comercializan surgen de aplicar un margen de utilidad deseado sobre el costo de producción del primer año de cada uno de ellos:

Tabla 36

Cálculo de precio de venta por kg de cada producto

PRODUCTO	COSTO POR KG	MÁRGEN DE UTILIDAD	PRECIO DE VENTA POR KG
Chorizo fresco	\$82,98	30%	\$107,88
Morcilla	\$48,74	30%	\$63,36
Queso de cerdo	\$64,71	30%	\$84,13
Salamines	\$146,17	30%	\$190,02
Bondiola	\$158,61	30%	\$206,19
Panceta	\$166,61	30%	\$216,59

Fuente: elaboración propia

Gastos fijos anuales por venta

Tabla 37

Gastos de venta 1° año

DETALLE	MONTO MENSUAL	MONTO ANUAL 1° AÑO
Gastos de materia prima	\$349.163,86	\$4.189.966,32
Gastos de papelería	\$600,00	\$7.200
Gastos de publicidad	\$300,00	\$3.600
Gastos de empaque	\$900,00	\$10.800
Total anual 1° año	\$350.963,86	\$4.211.566,32

Fuente: elaboración propia

Tabla 38

Gastos de venta 2° año

DETALLE	MONTO MENSUAL	MONTO ANUAL 2° AÑO
Gastos de materia prima	\$395.951,82	\$4.399.464,63
Gastos de papelería	\$600,00	\$7.200,00
Gastos de publicidad	\$300,00	\$3.600,00
Gastos de empaque	\$1.080,00	\$12.960,00
Total anual 2° año	\$397.931,82	\$4.423.224,63

Fuente: elaboración propia

Tabla 39

Gastos de venta 3° año

DETALLE	MONTO MENSUAL	MONTO ANUAL 3° AÑO
Gastos de materia prima	\$449.009,36	\$4.619.437,86
Gastos de papelería	\$600,00	\$7.200,00
Gastos de publicidad	\$300,00	\$3.600,00,
Gastos de empaque	\$1.296,00	\$15.552,00
Total anual 3° año	\$451.205,36	\$4.645.789,86

Fuente: elaboración propia

Tabla 40

Gastos de venta 4° año

DETALLE	MONTO MENSUAL	MONTO ANUAL 4° AÑO
Gastos de materia prima	\$509.176,61	\$4.850.409,76
Gastos de papelería	\$600,00	\$7.200,00
Gastos de publicidad	\$300,00	\$3.600,00
Gastos de empaque	\$1.555,17	\$18.662,00
Total anual 4° año	\$511.631,78	\$4.879.871,76

Fuente: elaboración propia

Tabla 41

Gastos de venta 5° año

DETALLE	MONTO MENSUAL	MONTO ANUAL 5° AÑO
Gastos de materia prima	\$577.406,28	\$5.092.930,25
Gastos de papelería	\$600,00	\$7.200,00
Gastos de publicidad	\$300,00	\$3.600,00
Gastos de empaque	\$1.826,25	\$22.395,00
Total anual 5° año	\$580.172,53	\$5.126.125,25

Fuente: elaboración propia

Considerar que al preverse un incremento del 5% de las ventas anuales, los costos de materia prima y de empaque se incrementan de manera proporcional.

Tasa de descuento

Tal cual de previó anteriormente, la tasa de descuento a utilizar en este escenario aumenta en 3 puntos porcentuales respecto de la del escenario normal.

Con lo cual:

$$\text{Tasa de corte} = 26\% + 3\% = 29\%$$

A continuación, se muestra para el escenario pesimista el flujo neto de fondos que arroja el proyecto y los indicadores que de él surgen y que facilitarán las conclusiones respecto de la viabilidad de ejecución de la idea propuesta.

Tabla 42

Flujo de fondos proyectado

	año 0	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
ingresos por ventas sin impuestos		\$ 4.736.578,80	\$ 4.973.407,74	\$ 5.222.078,13	\$ 5.483.182,03	\$ 5.757.341,14
Valor de recupero						\$ 511.324,40
total de ingresos		\$ 4.736.578,80	\$ 4.973.407,74	\$ 5.222.078,13	\$ 5.483.182,03	\$ 6.268.665,54
egresos sin impuestos:						
*gts. Administrativos		\$ 141.120,00	\$ 141.120,00	\$ 141.120,00	\$ 141.120,00	\$ 141.120,00
*gts.de Producción		\$ 4.459.725,84	\$ 4.669.224,15	\$ 4.889.197,38	\$ 5.120.169,28	\$ 5.362.689,77
* gts. De ventas		\$ 21.600,00	\$ 23.760,00	\$ 26.352,00	\$ 29.462,00	\$ 33.195,00
total de egresos		\$ 4.622.445,84	\$ 4.834.104,15	\$ 5.056.669,38	\$ 5.290.751,28	\$ 5.537.004,77
Depreciacion		\$ 106.931,10	\$ 106.931,10	\$ 106.931,10	\$ 106.931,10	\$ 106.931,10
Utilidad bruta		\$ 7.201,86	\$ 32.372,49	\$ 58.477,64	\$ 85.499,66	\$ 624.729,67
Impuestos a las ganancias 35%		\$ 2.520,65	\$ 11.330,37	\$ 20.467,18	\$ -	\$ -
Depreciacion		\$ 106.931,10	\$ 106.931,10	\$ 106.931,10	\$ 106.931,10	\$ 106.931,10
Utilidad neta		\$ 111.612,31	\$ 127.973,22	\$ 144.941,57	\$ 192.430,76	\$ 731.660,77
inversion inicial	\$ (1.333.311,00)					
total flujo de caja	\$ (1.333.311,00)	\$ 111.612,31	\$ 127.973,22	\$ 144.941,57	\$ 192.430,76	\$ 731.660,77

