

## **COMERCIALIZACIÓN DE BALANCEADO**

Enrique Alcaraz Bogarin

Orientador: Lic. Victor Sosa Franco

Trabajo de Culminación de Carrera presentado en la Universidad Tecnológica Intercontinental como requisito parcial para la obtención del título de Ingeniero Comercial

Dr. Juan Eulogio Estigarribia, 2022

## CONSTANCIA DEL TUTOR

Quien suscribe, Victor Sosa Franco, con Documento de Identidad N° 1.969.868, tutor del trabajo de investigación titulado “Creación de una empresa dedicada a la comercialización de balanceado en la ciudad de Vaquería, año 2022”, elaborado por el alumno Enrique Alcaraz Bogarin para obtener el título de Ingeniero Comercial, hace constar que dicho trabajo reúne los requisitos formales y de fondo exigidos por la Universidad Tecnológica Intercontinental y puede ser sometido a evaluación y presentarse ante los docentes que fueren designados para integrar al Mesa Examinadora.

En la ciudad de Dr. Juan Eulogio Estigarribia, a los 09 días del mes de septiembre de 2022.



.....  
Lic. Víctor Sosa Franco  
Tutor TCC

Dedico este trabajo a:

A mis padres y  
amigos por su  
apoyo incondicional.

Agradezco a:

A Dios por la vida y  
a mis padres por  
apoyarme en mi  
preparación  
académica.

## TABLA DE CONTENIDO

<b>Portada</b> .....	<b>1</b>
<b>Resumen</b> .....	<b>2</b>
<b>Introducción del proyecto</b> .....	<b>3</b>
Planteamiento del problema .....	4
Formulación del problema .....	5
Preguntas de investigación .....	5
Objetivos de la investigación .....	6
Objetivo general .....	6
Objetivos específicos .....	6
Justificación y viabilidad del proyecto .....	7
<b>Estudio de mercado</b> .....	<b>8</b>
Introducción .....	8
Aspecto teórico.....	11
Metodología.....	15
Desarrollo del estudio de mercado .....	19
Conclusión y recomendación del estudio de mercado .....	39
<b>Estudio Técnico</b> .....	<b>41</b>
Introducción .....	41
Aspecto teórico.....	43
Metodología.....	48
Desarrollo técnico.....	48
Conclusión del estudio técnico .....	65
<b>Estudio financiero</b> .....	<b>67</b>
Introducción .....	67
Aspecto teórico.....	68
Metodología.....	72
Desarrollo financiero.....	73
Conclusión del estudio financiero .....	92
<b>Estudio económico</b> .....	<b>93</b>
Introducción .....	93
Aspecto teórico.....	94

Metodología.....	98
Desarrollo económico .....	98
Conclusión del estudio económico.....	94
<b>Conclusión del proyecto .....</b>	<b>102</b>
<b>Referencias bibliográficas .....</b>	<b>103</b>
<b>Apendice .....</b>	<b>106</b>

## LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Operacionalización de variable .....	¡Error! Marcador no definido.4
Tabla 2. Tasa de inflación.....	21
Tabla 3. Variación del salario mínimo legal.....	21
Tabla 4. Historial del PIB en Paraguay .....	22
Tabla 5. Promedio anual de tasas financieras ..	¡Error! Marcador no definido.3
Tabla 6. Necesidades físicas y de equipamientos .....	50
Tabla 7. Planilla de personales.....	55
Tabla 8. Manual de funciones del administrador.....	55
Tabla 9. Manual de funciones del vendedor .....	56
Tabla 10. Manual de funciones del repartidor .....	57
Tabla 11. Planilla de Inversión Física .....	73
Tabla 12. Planilla de gastos de constitución .....	75
Tabla 13. Planilla de capital operativo para un mes.....	76
Tabla 14. Planilla de inversión inicial .....	76
Tabla 15. Planilla de financiación de la inversión.....	77
Tabla 16. Presupuesto del personal mensual....	77
Tabla 17. Presupuesto proyectado del personal.....	77
Tabla 18. Planilla de gastos de funcionamiento mensual.....	78
Tabla 19. Planilla de gastos de funcionamiento proyectado .....	79
Tabla 20. Presupuesto de compras mensual.....	80
Tabla 21. Presupuesto de compras proyectado.....	81
Tabla 22. Presupuesto de ventas mensual .....	82
Tabla 23. Presupuesto de ventas proyectado....	84
Tabla 24. Planilla de depreciación proyectada a 5 años .....	85

Tabla 25. Balance general, proyección de 5 años .....	86
Tabla 26. Presupuesto de ingresos y egresos, proyección de 5 años .....	87
Tabla 27. Estados de resultados, proyección de 5 años.....	88
Tabla 28. Ratios Financieros, proyección de 5 años.....	89
Tabla 29. Planilla de cálculo de valor actual neto (VAN).....	98
Tabla 30. Planilla de cálculo de la tasa de interna de retorno (TIR) .....	99
Tabla 31. Planilla de cálculo de la relación beneficio-costos (B/C).....	100
Tabla 32. Planilla de cálculo de punto de equilibrio (PE) .....	101
Tabla 33. Planilla de cálculo del periodo de recuperación de capital (PRC) .	101

### LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Compra de balanceados .....	24
Figura 2. Demanda de balanceados según presentación .....	25
Figura 3. Frecuencia de compra .....	26
Figura 4. Cantidad de bolsas que compra mensualmente .....	27
Figura 5. Demanda de balanceados de una nueva empresa.....	28
Figura 6. Tipo de balanceados que compra con mayor frecuencia.....	29
Figura 7. <i>Precio que paga actualmente por una bolsa de balanceado de 50 kg</i> .....	31
Figura 8. Monto que invierte por una bolsa de balanceado de 25 kg .....	32
Figura 9. Lugar de compra de balanceados.....	33
Figura 10. Aspectos del producto al momento de la compra .....	34
Figura 11. Grado de satisfacción de los productos que actualmente se ofrece .....	35
Figura 12. Forma de pago .....	36
Figura 13. Medio de pago .....	37



Figura 14. Medio de comunicación .....	38
Figura 15. Incidencia de la infraestructura del local al momento de la compra .....	39
Figura 16. Macrolocalización .....	49
Figura 17. Croquis de ubicación de la empresa .....	49
Figura 18. Plano del local .....	51
Figura 19. Logo de la empresa .....	54
Figura 20. Organigrama de la empresa .....	54

**LISTA DE ABREVIATURAS**

B/C	Beneficio/Costo
BCP	Banco Central de Paraguay
G	Guaraníes
IPS	Instituto de Previsión Social
IRE	Impuesto a la Renta Empresarial
IVA	Impuesto al valor agregado
MTESS	Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social
PE	Punto de equilibrio
PIB	Producto interno bruto
PRC	Periodo de recuperación de capital
RUC	Registro Único del Contribuyente
SET	Secretaría de Estado de Tributación
SA	Sociedad de Responsabilidad Limitada
TIR	Tasa interna de retorno
VAN	Valor neto actualizado

Creación de una empresa dedicada a la comercialización de balanceado en el  
distrito de Vaquería, año 2022

Enrique Alcaraz Bogarin

Universidad Tecnológica Intercontinental

Carrera de Ingeniería Comercial, Sede Dr. Juan Eulogio Estigarribia

enriquealacaraz@gmail.com

### Resumen

El propósito de esta investigación es evaluar la factibilidad de la creación una empresa dedicada a la comercialización de balanceado en el distrito de Vaquería, año 2022, conformado en una empresa Unipersonal. En el estudio participaron 247 personas del total de 690; se recolectaron los datos mediante encuestas con cuestionario cerrado. El análisis del mercado permitió conocer que la demanda mensual de balanceados representa 11.239 bolsas en total. El mercado meta para esta empresa representa 1.463 bolsas. La empresa requerirá de muebles y útiles, equipos de Informática, instalaciones, rodados. Para la puesta en marcha de la empresa, se necesitará una inversión inicial de G. 250.000.000 con financiación propio. Las ventas durante el primer año serán de G. 1.393.527.273 con una utilidad neta de G. 113.846.804. El análisis de los estados financieros arrojó resultados de las ratios de liquidez; de razón circulante G. 18, prueba ácida 15 veces, en solvencia; 4% de apalancamiento, 14 veces de rotación del activo fijo y 4 veces de la rotación del activo total; en la rentabilidad se tiene utilidad sobre ventas 8%, rendimiento sobre el capital 46%, rendimiento sobre el activo total 30% y gastos operativos con ventas 18%. El análisis económico permitió evaluar la rentabilidad del proyecto a 5 años demostrando un VAN de G. 112.193.865 una TIR 26,90 %, el PRC en 2 años y 7 meses la relación B/C de G. 1,11 con un equilibrio de G. 71.244.251.

*Palabras clave:* factibilidad, inversión, comercio, balanceados.

## **Introducción del proyecto**

### **Introducción**

El material que se presenta es resultado de una cautelosa investigación que propone la creación de una empresa dedicada a la comercialización de balanceados en el distrito de Vaquería. En este sentido, la incorporación de una nueva empresa es más que importante para la sociedad productora; por lo que, precisamente se propone como una alternativa válida para la obtención del producto de manera rápida y eficaz, ya que en la zona no se cuenta con este tipo de empresa.

Mediante este nuevo emprendimiento, los productores podrán contar con los productos mencionados en su propia comunidad, para no trasladarse a otros distritos, teniendo en cuenta que este movimiento acarrea mayor costo en dinero y también en tiempo.

Por consiguiente, mediante esta investigación se podrá estructurar un proyecto para la creación de una empresa de comercialización de balanceados y analizar su factibilidad. Toda apertura de una actividad comercial debe ser bien estudiado, por lo cual este proyecto tendrá sus bases de análisis debidas, que son los estudios de mercado, técnico, financiero y económico y través del mismo, se pretende dar a conocer las informaciones puntuales concernientes a la actividad empresarial propuesta; para la cual, se expone en apartados bien identificados.

El material estructurado, como producto de la investigación se organiza metodológicamente en apartados bien identificados tales como: parte preliminar, introducción del proyecto, estudio de mercado, estudio técnico, estudio financiero, estudio económico y aspectos finales.

En la parte preliminar se expone la portada, constancia de aprobación del tutor, las listas de contenidos, tablas, figuras, abreviaturas y el resumen.

En la introducción del proyecto, se exponen las cuestiones generales de la investigación, planteamiento y formulación del problema, preguntas de

investigación, objetivo general, objetivos específicos, como también la justificación y viabilidad de la investigación.

En el estudio del mercado, se desarrollan los aspectos concernientes a la investigación del mercado en los diferentes marcos: introductorio, teórico, metodológico y analítico. Se habla de demanda, oferta, precio y comercialización, que son los componentes principales del estudio de mercado.

El estudio técnico presenta explicaciones relacionadas a temas técnicos del proyecto, con los mismos requerimientos del estudio de mercado, con la introducción, aspecto teórico, metodológico y analítico del estudio técnico. En este apartado se habla fundamentalmente acerca de la localización, obras físicas, equipamiento, organización humana de la empresa y los aspectos legales.

En el estudio financiero de igual manera se desarrollan los apartados mencionados anteriormente, complementados con el análisis financiero mediante la confección de los presupuestos, estados contables y las ratios financieras.

Finalmente, el estudio económico demuestra de qué manera los índices de rentabilidad verifican las ventajas o desventajas de la implementación del proyecto en base a la interpretación de cada resultado. Se presentan los resultados del valor actual neto, la tasa interna de retorno, el periodo de recuperación de capital, la relación beneficio-costos y el punto de equilibrio.

La parte final del documento expone la conclusión general del proyecto, las fuentes de consultas que permitieron el análisis de la variable y el apéndice.

### **Planteamiento del problema.**

En el distrito de Vaquería, varias familias se dedican a la producción de leche o engorde de ganado vacuno. Por la falta de una empresa, dedicada a proveer balanceados para la incrementación de la producción, los pobladores

deben trasladarse a otros distritos para la adquisición de los productos, que son esenciales para sus animales; es decir, existe una gran demanda en esta localidad para la adquisición de este producto.

Para aprovechar la oportunidad existente, se elabora el presente proyecto de inversión para la creación de una empresa de este tipo, contando con personales que constantemente son capacitados en el área, con un análisis minucioso de la situación del mercado, herramientas y equipos que se requieren para brindar un servicio de calidad, el aspecto financiero y económico. El producto a comercializar tendrá varias especificaciones y variedades para poder satisfacer las necesidades de las personas.

Con este proyecto se buscará medir la factibilidad, estudiando el mercado actual, recabando informaciones relevantes que ayuden a realizar este emprendimiento y la idea de negocio nace a raíz de que dentro de la zona mencionada no existe un establecimiento exclusivo que se dedique al rubro y por ende hay una necesidad para los pobladores ya que los mismos deben desplazarse en otras ciudades para conseguir estos productos para sus animales.

La factibilidad “se refiere a la posibilidad real de ejecución de la propuesta, en términos del grado de disponibilidad de recursos humanos, infraestructura, económicos, materiales, equipos y otros, necesarios para su funcionamiento” (De Moya, 2002, p. 15).

**Formulación del problema.** ¿Es factible la creación de una empresa dedicada a la comercialización de balanceado en el distrito de Vaquería, año 2022?

**Preguntas de investigación.** Esta pregunta general se desglosa en las siguientes preguntas de investigación, teniendo en cuenta los cuatro estudios (mercado, técnico, financiero, económico):

¿En qué nivel se encuentra el mercado de oferta y demanda con relación a la comercialización de balanceado en el distrito de Vaquería?

¿Qué requisitos técnicos son necesarios para la apertura y funcionamiento de la empresa?

¿Cuáles son los resultados del estudio financiero del proyecto?

¿Qué resultados ofrece el estudio económico del proyecto?

### **Objetivos de la investigación.**

**Objetivo general.** Evaluar la factibilidad de la creación una empresa dedicada a la comercialización de balanceado en el distrito de Vaquería, año 2022.

**Objetivos específicos.** En concordancia con las preguntas de investigación de formulan los siguientes objetivos específicos:

Estudiar el nivel en que se encuentra el mercado de oferta y demanda con relación a la comercialización de balanceado en el distrito de Vaquería.

Describir los requisitos técnicos necesarios para la apertura y funcionamiento de la empresa.

Determinar los resultados que arroja el estudio financiero del proyecto.

Interpretar los resultados del estudio económico del proyecto.

### **Justificación y viabilidad del proyecto**

El proyecto se podrá consolidar mediante el análisis preciso de los datos recolectados a través de técnicas e instrumentos adecuados para el efecto, por consiguiente, existe una gran expectativa de elaborar este proyecto para el distrito de Vaquería teniendo en cuenta que es un rubro muy explotado en la producción láctea y engorde vacuno lo cual considero una oportunidad de negocio bastante atractivo. En este sentido, la poca oferta de estos productos ocasiona el alto precio lo que repercute en costos considerables de producción a los propietarios de fincas y desmotiva la generación de espacios laborales y fuente de riquezas en el lugar.



Por todo lo expuesto, nace la idea de apertura de este negocio, además la investigación servirá para enriquecer el conocimiento sobre los procesos y estrategias utilizadas para lograr los objetivos y desarrollar nuevas ideas que surjan como consecuencia de la necesidad del mercado.

Así también el proyecto se elabora para cumplir con los requerimientos académicos de la Universidad como Trabajo de Culminación de Carrera para la obtención del título de Ingeniero Comercial.

Otra utilidad de esta investigación se verá en el resultado, siendo que se puede llevar a la práctica; además, será útil a las personas como fuente de consulta y los resultados de la investigación podrán beneficiar a estudiantes, profesionales, comerciantes y a otros del campo empresarial para ampliar los conocimientos acerca de la elaboración y evaluación de un proyecto de inversión, en este caso para la comercialización de balanceados vacunos.

## **Estudio de mercado**

### **Introducción**

En el transcurso del tiempo el estilo de alimentación de los animales ha cambiado y la razón por la que se escogió este proyecto es porque se vio la necesidad de contar en el distrito de Vaquería una empresa dedicada a la comercialización de balanceados, brindando productos de calidad y a buen precio.

La localidad de Vaquería ha crecido vertiginosamente y con ella toda la economía y por qué no decirlo, las necesidades de los productores también, y entre ellas se encuentran la falta de una empresa que comercialice balanceados para animales.

La demanda se visualiza en la cantidad de productores y establecimiento dedicados a esta actividad económica que precisan en la zona. Dada la escasa o nula competencia al momento de la investigación, la gran mayoría de los productores del distrito se ven obligados a desplazarse en otra localidad para adquirir balanceados para la alimentación de sus animales, por no tener opciones a nivel local. De esta manera se plantea apartados primordiales dentro de esta investigación.

En el primer lugar, se caracterizan los distintos productos que se piensa ofertar al mercado atendiendo la realidad de cada persona.

El segundo análisis que corresponde a la situación económica del país, donde se determinan los indicadores económicos anuales registrados en el país como la inflación, producto interno bruto, cotización de monedas extranjeras, tasa financiera pasiva y los reajustes del salario mínimo legal.

Por otro lado, en el análisis de la demanda, se busca evidenciar la existencia de la necesidad de la comercialización de balanceados. En este sentido, se determinan los precios relativos del mercado, como también los hábitos de negociación presentes entre los protagonistas.

Además, con el análisis de la oferta, se procura identificar a los competidores existentes dentro del mercado y se evidencia en el caso de ausencia del mismo.

El problema principal de este proyecto de inversión es determinar si existe demanda para este tipo de producto, según los análisis del entorno se visualiza la necesidad de proyectar esta empresa dedicada a la comercialización de balanceados.

Teniendo en cuenta la ausencia de la competencia al momento de la investigación, la mayoría de las personas se ven obligados a buscar en otras localidades aledañas empresas que proveen productos de balanceados para poder usarlos, ya que es la única opción de conseguirlas. Las adquisiciones de dichos productos desde otras localidades conllevan a costos más elevados debido a la distancia.

En consecuencia, mediante este estudio se buscará solucionar el problema de la alta demanda de los balanceados en vista de que no existe oferta de este rubro en la zona, por lo que la investigación de mercados podrá evidenciar el nivel de necesidad existente y la proyección en el tiempo.

Sobre el tema, Baca (2001) menciona que el estudio de mercado “se denomina a la primera parte de la investigación formal del estudio. Consta básicamente de la determinación y cuantificación de la demanda y oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización” (p. 7).

Sobre la base de lo afirmado, se formula el siguiente problema;

¿En qué nivel se encuentra el mercado de oferta y demanda con relación a la comercialización de balanceados en el distrito de Vaquería?

La solución del problema anterior, requiere de respuestas a cuestiones sencillas tales como;

¿Cuál es la demanda actual del balanceado en el mercado seleccionado?

¿Qué nivel de competencia se registra en el mercado en cuanto al comercio de balanceados?

¿Cuál es el precio de mercado registrado al comercio de estos productos?

¿Qué hábitos de negociación poseen los protagonistas de este mercado?

Metodológicamente, del problema formulado se concibe el siguiente objetivo general;

Estudiar el nivel en que se encuentra el mercado de oferta y demanda con relación a la comercialización de balanceados en la ciudad de Vaquería.

De igual manera, el objetivo general solo se podrá lograr a través de los siguientes objetivos específicos;

Evaluar la demanda actual de comercialización de balanceados en el mercado seleccionado.

Establecer el nivel de competencia que se registra en el mercado en cuanto a la comercialización de balanceados.

Deducir el precio de mercado registrado en la venta de estos productos.

Describir los hábitos de negociación poseen los protagonistas de este mercado.

La principal razón de la realización del estudio de mercado se debe a que es un recurso importante para el éxito del proyecto empresarial en la medida en que permita comprender el bloque donde se pretende realizar el estudio, la cual nos brindará una visión global de la situación actual y las perspectivas del futuro, para así analizarlo desde distintos puntos. En este sentido, con el estudio del mercado, podrás ofertar al entorno según lo que espera el consumidor potencial.

Además, con el estudio del mercado, se podrá conocer el nivel de precio de la competencia, sus manejos y atención, para que se pueda estudiar los valores y propuestas a establecer.

Otro aspecto resaltante que nos permite conocer con el estudio del mercado es el análisis de la estrategia de comercialización donde se conocerá los hábitos de los protagonistas del mercado, la oferta y la demanda. En este sentido, es primordial tener la certeza de las líneas de negociación que usualmente se practica en el lugar como así también los medios de comunicación e información de la población.

En consecuencia, mediante este estudio se buscará solucionar el problema de la alta demanda de los balanceados en vista de que no existe oferta de este rubro en la zona, por lo que la investigación de mercado podrá evidenciar el nivel de necesidad existente y la proyección en el tiempo.

### **Aspecto teórico**

**Antecedentes de la investigación del mercado.** Investigación realizada por Diego Leonardo Chachapoya Rivas bajo el título de “Producción de alimentos Balanceados”, Quito 2014, para obtener el título de Ingeniero Agroindustrial en la Facultad de Ingeniería Química y Agroindustria de la Escuela Politécnica Nacional. En el resumen se lee;

El alimento balanceado constituye una necesidad no solo para el animal sino también para el productor, porque permite al almacenamiento por largos periodos, aprovisionamiento en épocas de escases, ahorro de tiempo en preparación y factibilidad de manejo al alimentar los animales. La formulación de estas dietas consiste en combinar varios ingredientes, para ello existen varios métodos que permiten que las materias primas de acuerdo a su capacidad nutritiva alcancé a cubrir el requerimiento nutricional diario de cada especie animal. El método que se aplica a mayor frecuencia es el de programación lineal, que además de ajustar la ración facilita hallar un balance

entre los ingredientes a emplearse y el costo final que tendrá la dieta. Así el productor cuida las inversiones que realiza en la alimentación, debido a que los costos de materias primas que se utilizan y en la provisión del alimento necesario (<https://.edu.ar>).

