



Marianela Fiorimanti

Trabajo Final de Grado

Lic. En Administración

**Proyecto de inversión: “Incorporación de nueva unidad productiva.**

**Caso establecimiento El Porvenir”**

## **RESUMEN EJECUTIVO**

El presente proyecto de inversión tiene el objetivo de analizar, estudiar y concluir si es posible incorporar una nueva unidad productiva mediante la producción de huevos en el establecimiento “El Porvenir” ubicado en la localidad de Serrano, Córdoba.

La idea del proyecto, surgió a partir de incorporar una alternativa a la producción actual y aprovechar el espacio ocioso del establecimiento. Lo cual conlleva a un análisis de mercado. Dicho análisis permitió ver claramente la deficiencia de oferta local y destacar la oportunidad de instalar una productora de huevos local, ya que la demanda es atendida por empresas de este rubro de la zona.

A partir de la información recolectada, se ve reflejado en la actualidad, el alto consumo de este producto en los últimos años, ya que es un bien que está incorporado en la alimentación de la mayoría de las personas, independientemente que existen productos sustitutos.

Se llevaran a cabo análisis, mediante las distintas herramientas que ofrece el marketing: PEST, FODA y PORTER; como así también de las distintas viabilidades que pueden influir en el proyecto, tales como son la viabilidad comercial, técnica, legal, ambiental y finalmente la económica.

### **Palabras Claves**

Unidad productiva

Huevo

Rentabilidad

Optimización de recursos

## **ABSTRACT**

The present investment project aims to analyze study and conclude if it is possible to incorporate a new productive unit through the production of eggs in "El Porvenir" establishment, located in the town of Serrano, Córdoba.

The idea of the project arose starting from incorporate an alternative to current production and take advantage of the idle space of the establishment, which led to a market analysis. This analysis allowed to see clearly the local offer deficiency and highlighted the opportunity to install a local egg production company, since the demand is attended by companies of this area of the zone.

From the information collected, is currently reflected the high consumption of this product in recent years, since is a good which is incorporated into the diet of most people, independently that there are substitute products. Analyzes will be carried out through the different tools offered by marketing: PEST, SWOT and PORTER; as well as the different viabilities that can influence the project, such as commercial, technical, legal, environmental and finally economic viability.

### **Keywords**

Productive unit

Egg

Cost effectiveness

Resource Optimization

---

## ÍNDICE

<b>CAPITULO I: INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>6</b>
<i>Tema:</i> .....	8
<i>Justificación del tema:</i> .....	8
<i>Antecedentes</i> .....	8
<i>Objetivo general:</i> .....	9
<i>Objetivos específicos</i> .....	9
<b>CAPITULO II: MARCO TEORICO .....</b>	<b>11</b>
<i>Preparación y evaluación de proyectos</i> .....	11
Definición de preparación y evaluación de proyectos.....	11
Proyecto de inversión .....	11
Tipología de proyectos.....	11
La evaluación de proyectos como un proceso .....	12
<i>Alcances del estudio de proyectos</i> .....	14
Diagnostico.....	14
Viabilidad comercial .....	19
Viabilidad Técnica .....	24
Viabilidad Legal .....	29
Viabilidad Ambiental.....	30
Viabilidad económica – financiera .....	31
<b>CAPITULO III: MARCO METODOLOGICO.....</b>	<b>39</b>
<b>CAPITULO IV: DIAGNOSTICO .....</b>	<b>43</b>
<i>DIAGNOSTICO</i> .....	43
Análisis macro entorno .....	43
Análisis micro entorno.....	48
Análisis interno .....	53
Viabilidad comercial .....	60
Viabilidad organizacional.....	76
Viabilidad técnica .....	80
Viabilidad Legal .....	92
Viabilidad ambiental .....	97
Viabilidad económica-financiera .....	102
<b>CONCLUSION FINAL .....</b>	<b>118</b>

---

<b>Recomendaciones Profesionales</b> .....	<b>119</b>
<b>CAPITULO V: BIBLIOGRAFIA</b> .....	<b>121</b>
<b>CAPITULO VI: ANEXOS</b> .....	<b>124</b>

### **INDICE DE GRAFICOS**

Gráfico 1 "Estudio Técnico" .....	25
Gráfico 2 : Organigrama .....	76

### **INDICE DE ILUSTRACIONES**

Ilustración 1 : Rivalidad del sector.....	49
Ilustración 2 : Análisis de Porter .....	52
Ilustración 3: Mapa de la República Argentina.....	81
Ilustración 4: Mapa de la Provincia de Córdoba .....	82
Ilustración 5: Mapa de la localidad de Serrano .....	82
Ilustración 6: Establecimiento El Porvenir .....	83

### **INDICE DE TABLAS**

Tabla 1 “Tipos de Demanda” .....	23
Tabla 2 “Estado de Resultados” .....	32
Tabla 3 “Estructura del flujo de caja” .....	34
Tabla 4 : RELACION COMPETIDORES .....	50
Tabla 5 : matriz “FODA” .....	56
Tabla 6: Proyección de ventas para los próximos 5 años .....	73
Tabla 7: Costo de venta .....	73
Tabla 8: costos remunerativos anuales .....	79
Tabla 9: Asesoría Técnica y contable.....	79
Tabla 10: Inversión en obra física .....	87
Tabla 11: Inversiones en maquinaria y equipamiento en el área producción .....	87
Tabla 12: Inversiones en maquinaria y equipamiento en el área comercialización ....	87
Tabla 13: Inversiones en maquinaria y equipamiento en el área administración.....	88
Tabla 14: Inversiones en maquinaria y equipamiento en el área deposito.....	88
Tabla 15: Inversión en insumos .....	88
Tabla 16: Total inversiones.....	89
Tabla 17: Costos y gastos de Producción Deposito.....	89
Tabla 18: Costos y gastos de Administración .....	90
Tabla 19: Costos y gastos de Comercialización .....	90
Tabla 20 : Tabla de referencia residuos orgánicos .....	99
Tabla 21: Activo Corriente .....	104
Tabla 22: Pasivo Corriente .....	105

---

Tabla 23: Capital de Trabajo .....	105
Tabla 24: Costos y Gastos Totales .....	106
Tabla 25: Estado de Resultados .....	108
Tabla 26: Flujo de Fondos.....	109
Tabla 27: Evaluación financiera.....	110
Tabla 28: Flujo de Fondos – Escenario Pesimista.....	113
Tabla 29: Evaluación financiera – Escenario pesimista .....	114
Tabla 30: Flujo de Fondos – Escenario Optimista .....	115
Tabla 31: Evaluación financiera – Escenario Optimista .....	116

### **INDICE DE GRAFICOS**

Gráfico 1: Frecuencia de compra.....	66
Gráfico 2: Cantidad de compra .....	66
Gráfico 3: Costo del producto .....	67
Gráfico 4: Obtención del producto .....	67
Gráfico 5: Medio de adquisición .....	68
Gráfico 6: Proveedores .....	69
Gráfico 7: Alcance del producto .....	70
Gráfico 8: posibles clientes .....	71

## CAPITULO I: INTRODUCCIÓN

En el presente trabajo final de grado se realizara un análisis y posterior evaluación de un proyecto de inversión enfocado en incorporar una nueva unidad productiva mediante la producción de huevos en el establecimiento “El Porvenir” con el objetivo de determinar cuál viable es. El mismo se ubicará en la localidad de Serrano, al sur de la provincia de Córdoba.

La temática principal del proyecto es construir una nueva unidad productiva, siendo una alternativa a la producción actual y aprovechar el espacio ocioso del establecimiento debido a la complicada situación actual del sector lechero que impacto directamente en la actividad del establecimiento en cuestión. También es importante destacar que en la localidad no existen productoras de huevos por lo por lo que se detectó un mercado altamente atractivo para poder desarrollar un proyecto de esta magnitud siendo beneficioso tanto para el empresario como al mercado que se apunta, ya que este va a ser analizado más profundamente mediante una realización de un estudio de mercado.

El siguiente trabajo está compuesto por un marco teórico, el cual sirve para introducir al lector y dará un marco referencial para interpretar el análisis de las viabilidades del proyecto. Luego el marco metodológico donde se expresa los enfoques y métodos de investigación que se utilizaran para recolectar la información pertinente. Posteriormente se realiza el desarrollo del diagnóstico analizándose el macro y micro entorno del proyecto. Y finalizando se profundiza el análisis de las diferentes viabilidades, tales en lo referente a la comercial, técnica, organización, legal, ambiental y económica-financiera para concluir si el proyecto es rentable o no.

Cabe destacar que el horizonte temporal del proyecto de inversión será de cinco años debido a que el monto de dinero que se espera invertir es relativamente alto, por lo tanto cualquier tipo de inversionista, esperaría tener resultados positivos en un mediano plazo.

*Tema:*

Formulación y evaluación de un proyecto de inversión, instalando una nueva unidad productiva mediante la producción de huevos en el establecimiento “El Porvenir” ubicada en la localidad de Serrano, Córdoba.

*Justificación del tema:*

El establecimiento “El Porvenir” está ubicado en la localidad de Serrano, al sur de la Provincia de Córdoba. La empresa se dedica a distintas actividades agropecuarias, su actividad principal es la producción lechera. Ésta los últimos años ha presentado diferentes dificultades, siendo uno de los motivos para buscar una alternativa a la producción actual. Además el establecimiento cuenta con espacio ocioso (tierra), lo cual quiere ser aprovechado para su explotación.

Por estas causas se formulará y evaluará un proyecto de inversión para la incorporación de una nueva unidad productiva dedicada a la producción de huevos, con el fin de determinar si el proyecto es rentable o no.

*Antecedentes:*

La empresa surgió en el año 2001. En los inicios del emprendimiento se adquirió cincuenta cabezas de ganado bovino (terneras y vaquillonas) para engorde y reproducción, así de esta manera poder comenzar con la producción lechera propiamente dicha.

A principios de año del 2003 se comenzó con el diseño de la infraestructura para poder llevar a cabo la instalación del tambo, que hoy en día es la actividad principal del establecimiento. En ese periodo se fueron

comprando todos los materiales y maquinarias para desarrollar la actividad. Aproximadamente se demoró unos 5 meses en poner en funcionamiento dicha instalación.

La empresa cuenta con asesoramiento profesional en la materia (ingenieros agrónomos, veterinarios) debido a que, además la producción lechera se desarrollan otras actividades agropecuarias, como la cría de terneros, siembra de soja, maíz y alfalfa, estos últimos son destinado a consumo de propia producción del establecimiento.

*Objetivo general:*

Determinar la viabilidad integral de incorporar una nueva unidad productiva, mediante la producción de huevos, en el establecimiento “El porvenir” ubicado en la localidad de Serrano, Córdoba. Durante Octubre de 2018.

*Objetivos específicos:*

- \* Determinar en el mercado local la demanda del producto para estimar las ventas entre los meses de Abril y Mayo 2018.
- \* Determinar si la actividad es técnicamente viable mediante la definición de la infraestructura y equipamiento a utilizar como así también sus costos para establecer la inversión inicial necesaria del proyecto y su capacidad de financiación en Junio 2018.
- \* Establecer la estructura organizacional que mejor se adecue para el proyecto de inversión en cuestión en Junio 2018.

- \* Especificar los requerimientos legales y las normativas vigentes para el desarrollo del proyecto durante el mes de Julio 2018
- \* Determinar cuál es el impacto ambiental y las medidas de acción para evitar que el proyecto ocasione impactos negativos sobre el medio donde se llevara a cabo durante el mes de Agosto 2018.
- \* Evaluar los datos obtenidos de los indicadores de gestión y el análisis de sensibilidad, para determinar la aceptabilidad o no del proyecto en Septiembre/Octubre de 2018.

## CAPITULO II: MARCO TEORICO

El trabajo final de grado se basa en la formulación y evaluación de un proyecto de inversión. Por lo cual en el marco teórico se dará una referencia al lector sobre los conceptos teóricos necesarios.

### *Preparación y evaluación de proyectos*

Definición de preparación y evaluación de proyectos:

La preparación y evaluación de un proyecto es un “instrumento de decisión, que determina que si el proyecto se muestra rentable debe implementarse pero que si resulta no rentable debe abandonarse”. (Sapag Chain, N. & Sapag Chain, R., 2003, p. 1)

Proyecto de inversión:

Se define a un proyecto de inversión como “un plan que, si se le asigna determinado monto de capital y se le proporcionan insumos de varios tipos, producirá un bien o un servicio, útil a la sociedad”. (Baca Urbina, G., 2013, p. 2)

Tipología de proyectos:

Al evaluar un proyecto, hay diversos tipos distintos que se pueden encontrar, dependiendo ya sea del objetivo del estudio como de la finalidad de la inversión. (Sapag Chain, N. & Sapag Chain, R., 2003)

Siguiendo con los autores (Sapag Chain, N. & Sapag Chain, R., 2008, p. 5) se pueden clasificar de la siguiente manera:

- Según el objetivo o finalidad del estudio:
  1. Estudios para medir la rentabilidad del proyecto, es decir del total de la inversión, independientemente de donde provengan los fondos,
  2. Estudios para medir la rentabilidad de los recursos propios invertidos en el proyecto y
  3. Estudios para medir la capacidad del propio proyecto para enfrentar los compromisos de pago asumidos en un eventual endeudamiento para su realización.
  
- Según la finalidad o el objeto de la inversión:
  1. Proyectos que buscan crear nuevas empresas o negocios.
  2. Proyectos que buscan evaluar un cambio, mejora o modernización a una empresa existente.

La evaluación de proyectos como un proceso:

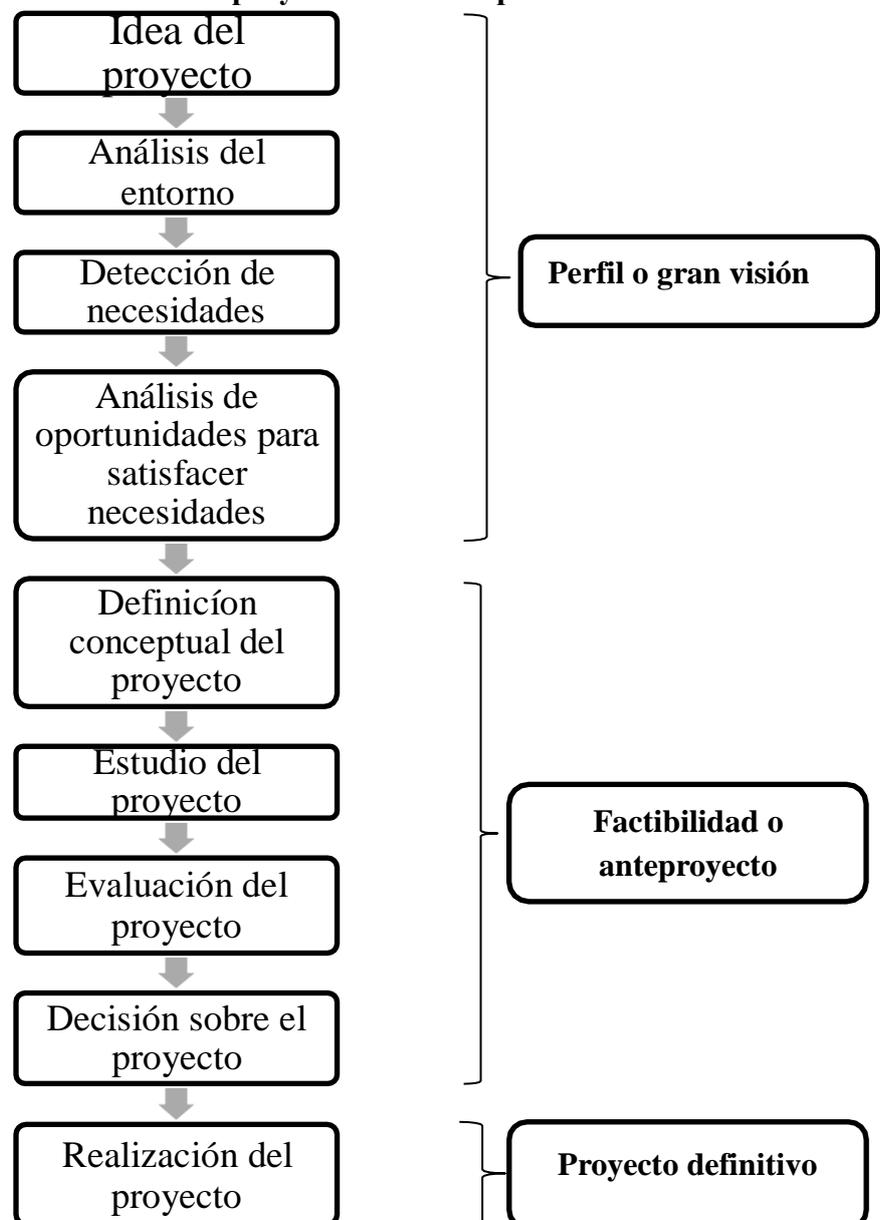
Según el autor (Baca Urbina, G., 2013) el proceso está compuesto por tres niveles de profundidad que se detallarán a continuación:

- Perfil o identificación de la idea: es el estudio inicial el cual se elabora a partir de una idea basada en el juicio común, la información existente y la opinión de la experiencia. En términos monetarios solo presenta cálculos globales de las inversiones, costos e ingresos.
  
- Anteproyecto o estudio de pre-factibilidad: estudio que profundiza en la investigación de mercado, detalla la tecnología a

implementar, determinación de los costos, rentabilidad económica, siendo base para que los inversionistas tomen una decisión.

- Proyecto definitivo: es el estudio final y donde se tratan los puntos más finos del proyecto. Contiene la información del anteproyecto, los canales de comercialización para el producto, contratos de venta, actualización de las cotizaciones de la inversión y presenta planos arquitectónicos.

**Grafico 1: “Evaluación de proyectos como un proceso”.**



Fuente: Elaboración propia en base al autor (Baca Urbina, G., 2013)

### *Alcances del estudio de proyectos:*

Para poder llevar a cabo la elaboración y evaluación de un proyecto, como evaluador se deben tener en cuenta los siguientes estudios particulares: viabilidad comercial, técnica, legal, de impacto ambiental y económica-financiera. Con cualquiera de los estudios mencionados anteriormente si se llegue a un resultado negativo, se determinará que el proyecto no se lleve a cabo. (Sapag Chain, N. & Sapag Chain, R., 2003)

### Diagnostico

Antes de comenzar con el estudio de las viabilidades, se parte con el desarrollo del diagnóstico para la empresa en la cual se llevara a cabo la elaboración y evolución del proyecto de inversión. Está compuesto por el análisis Foda, las cinco Fuerzas de Portes y análisis Pest, es decir se tiene una mirada del micro y macro entorno, para poder poner en marcha dicho proyecto.

#### *2.2.1.1 Análisis PEST*

Este análisis es una gran herramienta para comprender el crecimiento o declive de un mercado, el cual está compuesto por las iniciales de los siguientes factores del macroentorno: político, económico, sociocultural y tecnológico. (kotler.P & Keller.K, 2006)

Siguiendo con los autores (kotler.P & Keller.K, 2006) se detallaran cada uno:

- Entorno político-legal: este entorno está compuesto por leyes, oficinas gubernamentales y grupos de presión que influyen y limitan tanto a

las empresas como a los particulares. Es importante resaltar que en ciertas ocasiones la legislación genera nuevas oportunidades para las empresas.

Existen dos tendencias principales dentro del entorno político: la primera es el aumento de legislación que rige en las empresas y la segunda, es el crecimiento de los grupos de presión.

La primera tendencia tiene tres objetivos principales: proteger a las empresas de una competencia desleal, proteger a los consumidores de prácticas comerciales injustas, y proteger los intereses de la sociedad frente a los intereses meramente económicos. La segunda tendencia ha crecido mucho en estos últimos tiempos, ya que han ejercido grandes influencias en las empresas, y uno de los grupos más conocidos, son las organizaciones de consumidores, las cuales tienen el objetivo de ejercer la defensa del consumidor frente a los problemas y demás situaciones en las que el cliente se encuentre en desventaja.

- Entorno económico: los mercados además de necesitar personas, necesitan poder adquisitivo de una economía, el cual depende del ingreso, de los precios, de los ahorros, del endeudamiento y de las facilidades de crédito.

Por lo mencionado anteriormente las empresas deben estar atentas a las tendencias que afectan al poder adquisitivo.

Con respecto a la distribución del ingreso hace referencia a que existen cuatro tipos de estructura industrial: economía de subsistencia, economías exportadoras de materias primas, economía en vías de industrialización y economías industriales.

En cuanto al ahorro, deuda y facilidades de crédito, es importante destacar que el gasto de los consumidores, se ve afectado en su conjunto por este grupo mencionado. Es por eso que se debe estar atento a cambios sustanciales en los ingresos, el costo de vida, las tasas de interés, los ahorros con el objetivo de adecuar la oferta a los mismos.

- Entorno sociocultural: este entorno refleja que el poder adquisitivo se desplaza hacia determinados productos y servicios, alejándose de otros dependiendo en gran medida de los gustos y preferencias de los consumidores. La sociedad perfila creencias, valores y normas que definen en gran medida esos gustos y preferencias.

Es por eso que los principales aspectos a tener en cuenta son:

\*Persistencia de los valores culturales básicos: debido a que las personas que viven en una misma sociedad comparten creencias y valores que tienden a permanecer a lo largo del tiempo.

\*Existencia de subculturas: cada sociedad contiene subculturas, que son grupos con valores comunes que emergen de su experiencia de vida o circunstancias pasadas. Los miembros de este grupo comparten creencias, preferencias y conductas. Debido a la existencia de estos grupos muchas empresas se pueden dirigir a algunos de estas subculturas como mercado meta, si estas presentan deseos y patrones de consumo particulares.

- Entorno tecnológico: este es uno de los factores más importante que condicionan la de vida de las personas. La tasa de crecimiento de la economía se ve condicionada por el número de avances tecnológicos. Desafortunadamente el número de descubrimientos tecnológicos no es constante en el tiempo.

Algunos aspectos importantes a tener en cuenta:

- \*el vertiginoso ritmo de los cambios tecnológicos:
- \*la infinidad de oportunidades para la innovación.
- \*aumento de la legislación referente a los cambios tecnológicos.

#### 2.2.1.2 *Las cinco fuerzas de Porter*

En el análisis de las fuerzas de mercado una de las herramientas más importante y útil, es el modelo de las cinco fuerzas de Michael Porter, por lo que determinan el atractivo intrínseco a largo plazo de un mercado o segmento de mercado: competencia sectorial, competidores potenciales, competidores sustitutos, compradores y proveedores (kotler.P & Keller.K, 2006)

Se detallaran a continuación las amenazas que plantean estas fuerzas como mencionan los autores (kotler.P & Keller.K, 2006) en su libro:

- Rivalidad entre competidores: hace hincapié que un segmento no resulta atractivo si ya está poblado por competidores numerosos, fuertes o agresivos. Así mismo resulta menos atractivo si las ampliaciones de equipamiento se deben realizar a gran escala, si los costos fijos son altos, si las barreras de salidas son altas o si los competidores tienen un gran interés por permanecer en el segmento. Este tipo de características conllevan a frecuentes guerras de precios, batallas publicitarias y lanzamiento de nuevos productos, las cuales requieren de altas inversiones y que hacen aún más difícil la competencia.
- Amenaza de nuevos entrantes: en este estudio el atractivo de un segmento varía en función de la altura de sus barreras de entrada y salida. Por lo que un segmento será más atractivo donde las barreras de entrada sean altas y las de salidas bajas.

- Amenazada de productos sustitutos: Se considera que un segmento de mercado no es atractivo cuando existen para el producto en cuestión sustitutos reales o potenciales. Los sustitutos fijan límites de precios y ganancias. Por lo que es de suma importancia para que los empresarios e inversionistas analicen el precio y el comportamiento de los bienes sustitutos.
- Poder de negociación de compradores: en este análisis el autor menciona que el atractivo de un segmento se reduce, si los compradores tienen una gran capacidad de negociación si esta va en aumento. Por lo que trataran de lograr una reducción en el precio, exigir mejor calidad en los productos o servicios ofrecidos. Es por esto que el inversionista para protegerse deber seleccionar a los compradores con la menor capacidad de negociación o de cambio de proveedores; como así también realizar una estrategia de defensa que consiste en desarrollar ofertas superiores en la que los compradores fuertes no puedan rechazar.
- Poder de negociación de proveedores: un segmento no resultara atractivo si los proveedores de la empresa pueden incrementar los precios o disminuir la cantidad vendida. Para que no suceda esto, la mejor estrategia de defensa es asentar relaciones satisfactorias con los proveedores o valerse de diferentes fuentes de aprovisionamiento.

### 2.2.1.3 *Análisis Foda*

También llamado matriz Foda, es una herramienta muy útil para poder llevar a cabo un análisis interno de la empresa.

Los autores (Kotler, P. & Keller, K., 2006) en su libro consideran importante al análisis ya que permite determinar las oportunidades y amenazas

desde un análisis del entorno externo, como así también las fortalezas y debilidades desde un análisis interno.

Con respecto al ambiente externo, es necesario identificar las oportunidades y las amenazas existentes:

Oportunidad: “es toda aquella necesidad o interés de los compradores que una empresa puede satisfacer de manera rentable” (Kotler.P & Keller.K, 2006, p 52).

Por otro lado tenemos la amenaza del entorno que se define como: “un desafío planteado por una tendencia o acontecimiento desfavorable que conducirá, si no se emprende una acción de marketing defensiva, a una disminución de las ventas o utilidades de la empresa” (Kotler.P & Keller.K, 2006, p 53)

A partir de lo mencionado anteriormente las empresas pueden utilizar el análisis de oportunidades de mercado (AOM), para valorar las diferentes oportunidades, como así también deberán preparar un plan de contingencias para enfrentarse a las amenazas. (Kotler.P & Keller.K, 2006)

Y en cuanto al ambiente interno cada negocio debe evaluar sus fortalezas y debilidades. La pregunta clave que se debe plantear es, saber si la empresa se debería acotar a aprovechar aquellas oportunidades que implican la necesidad de adquirir o desarrollar determinadas fortalezas. (Kotler.P & Keller.K, 2006)

Viabilidad comercial:

Para comenzar con el estudio de dicha viabilidad, primero se efectuará la definición y análisis del mercado siendo uno de los factores más importante

de este punto, luego se prosigue con el análisis de la oferta y de la demanda, donde va a estar inmerso el proyecto. Esta viabilidad tiene el fin de mostrar el mercadeo desde una perspectiva más económica, además de tener en cuenta las variables que condicionan el comportamiento de los diferentes agentes económicos, cuya actuación afectará el financiamiento de la empresa que podría generarse con el proyecto. (Sapag Chain, N. & Sapag Chain, R., 2003)

*2.2.2.1 El concepto de **Mercado**, se puede definir como “un conjunto de compradores y vendedores que por medio de sus interacciones reales o potenciales, determinan el precio de un producto o de un conjunto de producto”. (Pindyck, R. Rubinfeld, d., Beker, V., 2005, p. 6)*

Según (Kotler P. , 2005) existen diferentes tipos de mercados:

- Mercado Total: conformado por el universo con necesidades que pueden ser satisfechas por la oferta de una empresa.
- Mercado Potencial: conformado por todos los entes del mercado total que además de desear y necesitar un producto tangible o intangible, están en condiciones de adquirirlas. Aquí empiezo a fijarme cuáles podrían ser mis posibles clientes o mis clientes potenciales para tratar de conquistarlos a que compren mis productos.
- Mercado Meta o Mercado objetivo/TARGET GROUP: es una parte del mercado potencial que la empresa ha clasificado para cada uno de sus productos.
- Mercado Real o Actual: representa el mercado al cual se ha logrado llegar. Son los consumidores de los segmentos del mercado meta que se han captado y ya compran mis productos.