Fuente: elaboración propia

Resultado de indicadores

Tabla 43

Indicadores

TASA DE CORTE	29%
VAN	-\$828.065,13
TIR	- 0,47%

Fuente: elaboración propia

Tabla 44

Período de recupero

PERIODO DE RECUPERO		
	Flujo de caja	Flujo de caja acumulado
Inversion inicial	\$ (1.333.311,00)	\$ 1.333.311,00
Año 1	\$ 111.612,31	\$ 1.221.698,69
Año 2	\$ 127.973,22	\$ 1.093.725,47
Año 3	\$ 144.941,57	\$ 948.783,90
Año 4	\$ 192.430,76	\$ 756.353,15
Año 5	\$ 731.660,77	\$ 24.692,38

Fuente: elaboración propia

Conclusiones preliminares

Este escenario, debido a las condiciones adversas que se presupuestaron para variables de relevancia, denota un proyecto de una rentabilidad que no llega a cubrir las exigencias del inversor.

En este caso, el VAN negativo demuestra que el proyecto no es capaz de generar rentabilidad por sobre la inversión inicial, a la vez que la TIR si bien es positiva, es inferior al costo de oportunidad considerado.

Por otro lado, la inversión nunca llega a recuperarse con los flujos de fondos generados por el negocio.

Conclusiones finales

En pos del objetivo general del presente trabajo de grado, a lo largo de su desarrollo se han previsto los análisis y evaluaciones necesarias para poder concluir respecto de la factibilidad de llevar adelante la producción y comercialización de chacinados en la localidad de Etruria.

Este proyecto exige una inversión inicial de \$1.333.311, la cual está compuesta por la construcción de la obra física donde se desarrollará el negocio y la adquisición de todas las herramientas y maquinarias necesarias para el mismo, como así también un fondo de capital para poder cubrir las erogaciones de los primeros meses de operatoria del negocio. Todo ello cumpliendo con las exigencias necesarias para una correcta producción de chacinados artesanales.

Luego de haber brindado una visión ampliada de las características propias de este proyecto y de haber analizado de manera pormenorizada al mercado potencial, sus competidores y sus proveedores, se procedió al análisis numérico propiamente dicho, el cual muestra, y en base a los indicadores económicos y financieros utilizados para la evaluación, que el proyecto resulta rentable para el escenario normal, pero no así para el pesimista.

Esta situación puede evidenciarse a continuación con una comparación entre los indicadores obtenidos con los deseados por el inversor:

Tabla 45

Comparación de resultados

INDICADOR	DESEADO POR EL INVERSOR	NORMAL
VAN	Mayor a cero	\$685.696,75
TIR	26%	44,85%
Período de recupero	Hasta 3 años	Inferior a 3 años

Fuente: elaboración propia

Para este escenario normal, los indicadores obtenidos superan a los deseados por el inversor o cumplen al menos su requerimiento. El VAN es superior a cero, la TIR es mayor a la tasa de corte y la inversión se recupera antes del tercer año de vida del negocio.

Tabla 46

Comparación de resultados

INDICADOR	DESEADO POR EL INVERSOR	PESIMISTA
VAN	Mayor a cero	-\$828.065,13
TIR	29%	-0,47%
Período de recupero	Hasta 3 años	No se recupera

Fuente: elaboración propia

Para este escenario pesimista los indicadores obtenidos no son los deseados por el inversor ni cumplen al menos su requerimiento. El VAN es inferior a cero y la TIR es menor a la tasa de corte. Sumado a que la inversión inicial realizada no se recupera con los flujos de fondos que genera el negocio a lo largo de toda su vida útil.

Todos estos indicadores no denotan una factibilidad económica de llevar adelante este proyecto dada las condiciones del escenario pesimista.