### **Bases teóricas**

***Mercado.*** Según Sapag (2011);

Constituye una fuente de información de suma importancia tanto para estimar la demanda como para proyectar los costos y definir precios, aunque es frecuente, sin embargo, incurrir en el error de considerarlo únicamente como un análisis de la demanda y de los precios del producto que se fabricará o del servicio que se ofrecerá (p. 67).

***Demanda.*** “Estudia el comportamiento de los consumidores la búsqueda de satisfactores de un requerimiento o necesidad que realizan los consumidores, aunque sujeta a diversas restricciones, se conoce como demanda del mercado” (Baca, 2001, p. 17).

***Demanda satisfecha.*** Según Baca (2010), la demanda satisfecha se clasifica en dos.

*Satisfecha saturada.* La que ya no puede soportar una mayor cantidad de bien o servicio en el mercado, pues se está usando plenamente. Es muy difícil encontrar esta situación en un mercado real. *Satisfecha no saturada.* Que es la que se encuentra aparentemente satisfecha, pero que se puede hacer crecer mediante el uso adecuado de herramientas, mercadotecnicas, como las ofertas y publicidad.

*Demanda insatisfecha.* En la que lo producido u ofrecido no alcanza a cubrir los requerimientos del mercado (p. 16).

***Mercado meta.***

Una vez que haya establecido los objetivos de las ventas, debe determinar a quién vender el producto. Y este paso consiste realmente en definir un mercado meta, o sea un grupo de personas con un conjunto de características comunes. La elección del mercado meta permite concentrar los esfuerzos en una parte de la población con necesidades y hábitos semejantes de compra (Cooper y Hiebing, 1992, p. 81).

***Oferta.*** “El termino oferta se puede definir como el número de unidades de un determinado bien o servicio que los vendedores están dispuestos a vender a determinados precios” (Sapag,2011, p. 48).

***Precio.*** “Es la cantidad monetaria a la cual los productores están dispuestos a vender y los consumidores a comprar un bien o servicios, cuando la oferta y demanda está en equilibrio” (Baca, 2001, p. 48).

***Precio de demanda.*** Es el precio máximo al que el comprador está dispuesto a pagar, “la cantidad de un bien que un consumidor estaría dispuesto a adquirir a cada precio permaneciendo constantes los otros factores” (Hoyo, 2014, p. 18).

***Precio de oferta.*** “Tiene relación con el comportamiento de los vendedores, refleja la disposición de algunos agentes económicos para ceder bienes o servicios a cambio de un pago o reconocimiento expresado en un precio” (Ortega, 2016, p. 48).

***Precio de mercado.*** “El precio de mercado o precio de equilibrio es aquel por el que los demandantes están dispuestos a comprar lo mismo que los que ofertan desean vender. El precio de equilibrio es el precio de competencia” (Bager y Zarraga, 2002, p. 337).

***Estrategias de comercialización.*** “Se busca precisar si se trata de grupos de compradores en particular, los segmentos de la línea del producto o servicio o un mercado geográfico específico, con la finalidad de diseñar la

estrategia de mercadeo que piensa adoptar para lograr las previsiones de ventas” (Padilla, 2011, p.23).

**Tabla 1.** *Operacionalización de variable*

Variable de investigación	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Estrategias
Mercado	“Un mercado es cualquier institución, mecanismo o sistema que pone en contacto a compradores y vendedores, y facilita la Formación de precios y la realización de intercambios” (Díaz, 1999, p. 95).	Para conocer la situación actual del mercado será preciso realizar distintos análisis de enfoque macro y micro, para el efecto, se revisarán los indicadores económicos del país para clarificar el escenario del futuro negocio. Así mismo, a nivel local, se investigará el mercado de consumidores y ofertantes de manera a conocer las estrategias de precios y comercialización de los actores.	Análisis económico local	Inflación anual PIB anual Variación del SML Tasa financiera Cotización de monedas extranjeras	Revisión bibliográfica
			Análisis de la demanda	Características del Producto / servicio Tipos de clientes Volumen de compra compran Periodo de compra	Encuesta a consumidores por medio de cuestionario cerrado
			Análisis de la oferta	Características del oferente Tipo del producto/servicio Volumen de oferta	Entrevista directa a ofertantes por medio de cuestionario abierto.
			Análisis del precio	Precio de oferta Precio de demanda	Encuesta a consumidores.



					Entrevista directa a ofertantes.
			Análisis de comercialización	Plaza Promoción Medio y forma de pago. Preferencias	Encuesta a consumidores. Entrevista directa a ofertantes.

### Metodología

**Tipo de investigación.** La investigación realizada es de tipo cuantitativo pretenden la explicación de una realidad social vista desde una perspectiva externa y objetiva. “busca cuantificar los datos y, por lo general, aplica algún tipo de análisis estadístico” (Malhotra, 2008, p. 143).

Según el alcance temporal es seccional, puesto que los datos se obtienen una única vez en un momento determinado. De acuerdo al enfoque, la investigación es cuantitativa con nivel de conocimiento descriptivo, en vista a que recoge, procesa y analiza datos numéricos, además se reseñan las características o rasgos del fenómeno objeto de estudio.

Con respecto al marco en el que se desarrolla, este trabajo se enmarca dentro de la investigación de campo, ya que los datos e informaciones se extraen directamente de la realidad en la cual se trabaja. Además, corresponde a un estudio por encuestas en vista de que se considera la técnica más apropiada para la recolección de datos de primera mano. Al realizar este tipo de investigación se espera explorar la propuesta de creación de dicha empresa de tal manera que se puedan aclarar conceptos y variables planteadas.

**Diseño de la investigación.** Esta investigación de mercado es de diseño no experimental porque la investigación no realiza ningún experimento

“es aquella que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Se basa fundamentalmente en la observación de fenómenos tal y como se dan en su contexto natural para analizarlos con posterioridad” (León & Montero, 2003, p. 17).

**Nivel de conocimiento.** Esta investigación de mercado corresponde al enfoque cuantitativo porque “busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población” (Hernández, Fernández y Baptista, 2010, p. 103).

**Población.** Cualquier conjunto de elementos que tengan una o más propiedades en común definidas por el investigador y que puede ser desde toda la realidad, hasta un grupo muy reducido de fenómenos “conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones” (Hernández *et. al.*, 2006, p. 174).

**Población de clientes potenciales.** La población para esta investigación de mercado, se estableció a personas con promedio de edad aproximado de 25 a 60 años, del género masculino y femenino dedicadas al rubro de la cría de animales y productores de especies menores del distrito de Vaquería, compuesto por 690 productores consideradas potenciales clientes de este negocio, que son caracterizadas por adquirir productos balanceados.

**Población de competencia.** Al momento de la realización de la investigación se encontró solo un competidor en la zona de Vaquería, Agroveterinaria San Roque ubicada a 1.500 m de la ruta PY13.

**Población de proveedores.** Se trabajará con la distribuidora Mendoza & Asociados, lo cual nos proveerá de los balanceados necesarios.

**Muestra.** Para Rodríguez (2018) se toma muestra en la investigación “ante la imposibilidad de estudiar toda la población se selecciona un subgrupo de elementos representativos de la población que constituye lo que se denomina muestra” (p. 7).

Para determinar la muestra se aplicó la calculadora electrónica teniendo en cuenta los siguientes datos.

$n$  = el tamaño de la muestra.  $N$  = tamaño de la población.

$\sigma$  = Desviación estándar de la población que, generalmente cuando no se tiene su valor, suele utilizarse un valor constante de 0,5.

$Z$  = Valor obtenido mediante niveles de confianza. Es un valor constante que, si no se tiene su valor, se lo toma en relación al 95% de confianza equivale a 1,96 (como más usual), o en relación al 99% de confianza equivale 2,58, valor que queda a criterio del investigador.

$e$  = Límite aceptable de error muestral que, generalmente cuando no se tiene su valor, suele utilizarse un valor que varía entre el 1% (0,01) y 9% (0,09), valor que queda a criterio del encuestador.

La fórmula utilizada es la siguiente:

$$n = \frac{N\sigma^2Z^2}{(N-1)e^2 + \sigma^2Z^2}$$

**Muestra de clientes.** Para este proyecto se tiene en cuenta a personas que se dedican a la cría de animales y productores de especie menores, de ambos sexos; que precisen de algún tipo de balanceado, ubicados entre los barrios, Santa Teresita hasta Yhovy en el distrito de Vaquería cuyo resultado de la calculadora muestral arroja 247 personas.

**Muestra de competencia.** No se toma la muestra ya que la cantidad es muy pequeña.

**Muestra de competidores.** No se toma la muestra ya que la cantidad es muy pequeña.

**Muestreo.** La técnica de muestreo implementada a la demanda es la no probabilística del tipo intencional o deliberado, ya que los miembros que

componen la muestra fueron escogidos de acuerdo a ciertas características específicas, de acuerdo a los criterios y los objetivos del estudio.

Se utiliza la técnica no probabilística de conveniencia de sitio, que consiste en que “se predetermina el lugar donde se aplicará la encuesta, según el lugar donde se estima que estará presente el consumidor objeto del interés del estudio” (Sapag & Sapag, 2008, p. 72).

Por otro lado, el muestreo intencional o deliberado “explica que su fundamento consiste en que el buen juicio posibilitará escoger los integrantes de la muestra, por lo que el investigador selecciona explícitamente los elementos que son representativos o con posibilidades de brindar mayor información” (Hernández León, 2011, p. 54).

**Técnicas e instrumentos de recolección de datos.** La técnica que se utiliza para la recolección de datos de los posibles clientes del distrito de Vaquería, relacionados al trabajo de campo, es la encuesta con su respectivo instrumento el cuestionario, con preguntas cerradas, preparadas con anticipación para los posibles consumidores de balanceados, que ayuden a determinar la situación del mercado y la posición del posible cliente ante el producto a ofrecer. Por el contexto de la pandemia, la encuesta se elabora mediante el formulario Google Drive y distribuido por medio de vías virtuales de comunicación e información como WhatsApp, Facebook, Instagram y Telegram.

Una vez obtenido los datos de la encuesta aplicada, se procede al análisis de los resultados con el fin de determinar la factibilidad de lo que se desea emprender y la actitud del encuestado ante tal posibilidad.

En los casos de la competencia y proveedores, se realiza una observación para conocer sus ofertas y promociones, analizar las ventajas que ofrecen y llegar a un acuerdo en cuanto a distribución y otras cuestiones.

**Procesamiento y análisis de datos.** Los datos recolectados se procesan y se exponen mediante gráficos estadísticos con los porcentajes y cantidades absolutas que permiten describir la muestra, extraídos de Google

Drive. Luego se analizan y se interpretan de acuerdo a los indicadores puestos en la operacionalización de las variables y dimensiones, llevándose a cabo la inferencia sobre la población estudiada a partir del comportamiento de la muestra.

**Consideraciones éticas.** Durante el transcurso de la investigación, se mantuvo el respeto hacia las personas y la expresión personal de los encuestados, manteniendo en total confidencialidad y discreción la identidad de cada consultado.

### **Desarrollo del estudio de mercado**

**Análisis del producto.** Los balanceados son mezclas de alimentos que aportan los nutrientes necesarios para una determinada producción, pueden ser utilizados como único alimento o como suplementos, la mejora en el alimento garantiza inocuidad, reduce la diseminación de enfermedades y provee nutrientes esenciales. La producción intensiva y eficiente de leche, carne, huevos y otros alimentos requiere de alimentos balanceados.

**Balanceados vacunos.** Es un alimento especial para las vacas por la excelencia de la calidad de materias primas que intervienen en la elaboración las cuales destacan la conformación y terminación de un vacuno. Mayormente contiene pastos, forrajes, residuos agrícolas como la coronta de maíz, heno de avena etc. y los granos de cereales como el maíz grano, cebada, avena, trigo que son ricos en almidón y azúcar.

Este se destaca por su gran aporte de minerales complementando el aporte de forrajes. Hay una variedad de balanceados para el ganado de vacuno tales como: balanceados para ternero, para destete precoz, desmamantes, balanceados para novillos engorde, lecheras A.P. concentrado lechero y lecheras integrales en presentación de bolsas de 25 kg y 50 kg.

**Balanceados para aves.** Es un alimento dirigido para aves, su función es la de proveer los nutrientes necesarios para las aves ponedoras y parrilleras, su concentración se basa más en calcio, esto a modo de producir más de un huevo por día por cada ave, su aplicación consiste después que los mismos

hayan alcanzado su etapa de vida adulta. Su presentación es únicamente en 25 kg.

**Balanceados para cerdos.** Formulación balanceada y peletizada, lista para su uso directo de cerdos desde los 25 kg hasta los 60 kg de peso vivo. Los principales ingredientes para cerdo es el maíz, como fuente energética mayoritaria, la extracción de aceite de soja (harina, expeller y pellets) como fuente proteica y aceites vegetales como concentrados energéticos en dietas que así lo requieran. En presentación de bolsas de 25 kg y 50 kg.

**Balanceados equinos.** Alimento balanceado y peletizado, especialmente formulado para atender y completar los requerimientos nutricionales diarios de potros a partir del tercer mes de vida hasta los 12 meses de edad. A, D, E, K3, B2, B6, B12, ácido nicotínico, biotina, ácido pantoténico, bolsas de 25 kg.

**Análisis de la economía.** En cuanto al análisis de la tasa de inflación y con respecto a los resultados se observa que ha habido una suba, lo que implica la suba generalizada de los precios, lo que de cierta forma también elevaría los costos, y por supuesto, tampoco sería provechosa para la empresa, y en cuanto a los salarios, se puede ha habido un aumento.

Por otro lado, se ve una leve disminución del producto interno bruto, con respecto a la tasa, no refleja datos tan alentadores ya que, al tener que recurrir a un préstamo, las tasas están bastante elevadas y podrían resultar negativas para la empresa.

**Inflación.** “Se puede definir, simplemente, como un incremento generalizado de los precios de las mercaderías y los servicios” (Martin, 2009, p. 609).

**Tabla 2.** *Tasa de inflación*

<b>Año</b>	<b>% Inflación</b>
2017	4,5%
2018	3,2%
2019	2,8%
2020	2,2%
2021	6,8%
<b>Promedio</b>	<b>3,9%</b>

FUENTE: [www.bcp.gov.py](http://www.bcp.gov.py)

A pesar de que el crecimiento en la cantidad de dinero trae consigo un aumento en la producción y una disminución en el desempleo, también tiene como consecuencia, que resta poder adquisitivo al consumidor. Por tal motivo, la tasa al aumentar considerablemente afecta negativamente a la empresa ya que los consumidores finales comprarían en menor cantidad los bienes o servicios.

**Salario Mínimo Legal del Paraguay.** “es la contraprestación principal y directa que recibe periódicamente el trabajador por sus servicios” (Cuartas, 2015, p. 19).

Es la cantidad mínima de dinero que se le paga a un trabajador en un determinado país, a través de una ley establecida oficialmente para un determinado periodo laboral (hora, día o mes), que los empleadores deben pagar a sus trabajadores por sus trabajos realizados (Código Laboral, Ley N° 4493, Art.1).

**Tabla 3.** *Variación del salario mínimo legal*

<b>Año</b>	<b>Salario</b>	<b>% Variación</b>
2018	2.112.562	3,5%
2019	2.192.839	3,8%
2020	2.192.839	0%
2021	2.289.324	4,4%

2022	2.550.307	11,4%
<b>Promedio</b>		<b>4,5%</b>

FUENTE: <https://tusalario.org/paraguay>

Se pudo determinar que el ajuste porcentual registrado en el país durante los últimos años es de 4,5% lo que representa el encarecimiento de la mano de obra en las empresas. De acuerdo al decreto N° 7270, el Poder Ejecutivo dispone el reajuste del salario mínimo y del jornal mínimo para los empleados del sector privado. Además, el jornal mínimo ascenderá a G. 98.089. Este aumento del 11,4% representa el aumento de G. 260.983 sobre el salario mínimo vigente hasta final de junio.

### ***Producto Interno Bruto (PIB).***

Se conoce como producto interno bruto a la suma de todos los bienes y servicios finales que produce un país o una economía, tanto si han sido elaborados por empresas nacionales o extranjeras dentro del territorio nacional, que se registran en un periodo determinado generalmente un año (Larraín & Sanchs, 2002, p. 5).

**Tabla 4.** *Historial del PIB en Paraguay*

<b>Año</b>	<b>% PIB</b>
2017	4
2018	4,2
2019	2,9
2020	1
2021	4,5
<b>Promedio</b>	<b>3,32 %</b>

FUENTE: <https://www.bcp.gov.py>

El Producto Interno Bruto del país, en las últimas proyecciones tuvo un pequeño descenso para la economía ya que arrojó un impacto del 3,32%, debido a las consecuencias de la pandemia por el covid 19. Por ende, con este



resultado igual será favorable para la empresa lo cual indica el incremento de la riqueza en el mercado y favorece al consumo de productos y servicios.

**Tasa de interés pasiva del mercado.** "Es el porcentaje que paga una institución financiera al cliente que deposita dinero, mediante cualquiera de los instrumentos de captación" (Masoons, 2014, p. 156).

**Tabla 5.** Promedio anual de tasa pasiva

<b>Año</b>	<b>% Tasa pasiva</b>
2017	4,35%
2018	4,35%
2019	4,53%
2020	3,15%
2021	3,96%
<b>Promedio</b>	<b>4,06%</b>

FUENTE: bcp.gov.py

Si este promedio llegase a sufrir variaciones para que sea de manera positiva significaría un aumento en los intereses que la empresa ha de cobrar a las entidades financieras, según informaciones emitidas por el BCP y el cálculo del promedio anual, la tasa para acceder al préstamo en el mercado financiero es del 15,25% anual mientras los depósitos a plazos ganan una tasa media anual del 4,06%.

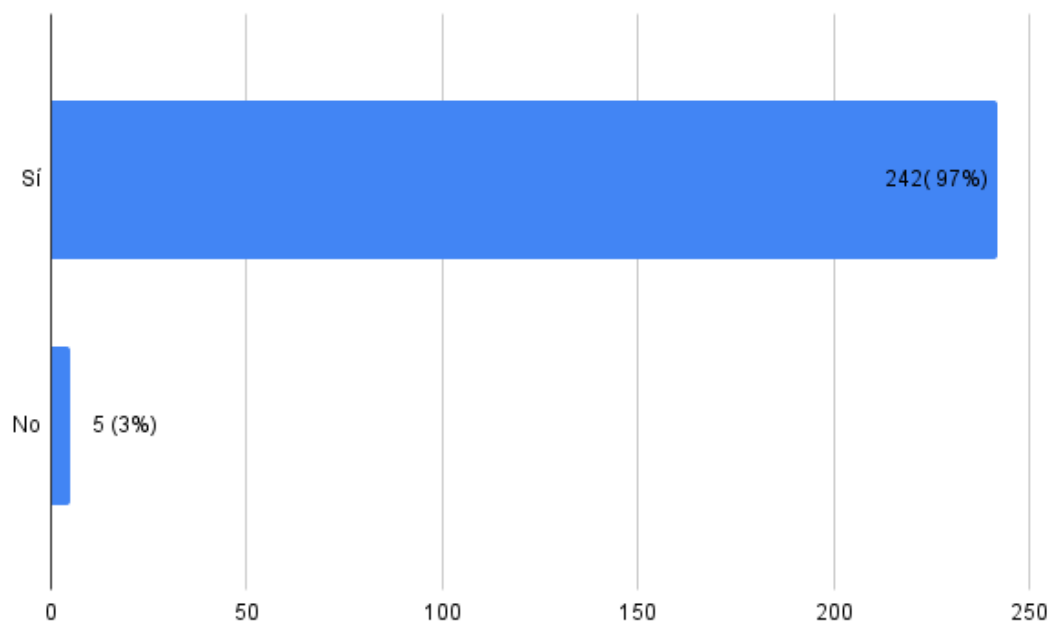
Estos indicadores se aplicarían en los presupuestos económicos en el caso de que la empresa planifique cualquiera de los instrumentos financieros.

**Análisis de la demanda.** Este proyecto consistirá en la creación de una empresa comercializadora de balanceados, en el distrito de Vaquería, donde contaremos con productos de alta calidad y a un precio muy accesible, la empresa ofrece una variedad de balanceados para ganado vacuno, aves, cerdos y equino.