Además de los tipos de mercados que existen, tenemos que tener en cuenta los agentes que están inmersos en un mercado, que también son llamados como los submercados que se reconocerán al realizar el estudio de factibilidad:

- Proveedor: constituye muchas veces un factor tanto o más crítico que el mercado consumidor. Muchos proyectos tienen una dependencia extrema de la calidad, cantidad, oportunidad de la recepción y costo de los materiales. No son pocos los proyectos que basan su viabilidad en este mercado. (Sapag Chain, N. & Sapag Chain, R., 2008)
- Consumidor: Este es probablemente el mercado que más tiempo requiere para su estudio. La complejidad del consumidor hace que se tornen imprescindibles varios estudios específicos sobre él, ya que así podrán definirse diversos efectos sobre la composición del flujo de caja del proyecto. Los hábitos y las motivaciones de compra serán determinantes al definir tanto al consumidor real (el que toma la decisión de compra) como la estrategia comercial que deberá diseñarse para enfrentarlo en su papel de consumidor, ante la posible multiplicidad de alternativas en su decisión de compra. Este punto será analizado con más detalle en las páginas siguientes. (Sapag Chain, N. & Sapag Chain, R., 2008)
- Competidor directo: entendiendo por ello las empresas que elaboran y venden productos similares a los del proyecto, también tiene otras connotaciones importantes que es necesario considerar en la preparación y evaluación. Será imprescindible conocer la estrategia comercial que éstas desarrollen para enfrentar de la mejor manera su competencia en el mercado consumidor. Cada antecedente que se conozca de ellas se utilizará en la

definición de la propia estrategia comercial del proyecto. Así, por ejemplo, conocer los precios a los que venden, las condiciones, los plazos y costos de los créditos que ofrecen, los descuentos por volúmenes y pronto pago, el sistema promocional, la publicidad, los canales de distribución que emplean para colocar sus productos, la situación financiera de corto y largo plazo, entre otros aspectos, facilitará la determinación de estas variables para el proyecto.

(Sapag Chain, N. & Sapag Chain, R., 2008)

- Distribuidor: es, quizá, el que requiere el estudio de un menor número de variables, aunque no por ello deja de ser importante. En efecto, la disponibilidad de un sistema que garantice la entrega oportuna de los productos al consumidor, en muchos proyectos adquiere un papel definitivo.

(Sapag Chain, N. & Sapag Chain, R., 2008)

#### 2.2.2.2 *Análisis de la demanda:*

La demanda como el autor en su libro la define como la “cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado”. (Baca Urbina, G., 2013, p. 28)

Otra definición que agrega el autor sobre demanda “al llamado consumo nacional aparente (CNA), que es la cantidad de determinado bien o servicio que el mercado requiere” y se puede expresar como:

$$Demanda = CNA = producción nacional + importaciones - exportaciones$$

El principal objetivo que se tiene con el análisis de la demanda, es poder determinar y medir cuales son las fuerzas que afectan el consumo de un bien o un servicio. La demanda depende de una serie de

factores como el precio del bien o servicio, la necesidad que existe sobre el mismo, el ingreso de la población y otros. (Baca Urbina, G., 2013, p. 28)

A continuación se muestra en la siguiente tabla los **tipos de demanda**:

**Tabla 1 “Tipos de Demanda”.**

<b>OPORTUNIDAD</b>	INSASTIFECHA	Cuando la producción y oferta no alcanzan a cubrir los requerimientos del mercado.	
	SATISFECHA	SATURADA	Cuando no es posible hacerla crecer bajo ninguna circunstancia.
		NO SATURADA	Cuando estando aparentemente satisfecha puede, mediante publicidad u otro instrumento de marketing, hacerse crecer.
<b>NECESIDAD</b>	BASICA	Es cuando la población requiere ineludiblemente para mantenerse y desarrollarse, por ejemplo: vestimenta, alimentación, vivienda, entre otras.	
	SUNTUARIA	Es cuando se trata de satisfacer un gusto más que una necesidad, por ejemplo: un vehículo o perfume.	
<b>TEMPORALIDAD</b>	CONTINUA	Es cuando es de carácter permanente, como puede ser la vivienda, la alimentación.	
	CICLICA	Es de carácter no permanente, es eventual, como la que se produce en las fiestas de navidad, entre otras.	
<b>DESTINO</b>	BIENES FINALES	Este tipo, es cuando los bienes son adquiridos para ser consumidos directamente.	
	BIENES INTERMEDIOS	En este caso, es cuando los bienes son requeridos para ser utilizados en la elaboración de otros bienes.	

<b>PERMANENCIA</b>	FLUJO	Es de carácter permanente.
	STOCK	Se asocia con aquella que se produce para satisfacer una demanda finita en el tiempo.

Título: Fuente: Elaboración propia en base a los autores (Sapag Chain, N. & Sapag Chain, R., 2003)

### 2.2.2.3 *Análisis de precio:*

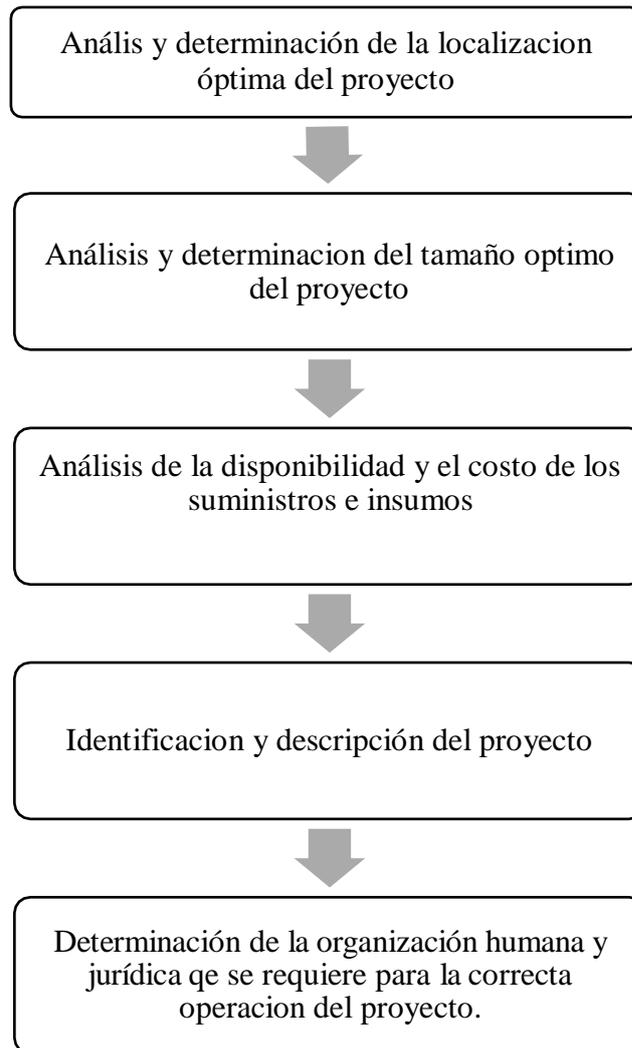
La determinación de los precios comerciales del producto es un factor muy importante porque servirá para el cálculo de los ingresos probables del proyecto en el futuro. También servirá como base para la comparación entre el precio comercial y el precio probable al que se pudiera vender en el mercado el producto objeto de este estudio, tomando en cuenta a todos los intermediarios que intervienen en la comercialización del mismo. (Baca Urbina, G., 2013)

### Viabilidad Técnica

En este estudio en particular se trata de establecer los requerimientos necesarios de las máquinas y equipos para la operación del proyecto y el monto para la inversión correspondiente. (Sapag Chain, N. & Sapag Chain, R., 2003)

El autor (Baca Urbina, G., 2013) en su libro, menciona las siguientes partes que conforman al estudio técnico, las cuales se pueden observar en el esquema y luego se detallara cada una de forma individual:

### Gráfico 1 "Estudio Técnico"



Fuente: Elaboración propia en base al autor (Baca Urbina, G., 2013)

2.2.3.1 La **localización** del proyecto se enfoca en determinar la ubicación donde se instalará del proyecto.

La decisión de donde ubicar al proyecto que se lleve a cabo, obedecerá a criterios económicos, estratégicos, institucionales y de preferencia emocional, con todos ellos se busca determinar aquella localización que maximice la rentabilidad del proyecto. (Baca Urbina, G., 2013)

Cada proyecto específico tomara en consideración un conjunto distinto de estos factores, entre ellos se encuentran: medios y costos de transporte,

disponibilidad y costo de la mano de obra, cercanía de las fuentes de abastecimiento, factores ambientales, cercanía del mercado, costo y disponibilidad de terrenos, estructura impositiva y legal, disponibilidad de agua, energía y otros suministros, y finalmente posibilidad de desprenderse de desechos. (Sapag Chain, N. & Sapag Chain, R., 2008)

*2.2.3.2 El tamaño óptimo del proyecto, hace referencia a “la capacidad instalada de la empresa, el cual se expresa mediante unidades de producción por año” (Baca Urbina, p. 100, 2010)*

Siguiendo con el mismo autor, para poder determinar el tamaño de un proyecto se tiene que tener en cuenta ciertos factores, los cuales conllevan un análisis interrelacionado: demanda, disponibilidad de materias primas, tecnología, los equipos financiamiento.

*2.2.3.3 En cuanto a la capacidad instalada “es la producción máxima de un artículo específico o una combinación de productos que el sistema de trabajadores y maquinas pueden generar trabajando en forma integrada”. (Baca Urbina, p 107, 2010)*

*2.2.3.4 Distribución de la planta: cuando se proporciona condiciones de trabajo aceptables y permite que la operación sea más económica, y a su vez se mantienen las condiciones óptimas de seguridad y bienestar para los trabajadores, se habla de una buena distribución. (Baca Urbina, G., 2013, p 116)*

Los objetivos y principios básicos de una distribución de la planta según el autor (Baca Urbina, G., 2013), que menciona en su libro, son los que se detallan a continuación:

- Integración total: a todos los factores que se relacionan con la distribución tratar de integrarlos, para obtener una visión en su conjunto y la importancia de cada factor.
- Mínima distancia de recorrido: al tener una visión global, se debe tratar de reducir el manejo de materiales, trazando el mejor flujo.
- Utilización del espacio cúbico: es muy útil cuando se tienen espacios reducidos y debe ser de máxima utilización.
- Seguridad y bienestar para el trabajador: debe ser uno de los objetivos principales en toda distribución.
- Flexibilidad: se debe obtener una distribución que se adapte a los cambios del medio, para poder cambiar el tipo de proceso de manera más económica.

*2.2.3.5 Análisis de costos: en este punto se define que es un costo, la clasificación y el comportamiento de los costos.*

Se puede definir a un **costo** como “un recurso sacrificado o perdido para alcanzar un objetivo específico. Se mide por lo general como la cantidad monetaria que debe pagarse para adquirir bienes y servicios.” (Horngren, Datar & Foster, 2007, p. 27).

Los costos en referencia a los autores (Horngren, C., Datar, S., & Foster, G., 2007) se pueden clasificar en:

**Costos directos:** estos costos están relacionados con el objeto del costo en particular y pueden rastrearse de manera económicamente factible, es decir, efectiva en cuanto a costo se refiere.

**Los costos indirectos:** se relacionan con un objeto del costo en particular, pero no pueden rastrearse a ese objeto de manera económicamente factible.

Siguiendo con los mismos autores, el comportamiento que tienen los costos, se determina en:

**Costos fijos:** Son aquellos en los que incurre la empresa y que en el corto plazo o para ciertos niveles de producción, no dependen del volumen de productos. Por ej. El alquiler de un local, los sueldos de los empleados, etc.

**Costos variables:** Son aquellos que tienden a fluctuar en proporción al volumen total de la producción, de venta de artículos o la prestación de un servicio, se incurren debido a la actividad de la empresa.

Son aquellos cuya magnitud fluctúa en razón directa o casi directamente proporcional a los cambios registrados en los volúmenes. Por ejemplo: la materia prima directa, la mano de obra directa cuando se paga destajo, impuestos sobre ingresos, comisiones sobre ventas.

2.2.3.6 Por último, dentro de la viabilidad técnica, nos encontramos con las inversiones que se tienen que tener en cuenta para llevar a cabo un proyecto. Por un lado tenemos las inversiones en equipamientos, son aquellas que permitan la operación normal de la planta de la empresa creada por el proyecto, hace referencia a maquinarias, herramientas, vehículos, mobiliario y equipos en general. Y por otro lado, aquellas inversiones en inversiones en obras físicas que se determinan en función de la distribución de los equipos productivos en el espacio físico, hace referencia a construcción o

remodelación de edificios, estacionamientos, entre otras. (Sapag Chain, N. & Sapag Chain, R., 2003)

Viabilidad Legal:

Para poder llevar a cabo un proyecto y/o poner en marcha una empresa hay que tener en cuenta la parte legal; todas las viabilidades en su conjunto son de suma importancia, es por ello que dicha viabilidad consiste en “determinar la existencia de alguna restricción legal a la realización de una inversión en un proyecto como el que se evalúa”. (Sapag Chain, N. & Sapag Chain, R., pág. 225)

No hay que olvidar que un proyecto, por muy rentable que sea, antes de ponerse en marcha debe incorporarse y acatar las disposiciones jurídicas vigentes. A continuación siguiendo con el autor Baca Urbina se detallan aspectos relacionados con la empresa y como los mismos repercuten en un conocimiento profundo del marco legal:

- Mercado: teniendo en cuenta la legislación sanitaria sobre los permisos que deben obtenerse y la forma de presentación del producto, los contratos con proveedores y clientes, y por último los permisos de vialidad y sanitarios para el transporte del producto.
- Localización: se basa en estudios de posesión y vigencia de los títulos de bienes raíces, además de litigios, prohibiciones, contaminación ambiental, uso intensivo de agua en determinadas zonas. Gastos notariales, transferencias, inscripción en Registro Público de la Propiedad y el Comercio,

determinación de los honorarios de los profesionales que efectúen todos los trámites necesarios.

- Estudio técnico: Transferencia de tecnología, compra de marcas y patentes. Pago de regalías. Aranceles y permisos necesarios en caso de que se importe alguna maquinaria o materia prima. Leyes contractuales, en caso de que se requieran servicios externos.
- Aspecto financiero y contable: por un lado La ley del Impuesto sobre la renta rige a lo referido a: tratamiento fiscal sobre depreciación y amortización, método fiscal para la valuación de inventarios, pérdidas o ganancias de operación, ganancias retenidas, gastos que puedan deducirse de impuestos y los que no están sujetos a esta política, entre otros. Y por otra parte si la organización obtiene un préstamo de alguna institución crediticia, hay que conocer las leyes bancarias y de las instituciones de crédito, así como las obligaciones contractuales que de ello se deriven.

#### Viabilidad Ambiental:

El estudio ambiental es un instrumento de suma importancia para la evaluación del impacto ambiental de una intervención. Es por ello, como mencionan los autores (Sapag Chain, N. & Sapag Chain, R., 2008) en su libro, se necesita de un enfoque de la gestión ambiental que sugiere incorporar las normas ISO 14000 en la formulación y evaluación de proyectos, dichas normas se basan en un conjunto de procedimientos, para brindar a los consumidores una mejora ambiental continua de los productos y servicios que forman parte del proyecto de inversión, además de estar asociada a los

menores costos futuros de una eventual reparación de los daños causados sobre el medio ambiente

Viabilidad económica – financiera

Según Sapag Chain (2008) el estudio financiero deberá demostrar que el proyecto puede realizarse con los recursos financieros disponibles. Asimismo, se debe examinar la conveniencia de comprometer los recursos financieros en el proyecto, en comparación con otras posibilidades que se conozcan de colocación.

#### 2.2.6.1 *Inversiones iniciales:*

Estas inversiones son las que se efectúan antes de la puesta en marcha de un proyecto, ya sea en activos fijos, activos intangibles y capital de trabajo.

Las inversiones en **activos fijos**, es decir las inversiones en activos tangibles, son aquellas que se utilizaran en el proceso de transformación de las materias primas o que sirvan de apoyo a la operación normal del proyecto, se pueden mencionar dentro de este grupo a: terrenos, obras físicas, equipamiento de la planta, oficinas y salas de venta, y la infraestructura de servicios de apoyo.

También se tienen en cuenta aquellas inversiones en **activos intangibles**, que se realizan sobre activos constituidos por los servicios o derechos adquiridos necesarios para la puesta en marcha del proyecto. Forman parte de este tipo de inversión, los gastos de organización, patentes y licencias, gastos de puesta en marcha, la capacitación, las bases de datos y los sistemas de información pre-operativos.

2.2.6.2 Y por último el **capital de trabajo** hace referencia al conjunto de recursos necesarios, en la forma de activos corrientes, para la operación normal del proyecto durante un ciclo productivo, para una capacidad y un tamaño determinado. (Sapag Chain, N. & Sapag Chain, R., 2003, p. 233)

2.2.6.3 Estado de resultados:

“Mide el desempeño durante cierto periodo, por lo común un trimestre o un año. Lo primero que se informa en un estado de resultados por lo común son los ingresos o entradas y los gastos de las principales operaciones de la empresa.” (Ross, S., Westerfield, R. & Jordan, B., 2006, p. 25).

A continuación se observa la **estructura del estado** de resultado:

**Tabla 2 “Estado de Resultados”**

<b>ESTADO DE RESULTADO</b>
Ventas  (costo de los bienes vendidos)  (depreciaciones)
<b>UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS</b>
(interés pagado)
<b>UTILIDAD GRAVABLE</b>
(impuestos)
<b>UTILIDAD NETA</b>

Fuente: Elaboración propia en base (Ross, S., Westerfield, R. & Jordan, B., 2006).

#### 2.2.6.4 *Análisis del punto de equilibrio:*

En este análisis se determina el punto de equilibrio y el nivel de producción necesarios para alcanzar la meta de la utilidad operativa. (Horngren, C., Datar, S., & Foster, G., 2007)

Es por ello que se define al punto de equilibrio como “la cantidad de producción vendida en la que el total de ingresos es igual que al total de costos; es decir, la utilidad operativa es cero. El punto de equilibrio indica cuanta producción deben vender para evitar una perdida.” (Horngren, C., Datar, S., & Foster, G., 2007, p.65).

#### 2.2.6.5 *Flujo de efectivo de caja: su construcción y estructura*

Según los autores (Sapag Chain, N. & Sapag Chain, R., 2008) 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 se determinen en ella.

El flujo de caja de cualquier proyecto se compone de cuatro elementos básicos: egresos iniciales de fondos, los ingresos y egresos de operación, el momento en que ocurren estos ingresos y egresos, y por último el valor de desecho o salvamento del proyecto. (Sapag Chain, N. & Sapag Chain, R., 2008, p 294). Dichos elementos se reflejan a través de la **estructura del flujo de caja**, que esta compuesta de la siguiente manera:

**Tabla 3 “Estructura del flujo de caja”.**

+Ingresos afectos a impuestos
-Egresos afectos a impuestos
-Gastos no desembolsables
<b>=UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>
-impuesto
<b>=UTILIDAD DESPUÉS DEL IMPUESTO</b>
+ajustes por gastos no desembolsables
-egresos no afectos a impuestos
+beneficios no afectos a impuestos
<b>=FLUJO DE CAJA</b>

Fuente: elaboración propia en base a los autores (Sapag Chain, N. & Sapag Chain, R., 2008)

#### 2.2.6.6 *Indicadores financieros:*

Dentro de los indicadores financieros se encuentran: Valor Presente Neto o Valor Actual neto, Tasa interna de retorno y período de recupero, dichos indicadores.

#### **Valor Presente Neto (VPN):**

Este indicador se define como “la diferencia entre el valor del mercado de una inversión y su costo. El valor presente neto es una medida de cuanto valor se crea o agrega hoy al efectuar una inversión”. (Horngren, C., Datar, S., & Foster, G., 2007, p. 262).

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

$BN_t$ : representa el beneficio neto del flujo en el periodo  $t$ .

$I_0$ : la inversión inicial en el momento cero de la evaluación.

$i$ : tasa de descuento.

$n$ : número de periodos considerados.

Los autores (Ross, S., Westerfield, R. & Jordan, B., 2006) determinan los siguientes criterios de aceptabilidad:

- Se acepta un proyecto cuando su VAN es positivo.
- Se rechaza un proyecto cuando su VAN es negativo.
- Si el VAN es cero, se puede aceptar o rechazar dependiendo del

criterio del administrador.

### **Tasa interna de retorno (TIR)**

Dicha tasa trata de encontrar una sola tasa de rendimiento que resuma los méritos de un proyecto.

Se puede definir la tasa interna de retorno de una inversión como “el rendimiento requerido que produce un VPN de cero cuando se usa como tasa de descuento”. (Ross, S., Westerfield, R. & Jordan, B., 2006, p. 274.)

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

$BN_t$ : representa el beneficio neto del flujo en el periodo  $t$ .

$I_0$ : la inversión inicial en el momento cero de la evaluación.

$r$ : tasa interna de retorno.

$n$ : número de periodos considerados.

- El Criterio de aceptabilidad que dicha tasa tiene es:

“una inversión es aceptable si la TIR excede el rendimiento requerido, de lo contrario debe rechazarse”. (Ross, S., Westerfield, R. & Jordan, B., 2006, p. 274.)

La Tasa interna de retorno, tiene distintos **comportamientos** que varía con el valor actual neto, en el caso de que la TIR sea mayor que la tasa de corte, el VAN es positivo; y por otro lado si la TIR es menor que la tasa de corte, el VAN es negativo.

En general, ambas reglas llevan a decisiones idénticas de aceptar o rechazar.

#### **Período de recupero:**

Hoy en día es común hablar de la recuperación en una inversión, lo que hace referencia al tiempo que se necesita para recuperar la inversión inicial de un proyecto.

Este es un indicador que se define por los autores como “el tiempo requerido para que una inversión genere flujos de efectivo suficientes para recuperar su costo inicial”. (Ross, S., Westerfield, R. & Jordan, B., 2006, p. 266).

- Su criterio de aceptabilidad:

“Una inversión es aceptable si su período de recuperación calculada es menor que algun numero especifico de años”. (Ross, S., Westerfield, R. & Jordan, B., 2006, p. 266).

#### *2.2.6.7 Analisis de sensibilidad*

El análisis de sensibilidad, es la variación del análisis de escenarios que resulta útil para señalar las áreas en que el riesgo del pronóstico es

particularmente grave. Por lo que en el análisis de sensibilidad se evalúa como el cambio en una variable manteniendo constante las otras variables, que tan sensible es la estimación del VAN a los cambios de esa variable.

En todo análisis de sensibilidad es importante determinar distintos escenarios con el fin de tener una mejor perspectiva del negocio en diferentes situaciones. Entre ellos se pueden mencionar:

Optimista: en este escenario las variables toman valores que sobrepasen las expectativas del negocio.

Pesimista: es el escenario en el que se toman en cuenta valores que son desfavorables para la empresa o el proyecto pero que pueden suceder y deben contemplarse.

Referido esto, es importante crear diferentes escenarios con el fin de tener una mejor perspectiva del proyecto en diferentes situaciones.

Si un porcentaje alto de los escenarios parecen negativos, el grado de riesgo de pronóstico es alto y debe investigarse más. El escenario pesimista representa el peor de los casos, el cual indicará el VAN mínimo del proyecto. Si resulta positivo, indica que aún ante situaciones adversas el proyecto responderá de manera positiva. Por el otro lado, en el escenario optimista, las condiciones se presentan favorables para la realización del proyecto, lo que maximizará el VAN. (Ross, Westerfield, & Jordan, 2010)

Finalizando con el marco teórico, se entiende que el mismo brinda todas las definiciones y herramientas necesarias para poder llevar a cabo un correcto estudio del objeto.

Con los conceptos incorporados en el capítulo se pretende poder llevar un análisis y evaluación de las viabilidades comerciales, técnicas, ambiental, económica-financiera y legales.

### **CAPITULO III: MARCO METODOLOGICO**

El objetivo principal del presente trabajo es la formulación y evaluación de un proyecto de inversión para la incorporación de una nueva unidad productiva en el establecimiento el Porvenir, ubicado en la localidad de Serrano, Córdoba.

Se utilizará un enfoque cuantitativo y cualitativo para cumplir con los diferentes objetivos específicos que permitirá de esta manera lograr el objetivo principal del proyecto. En el caso del enfoque cuantitativo, usa la recolección de datos para probar hipótesis, con base en la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer patrones de comportamiento y probar teorías. Y con respecto al enfoque cualitativo, utiliza la recolección de datos sin medición numérica para descubrir o afinar preguntas de investigación en el proceso de interpretación. (Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C.& Baptista Lucio,P., 2014)

Por otro lado tenemos las fuentes necesarias de recolección de información para llevar a cabo el siguiente trabajo, entre ellas tenemos las fuentes primarias y las fuentes secundarias. Dentro de las fuentes primarias se realizarán entrevistas a empresas que ya están funcionando en la zona para poder tener una orientación. Y en el caso de las fuentes secundarias, se recurrirá a diferentes bibliografías pertinentes para cada estudio que se realizará en el trabajo, como diarios, sitios de internet.

Para realizar el proyecto se emplearán diferentes herramientas y métodos que se detallarán a continuación:

Estudio comercial: Para lograr este objetivo se recurrirá a la recolección de fuentes primarias, a partir de encuestas de carácter cerradas a los posibles clientes (Ver anexo 1), que fueron realizadas de la modalidad tradicional, para poder determinar nuestra demanda.

Este dato se pudo obtener a partir de determinar el tamaño muestral con la siguiente fórmula:

$$n = \frac{k^2 * p * q * N}{(e^2 * (N - 1)) + k^2 * p * q}$$

Dónde:

- N refleja el tamaño de la población, es decir, el número total de posibles encuestados, se utilizó un N de 35, son las empresas dedicadas al consumo y venta de nuestro producto. Dato obtenido por habilitaciones municipales de comercios, que estén destinado a la venta de productos alimenticios.
- k, Nivel de confianza, en éste caso se usará 90 %, es decir un k de 1.65
- e, es el error muestral deseado. Se utilizará 5 % de error.
- p, hace referencia a la proporción de individuos que poseen en la población la característica de estudio. Se usa un 0.5
- q, proporción de individuos que no poseen esa característica. Es decir  $1 - p = 0.5$
- n, tamaño de la muestra a investigar. La cual se obtuvo: 31

También se realizaron entrevistas de carácter semiestructuradas (ver anexo 4), para poder recolectar información pertinente, y aplicarlas cuando sea necesario en el proyecto.

Estudio técnico: En este estudio se realizará una observación directa del procedimiento de la producción de huevos en empresas zonales que ya estén en funcionamiento. Además, se analizará ubicación del proyecto a través de las leyes que rigen los requisitos necesarios para la instalación.

Estudio legal: Se realizará un análisis sobre las leyes vigentes a nivel municipal, provincial y nacional que rigen especialmente la regulación sobre la incorporación de una nueva unidad productiva.

Estudio ambiental: Se analizará cuáles son los posibles impactos ambientales que podría generar el proyecto y la manera de poder minimizarlos.

Estudio económico- financiero: Para lograr este objetivo se tendrán en cuenta toda la información cuantificable obtenida a lo largo del proyecto que permitirá establecer cuáles son; los costos, el precio unitario del producto, el punto de equilibrio del proyecto, la inversión requerida para el normal funcionamiento de la nueva unidad productiva. Con estos datos se confeccionarán los estados financieros proforma y a través de herramientas financieras se determinará en cuantos años se recupera la inversión, así como también la TIR y el VAN del proyecto.

Lo que se pretende alcanzar con el marco metodológico es dar una descripción breve acerca de cada viabilidad que implica el proyecto de inversión a llevar a cabo, permitiendo tener los conocimientos necesarios,



antes de emprender con el desarrollo y formulación propiamente dicha del proyecto de inversión.

## CAPITULO IV: DIAGNOSTICO

### *DIAGNOSTICO*

Para llevar a cabo el diagnóstico del entorno del proyecto de inversión en primer lugar se relevaron los datos del macro ambiente, aquel que está compuesto por una serie de factores, políticos- legales, económicos, socio-culturales y tecnológicos que afectan en mayor o menor medida o que no son sujetos de modificación por parte del emprendimiento aunque sí se puede buscar atenuar o aprovechar sus efectos.