Recomendaciones profesionales

- i. Llevar un adecuado control de los costos y gastos que se insumen en el negocio para compararlos con los presupuestados y verificar las causas de los posibles desvíos.
- ii. Cumplimentar de manera adecuada con los requerimientos formales y regímenes de información exigidos por AFIP.
- iii. En caso de que algunas de las variables consideradas en el análisis se modifiquen, procurar realizar nuevas evaluaciones del negocio.
- iv. Preparar herramientas adecuadas de marketing para anticiparse a la potencial competencia que pudiere surgir en el rubro.
- v. Considerar la posibilidad de incorporar más personal en caso de que las ventas aumenten en un mediano plazo, tal como se prevé que sucederá.

Glosario

- ✓ Amortización: acción de amortizar una deuda o una inversión. Plazo previsto.
- ✓ Análisis: examen detallado de una cosa para conocer sus características o cualidades y extraer conclusiones, que se realiza separado o considerando las partes que la constituyen.
- ✓ Beneficios: dar o recibir algún bien, económico o moral.
- ✓ Capital: dinero en efectivo y otros activos propiedad de una empresa. Riqueza acumulada de una empresa.
- ✓ Contribuciones: tributo que debe pagar el contribuyente o beneficiario de una utilidad económica.
- ✓ Contribuyente: persona obligada al pago del tributo.
- ✓ Costo de oportunidad: coste de la inversión de los recursos disponibles a costa de la mejor inversión alternativa disponible, o también el valor de la mejor opción no realizada.
- ✓ Costo: recurso sacrificado o perdido para alcanzar un objetivo específico.
- ✓ Costo variable: costos que varían según el número de unidades producidas.
- ✓ Costo fijo: costos que la empresa debe pagar independientemente de su nivel de operación.
- ✓ Capital: valor de lo que, de manera periódica o accidental, rinde u ocasiona rentas, intereses o frutos.
- ✓ Cuantificar: expresar numéricamente una magnitud.

- ✓ Demanda: petición o solicitud de algo.
- ✓ Egreso: salida de dinero de las arcas de una empresa.
- ✓ Evaluar: atribuir o determinar el valor de algo o alguien, teniendo en cuenta diversos elementos o juicios.
- ✓ Flujo de fondo/caja: movimientos de entrada y salida de efectivo generados por las operaciones económicas, financieras y comerciales.
- ✓ Formulación: acción y efecto de formular.
- ✓ Formular: expresar algo mediante una fórmula, en especial una ley física, un principio matemático o una composición química. Manifestar.
- ✓ Índice de precios: son herramientas utilizadas para medir la evolución de una variable a través del tiempo con respecto a un momento determinado (llamado año base).
- ✓ Inflación: aumento generalizado de precios.
- ✓ Ingresos: se entiende por el dinero que entra.
- ✓ Inversión: termino económico que hace referencia a la colocación de capital en una operación, proyecto o iniciativa empresarial con el fin de recuperarlo con intereses en caso de que el mismo genere ganancias.
Adquisición de activos financieros.
- ✓ Precio: cantidad de dinero que permite la adquisición o uso de un bien o servicio.
- ✓ Procedimiento: método o modo de tramitar o ejecutar una cosa.
- ✓ Producción: fabricación o elaboración de un producto mediante el trabajo.
- ✓ Proyecto: idea de una cosa que se piensa hacer y para la cual se establece un modo determinado y un conjunto de medios necesarios.

- ✓ Recursos: conjunto de elementos disponibles para resolver una necesidad o para llevar a cabo una empresa.
- ✓ Rentabilidad: relación existente entre los beneficios que proporciona una determinada operación o cosa y la inversión o el esfuerzo que se ha hecho, cualidad de rentable.
- ✓ Rentable: que produce un beneficio que compensa la inversión o el esfuerzo que se ha hecho.
- ✓ Restricciones: limitar, ajustar, estrechar o circunscribir algo. Consecuencia de restringir.
- ✓ Técnicas: procedimiento o conjunto de reglas, normas o protocolos que tiene como objetivo obtener un resultado determinado y efectivo.
- ✓ Tributo: cantidad de dinero que los ciudadanos deben pagar al estado para sostener el gasto público.
- ✓ Utilidades: interés, provecho o fruto que se obtiene de algo.
- ✓ Valor de desecho: valor neto significativo en que fundamentalmente se estima puede realizarse una unidad de activo fijo tangible al término de su vida útil.
- ✓ Valor residual: valor final de un activo después de su depreciación y amortización, es decir, al final de su vida útil.
- ✓ Variaciones: modificación, cambio o transformación.
- ✓ Viabilidad: cualidad de viable. Que puede ser realizado.

Bibliografía

Baca Urbina, G. (2010). *Evaluación de Proyectos, 6° Edición*. México: Mc Graw Hill.

Bacca Currea, G. (2004). *Evaluación Financiera de Proyectos. 2° Edición*. Fondo Educativo Panamericano.