Por consiguiente, la encuesta fue realizada a personas de ambos sexos del distrito de Vaquería, corresponde a 690 personas que se dedican a la cría y

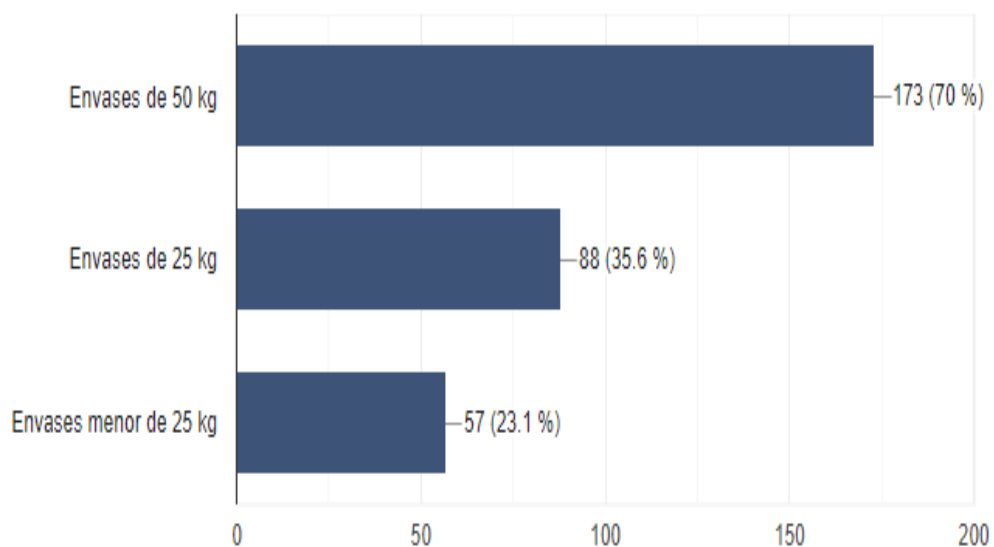
a la producción de animales de especies menores de las cuales se obtuvo como resultado 247 personas para la muestra.

**Figura 1.** *Compra de balanceados*



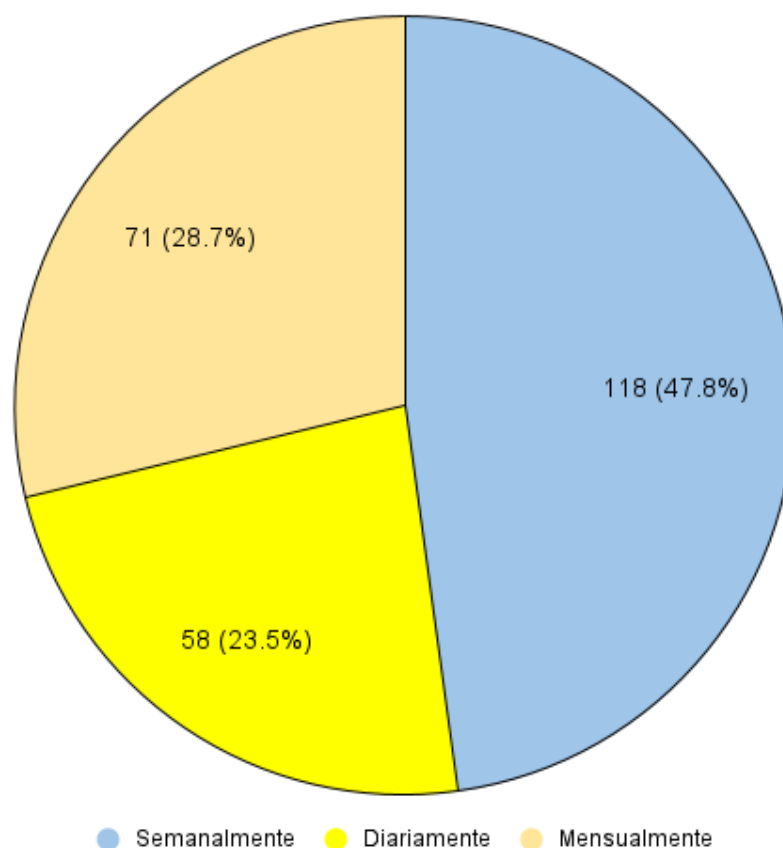
De acuerdo a este gráfico, el 3% de los productores no compran balanceados y 97% si forma parte de la cartera de consumidores de este producto.

Haciendo una comparación con la población estudiada de 690 productores, 669 son compradores de balanceados y 21 potenciales clientes que este emprendimiento debe convencer.

**Figura 2.** *Demanda de balanceados según presentación*

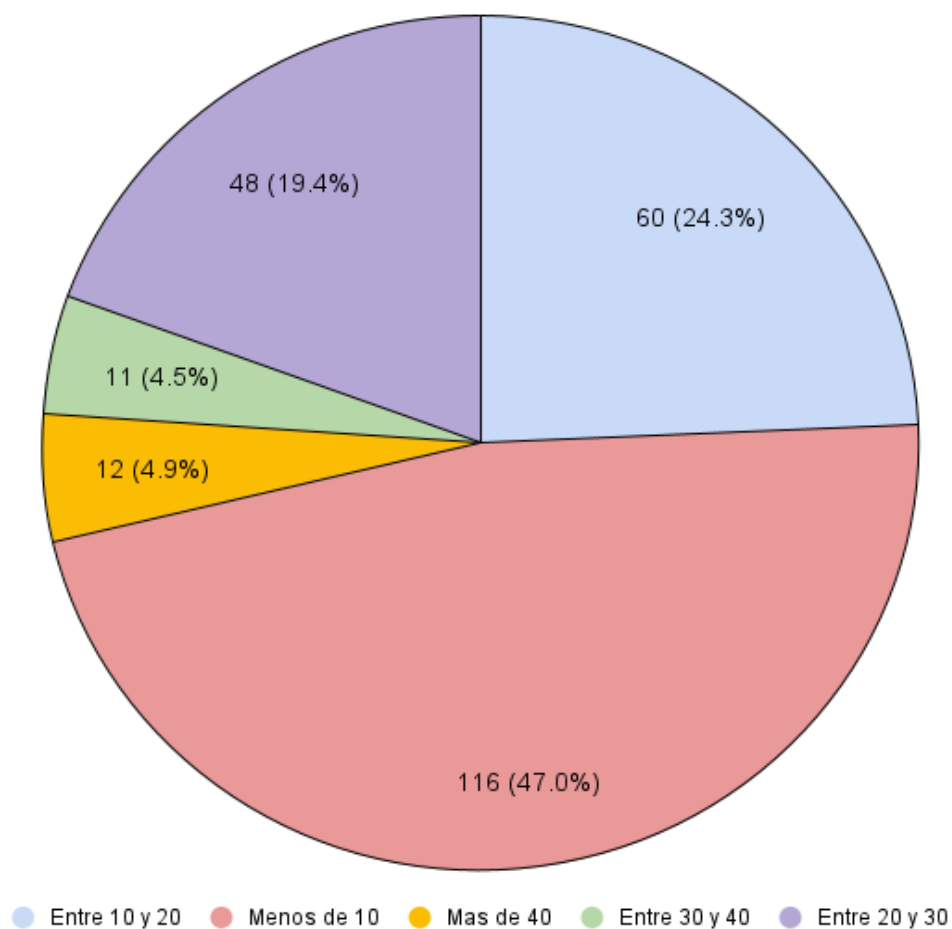
En cuanto a la compra de productos balanceados por bolsa el 70% de los encuestados compran balanceados de 50 kg, el 36% compra en bolsas de 25 kg y el restante 23% en bolsas menores de 25 kg.

De esta manera se pudo determinar que la demanda representa 468 que adquieren en bolsas de 50 kg, 241 en bolsa de 25 kg y el restante de 154 personas en bolsas menores de 25 kg.

**Figura 3.** Frecuencia de compra de los balanceados

De acuerdo a esta consulta, el 48% de la muestra que corresponde a 322 de los productores compran semanalmente, mientras que el 23% corresponde a 153 productores lo hacen diariamente y un 29% a 194 mensualmente.

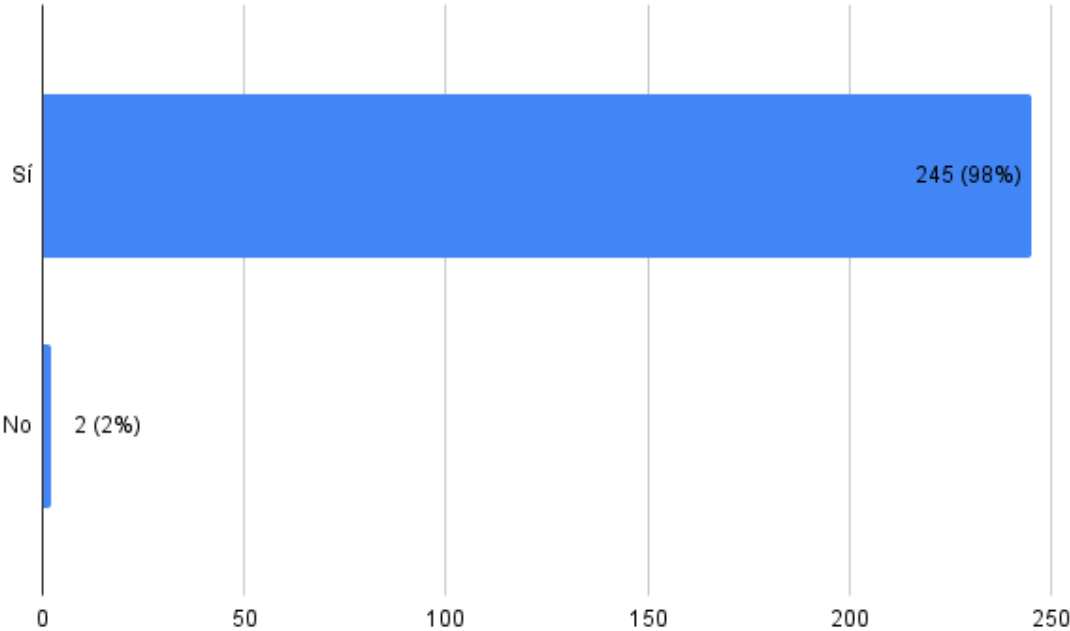
En este sentido, comparando con la población total de 669 personas, la frecuencia mayor en compra de balanceados se da de forma semanal.

**Figura 4.** Cantidad de bolsa que compra mensualmente

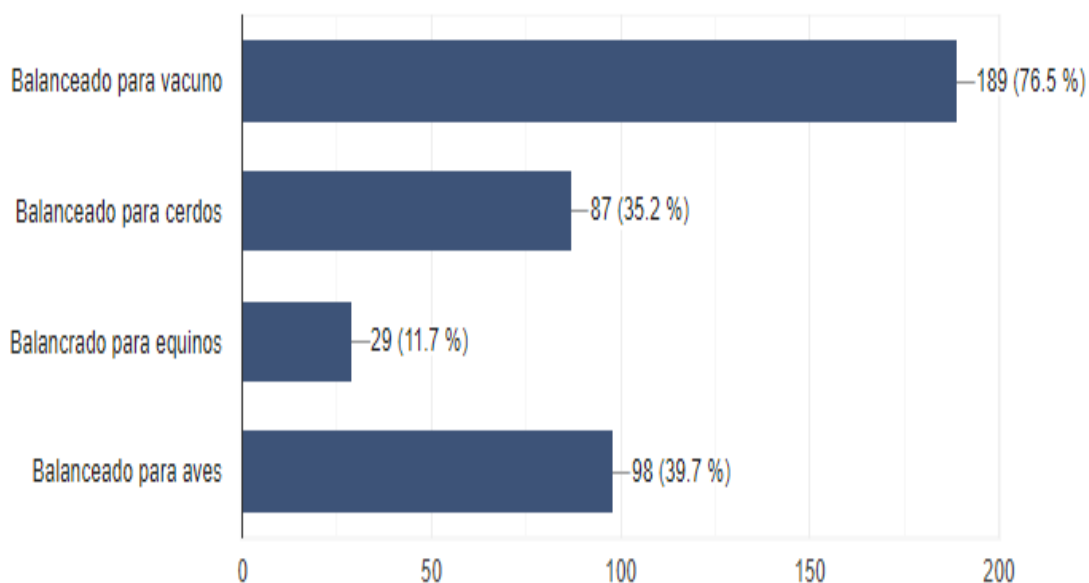
En cuanto a la demanda de compra de bolsa de balanceados en forma mensual, las consultadas proporcionaron datos acerca de la cantidad que compraría los productos. De esta manera, 47% estaría en comprar menos de 10 bolsas, el 24% entre 10 a 20 bolsas, el 19% entre 20 y 30 bolsas, el 5% más de 40 bolsas y por último un 5% entre 30 y 40 bolsas.

El cálculo sobre la población de 669 productores quienes estarían dispuestos a comprar de la nueva empresa se pudo determinar que la demanda total sería alrededor de 11.239 bolsas de balanceados de forma mensual.

**Figura 5.** *Demanda mensual de bolsas de balanceados*



El 98% compran balanceados, el 2% respondieron que no compran, por lo cual, comparando con la población total, 676 podría ser nuestros clientes potenciales.

**Figura 6.** Tipo de balanceados que compra con mayor frecuencia

Referente a los balanceados más adquiridos que se indican en la figura se resalta una mayor cantidad de demanda referente a balanceado vacuno que representa un 76% del total de la población que adquiere más este producto, le sigue balanceado para cerdo con un 35%, y un 40% a balanceado para aves.

Haciendo una inferencia con la población estudiada de 669 productores, 508 son compradores de 8.542 bolsas de balanceados para ganado vacuno, 234 adquieren 3.934 bolsas de balanceados para cerdo y 268 compran 4.496 bolsas de balanceados para aves, de los cuales los balanceados para ganado vacuno representa la mayor cantidad de porcentaje de producto requerido, esta información sirve para conocer la cantidad de stock de mercaderías a tener en cuenta para la comercialización.

**Análisis de la oferta**

Se ha identificado a 1 proveedor de comercialización de productos de balanceado, no obstante, cabe mencionar que la empresa no es del distrito de Vaquería.

**Identificación de la empresa.**

*Empresa.* Agroveterinaria San Roque

*Ubicación.* A 1.500 m de la ruta PY13, distrito Vaquería.

*Atención al Cliente.* En el salón de ventas, el horario de atención es de 07:00 hs a 17.00 hs de lunes a viernes y los sábados de 07:00 hs a 12:00.

*Infraestructura.* Cuentan con local propio, con todos los equipamientos necesarios para el buen funcionamiento.

*Publicidad.* En la radio y en las redes sociales como Facebook e WhatsApp.

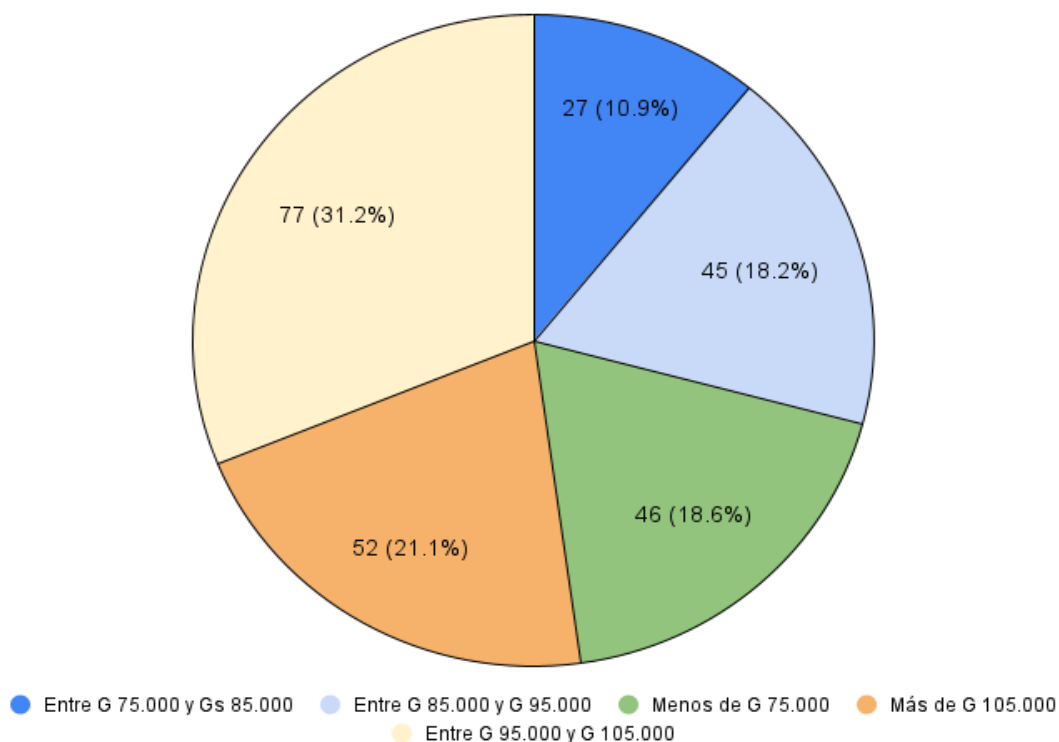
*Productos.* Balanceados ganado vacuno, equino, porcino y para aves.

*Precios.* Los precios varían de acuerdo a los productos y rondan aproximadamente en G. 66.000 a G. 86.000 de acuerdo al tipo de balanceados y kilogramos en bolsa.

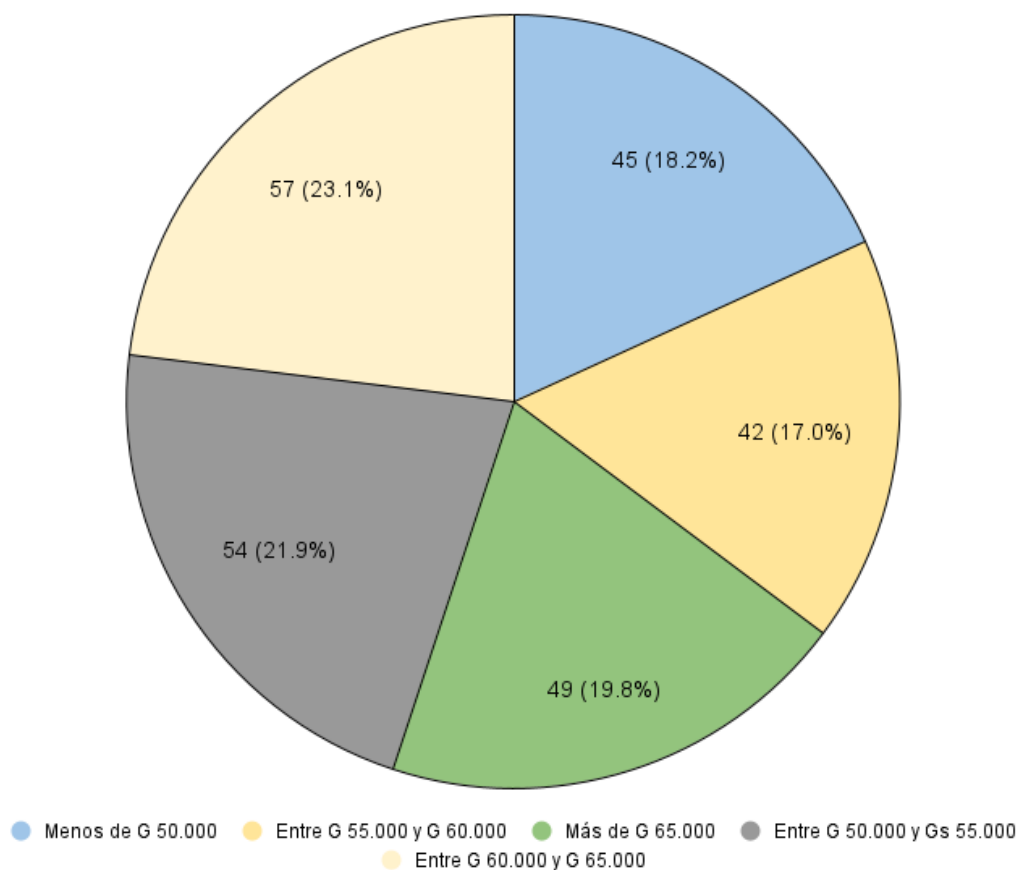
Actualmente en el mercado investigado existe un local dedicado a la comercialización de balanceados y productos derivados como la que propone este proyecto, que es considerada como competencia directa del nuevo emprendimiento.

**Análisis del precio.** Como ya se conoce, el precio de un producto se puede fijar, en base a los siguientes criterios; el margen de utilidad con respecto a los costos de producción, disponibilidad a pagar del consumidor y precio de la competencia, si es que la hubiera.



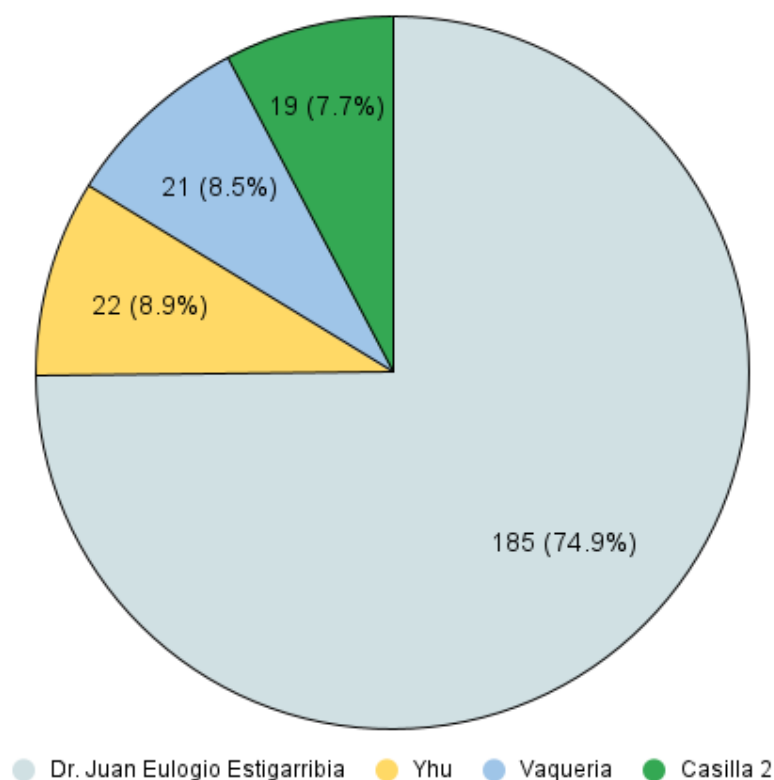
**Figura 7.** Precio que paga actualmente por una bolsa de balanceado de 50 kg

Los resultados de esta figura permiten determinar el precio de demanda de acuerdo a las afirmaciones de los clientes, siendo así se tiene un precio de demanda de los balanceados por bolsa de 50 kg. En 31% con un promedio de guaraníes 95.000 a 105.000, con un 21% se asigna un monto de 105.000 guaraníes, el 19% menos de guaraníes 75.000, el 11% con un promedio de guaraníes 75.000 a 85.000 guaraníes y por último con el 18% un precio entre guaraníes 85.000 y guaraníes 95.000. En promedio general del precio es de guaraníes 92.405 por bolsa de 50 kg.