En segundo lugar, un análisis del ambiente industrial y competitivo del mercado que constituye el entorno más cercano a la organización mediante el relevamiento de sus características más importantes. Tales como la competencia actual, las amenazas de nuevos competidores o los comportamientos del consumidor.

#### Análisis macro entorno

En este análisis se profundiza el desarrollo de las variables que son externas a la empresa a través del Análisis PEST, y que son sumamente importancia ya que no se pueden controlar, pero si estar preparados ante las oportunidades o cambios que se presenten.

Aquellos factores a analizar son: políticos-legal, económicos, sociales y tecnológicos, los cuales inciden en el proceso de toma de decisiones de la empresa en cuanto a la actualidad del país.

- Factor Político-legal:

En primera instancia, se evalúa el entorno político en el cual se encuentra el proyecto en análisis. De acuerdo a lo observado, el producto a

vender, no tiene una relación directa con el entorno político, pero es importante destacar que existen diferentes aspectos relacionados a la política que tienen cierta injerencia con el proyecto de inversión, debido a las políticas del gobierno actual y a los probables cambios derivados por la no viabilidad de las políticas que se establecen para un corto plazo y no para un mediano-largo plazo. En la actualidad se están aplicando políticas que buscan la creación, crecimiento y desarrollo de las pymes (pequeñas y medianas empresas) a través de facilitar la obtención de créditos con una tasa baja de interés y plazos de devolución a largo plazo, pago de ciertos impuestos con facilidad de pago, la liberación de exportaciones en varios sectores, todas estas ayudas a las empresas por parte del gobierno se estima que tendrá un impacto positivo en el desarrollo productivo.

En Argentina, existe cierta inestabilidad política, lo cual puede influir de manera positiva o negativa a los proyectos de inversión y en los demás sectores productivos; pero este rubro no existen restricciones ni limitaciones en particular.

Otro de los factores políticos a tener en cuenta son las leyes medio ambientales en las que cada vez se hace mayor hincapié apostando por un desarrollo sostenible. Este factor no produce un gran impacto medioambiental en nuestro emprendimiento salvo que se provoque un endurecimiento de las leyes que puedan alterar el desarrollo de la actividades productivas, por tanto, no sería un factor que nos afectaría enormemente.

- Factor económico:

Si bien todos los factores correspondientes al análisis del Pest son de suma importancia, este factor es uno de los más importantes, debido a que en nuestro país existen ciclos económicos de gran auge como así también periodos de tiempo en los cuales se producen estancamientos económicos, lo anterior ocurre en la actualidad y ha ocurrido a lo largo de la historia económica argentina.

Para poder llevar a cabo este análisis económico, hay que basarse en ciertos indicadores, los cuales son proporcionados por el INDEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos). Uno de los indicadores más importante en este escenario es la inflación la cual se define básicamente como el aumento sostenido en los precios de los bienes y servicios. Esto hace que se presentan ciertos problemas a la hora de realizar desembolsos de dinero y además, dificultades en lo que respecta a las actividades de planificación y presupuestario. En la actualidad, se estima de acuerdo fuentes oficiales una tasa de inflación del 42% anual, mientras que en los últimos doce meses existe una tasa de inflación, de acuerdo a consultoras privadas (Al 30 de septiembre de 2018); del 31,43%. Esto refleja que el poder adquisitivo de los argentinos es menor. Por lo tanto se puede concluir que con las nuevas medidas económicas exista para fines del año 2018 y comienzo de 2019 una desaceleración en el aumento de los precios de los bienes y servicios. También es importante mencionar que la inflación en nuestro país está directamente relacionada con la devaluación, pérdida del poder adquisitivo de la moneda, que en lo que lleva del año 2018 perdió más del 50% con respecto al valor de 2017, las estimaciones de su variación en el corto largo plazo depende

fundamentalmente de las medidas económicas tomadas por el gobierno y la evolución de la actividad económica. A partir de lo mencionado se puede pensar que habría una mejoría en cuanto al sector económico, pero los costos de producción seguirán siendo altos, es por ello que a la hora de invertir se debe tener cuidado. (Fuente: “Extraído de <https://www.lanacion.com.ar/2168899-el-mercado-espera-2018-inflacion-403-caida>, publicado el 4 de Septiembre de 2018”)

- Factor Socio-cultural:

Respecto a este análisis, se tienen en cuenta ciertos comportamientos de la sociedad del país en el que vivimos, los cuales permiten tener un conocimiento acerca de donde la sociedad se desplazara hacia determinados productos y servicios, dependiendo de sus gustos, preferencias, alcance adquisitivo como así también ciertos factores como nivel de alfabetización, distribución de la población y nivel de ingresos. Este factor refleja que el consumo del producto, es independiente a seguir ciertas tendencias o una moda.

En lo que respecta a los factores como el nivel de alfabetización se refleja que en nuestro país es alto, lo que determina que es sumamente favorable porque permite a las personas que sean incorporada en el ámbito laboral, desenvolverse dentro de la sociedad permitiendo el desarrollo de las capacidades tecnológicas y cognitivas necesarias, comunicación, integración. La distribución de la población total es desigual ya que la mayor concentración se ubica en la provincia de buenos. La población viene ascendiendo de acuerdo a las estimaciones del Indec y por lo que se estima

que seguirán creciendo las tasas de natalidad y disminuyendo las tasas de mortalidad.

Por último tenemos el nivel de ingreso, en la actualidad a partir de la situación que se está viviendo en el país los sectores de menores ingresos son los más vulnerables, por lo que conlleva que la desigualdad es mayor en la distribución del ingreso, lo que conlleva que no tienen opción de elegir productos que están al alcance del mercado.

Mencionado estos puntos, el gobierno está tratando de establecer mejoras que se puede llevar a cabo por el aumento de la producción, que proviene de la mayor inversión que tiene el país, pero no garantiza que en un mediano plazo o largo se establezca el bienestar social, pero si mejorarlo.

- Factor tecnológico:

En este tipo de proyecto de inversión ha tenido una gran incidencia del entorno tecnológico, se deberán observar de cerca los ritmos de los cambios tecnológicos y las oportunidades de innovación con el objetivo llevarlas adelante y permitir ventajas competitivas para la empresa. En síntesis, es un aspecto que deberá ser observado pero no forma parte de un entorno que afecte de manera importante al proyecto de inversión en cuestión.

En la actualidad, existe lo que se denomina a nivel global como la “Era de las Redes Sociales”, las cuales permiten a las empresas poder comunicarse de forma más directa con los clientes a muy bajo costo lo cual forma parte de un punto positivo para el proyecto de inversión.

Conclusión: Para finalizar con el análisis PEST, se puede afirmar que estos factores al no poder estar a nuestro alcance, pueden influir directamente de manera negativa sobre nuestro proyecto de inversión, ya sean por la inestabilidad

política del país, el aumento de la inflación, las costumbres de la población como sus gustos y preferencias, los cambios tecnológicos, es por eso que se debe estar preparado a los cambios que se vayan presentando en la actualidad, y tratar de estar en alerta a esas variantes externas, lo cual no nos garantiza pero se puede prevenir y hacer un buen funcionamiento de la empresa productora de huevos. Ante el análisis de estos factores, se llega a la conclusión que las proyecciones a futuro son optimistas en términos generales, pero la recuperación de los factores macro será lenta, y cualquier inversión o cambio a nivel productivo que se pretenda realizar deberá hacerse con un minucioso nivel de análisis para minimizar el nivel de riesgo al momento de tomar la decisión de invertir.

#### Análisis micro entorno

Para desarrollar el análisis del microentorno se utilizara el método de las 5 fuerzas de Porter. Por lo que se analizará la industria, siendo ésta la producción y comercialización mayorista de huevos.

Las 5 fuerzas de Porter:

- **Rivalidad entre competidores:** hace referencia si en el mercado donde se apunta existen demasiados oferentes de un producto con las mismas características y que no existe diferencia entre lo que ofrecen entre los competidores. En el caso de los huevos en cantidades significativas para medianos consumidores, sucede que existe en el mercado diferentes empresas y que son abastecidas por distintos proveedores y ofrecen su producto. Vale aclarar que no influye directamente debido a que los proveedores de los insumos son locales, por lo que no existe vínculo con empresas que provisionan a las empresas de las localidades vecinas, es decir existe una diferencia

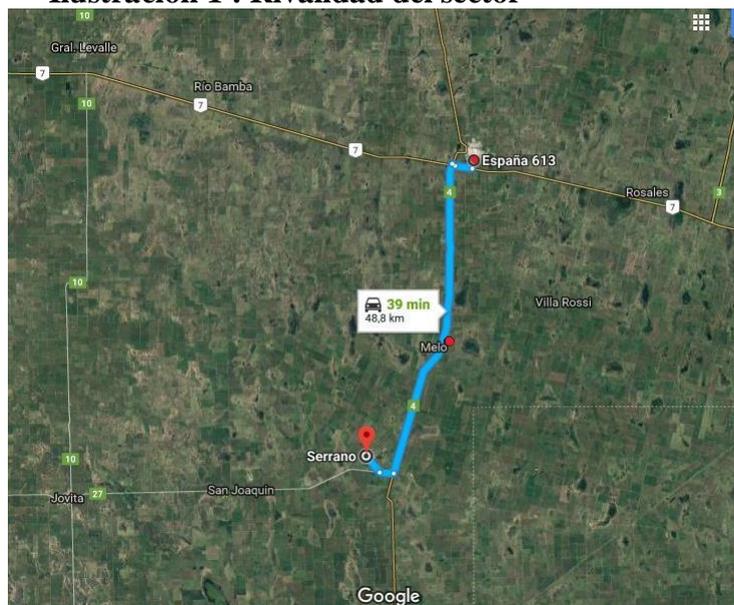
en cuanto a calidad y entrega del producto debido a que no se posee una rivalidad directa, es decir no hay empresas productoras de huevos en el mismo territorio.

Se pueden mencionar las empresas que se dedican a la producción de huevos de las localidades cercanas (30 y 50 km de distancia) desde el establecimiento para tener un marco referencial en cuanto a la relación del precio de venta del producto:

- \* “Liciaga” ubicada en la localidad de Melo- Córdoba, se dedican a la producción de huevos y venta, cría de aves y venta.
- \* “Granja el Sol” Ubicada en la localidad de Laboulaye - Córdoba, también dedicada a la producción y venta de huevos.

En el siguiente mapa obtenido de google maps, se pueden identificar la ubicación de las empresas anteriormente mencionadas, que se resaltan con punto rojo.

**Ilustración 1 : Rivalidad del sector**



Fuente: Elaboración propia

**Tabla 4: RELACION COMPETIDORES**

	<b>PRODUCTO</b>	<b>PRECIO</b>
<b>ESTABLECIMIENTO EL PORVENIR</b>	MAPLE DE HUEVOS	\$95
<b>GRANJA EL SOL</b>	MAPLE DE HUEVOS	\$105
<b>GRANJA LICIAGA</b>	MAPLE DE HUEVOS	\$99

Fuente: Elaboración propia

Con lo mencionado anteriormente, se puede afirmar, que el nivel de riesgo en cuanto a la competencia es medio, debido a que no se presenta directamente, pero si se está alerta a los competidores de las zonas.

- **Amenaza de nuevos entrantes:** En lo referente al mercado del huevo no existen barreras que sean estricta pero sí que condicionen la entrada al mismo, debido a que se presentan ciertos requisitos y leyes de sanidad para la habilitación del proyecto que son necesarias de cumplir y son reguladas por SENASSA. Como así también otra barrera de gran importante que condiciona la entrada es el costo de la inversión inicial para llevar a adelante el emprendimiento de una productora de huevos, ya que este es parcialmente alto, lo cual provoca que posibles competidores no puedan iniciarse en dicho rubro. Por lo mencionado se refleja que esta amenaza es considerada baja.

- **Amenaza de productos sustitutos:** en el caso que se compete el huevo, no posee sustituto alguno, si se puede mencionar aquel producto que no contenga derivados del huevo, para ser más específicos se ve reflejado en la alimentación vegana. Pero esto no representa al menos hoy en día un peligro de reemplazo, ya que este tipo de alimentación es reducido, comparado con la

utilización del huevo ya que es elegido en la mayoría de los hogares, debido a que se ve reflejado en el consumo diario de alimentación.

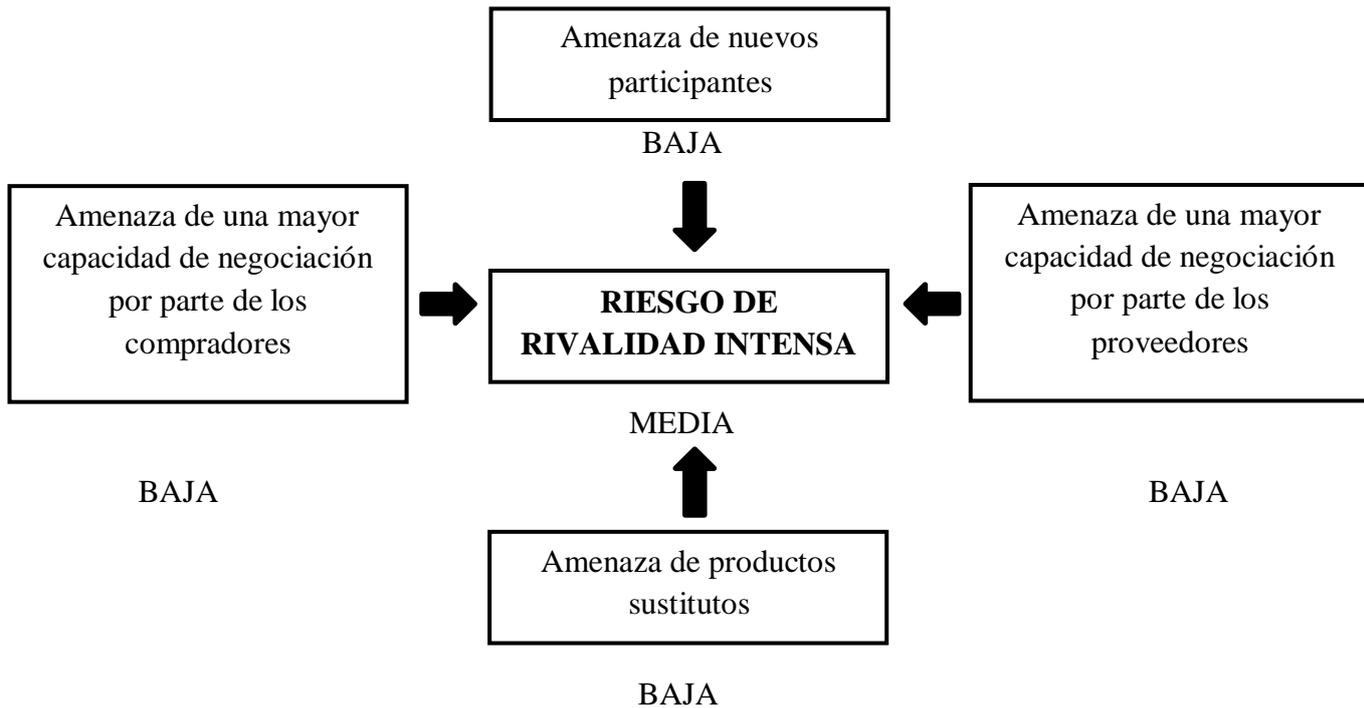
- **Poder de negociación de los compradores:** Los clientes a los que apunta la comercialización de huevos son los comercios de venta mayorista y aquellas empresas manufactureras de productos alimenticios. Estos tienen necesidades de compra de huevos, ya sea porque es un insumo para la producción de su producto o para la reventa del mismo, van a estar en busca de este producto y de las mejores alternativas que encuentren tanto en tamaño, precio y calidad, es por ello que en el mercado local no existe una productora de huevos, por lo que haciéndose un análisis se satisface a la demanda insatisfecha mediante el alcance del producto brindando menores costos y mejor calidad.

En lo que representa a la comercialización del producto, no hay muchos proveedores en el mercado por lo que los compradores tienen baja capacidad de negociación ya que no puede elegir otro producto de la competencia.

- **Poder de negociación de los proveedores:** este punto no resulta una amenaza, debido a que existe un abanico de proveedores, tanto para los materiales que se necesitan para llevar a cabo la infraestructura, como también una vez puesto en marcha, haciendo referencia a la alimentación para las ponedoras como ejemplo. Por lo que al momento de contratar a un proveedor, se deberá dejar en claro en la negociación que tienen competidores y pueden ser sustituidos fácilmente, por lo que nos deberán brindar un buen servicio, atención, descuentos. En el caso de que no respeten los acuerdos

comerciales como por ejemplo no respetan los descuentos otorgados, aumentos del precio sin aviso, no se entrega lo que ofrecen en tiempo y forma serán reemplazados por otros proveedores. El poder de negociación por parte de los proveedores es bajo.

### Ilustración 2: Análisis de Porter



Fuente: Elaboración propia.

Conclusión análisis micro: De acuerdo al análisis realizado mediante las 5 fuerzas competitivas de Porter al evaluar el mercado de distribución de huevos, se ha podido detectar que el mismo es un entorno altamente atractivo. La capacidad de negociación de los proveedores es considerado bajo, por lo cual resulta beneficioso para poder decidir cuál es la mejor opción ante situaciones que no se cumplan pueden ser reemplazados, debido a la gran variedad de los mismos. En cuanto a lo que respecta al cliente, no tiene poder de negociación en el mercado ya que el producto es altamente demandado y no

existen muchas empresas que se encarguen de la distribución. Y al no existir prácticamente productos sustitutos, ni tampoco nuevos entrantes ya que las barreras son bastante altas desde el punto de vista de la inversión y las habilitaciones.

#### Análisis interno:

Se debe conocer como está compuesta la empresa internamente donde se pretende aplicar el proyecto de inversión, ya que luego de conocer cuál es el ambiente en el que se desenvuelve se puede tener un perfecto conocimiento de las características que posee en sí misma. Al poder conocer con profundidad a nuestra empresa nos permite conocer cuáles son las debilidades y fortalezas que se deben tener en cuenta.

El establecimiento “El Porvenir” es una empresa dedicada a la producción lechera, siendo esta la actividad principal que se lleva adelante hace aproximadamente 20 años, ubicada a 8 kilómetros de la localidad de Serrano. Además se realizan otras laborales en función a la actividad principal como es la siembra de pasturas.

Si bien el objetivo del proyecto es presentar una alternativa a la producción actual debido a que viene sufriendo situaciones críticas en los últimos años y son externas a la empresa, cabe aclarar que se debe conocer como está compuesta la empresa donde se emergerá la productora de huevos.

Es una empresa donde las decisiones son tomadas por los dueños de la empresa, a su vez 2 empleados se encargan de hacer los labores referentes a la actividad agrícola- ganadera. El asesoramiento contable y técnico es llevado a cabo por profesionales externos a la empresa de la localidad de Serrano.

Para concluir, realizar un análisis interno permite tener un breve conocimiento de cómo está constituida la empresa, como así también determinar en qué aspectos hay que hacer hincapié.

La empresa no posee los conocimientos necesarios en lo que respecta a la producción del huevo, debido a que sus actividades no están relacionadas con esta actividad, y es por ello que se profundiza a investigar sobre este tema para poder llevar a cabo un proyecto de inversión adelante de esta magnitud; vale destacar que si se tienen los conocimientos y estructura de recursos humanos como así también la infraestructura del lugar para que pueda llevarse adelante.

#### 2.3.3.1 ANALISIS FODA:

Para poder llevar a cabo el siguiente proyecto de inversión, es fundamental tener en cuenta tanto el análisis interno como externo, donde estará inmersa la empresa. Para poder estar en alerta a ciertos factores que pueden condicionar el funcionamiento de la misma.

##### \*Análisis del entorno (Amenazas y oportunidades):

##### Amenazas:

- La competencia, debido a que es producto muy demandado.
- Cambios climáticos y enfermedades epidémicas que pueden afectar el desarrollo de la producción.
- Inflación, debido a su impacto, muchas veces para cubrir los costos se van a tener que actualizar los precios.

##### Oportunidades:

- Captar clientes potenciales.
- Demanda insatisfecha en la región.

-Gran demanda del producto, ya que ocupa el primer lugar en consumo según encuesta realizada.

\*Análisis interno (fortalezas y debilidades)

Fortaleza:

-Se cuenta con espacio físico para poder desarrollar la producción, ya que se cuenta con terreno propio.

-La ubicación del establecimiento, está a cercanías del mercado meta.

-Primer empresa dedicada a la producción de huevos en la localidad, siendo que no existe una empresa con estas características en la localidad de Serrano.

Debilidades:

-Falta de experiencia en el rubro avícola.

-No contar con un medio de transporte propio, lo cual representa un costo de adquisición para poder realizar el proyecto de inversión.

-Falta de personal capacitado.

**Tabla 5: matriz “FODA”**

<b>FORTALEZAS</b>	<b>OPORTUNIDADES</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>-</li><li>- Terreno propio.</li><li>- Ubicación del establecimiento.</li><li>- Contar con capital propio.</li><li>- Primer empresa dedicada a la producción de huevos en la localidad.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Captar clientes potenciales</li><li>- Demanda insatisfecha en la región.</li><li>- Alta demanda del producto.</li></ul>
<b>DEBILIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- Falta de experiencia en el rubro.</li><li>- No contar con medio de transporte propio.</li><li>- Falta de personal capacitado.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- La competencia.</li><li>- Cambios climáticos y enfermedades.</li><li>- Inflación.</li></ul>

Fuente: elaboración propia.

Para finalizar con este análisis, se toma como referencia a la principal fortaleza y oportunidad de la empresa ya que son los puntos fuertes que dicha organización tiene, pero no se debe dejar de lado a su principal debilidad y amenaza.

Respecto a la principal fortaleza, es que la empresa cuenta con terreno propio, lo cual es un gran alivio, ya que no se tiene que realizar una inversión o alquiler de un terreno; en cuanto a la principal oportunidad es la gran demanda existente del producto a brindar, debido a que es un producto que es muy demandado por los mercados.

La principal debilidad de este proyecto de inversión es la falta de experiencia en el rubro, y ante situaciones no habituales la falta de experiencia puede complicar ciertas situaciones, pero con el correr del tiempo se van a ir aprendiendo para poder mejorar y brindar el mejor producto, y por último para

terminar la conclusión de este análisis se tiene en cuenta la principal amenaza, siendo la inflación, que es un factor que no se puede manejar y afecta de manera directa a la empresa, por lo que continuamente se tienen que estar actualizando los precios.

#### Conclusión final:

Se puede concluir, a partir del análisis realizado en el diagnóstico presente del proyecto en cuestión, que será factible de llevar a cabo, ya que tiene muchos aspectos favorables por más de que existan algunas circunstancias ajenas a la empresa, que son imposible de controlar.

A partir de la información obtenida por los tres análisis: micro entorno, macro entorno y FODA, los cuales sirven como base para poder emprender el proyecto de inversión y anticipar los factores que pueden afectar a nuestro emprendimiento, es decir, a partir de identificar los factores externos de la empresa que resultan imposible controlar, como es el caso de la inflación, la inestabilidad del país, como así también a los factores internos que si se pueden ser controlados ya que están a nuestro alcance, y se pueden prever ciertos acontecimientos como también planear, para poder crear ciertas estrategias y hacer más fuerte al total de nuestra empresa o el área en particular que la requiera.

Por lo mencionado anteriormente, se determina que son cuestiones mínimas las que podrían llegar a afectar al desarrollo del proyecto de inversión, es por eso que se enfoca en lo positivo que cuanta el proyecto, se tiene terreno propio, no tiene competencia con productos sustitutos, posee un abanico de proveedores como así también en mercado donde pueda distribuir



su producto. Sin dejar de estar en alerta a las cuestiones externas de la empresa, para poder tratar de solucionarlas de la mejor forma posible.

# ANÁLISIS DE VIABILIDADES

Continuado con el capítulo V, se procederá a realizar el desarrollo y evaluación de cada una de las viabilidades que forman parte del proyecto de inversión a realizar.

Este análisis de viabilidades, en conjunto determinara la conveniencia de implementar a la productora de huevos, como una unidad productiva en el establecimiento “El Porvenir”, ubicado en la localidad de Serrano. El cual, se definirá a partir de llevar a cabo un análisis exhaustivo del mercado, como así también de analizar los costos necesarios para su implementación y su localización, partiendo de los requerimientos legales y ambientales para que se pueda poner en marcha dicho proyecto. Además de tener en cuenta de que se especificara la estructura de la organización y para poder darle el cierre final a este análisis se determinara las variables económicas-financieras.

#### Viabilidad comercial:

Para poder llevar a cabo el proyecto de inversión de la productora de huevos en la localidad de Serrano, es indispensable conocer al mercado al que se apunta, para poder insertar nuestro producto, conociendo tanto a nuestros clientes como al consumidor final, y también a nuestros proveedores y competidores, para poder determinar la demanda del mismo.

##### 2.3.4.1 *Análisis de mercado*

El mercado meta: En el caso del presente proyecto de inversión, el mercado meta al cual se apunta es la población de la localidad de Serrano, para ser más específico se apunta a los clientes mayoristas, entre ellos se seleccionaron: rotiserías, panaderías y supermercados del municipio, ya que estos serán los principales distribuidores del producto de nuestra empresa. Se

aclara que se realiza una segmentación del mercado, debido a que no se podría abastecer en su totalidad a la población de Serrano y a las localidades vecinas.

El mercado proveedor: en este sector en particular juega mucho la negociación con nuestros proveedores, debido a que tenemos la posibilidad de que si no nos cumplen con los requisitos mínimos pueden ser reemplazados.

Se han entrevistaron a distintos proveedores, ya sea para el aprovisionamiento de los insumos necesarios para la producción, como así también para la construcción de las instalaciones y mantenimiento de las mismas. A partir de la información obtenida (Ver anexo 4) se llegó a la conclusión, de apuntar al mercado local, es decir a los proveedores de la localidad de Serrano. Ya que se pretende fomentar al mercado interno de la localidad.

Entre los proveedores seleccionados, se pueden mencionar:

- Centro comercial “La Unión” (Corralón y ferretería): se seleccionó a este proveedor, debido que la empresa ya trabaja desde hace años con la misma, por lo que se dispone de financiación, descuentos acordados y entrega de las mercaderías en nuestro establecimiento. Entre los productos que se obtendrán de este proveedor cabe mencionar a todos los materiales, accesorios y herramientas necesarias para la puesta en marcha del proyecto.
- Galpones y tinglados “Metal Costa “: Serán quienes se encarguen de hacer la instalación del galpón y todos los

accesorios necesarios, para poder llevar a cabo la producción propiamente dicha. Se caracterizan por la eficiencia en su trabajo.

- Metalúrgica “El Gringo”: dicha empresa se especializa en la fabricación a todo lo referido a equipamiento para el agro. Es por eso que se la eligió, por su trayectoria en el mercado y por la posibilidad de tenerla en dicha localidad. Serán los encargados de asesorarnos y de realizar las jaulas para alojar a las ponedoras, como así también los contenedores para residuos orgánicos e inorgánicos.
- Forrajera “Santiago”: este proveedor va a hacer uno de los más importantes, debido a que es la base fundamental para tener todos nuestros insumos necesarios para que la producción pueda funcionar. Por lo mencionado será quien nos provea todo lo inherente para que se pueda producir el huevo, es decir desde la alimentación para las ponedoras como también de ellas mismas.
- Veterinaria “Leo- mar”: dicha veterinaria acompaña a la empresa desde sus inicios, se la eligió nuevamente por el nivel de confianza que se tiene a ella para atender a la nueva unidad productiva. Será la encargada de aprovisionar y asesorar todo lo referido a la medicación para el cuidado y bienestar de las aves.
- Carpintería “Conte Hogar”: serán quienes nos realicen las estanterías para el almacenamiento de los maples y del

producto, como así también un carro para la recolección del mismo.