Beltrán, Arlette y Cueva, Hanny. (2003). *Evaluación privada de proyectos. 2° Edición*. Chile: Universidad del Pacífico.

Breadley, Richard y Myers, Steward. (2002). *Principio de finanzas corporativa*. Mac-Graw-Hill.

Carolina, C. (24 de Febrero de 2017). Pymes: Los beneficios de la nueva ley.

Collazos, J. (1999). *Inversión y financiamiento de proyectos*. Lima, Perú: San Marcos.

Contreras, M. E. (2009). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. Bogotá: UNAD.

Hernandez Hernandez, Abraham y Hernandez Villalobos, Abraham. (2001). *Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión*. México: Thomson Learnig.

<http://www.produccion.gob.ar/>. (10 de Diciembre de 2016).

Litoral, U. N. (2001). *Código Alimentario Argentino*. Esperanza: Universidad Nacional del Litoral.

Malhotra, N. K. (2008). *Investigación de Mercados, 5° Edición*. México: Pearson Addison-Wesley.

Marchevsky, R. A. (2017). *Ley Impuesto al Valor Agregado*. Buenos Aires: Errepar.

Migani, C. y Cassina, G. (2012). *Planeamiento y Evaluación de Proyectos*. Río Cuarto: Universidad Nacional de Río Cuarto.

Reig, E. J. (2016). *Ley de Impuesto a las Ganancias*. Buenos Aires: Errepar.

Rivera Camino, Jaime y de Garcillán López Rúa, Mencía. (2012). *Dirección de marketing. Fundamentos y aplicaciones*. México: ESIC Editorial.

Sapag Chain, Nassir y Sapag Chaín, Reinaldo. (2000). *Preparación y Evaluación de Proyectos, 4° Edición*. Mc Graw Hill.

Sapag Chain, Nassir y Sapag Chain, Reinaldo. (2007). *Proyectos de Inversión: Formualción y Evaluación*. México: Pearsons Prentice Hall.

Sapag Chian, N. y Sapag Chain, R. (2008). *Proyectos de Inversión. Formulación y Evaluación. 1° Edición*. México: McGraw-Hill.

Semyraz, G. (2010). *Preparación y Evaluación de Proyectos de Inversión*. Buenos Aires: Osmar D. Buyatti.

Senasa. (20 de Noviembre de 2016). <http://www.senasa.gov.ar/>.

Vicente, M. (2005). *Fundamentos de Administración de Organizaciones*. Buenos Aires, Argentina: Edición La Ley.

Anexos

Anexo 1

“Código alimentario Argentino

Artículo 302: (Res. Conj. SPRyRS y SAGPyA N° 79 y 500/04) Se entiende por Chacinados, los productos preparados sobre la base de carne y/o sangre, vísceras u otros subproductos animales que hayan sido autorizados para el consumo humano, adicionados o no con sustancias aprobadas a tal fin.

Artículo 303: Se entiende por Embutidos, los chacinados en cualquier estado y forma admitida que se elaboren, que hayan sido introducidos a presión en fracciones de intestino u otras membranas naturales o artificiales aprobadas a tal fin, aunque en el momento del expendio y/o consumo carezcan del continente.

Artículo 304: Los embutidos pueden ser: embutidos frescos, embutidos secos y embutidos cocidos.

Artículo 305: Se entiende por Embutidos frescos, aquellos embutidos crudos cuyo término de comestibilidad oscila entre 1 y 6 días, recomendándose su conservación en frío” (Código Alimentario Argentino, pag 275).

Ley N° 27.264 (PYMES) y decreto N° 1.101- Resolución General 3946

“TÍTULO II: Tratamiento impositivo especial para el fortalecimiento de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas

ARTÍCULO 4° — Tratamiento impositivo especial. Los sujetos que encuadren en la categoría de Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, según los términos del artículo 1° de la ley 25.300 y sus normas complementarias, gozarán de un tratamiento impositivo especial, de acuerdo a lo establecido en el presente Título, en las formas y condiciones que establezca la reglamentación.

ARTÍCULO 5° — Ganancia Mínima Presunta. Exclusión. No le será aplicable a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas el Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta (Título V de la ley 25.063 y sus modificaciones), con efecto para los ejercicios fiscales que se inicien a partir del día 1° de enero de 2017.

ARTÍCULO 6° — Beneficios. Impuesto sobre los Créditos y Débitos. El Impuesto sobre los Créditos y Débitos en Cuentas Bancarias y Otras Operatorias, establecido por el artículo 1° de la ley de Competitividad 25.413 y sus modificaciones, que hubiese sido efectivamente ingresado, podrá ser computado en un cien por ciento (100%) como pago a cuenta del impuesto a las ganancias por las empresas que sean consideradas “micro” y “pequeñas” y en un cincuenta por ciento (50%) por las industrias manufactureras consideradas “medianas -tramo 1-” en los términos del artículo 1° de la ley 25.300 y sus normas complementarias.