**Figura 8.** Monto que invierte por una bolsa de balanceado de 25 kg

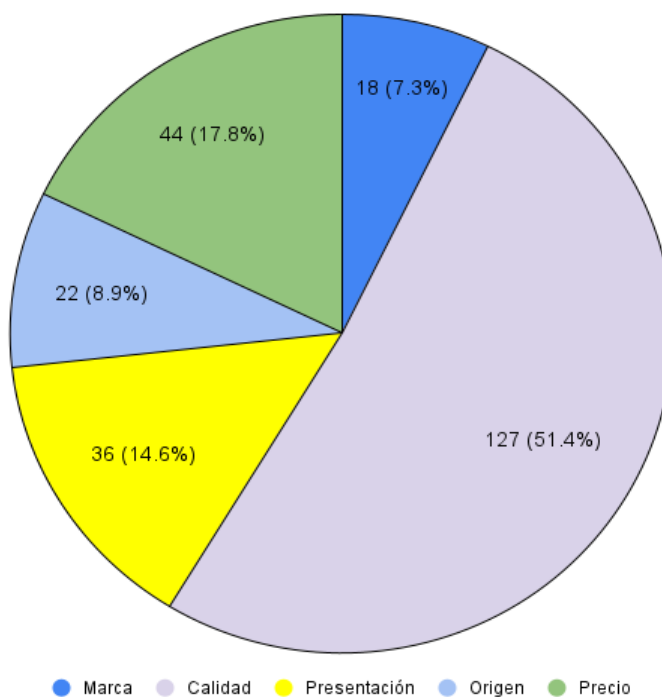
En la gráfica se puede apreciar que el 23% de los encuestados dice pagar en promedio de guaraníes 60.000 a 65.000 por bolsa, el 22% paga entre guaraníes 50.000 a guaraníes 55.000, el 20% paga más de guaraníes 65.000, 19% menos de guaraníes 50.000 y el 17% paga guaraníes 55.000 a guaraníes 60.000 por bolsas de balanceados, el promedio de balanceado de 25 kg sería de 69.285 guaraníes.

**Sistema comercial.** Este apartado se encarga exclusivamente de analizar los hábitos comerciales que poseen los actores del mercado; tanto, compradores y vendedores.

**Figura 9.** Lugar de compra de balanceados

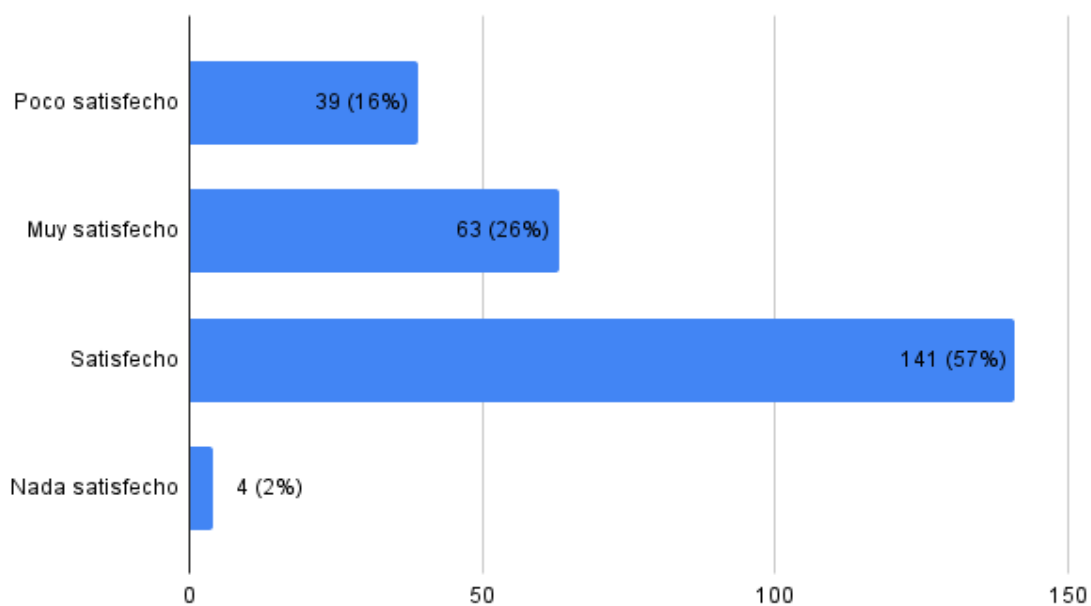
En este grafico se puede apreciar el lugar de compra de los productores de la zona, se aprecia que el 75% de la población compra de la ciudad de Dr. Juan Eulogio, el 9% de la ciudad de Yhu, el 8% del distrito de Vaquería y por último un 7% de la localidad de Casilla 2.

En este sentido, comparando con la población total de 669, los balanceados se adquieren con mayor frecuencia de la ciudad de Dr. Juan Eulogio Estigarribia totalizando 562 personas, en cambio 60 compra de Yhu, 54 del distrito de Vaquería y el restante 47 de la localidad de Casilla 2.

**Figura 10.** Aspectos que tiene en cuenta el cliente al momento de la compra

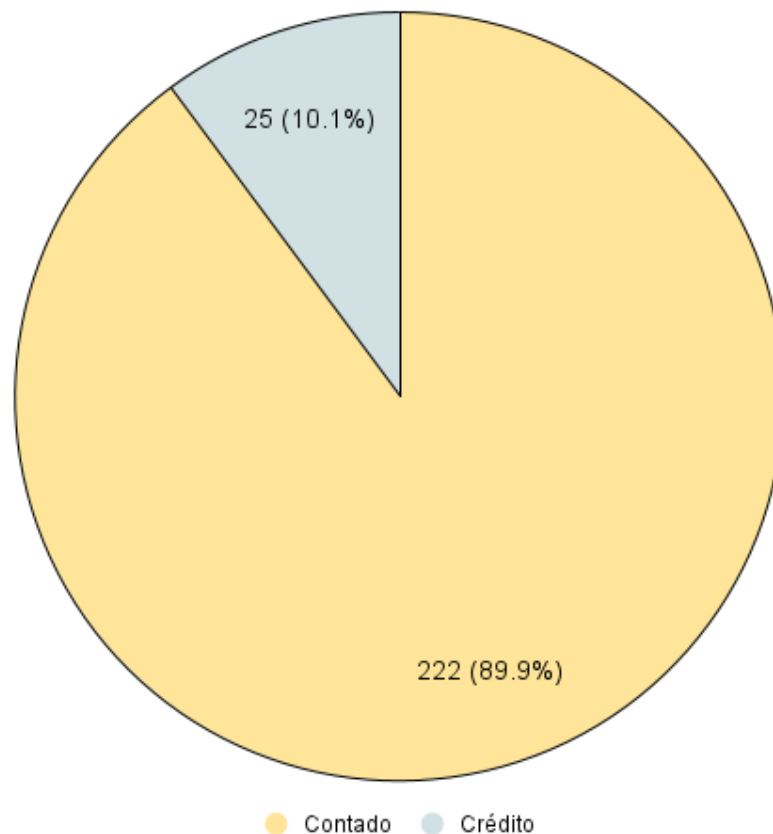
De acuerdo a los resultados arrojados, se puede mencionar que el 51% de los encuestados respondió que lo primordial de un negocio es su calidad de su producto, el 18% manifiesta que lo primordial es el precio, mientras que el 15% alude a la presentación del producto, el 9% del origen del producto, el resto que es un 7% considera la marca del producto.

Mediante estos datos, se deduce que los clientes tienen muy en cuenta la calidad y el precio de los productos. Es decir, mediante las informaciones obtenidas se puede considerar la importancia de cada factor que debe poseer una empresa, y la implicancia que tienen estos requisitos a la hora de la compra de los clientes.

**Figura 11.** Satisfacción de los clientes

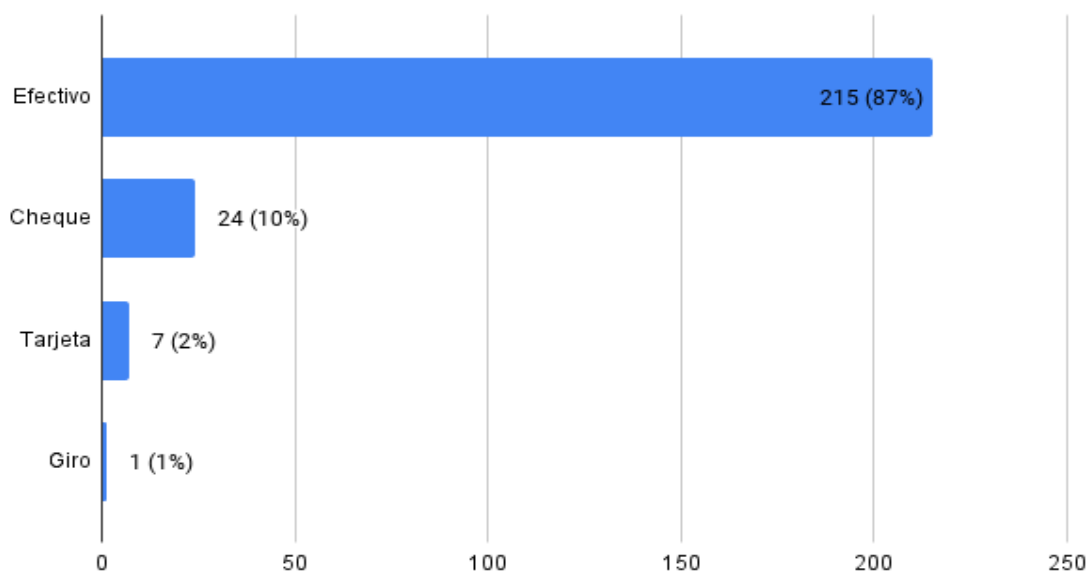
El 57% de las personas manifiesta que se encuentra satisfecho, el 26% muy satisfecho, un 16% poco satisfecho y un 2% se encuentra nada satisfecho.

De esto se deduce que la demanda es satisfecha, aunque no haya proveedores locales y aun será más satisfactoria si se encuentra un local propio en la zona.

**Figura 12.** *Forma de pago del cliente*

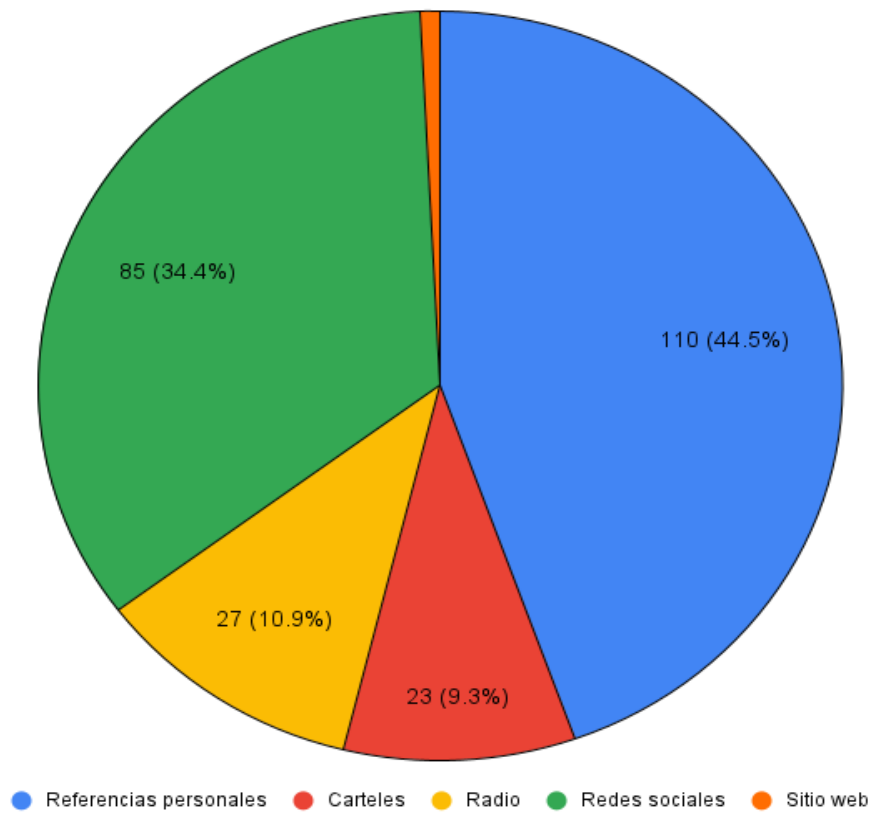
En esta figura se observa que la mayoría de los clientes potenciales utiliza el sistema de pago contado para abonar por los productos, que representa el 90% de la población y el restante del 10% a crédito.

De este resultado, se deduce que esta empresa puede vender sus productos de ambas formas, teniendo así una mayor seguridad de adquisición a la demanda.

**Figura 13.** Medio de pago del cliente

Se observa que la mayoría de los clientes potenciales encuestados compra mayormente en efectivo los productos, con un porcentaje del 87% y una minoría utiliza el cheque para realizar los pagos correspondientes que es un 10%, con 2% en tarjeta y un 1% en giro.

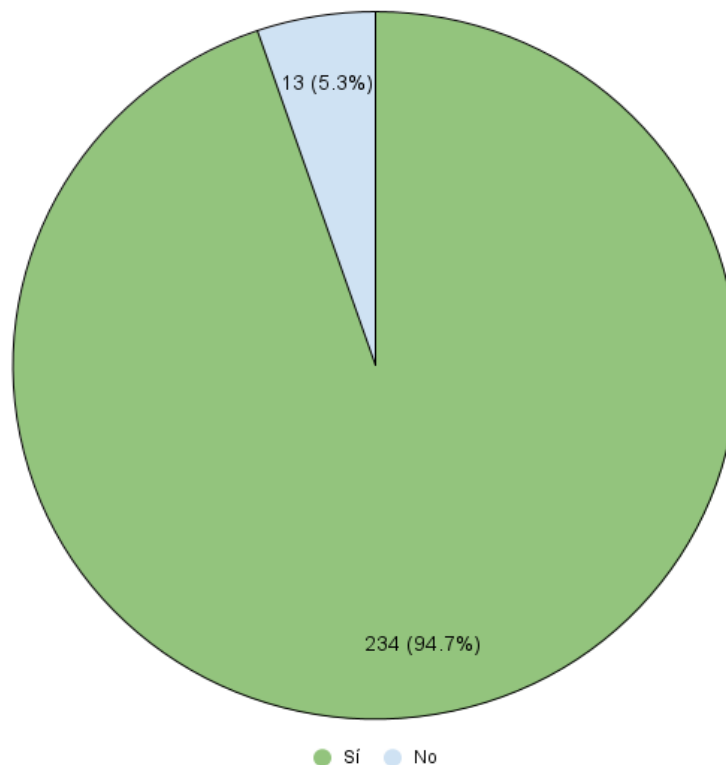
De este resultado se deduce que esta empresa va a tener mayor flujo de efectivo en concepto de ventas, ya que es el medio más utilizado.

**Figura 14.** Medios de información y comunicación del cliente

Haciendo inferencias, se puede mencionar que más del 45% de los encuestados conoce los negocios a través de referencias personales, otra parte del 34% se informa a través de las redes sociales, el 10% por radio y un 9% por carteles.

De acuerdo a estos resultados encontrados, se llega a conocer la empresa a través de referencias personales también los medios de comunicación tiene más aceptación en la localidad, las redes sociales y las emisoras radiales, datos que permitirán elegir el medio por el cual se procederá a promocionar y publicar el producto.



**Figura 15.** *Incidencia de la infraestructura del local al momento de la compra*

En el gráfico podemos observar que un 95% de los encuestados sí tiene en cuenta la infraestructura de local y un 5% no.

De acuerdo a la demanda se debe tener un adecuado y apropiado lugar para la venta de productos balanceados.

### **Conclusión y recomendación del estudio de mercado**

Respecto al comportamiento de la demanda con relación al comercio de balanceados en el distrito de Vaquería, se pudo conocer que, este nuevo emprendimiento posee una expectativa positiva del 98% de la población que representa 676 clientes que podría comprar balanceados. En este sentido, comparando con la población total, haciendo una inferencia con la población estudiada de 669 productores, 508 son compradores de 8.542 bolsas de balanceados para ganado vacuno, 234 adquieren 3.934 bolsas de balanceados para cerdo y 268 compran 4.496 bolsas de balanceados para aves.

Respecto al nivel de competencia que se registra en el mercado en cuanto al producto mencionado, existe un comercio exclusivo de venta de balanceados en la zona en estudio.

Con relación al precio de mercado registrado en la venta de balanceados que actualmente pagan en promedio por una bolsa de 50 kg. es de G. 92.405 y por una bolsa de 25 kg un promedio de G. 69.285. Mientras la competencia posee un precio aproximado de G. 66.000 a G. 86.000 dentro del mercado de referencia.

Por otro lado, entre las estrategias que se utiliza para la comercialización de este producto en el mercado, se puede mencionar que casi la totalidad pagan al contado, la mayoría en efectivo y cheque, las redes sociales y espacios de publicidad en los espacios radiales como medios de información y comunicación, por parte de la demanda.

Las informaciones expuestas permitieron estudiar las condiciones en que se encuentra el mercado con relación a la comercialización de balanceados en el distrito de Vaquería y el logro del propósito principal del estudio del mercado.

Con relación a la recomendación surgida de este estudio, se puede enfatizar lo siguiente: la necesidad de expandir el mercado con la inclusión de la población de otros barrios aledaños donde habitan cantidad importante de comercios con posibilidades de comprar balanceados.

## Estudio técnico

### Introducción

En este apartado se expone el proceso del proyecto donde se analizan la estructuración de la empresa, los materiales necesarios para su iniciación, la mano de obra a ser utilizada, la localización de la misma, se realiza un análisis de todos los aspectos que estarán afectando la apertura de la empresa dedicada a la comercialización de balanceado.

Así también se presenta la misión, visión y los valores que la empresa cuenta, además de su filosofía; su organigrama, manual de funciones, manual de políticas y los procesos legales para la apertura de la empresa.

El estudio técnico aporta información cualitativa y cuantitativa respecto a los factores productivos que deberá contener una nueva unidad en operación, la tecnología necesaria y toda la arquitectura que permite diseñar la compañía en términos de estructura física, humana, filosófica y legal.

“El objetivo del estudio técnico es verificar cuan posible es fabricar o brindar un servicio analizando el tamaño óptimo, localización más favorable, equipos a utilizar, instalaciones necesarias y la organización requerida para su ejecución” (Herrera, 2009, p. 91).

En este aspecto, la problemática planteada al momento de iniciar este estudio es la clarificación oportuna acerca de las necesidades reales que se debe satisfacer para que la empresa se encuentre en posición operativa cumpliendo expectativas del mercado. En este sentido, se formula el siguiente problema:

¿Qué requisitos técnicos son necesarios para la apertura y funcionamiento de la empresa?

Este problema se podrá solucionar a través de las respuestas a las siguientes preguntas específicas;

¿Cuál es la ubicación ideal de la empresa dedicada a la comercialización de balanceado?

¿Qué estructura física y organizacional es la más adecuada para la empresa?

¿Cuáles son las gestiones que se debe llevar a cabo para legalizar el funcionamiento de la empresa?

El problema planteado permite deducir el siguiente objetivo general:

Describir los requisitos técnicos necesarios para la apertura y funcionamiento de la empresa

Este propósito será posible lograr a través de los siguientes objetivos específicos;

Identificar la ubicación ideal de la empresa dedicada a la comercialización de balanceado

Diseñar la estructura física y organizacional es la más adecuada para la empresa.

Enumerar las gestiones que se debe llevar a cabo para legalizar el funcionamiento de la empresa.

El diseño técnico de la empresa es una etapa fundamental en la elaboración del proyecto siendo que sirve como base para los estudios financieros y económicos que podrá estudiar su rentabilidad y viabilidad.

A través de este análisis, se conseguirá estructurar la futura compañía, el cual posibilitará al proyectista un panorama mucho más claro de las necesidades de infraestructura que necesariamente se debe instalar para que pueda funcionar según lo que el mercado espera. Como así también, las personas adecuadas que ejecutaran los trabajos según los cargos establecidos y las leyes vigentes.

Una vez concluido satisfactoriamente con el análisis técnico, ya se podrá realizar los estudios financieros y económicos de la empresa emprendida.