- Tienda para artículos del hogar y electrónica: “Centro Confort”: serán los encargados de aprovisionarnos todo lo inherente al equipamiento para la instalación de la oficina.
- Descartables “Gampak”: este proveedor fue el único que no pudo ser reemplazado por un proveedor local, debido a que en la localidad no hay nadie que produzca maples, es por ello que se eligió a este proveedor perteneciente a la ciudad de Rio Cuarto.
- Concesionaria de autos “Avant S.A”: se recurrió a este proveedor, para la adquisición de una camioneta para poder realizar la distribución del producto.

El mercado consumidor: Si bien el proyecto de inversión a llevar a cabo, no apunta al consumidor final, como su potencial cliente, si se lo debe tener como punto de referencia, debido a que a partir de su consumo, repercutirá en las ventas de nuestros distribuidores, ya que son ellos actúan como intermediarios entre la productora de huevos y el consumidor final, y por ende en nuestra empresa. Permitiendo así, que nuestro producto sea ubicado en los hogares de la localidad de Serrano y considerado como un bien de consumo en el que al menos en una o dos comidas diarias se utilizan. (Ver anexo 3)

Además de tener en cuenta que la demanda del huevo es de flujo, esto significa, que es de carácter permanente por lo que no varía respecto a épocas puntuales o por la variable del precio.

El mercado competidor:

Por mercado competidor se entiende aquellas empresas que realizan la misma actividad al proyecto de inversión a encarar, si bien en la localidad de Serrano, no se encuentran empresas con estas características, se tienen en cuenta a 2 empresas de la zona que pueden resultar rivalidad. En primer lugar la empresa “Liciaga” ubicada en la localidad de Melo- Córdoba, se dedican a la cría de aves, a la producción de huevos y a su respectivas ventas, cuenta con una granja ubicada sobre la ruta provincial 4. Y en segundo lugar la empresa “Granja el Sol” Ubicada en la localidad de Laboulaye - Córdoba, también dedicada a la producción y venta de huevos. Cuenta con una granja ubicada en la localidad de Laboulaye, y además tiene una sucursal en el centro de la ciudad para la comercialización de sus productos.

El mercado distribuidor:

En dicha localidades hay varias empresas de distintos rubros donde podemos insertar nuestro producto, como se ha mencionado antes, el enfoque es a rotiserías, panaderías y supermercados, dicha información se obtuvo recorriendo las calles de la localidad y haciendo entrevistas con sus dueños. (Ver anexo 2).

Las empresas que se detallaron en el anexo anteriormente mencionado, son los que estarían dispuestos a incorporar nuestro producto en

sus respectivos locales, ya sea para la reventa como es el caso de los supermercados, o como utilización de insumo para la producción de lo que ofrecen las rotiserías, y vale aclarar en el caso de las panaderías será tanto como para la reventa del producto como para la fabricación de sus respectivos productos. Por lo mencionado implica que dependiendo el rubro de las empresas será terciarizar la distribución de nuestro producto.

#### 2.3.4.2 *Análisis de la demanda*

Haciendo referencia a la demanda actual del mercado meta, se determina insatisfecha, debido a que las empresas deben recurrir a otras localidades para poder disponer del producto.

Además al tratarse de un bien de consumo, la demanda de este producto también se considera continua e inelástica, ya que antes variaciones en el precio del producto no refleja que disminuya el consumo del mismo.

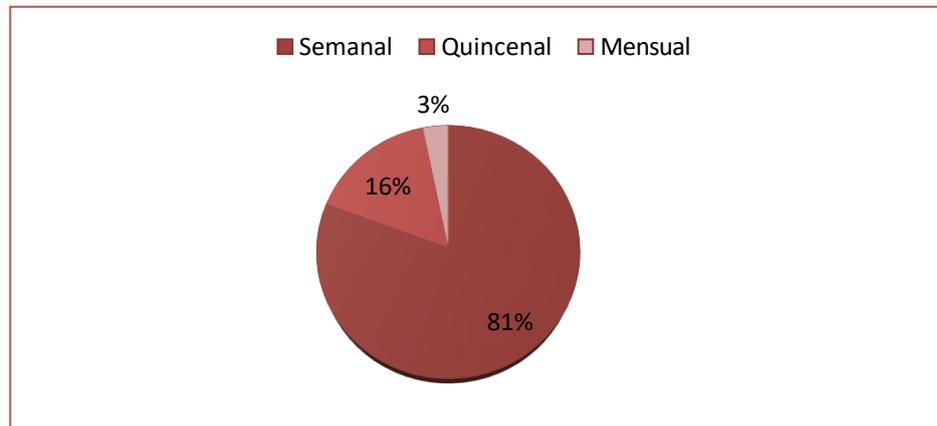
Partiendo de las encuestas realizadas a los potenciales clientes (ver anexo 1) se procederá a estimar la demanda del proyecto de inversión, que se obtiene a partir del volumen máximo de ventas, mediante las formulas correspondientes.

Análisis de las encuestas a potenciales clientes: (ver anexo 1)

A partir del valor muestral de 31, se realizaron las encuestas a los posibles clientes de la localidad de Serrano, de forma tradicional y de manera personal, consistieron en tener que marcar solamente con una cruz la repuesta, para no demorarlos en sus actividades, los resultados obtenidos son los siguientes:

1. ¿Con que frecuencia se realizan las compras de este tipo?

**Gráfico 1: Frecuencia de compra**

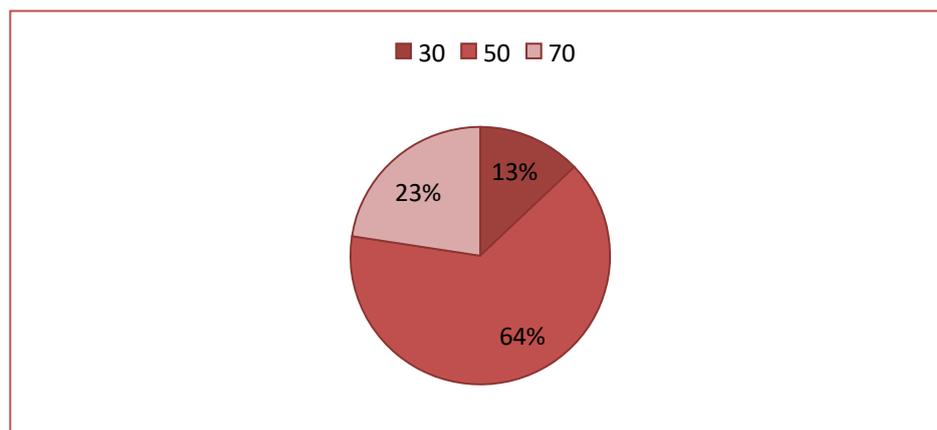


Fuente: Elaboración propia.

A partir de la pregunta realizada, el 81 % de los encuestados nos mencionó que la frecuencia de compra las realiza semanalmente.

2. ¿Qué cantidades de maples compra para su negocio?

**Gráfico 2: Cantidad de compra**

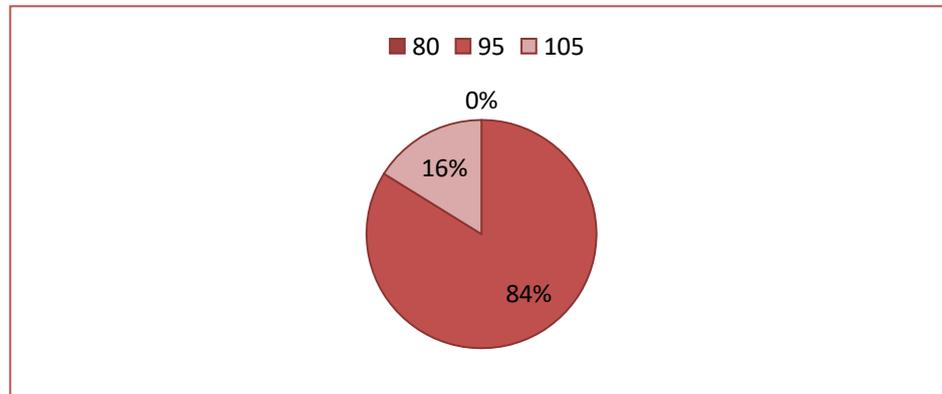


Fuente: Elaboración propia.

El 64 % de los encuestados, realizan semanalmente una compra de 50 maples.

3. En cuanto al costo de adquirir el maple de huevos ¿ronda entre las siguientes opciones?

**Gráfico 3: Costo del producto**

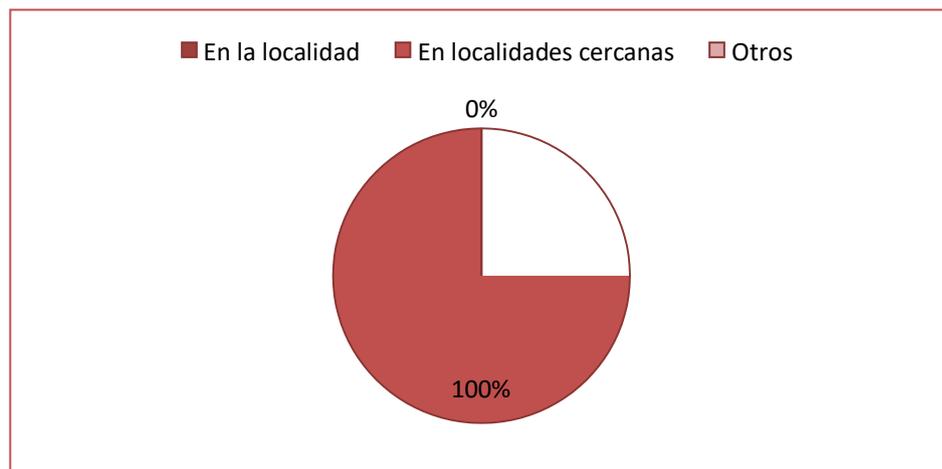


Fuente: Elaboración propia.

Este dato nos sirve para determinar nuestro precio de venta, es por eso que se les realizó esta pregunta a los clientes, el 84 % seleccionó la opción de \$95.

4. ¿Dónde consigue al producto?

**Gráfico 4: Obtención del producto**

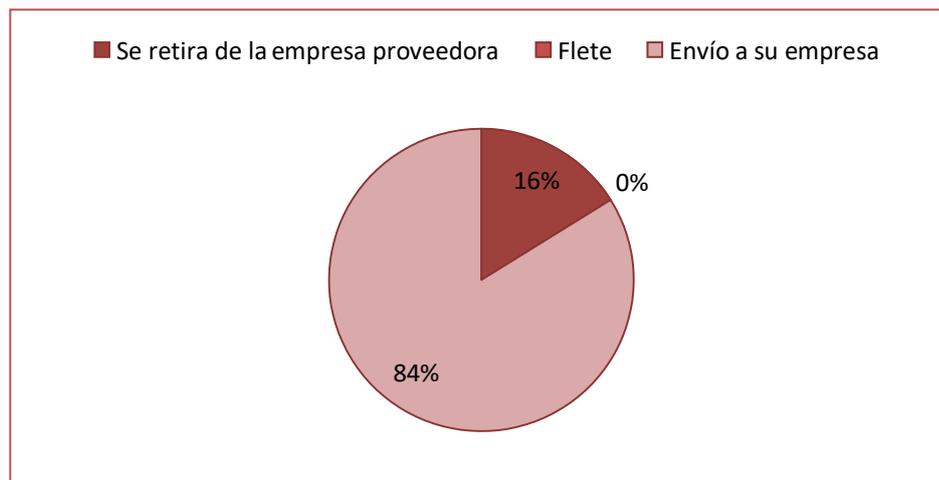


Fuente: Elaboración propia.

El 100 % nos afirma que el producto lo tienen que obtener fuera de la localidad de Serrano, por lo que aumenta la oportunidad de implementar la productora de huevos en esta localidad.

5. ¿Cuál es el medio de entrega que utiliza para retirar el producto?

**Gráfico 5: Medio de adquisición**

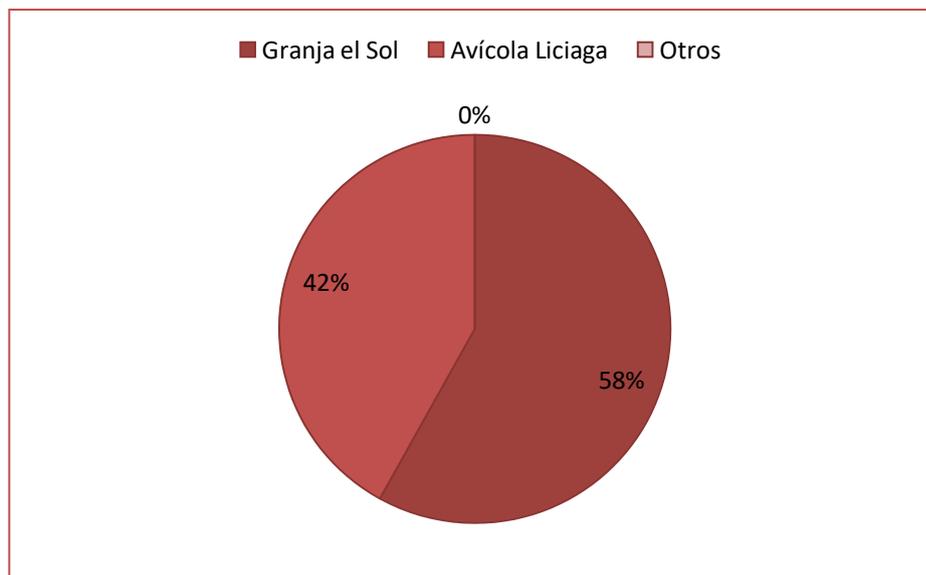


Fuente: Elaboración propia.

El 84 % nos informa que la empresa proveedora le dispone del producto en su empresa, por lo cual la del opción de puesta del producto en el local del cliente es la más viable.

6. ¿Nos puede mencionar el nombre de la empresa de donde obtienen el producto? Marque el nombre de la empresa de donde obtiene dicho producto:

**Gráfico 6: Proveedores**

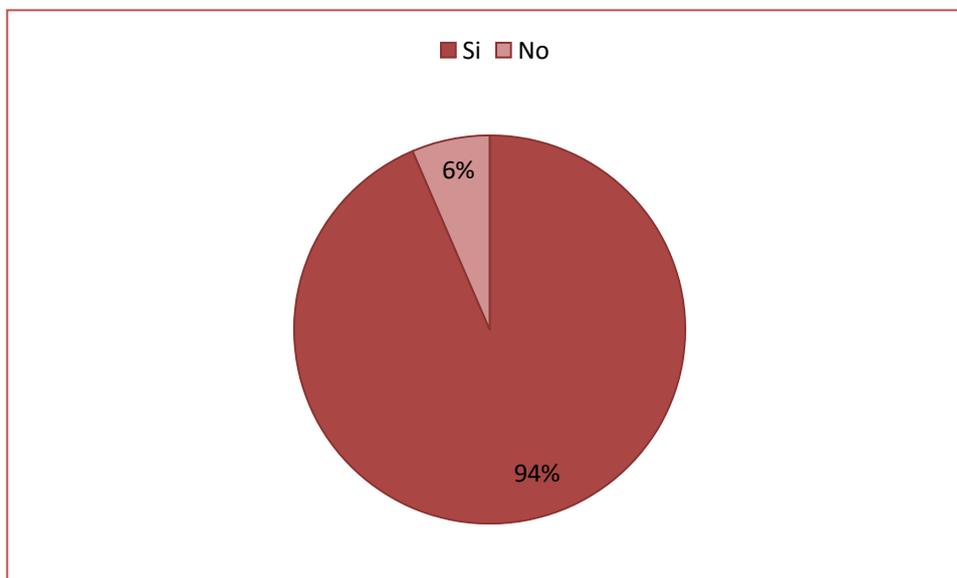


Fuente: Elaboración propia.

Al no haber una productora de huevos en la localidad, se tienen que abastecer del producto de otras localidades, el 58 % nos informa que le compra al proveedor de la ciudad de Laboulaye y el 42% restante en la localidad de Melo.

7. ¿Le gustaría que se instale una productora de huevos en la localidad de Serrano?

**Gráfico 7: Alcance del producto**

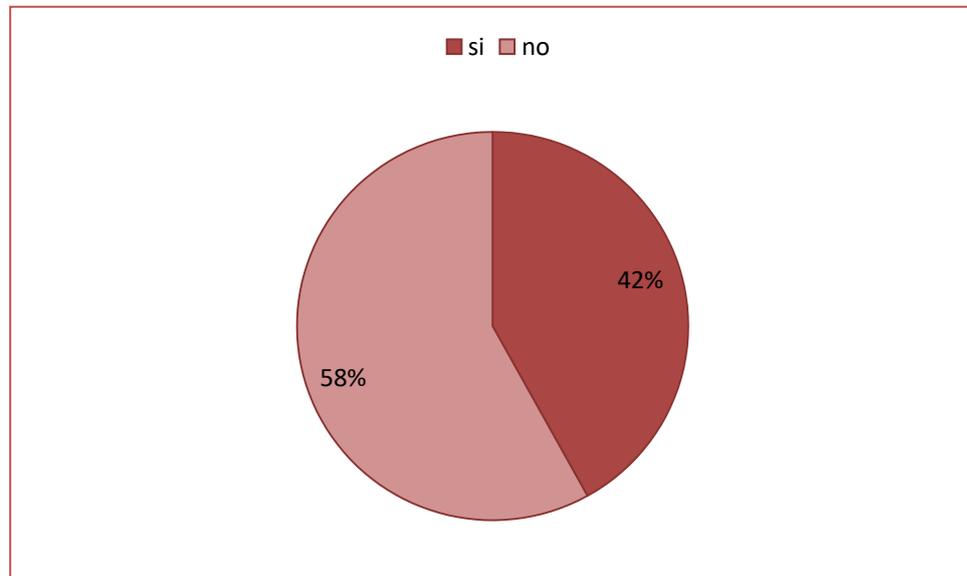


Fuente: Elaboración propia.

El 94 % de los encuestados quieren que se establezca la incorporación de la productora de huevos en la localidad de Serrano, debido a que les facilitaría el tiempo y costo de entrega.

8. ¿Estaría dispuesto a comprar el producto de nuestra empresa?

**Gráfico 8: posibles clientes**



El 42 % de los encuestados aceptaría comprar nuestros productos, por lo que a partir de este dato permite conocer quiénes serán nuestros posibles compradores.

Las siguientes formulas se aplicaran para estimar la demanda:

- $\text{Volumen de ventas} = \text{número de compradores} \times \text{cantidad de productos adquiridos en un periodo de tiempo determinado}$

En primer lugar se debe obtener el volumen de venta, para después poder calcular el valor de venta.

$\text{Valor de las ventas} = \text{volumen de ventas} \times \text{precio promedio por unidad}$

Se parte calculando el número de compradores del volumen de ventas, el cual está determinado por la pregunta número 8, la cual refleja que el 42 % de los encuestados serian nuestros compradores, a este número se lo multiplica por 31 que es nuestro valor muestral. Para la segunda parte de la formula se

requiere calcular la cantidad de productos adquiridos en un periodo de tiempo determinado. Tomando para ello a las preguntas número 1 y 2 de la encuesta como referencia, se determina que semanalmente el 64 % de los compradores requieren 50 maples por semanas, llevado a anual, representa 2400 maples (50 maples semanales x 4 semanas= 200 maples mensuales x 12 meses = 2400 maples anuales)

**VOLUMEN DE VENTAS= (0,42% X 31) x (12 meses x 200 maples mensuales)**

**VOLUMEN DE VENTAS= 13 X 2.400 maples anual**

**VOLUMEN DE VENTAS= 31.200 productos por año**

El valor de ventas es el volumen de ventas, que se obtuvo de la fórmula anterior por el precio promedio por unidad, el segundo término es tomado de la pregunta número 3, ya que representa el 84% y el precio promedio obtenido es de \$95 por maple.

**VALOR DE VENTA= 31.200 maples x \$95= \$2.964.000**

Para el proyecto en estudio se utiliza un horizonte de cinco años, se mantendrá constante el volumen de venta ya que por el momento se estima el mismo, y respecto al valor de ventas del año, se obtuvo a partir de tomar de referencia el factor "inflación anual proyectada en nuestro país", la cual es de un 24 %, dato obtenido por el Banco Central de la República Argentina.

**Tabla 6: Proyección de ventas para los próximos 5 años**

Años	Volumen de venta	Valor de ventas del año
1	31.200	\$ 2.964.000,00
2	31.200	\$ 3.675.360,00
3	31.200	\$ 4.557.446,40
4	31.200	\$ 5.651.233,53
5	31.200	\$ 7.007.529,57

Fuente: Elaboración propia.

Para determinar el costo de venta se deben considerar tres grandes grupos de gastos: insumos de producción (alimento balanceado, maples y otros materiales) mano de obra y costos indirectos de fabricación (energía eléctrica, mantenimiento y depreciación de maquinaria, por ejemplo).

El costo de venta determinado para este proyecto de inversión es de \$45.65 por maple vendido.

**Tabla 7: Costo de venta**

Concepto	Costo mensual	Costo Unitario anual
Insumos de producción	\$ 19.125,00	\$ 1.059.000,00
Mano de obra	\$ 16.191,97	\$ 194.303,65
Costos indirectos de producción	\$ 83.005,05	\$ 996.060,60
<b>Costo de venta</b>	<b>\$ 118.322,02</b>	<b>\$ 2.249.364,25</b>
Cantidad de maples vendidas	2.592,00	31.104,00
<b>Costo de venta unitario</b>	<b>\$ 45,65</b>	<b>\$ 547,79</b>

Fuente: Elaboración propia

#### 2.3.4.3 Análisis de las 4p del Marketing

Producto: nuestra empresa se dedicara exclusivamente a la producción y comercialización de huevos para poder satisfacer a población de la localidad de Serrano, a través de clientes mayoristas quienes se dedicaran a la reventa

del mismo, facilitando su entrega y disponibilidad del producto, como así también la provisión de huevo como insumo de producción del resto de los clientes mayoristas.

Las principales características de este producto tangible es que el huevo es un alimento que contiene la proteína de mejor calidad, tal como lo declaro la FAO (organismo de Naciones Unidas para la Alimentación), ya que brinda hidratos de carbono, proteínas, lípidos, grasas, vitaminas y minerales necesarios para nuestro bienestar. A partir de lo nombrado es que podrá ser insertado en el mercado con éxito, debido a que la mayoría de la población lo incorpora en su alimentación, desde el desayuno, almuerzo o cena.

**Precio:** Este factor es primordial, ya que además de brindar un buen producto en cuanto a calidad, también tiene que ser en precio. Se toma como punto de referencia el precio que ofrecen los competidores del mercado, este dato fue obtenido de las encuestas realizadas por los potenciales clientes (ver anexo 1). Por lo que se estima que el precio del producto, será aproximadamente de \$95 por maple, el cual contiene 30 unidades de huevos, por lo que no se realizara la venta individual del mismo. Este dato es estimativo debido, a que todavía no se han realizado el análisis de costo del mismo.

**Plaza:** como se ha mencionado anteriormente, nuestra empresa contará con un transporte propio para la ubicación del producto en la localidad de serrano, facilitando la entrega a nuestros clientes mayoristas, es decir rotiserías, panaderías y supermercados de dicho municipio, quienes serán los locales donde se ubicara nuestro producto, tanto para la reventa como para

consumo propio. Por lo mencionado anteriormente se puede afirmar que no se llega de manera directa al consumidor final, por ende es que se determina un canal indirecto entre la relación de nuestra empresa-consumidor final, ya que se cuenta con empresas que actúan de intermediarias.

Promoción: si bien lo que se pretende promocionar es un producto indispensable en la alimentación de la mayoría de los hogares de familia, hay que hacer hincapié en publicitar a la empresa, para que pueda llegar al consumo de todos los hogares y empresas.

Primero se debe partir por realizar publicidad gratuita, mediante las redes sociales como Instagram o Facebook, como así también y fundamental la difusión por medio del boca en boca, ya que si brindamos un producto de calidad, llega la información a las personas habitantes de la localidad. Además para masificar la publicidad se puede crear una cuenta empresa en las aplicaciones antes mencionadas, las cuales tienen un costo de \$60 por publicación que hacemos por día, eligiendo nosotros el radio de población. (Ver Anexo 5)

Otro medio de comunicación y en este caso es tradicional, ya que se ha elegido que la publicidad sea transmitida mediante la frecuencia radial. Se seleccionó una única radio local, debido a que es la que más audiencia tiene. El costo de la publicidad mensual de RADIO SERRANO es \$750. (Ver anexo 5)

#### 2.3.4.4 *Conclusión viabilidad comercial*

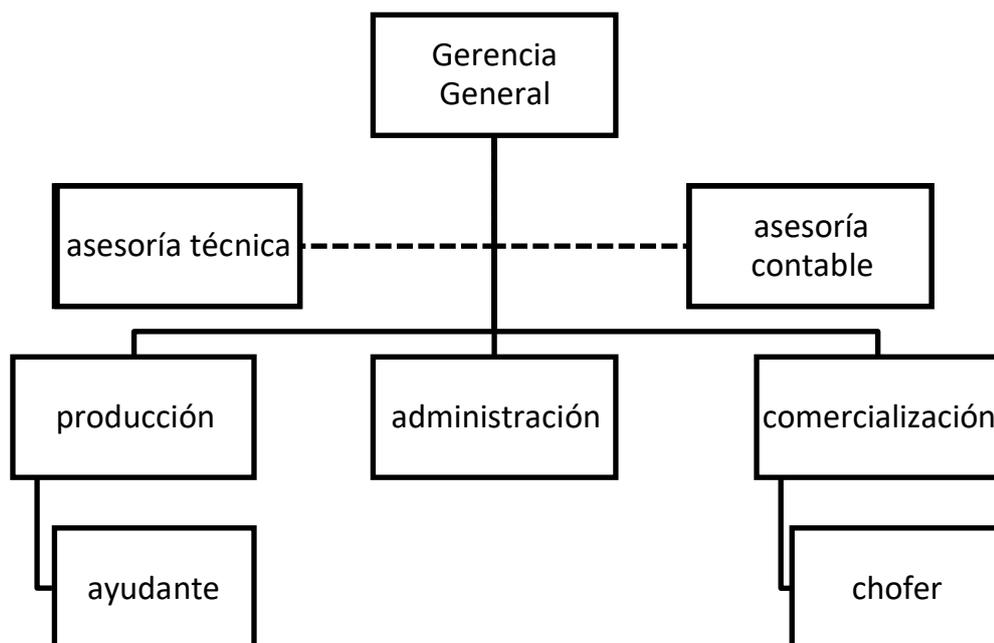
Finalmente se puede arribar a la conclusión de que a nivel comercial el proyecto de inversión es viable, ya que se determinó el mercado al cual se hará entrega de nuestro producto, permitiendo conocer la demanda que contara la empresa que a partir de ella se pudo obtener el valor de ventas. Además también

todos los factores a tener en cuenta, desde nuestros proveedores hasta el precio que se determinó. Mediante las encuestas realizadas a los posibles compradores se puede observar que casi el 100 % quieren que se instale en la localidad de Serrano, una empresa con estas características. En cuanto al precio, se observa que el valor elegido por los encuestados se aproxima al determinado por nuestra empresa y nos permitirá compartir con las otras dos productoras de huevos.

#### Viabilidad organizacional:

El proyecto de inversión que se pretende llevar a cabo estará compuesto por seis personas que trabaran en las condiciones legales y normales que se llevan en una empresa. Como se puede observar el organigrama presenta una estructura lineal en el cual se detallan las áreas. El staff de apoyo está compuesto por los asesores técnicos y asesor contable, es decir se terciarizan estas actividades

**Gráfico 2 : Organigrama**



Fuente: Elaboración propia.