El cómputo del pago a cuenta podrá efectuarse en la declaración jurada anual del impuesto a las ganancias o sus anticipos. El remanente no compensado no podrá ser objeto, bajo ninguna circunstancia, de compensación con otros gravámenes a cargo del contribuyente o de solicitudes de reintegro o transferencia a favor de terceros.

Cuando se trate de crédito de impuesto a las ganancias correspondiente a los sujetos no comprendidos en el artículo 69 de la ley de dicho impuesto, el referido pago a cuenta se atribuirá a cada uno de los socios, asociados o partícipes, en la misma proporción en que participan de los resultados impositivos de aquéllos.

No obstante, la imputación a que se refiere el párrafo anterior sólo procederá, hasta el importe del incremento de la obligación fiscal producida por la incorporación en la declaración jurada individual de las ganancias de la entidad que origina el crédito.

Cuando el crédito de impuesto previsto en los párrafos anteriores más el importe de los anticipos determinados para el impuesto a las ganancias, calculados conforme a las normas respectivas, superen la obligación estimada del período para dichos impuestos, el contribuyente podrá reducir total o parcialmente el importe a pagar en concepto de anticipo, en la forma, plazo y condiciones que al respecto establezca la Administración Federal de Ingresos Públicos, entidad autárquica en el ámbito del Ministerio de Hacienda y Finanzas Públicas.

El importe del impuesto computado como crédito del impuesto a las ganancias no será deducido a los efectos de la determinación de este tributo.

ARTÍCULO 7° — Las Micro y Pequeñas Empresas, según los términos del artículo 1° de la ley 25.300 y sus normas complementarias, podrán ingresar el saldo resultante de la declaración jurada del impuesto al valor agregado, en la fecha de vencimiento correspondiente al segundo mes inmediato siguiente al de su vencimiento

original, en las condiciones que establezca la Administración Federal de Ingresos Públicos.

ARTÍCULO 8° — Compensación y devolución. En caso de que los beneficiarios de esta ley tengan existencia de saldos acreedores y deudores, su compensación se ajustará a la normativa vigente, teniendo en cuenta las pautas operativas estipuladas por la Administración Federal de Ingresos Públicos, a través del denominado Sistema de “Cuentas Tributarias”. De no resultar posible la referida compensación, aquellos podrán ser objeto de devolución, a pedido del interesado, y atento al procedimiento que a tal fin prevea el organismo recaudador. Autorízase al Poder Ejecutivo nacional, a emitir bonos de deuda pública, cuya suscripción será voluntaria, a los fines de que la Administración Federal de Ingresos Públicos lleve a cabo la devolución prevista en el párrafo anterior para los saldos existentes previos a la sanción de esta ley.

ARTÍCULO 9° — Instrúyese a la Administración Federal de Ingresos Públicos a implementar procedimientos tendientes a simplificar la determinación e ingreso de los impuestos nacionales para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas para lo cual llevará a cabo las acciones necesarias para desarrollar un sistema de ventanilla única.

ARTÍCULO 10. — Facúltese al Poder Ejecutivo nacional para implementar programas tendientes a compensar a Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en las zonas de frontera que este establezca por asimetrías y desequilibrios económicos provocados por razones de competitividad con países limítrofes, para lo cual podrá aplicar en forma diferencial y temporal herramientas fiscales así como incentivos a las inversiones productivas y turísticas.

ARTÍCULO 11. — Establécese que los beneficios impositivos a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas que otorga la presente ley tendrán un diferencial de

como mínimo cinco por ciento (5%) y como máximo quince por ciento (15%) cuando las mismas se desarrollen en actividades identificadas como pertenecientes a una economía regional. Se instruye al Ministerio de Agroindustria y al Ministerio de Hacienda y Finanzas a establecer el alcance de los sectores y de los beneficios aquí referidos” (Ley 27.264).

Anexo 3: entrevista a Marchetti Miguel

Interesado en el proyecto, persona quien busco asesoramiento y quien será el propietario del local de producción y comercialización de chacinados.

- i. Conocemos su interés por el proyecto producción y comercialización de chacinados. ¿Cuál fue el motivo que lo incentivo a decidir comenzar con este proyecto?

En un principio la necesidad de trabajo me motivo a pensar en la posibilidad de iniciarme en algún proyecto que me permita crecer y lograr alcanzar metas y objetivos personales.

La elección del proyecto surgió a partir de grandes conocimientos en el tema, mi familia siempre realizo la producción para consumo particular, para fiestas y eventos, desde muy chico participe y ayude en dicha producción, y hoy de grande mi deseo es continuar con la tradición familiar ampliando la producción para la venta, manteniendo recetas y “secretos “de la familia para lograr un producto diferenciado y artesanal. Teniendo también la ventaja de haber trabajado en una carnicería, adquiriendo más experiencia y permitiéndome conocer el ambiente en el que se maneja, el entorno y la necesidad que existe, la demanda de productos.