### **Aspecto teórico**

**Localización de una empresa.** “Se refiere a la ubicación donde la cual se establecerá un determinado proyecto. Esta tiene en cuenta aspectos sociales y nacionales de la planeación basándose en las condiciones regionales de la oferta, la demanda y la infraestructura existente” (Córdoba, 2011, p. 115)

#### ***Localización óptima de un proyecto.***

Existen múltiples factores que inciden en la localización de un proyecto de desarrollo tales como: ubicación de materia prima, consumidores, usuarios o clientes, facilidad de acceso y costos de transporte, costos de mano de obra, disponibilidad de servicios públicos y complementarios, nivel de competencia y seguridad entre otros (Baca, 2013, p. 110).

**Método cualitativo por puntos.** “Consiste en asignar factores cuantitativos a una serie de factores que se consideran relevantes para la localización. Esto conduce a una comparación cuantitativa de diferentes sitios. El método permite ponderar factores de preferencia para el investigador al tomar la decisión” (Baca, 2010, p. 110).

**Obras físicas.** “Aquí interesa la información de carácter económico y necesariamente deberá respaldarse de manera técnica en el texto mismo del informe del estudio que se elabore, en los anexos que se requieran” (Sapag & Sapag, 2008, p.113).

**Equipamiento.** “Se entenderán todas las inversiones que permitan la operación normal de la planta de la empresa creada por el proyecto, por ejemplo: maquinaria, herramientas, vehículos, mobiliario y equipos en general” (Sapag & Sapag, 2011, p.113).

**Organización de la empresa.**

Conjunto de proposiciones teóricas que estudian la naturaleza, estructura y funcionamiento de las organizaciones (sistemas y grupos humanos) y que intenta precisar las series de principios, rutinas, reglas, métodos por los que se desarrollan, la organización constituye aquella disciplina o teoría centrada en el estudio de las organizaciones humanas (Campos, 1996, p. 26).

**Misión.**

Es la declaración de su propósito y alcance, en términos de productos y mercados. Se refiere a su papel en la sociedad donde actúa y explica su razón de ser o de existir. La misión de la organización debe definirse en términos de la satisfacción de alguna necesidad del entorno externo y no en términos de la oferta de un producto o servicio (Chiavenato y Sapiro, 2017, p. 49).

**Visión.**

Se entiende como el sueño que la organización anhela. Es la imagen de cómo se verá en el futuro. Es la explicación de por qué todos se levantan todos los días, y dedican la mayor parte de su existencia al éxito de la organización en la que trabajan, invierten o hacen negocios (Chiavenato y Sapiro, 2017, p. 53).

**Valores.**

Se trata de un conjunto de conceptos y creencias generales que la organización respeta y observa, y que está por encima de las prácticas cotidianas para buscar las ganancias de corto plazo. Son los ideales eternos, que sirven de guía e inspiración a todas las generaciones futuras, de las personas que están dentro de la organización (Chiavenato y Sapiro, 2017, p. 55).

**Responsabilidad social.** Este nuevo concepto de la “responsabilidad social ya no se pregunta cuáles son las limitaciones de la empresa, o qué debe hacer esta por el personal sometido a su autoridad” (Gilli, 2006, p. 5).

**Organigrama.** “Es el diagrama de organización de un negocio, empresa, trabajo o cualquier entidad que generalmente contiene las principales áreas dentro del organismo. Representa una herramienta fundamental en toda empresa y sirve para conocer su estructura general” (Córdoba, 2011, p. 133).

**Manual de funciones.** “Establece la organización formal de una empresa. Contiene el organigrama y descripción de las tareas y responsabilidades de los titulares de los distintos puestos o cargos, así como las relaciones entre los mismos” (Flor, 2013, p. 405).

#### **Aspectos legales.**

**Tipo de empresa.** Artículo 3º. Empresa Unipersonal.

Se considerará empresa unipersonal a toda unidad productiva perteneciente a una persona física que se conforma de manera organizada y habitual, utilizando conjuntamente el trabajo y el capital, con preponderancia de este último, con el objeto de obtener un resultado económico. A estos efectos, el capital y el trabajo pueden ser propios o ajenos (Ley N° 6380, 2019, p. 2).

**Impuesto.** “El impuesto es el aporte que tienen que pagar las personas o las empresas por las actividades que realizan o por los bienes que poseen, y que está establecido por Ley” (<https://www.impuestos.py>).

*Impuesto a la Renta Empresarial (IRE).*

Artículo 1. Hecho Generador. Créase un Impuesto a la Renta Empresarial (IRE), que gravará todas las rentas, los beneficios o las ganancias de fuente paraguaya que provengan de todo tipo de actividades económicas, primarias, secundarias y terciarias, incluidas las agropecuarias, comerciales, industriales o de

servicios, excluidas aquellas rentas gravadas por el IRP. Constituirá igualmente hecho generador del impuesto, las rentas generadas por los bienes, derechos, obligaciones, así como los actos de disposición de éstos, y todo incremento patrimonial del contribuyente (Ley N° 6.380/2019).

*Impuesto al Valor Agregado (IVA).*

Artículo 80. Hecho Generador. El Impuesto al Valor Agregado (IVA) gravará los siguientes actos:

La enajenación de bienes.

La prestación de servicios, excluidos los de carácter personal que se presten en relación de dependencia.

La importación de bienes.

**Tasas municipales.** Ley N° 135/92.

Artículo. 1°.- Establécese el presente régimen tributario para las Municipalidades del interior del país.

Artículo 2°.- Substitúyase la denominación de "El Departamento Ejecutivo" por la de "Intendencia Municipal", en las disposiciones de la Ley N° 620/76, de conformidad al Artículo 22 de la Ley N° 1.294/87, "Orgánica Municipal".

**Obligaciones laborales.** Según la Ley N. ° 213/93

*Salario.* "El salario se estipulará libremente, pero no podrá ser inferior al que se establezca como mínimo de acuerdo con las prescripciones de la Ley" (Ley N° 213/93 Artículo 228).



*Bonificación familiar.*

Hasta que se implante un sistema legal de compensación para las asignaciones familiares sobre la base del seguro social, todo trabajador tiene derecho a percibir una asignación equivalente al 5% (cinco por ciento) del salario mínimo por cada hijo matrimonial, extramatrimonial o adoptivo (Ley N° 213/93 Artículo 261)

*Vacación.*

Todo trabajador tiene derecho a un periodo de vacaciones remuneradas después de cada año de trabajo continuo al servicio del mismo empleador, cuya duración mínima será:

Para trabajadores de hasta cinco años de antigüedad, doce días corridos;

Para trabajadores con más de cinco años y hasta diez años de antigüedad, diez y ocho días corridos; y,

Para trabajadores con más de diez años de antigüedad, treinta días corridos.

Las vacaciones comenzarán en día lunes o el siguiente hábil si aquel fuese feriado (Ley N° 213/98 Artículo 218).

*Aguinaldo.*

Queda establecida una remuneración anual complementaria o aguinaldo, equivalente a la doceava parte de las remuneraciones devengadas durante el año calendario a favor del trabajador en todo concepto (salario, horas extraordinarias, comisiones, u otras) la que será abonada antes del 31 de diciembre, o en el momento en que termine la relación laboral si ello curre antes de esa época del año (Ley N° 213/98 Artículo 243).

*Seguro social.* “El Estado con aportes y contribuciones propios y de empleadores y trabajadores, amparará, por medio de un sistema de seguros sociales, a los trabajadores contra los riesgos de carácter general, y especialmente los derivados del trabajo” (Ley N° 213/98 Artículo 382).

### **Metodología**

El estudio técnico para la creación de la empresa de comercialización de balanceados, se utiliza varios métodos por tratarse de un análisis complejo. Por un lado, el método deductivo en vista de que se toman datos del estudio de mercado en cuanto a la oferta y demanda de las mercaderías para plantear el tamaño del proyecto según la necesidad del mercado. A partir de ahí, se establecen los requerimientos de infraestructura, personales y todo lo que conlleva la organización mercantil.

En el caso de la localización ideal de la empresa, se aplica el método cualitativo por puntos, donde se observaron varias zonas factibles y se sometieron a una evaluación según las necesidades y ventajas para el proyecto.

Por otro lado, se recurrieron al análisis documental para establecer el tipo de empresa adecuado, el diseño del organigrama y los cargos correspondientes. Además, el establecimiento de la micro y macro localización.

### **Desarrollo del estudio técnico**

**Localización de la empresa.** La empresa estará localizada en el departamento de Caaguazú, distrito de Vaquería, específicamente en la avenida San Blas, frente al Parque Vaquería.

Los factores que han incidido en el establecimiento del lugar adecuado fueron: la ubicación debido a que es una avenida principal y por consiguiente hay mucha circulación, además facilita las disposiciones de servicios básicos.

**Figura 16. Macrolocalización**



Fuente: Google Maps, 2022

**Figura 17. Croquis de ubicación de la empresa**



**Obras físicas necesarias y equipamientos.** Se pretende contar con local alquilado, las dimensiones del salón comercial son 7 metros de frente y 8 metros de fondo, con conexión a energía eléctrica, internet y agua potable de

servicio local, cabe mencionar que el local para el emprendimiento será alquilado durante 5 años y si el negocio es rentable la idea es adquirirlo posteriormente.

**Tabla 6. Necesidades físicas y de equipamientos**

Detalles	Cantidad
<b>Propiedad, plantas y equipos</b>	
<b>Muebles, Útiles y Enseres</b>	
Escritorio recto C/ pedestal 170 C/3 caja+auxiliar 090 40MM Nogal/negro Movekmax Altura:80cm, Largo:170cm, Prof:70cm	1
Palets de madera longitud 1000 mm, ancho 1200 mm. Peso aproximado: 25 kg.	30
Silla de oficina Zensei Mesh base cromada negro EM-ZS4053 Dimensiones: 48x40x85 cm Altura de hasta 93cm	1
Silla fija interlocutor acolchada (HW56474)	4
Archivero 4 cajas 15mm gris (030001)	1
Bastidores de almacenamiento de metal de hierro, Tipo almacén, estantería industrial, 200kgs-3ton	4
<b>Equipos Informáticos</b>	
Computadora de escritorio opción Celeron Procesador G3900 2.6/2m/1151 Placa Madre Asus H110m-k DDR4 DVI/VGA Memoria Ram DRR4 4GB 2400 MHZ Crucial Disco Duro de 500 GB Toshiba 7200 DVD-RW Asus Interno Negro Monitor 19" Viewsonic VA1903A Mouse y Teclado	1
Impresora Brother Laser HL1212W Monocromática. Velocidad de impresión hasta 20 ppm. Compatible con Windows, Mac y Linux.	1
Software integral administrativo y contable	1
Notebook Acer a315-34-c7bt Intel Celeron n4000 / 4gb / 500gb / 15.6" / w10	1
Circuito Cerrado con Sistemas de vigilancia con DVR, cámaras IP, NVR y Servidor con Tarjeta Capturadora. Configuración de visualización remota a través de Smartphones.	1
Teléfono Celular HUAWEI Y5 2019 Pantalla: LCD de 5,71 pulgadas con resolución HD + (1520x 720 px) y pantalla Dewdrop Almacenamiento: 32 GB con posibilidad de ampliación mediante	1
Calculadora Casio JJ-120D (12 Dígitos) - Negro	1
Internet Masternet Fibra Óptica con Router TP-Link TL-WR850N 2.4GHz, 5x RJ45 100Mb/s	1
<b>Herramientas y equipos</b>	
Extintor PQS ABC de 10 kilos	3
Aire Acondicionador JAM 36000 BTU F/C JC-36CHSA 220V/50HZ-R410A	1

Escalera Multiuso Alumin. 4,7m Gladiator, longitud desplegada posición C: 4,7m. Medida cerrada: 37,5x27,5x126cm.	1
Letrero plateado de 5,00x1,50 mts	1
Bebedero Speed Botellon inferior 3 Canillas negro SBBFCDBN	1
Carro de Carga Acero Stanley 300Kg. SKU: H06001, con ruedas solidas.	1
<b>Rodados</b>	
Camioncito Nissan Atlas Diesel de 2.000 kilos año 1996 mecánico recién importado	1

**Plano del local.** El local será rentado, al ingresar al local se tendrá una recepción, la cual se equipará con muebles, útiles y equipos informáticos necesarios para una excelente atención al cliente, para que pueda sentirse como en casa mientras realiza cualquier consulta sobre los productos, detrás mismo se tendrá un amplio depósito para guardar y conservar todos los productos de balanceado, también contara con un sanitario bien equipado e higienizado.

**Figura 18.** Plano del local



**Organización de la empresa.** El proyecto se enfoca a cumplir con todas exigencias normativas que dicho emprendimiento exige para su debido funcionamiento y habilitación, y se constituirá como unipersonal con financiamiento propio.

Esta empresa de comercialización de balanceados corresponderá a una Unipersonal Física, el cual “se define como a toda unidad productiva perteneciente a una persona física que se conforma de manera organizada y habitual, utilizando conjuntamente el trabajo y el capital” (Ley N° 6380/19).

**Visión.** Ser la empresa líder a nivel local y nacional, en el manejo nutricional y la salud de los animales, distribuyendo balanceados de primera calidad, confiable y respetada en el campo de la alimentación animal.

**Misión.** La empresa E.A Balanceados se dedica a la comercialización de alimentos, complementos, suplementos y concentrados para los animales, generando un beneficio económico y optimizando la producción en forma sustentable.

**Valores.** Los valores que cimientan las actividades son:

*Ética.* Ofrecer siempre la recomendación que necesiten con un criterio ético sobre los productos que se ajuste a las necesidades del cliente.

*Transparencia.* Se informa de todos los detalles sobre las condiciones de ventas y la garantía ofrecida.

*Claridad.* Se pone a disposición del cliente la información precisa sobre cualquier aumento de precios o descuentos en los productos.

*Sostenibilidad.* Compromiso con proyectos sociales de la comunidad.

**Objetivos empresariales.** Brindar a los clientes la mejor calidad de productos

Implementar innovaciones que permitan una mayor rentabilidad para la empresa.

Promocionar el trabajo en equipo y mejoramiento continuo en todos los sectores empresariales.

Impulsar el crecimiento económico y desarrollo individual de todos los actores de la empresa, otorgando un ambiente propicio de armonía y trabajo en equipo.

**Políticas.** Los principios que orientan la toma de decisiones de la empresa y que aspiran a lograr resultados racionales, son los siguientes:

Respetar la hora de entrada establecida a las 7:00 horas, con una tolerancia de 10 minutos.

Utilizar el uniforme correspondiente que la empresa provee.

Es necesario dar aviso anticipado en caso de falta o llegada tardía.

Evitar la realización actividades personales o no relacionadas a la empresa en horas de trabajo, a no ser casos de urgencias.

Estar comprometidos a cumplir las leyes.

Tener la voluntad de crear un buen ambiente de trabajo en equipo.

Los balanceados se comercializarán de acuerdo a los pedidos recibidos.

El producto será entregado hasta el local de los clientes, si el mismo lo haya solicitado de esa manera.

Los cobros se llevarán a cabo de acuerdo a la disposición del cliente, dentro del tiempo establecido de 15 días máximos.

**Logo y eslogan.** El logo representa la imagen de los animales, en donde se hace mención a los productos que ofrece la empresa, para su personalización lleva el nombre de E.A BALANCEADOS y para su identificación es utilizado el color negro porque representa la seriedad, exclusividad y alta calidad del producto

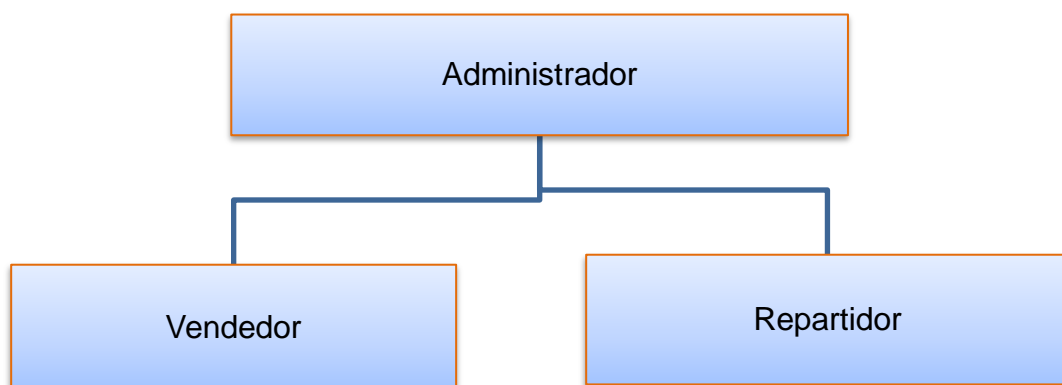
El eslogan es Alimentación Animal, comunica nutrición a los animales para conseguir el más rápido crecimiento y desarrollo deseado.

**Figura 19.** Logo de la empresa



**Organigrama de la empresa.** El organigrama aplicado a la empresa es de forma vertical, además de mencionar que el tipo de estructura y organización que posee la misma es de forma pirámide.

**Figura 20.** Organigrama de la empresa E.A BALANCEADOS




La empresa optará por un contador tercerizado, se pagará honorarios por sus labores, con el fin de reducir tiempo y costos operativos.



**Tabla 7.** Planilla de personales


Sector	Cargo	Cantidad
Administrativo	Administrador	1
Comercial	Vendedor	1
Comercial	Repartidor	1
Total		3

**Manual de funciones.****Tabla 8.** Manual de funciones del Administrador

		Manual de organización y funciones
		<b>Sector:</b> Administrativo <b>Cargo:</b> Administrador
<b>Relación superior</b>		
<b>Relación horizontal</b>		
<b>Relación Inferior</b>		Vendedor, repartidor
<b>Objetivos</b>		Gestionar correctamente los recursos empresariales para así garantizar el alcance de las metas organizacionales.
<b>Requisito</b>		Contar con título profesional en carreras administrativas, financieras o afines. Tener experiencia en el área (mínimo 1 año).
Nº	Funciones Generales	Frecuencia
1	Planea estratégicamente las actividades de la empresa.	Diariamente
2	Ejerce la representación legal de la empresa.	Diariamente


3	Evaluar periódicamente el desempeño y cumplimiento de los objetivos de cada una de las áreas de la empresa.	Diariamente
4	Liderar la formulación y aplicación del plan de negocios.	Diariamente
5	Representar a la organización frente a los clientes, proveedores y demás colaboraciones de la empresa.	Diariamente
6	Realizar los actos de administración y gestión ordinaria de la empresa.	Diariamente
7	Ordenar cobros y pagos	Diariamente
8	Supervisar el marketing y las promociones de los productos y servicios de la empresa.	Diariamente
9	Reorganizar o contratar personal para ampliar las operaciones en colaboración con los equipos de recursos humanos.	Diariamente
10	Cumplir las siguientes obligaciones legales, como son, las laborales, las mercantiles y las tributarias.	Diariamente
11	Depósito bancario	Diariamente

**Tabla 9.** *Manual de funciones del Vendedor*

	<b>Manual de organización y funciones</b>	
	<b>Sector:</b> Comercial <b>Cargo:</b> Vendedor	
<b>Relación superior</b>	Administrador.	
<b>Relación horizontal</b>	Repartidor.	
<b>Relación Inferior</b>	No posee.	
<b>Objetivos</b>	Aplicar proceso de ventas tendientes a satisfacer el mercado y el logro de las metas comerciales.	
<b>Requisito</b>	Contar con título profesional o cursar carreras empresariales o afines. Mínimo 6 (seis) meses en ventas.	
<b>Nº</b>	<b>Funciones Generales</b>	<b>Frecuencia</b>
1	Asesorar a los clientes con los productos que ofrece la empresa.	Diariamente

2	Elaborar presupuestos para los clientes	Cuando sea necesario
3	Realizar visita a empresas para promociones	Cuando sea necesario
4	Actualizar la página web de la entidad	Cuando sea necesario
5	Ayudar con la limpieza del local	Cuando sea necesario
6	Control de stock de balanceados	Diariamente
7	Confección y archivo de facturas	Diariamente
8	Preparar inventario de mercaderías	Cuando sea necesario
9	Realizar cobranza a los clientes	Diariamente
10	Arqueo de Caja	Diariamente

**Tabla 10.** *Manual de funciones del Repartidor*

	<b>Manual de organización y funciones</b>	
	<b>Sector:</b> Comercial <b>Cargo:</b> Repartidor	
<b>Relación superior</b>	Administrador.	
<b>Relación horizontal</b>	Vendedor.	
<b>Relación Inferior</b>	No posee.	
<b>Objetivos</b>	Disponer de las mercaderías solicitadas hasta el local del cliente con mucha eficiencia y responsabilidad.	
<b>Requisitos</b>	Estudiante en la carrera de Ciencias Empresariales, contar con Licencia de Conducir y buena predisposición para trabajar en equipo.	
<b>Nº</b>	<b>Funciones Generales</b>	<b>Frecuencia</b>
1	Cargar y descargar mercaderías e insumos.	Diariamente
2	Hacer entrega de los productos.	Diariamente

3	Cuidar los intereses de la empresa en todo momento.	Diariamente
4	Reportar problemas del camión al administrador.	Diariamente
5	Realizar cobranzas a clientes a la hora de la entrega.	Diariamente
6	Ayudar en el establecimiento cuando no haya cargas a entregar.	Diariamente
7	Mantener limpio el establecimiento.	Diariamente

**Gestiones de apertura y legalización de la empresa.** Para la puesta en marcha de la empresa, serán necesarios y obligatorios realizar los procedimientos establecidos por Ley.

***Inscripción en el Registro Único del Contribuyente (RUC).***

Resolución N° 79/2021. Por la cual se reglamenta la inscripción en el Registro Único de Contribuyentes (RUC), la actualización de datos y la cancelación.