### Descripción de las áreas:

Gerencia general: ésta área estará compuesta por una sola persona, quien será la encargada de coordinar y dirigir el resto de las áreas que forman a la organización. Además deberá establecer los objetivos y estrategias para el normal funcionamiento de la empresa. Deberá contar con los conocimientos necesarios para poder ejercer este puesto.

Área de producción: dicha área estará compuesta por el encargado de producción, el cual será el encargado de que se produzca el normal funcionamiento en el sector de producción, indicara a su subordinado las tareas a realizar, control de los materiales que ingresan, seguimiento de la producción, es decir tanto en cuanto al volumen que se produce como la calidad del producto. Además del encargado, estará el ayudante, quien será la persona encargada del mantenimiento y limpieza del área, alimentación y cuidado de las ponedoras, recolección y empaque del producto.

Área de administración: este sector estará compuesto por la persona que se encargara de llevar a cabo la administración de la empresa, cuyas actividades serán realización de pedidos y pagos a proveedores, facturación y cobranza, tesorería, liquidación y pago de impuestos.

Área de comercialización: dicha área está compuesta por el encargado de ventas, quien se dedicará a contactar a los potenciales clientes y tendrá que tener la capacidad de negociación. Será el, encargado de coordinar los pedidos del producto que le realizan los clientes, para su posterior entrega. Esta área además está compuesta por un chofer, quien será el encargado de retirar el producto de la empresa y hacer la distribución del mismo, a los clientes.

Área de staff de apoyo:

- Asesoría técnica: está compuesto por el médico veterinario ,ingeniero agrónomo y técnico en seguridad e higiene, quienes son los encargados de brindar el asesoramiento referido en cuanto a la dieta de las ponedoras, condiciones sanitarias de las mismas, prevención de epidemias y enfermedades.
- Asesoría contable: será llevada por el estudio contable de la localidad de Serrano, que será responsable de realizar la contabilidad y planificación impositiva de la empresa.

A partir de tener la descripción realizada del desempeño, cargos y el organigrama de la empresa, el proceso de administrar sueldos y salarios, resulta muy sencillo y fácil de realizar, ya que solo implica jerarquizar los puestos de la organización. A la hora de determinar cuánto le corresponderá a cada puesto, se torna más complejo, debido a que la remuneración tiene que ser justa y acorde a las responsabilidades en la cual se desenvuelve. Por lo mencionado, es se recurre a asignar los puestos de producción al régimen de trabajo agrario (ver anexo 6) y los puestos administrativos al régimen del convenio colectivo de comercio (ver anexo 7).

**Tabla 8: costos remunerativos anuales**

Cargo	Sueldo	Vacaciones	Sueldo Anual Complementario	Cargas Sociales	Costo Total Anual
Administrativo	\$221.970,72	\$10.358,63	\$18.497,56	\$47.723,70	\$298.550,62
Operario de Producción	\$156.502,32	\$7.303,44	\$13.041,86	\$33.648,00	\$210.495,62
Chofer	\$171.696,00	\$8.012,48	\$14.308,00	\$36.914,64	\$230.931,12
Encargado de producción	\$177.001,68	\$8.260,08	\$14.750,14	\$38.055,36	\$238.067,26
Encargado de Comercialización	\$177.001,68	\$8.260,08	\$14.750,14	\$38.055,36	\$238.067,26
					<b>\$1.216.111,88</b>

Fuente: elaboración propia

**Tabla 9: Asesoría Técnica y contable**

Cargo	Retribución mensual	Retribución Total Anual
Veterinario	\$2.000	\$24.000
Ingeniero Agrónomo	\$2.100	\$25.200
Técnico en seguridad e Higiene	\$2.000	\$24.000
Asesoría contable	\$1.500	\$18.000

#### 2.3.5.1 Conclusión viabilidad organizacional:

El proyecto de inversión desde el punto de vista organizacional, no presenta ninguna dificultad para su implementación, por lo que se determina que es viable su aplicación, ya que se ha logrado constituir la estructura de la organización y determinar sus áreas, como así también los responsables que estarán a cargo en conjunto con sus respectivas tareas a realizar.

También haciendo un análisis del costo laboral anual de los puestos en relación de dependencia de la estructura organizacional se obtuvo que el mismo es de \$1.307.311,88, por lo que la empresa podrá afrontarlo.

## Viabilidad técnica

Una de las principales evaluaciones que se debe desarrollar en el proyecto de inversión, es dicha viabilidad en cuestión, debido que se hará un análisis respecto al estudio técnico, desde la localización de la empresa hasta los costos de inversión que serán necesarios estables.

### 2.3.6.1 *Localización*

Comenzando con la localización del proyecto se debe tener en cuenta a la ubicación del proyecto, por lo que se hará hincapié en la macro localización y la micro localización del mismo.

#### Macrolocalización:

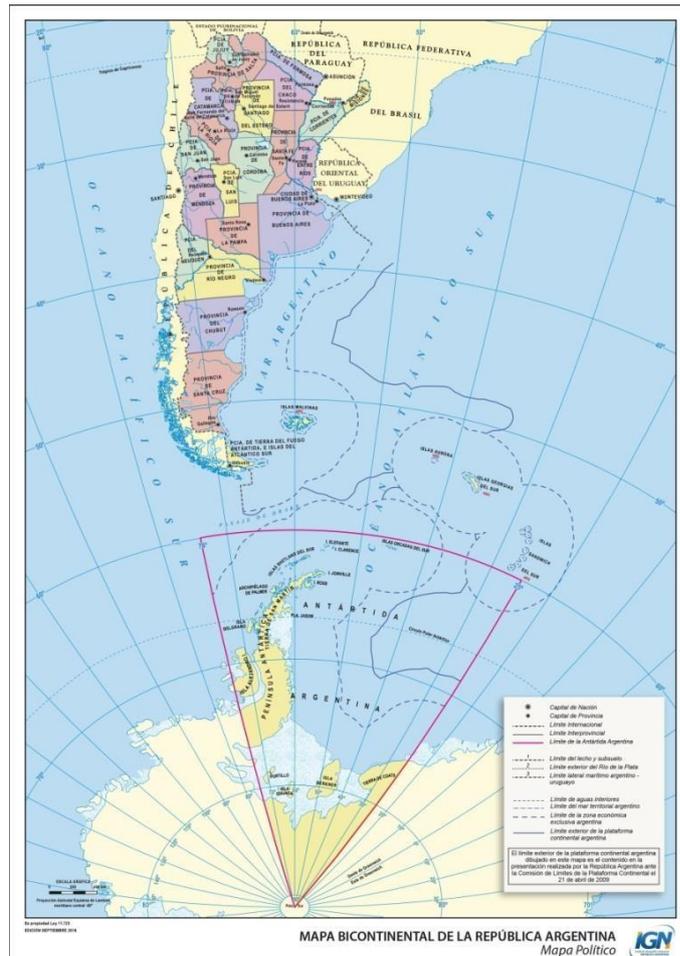
La localidad de Serrano, se encuentra ubicada en el centro del país de la República Argentina, más precisamente en el extremo noroeste del departamento Roque Sáenz Peña, de la provincia de Córdoba. La distancia a la ciudad de Córdoba es de 380 km al Sur.

La comunicación con las localidades vecinas como son las Ciudades de Laboulaye y Vicuña Mackenna, mediante la ruta provincial 4 y las rutas nacionales 35 y 7, lo cual permite tener un fácil acceso a todo lo inherente que sea necesario para llevar a cabo este proyecto.

El territorio está determinado por la pampa húmeda, por lo las actividades económicas predominantes se enfocan hacia el sector agrícola-ganadero, como así también al sector turismo, ya que esta localidad está rodeada la conocida laguna del Siete.

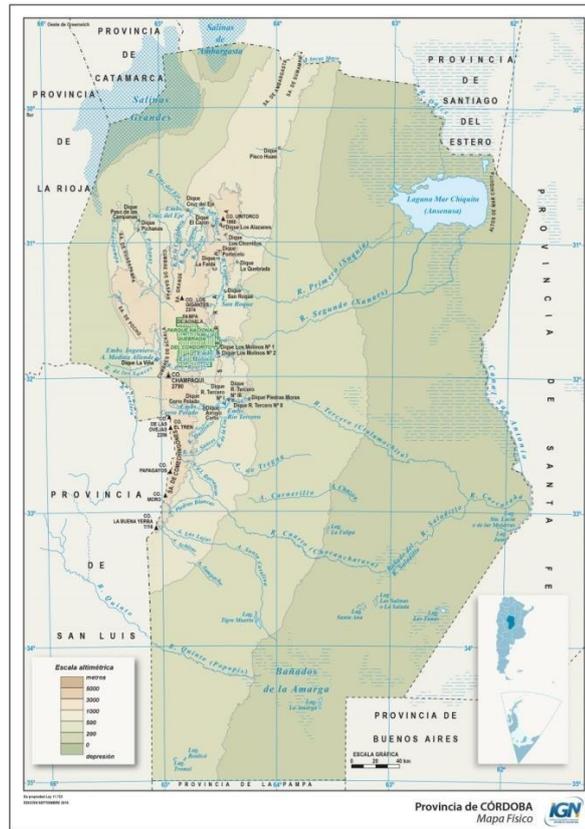
Según los datos obtenidos del último censo nacional de población y vivienda del año 2010, la localidad de Serrano contaba con un total de 3165 habitantes, la cual se ubica entre las 3 localidades con más cantidad de habitantes del departamento Roque Sáenz Peña.

### Ilustración 3: Mapa de la República Argentina



Fuente: [http://www.ign.gov.ar/images/MapasWeb/ArgentinaBicontinen-  
tal/ARG-BICO-COPLA\\_A4\\_2016.jpg](http://www.ign.gov.ar/images/MapasWeb/ArgentinaBicontinen-<br/>tal/ARG-BICO-COPLA_A4_2016.jpg)

### Ilustración 4: Mapa de la Provincia de Córdoba



Fuente: <http://www.ign.gov.ar/images/MapasWeb/CORDOBA/CORDOBA-FISICO-WEB.jpg>

### Ilustración 5: Mapa de la localidad de Serrano

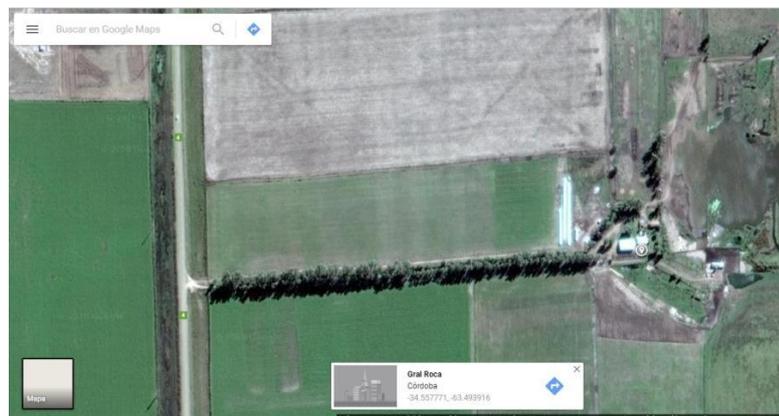


Fuente: <https://www.google.com.ar/search?q=mapa+de+serrano&oq=mapa+de+serrano&aqs=chrome...69i57j0i15.2219j0j4&sourceid=chrome&ie=UTF-8>

### Microlocalización:

La localización óptica para dicho proyecto de inversión es en las afueras de la localidad de Serrano, se ubicara en la zona rural ya que es más factible encontrar un proyecto de esta magnitud en las periferias de este poblado. Esto se debe a razones de distinta índole. La principal es territorial y económica, por lo que se dispone del espacio físico propio, permitiendo ampliar la empresa con una nueva unidad productiva, por lo que solamente deberá incorporarse una instalación alrededor de las instalaciones existentes en el establecimiento. Otra de las ventajas es, que en dicha localidad no hay una empresa con estas características, por lo que a nuestros posibles clientes les estaríamos facilitando la entrega y reduciendo costos en cuanto a la adquisición del producto, como a nosotros ya que ser reducen los costos de distribución, debido a que nos ubicaríamos a 8 km del mercado meta, es decir la localidad de Serrano. El establecimiento esta sobre la ruta provincial 4 por lo que permite un fácil acceso a la empresa, además cuenta con los servicios indispensables como son la luz, agua, internet y gas envasado por lo que no debería hacer ninguna tipo de inversión adicional de estas características.

### Ilustración 6: Establecimiento El Porvenir



Fuente: <https://www.google.com.ar/maps/@-34.5572981,->

[63.4969307,624m/data=!3m1!1e3](https://www.google.com.ar/maps/@-34.5572981,-63.4969307,624m/data=!3m1!1e3)

### 2.3.6.2 *Tamaño*

Este punto está determinado por la capacidad máxima de producción, es decir por la cantidad de aves en postura que se encontraran alojadas. Partiendo de la demanda que se planteó en el tema anterior, se estima que se alojaran unas 2592 ponedoras, cada una de ella alcanza un máximo de producción de 1 huevo por día, por lo cual representa que cubrirá el 42 % de la demanda local. Por lo que una vez estabilizada, nuestra producción anual rondara entre 31.200 maples.

Por lo mencionado anteriormente, es que la superficie deberá ser amplia como así también sus instalaciones para poder desarrollarse satisfactoriamente. La misma está compuesta por 4 áreas: producción, comercialización, administración y depósito que hacen un total de 551 m<sup>2</sup>, de los cuales 160 m<sup>2</sup> serán destinados al galpón para la producción y comercialización, mientras que el resto de la superficie está definido por la administración y depósito. (Ver anexo 8)

Las 2 últimas áreas mencionadas anteriormente, están determinadas por las mejoras que se harán a las instalaciones existentes en el establecimiento. Por un lado se destinara la construcción edilicia de la casa para incorporar la oficina del proyecto donde funcionara allí la administración, y por otro lado se utilizara el galpón existente como depósito, todo ello para hacer un uso fehaciente de los recursos.

Producción y comercialización: Lo primero que se deberá incorporar es un nuevo galpón para poder desarrollar la producción de huevos y su posterior

comercialización. En este lugar se desarrollaran las dos áreas, por un lado la producción y por otro lado la comercialización.

El tamaño está determinado para la capacidad de 2592 ponedoras, adrede para futuras incorporaciones de ponedoras en un largo plazo, el mismo contara con 160 m<sup>2</sup>, se construye con paredes de cemento las cuales tienen una longitud de y el techo de chapa, vale aclarar que los laterales del galpón, no son paredes de cemento, sino que se monta un sistema de elevación de cortinas de lonas, permitiendo la ventilación que se requiere para el desarrollo del proyecto. (Ver anexo 9)

Respecto a la producción se necesitaran 144 jaulas donde estarán alojadas las ponedoras listas para postura, las cuales ingresan con una vida de 18 a 20 semanas a la empresa. Cada jaula cuenta con los elementos necesarios para provisionar la alimentación de las mismas como así también la recolección del producto de forma manual realizada por un operario. Se ubicaran 4 filas de jaulas en forma piramidal de 18 mts de largo con 3 niveles de altura cada una, por lo que el tamaño de cada jaula es de 150 cm de largo x 52 cm de fondo, que a su vez está dividido en tres bocas de 50 cm, cada boca aloja a 6 ponedoras. (Ver anexo 10)

Por otro lado en el área de comercialización, el galpón dispone de un espacio adecuado para que se pueda realizar el embalaje de la producción recolectada. Por lo que se contara con 2 estanterías, cada una mide 43 cm x 90cm x200 cm con 5 estantes, permitiendo el almacenaje de los maples vacíos como así también de los maples con el producto recolectado de forma manual mediante un carrito. Permitiendo una forma ordenada da de almacenaje y de

fácil acceso para cuando se haga el reparto de los mismo, es decir, se van a ir cargando directamente al vehículo para su distribución ya que la venta no se realiza directamente en el establecimiento, sino que la misma es entrega puerta a puerta a sus clientes. (Ver anexo 11)

**Deposito:** Este sector se ubicara en el galpón existente que se encuentra en el establecimiento, el mismo estará destinado al almacenamiento de los insumos y elementos necesarios para la producción. El total de la superficie es de 40.13 m<sup>2</sup>. Fuera del galpón se ubicaran los contenedores tanto para los residuos orgánicos como inorgánicos. En lo referente a los residuos orgánicos, se almacenara el guano recolectado mediante una carretilla, sobre una base impermeabilizable con geomembrana, la misma tiene una superficie de 6,30 m<sup>2</sup>. Y por otro lado en cuanto a los residuos inorgánicos se dispondrá de 2 contenedores tanto para los residuos reciclables como así también para los residuos no reciclables, los mismos poseen una altura de 80 cm por 60 cm de ancho. (Ver anexo 12)

**Administración:** se dispone de una casa lo suficientemente amplia para poder convertirla en la oficina del proyecto. Dicho lugar está en perfectas condiciones de uso, por lo que resta solamente incorporar el equipamiento y muebles necesarios para la utilización de este espacio como oficina de administración. El inmueble posee 24,94 m<sup>2</sup> de superficie, del cual se utilizara la sala de estar para ubicar escritorios de trabajo y la habitación como archivero. También cuenta con cocina y baño que podrá ser utilizado por los distintos sectores. (Ver anexo 13)

### 2.3.6.3 Inversiones

Las inversiones que serán llevadas a cabo en este proyecto son las referentes a Obras físicas y Equipamientos. En el punto anterior se describieron las áreas que lo componen, por lo que en este punto se detallaran todos los costos inherentes a dichas áreas.

\*Inversiones en obra física: Producción y comercialización

**Tabla 10: Inversión en obra física**

DESCRIPCION	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	VIDA UTIL
<b>GALPON 160 M<sup>2</sup> completo</b>	1	\$527.300,00	\$527.300,00	20

Fuente: Elaboración propia. (Ver anexo 14)

\*Inversiones en maquinaria y equipamiento:

**Tabla 11: Inversiones en maquinaria y equipamiento en el área producción**

DESCRIPCION	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	VIDA UTIL
<b>Jaulas completas</b>	144	\$3100,56	\$446.481,60	5
<b>Ponedoras</b>	2592	\$38,62	\$100.103,04	2,5
<b>Balde para la alimentación</b>	2	\$115,00	\$230,00	5
<b>Celular</b>	1	\$3.073,00	\$3.073,00	5

Fuente: Elaboración propia. (Ver anexos 15, 16, 17 y 18)

**Tabla 12: Inversiones en maquinaria y equipamiento en el área comercialización**

DESCRIPCION	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	VIDA UTIL
<b>Estanterías</b>	2	\$2.489,00	\$4.978,00	5
<b>Carro portátil</b>	1	\$3.100,00	\$3.100,00	5
<b>Vehículo</b>	1	\$248.000,00	\$248.000,00	5

Fuente: Elaboración propia. (Ver anexo 19 y 20)

**Tabla 13: Inversiones en maquinaria y equipamiento en el área administración**

DESCRIPCION	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	VIDA UTIL
Escritorio	1	\$2.585,00	\$2.585,00	5
Torre estantes	1	\$7.308,00	\$7.308,00	5
Biblioteca	1	\$4.092,50	\$4.092,50	5
Silla	4	\$983,00	\$3.932,00	5
Notebook	1	\$12.128,50	\$12.128,50	5
Celular	1	\$3.073,00	\$3.073,00	5
Impresora	1	\$2.304,00	\$2.304,00	5

Fuente: Elaboración propia. (Ver anexo 18)

**Tabla 14: Inversiones en maquinaria y equipamiento en el área deposito**

DESCRIPCION	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	VIDA UTIL
Carretilla	1	\$1450,00	\$1450,00	5
Escobillón	1	\$350,00	\$350,00	1
Recolector (Pala)	1	\$85,00	\$85,00	2
Contenedor residuo inorgánico	2	\$650,00	\$1.300,00	5
Geomembrana para residuo orgánico	1	\$700,00	\$700,00	5

Fuente: Elaboración propia. (Ver anexo 17)

\*Inversiones en insumos:

**Tabla 15: Inversión en insumos**

DESCRIPCION	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL MENSUAL	COSTO TOTAL ANUAL
Balanceado x kg	5.000	\$ 17,65	\$88.250,00	\$ 1.059.000,00
Maples	2.600	\$1,25	\$3.240,00	\$38.880,00
Suplemento vitamínicos	5	\$356,00	\$1.780,00	\$21.360,00
Productos veterinarios	500	\$2,33	\$1.165,00	\$13.980,00

Fuente: Elaboración propia. (Ver anexo 16 y 21)

\*Total inversiones:

**Tabla 16: Total inversiones**

DESCRIPCION	COSTO TOTAL
<b>Inversión en obra física</b>	\$ 527.000,00
<b>Maquinarias y Equipamiento Área Producción</b>	\$ 549.887,64
<b>Maquinarias y Equipamiento Área Comercialización</b>	\$ 256.078,00
<b>Maquinarias y Equipamiento Área Administración</b>	\$ 35.423,00
<b>Maquinarias y Equipamiento Área Deposito</b>	\$ 3.885,00
<b>Inversión en Insumos</b>	\$ 1.133.220,00

Fuente: Elaboración propia.

2.3.6.4 *Servicios y otros gastos*

**Tabla 17: Costos y gastos de Producción Deposito**

Concepto	Años				
	1	2	3	4	5
Energía Eléctrica	\$ 16.500,00	\$ 20.460,00	\$ 25.370,40	\$ 31.459,30	\$ 39.009,53
Gas	\$ 1.500,00	\$ 1.860,00	\$ 2.306,40	\$ 2.859,94	\$ 3.546,32
Telefonía Móvil	\$ 3.500,00	\$ 4.340,00	\$ 5.381,60	\$ 6.673,18	\$ 8.274,75
Internet	\$ 300,00	\$ 372,00	\$ 461,28	\$ 571,99	\$ 709,26
Seguro	\$ 5.400,00	\$ 6.696,00	\$ 8.303,04	\$ 10.295,77	\$ 12.766,75
Combustible	\$ 10.000,00	\$ 12.400,00	\$ 15.376,00	\$ 19.066,24	\$ 23.642,14
Mantenimiento	\$ 6.000,00	\$ 7.440,00	\$ 9.225,60	\$ 11.439,74	\$ 14.185,28
Asesoramiento técnico	\$ 24.000,00	\$ 29.760,00	\$ 36.902,40	\$ 45.758,98	\$ 56.741,13
Depreciación	\$ 74.460,60	\$ 92.331,14	\$ 114.490,62	\$ 141.968,37	\$ 176.040,78
<b>Total Anual</b>	<b>\$ 141.660,60</b>	<b>\$ 175.659,14</b>	<b>\$ 217.817,34</b>	<b>\$ 270.093,50</b>	<b>\$ 334.915,94</b>

Fuente: Elaboración propia.

**Tabla 18: Costos y gastos de Administración**

Concepto	Años				
	1	2	3	4	5
Energía Eléctrica	\$ 7.500,00	\$ 9.300,00	\$ 11.532,00	\$ 14.299,68	\$ 17.731,60
Gas	\$ 1.500,00	\$ 1.860,00	\$ 2.306,40	\$ 2.859,94	\$ 3.546,32
Telefonía Móvil	\$ 3.500,00	\$ 4.340,00	\$ 5.381,60	\$ 6.673,18	\$ 8.274,75
Seguro	\$ 3.198,00	\$ 3.965,52	\$ 4.917,24	\$ 6.097,38	\$ 7.560,76
Internet	\$ 3.600,00	\$ 4.464,00	\$ 5.535,36	\$ 6.863,85	\$ 8.511,17
Software	\$ 3.000,00	\$ 3.720,00	\$ 4.612,80	\$ 5.719,87	\$ 7.092,64
Gastos Varios de oficina	\$ 9.720,00	\$ 12.052,80	\$ 14.945,47	\$ 18.532,39	\$ 22.980,16
Publicidad	\$ 2.400,00	\$ 2.976,00	\$ 3.690,24	\$ 4.575,90	\$ 5.674,11
IIBB	\$ 18.000,00	\$ 22.320,00	\$ 27.676,80	\$ 34.319,23	\$ 42.555,85
Asesoramiento Contable- Impositivo	\$ 52.418,00	\$ 64.998,32	\$ 80.597,92	\$ 99.941,42	\$ 123.927,36
<b>Total Anual</b>	<b>\$ 104.836,00</b>	<b>\$ 129.996,64</b>	<b>\$ 161.195,83</b>	<b>\$ 199.882,83</b>	<b>\$ 247.854,71</b>

Fuente: Elaboración propia.

**Tabla 19: Costos y gastos de Comercialización**

Concepto	Años				
	1	2	3	4	5
Combustible	\$ 7.500,00	\$ 9.300,00	\$ 11.532,00	\$ 14.299,68	\$ 17.731,60
Seguro	\$ 3.000,00	\$ 3.720,00	\$ 4.612,80	\$ 5.719,87	\$ 7.092,64
Telefonía Móvil	\$ 1.750,00	\$ 2.170,00	\$ 2.690,80	\$ 3.336,59	\$ 4.137,37
<b>Total Anual</b>	<b>\$ 189.905,00</b>	<b>\$ 235.482,96</b>	<b>\$ 291.999,39</b>	<b>\$ 362.079,52</b>	<b>\$ 448.978,65</b>

Fuente: Elaboración propia.

### 2.3.6.5 *Conclusión viabilidad técnica*

De Acuerdo a lo observado en el aspecto técnico del proyecto de inversión, el total de la inversión inicial rondara los \$1.372.273,64 pesos, esto resulta ventajoso ya que no se deberá realizar ningún tipo inversión alguna en cuanto al terreno debido a que se dispone del espacio físico necesario en el establecimiento o tener que incurrir en un contrato de alquiler para llevar a cabo el proyecto.

Respecto al tamaño no presenta ningún tipo de complicaciones para que el proyecto se ponga en marcha, ya que se dispone de la superficie necesaria, como así también si el día de mañana se quiere aumentar la capacidad productiva, no hay ningún obstáculo que lo impida por lo mencionado anteriormente.

Por último e importante a la hora de tomar la decisión de implementar la nueva unidad productiva para desarrollar la producción de huevos, se tuvo muy en cuenta su ubicación. Este factor es indispensable debido a que para llevar adelante una productora de huevos se tienen en cuenta ciertos requisitos a seguir, uno de ellos es que se ubique en las afueras de la localidad. Por lo que se decidió seguir adelante con el proyecto, ya que se cumple satisfactoriamente con este punto, debido a que el establecimiento se ubica a 8 km de la localidad por lo que no implica ninguna complicación en cuanto a la distribución de nuestro producto.

## Viabilidad Legal

Se desarrollara los aspectos necesarios para poder llevar a cabo el proyecto de inversión, en cuanto a lo referido al encuadré legal, es decir todo lo que respecta a normativas para su creación, habilitación y funcionamiento.

- Aspecto Societario:

La empresa se constituirá como sociedad anónima simplificada (S.A.S) para darle un marco jurídico a la empresa y con el fin de resguardar el patrimonio personal del único socio de esta nueva unidad que se incorpora al establecimiento “El Porvenir”.

Estas sociedades están sujetas a las disposiciones establecidas por la Ley 27349 – Apoyo al Capital Emprendedor- y Ley 19.550 – Ley General de Sociedades-, que tiene como objetivo principal propiciar la actividad emprendedora y de generación de capital en el país.

La sociedad se constituirá por instrumento público o privado, utilizando el modelo de estatuto social utilizado para este tipo de sociedades. Si se hace por instrumento privado, debe tener las firmas certificadas por un juez, un escribano, banco u otra autoridad competente del registro público que corresponda. Luego, el instrumento de constitución debe ser enviado al Registro Público para su inscripción, en la Provincia de Córdoba, se realizara en Inspección de Personas jurídicas (IPJ). Este organismo se expide mediante resolución aproximadamente en 5 días hábiles.

Una vez iniciado el trámite de obtención la personería jurídica en IPJ se puede proceder a:

\*Inscripción en la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP).

\*Inscripción en Ingresos Brutos de la Provincia de Córdoba.

\*Obtención de Habilitación de establecimientos Avícolas en el Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agro alimentaria (SENASA).

\*Obtención de Licencia Ambiental en la Pcia. De Córdoba.