- ii. ¿Está informado de la reglamentación necesaria que se exige?

Si, el trabajar en una carnicería me permitió conocer e informarme de la reglamentación que se exige y de organismos que regulan exclusivamente la actividad.

iii. ¿Que busca lograr con este proyecto?

Busco lograr ampliar mis ingresos, independizarme y tener mi propio local disfrutando de lo que me gusta y en un ambiente donde el buen trato y la amistad este siempre presentes, tal como lo viví desde chico. Que otras personas conozcan los productos y puedan aportar siempre ideas para mejorar, buscando la calidad y excelencia por, sobre todo.

iv. ¿Cuál es su misión?

Mi misión ya te la nombré anteriormente, es principalmente lograr productos de calidad, que se conozcan y que nuestros clientes vuelvan satisfechos, no perdiendo la base con la que iniciamos que es la producción 100% artesanal.

v. Y. ¿Su visión hacia el futuro?

Lograr ser aceptado en el mercado, que los productos sean diferenciados y ampliar la producción hacia la zona, distribuir los productos fuera de la localidad sería un sueño, implicaría que están siendo aceptados y reconocidos por su calidad.

vi. Plateo el problema de la difícil situación que se vive, ¿Está dispuesto a tomar riesgos?

Siempre me han dicho que el que no se arriesga no se gana, uno siempre tiene miedos, pero es necesario ponerse a prueba y ver hasta donde se está dispuesto a arriesgar.

Anexo 4: encuesta a los competidores

Apellido y Nombre:

Razón social:

Domicilio:

Le agradecemos participe de esta breve encuesta, la misma no le insumirá más de 5 minutos. Muchas gracias

¿Comercializa embutidos en su local? SI NO

En caso de que la respuesta anterior sea si:

Fabrica sus propios productos

Adquiere de proveedores

En caso de que fabrique sus propios productos, realiza una elaboración:

Industrial

Artesanal

Su producción es al solo fin de comercializarla: ¿Comercializa solo en el local propio o distribuye a terceros?

En su propio local

Para distribuir a otros vendedores

Las dos anteriores

Figura 27: Modelo de encuesta

Fuente: elaboración propia

Anexo 5: encuesta a los clientes

Embutidos “San Francisco”

Encuesta anónima

Preguntas:

1- Sexo: F M

2- ¿Consume habitualmente embutidos?
SI NO

3- ¿Con que frecuencia lo consume?
DIARIAMENTE LOS FINES DE SEMANA
2 O 3 VECES EN LA SEMANA OTROS

4- ¿Qué producto prefiere consumir?
PPRODUCTOS FRESCOS
PRODUCTOS SECOS

5- ¿Busca calidad o precio?
CALIDAD PRECIO

6- ¿Considera que es posible insertar en el mercado de la localidad una nueva marca artesanal que elabore embutidos?
SI NO

Figura 28: Modelo de encuesta
Fuente: elaboración propia

Anexo 6: Modelo de formulario para alta en AFIP

		<input type="checkbox"/> SOLICITUD DE INSCRIPCIÓN ⁽¹⁾		<input type="checkbox"/> MODIFICACIÓN DE DATOS ⁽¹⁾	
F. 460/F	Sello fechor de recepción				
PERSONAS FÍSICAS / SUCESIONES INDIVISAS					
DEPENDENCIA AFIP		CUIT			
MOTIVO DEL TRÁMITE: ⁽¹⁾	ESPONTÁNEO		CONV. MIGRATORIO		OFICIO
DATOS DE IDENTIFICACIÓN					
FECHA DE NACIMIENTO	DÍA	MES	AÑO	SEXO ⁽¹⁾	
FECHA DE FALLECIMIENTO	DÍA	MES	AÑO	M F	
ARGENTINO	<input type="checkbox"/>	EXTRANJERO	<input type="checkbox"/>	PAÍS DE ORIGEN:	
TIPO DE DOCUMENTO (DNI/ LC/ LE/ CI/ PASAPORTE/ CERTIF. MIGACIONES) Nº				
EXTRANJERO. TIPO DE RESIDENCIA ⁽¹⁾	PERMANENTE	<input type="checkbox"/>	TRANSITORIA	<input type="checkbox"/>	TEMPORARIA
		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	PRECARIA
VIGENCIA DE LA RESIDENCIA (HASTA)	DÍA	MES	AÑO	
DATOS REFERENCIALES					
APELLIDO PATERNO:					
NOMBRES (completos):					
APELLIDO MATERNO:					
APELLIDO DE CASADA:					
DOMICILIO FISCAL					
CALLE: Nº:					
SECTOR:	TORRE:	PISO:	DPTO/ OFIC/ LOCAL:	MANZANA:	
DATO ADICIONAL:					
LOCALIDAD:			PARTIDO/ DEPARTAMENTO:		
PROVINCIA:			CÓDIGO POSTAL:		
DOMICILIO REAL					
CALLE: Nº:					
SECTOR:	TORRE:	PISO:	DPTO/ OFIC/ LOCAL:	MANZANA:	
DATO ADICIONAL:					
LOCALIDAD:			PARTIDO/ DEPARTAMENTO:		
PROVINCIA:			CÓDIGO POSTAL:		
OTROS DATOS					
TIPO DE TELÉFONO:	Nº:	DIRECCIÓN DE E-MAIL:			