Artículo 1°. Las personas físicas y jurídicas que requieran su inscripción en el Registro Único de Contribuyentes (RUC), dentro del plazo de treinta (30) días hábiles contados a partir de la fecha de inicio de sus actividades conforme al artículo 7° del Decreto N° 10122/1991, deberán:

Completar la Solicitud de Inscripción en forma electrónica, en el formulario que se encuentra disponible en la página web de la Subsecretaría de Estado de Tributación (SET).

Adjuntar a dicha solicitud los documentos requeridos, en formato digital, según el tipo de persona que se trate, conforme a lo dispuesto en el Anexo 1 «Documentos Requeridos para la Inscripción en el RUC» de la presente Resolución.

La inscripción en el RUC de personas físicas y jurídicas realizada fuera del plazo establecido precedentemente dará lugar a la

aplicación de una multa por contravención, previsto en la norma vigente.

Las personas físicas y jurídicas que inicien sus trámites de inscripción en el RUC a través del Sistema Unificado de Apertura y Cierre de Empresas (SUACE) deberán utilizar la plataforma tecnológica que este disponga, y cumplir con los requisitos previstos en la presente Resolución ([http://www.impuestospy.com/Leyes/Ley%206380\\_19.php](http://www.impuestospy.com/Leyes/Ley%206380_19.php)).

***Inscripción en el Registro Patronal.*** Según Ley N° 8.304/17;

Artículo 1°. - Autorízase al Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social a contar con una plataforma de comunicaciones digitales para la transmisión de datos y documentos entre los empleadores del país y dicha Cartera de Estado. A través de este sistema podrán transmitirse los datos y documentos electrónicos consistentes en recibos de pagos de haberes a los trabajadores firmados digitalmente. La Autoridad Administrativa del Trabajo podrá extender esta modalidad a las demás presentaciones y comunicaciones que se efectúen ante la misma.

Artículo 2°. - La transmisión de los datos y documentos electrónicos prevista en el artículo anterior, se efectuará conforme a la reglamentación establecida para el efecto por el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.

Artículo 3°. - Dispóngase la obligación de que todos los empleadores de la República deben inscribirse en la Dirección de Registro Obrero Patronal del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, en un plazo máximo de 60 (sesenta) días, desde el inicio de la relación laboral.

Artículo 4°. - La Inscripción Obrero Patronal podrá realizarse en la

Dirección de Registro Obrero Patronal del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social; a través de la página web institucional ([www.mtess.gov.py](http://www.mtess.gov.py)) y en el Sistema Unificado de Apertura y Cierre de Empresas (SUACE), que funciona en el Ministerio de Industria y Comercio.

Las personas físicas y jurídicas que requieran su inscripción en el Registro Único de Contribuyentes (RUC), dentro del plazo de treinta (30) días hábiles contados a partir de la fecha de inicio de sus actividades conforme al artículo 7° del Decreto N° 10122/1991, deberán:

Completar la Solicitud de Inscripción en forma electrónica, en el formulario que se encuentra disponible en la página web de la Subsecretaría de Estado de Tributación (SET).

Adjuntar a dicha solicitud los documentos requeridos, en formato digital, según el tipo de persona que se trate, conforme a lo dispuesto en el Anexo 1 «Documentos Requeridos para la Inscripción en el RUC» de la presente Resolución. La inscripción en el RUC de personas físicas y jurídicas realizada fuera del plazo establecido precedentemente dará lugar a la aplicación de una multa por contravención, previsto en la norma vigente.

Las personas físicas y jurídicas que inicien sus trámites de inscripción en el RUC a través del Sistema Unificado de Apertura y Cierre de Empresas (SUACE) deberán utilizar la plataforma tecnológica que este disponga, y cumplir con los requisitos previstos en la presente Resolución (Artículo 1).

***Inscripción en el Instituto de Previsión Social (IPS).***

La primera inscripción a realizarse en el IPS es la del empleador, seguidamente del empleado según lo estipulado en el Art. 3°. - Decreto Ley N° 1.860, Por el cual se modifica el Decreto Ley N° 18.071, del 18 de febrero de 1943, de Creación del Instituto de Previsión Social.

La inscripción patronal en el Instituto de Previsión Social es obligatoria; un/a empleador/a que no se inscribe está privando a sus trabajadores/as y a sus familias de un seguro médico y de la posibilidad de una jubilación.

Es obligatoria la inscripción del empleador o empleadora en el IPS en el momento de iniciación de sus actividades comerciales, industriales o de servicios. Es obligatoria la comunicación de cualquier cambio de razón social, de domicilio, de tipo de actividades o de cese de actividad, sean estos temporales o definitivos. También es obligatorio comunicar la entrada y salida de sus trabajadores/as al inicio y al final de las tareas contratadas, así como permisos, sanciones, reposos y litigios judiciales a través de formularios de declaración jurada conforme lo establece la Resolución 045-001/10 del Consejo de Administración.

***Inscripción en el Ministerio del Trabajo Empleo y Seguridad Social (MTESS).***

Las empresas que cuenten con uno o más empleados una vez inscrita en el IPS deberá también hacerlo en el MTESS.

Las disposiciones contenidas en la Ley N° 15/48 que crea el Ministerio de Justicia y Trabajo, el Decreto N° 580/08 modificase por el Decreto 8.304/17 por el cual se crea la inscripción obrero patronal, reglamenta el registro obrero patronal y establece sanciones por su incumplimiento.

Art. 3 - Dispóngase la obligación para que todos los empleadores de la República de inscribirse en el Registro Obrero Patronal habilitado para el efecto en un plazo máximo de 60 (sesenta) días desde el inicio de la relación laboral.

***Pago del Patente Municipal.*** Según ley 620/76 de Régimen Tributario para las Municipalidades.

Artículo 2º especifica que las personas o entidades que se encuentran dentro del municipio del interior del país deben pagar el impuesto de patente anual de acuerdo a la actividad que ejerza fuere industrial, comercio o profesión.

El procedimiento a realizar corresponde al llenado del formulario de Declaración Jurada de Bienes adjuntada a la misma una fotocopia de cédula de identidad del interesado y presentar al municipio para obtener la patente comercial (<http://www.impuestospy.com/>).

***Registro de comprobantes informativos.***

Resolución General N° 90, por la cual se implementa el registro electrónico de los comprobantes de ventas y compras y de ingresos y egresos en el sistema «marangatu».

Implementar el registro electrónico de los comprobantes en el Sistema «Marangatu» que conformarán los libros de compras y ventas de los contribuyentes del IVA, así como los libros de ingresos y egresos de los contribuyentes del IRP-RSP y del IRE SIMPLE, a los que hacen referencia el artículo 18 de la Resolución General N° 39/2020, el artículo 32 de la Resolución General N° 69/2020 y el artículo 79 del Anexo al Decreto N° 3182/2019, respectivamente.

***Liquidación mensual del Impuesto al Valor Agregado.*** Según la Ley N° 6.380/2019.



Art. 80. Hecho Generador.

El Impuesto al Valor Agregado (IVA) gravará los siguientes actos:

La enajenación de bienes.

La prestación de servicios, excluidos los de carácter personal que se presten en relación de dependencia.

La importación de bienes.

Art. 87. °- IVA Débito.

El IVA Débito estará constituido por la suma del impuesto devengado en las operaciones gravadas del mes. Del mismo se deducirá el impuesto correspondiente a las devoluciones, bonificaciones y descuentos, así como el impuesto que afecta a las operaciones consideradas incobrables. El Poder Ejecutivo establecerá las condiciones para determinar la incobrabilidad.

Art. 88. ° -IVA Crédito.

El IVA Crédito estará integrado por:

La suma del impuesto incluido en los comprobantes de compras en plaza realizadas en el mes, que cumplan con lo previsto en el artículo 92 de la presente ley.

El impuesto pagado en el mes al importar bienes.

Las retenciones o percepciones del impuesto efectuadas a los beneficiarios radicados en el exterior, por la realización de operaciones gravadas en territorio paraguayo.

***Liquidación anual del Impuesto a la Renta Empresarial - Régimen Simple.*** Según la Ley N° 6.380/2019

Artículo 1º. -Hecho Generador. Créase un Impuesto a la Renta Empresarial (IRE), que gravará todas las rentas, los beneficios o las ganancias de fuente paraguaya que provengan de todo tipo de actividades económicas, primarias, secundarias y terciarias, incluidas las agropecuarias, comerciales, industriales o de servicios, excluidas aquellas rentas gravadas por el IRP.

Constituirá igualmente hecho generador del impuesto, las rentas generadas por los bienes, derechos, obligaciones, así como los actos de disposición de éstos, y todo incremento patrimonial del contribuyente (<http://www.impuestospy.com>).

Se opta por este régimen simple ya que la empresa se dedica a una actividad comercial en donde conjuntamente utiliza el trabajo y capital y no va a estar obligado a realizar presentación de estados financieros.

***Decretos 10.995/13 y 11.626/13. - Registro y habilitación de establecimientos, firmas dedicadas al rubro pecuario.***

Este trámite se realiza con la finalidad de obtener el registro y habilitación de clínicas veterinarias, establecimientos elaboradores, expendedores, importadores, exportadores, fraccionadores de productos veterinarios y alimentos para animales. Dirigido a Empresas (unipersonales y sociedades). Puede ser tramitado por el propietario, representante legal o asesor técnico.

Requisitos: Solicitud de inscripción del establecimiento. Constitución de la firma (copia). Patente Municipal Comercial actualizada (copia). RUC (copia). CIP del propietario (s), representante (s) o apoderado (s) (copia). CIP y Registro profesional actualizado del Asesor Técnico (original o copia autenticada). Plano arquitectónico de la planta, aprobado por la Municipalidad y su flujograma operativo en el caso que sea una elaboradora ([www.senacsa.gov.py](http://www.senacsa.gov.py)).

### **Conclusión del estudio técnico**

Posterior al trabajo del estudio técnico, se puede mencionar los siguientes puntos:

La localización ideal para empresa de comercialización de balanceado es en el departamento de Caaguazú, distrito de Vaquería, barrio Centro, específicamente en la avenida San Blas, frente al Parque Vaquería. Los factores que han incidido en el establecimiento del lugar adecuado fueron: la ubicación debido a que es una avenida principal y por consiguiente hay mucha circulación, además facilita las disposiciones de servicios básicos.

Los equipamientos que requiere esta empresa para su funcionamiento óptimo son estanterías para almacenar los balanceados, instalaciones y maquinarias, equipos informáticos, muebles, útiles, rodado para hacer el delivery. Cabe mencionar que el local para el emprendimiento será alquilado durante 5 años y si el negocio es rentable la idea es adquirirlo posteriormente.

Esta empresa estará constituida como una entidad Unipersonal. perteneciente a una persona física que se conforma de manera organizada y habitual, utilizando conjuntamente el trabajo y el capital. El organigrama utilizado será vertical, que va distribuido de arriba hacia abajo, mostrando los niveles jerárquicos, que se estructuran de la siguiente forma, el administrador, la cajera, vendedor y el repartidor.

Las gestiones que se debe llevar a cabo para legalizar el funcionamiento de la empresa son, realizar inscripción en el Registro Único del Contribuyente (RUC), en el Instituto de Previsión Social (IPS), Ministerio del Trabajo Empleo y Seguridad Social (MTESS) y realizar pago de Patente Municipal, liquidación mensual del Impuesto al Valor Agregado, liquidación anual del Impuesto a la Renta Empresarial.

Los requerimientos técnicos puntualizados para la puesta en marcha de la empresa comercializadora de balanceados en el distrito de Vaquería, posibilitaron el logro del propósito general del estudio técnico.

## Estudio financiero

### Introducción

El estudio financiero representa el tercer análisis del proyecto de inversión, inmediatamente después del estudio técnico, se pasa a planificar financieramente el futuro emprendimiento. En consecuencia, en este apartado, se diseñan los distintos presupuestos para la apertura y funcionamiento de la empresa como: presupuestos de inversión, personales, compras, gastos, ventas y estados financieros; como también, los análisis mediante ratios financieros.

La distribución correcta de los recursos financieros siempre se ha presentado como un desafío en las empresas, pero con una adecuada planeación se podrá conseguir el uso razonable de manera a cubrir todas las necesidades financieras de la empresa y proteger de esa manera el patrimonio de la organización.

Sobre lo planteado, se formula el siguiente problema,

¿Cuáles son los resultados del estudio financiero del proyecto?

Este problema será posible solucionar a través de las respuestas a las siguientes preguntas específicas;

¿Cuál es el detalle de la inversión requerida para la creación de una empresa dedicada a la comercialización de balanceado?

¿Cómo se distribuyen los ingresos para cubrir anualmente las compras, gastos y pagos a personales?

¿Qué resultados proporcionan los estados financieros proyectados?

¿Cuáles son las razones expuestas en los análisis de los estados financieros mediante los ratios?

El propósito general del estudio financiero es;

Determinar los resultados que arroja el estudio financiero del proyecto.

Por su parte, los objetivos específicos determinados son;

Detallar la inversión requerida para la creación de una empresa dedicada a la comercialización de balanceado.

Especificar la distribución de los ingresos para cubrir anualmente las compras, gastos y pagos a personales.

Exponer los resultados que proporcionan los estados financieros proyectados.

Interpretar las razones expuestas en los análisis de los estados financieros mediante los ratios.

El presupuesto es uno de los planes más importantes dentro del plan maestro de una empresa. El adecuado diseño de esta herramienta proporcionará a la administración de los mecanismos que permitan un mejor control de su ejecución, impidiendo la evasión de los recursos financieros.

Mediante este análisis, el inversionista podrá conocer la necesidad de financiamiento que requerirá la empresa para su apertura; como también, los destinos del capital que será aportado para el efecto.

Por otro lado, el estudio financiero proporcionará los pronósticos de ingresos económicos por medio de las ventas proyectadas, como también, los pagos necesarios para luego diseñar los estados contables y predecir posibles resultados.

### **Aspecto teórico**

#### **Estudio financiero.**

La última etapa del análisis de viabilidad financiera de un proyecto es el estudio financiero. Los objetivos de esta etapa son ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionaron las etapas anteriores, elaborar los cuadros

analíticos y datos adicionales para la evaluación del proyecto y evaluar los antecedentes para determinar su rentabilidad. La sistematización de la información financiera consiste en identificar y ordenar todos los ítems de inversión, costos e ingresos que puedan deducirse en los estudios previos (Sapag & Sapag, 2008, p. 29).

### **Inversión.**

La inversión está definida como el monto de los recursos necesarios para la ejecución del proyecto, los cuales comprenden: activos fijos, activos diferidos y capital de trabajo. Para que el rendimiento de los recursos se considere óptimo debe ser igual o mayor al rendimiento que esa misma inversión obtendrá si se la destina a una actividad alternativa de similar riesgo (Burbano, 2005, p. 20).

***Inversión inicial.*** “Comprende la adquisición de todos los activos fijos o tangibles y diferidos o intangibles necesarios para iniciar las operaciones de una empresa, con excepción del capital de trabajo” (Baca, 2013, p. 165).

**Fuente de financiamiento.** “son las modalidades y mecanismos a los que accede una empresa para obtener recursos, sean bienes o servicios, a determinados plazos y por lo general tiene un costo” (Casanovas, 2014, p. 92).

### **Presupuesto de recursos humanos o de personal.**

Estos costos se incluyen en un presupuesto independiente denominado de Recursos Humanos. Si hay un departamento de Recursos Humanos específico y especializado en la gestión de formación, planes de carrera, selección, etc. se incluirá también en este el personal de este departamento (Amat, Soldevila & Castello, 2000, p. 26).

### **Presupuesto de gastos de funcionamiento o funcionamiento.**

“Forma parte de un documento mayor el presupuesto de tesorería, con el que

podemos saber el dinero que la empresa ha invertido o gastado” (Baca, 2001, p. 28).

**Presupuesto de compra.** “Es el presupuesto que prevé las compras de materias primas y/o mercancías que se harán durante determinado periodo.

Generalmente se hacen en unidades y costos” (Baca, 2001, p. 9).

#### **Presupuesto de venta.**

El presupuesto de ventas expresado en términos monetarios que es factible lograr por una empresa, integra información sobre cantidades y precios por clase, forma y marca de producto, representa la base para planear las compras, la producción, el financiamiento, los inventarios y la liquidez (Baca, 2001, p. 11).

**Depreciación.** “Se llama depreciación al registro contable del porcentaje anual de desvalorización que sufre un bien de uso a causa de desgaste, deterioro, agotamiento u obsolescencia” (Aguayo, 2016, p. 390).

**Presupuesto de ingresos.** “Permite establecer las proyecciones esperadas por la empresa para reabastecerse de rubros económicos producto de las ventas de los bienes o servicios que oferta en el mercado” (Barrera, 2013, p. 109).

**Presupuesto de egreso.** “Es el cálculo que ayuda a las empresas a realizar un seguimiento de las compras y a delimitar los costos operativos a la cantidad más baja posible” (Burbano, 2011, p. 201).

#### **Balance general.**

Este estado financiero está destinado a presentar la estructura patrimonial de la empresa con una descripción de los bienes que posee (activo), clasificados de acuerdo con su naturaleza y posibilidades de conversión en efectivo, los derechos de los acreedores (pasivo) y el patrimonio neto que representa el aporte del propietario para el financiamiento del negocio. Ayuda al lector

a juzgar la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones y para generar futuros recursos (Aguayo, 2016, p. 123).

### **Estados de resultados.**

Es un documento financiero que muestra detalladamente los ingresos y los gastos durante un periodo de tiempo determinado.

Los ingresos son aumentos en los activos de la empresa provenientes de sus actividades orientadas a la obtención de utilidades y origina flujos de efectivo positivos. En forma similar, los gastos son disminuciones en los activos de la empresa provenientes de sus actividades orientadas hacia la obtención de utilidades y dan como resultado flujos de efectivo negativos. La utilidad neta es la diferencia entre los dos. Si la empresa no pasa por momento económico favorable en el que los gastos son superiores a los ingresos, la diferencia se llama pérdida neta (Aguayo, 2016, p .123).

### **Flujo de caja.**

Un estado de flujos de efectivo ayuda a los usuarios de los estados financieros a evaluar la capacidad de la empresa de tener efectivo suficiente tanto en el corto plazo como en el largo plazo. Por esta razón el estado de flujos de efectivo es útil prácticamente para todos los interesados en la estabilidad financiera de la entidad: los acreedores de corto y de largo plazo, los inversionistas, la gerencia y los competidores actuales y potenciales (Aguayo, 2016, p. 123).

### **Ratios financieros.**

Sirven para determinar la magnitud y dirección de los cambios sufridos en la empresa durante un periodo de tiempo.



**Índices de liquidez.** Evalúan la capacidad de la empresa para atender sus compromisos de corto plazo.

**Índices de Gestión o actividad.** Miden la utilización del activo y comparan la cifra de ventas con el activo total, el inmovilizado material, el activo circulante o elementos que lo integren.

**Índices de Solvencia, endeudamiento o apalancamiento.** Ratios que relacionan recursos y compromisos.

**Índices de Rentabilidad.** Miden la capacidad de la empresa para generar riqueza (rentabilidad económica y financiera) (Aching, 2005, p. 15).

### **Metodología del estudio financiero**

En el estudio financiero se aplica varios métodos, tales como;

El método deductivo en el diseño de los presupuestos, en vista de que se toman datos del estudio técnico en cuanto al diseño estructural de la empresa, partiendo de las necesidades físicas, personales y gestiones legales. y se establecen los recursos financieros para cubrir esos requerimientos.

Mediante el método analítico, se establecieron los presupuestos específicos partiendo de una matriz presupuestaria, como el caso del presupuesto de inversión, el cual se dividieron en sus partes. Así también, los presupuestos mensuales y anuales de compras, ventas, personales y gastos.

Por el método sintético, se pudieron establecer los presupuestos de estados contables para exponer los informes resultantes de los movimientos económicos de la empresa.

Por otro lado, se recurrieron al análisis bibliográfico para aclarar conceptualmente cada uno de los tipos de presupuestos diseñados en este análisis y las fórmulas matemáticas para el cálculo de ratios.