\*Obtención de habilitación municipal.

\*Inscripción en Comercio e Industria de localidad de Serrano.

\*Inscripción como empleador.

**El costo de la formación de la sociedad será de \$7.500,00**

- Aspectos legales para la localización:

En cuanto a la localización de acuerdo a las normas establecidas por la Municipalidad de Serrano, habrá limitación a la hora de evaluar donde se podrá instalar la avícola. En dicha localidad está delimitado el sector donde se deben instalar establecimientos productivos, fuera del ejido urbano, para que no afecte a la población.

En dicho sector habrá que determinar el uso que es la función o destino para el cual el terreno, el edificio o estructura asentado en él, ha sido diseñado, construido, ocupado, utilizado o mantenido. Luego habrá que determinar el uso dominante, que es el que señalándose como preferencial para una determinada zona, la caracteriza y por consiguiente, se desea preservar en sus condiciones esenciales y promoverlo. Al tratarse de un uso avícola (Producción de huevos) que es el efectuado en establecimientos destinados a la

producción de alimentos podrá optarse por la zona establecida para emprendimientos de este tipo, por lo que la Zona Sur, que fue la elegida es apta.

Los establecimientos que se dediquen a las actividades descritas en el artículo 1° (Que incluye la producción de huevos) de Resolución 542/2010 del Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agro alimentaria (SENASA), deben ser habilitados sanitariamente, con anterioridad al desarrollo de dichas actividades. Para obtener la habilitación sanitaria otorgada por este Organismo los establecimientos deben contar previamente con el correspondiente Certificado de Habilitación Municipal y el Permiso de Radicación en la zona prevista por el municipio a instalarse este tipo de emprendimientos ,incluyendo la designación de un responsable técnico (Veterinario), encargado de representar al establecimiento en este organismo.

La empresa deberá obtener la Licencia Ambiental, documento de autorización emitido por la Agencia Córdoba Ambiente Sociedad del Estado como resultado de la Evaluación del impacto ambiental del establecimiento. Este trámite deberá ser preparado por el responsable técnico del establecimiento (Veterinario) y el asesor en seguridad e higiene. La renovación de la licencia ambiental es anual.

- Aspecto tributario:

En lo que respecta al régimen tributario al cual deberá adherirse el proyecto de inversión, y de acuerdo al asesoramiento recibido por la Contadora Pública Nacional Paola Silvina Fiorimanti, la actividad a desarrollar se encuadrará en el código 014820 - Producción de huevos que se deberá dar de alta como actividad económica en la Administración Federal de

ingresos públicos (Nivel nacional), Dirección general de rentas (Nivel Provincial) y Municipalidad de Serrano (Nivel Municipal).

En cuanto, a las inscripciones corresponde realizar, a nivel nacional, la inscripción en el “Régimen General”, donde deberá darse de alta en: Impuesto al valor agregado (IVA – condición: Responsable Inscripto), Impuesto a las Ganancias y como empleador. A lo que esto obliga al contribuyente presentar y pagar (De corresponder) las declaraciones juradas originadas en función a los impuestos activos de la sociedad.

Con la Ley 27.264 – Programa de recuperación Productiva- podrán obtener diferentes beneficios impositivos mediante la Categorización Pymes (Pequeña y Mediana Empresa). Dicho trámite se realiza mediante servicio online de AFIP. Los beneficios que se pueden acceder son los siguientes:

- \* IVA: Pago diferido a 90 días
- \* Impuesto a las Ganancias: Pago a cuenta sobre los créditos y débitos bancarios
- \* Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta: Exclusión
- \* Programa de Innovación Digital Pymes
- \* Certificado de no retención en IVA e Impuesto a las Ganancias
- \* Programas de asistencia Financiera
- \* Programa de Fomento de Inversiones
- \* Programa de Recuperación Productiva

A nivel provincial, la empresa se debe inscribir en el Impuesto a los ingresos brutos “Régimen General”. Esta tributará once (11) anticipos en cada período fiscal, correspondientes a cada uno (1) de los once (11) primeros meses del año y un pago final, debiendo presentar una Declaración Jurada

Anual. Con la nueva reforma tributaria la Pcia. De Córdoba adhirió al Pacto Fiscal donde aquellas empresas que estén categorizadas como Pyme tendrán el beneficio de alícuota reducida.

Por último, a nivel local el nuevo proyecto de inversión deberá inscribirse en comercio e Industria en la localidad que se encuentra asentado. Este trámite será podrá llevar a cabo una vez que se obtenga la habilitación municipal que el permita su funcionamiento. El pago de este impuesto se efectuará sobre la base de una declaración jurada cuya presentación deberá ser realizada mensualmente.

También deberá inscribirse como empleador en la Administración Federal de ingresos públicos .El empleador debe registrar e informar todo lo relativo al trabajador dando el alta y bajas. Así informa el alta del trabajador en la obra social y en la ART, comunica la convención colectiva de trabajo, los vínculos familiares y datos de la relación laboral, inscribir al trabajador en el Libro Especial de Sueldos y Jornales e incluir los datos del trabajador en la planilla de horarios, la cual debe estar a la vista en el lugar de trabajo. Debe presentar a la AFIP una declaración jurada mensualmente (Formulario AFIP 931) con los datos de los trabajadores bajo su dependencia y las remuneraciones abonadas, calculando e ingresando al Sistema de Seguridad Social los aportes y contribuciones.

#### *2.3.7.1 Conclusión viabilidad legal*

A partir de lo desarrollado en dicha viabilidad, este proyecto no presenta ningún tipo de dificultad referido a lo legal para su implementación, debido a que cuenta con todas las normativas para su habilitación, ya que encuadra dentro de los requisitos legales necesarios a los cuales se debe

adecuar para que el mismo sea autorizado por los diferentes organismos que permiten la materialización y su posterior funcionamiento del proyecto de inversión, es decir, la creación de la empresa.

Con respecto al aspecto tributario tributaria al cual se deberá adherir la futura empresa y de acuerdo al asesoramiento recibido por la contadora mencionada anteriormente ; el proyecto de inversión se encuadrara en el “Régimen General” a nivel nacional, municipal y local ,estando obligado a realizar las inscripciones pertinentes, presentar las declaraciones juradas y efectuar (En caso de corresponder) los pagos corresponden dientes a las obligaciones impositivas y de seguridad social adquiridas. Como así también solicitara la categorización Pyme para poder acceder a los beneficios ya mencionados.

#### Viabilidad ambiental

Considerando la ley 9306 que regula los Sistemas Intensivos y Concentrados de Producción Animal (SICPA) y el decreto 2131/00 que sanciona los principios rectores para la preservación, conservación, defensa y mejoramiento del ambiente, en el presente proyecto de inversión se realizará un estudio y evaluación ambiental para identificar, valorar y corregir las consecuencias o efectos que determinadas acciones pueden causar sobre la calidad de vida del hombre y el ambiente general.

Además, se centrará en la formulación de un plan ambiental y de seguridad e higiene para el manejo de residuos orgánicos e inorgánicos en las instalaciones de la productora de huevos, mediante su adecuada separación y el uso de prácticas como el compostaje, que permiten reducir

significativamente la emisión de residuos crudos al suelo, la infiltración de lixiviados a los mantos acuíferos, la aparición de insectos vectores y por otra parte, la posibilidad de obtención un producto orgánico tipo abono como valor agregado. A continuación se desarrolla dicho plan, a través de la metodología con la cual deberá proseguir:

En primer lugar se comienza con el desarrollo del manejo de los residuos orgánicos, el cual se llevara a cabo mediante el tratamiento de gallinazas y aves muertas.

Este tratamiento consiste en generar una alternativa para darle valor agregado a un residuo orgánico abundante, es decir la producción de la gallinaza es una vía no contaminante de deshacerse de los excrementos de las aves dentro de los mismos sitios de producción y de esta manera poder mitigar al impacto ambiental negativo que esta puede ocasionar cuando no se proceda.

En el establecimiento se dispondrá de un sitio de acopio sanitario e impermeabilizable con geomembrana evitando que el lixiviado que se genera por la descomposición de los residuos contamine el suelo y el agua subterránea además se utilizara el sistema abierto, el cual se basa en la realización de pilas (agrupamiento de residuos en montones que generalmente adoptan forma triangular, con una altura recomendada menor de 2,7 metros) con sistemas de aireación. La gallinaza a compostar se apilará sin que se comprima excesivamente para permitir que el aire quede retenido. Los montones o pilas serán aireados por volteo, con una frecuencia que dependerá de la cantidad acumulada, de la humedad y de la rapidez con la que se desea que se realice el proceso; para establecer esta frecuencia es preciso controlar la

temperatura de la pila o bien fijarse si se desprenden malos olores. (Engormix, 2011)

Finalizado el proceso de compostaje de la gallinaza que aproximadamente tiene una duración que va de 2 a 3 meses dependiendo de las condiciones climáticas, el mismo será retirado del acopio y será distribuido en terreno abierto para abonar la tierra, es decir será utilizado como fertilizante en el establecimiento, para poder incrementar el rendimiento en el resto de las actividades, como es en el caso de la siembra.

**Tabla 20 : Tabla de referencia residuos orgánicos.**

MATERIA	USO	PERMANENCIA	DESTINO
GÜANO (GALLINAZA)	TAL CUAL	3 A 9 MESES	RETIRO POR 3°
			USO PROPIO
	TRATADO		COMPOSTA
			LOMBRICULTURA
AVE MUERTA	NINGUNO	24 A 72 HORAS	FOSA
	TAL CUAL		HORNO
	TRATADO		CERDOS
			COMPOSTA

Fuente: <https://www.engormix.com/avicultura/articulos/guano-en-ponedoras-t29037.htm>

Se finalizó con desarrollo del proceso de los residuos orgánicos, para poder continuar con el manejo de los residuos inorgánicos de la empresa. Se implementará una gestión integral de residuos aplicando un programa de separación y reciclaje desde su generación hasta su deposición, complementado con la continua concientización y capacitación en el

tratamiento de los mismos hacia todo el personal que forme parte del plantel laboral.

En primer lugar, se destinara un sitio, cercano al portón de ingreso al predio de la productora de huevo, para la colocación de contenedores de almacenamiento transitorio de los residuos generados a la espera de su retiro para disposición final o coprocesamiento. Se ubicaran en lugares apropiados (vestuarios, cocina, dentro del recinto, etc.) recipientes identificados y pintados de forma diferenciada indicando claramente qué tipo de residuo puede depositarse en ellos. Además se establecerá un programa de separación de residuos en origen: reciclables y no reciclables, para el cual se dispondrá de recipientes para el descarte diferenciados por colores y leyendas. Los contenedores para residuos no reciclables serán de color blanco con la leyenda en letras negras. Los residuos reciclables (papel, vidrio, cartón, etc.) se almacenaran en recipientes de color verde con letras negras.

Las bolsas de residuos separadas dentro del recinto serán recolectadas por el personal operario, los cual deberán cumplimentar con las medidas de seguridad y el uso adecuado de los EPP, y serán depositas en los contenedores ubicados en la entrada al recinto.

Los residuos veterinarios (frascos con medicamentos, drogas, agujas cortopunzantes, etc.) deberán ser retirados por el veterinario a cargo del establecimiento quien se encargara de la gestión para su deposición final.

Los contenedores exteriores serán vaciados semanalmente y los residuos serán transportados y depositados en el predio de la planta de reciclaje habilitado por la municipalidad de la localidad de Serrano.

Otro punto fundamental en este apartado, es lo referido a la prevención y control para las condiciones de seguridad e higiene, se deberá disponer de un PTS (procedimiento de trabajo seguro) que contemplara las actividades, riesgos y medidas de control existentes para cada tarea dentro y fuera del recinto de producción, se establecerá un plan de contingencias y se capacitará al personal operario y directivos. El cual consiste en un plan anual donde se brindará una capacitación concientización a todos los niveles de la organización tanto directivos como personal operario, las mismas harán hincapié en prevención de enfermedades profesionales, accidentes del trabajo, procedimiento de trabajo seguro, plan de evacuación, etc. y sobre los elementos del plan de manejo ambiental y su aplicación de acuerdo con las características y riesgos propios generales y específicos de las tareas que desempeña.

Para la realización de las actividades de gestión ambiental como de Seguridad e Higiene se contratará la asesoría de un especialista en el tema en la puesta en marcha del proyecto, el mismo dependerá de la asesoría externa del ingeniero agrónomo. El servicio constará de una visita mensual, donde el profesional realizará un formulario de cumplimiento ambiental, un check list de requerimientos básicos en Higiene y seguridad y se capacitará al personal, los documentos quedaran archivados en el legajo técnico el cual siempre estará presente en sitio de producción para posibles visitas y/o auditorías externas de los entes reguladores.

El costo del servicio será de 24.000 pesos anuales, el pago de estos servicios se realizará de manera mensual con un total de 2000 pesos por visita.

### 2.3.8.1 *Conclusión viabilidad ambiental*

Considerando la producción que se llevara a cabo, a partir de la incorporación de una nueva unidad productiva en el establecimiento, la cantidad de animales existentes en la avícola y por ende implementación de un plan ambiental para el manejo de residuos tanto orgánicos como inorgánicos, la productora de huevos en cuestión no presentaría un impacto ambiental considerable en el medio ambiente, ni para la sociedad. Adicional a esto, se incrementa la eficiencia de la unidad avícola al reducir la proporción contaminar mediante el tratamiento de gallinaza y compostaje.

### Viabilidad económica-financiera

En esta etapa se ordenará e integrará toda la información de carácter Financiero-monetario capturada de las demás viabilidades.

Por medio del análisis o estudio de Factibilidad Económica-Financiera, se busca determinar la magnitud de los beneficios netos del proyecto, a través de comparaciones entre los costos y los beneficios proyectados que el negocio generará, en el cual se determinará en último término si el proyecto de inversión debe aceptarse o rechazarse.

- Inflación e incremento en los costos

La opinión de profesionales del rubro, consultoras privadas y los datos oficiales proporcionados por el INDEC sirven de base para determina un índice relacionado a cada situación en particular. Se observa que para 2018 el cálculo del INDEC difiere de manera respecto del cálculo del conjunto de las consultoras privadas. Desde enero de 2014 el INDEC utilizó una nueva

metodología para el cálculo del IPC que se corresponde mucho más con la estimación realizada por las consultoras privadas. Si se supone que la presión inflacionaria continua aumentando a un ritmo promedio del 2% mensual, se acabaría en una estimación, en ambos casos, de alrededor del 24%.

El aumento de los salarios será del 15% anual, teniendo en cuenta el valor de las paritarias negociadas en este último año por la Unión Argentina de Trabajadores Rurales y Estibadores al cual pertenecen. Ante la situación actual se estima que en el mes de agosto del corriente se re abran las paritarias para negociar un aumento que llegue cubrir la inflación estimada ante las situaciones acontecida en el país en el último semestre del año

A partir de los datos presentados se concluye que la devaluación e inflación fluctúan a un ritmo similar, por lo que se aplicará a ingresos y egresos (en pesos) una misma tasa de crecimiento.

Se considera prudente optar por una tasa intermedia del 24%, nivel de crecimiento del IPC similar al de 2017, ya que la fuerte devaluación de mayo de 2018 condicionó las estimaciones para este año, y se espera un incremento de las variables mencionadas más moderado para los próximos años.

Dicha tasa se prevé que se mantendrán para los 5 años del horizonte de planeamiento del proyecto.

- Capital de trabajo

Para la estimación del capital de trabajo, se tendrá en cuenta las partidas que lo componen: Activo Corriente y Pasivo Corriente. El activo Corriente está representado por efectivo en caja, bancos, bienes de cambio y

cuentas por cobrar, las cuales poseen un plazo de cobranza de 15 días. Por su parte, el Pasivo Corriente está integrado por aquellas deudas y obligaciones, cuyo plazo de vencimiento es inferior a un año, en las que podemos mencionar las generadas por los costos de producción y depósito. También se incluirán los gastos de administración y comercialización, correspondientes a los sueldos y aportes de esta área junto con los gastos indirectos. En cuanto al pago a proveedores el plazo previsto de pago es de 20 días.

Todos los valores se establecen en pesos argentinos por año.

A continuación se muestra la composición del activo corriente y pasivo corriente, en el que se hace mención que en el momento inicial de la inversión se cuenta con fondos propios (\$ 154.111,44) para hacer frente a los costos necesarios para obtener la primera producción de huevos y como así también el inventario inicial de bienes de cambio (Huevos).

**Tabla 21: Activo Corriente**

Concepto	Años					
	0	1	2	3	4	5
<b>Caja y bancos</b>	154.111,44	2.840.500,00	3.522.220,00	4.367.552,80	5.415.765,47	6.715.549,19
<b>Créditos por Venta</b>	-	123.500,00	153.140,00	189.893,60	235.468,06	291.980,40
<b>Bienes de cambio (Huevos)</b>	88.250,00	109.430,00	135.693,20	168.259,57	208.641,86	269.148,00
<b>Total del activo corriente</b>	<b>242.361,44</b>	<b>3.073.430,00</b>	<b>3.811.053,20</b>	<b>4.725.705,97</b>	<b>5.859.875,40</b>	<b>7.276.677,59</b>

**Fuente: Elaboración propia**

**Tabla 22: Pasivo Corriente**

Concepto	Años					
	0	1	2	3	4	5
Deudas Comerciales	-	149.181,87	179.089,90	216.175,86	262.162,45	319.185,82
Remuneraciones y cargas sociales	-	786.469,70	975.222,43	1.209.275,81	1.499.502,01	1.859.382,49
Cargas fiscales	-	410.836,15	534.198,41	687.167,62	876.849,44	1.112.054,90
<b>Total del Pasivo corriente</b>	-	<b>1.346.487,72</b>	<b>1.688.510,74</b>	<b>2.112.619,29</b>	<b>2.638.513,90</b>	<b>3.290.623,21</b>

**Fuente: Elaboración propia**

Luego de determinar el activo y pasivo corriente, se establece el valor del capital de trabajo inversión necesaria para hacer frente al ciclo operativo del proyecto, el cual se observa en el transcurso del horizonte de planeamiento que el activo corriente es mayor al pasivo corriente, lo que hace que el desenvolvimiento del proyecto sea satisfactorio.

**Tabla 23: Capital de Trabajo**

Concepto	Años					
	0	1	2	3	4	5
Activo corriente	242.361,44	1.827.262,00	2.265.804,88	2.809.598,05	3.483.901,58	4.330.470,06
Pasivo corriente	-	1.346.487,72	1.688.510,74	2.112.619,29	2.638.513,90	3.290.623,21
<b>Capital de Trabajo</b>	<b>242.361,44</b>	<b>480.774,28</b>	<b>577.294,14</b>	<b>696.978,76</b>	<b>845.387,68</b>	<b>1.039.846,85</b>

**Fuente: Elaboración propia**

Se detalla el conjunto de costos y gastos correspondientes a las cuatro áreas que participan en esta inversión.

**Tabla 24: Costos y Gastos Totales**

Área	Años				
	1	2	3	4	5
<b>Producción y Depósito</b>					
Insumos	\$ 783.840,00	\$ 971.961,60	\$ 1.205.232,38	\$ 1.494.488,16	\$ 1.853.165,31
Sueldos y Aportes	\$ 387.497,30	\$ 480.496,65	\$ 595.815,85	\$ 738.811,65	\$ 916.126,45
Gastos Indirectos	\$ 141.660,60	\$ 175.659,14	\$ 217.817,34	\$ 270.093,50	\$ 334.915,94
<b>Subtotal</b>	<b>\$ 1.312.997,90</b>	<b>\$ 1.628.117,40</b>	<b>\$ 2.018.865,57</b>	<b>\$ 2.503.393,31</b>	<b>\$ 3.104.207,70</b>
<b>Comercialización</b>					
Sueldos y Aportes	\$ 177.001,68	\$ 219.482,08	\$ 272.157,78	\$ 337.475,65	\$ 418.469,81
Gastos Indirectos	\$ 85.069,00	\$ 105.485,56	\$ 130.802,09	\$ 162.194,60	\$ 201.121,30
<b>Subtotal</b>	<b>\$ 262.070,68</b>	<b>\$ 324.967,64</b>	<b>\$ 402.959,88</b>	<b>\$ 499.670,25</b>	<b>\$ 619.591,11</b>
<b>Comercialización</b>					
Sueldos y Aportes	\$ 221.970,72	\$ 275.243,69	\$ 341.302,18	\$ 423.214,70	\$ 524.786,23
Gastos Indirectos	\$ 52.418,00	\$ 64.998,32	\$ 80.597,92	\$ 99.941,42	\$ 123.927,36
<b>Subtotal</b>	<b>\$ 274.388,72</b>	<b>\$ 340.242,01</b>	<b>\$ 421.900,10</b>	<b>\$ 523.156,12</b>	<b>\$ 648.713,59</b>
<b>TOTALES</b>	<b>\$ 1.849.457,30</b>	<b>\$ 2.293.327,05</b>	<b>\$ 2.843.725,54</b>	<b>\$ 3.526.219,68</b>	<b>\$ 4.372.512,40</b>

Fuente: Elaboración propia.

- Financiamiento

El proyecto se financiara mediante recursos propios del propietario del inmueble. Su interés personal es diversificar la actividad productiva de dicho establecimiento por lo cual decide destinar fondos a la generación de nuevos emprendimientos.

### Estados Financieros Proforma

En función de los presupuestos de costos, gastos e ingresos se elaboran los estados financieros con el objeto de determinar la viabilidad financiera del proyecto.

### Estimación de la tasa de descuento

En el cálculo de la tasa de descuento se utiliza el modelo de valoración CAPM. Los cálculos para determinarla fueron los siguientes:

$$E(ri) = rf + \beta im (E(rm)-rf)$$

$$E(ri) = 0,405 + 0,85((0,6840 - 0,2736) - 0,405) = 40,96\%$$

Donde rf se tomó la Tasa Badlar, que se calcula por el promedio de las entidades bancarias para el depósito a plazo fijo de más de un millón de pesos en un periodo de 30 a 35 días de plazo. La misma es 40.50% (Septiembre 2018). Luego, a E (rm), se le asignó el valor de 41.04 % teniendo en cuenta la rentabilidad del mercado argentino, obtenida a través de la variación anual del índice 68,40%. (Movimiento accionario anual entre el período 01/04/2017 al 30/09/2018).

Mediante los datos obtenidos del Mercado de Valores de Buenos Aires, el 2018 se ajusta por el cambio del nivel precios de la economía, para obtener índice de rentabilidad real. En este caso se utilizó el promedio de variación anual del Índice de Precios del Consumidor desarrollado por el INDEC en los períodos 2016, 2017 y Enero a Septiembre de 2018, que fue de 27,36% anual acumulado (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos), por lo que  $E(rm) = 0,6840 - 0,2736 = 0,4104$

A beta se le asignó un valor de 0,85 obtenido en función de la cantidad de establecimientos de este rubro en el la región sur de la Pcia. De Córdoba en los últimos 5 años.

La tasa de descuento es de 40,96%.

## Estado de Resultados

El estado de resultados muestra los resultados económicos previstos en un horizonte de 5 años del proyecto de inversión en cuestión.

**Tabla 25: Estado de Resultados**

Concepto	Años				
	1	2	3	4	5
<b>Ventas</b>	\$ 2.964.000,00	\$ 3.675.360,00	\$ 4.557.446,40	\$ 5.651.233,54	\$ 7.007.529,58
<b>Costos Variables</b>	\$ 1.059.000,00	\$ 1.313.160,00	\$ 1.628.318,40	\$ 2.019.114,82	\$ 2.503.702,37
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>\$ 1.905.000,00</b>	<b>\$ 2.362.200,00</b>	<b>\$ 2.929.128,00</b>	<b>\$ 3.632.118,72</b>	<b>\$ 4.503.827,21</b>
<b>Costos Fijos</b>	\$ 436.401,60	\$ 541.138,74	\$ 671.012,56	\$ 832.055,86	\$ 1.031.749,30
<b>Depreciación</b>	\$ 294.780,84	\$ 294.780,84	\$ 294.780,84	\$ 294.780,84	\$ 294.780,84
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	\$ 1.173.817,56	\$ 1.526.280,42	\$ 1.963.334,60	\$ 2.505.282,03	\$ 3.177.297,07
<b>Impuestos a las ganancias</b>	\$ 410.836,15	\$ 534.198,15	\$ 687.167,11	\$ 876.848,71	\$ 1.112.053,98
<b>Utilidad Neta</b>	<b>\$ 762.981,42</b>	<b>\$ 992.082,27</b>	<b>\$ 1.276.167,49</b>	<b>\$ 1.628.433,32</b>	<b>\$ 2.065.243,10</b>

Fuente: Elaboración Propia

**Tabla 26: Flujo de Fondos**

Conceptos	Años					
	0	1	2	3	4	5
<b>INGRESOS</b>						
Ventas		\$ 2.964.000,00	\$ 3.675.360,00	\$ 4.557.446,40	\$ 5.651.233,54	\$ 7.007.529,58
<b>EGRESOS VARIABLES</b>						
Costo Variable Producto		\$ 1.059.000,00	\$ 1.313.160,00	\$ 1.628.318,40	\$ 2.019.114,82	\$ 2.503.702,37
<b>CONTRIBICION MARGINAL</b>		<b>\$ 1.905.000,00</b>	<b>\$ 2.362.200,00</b>	<b>\$ 2.929.128,00</b>	<b>\$ 3.632.118,72</b>	<b>\$ 4.503.827,21</b>
<b>EGRESOS FIJOS</b>						
Costos fijos		\$ 436.401,60	\$ 541.137,98	\$ 671.011,10	\$ 832.053,76	\$ 1.031.746,67
Costos no erogables		\$ 294.780,84	\$ 294.780,84	\$ 294.780,84	\$ 294.780,84	\$ 294.780,84
<b>UTILIDAD GRAVABLE</b>		<b>\$ 1.173.817,56</b>	<b>\$ 1.526.281,18</b>	<b>\$ 1.963.336,06</b>	<b>\$ 2.505.284,12</b>	<b>\$ 3.177.299,71</b>
Impuesto a las ganancias		\$ 410.836,15	\$ 534.198,41	\$ 687.167,62	\$ 876.849,44	\$ 1.112.054,90
<b>UTILIDAD NETA</b>		<b>\$ 762.981,42</b>	<b>\$ 992.082,77</b>	<b>\$ 1.276.168,44</b>	<b>\$ 1.628.434,68</b>	<b>\$ 2.065.244,81</b>
Costos no erogables		\$ 294.780,84	\$ 294.780,84	\$ 294.780,84	\$ 294.780,84	\$ 294.780,84
Costo financiero (Intereses)		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Inversión Fija	-\$ 1.372.273,64					
Inversión Diferida	\$ -		-\$ 156.160,74			
Valor de Desecho Maquinarias						\$ 1.907.460,36
<b>TOTAL EFECTIVO APLICADO</b>	<b>-\$ 1.372.273,64</b>	<b>\$ -</b>	<b>-\$ 156.160,74</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>
<b>FLUJO NETO DE EFECTIVO</b>	<b>-\$ 1.372.273,64</b>	<b>\$ 468.200,58</b>	<b>\$ 697.301,93</b>	<b>\$ 981.387,61</b>	<b>\$ 1.333.653,84</b>	<b>\$ 1.770.463,97</b>
<b>FLUJO NETO ACUMULADO</b>	<b>-\$ 1.372.273,64</b>	<b>-\$ 904.073,06</b>	<b>-\$ 674.971,71</b>	<b>-\$ 390.886,03</b>	<b>-\$ 38.619,80</b>	<b>\$ 398.190,33</b>
<b>FLUJO DESCONTADO</b>	<b>-\$ 1.372.273,64</b>	<b>\$ 357.514,19</b>	<b>\$ 532.454,13</b>	<b>\$ 749.379,66</b>	<b>\$ 1.018.367,32</b>	<b>\$ 1.256.004,52</b>
<b>FLUJO NETO DESCONTADO</b>	<b>-\$ 1.372.273,64</b>	<b>-\$ 1.729.787,83</b>	<b>-\$ 1.197.333,70</b>	<b>-\$ 447.954,03</b>	<b>\$ 570.413,29</b>	<b>\$ 1.826.417,81</b>

Fuente: Elaboración Propia.