DECLARACIÓN JURADA - ORIGINAL - PARA LA AFIP

HOJA 1 DE 4


Figura 29: Modelo de formulario de alta en AFIP
Fuente: elaboración propia

Anexo 7: alta en impuestos en AFIP

Resultado de la transaccion

La transaccion se realizo con exito

Puede imprimir el ticket, a continuacion:



Solicitud de inscripción en Impuestos y Régimenes
 Formulario N° 420/T

CUIT : xx xxxxxxxx xx

Apellido y Nombre/Denominación : Yyy Zzzz

Fecha de emisión : 08-11-2007

N° de Transacción : 425

Sr. Contribuyente/responsable:

Mediante la información que Ud. nos proporciona, se encuentra inscripto en los tributos que se detallan


Impuesto/Régimen	Período de alta de la obligación
11 - GANANCIAS PERSONAS FISICAS	11-2007
30 - IMPUESTO AL VALOR AGREGADO LEY 23349 y sus modificaciones	11-2007
262/659 - IVA ESTABLECIMIENTO FAENADOR - PAGO A CTA.AL VALOR AGREGADO - ESTABLECIMIENTOS FAENADORES (ART.14,INC.A).	11-2007
353/742 - RETENCIONES CONTRIBUCIONES DE LA SEGURIDAD SOCIAL - EMPRESAS DE SERVICIOS EVENTUALES	11-2007

Datos sujetos a verificación

Cerrar

Figura 30: Alta de impuestos en AFIP
Fuente: elaboración propia

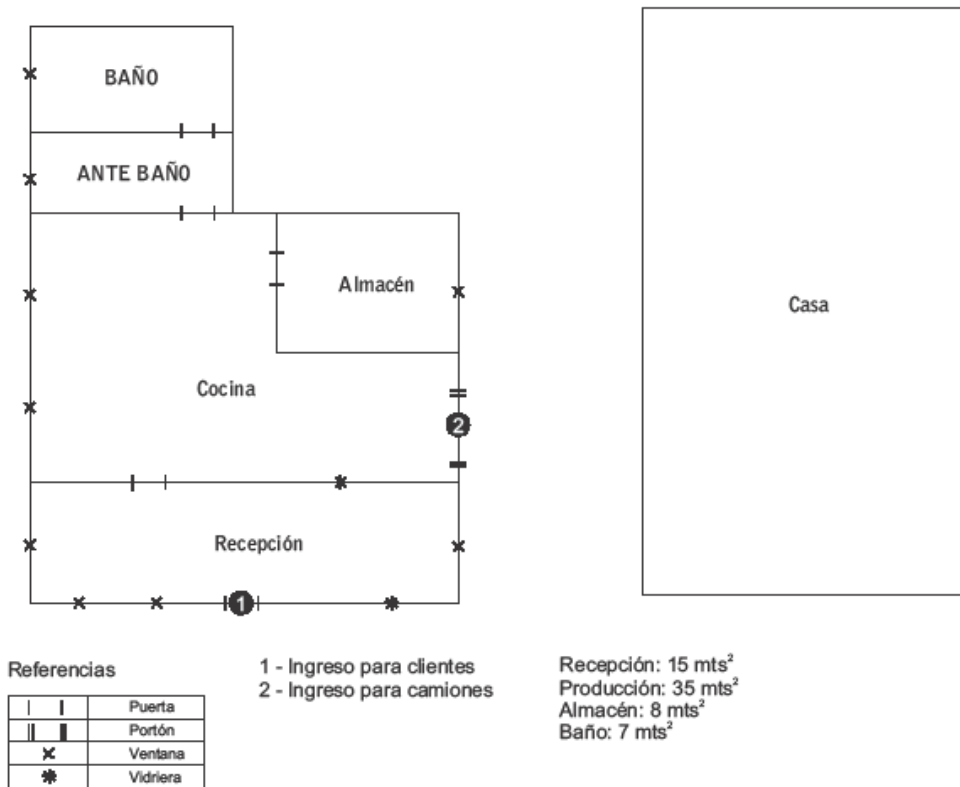
Anexo 8: modelo de solicitud para emitir comprobantes en AFIP