**Desarrollo del estudio financiero****Presupuesto de inversión.****Tabla 11. Planilla de inversión física**

Detalles	Cantidad	Precio Unitario	Sub Total	IVA 10%	Valor del Bien
<b>Muebles, Útiles y Enseres</b>			<b>18.750.000</b>	<b>1.704.545</b>	<b>17.045.455</b>
Escritorio recto C/ pedestal 170 C/3 caja+auxiliar 090 40MM Nogal/negro Movekmax Altura:80cm, Largo:170cm, Prof:70cm	1	2.500.000	2.500.000	227.273	<b>2.272.727</b>
Palets de madera longitud 1000 mm, ancho 1200 mm. Peso aproximado: 25 kg.	30	65.000	1.950.000	177.273	<b>1.772.727</b>
Silla de oficina Zensei Mesh base cromada negro em-zs4053 dimensiones: 48x40x85 cm Altura de hasta 93cm	1	750.000	750.000	68.182	<b>681.818</b>
Silla fija interlocutor acolchada (HW56474)	4	650.000	2.600.000	236.364	<b>2.363.636</b>
Archivero 4 cajas 15mm gris (030001)	1	950.000	950.000	86.364	<b>863.636</b>
Bastidores de almacenamiento de metal de hierro, Tipo almacén, estantería industrial, 200kgs-3ton	4	2.500.000	10.000.000	909.091	<b>9.090.909</b>
<b>Equipos Informáticos</b>			<b>18.710.000</b>	<b>1.700.909</b>	<b>17.009.091</b>
Computadora de escritorio opción Celeron Procesador G3900 2.6/2m/1151 Placa Madre Asus H110m-k DDR4 DVI/VGA Memoria Ram DDR4 4GB 2400 MHZ Crucial Disco Duro de 500 GB Toshiba 7200 DVD-RW Asus Interno Negro Monitor 19" Viewsonic VA1903A Mouse y Teclado	1	2.750.000	2.750.000	250.000	<b>2.500.000</b>

Impresora Brother Laser HL1212W Monocromática. Velocidad de impresión hasta 20 ppm. Compatible con Windows, Mac y Linux.	1	2.750.000	2.750.000	250.000	<b>2.500.000</b>
Software Integral Administrativo y Contable	1	4.500.000	4.500.000	409.091	<b>4.090.909</b>
Notebook Acer a315-34-c7bt Intel Celeron n4000 / 4gb / 500gb / 15.6 "/ w10	1	2.400.000	2.400.000	218.182	<b>2.181.818</b>
Circuito Cerrado con Sistemas de vigilancia con DVR, cámaras IP, NVR y Servidor con Tarjeta Capturadora. Configuración de visualización remota a través de Smartphones.	1	4.650.000	4.650.000	422.727	<b>4.227.273</b>
Teléfono Celular Huawei Y5 2019 Pantalla: LCD de 5,71 pulgadas con resolución HD + (1520x 720 px) y pantalla Dewdrop Almacenamiento: 32 GB con posibilidad de ampliación mediante	1	850.000	850.000	77.273	<b>772.727</b>
Calculadora Casio JJ-120D (12 Dígitos) - Negro	1	160.000	160.000	14.545	<b>145.455</b>
Internet Masternet Fibra Óptica con Router TP-Link TL-WR850N 2.4GHz, 5x RJ45 100Mb/s	1	650.000	650.000	59.091	<b>590.909</b>
<b>Herramientas y equipos</b>			<b>13.972.000</b>	<b>1.270.182</b>	<b>12.701.818</b>
Extintor PQS ABC de 10 kilos	3	350.000	1.050.000	95.455	<b>954.545</b>
Aire Acondicionador JAM 36000 BTU F/C JC-36CHSA 220V/50HZ-R410A	1	4.500.000	4.500.000	409.091	<b>4.090.909</b>
Escalera Multiuso Alumin. 4,7m Gladiator, longitud desplegada posición C: 4,7m. Medida cerrada: 37,5x27,5x126cm.	1	1.665.000	1.665.000	151.364	<b>1.513.636</b>
Letrero ploteado de 5,00x1,50 mts	1	3.800.000	3.800.000	345.455	<b>3.454.545</b>

Bebedero Speed Botellon inferior 3 Canillas negro SBBFCDBN	1	1.850.000	1.850.000	168.182	<b>1.681.818</b>
Carro de Carga Acero Stanley 300Kg. SKU: H06001, con ruedas solidas.	1	1.107.000	1.107.000	100.636	<b>1.006.364</b>
<b>Rodados</b>			<b>75.000.000</b>	<b>6.818.182</b>	<b>68.181.818</b>
Camioncito Nissan Atlas Diesel de 2.000 kilos año 1996 mecánico recién importado	1	75.000.000	75.000.000	2.045.455	<b>72.954.545</b>
<b>Total</b>			<b>126.432.000</b>	<b>11.493.818</b>	<b>114.938.182</b>

**Tabla 12.** Planilla de gastos de constitución

Descripción	Gastos
Registro Único del Contribuyente	200.000
Matricula de Comerciante	200.000
Gestión en Municipalidad	650.000
Gastos de Inscripción en IPS	550.000
Gastos de Inscripción MTESS	500.000
Honorarios Profesionales	600.000
Autorización Judicial	200.000
<b>Sub Total</b>	<b>2.900.000</b>
<b>I.V.A.</b>	<b>263.636</b>
<b>Total</b>	<b>2.636.364</b>

**Tabla 13.** *Planilla de capital operativo para un mes*

<b>Descripción</b>	<b>Importes</b>
Agua, Luz, Teléfono e Internet	1.090.909
Gastos Bancarios	81.818
Honorarios Profesionales	590.909
Papeles e Impresos	318.182
Impuestos, Tasas, Patentes y otras contribuciones	800.000
Encomienda	272.727
Papelería, Útiles de oficina	181.818
Alquileres	2.545.455
Gastos de Limpieza y desinfección	772.727
Seguros Pagados	681.818
Mantenimiento y Reparación	318.182
Pago de Post	100.000
Publicidad y Propaganda	318.182
Combustibles y Lubricantes	2.000.000
Remuneración al Personal Superior	4.000.000
Sueldos y Jornales	5.100.614
Cargas Sociales	841.601
Aguinaldo	425.051
Mercaderías	97.017.000
Caja	3.211.006
<b>Total</b>	<b>120.668.000</b>

**Tabla 14.** *Planilla de inversión inicial*

<b>Detalle</b>	<b>Importe</b>	<b>%</b>
Muebles, Útiles y Enseres	17.045.455	7 %
Equipos Informáticos	17.009.091	7 %
Herramientas y equipos	12.701.818	5 %
Rodados	68.181.818	27 %
Gastos de Constitución	2.636.364	1 %
Impuesto al Valor Agregado	11.757.455	5 %
Capital Operativo	120.668.000	48 %
<b>Total de inversión inicial</b>	<b>250.000.000</b>	<b>100 %</b>

**Tabla 15.** *Planilla de financiación de la inversión*

<b>Fuente</b>	<b>Capital</b>	<b>%</b>
Socio 1	250.000.000	100
<b>Capital Inicial</b>	<b>250.000.000</b>	<b>100</b>

**Presupuesto de recursos humanos o de personal, mensual y proyectado de 5 años.**

**Tabla 16.** *Presupuesto del personal mensual*

<b>Cargo</b>	<b>Sueldos</b>	<b>I.P.S. 9%</b>	<b>Patronal 16,5%</b>	<b>Aguinaldo</b>	<b>Total</b>
Vendedor	2.550.307	229.528	420.801	212.526	2.954.106
Repartidor	2.550.307	229.528	420.801	212.526	2.954.106
	<b>5.100.614</b>	<b>459.055</b>	<b>841.601</b>	<b>425.051</b>	<b>5.908.211</b>

**Tabla 17.** *Presupuesto proyectado del personal*

<b>Concepto</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Sueldos y Jornales	61.207.368	64.267.736	67.481.123	70.855.179	74.397.938
Cargas Sociales	10.099.216	10.604.177	11.134.385	11.691.105	12.275.660
Aguinaldo	5.100.614	5.355.645	5.623.427	5.904.598	6.199.828
Vacaciones	0	2.040.246	2.142.258	2.249.371	2.361.839
<b>Total</b>	<b>76.407.198</b>	<b>82.267.803</b>	<b>86.381.193</b>	<b>90.700.253</b>	<b>95.235.266</b>

En las planillas anteriores se ven señaladas los sueldos de los recursos humanos que tendrá la empresa, la primera detalla a todos los funcionarios y sus respectivos salarios por un mes y la otra planilla proyectada a 5 años, donde se incrementa el 5% a partir del segundo año, teniendo en cuenta el promedio de variación salarial, más imprevistos que podrían surgir.

**Planilla de gastos de funcionamiento mensual y proyectado de 5 años.**

**Tabla 18.** *Planilla de gastos de funcionamiento mensual*

Concepto	Precio	Total mensual	IVA 10% y 5%	Total
<b>Gastos administrativos</b>		<b>8.450.000</b>	<b>695.455</b>	<b>7.754.545</b>
Agua, Luz, Teléfono e Internet	1.200.000	1.200.000	109.091	1.090.909
Gastos Bancarios	90.000	90.000	8.182	81.818
Honorarios Profesionales	650.000	650.000	59.091	590.909
Papeles e Impresos	350.000	350.000	31.818	318.182
Impuestos, Tasas, Patentes y otras contribuciones	800.000	800.000	0	800.000
Encomienda	300.000	300.000	27.273	272.727
Papelería, Útiles de oficina	200.000	200.000	18.182	181.818
Alquileres	2.800.000	2.800.000	254.545	2.545.455
Gastos de Limpieza y desinfección	850.000	850.000	77.273	772.727
Seguros Pagados	750.000	750.000	68.182	681.818
Mantenimiento y Reparación	350.000	350.000	31.818	318.182
Pago de Post	110.000	110.000	10.000	100.000
<b>Gastos ventas</b>		<b>2.350.000</b>	<b>31.818</b>	<b>2.318.182</b>
Publicidad y Propaganda	350.000	350.000	31.818	318.182
Combustibles y Lubricantes	2.000.000	2.000.000	0	2.000.000
<b>Total</b>		<b>10.800.000</b>	<b>727.273</b>	<b>10.072.727</b>

**Tabla 19.** Planilla de gastos de funcionamiento proyectado

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Gastos administrativos</b>	<b>85.054.545</b>	<b>89.307.273</b>	<b>93.772.636</b>	<b>98.461.268</b>	<b>103.384.332</b>
Agua, Luz, Teléfono e Internet	13.090.909	13.745.455	14.432.727	15.154.364	15.912.082
Gastos Bancarios	981.818	1.030.909	1.082.455	1.136.577	1.193.406
Honorarios Profesionales	7.090.909	7.445.455	7.817.727	8.208.614	8.619.044
Papeles e Impresos	3.818.182	4.009.091	4.209.545	4.420.023	4.641.024
Impuestos, Tasas, Patentes y otras contribuciones	1.600.000	1.680.000	1.764.000	1.852.200	1.944.810
Encomienda	3.272.727	3.436.364	3.608.182	3.788.591	3.978.020
Papelería, Útiles de oficina	2.181.818	2.290.909	2.405.455	2.525.727	2.652.014
Alquileres	30.545.455	32.072.727	33.676.364	35.360.182	37.128.191
Gastos de Limpieza y desinfección	9.272.727	9.736.364	10.223.182	10.734.341	11.271.058
Seguros Pagados	8.181.818	8.590.909	9.020.455	9.471.477	9.945.051
Mantenimiento y Reparación	3.818.182	4.009.091	4.209.545	4.420.023	4.641.024
Pago de Post	1.200.000	1.260.000	1.323.000	1.389.150	1.458.608
<b>Gastos ventas</b>	<b>27.818.182</b>	<b>29.209.091</b>	<b>30.669.545</b>	<b>32.203.023</b>	<b>33.813.174</b>
Publicidad y Propaganda	3.818.182	4.009.091	4.209.545	4.420.023	4.641.024
Combustibles y Lubricantes	24.000.000	25.200.000	26.460.000	27.783.000	29.172.150
<b>Totales</b>	<b>112.872.727</b>	<b>118.516.364</b>	<b>124.442.182</b>	<b>130.664.291</b>	<b>137.197.505</b>
<b>IVA 10%</b>	<b>8.727.273</b>	<b>9.163.636</b>	<b>9.621.818</b>	<b>10.102.909</b>	<b>10.608.055</b>

La planilla de gastos de funcionamiento abarca todos los egresos de la empresa, a pesar que no constituye directamente para la actividad comercial, es de necesidad imperiosa para complementar los mismos. En la primera se describen todos los gastos de un mes y la planilla siguiente es la que está proyectada a 5 años con una variación del 5% que representa el nivel inflacionario que se registra anualmente en el país, más algunos imprevistos que podrían surgir.



**Presupuesto de compras mensual y proyectado de 5 años.****Tabla 20.** *Presupuesto de compras mensual*

Detalle	Calculo mensual			IVA 10%	Total
	Cantidad Bolsas	Precio unitario	Sub Total		
Desmamante.Indicado para terneros de 40 kg	80	72.000	5.760.000	523.636	5.236.364
Lecheras Alta Producción en bolsas de 25 kg	68	58.000	3.944.000	358.545	3.585.455
Lecheras Alta Producción en bolsas de 40 kg	70	60.000	4.200.000	381.818	3.818.182
Lecheras Alta Producción Integral en bolsas de 25 kg	69	58.000	4.002.000	363.818	3.638.182
Lecheras Alta Producción Integral en bolsas de 40 kg	45	67.000	3.015.000	274.091	2.740.909
Novillo Engorde, bolsas de 40 kg	63	60.000	3.780.000	343.636	3.436.364
Novillo Engorde Alta Energía (Suplemento 12%), bolsas de 40 kg	70	68.000	4.760.000	432.727	4.327.273
Vacas Secas Pre-parto, bolsas de 25 kg	48	55.000	2.640.000	240.000	2.400.000
Vacas Secas Pre-parto, bolsas de 40 kg	65	70.000	4.550.000	413.636	4.136.364
Ternero, bolsas de 25 kg	72	50.000	3.600.000	327.273	3.272.727
Ternero, bolsas de 40 kg	70	70.000	4.900.000	445.455	4.454.545
Parrillero Crecimiento, bolsas de 25 kg	68	55.000	3.740.000	340.000	3.400.000
Parrillero Iniciador, bolsas de 25 kg	42	70.000	2.940.000	267.273	2.672.727
Parrillero Terminador, bolsas de 25 kg	92	60.000	5.520.000	501.818	5.018.182
Ponedoras Crecimiento, bolsas de 25 kg	40	65.000	2.600.000	236.364	2.363.636
Ponedoras Iniciador, bolsas de 25 kg	30	60.000	1.800.000	163.636	1.636.364
Ponedoras Postura, bolsas de 25 kg	52	68.000	3.536.000	321.455	3.214.545
Cerdos Crecimiento, bolsas de 25 kg	48	72.000	3.456.000	314.182	3.141.818
Cerdos Crecimiento, bolsas de 40 kg	38	70.000	2.660.000	241.818	2.418.182
Cerdos Iniciador, bolsas de 25 kg	54	56.000	3.024.000	274.909	2.749.091
Cerdos Iniciador, bolsas de 40 kg	48	65.000	3.120.000	283.636	2.836.364
Cerdos Terminación, bolsas de 25 kg	38	45.000	1.710.000	155.455	1.554.545

Cerdos Terminación, bolsas de 40 kg	60	60.000	3.600.000	327.273	3.272.727
Equinos Carrera, bolsas de 25 kg	54	70.000	3.780.000	343.636	3.436.364
Equinos Carrera, bolsas de 40 kg	60	74.000	4.440.000	403.636	4.036.364
Equinos Trabajo, bolsas de 25 kg	50	60.000	3.000.000	272.727	2.727.273
Equinos Trabajo, bolsas de 40 kg	42	70.000	2.940.000	267.273	2.672.727
<b>Totales</b>	<b>1.536</b>		<b>97.017.000</b>	<b>8.819.727</b>	<b>88.197.273</b>

**Tabla 21. Presupuesto de compras proyectado**

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Desmamante.Indicado para terneros de 40 kg	62.836.364	65.978.182	69.277.091	72.740.945	76.377.993
Lecheras Alta Producción en bolsas de 25 kg	43.025.455	45.176.727	47.435.564	49.807.342	52.297.709
Lecheras Alta Producción en bolsas de 40 kg	45.818.182	48.109.091	50.514.545	53.040.273	55.692.286
Lecheras Alta Producción Integral en bolsas de 25 kg	43.658.182	45.841.091	48.133.145	50.539.803	53.066.793
Lecheras Alta Producción Integral en bolsas de 40 kg	32.890.909	34.535.455	36.262.227	38.075.339	39.979.106
Novillo Engorde, bolsas de 40 kg	41.236.364	43.298.182	45.463.091	47.736.245	50.123.058
Novillo Engorde Alta Energía (Suplemento 12%), bolsas de 40 kg	51.927.273	54.523.636	57.249.818	60.112.309	63.117.925
Vacas Secas Pre-parto, bolsas de 25 kg	28.800.000	30.240.000	31.752.000	33.339.600	35.006.580
Vacas Secas Pre-parto, bolsas de 40 kg	49.636.364	52.118.182	54.724.091	57.460.295	60.333.310
Ternero , bolsas de 25 kg	39.272.727	41.236.364	43.298.182	45.463.091	47.736.245
Ternero , bolsas de 40 kg	53.454.545	56.127.273	58.933.636	61.880.318	64.974.334
Parrillero Crecimiento, bolsas de 25 kg	40.800.000	42.840.000	44.982.000	47.231.100	49.592.655
Parrillero Iniciador, bolsas de 25 kg	32.072.727	33.676.364	35.360.182	37.128.191	38.984.600
Parrillero Terminador, bolsas de 25 kg	60.218.182	63.229.091	66.390.545	69.710.073	73.195.576
Ponedoras Crecimiento, bolsas de 25 kg	28.363.636	29.781.818	31.270.909	32.834.455	34.476.177
Ponedoras Iniciador, bolsas de 25 kg	19.636.364	20.618.182	21.649.091	22.731.545	23.868.123
Ponedoras Postura, bolsas de 25 kg	38.574.545	40.503.273	42.528.436	44.654.858	46.887.601
Cerdos Crecimiento, bolsas de 25 kg	37.701.818	39.586.909	41.566.255	43.644.567	45.826.796
Cerdos Crecimiento, bolsas de 40 kg	29.018.182	30.469.091	31.992.545	33.592.173	35.271.781

Cerdos Iniciador, bolsas de 25 kg	32.989.091	34.638.545	36.370.473	38.188.996	40.098.446
Cerdos Iniciador, bolsas de 40 kg	34.036.364	35.738.182	37.525.091	39.401.345	41.371.413
Cerdos Terminación, bolsas de 25 kg	18.654.545	19.587.273	20.566.636	21.594.968	22.674.717
Cerdos Terminación, bolsas de 40 kg	39.272.727	41.236.364	43.298.182	45.463.091	47.736.245
Equinos Carrera, bolsas de 25 kg	41.236.364	43.298.182	45.463.091	47.736.245	50.123.058
Equinos Carrera, bolsas de 40 kg	48.436.364	50.858.182	53.401.091	56.071.145	58.874.703
Equinos Trabajo, bolsas de 25 kg	32.727.273	34.363.636	36.081.818	37.885.909	39.780.205
Equinos Trabajo, bolsas de 40 kg	32.072.727	33.676.364	35.360.182	37.128.191	38.984.600
<b>Total</b>	<b>1.058.367.273</b>	<b>1.111.285.636</b>	<b>1.166.849.918</b>	<b>1.225.192.414</b>	<b>1.286.452.035</b>
<b>IVA 10%</b>	<b>105.836.727</b>	<b>111.128.564</b>	<b>116.684.992</b>	<b>122.519.241</b>	<b>128.645.203</b>

La planilla de compras abarca todas las erogaciones de la empresa para la adquisición de mercaderías. En la primera se describen todas las compras de un mes y en la planilla siguiente es la que está proyectada a 5 años con una variación del 5% que representa el nivel inflacionario que se registra anualmente en el país, más imprevistos que podrían surgir.