**Tabla 27: Evaluación financiera**

<b>VAN</b>	<b>\$ 1.826.417,81</b>
<b>TIR</b>	<b>46,41%</b>
<b>PR</b>	<b>4 años 1 mes 14 días</b>

Fuente: Elaboración Propia (2018)

**Valor Actual Neto**

El VAN indica la rentabilidad de la inversión, considerando la sumatoria de los flujos de fondos descontados a la tasa de descuento mencionada anteriormente (40,96 %). Este método tiene en cuenta el valor tiempo de dinero, los ingresos futuros esperados, como también los egresos, deben ser actualizados a la fecha del inicio del proyecto.

El VAN es positivo lo que implica que el valor actual de los ingresos es superior al valor actual de los egresos, por lo cual la inversión es conveniente realizarla. Como se observa en el Flujo de Fondos, el valor es de \$ 1.826.417,87.

De acuerdo a este criterio de evaluación el proyecto que se está evaluando desarrollar es aceptable.

**Tasa Interna de Retorno**

La TIR mide el rendimiento de los flujos de caja, la misma debe ser mayor a la tasa de descuento del proyecto. En el momento de decisión se indica que una inversión es deseable si la misma excede el rendimiento requerido, debido a que el proyecto tiene una rentabilidad asociada mayor a la tasa de mercado.

De acuerdo a los Flujos Analizados la TIR es 46,41%, mayor a los 40,96% de la tasa de descuento calculada anteriormente según parámetro mencionado por lo tanto permitirá obtener una rentabilidad interna, superior a la tasa de descuento apropiada para la empresa, es decir, a su costo de capital. En este análisis el proyecto debe ser aceptado.

### **Período de Recupero**

Es el tiempo necesario para que la inversión genere los flujos de efectivo suficientes para recuperar la inversión inicial.

El periodo de recupero descontado exacto del proyecto de inversión en cuestión es de 4 años 1 meses 14 días. Es el tiempo que debe transcurrir para recuperar la inversión.

### **Análisis de sensibilidad**

Para el análisis de sensibilidad se toman dos escenarios a los cuales se modifica una variable que se considere importante, con el objetivo de ver cómo reacciona el proyecto que se evalúa ante determinadas circunstancias.

Luego de haber calculado los diferentes indicadores de rentabilidad del proyecto de inversión, se procederá a elaborar un análisis de escenarios donde se plantearan dos escenarios distintos con sus respectivas variaciones en cuanto a ingresos y egresos y ver cómo estas variaciones impactan en los dos principales indicadores como lo son el Valor Actual Neto y la Tasa Interna De Retorno.

Para el escenario pesimista se considerará una caída del 15% en la cantidad del producto vendido, mientras que en el escenario optimista la cantidad aumentará en un 15 %.

### **Escenario Pesimista**

A pesar de la variación desfavorable en la demanda, el proyecto sigue arrojando resultados positivos. Como se observa en el flujo de fondos el VAN positivo significa que el proyecto debe aceptarse a pesar de que los beneficios son considerablemente menores que en el escenario normal, aun así la rentabilidad que ofrece es mayor a la del mercado y la TIR de 42,05% es mayor a la tasa requerida, lo que lleva a idéntica decisión. El período de recupero se extiende más de tres años (4 años 11 meses 8 días), pero aún a pesar del escenario negativo, no supera los 5 años del horizonte de planeamiento.

**Tabla 28: Flujo de Fondos – Escenario Pesimista**

Conceptos	Años					
	0	1	2	3	4	5
<b>INGRESOS</b>						
Ventas		\$ 2.519.400,00	\$ 3.124.056,00	\$ 3.873.829,44	\$ 4.803.548,51	\$ 5.956.400,15
<b>EGRESOS VARIABLES</b>						
Costo Variable Producto		\$ 900.150,00	\$ 1.116.186,00	\$ 1.384.070,64	\$ 1.716.247,59	\$ 2.128.147,02
<b>CONTRIBUCION MARGINAL</b>		<b>\$ 1.619.250,00</b>	<b>\$ 2.007.870,00</b>	<b>\$ 2.489.758,80</b>	<b>\$ 3.087.300,91</b>	<b>\$ 3.828.253,13</b>
<b>EGRESOS FIJOS</b>						
Costos fijos		\$ 436.401,60	\$ 541.137,98	\$ 671.011,10	\$ 832.053,76	\$ 1.031.746,67
Costos no erogables		\$ 294.780,84	\$ 294.780,84	\$ 294.780,84	\$ 294.780,84	\$ 294.780,84
<b>UTILIDAD GRAVABLE</b>		<b>\$ 888.067,56</b>	<b>\$ 1.171.951,18</b>	<b>\$ 1.523.966,86</b>	<b>\$ 1.960.466,31</b>	<b>\$ 2.501.725,63</b>
Impuesto a las ganancias		\$ 310.823,65	\$ 410.182,91	\$ 533.388,40	\$ 686.163,21	\$ 875.603,97
<b>UTILIDAD NETA</b>		<b>\$ 577.243,92</b>	<b>\$ 761.768,27</b>	<b>\$ 990.578,46</b>	<b>\$ 1.274.303,10</b>	<b>\$ 1.626.121,66</b>
Costos no erogables		\$ 294.780,84	\$ 294.780,84	\$ 294.780,84	\$ 294.780,84	\$ 294.780,84
Costo financiero (Intereses)		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Inversión Fija	-\$ 1.372.273,64		-\$ 156.160,74			
Inversión Diferida	\$ -					
Valor de Desecho Maquinarias						\$ 1.907.460,36
<b>TOTAL EFECTIVO APLICADO</b>	<b>-\$ 1.372.273,64</b>	<b>\$ -</b>	<b>-\$ 156.160,74</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>
<b>FLUJO NETO DE EFECTIVO</b>	<b>-\$ 1.372.273,64</b>	<b>\$ 282.463,08</b>	<b>\$ 466.987,43</b>	<b>\$ 695.797,63</b>	<b>\$ 979.522,27</b>	<b>\$ 1.331.340,82</b>
<b>FLUJO NETO ACUMULADO</b>	<b>-\$ 1.372.273,64</b>	<b>-\$ 1.089.810,56</b>	<b>-\$ 622.823,13</b>	<b>\$ 72.974,50</b>	<b>\$ 1.052.496,76</b>	<b>\$ 2.383.837,59</b>
<b>FLUJO DESCONTADO</b>	<b>-\$ 1.372.273,64</b>	<b>\$ 200.385,27</b>	<b>\$ 343.474,13</b>	<b>\$ 511.766,42</b>	<b>\$ 720.448,86</b>	<b>\$ 944.481,29</b>
<b>FLUJO NETO DESCONTADO</b>	<b>-\$ 1.372.273,64</b>	<b>-\$ 1.572.658,91</b>	<b>-\$ 1.229.184,78</b>	<b>-\$ 717.418,36</b>	<b>\$ 3.030,50</b>	<b>\$ 947.511,78</b>

Fuente: Elaboración Propia (2018)

**Tabla 29: Evaluación financiera – Escenario pesimista**

<b>VAN</b>	<b>\$947.511,78</b>
<b>TIR</b>	<b>42,05%</b>
<b>PR</b>	<b>4 años 11 meses y 8 días</b>

Fuente: Elaboración Propia (2018)

**Escenario Optimista**

Teniendo en cuenta que en el escenario normal arroja resultados favorables en el análisis de sensibilidad, en un escenario optimista con un incremento del 15 % del producto hace que el proyecto arroje resultados aún mejores.

El VAN positivo significa que el proyecto debe aceptarse y la TIR de 48,40 % es mayor a la tasa requerida, lo que lleva igual decisión que los escenarios analizados anteriormente. El período de recupero se extiende al inicio del cuarto año, pero aún a pesar del escenario negativo, por lo cual sigue siendo conveniente la decisión de aceptar el proyecto.

**Tabla 30: Flujo de Fondos – Escenario Optimista**

Ventas	Años					
	0	1	2	3	4	5
<b>Ingresos</b>						
Venta		\$ 3.408.600,00	\$ 4.226.664,00	\$ 5.241.063,36	\$ 6.498.918,57	\$ 8.058.659,02
<b>EGRESOS VARIABLES</b>						
Costo Variable Producto		\$ 1.217.850,00	\$ 1.510.134,00	\$ 1.872.566,16	\$ 2.321.982,04	\$ 2.879.257,73
<b>CONTRIBICION MARGINAL</b>		\$ 2.190.750,00	\$ 2.716.530,00	\$ 3.368.497,20	\$ 4.176.936,53	\$ 5.179.401,29
<b>EGRESOS FIJOS</b>						
Costos fijos		\$ 436.401,60	\$ 541.137,98	\$ 671.011,10	\$ 832.053,76	\$ 1.031.746,67
Costos no erogables		\$ 294.780,84	\$ 294.780,84	\$ 294.780,84	\$ 294.780,84	\$ 294.780,84
<b>UTILIDAD GRAVABLE</b>		\$ 1.459.567,56	\$ 1.880.611,18	\$ 2.402.705,26	\$ 3.050.101,93	\$ 3.852.873,79
Impuesto a las ganancias		\$ 510.848,65	\$ 658.213,91	\$ 840.946,84	\$ 1.067.535,67	\$ 1.348.505,83
<b>UTILIDAD NETA</b>		\$ 948.718,92	\$ 1.222.397,27	\$ 1.561.758,42	\$ 1.982.566,25	\$ 2.504.367,96
Costos no erogables		\$ 294.780,84	\$ 294.780,84	\$ 294.780,84	\$ 294.780,84	\$ 294.780,84
Costo financiero (Intereses)						
Inversión Fija	-\$ 1.372.273,64		-\$ 156.160,74			
Inversión Diferida	\$ -					
Valor de Desecho Maq. Y Equipos						\$ 6.223.185,75
<b>TOTAL EFECTIVO APLICADO</b>	-\$ 1.372.273,64	\$ -	-\$ 156.160,74	\$ -	\$ -	\$ -
<b>FLUJO NETO DE EFECTIVO</b>	-\$ 1.372.273,64	\$ 653.938,08	\$ 927.616,43	\$ 1.266.977,59	\$ 1.687.785,42	\$ 2.209.587,13
<b>FLUJO NETO ACUMULADO</b>	-\$ 1.372.273,64	-\$ 718.335,56	\$ 209.280,87	\$ 1.476.258,46	\$ 3.164.043,87	\$ 5.373.631,00
<b>FLUJO DESCONTADO</b>	-\$ 1.372.273,64	\$ 463.917,48	\$ 682.271,57	\$ 931.875,25	\$ 1.197.350,61	\$ 1.567.527,76
<b>FLUJO NETO DESCONTADO</b>	-\$ 1.372.273,64	-\$ 1.836.191,12	-\$ 1.153.919,55	-\$ 222.044,30	\$ 975.306,31	\$ 2.542.834,07

Fuente: Elaboración Propia (2018)

**Tabla 31: Evaluación financiera – Escenario Optimista**

<b>VAN</b>	<b>\$2.542.834,07</b>
<b>TIR</b>	<b>48,40%</b>
<b>PR</b>	<b>4 años 3 meses y 32 días</b>

Fuente: Elaboración Propia (2018)

#### 2.3.9.1 *Conclusión viabilidad económica-financiera*

De acuerdo a los estudios a nivel Económicos y Financieros realizados para evaluar la rentabilidad del proyecto de inversión, se puede concluir que se trata de un proyecto de inversión rentable, si bien, se debe tener en cuenta que la inversión inicial es algo compleja, la misma, de acuerdo a lo calculado a través del Periodo De Recupero Descontado, se puede recuperar al inicio del cuarto año de realizada la inversión.

Según los indicadores de rentabilidad como el VAN y La TIR, arrojan resultados altamente positivos, lo cual permite conocer y llegar a la conclusión de que aun en un escenario pesimista, el proyecto de inversión es viable Los criterios de inversión VAN y TIR muestran que a pesar de las variables a las que fue sometido el proyecto, éste es capaz de responder de manera positiva y aún con una caída del 15% en los productos vendidos, seguir ofreciendo beneficios. En una situación normal el VAN alcanzó los \$ 1.826.417,81 y la TIR fue de 46,41 %. Tras el análisis de sensibilidad se obtienen \$ 2.542.834,07 de VAN y 48,40% de TIR para el escenario positivo y \$947.511,78 de VAN y 42,05% respectivamente para el escenario negativo.

Desde el punto de vista económica-financiero es conveniente llevar a cabo el proyecto, aun en situaciones adversa el mismo es rentable.

## CONCLUSION FINAL

Finalizado el desarrollo y análisis del proyecto de inversión que se realizó en el presente trabajo se aborda a la conclusión de que es factible incorporar la productora de huevos en el establecimiento “El Porvenir”, como una alternativa a la producción actual.

El análisis de viabilidades, permite evaluar distintos factores que afectan de forma directa o indirecta al proyecto de inversión.

Desde el punto de vista comercial se puede arribar que existe en la localidad de Serrano un potencial mercado debido a la inexistencia de una empresa local con las características de nuestro proyecto, presentándose como una gran oportunidad para el desarrollo del mismo y poder satisfacer las necesidades de consumo de este producto, a partir de la estimación de la demanda realizada

En lo que respecta al área organizacional, es decir en términos de gestión, el proyecto presenta un buen diseño de la estructura organizacional mediante la asignación de la distribución de los puestos correspondientes a cada área, manteniendo un costo fijo.

Técnicamente el proyecto requiere de un monto elevado para la puesta en marcha del mismo debido a la inversión inicial que se debe realizar para montar la infraestructura necesaria para la puesta en marcha, pero vale destacar que resulta beneficioso poder aprovechar la disposición del terrero ocioso y la utilización de las instalaciones existentes del establecimiento.

Legalmente no existe ningún impedimento para la creación de la productora de huevos, es decir desde normativas que condicionen el proyecto o si bien que generen impedimentos a la hora de materializarlo.

Mediante los análisis y medidas que se tuvieron en cuenta no se produce un impacto ambiental a la hora de implementar la productora de huevos, por lo cual tampoco se incurren costos adicionales o impedimentos para la puesta en marcha.

Finalmente con todos los datos obtenidos del análisis llevado a cabo en el proyecto presente se concluyó que el mismo es viable tanto desde el punto de vista económico como financiero, ya que la inversión se recupera al cuarto año transcurrido luego de la ejecución del proyecto. Y además con los indicadores utilizados se arrojan resultados positivos tanto en escenarios normales, como pesimistas.

### **Recomendaciones Profesionales**

Se sugiere evaluar en un mediano plazo la integración vertical; tanto hacia atrás como hacia adelante.

Cuando nos referimos a una integración hacia atrás hacemos referencia a la crianza de las aves de postura con el objeto de reducir los costos de adquisición de aquello que nos provee de huevos. Al mismo tiempo, la integración hacia adelante hace referencia a realizar la comercialización del producto de manera directa al público, por lo que nuestro mercado objetivo cambia, no es solo los distribuidores sino también el consumidor final.

Esto permitirá tener un ciclo completo de producción, lo que da como resultado que la empresa esté presente en todas las etapas de la cadena de valor, siendo parte de la rentabilidad en cada una de dichas etapas.

De esta manera la empresa podrá tener un negocio que tiene como fin la comercialización directa de huevos, pero siendo ésta la que controla los costos y ganancias de cada una de las etapas, desde la producción hasta que se efectúan las ventas a nuestro mercado objetivo.

## CAPITULO V: BIBLIOGRAFIA

### BIBLIOGRAFIA PRIMARIA

- Baca Urbina, G. (2010). *Evaluacion de proyectos (sexta ed.)*. Mexico: McGraw-Hill.
- Baca Urbina, G. (2013). *Evaluación de proyectos ( 7 ed.)*. México: McGraw-Hill.
- Baca Urbina, G. (2013). *Evaluación de Proyectos (7ma ed.)*. México: McGraw- Hill.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C.& Baptista Lucio,P. (2014).  
*Metodología de la investigación (6 ed.)*. México: McGraw-Hill.
- Kotler, P. (2005). *Fundamentos del Marketing*. México: Pearson.
- Kotler, P., & Keller, K. (2006). *Direccion de Marketing (12 ed.)*. Mexico: Pearson Educacion de Mexico.
- Kotler, P., & Keller, K. (2012). *Direccion de Marketing (14 ed.)*. Mexico: Pearson Educacion de Mexico.
- kotler.P & Keller.K. (2006). *Dirección de Marketing*. México: Pearson Educación .
- Hornngren, C., Datar, S., & Foster, G. (2007). *Contabilidad de costos, un enfoque gerencial. (12 ed.)*. México: Pearson Educación.
- Ross, S., Westerfield, R., & Jordan, B. (2010). *Fundamentos de finanzas corporativas (9 ed.)*. Mexico: McGraw-Hill.
- Sapag Chain, N. & Sapag Chain, R. (2003). *Preparación y Evaluación de proyectos (4 ed.)*. México: McGraw-Hill.
- Sapag Chain, N. & Sapag Chain, R. (2008). *Preparacion y evaluacion de proyectos (5 ed.)*. Colombia: McGraw-Hill.
- Sapag Chain, N. (2007). *Proyecto de inversion. Formulacion y Evaluacion*. Mexico: Pearson Educacion de Mexico.
- Sapag Chain, N., & Sapag Chain, R. (2008). *Preparacion y evauacion de proyectos (5 ed.)*. Mexico: McGraw-Hill.
- Serrano, J. (2011). *Matematicas financieras y evaluacion de proyectos (2 ed.)*. Bogota: Alfaomega Grupo Editor.

### BIBLIOGRAFIA SECUNDARIA

- Argentina, G. d. (s.f.). *Argentina.gob.ar beta*. Obtenido de <https://www.argentina.gob.ar/trabajo/buscastrabajo/salario>

Bertossi, R. F. (25 de febrero de 2013). *Derechos y defensa del consumidor en Argentina*. Obtenido de [https://cyt-ar.com.ar/cyt-ar/index.php/Derechos\\_y\\_defensa\\_del\\_consumidor\\_en\\_Argentina](https://cyt-ar.com.ar/cyt-ar/index.php/Derechos_y_defensa_del_consumidor_en_Argentina)

Cuáles son los beneficios fiscales que ofrece la nueva ley de Pymes. (12 de Abril de 2017). *El Cronista* .

*Economia*. (s.f.). Obtenido de [https://www.economia.com.mx/producto\\_interno\\_bruto.htm](https://www.economia.com.mx/producto_interno_bruto.htm)

*Engormix*. (2011). Obtenido de (<https://www.engormix.com/avicultura/articulos/guano-en-ponedoras-t29037.htm>)

*Feedback Networks Technologies*. (2001-2013). Obtenido de <https://www.feedbacknetworks.com/cas/experiencia/sol-preguntar-calculador.html>

*Indec*. (s.f.). Obtenido de [https://www.indec.gob.ar/uploads/informesdeprensa/ipc\\_10\\_17.pdf](https://www.indec.gob.ar/uploads/informesdeprensa/ipc_10_17.pdf).

*INDEC*. (2016). Obtenido de Instituto Nacional De Estadísticas y Censo: <https://www.indec.gov.ar/>

*Indec*. (2017). Obtenido de [https://www.indec.gob.ar/uploads/informesdeprensa/EPH\\_cont\\_2trim17.pdf](https://www.indec.gob.ar/uploads/informesdeprensa/EPH_cont_2trim17.pdf) .

*Indec*. (2017). Obtenido de [https://www.indec.gob.ar/ftp/infografias/infografia\\_pib\\_09\\_17.jpg](https://www.indec.gob.ar/ftp/infografias/infografia_pib_09_17.jpg)

*Indec*. (2017). *Informes Técnicos vol. 1 n° 245*.

*Infobae*. (13 de Junio de 2017). Obtenido de • <https://www.infobae.com/economia/2017/06/13/en-la-argentina-ya-hay-mas-de-7-millones-de-accesos-fijos-a-internet/>

*Infobae*. (27 de Octubre de 2017). Obtenido de <https://www.infobae.com/economia/2017/05/24/gastronomicos-anuncio-acuerdo-salarial-24-en-dos-tramos/>

La inflación. (12 de octubre de 2017). págs. <http://www.lanacion.com.ar/2071565-indec-la-inflacion-de-septiembre-fue-del-19-y-acumula-176-en-el-ano> .

*Medidas de Gobierno*. (05 de Marzo de 2017). Obtenido de <http://www.dw.com/es/medidas-del-gobierno-de-mauricio-macri/a-37774112>;

<https://www.infobae.com/2016/05/10/1810397-las-8-claves-del-nuevo-paquete-medidas-las-pymes/>

*Ministerio de Producción.* (18 de Abril de 2017). Obtenido de <http://www.produccion.gob.ar/2017/04/18/el-pago-del-iva-a-90-dias-la-medida-que-mas-beneficia-a-los-entramados-productivos-provinciales-61477>

*Producción.* (09 de Noviembre de 2017). Obtenido de <http://www.produccion.gob.ar/2017/11/09/los-que-inviertan-en-emprendimientos-podran-deducir-hasta-el-85-del-impuesto-a-las-ganancias-68108>

Renault, V. (2017). *Caja de herramientas comunitarias.* Obtenido de <http://ctb.ku.edu/es/tabla-de-contenidos/valoracion/valorar-las-necesidades-y-recursos-comunitarios/FODA-analisis/principal>

*Resumen latinoamericano.* (04 de Enero de 2017). Obtenido de <http://www.resumenlatinoamericano.org/2017/01/04/argentina-politica-economica-entre-2016-y-2017/>

Sticco, D. (27 de Octubre de 2016). *Infobae.* Obtenido de <https://www.infobae.com/economia/2017/07/04/la-suba-del-dolar-no-afecto-las-expectativas-de-inflacion-que-recibio-el-banco-central/>

*Telam.* (s.f.). Obtenido de <http://www.telam.com.ar/notas/201609/162090-unesco-hay-menos-analfabetos-en-el-mundo-y-la-argentina-acompana-la-tendencia.html>

*The global economy.* (s.f.). Obtenido de [http://es.theglobaleconomy.com/Argentina/Literacy\\_rate/](http://es.theglobaleconomy.com/Argentina/Literacy_rate/)

*Turismo.gob.ar.* (s.f.). Obtenido de Presidencia de la Nación: <http://www.turismo.gov.ar/plan-cocinar>

## **CAPITULO VI: ANEXOS**

### **Anexo número 1: Modelo de encuesta a “potenciales clientes”**

- 1. ¿Con que frecuencia se realizan las compras de este tipo?**

**Semanal**

**Quincenal**

**Mensual**

- 2. ¿Qué cantidades de maples de huevos compra para su negocio?**

**30 unidades**

**50 unidades**

**70 unidades**

- 3. En cuanto al costo de adquirir el maple de huevos ¿ronda entre las siguientes opciones?**

**\$80**

**\$95**

**\$105**

- 4. ¿Dónde consigue al producto?**

**En la localidad**

**En localidades cercanas**

**Otros**

- 5. ¿Cuál es el medio de entrega que utiliza para retirar el producto?**

**Se retira de la empresa proveedora**

**Flete**

**Envío a su empresa**

- 6. ¿Nos puede mencionar el nombre de la empresa de donde obtienen el producto? Marque el nombre de la empresa de donde obtiene dicho producto:**

## **Granja el Sol**

### **Avícola Liciaga**

#### **Otros**

**7. ¿Le gustaría que se instale una productora de huevos en la localidad de Serrano?**

**Si**

**No**

**8. ¿Estaría dispuesto a comprar el producto de nuestra empresa?**

**Si**

**No**

#### **Anexo número 2: Principales distribuidores**

Supermercado “La Unión”

Supermercado “Day”

Supermercado “Mehi”

Mini Mercado Eme

Panadería “La Promesa”

Panadería “Scarponi”

Panadería “La Colonia”

Panadería “Thonna II”

Rotisería “Tía Rosita”

Rotisería “Me gusta que te guste”

Rotisería “Che Juan”

Rotisería “La soñada”

### **Anexo 3: encuestas a consumidores finales (hogares)**

1. ¿consumen huevo?

Si

No

2. Lo utilizan en:

Desayuno

Almuerzo

Cena

3. ¿con que frecuencia en el día consumen este producto?

1 vez

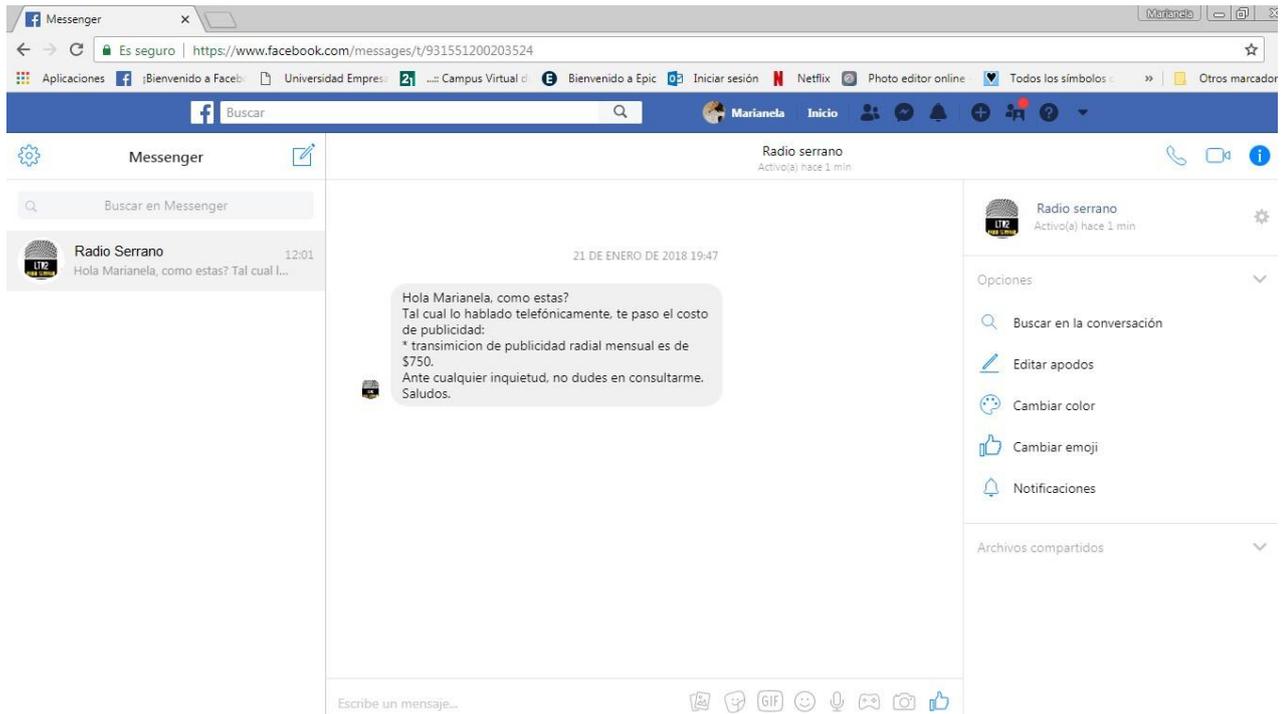
3 veces

o mas

### **Anexo 4: Entrevista a Proveedores:**

1. Compra mínima.
2. Cotización.
3. Modalidad de pago.
4. Modalidad de entrega del producto.
5. Disponibilidad de la mercadería.

## Anexo 5: Presupuesto publicidad: Radio Serrano e Instagram



**Presupuesto y duración**

Elige el presupuesto y la duración para esta promoción.

El presupuesto y la duración ayudan a determinar quién ve esta promoción. Puedes controlar tus gastos y desactivar una promoción en cualquier momento.