 F. 855 Solicitud de Autorización para emitir comprobante "A"	Sello fechador de recepción	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <th colspan="2" style="text-align: center;">DECLARACIÓN JURADA Personas Físicas o Sucesiones Indivisas</th> </tr> <tr> <td style="width: 80%;">Original ⁽¹⁾ Hoja..... de</td> <td style="width: 20%; text-align: center;">□</td> </tr> <tr> <td>Rectificativa ⁽¹⁾ N°.....</td> <td style="text-align: center;">□</td> </tr> <tr> <td style="width: 70%;">DEPENDENCIA AFIP-DGI</td> <td style="width: 30%;">USO DGI</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">□</td> <td style="text-align: center;">□</td> </tr> </table>	DECLARACIÓN JURADA Personas Físicas o Sucesiones Indivisas		Original ⁽¹⁾ Hoja..... de	□	Rectificativa ⁽¹⁾ N°.....	□	DEPENDENCIA AFIP-DGI	USO DGI	□	□
DECLARACIÓN JURADA Personas Físicas o Sucesiones Indivisas												
Original ⁽¹⁾ Hoja..... de	□											
Rectificativa ⁽¹⁾ N°.....	□											
DEPENDENCIA AFIP-DGI	USO DGI											
□	□											
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <th style="width: 35%;">DATOS DEL SOLICITANTE</th> <th style="width: 10%;">CUIT</th> <td style="width: 55%;"></td> </tr> <tr> <td colspan="3">Apellido y nombres:</td> </tr> </table>			DATOS DEL SOLICITANTE	CUIT		Apellido y nombres:						
DATOS DEL SOLICITANTE	CUIT											
Apellido y nombres:												
<input type="checkbox"/> DECLARACION JURADA DE BIENES PERSONALES ⁽¹⁾												
Período fiscal <input type="text"/> Fecha de presentación <input type="text"/>		Total de bienes sujetos a impuesto ⁽²⁾ \$										
<input type="checkbox"/> BIENES INMUEBLES ⁽¹⁾												
Bienes al 31/12/ <input type="text"/> Importe total computable: \$ <input type="text"/>												
Calle:		N°: <input type="text"/> Piso: <input type="text"/>										
Depto. / Ofic:	Localidad:	C.P.: <input type="text"/>										
Provincia:	Catastro:	Partido: <input type="text"/> Partida: <input type="text"/> Díg: <input type="text"/>										
Valor ⁽³⁾ :	% Participación:	Importe Computable:										
Calle:		N°: <input type="text"/> Piso: <input type="text"/>										
Depto. / Ofic:	Localidad:	C.P.: <input type="text"/>										
Provincia:	Catastro:	Partido: <input type="text"/> Partida: <input type="text"/> Díg: <input type="text"/>										
Valor ⁽³⁾ :	% Participación:	Importe Computable:										
<input type="checkbox"/> AUTOMOTORES ⁽¹⁾												
Bienes al 31/12/ <input type="text"/> Importe total computable: \$ <input type="text"/>												
Marca:	Modelo:	Fábrica: <input type="text"/> Año de fab: <input type="text"/> Patente: <input type="text"/>										
Valor ⁽⁴⁾ :	% Participación:	Importe Computable:										
Marca:	Modelo:	Fábrica: <input type="text"/> Año de fab: <input type="text"/> Patente: <input type="text"/>										
Valor ⁽⁴⁾ :	% Participación:	Importe Computable:										
<input type="checkbox"/> OPCION PARA EMITIR COMPROBANTES CLASE "A" CON LEYENDA ⁽¹⁾ ⁽⁵⁾ En caso de no ejercer la opción será autorizado a emitir comprobantes clase "M"												
Clave Bancaria Uniforme (CBU): <input type="text"/>		Banco emisor: <input type="text"/>										
El que suscribe, don en su carácter de ⁽⁶⁾ afirma que la información consignada en este formulario es correcta y completa y que esta declaración jurada se ha confeccionado sin omitir dato alguno que deba contener, siendo fiel expresión de la verdad.		Lugar y fecha: Firma y sello:										

(1) Marcar lo que corresponda. (2) Según campo 914 de la DDJJ de Bs. Personales. (3) Según escritura o valuación fiscal. (4) Según Resolución general pertinente. (5) De ejercer la opción deberá informarse obligatoriamente la CBU. (6) Titular o representante legal. Si el contribuyente necesita declarar una cantidad mayor de inmuebles o automotores de la prevista en el presente formulario, podrá presentar tantos formularios F.855 como estime conveniente.

Figura 31: Modelo de solicitud para emitir comprobantes en AFIP
 Fuente: elaboración propia

Anexo 9: plano de la empresa



El plano del negocio se elaboró a partir de un croquis proporcionado por el propietario.

Figura 32: Plano del negocio
Fuente: elaboración propia