**Gastarás \$60 durante 1 día**  
Promedio de \$60 por día

**PRESUPUESTO TOTAL**

\$60 Alcance estimado: 2,658 - 7,009

**Define el tuyo...**

El presupuesto ayuda a determinar cuántas cuentas de Instagram verán tu publicación. Puedes poner en pausa el gasto cuando quieras.

**DURACIÓN**

1 día \$60/día

7 días \$8,57/día

**Define la tuya...**

**Anexo 6: Remuneración mínima para el personal que desempeña tareas en la actividad avícola-agraria.**

REMUNERACIONES MÍNIMAS PARA EL PERSONAL QUE DESEMPEÑA TAREAS EN LA ACTIVIDAD AVÍCOLA, CON EXCLUSIÓN DE LAS ACTIVIDADES QUE SE REALIZAN EN ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES, EN EL ÁMBITO DE TODO EL PAÍS

**VIGENCIA: a partir del 1° de diciembre del 2017, hasta 31 de mayo del 2018.**

	Remuneraciones mínimas		Asignación de carácter no remunerativa	
	Mensual	Jornal	Mensual	Jornal
	\$	\$	\$	\$
<b>Peón avícola</b>				
Trabajador no calificado.....	9.997,52	434,67	2.499,38	108,67
Trabajador semi-calificado..	10.214,37	444,12	2.553,59	111,03
Trabajador calificado.....	10.433,49	453,63	2.608,37	113,41
<b>Personal de transporte</b>				
Trabajador no calificado.....	10.871,57	472,68	2.717,89	118,17
Trabajador semi-calificado..	10.940,03	475,65	2.735,01	118,91
Trabajador calificado.....	11.446,77	497,69	2.861,69	124,42
<b>Personal jerárquico</b>				
Encargado.....	11.800,11	514,35	2.950,03	128,59
Capataz.....	12.405,26	539,36	3.101,31	134,84
<b>Bonificación zona desfavorable</b>				
1) Provincias de Río Negro y Neuquén.....				10%
2) Provincias de Chubut, Santa Cruz y Tierra del Fuego.....				20%

REMUNERACIONES MÍNIMAS PARA EL PERSONAL QUE DESEMPEÑA TAREAS EN LA ACTIVIDAD AVÍCOLA, CON EXCLUSIÓN DE LAS ACTIVIDADES QUE SE REALIZAN EN ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES, EN EL ÁMBITO DE TODO EL PAÍS

**VIGENCIA: a partir del 1° de junio del 2018.**

<b>Peón Avícola</b>	Mensual	Jornal
	\$	\$
Trabajador no calificado.....	12.496,89	543,34
Trabajador semi-calificado.....	12.767,96	555,15
Trabajador calificado.....	13.041,86	567,04

**Personal de Transporte**

Trabajador no calificado.....	13.589,46	590,85
Trabajador semi-calificado.....	13.675,03	594,56
Trabajador calificado.....	14.308,46	622,11

**Personal Jerárquico**

Encargado.....	14.750,14	642,94
Capataz.....	15.506,57	674,19

**Bonificación zona desfavorable**

- |   |     |
|---|-----|
| 1) Provincias de Río Negro y Neuquén.....                   | 10% |
| 2) Provincias de Chubut, Santa Cruz y Tierra del Fuego..... | 20% |

Remuneraciones mínimas para el personal permanente de prestación continua comprendido en el régimen de trabajo agrario, en el ámbito de todo el país.

### Escala salarial Trabajadores Agrarios 2017-2018

VIGENCIA: a partir del 1° de agosto de 2017, hasta el 31 de julio de 2018.

DESDE EL 1° DE AGOSTO DE 2017	SIN COMIDA Y SIN SAC	
	SUELDO	JORNAL
<b>PEONES GENERALES</b>	\$ 12,648.96	\$ 556.47
<b>AYUDANTES DE ESPECIALIZADOS PEÓN ÚNICO</b>		
PEÓN ÚNICO	\$ 12,983.76	\$ 571.23
<b>ESPECIALIZADOS:</b>		
Peones que trabajan en el cultivo del arroz, peones de Haras, peones de cabañas (Bovinos, Ovinos y Porcinos)	\$ 13,011.03	\$ 572.41
Ovejeros	\$ 13,118.42	\$ 578.98
Albañiles, Apicultores, Carniceros, Carpinteros, Cocineros, Cunicultores, Despenseros, Domadores, Fruticultores, Herreros, Inseminadores, Jardineros, Mecánicos (Generales y Molineros), Panaderos, Pintores, Quinteros y Talabarteros	\$ 13,497.03	\$ 593.85
Ordeñadores en explotaciones tamberas	\$ 13,585.35	\$ 597.68
Ordeñadores en explotaciones tamberas y que además desempeñen funciones de carreros	\$ 14,001.74	\$ 615.50
Conductores Tractoristas, Maquinista de Máquinas Cosechadora y Agrícola	\$ 14,089.11	\$ 620.77
Mecánicos Tractoristas	\$ 14,816.92	\$ 651.80
<b>PERSONAL JERARQUIZADO</b>		
Puestero	\$ 13,944.95	
Capataces	\$ 15,382.65	
Encargados	\$ 16,226.89	

**VIVIENDA:** La vivienda que proporcione el empleador debe reunir los requisitos establecidos en el TÍTULO IV del Régimen de Trabajo Agrario (Ley 26.727), no pudiendo efectuarse deducción alguna por dicho suministro.

**BONIFICACION POR ANTIGÜEDAD:** Será el 1% de la remuneración básica de su categoría, por cada año de antigüedad, cuando el trabajador tenga un antigüedad de hasta 10 años, y del 1,5 % cuando el trabajador tenga una antigüedad mayor a los 10 años.

Los trabajadores comprendidos en la presente Resolución que desarrollan sus tareas en las provincias de CHUBUT, SANTA CRUZ Y TIERRA DEL FUEGO, ANTARTIDA E ISLAS DEL ATLANTICO SUR, les será aplicable un adicional del 20% sobre las remuneraciones mínimas de la categoría laboral que revistan.

**MONTOS TOPES INDEMNIZATORIOS PARA EL PERSONAL PERMANENTE DE PRESTACION CONTINUA COMPRENDIDO EN EL REGIMEN DE TRABAJO AGRARIO (LEY 26.727) EN EL AMBITO DE TODO EL PAIS.**

VIGENCIA: a partir del 1° de agosto de 2017, hasta el 31 de julio de 2018.

Montos topes indemnizatorios:	BASE PROMEDIO	TOPE
	\$ 14,002.12	\$ 41,826.21

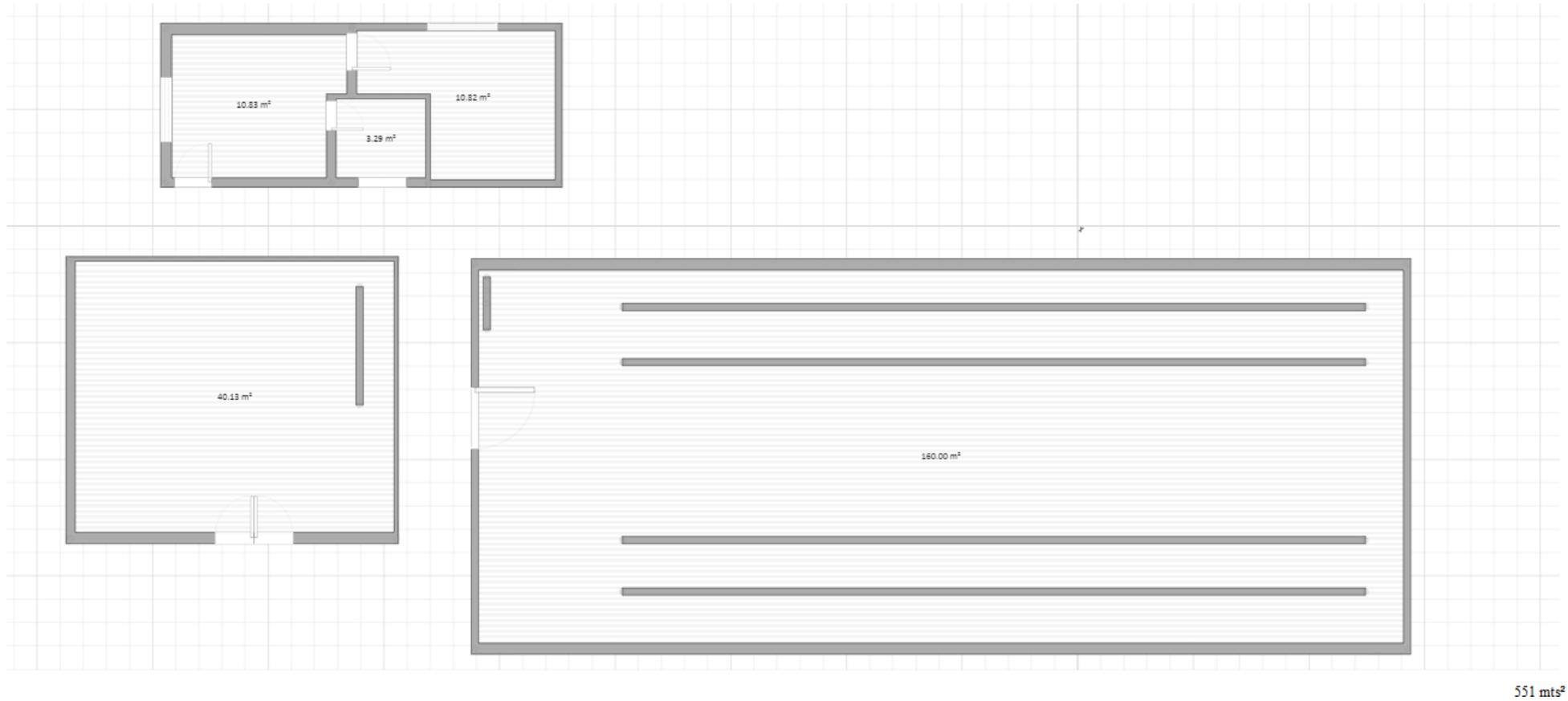
---

**Anexo 7: Remuneración mínima para el personal que desempeña tareas en la actividad de comercio.**

---

<b>ADMINISTRATIVO "A"</b>					
Basico ABR/17	15161,23	Basico DIC/17	18193,47		
Aumento 2%	303,22	Aumento 2%	303,22	Aumento 2%	303,22
<b>BASICO ENE-18</b>	<b>18496,69</b>	<b>BASICO FEB-18</b>	<b>18799,92</b>	<b>BASICO MAR-18</b>	<b>19103,14</b>
Presentismo (8,33%)	1540,77	Presentismo (8,33%)	1566,03	Presentismo (8,33%)	1591,29
<b>TOTAL BRUTO</b>	<b>20037,47</b>	<b>TOTAL BRUTO</b>	<b>20365,95</b>	<b>TOTAL BRUTO</b>	<b>20694,44</b>
Además el 1% de antigüedad por cada año trabajado		Además el 1% de antigüedad por cada año trabajado		Además el 1% de antigüedad por cada año trabajado	

### Anexo 8: Plano superficie total del proyecto de inversión



## Anexo 9: Galpón y cortinas avícolas



## Anexo 10: Jaulas piramidales para ponedoras en postura.





**Anexo 11: Estanterías para almacenaje de maples y huevos. Carrito para recolectar huevos.**



### **Anexo 12: Galpón depósito**



### **Anexo 13: Casa para área administrativa**



**Anexo 14: Presupuesto Galpón de producción y comercialización**GALPONES Y TINGLADOS  
METAL COSTA

X

PRESUPUESTO

DOCUMENTO NO  
VALIDO COMO  
FACTURA

Nro. 0001-00012612

Fecha: 18/06/2018

IVA RESPONSABLE INSCRIPTO

Serrano - Prov. de Córdoba TE:  
03385-15430385Señores: Fiorimanti, Marianela  
Zona Rural – Cba (6125)**TINGLADO DE 20 mts DE LARGO X 8 mts DE ANCHO  
160M2**

<i>Unid.</i>	<i>Descripción</i>	<i>Precio unit.</i>	<i>Total</i>
	CONSTRUIDO: Con patas y arcos de 20cm x 20cm en redondo del 12, zigzag del 10, correas en perfil C galvanizado de 120cm x 50cm x 20cm x 2mm de espesor y chapas acanaladas cincalum del 25 Montaje		\$512.300,00
2	Cortina avícola de 20 mts x 3 mts y su correspondiente sistema de elevación	\$7500	\$15.000,00

**INCLUYE:****OBRA CIVIL (paredes, electricidad, agua y gas)****TOTAL \$ 527.300,00****Forma de Pago:** 60% anticipo, resto contra entrega

Forma de Pago: PUBLICO CONTADO

**ESTOS PRECIOS NO INCLUYEN IVA***Precios sujetos a variaciones según costo de la materia prima*

**Anexo 15: Presupuesto de Jaulas****METALURGICA EL GRINGO S.A****PRESUPUESTO**

Domicilio: Av. Oostendorp S/N  
Serrano - Prov. de Córdoba  
TE:03385-495315

FECHA: 18/06/2018

FIORIMANTI MARIANELASERRANO[mary\\_fior@hotmail.com](mailto:mary_fior@hotmail.com)[mfiorimanti@hotmail.com](mailto:mfiorimanti@hotmail.com)CORDOBA

TE: 0358 156602197

**INSTALACION PARA 2592 POLLAS COLOR**

4 filas de 12 jaulas de largo cubierto de jaulas 18 mts

**TINGLADO DE 20 MTS DE LARGO X 8 MTS DE ANCHO**

<i>Unid.</i>	<i>Descripción</i>	<i>Precio unit.</i>	<i>Total</i>
144	Tramo reforzado de 150cm x 52cm de fondo con 3 bocas de 50cm x 52cm de fondo para 6 aves x boca.	\$ 1.944,00	\$ 279.936,00
144	Comedero de 150cm chapa galvanizada	\$ 565,00	\$ 81.360,00
144	Chapa deflectora galvanizada de 15cm antipiqueo	\$ 77,25	\$ 11.124,00
60	Sostenes de hierro angulo de 3 niveles para pasillo al medio	\$ 409,20	\$ 24.552,00
432	Chupetes automaticos importados	\$ 58,70	\$ 25.358,40
216	Mts de caño cuadrado pvc	\$ 71,00	\$ 15.336,00
216	Soportes de caño pvc	\$ 25,70	\$ 5.551,20
12	Depositos de agua	\$ 272,00	\$ 3.264,00
			\$ 446.481,60

FLETE INCLUIDO

**TOTAL \$ 446.481,60****ESTOS PRECIOS NO INCLUYEN IVA***Precios sujetos a variaciones según costo de la materia prima***Forma de Pago:** 60% anticipo, resto contra entrega**Tiempo de entrega:** a convenir

T.C. 28,50

**Anexo 16: Presupuesto Ponedoras y Alimento balanceado****DISTRIBUIDORA SANTIAGO**

*Distribuidor de alimentos balanceados VIT-ALI-GAN. Y. Molinos Cañuelas*

*Deposito en calle ranqueles n°: 465 serrano 6125 pcia. (cba ).*

**PRESUPUESTO:**

<u>Cantidad</u>	<u>descripción</u>	<u>precio</u>	<u>total</u>
2592 u	ponedoras recriadas	\$38.62	\$100.103.04
5 tn.	recria ponedoras	\$17.650.00	\$88.250.00
			<b>\$119.228.04</b>

Los precios antes detallados son mas IVA.

Los mismos están sujetos a eventuales cambios



**FORRAJERÍA SANTIAGO**  
Anibal Perachá  
DNI 14498379

**Anexo 17: Elementos del depósito**



**PRESUPUESTO**

1	6	18
---	---	----

DOCUMENTO NO VALIDO COMO FACTURA

Srtes. FIORIMANTI

Dirección: ZONA RURAL

Localidad: SERRANO C.U.I.T.: \_\_\_\_\_

CANT	DESCRIPCION	PRECIO	IMPORTE
2	Baldes Plásticos	+115	+230
1	Receptor de basura		+85
1	Escobillon		\$350
1	Carretilla		+1450
2	contenedor basura 80 cm x 60 cm	+650	+1300
1	Geomembrana 8mts		+700
			}

50 DUPLICADOS INDUSTRIA ARGENTINA

7182971

**TOTAL** + 4415,00

**Anexo 18: Presupuesto de elementos de oficina y tecnología**

<b>CENTRO CONFORT S.A</b>		Av. Oostendorp 359 Serrano - Cba
<b>PRESUPUESTO</b>		
Vendedor: Ramiro R.		
Apellido y Nombre :	D6161.FIORIMANTI, MARIANELA	
Domicilio :	SERRANO	
Barrio o Paraje :		
Telefono(s) :		
Localidad :	C.P. 6125 SERRANO - Cba	

Código	Producto	Modelo	Dep-Est	Cant.	Precio	TOTAL
3 0974	TORRE MONTECATINI 2 ESTANT. 2 CAJ. NOGAL	MC031N	1-P	1	7.308,00	7.308,00
1 2358	ESCRITORIO PLATINUM 2CJ 124X0.73X0.73 TABACO 40208		1-P	1	2.585,50	2.585,50
5 0127	BIBLIOTECA PLATINUM PTA.ALTA 80X38X200 HAYA/NEGRO		1-P	1	4.092,50	4.092,50
1 1715	SILLA PIRVAR CAÑO NEGRO TPZ	126-NEGRO	1-P	3	983,00	2.949,00
1 1715	SILLA PIRVAR CAÑO NEGRO TPZ	126-NEGRO	1-P	3	983,00	2.949,00
1 0922	NTK RCA 14"LED WIDE SCREEN HD CORE I3 4GB 500GB/16500		1-P	1	12.128,50	12.128,50
4 0328	CELULAR LUMIA 535 NEG. MICROSOFT 5" W8	LUMIA535-NEG	1-P	1	3.073,00	3.073,00
4 0327	CELULAR NOKIA LUMIA 635 NEGRO W8.1	LUMIA635	1-P	1	3.073,00	3.073,00
1 1862	IMPRESORA HP DJ INK ADVANTAJE 3775MF	J9V87A	1-P	1	2.304,00	2.304,00
7 0304	FLETE A DOMICILIO 2	FLETE-2	1-P	1	188,00	188,00

NOTA: Los precios incluyen I.V.A.)  
 fecha de presupuesto: 27/06/2018  
 fecha de vigencia: 30/06/2018  
 Observaciones:

Total de la Operación \$ 40.860,60

**FORMA DE PAGO**  
**PORTE EFECTIVO**

La operación está sujeta a su aprobación por el DEPARTAMENTO DE CREDITO. Los valores expresados pueden ser modificados sin previo aviso.  
 Las cantidades están sujetas a disponibilidad de stock.

Miércoles, 27 de Junio de 2018 11:05:15 Ha

Página 1

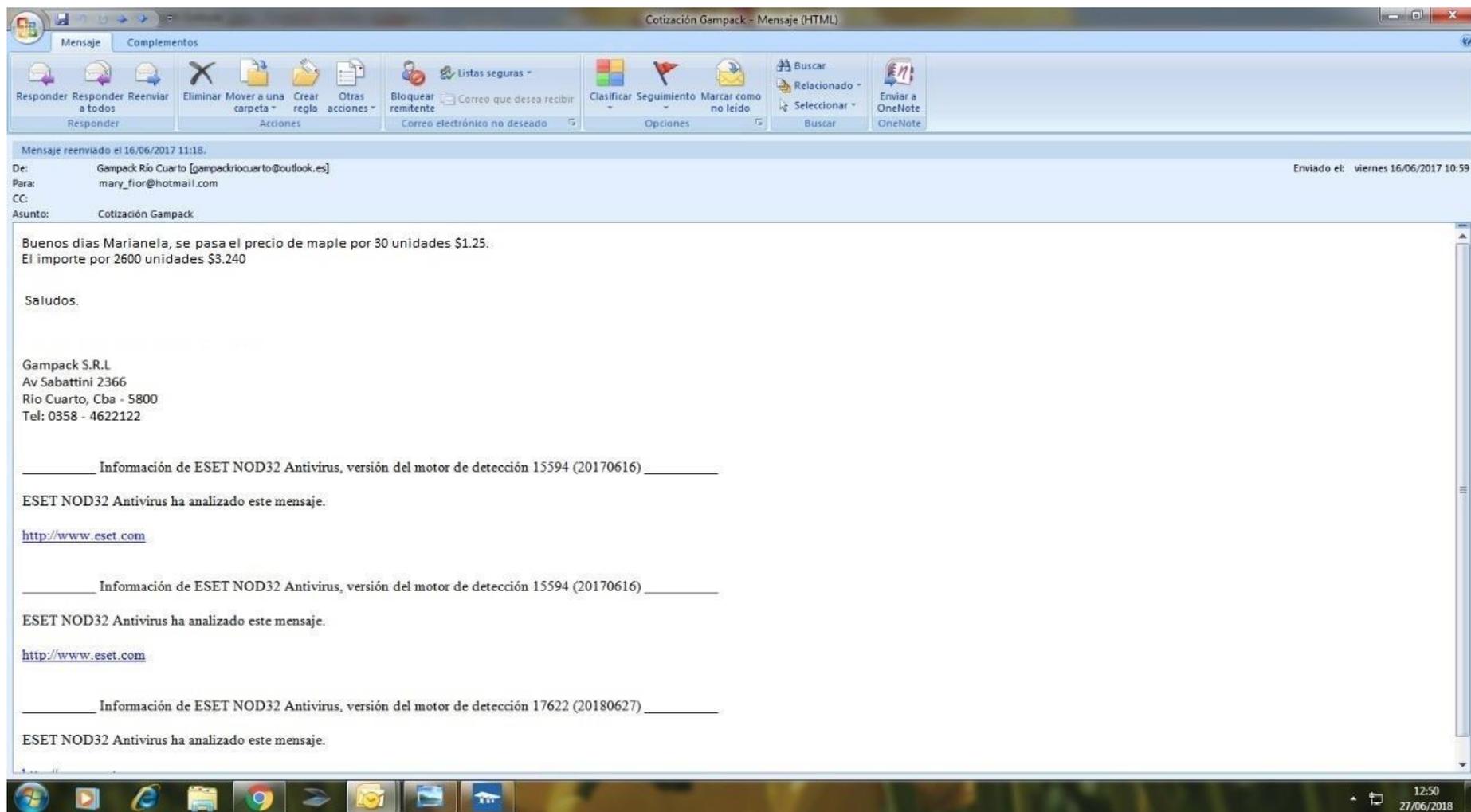
**Anexo 19: Presupuesto estanterías y carro portátil**

	Direccion: Bv. Bennert 87 - Serrano (Cba)/6125 Tel: 03385-15461816 mail: conte.hogar@hotmail.com						
	<b>04/06/2018</b>						
<h1 style="color: blue;">PRESUPUESTO</h1>							
<b>Empresa :</b> EL PORVENIR <b>Sr:</b> MARIANELA <b>Dir.:</b> <b>Te :</b>	<b>Referencia:</b> EQUIPAMIENTOS						
<p><b>EL SIGUIENTE MATERIAL A CONSIDERAR:</b></p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 70%;">2 MODULOS DE 43 X 90 X 200 C/5 ESTANTES, PARA 100 KG POR ESTANTES</td> <td style="width: 10%; text-align: right;">\$2.489,00</td> <td style="width: 20%; text-align: right;">\$4.978,00</td> </tr> <tr> <td>1 CARRITO PORTATIL CON 2 ESTANTES DE 65X65X70 Y 4 RUEDAS</td> <td style="text-align: right;">\$3.100,00</td> <td style="text-align: right;">\$3.100,00</td> </tr> </table> <div style="margin-top: 20px;">      </div>		2 MODULOS DE 43 X 90 X 200 C/5 ESTANTES, PARA 100 KG POR ESTANTES	\$2.489,00	\$4.978,00	1 CARRITO PORTATIL CON 2 ESTANTES DE 65X65X70 Y 4 RUEDAS	\$3.100,00	\$3.100,00
2 MODULOS DE 43 X 90 X 200 C/5 ESTANTES, PARA 100 KG POR ESTANTES	\$2.489,00	\$4.978,00					
1 CARRITO PORTATIL CON 2 ESTANTES DE 65X65X70 Y 4 RUEDAS	\$3.100,00	\$3.100,00					
<table style="margin-left: auto;"> <tr> <td style="font-weight: bold; color: blue;">TOTAL</td> <td style="font-weight: bold; color: blue;">\$ 6.678,00</td> </tr> </table>		TOTAL	\$ 6.678,00				
TOTAL	\$ 6.678,00						
<b>FORMA DE PAGO</b>	con valores 0,30,60 dias , 7 dias entrega factura	<b>VALIDES DE LA OFERTA</b> 15 DIAS <b>IVA</b> <span style="background-color: yellow;">NO INCLUIDO</span>					
<b>PLAZO DE ENTREGA</b>	2/5DIAS habiles	<b>ARMADO</b> INCLUIDO					
<b>ANTICIPO</b>	30% ( VALORES 30 DIAS)	<b>INSTALACION</b> INCLUIDO <b>FLETE</b> INCLUIDO					

**Anexo 20: Presupuesto Vehículo**

		FECHA: 14/05/2018	
<b>PEUGEOT AVANT S.A.</b>			
RUTA A 005 ESQ. JUAN B. JUSTO C.P. 5800 - RIO CUARTO - CBA Tel.: 0358 4655750		C.U.I.T. N°: 30707052275 I.BRUTOS N°: 904-243784-1 INICIO DE ACTIVIDADES: 01/03/2006	
IVA Responsable Inscripto			
NOMBRE: MARIANELA FIORIMANTI			
DIRECCION: SERRANO- CBA			
TEL: -			
FORMA DE PAGO: CONTADO		REFERENCIA: 7255175	
UNA UNIDAD 0KM MARCA: PEUGEOT		MODELO: PARTNER CONFORT 1 4 5 PLAZAS	
COLOR: BLANCO BANQUISE		AÑO: 2017	
CODIGO DE MODELO: 2PM5GFF6Q5279Q		TIPO: Furgon	
NUMERO DE PEDIDO: 21198620			
MARCA MOTOR: PEUGEOT			
NUMERO DE MOTOR: 10DBSW0039763			
IMPORTE NETO IMPONIBLE			
 CDRA. MARIANA GOMEZ APODERADA		IMPORTE NETO GRAVADO	
		I.V.A. 10,5 10,5 %	
OBSERVACIONES:		224.434,39	
		23.565,61	
		<b>TOTAL: 248.000,00</b>	
3070705227501005167055757440926201702136			
SON: DOSCIENTOS CUARENTA Y OCHO MIL PESOS 00/100			
C.A.E. NRO: 67055757440926		VENCIMIENTO: 13/02/2017	
<b>ORIGINAL</b>			

## Anexo 21: Presupuesto maples



Cotización Gampack - Mensaje (HTML)

Mensaje reenviado el 16/06/2017 11:18.

De: Gampack Río Cuarto [gampackrio.cuarto@outlook.es]  
Para: mary\_fior@hotmail.com  
CC:  
Asunto: Cotización Gampack

Enviado el: viernes 16/06/2017 10:59

Buenos días Marianela, se pasa el precio de maple por 30 unidades \$1.25.  
El importe por 2600 unidades \$3.240

Saludos.

Gampack S.R.L  
Av Sabattini 2366  
Río Cuarto, Cba - 5800  
Tel: 0358 - 4622122

\_\_\_\_\_ Información de ESET NOD32 Antivirus, versión del motor de detección 15594 (20170616) \_\_\_\_\_  
ESET NOD32 Antivirus ha analizado este mensaje.  
<http://www.eset.com>

\_\_\_\_\_ Información de ESET NOD32 Antivirus, versión del motor de detección 15594 (20170616) \_\_\_\_\_  
ESET NOD32 Antivirus ha analizado este mensaje.  
<http://www.eset.com>

\_\_\_\_\_ Información de ESET NOD32 Antivirus, versión del motor de detección 17622 (20180627) \_\_\_\_\_  
ESET NOD32 Antivirus ha analizado este mensaje.