### Presupuesto de ventas, mensual y proyectado de 5 años.

**Tabla 22.** *Presupuesto de ventas mensual*

Detalle	Calculo mensual				
	Cantidad	Precio unitario	Sub Total	IVA 10%	Total
Desmamante.Indicado para terneros de 40 kg	76	99.000	7.524.000	684.000	6.840.000
Lecheras Alta Producción en bolsas de 25 kg	65	80.000	5.200.000	472.727	4.727.273
Lecheras Alta Producción en bolsas de 40 kg	67	82.000	5.494.000	499.455	4.994.545
Lecheras Alta Producción Integral en bolsas de 25 kg	66	80.000	5.280.000	480.000	4.800.000
Lecheras Alta Producción Integral en bolsas de 40 kg	43	92.000	3.956.000	359.636	3.596.364
Novillo Engorde, bolsas de 40 kg	60	82.000	4.920.000	447.273	4.472.727

Novillo Engorde Alta Energía (Suplemento 12%), bolsas de 40 kg	67	93.000	6.231.000	566.455	5.664.545
Vacas Secas Pre-parto, bolsas de 25 kg	46	75.000	3.450.000	313.636	3.136.364
Vacas Secas Pre-parto, bolsas de 40 kg	62	96.000	5.952.000	541.091	5.410.909
Ternero, bolsas de 25 kg	68	69.000	4.692.000	426.545	4.265.455
Ternero, bolsas de 40 kg	67	96.000	6.432.000	584.727	5.847.273
Parrillero Crecimiento, bolsas de 25 kg	65	75.000	4.875.000	443.182	4.431.818
Parrillero Iniciador, bolsas de 25 kg	40	96.000	3.840.000	349.091	3.490.909
Parrillero Terminador, bolsas de 25 kg	87	82.000	7.134.000	648.545	6.485.455
Ponedoras Crecimiento, bolsas de 25 kg	38	89.000	3.382.000	307.455	3.074.545
Ponedoras Iniciador, bolsas de 25 kg	29	82.000	2.378.000	216.182	2.161.818
Ponedoras Postura, bolsas de 25 kg	49	93.000	4.557.000	414.273	4.142.727
Cerdos Crecimiento, bolsas de 25 kg	46	99.000	4.554.000	414.000	4.140.000
Cerdos Crecimiento, bolsas de 40 kg	36	96.000	3.456.000	314.182	3.141.818
Cerdos Iniciador, bolsas de 25 kg	51	97.000	4.947.000	449.727	4.497.273
Cerdos Iniciador, bolsas de 40 kg	46	89.000	4.094.000	372.182	3.721.818
Cerdos Terminación, bolsas de 25 kg	36	62.000	2.232.000	202.909	2.029.091
Cerdos Terminación, bolsas de 40 kg	57	82.000	4.674.000	424.909	4.249.091
Equinos Carrera, bolsas de 25 kg	51	96.000	4.896.000	445.091	4.450.909
Equinos Carrera, bolsas de 40 kg	57	102.000	5.814.000	528.545	5.285.455
Equinos Trabajo, bolsas de 25 kg	48	82.000	3.936.000	357.818	3.578.182
Equinos Trabajo, bolsas de 40 kg	40	96.000	3.840.000	349.091	3.490.909
	<b>1.463</b>		<b>127.740.000</b>	<b>11.612.727</b>	<b>116.127.273</b>

**Tabla 23.** *Presupuesto de ventas proyectado*

Producto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Desmamante.Indicado para terneros de 40 kg	82.080.000	86.184.000	90.493.200	95.017.860	99.768.753
Lecheras Alta Producción en bolsas de 25 kg	56.727.273	59.563.636	62.541.818	65.668.909	68.952.355
Lecheras Alta Producción en bolsas de 40 kg	59.934.545	62.931.273	66.077.836	69.381.728	72.850.815
Lecheras Alta Producción Integral en bolsas de 25 kg	57.600.000	60.480.000	63.504.000	66.679.200	70.013.160
Lecheras Alta Producción Integral en bolsas de 40 kg	43.156.364	45.314.182	47.579.891	49.958.885	52.456.830
Novillo Engorde, bolsas de 40 kg	53.672.727	56.356.364	59.174.182	62.132.891	65.239.535
Novillo Engorde Alta Energía (Suplemento 12%), bolsas de 40 kg	67.974.545	71.373.273	74.941.936	78.689.033	82.623.485
Vacas Secas Pre-parto, bolsas de 25 kg	37.636.364	39.518.182	41.494.091	43.568.795	45.747.235
Vacas Secas Pre-parto, bolsas de 40 kg	64.930.909	68.177.455	71.586.327	75.165.644	78.923.926
Ternero , bolsas de 25 kg	51.185.455	53.744.727	56.431.964	59.253.562	62.216.240
Ternero , bolsas de 40 kg	70.167.273	73.675.636	77.359.418	81.227.389	85.288.759
Parrillero Crecimiento, bolsas de 25 kg	53.181.818	55.840.909	58.632.955	61.564.602	64.642.832
Parrillero Iniciador, bolsas de 25 kg	41.890.909	43.985.455	46.184.727	48.493.964	50.918.662
Parrillero Terminador, bolsas de 25 kg	77.825.455	81.716.727	85.802.564	90.092.692	94.597.326
Ponedoras Crecimiento, bolsas de 25 kg	36.894.545	38.739.273	40.676.236	42.710.048	44.845.551
Ponedoras Iniciador, bolsas de 25 kg	25.941.818	27.238.909	28.600.855	30.030.897	31.532.442
Ponedoras Postura, bolsas de 25 kg	49.712.727	52.198.364	54.808.282	57.548.696	60.426.131
Cerdos Crecimiento, bolsas de 25 kg	49.680.000	52.164.000	54.772.200	57.510.810	60.386.351
Cerdos Crecimiento, bolsas de 40 kg	37.701.818	39.586.909	41.566.255	43.644.567	45.826.796
Cerdos Iniciador, bolsas de 25 kg	53.967.273	56.665.636	59.498.918	62.473.864	65.597.557
Cerdos Iniciador, bolsas de 40 kg	44.661.818	46.894.909	49.239.655	51.701.637	54.286.719
Cerdos Terminación, bolsas de 25 kg	24.349.091	25.566.545	26.844.873	28.187.116	29.596.472
Cerdos Terminación, bolsas de 40 kg	50.989.091	53.538.545	56.215.473	59.026.246	61.977.559
Equinos Carrera, bolsas de 25 kg	53.410.909	56.081.455	58.885.527	61.829.804	64.921.294
Equinos Carrera, bolsas de 40 kg	63.425.455	66.596.727	69.926.564	73.422.892	77.094.036
Equinos Trabajo,bolsas de 25 kg	42.938.182	45.085.091	47.339.345	49.706.313	52.191.628

Equinos Trabajo,bolsas de 40 kg	41.890.909	43.985.455	46.184.727	48.493.964	50.918.662
<b>Total</b>	<b>1.393.527.273</b>	<b>1.463.203.636</b>	<b>1.536.363.818</b>	<b>1.613.182.009</b>	<b>1.693.841.110</b>
<b>IVA 10%</b>	<b>139.352.727</b>	<b>146.320.364</b>	<b>153.636.382</b>	<b>161.318.201</b>	<b>169.384.111</b>

En esta planilla se presenta el monto de las ventas considerando el mercado meta, en la primera se presentan las ventas de forma mensual y en la otra planilla, las ventas proyectadas a 5 años, con una variación desde el segundo año en adelante del 5% de aumento que representa una presunción inflacionaria en los años venideros, más imprevistos.

**Tabla 24. Planilla de depreciación proyectada a 5 años**

Año 1							
Detalles	Valor inicial	Años de Vida Útil Restante	Coefficiente de Revalúo	Valor Actual	Cuota de Depreciación	Años de Vida Útil	Valor Fiscal al Cierre
Muebles, Útiles y Enseres	17.045.455	5	1,0000	17.045.455	3.068.182	4	13.977.273
Equipos Informáticos	17.009.091	4	1,0000	17.009.091	3.827.045	3	13.182.045
Herramientas y equipos	12.701.818	10	1,0000	12.701.818	1.016.145	9	11.685.673
Rodados	68.181.818	5	1,0000	68.181.818	10.909.091	4	57.272.727
<b>Sumas</b>	<b>114.938.182</b>			<b>114.938.182</b>	<b>18.820.464</b>		<b>96.117.718</b>
Año 2							
Muebles, Útiles y Enseres	13.977.273	4	1,0000	13.977.273	3.068.182	3	10.909.091
Equipos Informáticos	13.182.045	3	1,0000	13.182.045	3.827.045	2	9.355.000
Herramientas y equipos	11.685.673	9	1,0000	11.685.673	1.016.145	8	10.669.527
Rodados	57.272.727	4	1,0000	57.272.727	10.909.091	3	46.363.636
<b>Sumas</b>	<b>96.117.718</b>			<b>96.117.718</b>	<b>18.820.464</b>		<b>77.297.255</b>
Año 3							
Muebles, Útiles y Enseres	10.909.091	3	1,0000	10.909.091	3.068.182	2	7.840.909
Equipos Informáticos	9.355.000	2	1,0000	9.355.000	0	2	9.355.000
Herramientas y equipos	10.669.527	8	1,0000	10.669.527	1.016.145	7	9.653.382
Rodados	46.363.636	3	1,0000	46.363.636	10.909.091	2	35.454.545
<b>Sumas</b>	<b>77.297.255</b>			<b>77.297.255</b>	<b>14.993.418</b>		<b>62.303.836</b>
Año 4							
Muebles, Útiles y Enseres	7.840.909	2	1,0000	7.840.909	3.068.182	1	4.772.727

Equipos Informáticos	9.355.000	2	1,0000	9.355.000	0	1	9.355.000
Herramientas y equipos	9.653.382	7	1,0000	9.653.382	1.016.145	6	8.637.236
Rodados	35.454.545	2	1,0000	35.454.545	10.909.091	1	24.545.455
<b>Sumas</b>	<b>62.303.836</b>			<b>62.303.836</b>	<b>14.993.418</b>		<b>47.310.418</b>
Año 5							
Muebles, Útiles y Enseres	4.772.727	1	1,0000	4.772.727	4.772.727	0	0
Equipos Informáticos	9.355.000	1	1,0000	9.355.000	0	0	0
Herramientas y equipos	8.637.236	6	1,0000	8.637.236	1.439.539	5	7.197.697
Rodados	24.545.455	1	1,0000	24.545.455	24.545.455	0	0
<b>Sumas</b>	<b>47.310.418</b>			<b>47.310.418</b>	<b>30.757.721</b>		<b>7.197.697</b>

Tabla 25. Balance general, proyección de 5 años

Activo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Activos corrientes</b>					
<b>Disponibilidades</b>					
Caja	47.411.152	62.941.374	81.355.622	100.001.711	119.121.752
Bancos Cta. Cte.	189.644.610	251.765.497	325.422.487	400.006.844	476.487.007
<b>Inventarios</b>					
Mercaderías	50.258.182	103.029.273	158.438.918	216.619.046	277.708.180
<b>Total activo corriente</b>	<b>287.313.944</b>	<b>417.736.143</b>	<b>565.217.027</b>	<b>716.627.601</b>	<b>873.316.939</b>
<b>Activos no corrientes</b>					
<b>Propiedad, planta y equipo</b>	<b>96.117.718</b>	<b>77.297.255</b>	<b>62.303.836</b>	<b>47.310.418</b>	<b>16.552.697</b>
Muebles, Útiles y Enseres	17.045.455	17.045.455	17.045.455	17.045.455	17.045.455
Depreciación Acumulada de Muebles y Útiles	-3.068.182	-6.136.364	-9.204.545	-12.272.727	-17.045.455
Equipos Informáticos	17.009.091	17.009.091	17.009.091	17.009.091	17.009.091
Depreciación Acumulada de Equipos Informáticos	-3.827.045	-7.654.091	-7.654.091	-7.654.091	-7.654.091
Herramientas y equipos	12.701.818	12.701.818	12.701.818	12.701.818	12.701.818
Depreciación Acumulada de Instalaciones	-1.016.145	-2.032.291	-3.048.436	-4.064.582	-5.504.121
Rodados	68.181.818	68.181.818	68.181.818	68.181.818	68.181.818
Depreciación Acumulada de Rodados	-10.909.091	-21.818.182	-32.727.273	-43.636.364	-68.181.818
<b>Cargos diferidos</b>					
Gastos de Apertura	2.636.364	2.636.364	2.636.364	2.636.364	2.636.364
Menos: Amortización Acumulada de Gastos Apertura	-527.273	-1.054.545	-1.581.818	-2.109.091	-2.636.364

<b>Total activos no corrientes</b>	<b>98.226.809</b>	<b>78.879.073</b>	<b>63.358.382</b>	<b>47.837.691</b>	<b>16.552.697</b>
<b>Total activos</b>	<b>385.540.753</b>	<b>496.615.216</b>	<b>628.575.409</b>	<b>764.465.292</b>	<b>889.869.636</b>
<b>Pasivos y patrimonio neto</b>					
<b>Pasivo corriente</b>					
<b>Provisiones</b>					
Impuesto a la Renta a Pagar	13.315.416	340.303	922.229	542.501	-1.033.204
IVA a Pagar	1.085.939	2.169.014	2.277.464	2.391.338	2.510.904
Aportes y Retenciones a Pagar	1.300.657	1.365.689	1.433.974	1.505.673	1.580.956
<b>Total pasivo corriente</b>	<b>15.702.012</b>	<b>3.875.006</b>	<b>4.633.667</b>	<b>4.439.511</b>	<b>3.058.656</b>
<b>Pasivo no corriente</b>					
<b>Total pasivo no corriente</b>	<b>15.702.012</b>	<b>3.875.006</b>	<b>4.633.667</b>	<b>4.439.511</b>	<b>3.058.656</b>
<b>Patrimonio neto</b>					
<b>Capital</b>					
Capital Social	250.000.000	250.000.000	250.000.000	250.000.000	250.000.000
<b>Reservas</b>					
Reserva Legal	5.991.937	12.137.011	18.697.087	25.501.289	31.840.549
<b>Resultados</b>					
Resultados Acumulados	0	113.846.804	230.603.200	355.244.654	484.524.492
Resultados del Ejercicio	113.846.804	116.756.395	124.641.455	129.279.837	120.445.939
<b>Total patrimonio neto</b>	<b>369.838.741</b>	<b>492.740.210</b>	<b>623.941.742</b>	<b>760.025.781</b>	<b>886.810.980</b>
<b>Total pasivo y pat. neto</b>	<b>385.540.753</b>	<b>496.615.216</b>	<b>628.575.409</b>	<b>764.465.292</b>	<b>889.869.636</b>

**Tabla 26.** *Presupuesto de ingresos y egresos, proyección de 5 años*

<b>Proyección Anual</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Ingresos</b>					
Ventas	1.532.880.000	1.609.524.000	1.690.000.200	1.774.500.210	1.863.225.221
<b>Total ingresos</b>	<b>1.532.880.000</b>	<b>1.609.524.000</b>	<b>1.690.000.200</b>	<b>1.774.500.210</b>	<b>1.863.225.221</b>
<b>Egresos</b>	<b>1.416.492.238</b>	<b>1.531.872.891</b>	<b>1.597.928.962</b>	<b>1.681.269.764</b>	<b>1.767.625.016</b>
Mercaderías	1.164.204.000	1.222.414.200	1.283.534.910	1.347.711.656	1.415.097.238
Agua, Luz, Teléfono e Internet	14.400.000	15.120.000	15.876.000	16.669.800	17.503.290
Gastos Bancarios	1.080.000	1.134.000	1.190.700	1.250.235	1.312.747
Honorarios Profesionales	7.800.000	8.190.000	8.599.500	9.029.475	9.480.949



Papeles e Impresos	4.200.000	4.410.000	4.630.500	4.862.025	5.105.126
Impuestos, Tasas, Patentes y otras contribuciones	1.600.000	1.680.000	1.764.000	1.852.200	1.944.810
Encomienda	3.600.000	3.780.000	3.969.000	4.167.450	4.375.823
Papelería, Útiles de oficina	2.400.000	2.520.000	2.646.000	2.778.300	2.917.215
Alquileres	33.600.000	35.280.000	37.044.000	38.896.200	40.841.010
Gastos de Limpieza y desinfección	10.200.000	10.710.000	11.245.500	11.807.775	12.398.164
Seguros Pagados	9.000.000	9.450.000	9.922.500	10.418.625	10.939.556
Mantenimiento y Reparación	4.200.000	4.410.000	4.630.500	4.862.025	5.105.126
Pago de Post	1.320.000	1.386.000	1.455.300	1.528.065	1.604.468
Publicidad y Propaganda	4.200.000	4.410.000	4.630.500	4.862.025	5.105.126
Combustibles y Lubricantes	24.000.000	25.200.000	26.460.000	27.783.000	29.172.150
Sueldos y Jornales	61.207.368	64.267.736	67.481.123	70.855.179	74.397.938
Cargas Sociales	10.099.216	10.604.177	11.134.385	11.691.105	12.275.660
Aguinaldo	5.100.614	5.355.645	5.623.427	5.904.598	6.199.828
Vacaciones	0	2.040.246	2.142.258	2.249.371	2.361.839
Aporte y Retención a Pagar	-1.300.657	-65.033	-68.284	-71.699	-75.284
Remuneración al Personal Superior	43.636.364	48.000.000	52.800.000	58.080.000	63.888.000
Impuesto al Valor Agregado	11.945.333	24.945.089	27.221.121	28.582.177	30.011.286
Impuesto a la Renta - IRE	0	13.315.416	340.303	922.229	542.501
Anticipo a la Renta	0	13.315.416	13.655.719	14.577.948	15.120.449
<b>Flujo Neto de Efectivo</b>	<b>116.387.762</b>	<b>77.651.109</b>	<b>92.071.238</b>	<b>93.230.446</b>	<b>95.600.204</b>
<b>Saldo Inicial</b>	<b>120.668.000</b>	<b>237.055.762</b>	<b>314.706.871</b>	<b>406.778.109</b>	<b>500.008.555</b>
<b>Flujo de Efectivo</b>	<b>237.055.762</b>	<b>314.706.871</b>	<b>406.778.109</b>	<b>500.008.555</b>	<b>595.608.759</b>

Tabla 27. Estado de resultados, proyección de 5 años

Ingreso	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Ventas Gravadas</b>	1.393.527.273	1.463.203.636	1.536.363.818	1.613.182.009	1.693.841.110
<b>Costo de Mercaderías</b>	1.008.109.091	1.058.514.545	1.111.440.273	1.167.012.286	1.225.362.901
<b>Utilidad bruta (ventas)</b>	<b>385.418.182</b>	<b>404.689.091</b>	<b>424.923.545</b>	<b>446.169.723</b>	<b>468.478.209</b>
<b>Ganancias (o pérdidas) brutas</b>	<b>385.418.182</b>	<b>404.689.091</b>	<b>424.923.545</b>	<b>446.169.723</b>	<b>468.478.209</b>
<b>Menos</b>					
<b>(-) Gastos Administrativo</b>	<b>224.445.843</b>	<b>238.922.812</b>	<b>248.474.521</b>	<b>262.762.212</b>	<b>293.792.591</b>
Agua, Luz, Teléfono e Internet	13.090.909	13.745.455	14.432.727	15.154.364	15.912.082
Gastos Bancarios	981.818	1.030.909	1.082.455	1.136.577	1.193.406
Honorarios Profesionales	7.090.909	7.445.455	7.817.727	8.208.614	8.619.044

Papeles e Impresos	3.818.182	4.009.091	4.209.545	4.420.023	4.641.024
Impuestos, Tasas, Patentes y otras contribuciones	1.600.000	1.680.000	1.764.000	1.852.200	1.944.810
Encomienda	3.272.727	3.436.364	3.608.182	3.788.591	3.978.020
Papelería, Útiles de oficina	2.181.818	2.290.909	2.405.455	2.525.727	2.652.014
Alquileres	30.545.455	32.072.727	33.676.364	35.360.182	37.128.191
Gastos de Limpieza y desinfección	9.272.727	9.736.364	10.223.182	10.734.341	11.271.058
Seguros Pagados	8.181.818	8.590.909	9.020.455	9.471.477	9.945.051
Mantenimiento y Reparación	3.818.182	4.009.091	4.209.545	4.420.023	4.641.024
Pago de Post	1.200.000	1.260.000	1.323.000	1.389.150	1.458.608
Remuneración al Personal Superior	43.636.364	48.000.000	52.800.000	58.080.000	63.888.000
Sueldos y Jornales	61.207.368	64.267.736	67.481.123	70.855.179	74.397.938
Cargas Sociales	10.099.216	10.604.177	11.134.385	11.691.105	12.275.660
Aguinaldo	5.100.614	5.355.645	5.623.427	5.904.598	6.199.828
Vacaciones	0	2.040.246	2.142.258	2.249.371	2.361.839
Depreciación del Ejercicio	18.820.464	18.820.464	14.993.418	14.993.418	30.757.721
Amortización de Gastos de Apertura	527.273	527.273	527.273	527.273	527.273
<b>(-) Gastos de Ventas</b>	<b>27.818.182</b>	<b>29.209.091</b>	<b>30.669.545</b>	<b>32.203.023</b>	<b>33.813.174</b>
Publicidad y Propaganda	3.818.182	4.009.091	4.209.545	4.420.023	4.641.024
Combustibles y Lubricantes	24.000.000	25.200.000	26.460.000	27.783.000	29.172.150
<b>Total Gastos</b>	<b>252.264.025</b>	<b>268.131.903</b>	<b>279.144.066</b>	<b>294.965.235</b>	<b>327.605.765</b>
<b>Ganancias (o pérdidas) antes del Impuesto a la Renta - Utilidad Neta</b>	<b>133.154.157</b>	<b>136.557.188</b>	<b>145.779.479</b>	<b>151.204.488</b>	<b>140.872.444</b>
Menos: Impuesto a la Renta Empresarial	13.315.416	13.655.719	14.577.948	15.120.449	14.087.244
Reserva del Ejercicio	5.991.937	6.145.073	6.560.077	6.804.202	6.339.260
<b>Ganancias (o pérdidas) - Utilidad del Ejercicio</b>	<b>113.846.804</b>	<b>116.756.395</b>	<b>124.641.455</b>	<b>129.279.837</b>	<b>120.445.939</b>
<b>Margen de Contribución</b>	65 %	66 %	66 %	66 %	70 %
<b>Costos de Ventas</b>	72 %	72 %	72 %	72 %	72 %

Tabla 28. Ratios financieros, proyección de 5 años

Índices de liquidez		Año				
		1	2	3	4	5
Razón circulante	Activo Corriente	287.313.944	417.736.143	565.217.027	716.627.601	873.316.939
	Pasivo Corriente	15.702.012	3.875.006	4.633.667	4.439.511	3.058.656
	Veces	18,30	107,80	121,98	161,42	285,52
Prueba ácida	Disponibilidad	237.055.762	314.706.871	406.778.109	500.008.555	595.608.759
	Pasivo Corriente	15.702.012	3.875.006	4.633.667	4.439.511	3.058.656
	Veces	15,10	81,21	87,79	112,63	194,73
Índices de solvencia						

Apalancamiento	Pasivo total	15.702.012	3.875.006	4.633.667	4.439.511	3.058.656
	Activo total	385.540.753	496.615.216	628.575.409	764.465.292	889.869.636
	%	4,07	0,78	0,74	0,58	0,34
Rotación de Activo Fijo	Ventas	1.393.527.273	1.463.203.636	1.536.363.818	1.613.182.009	1.693.841.110
	Activo Fijo	96.117.718	77.297.255	62.303.836	47.310.418	16.552.697
	Veces	14,50	18,93	24,66	34,10	102,33
Rotación de Activo Total	Ventas	1.393.527.273	1.463.203.636	1.536.363.818	1.613.182.009	1.693.841.110
	Activo Total	385.540.753	496.615.216	628.575.409	764.465.292	889.869.636
	Veces	3,61	2,95	2,44	2,11	1,90
Índices de rentabilidad						
Utilidad sobre Ventas	Utilidad líquida	113.846.804	116.756.395	124.641.455	129.279.837	120.445.939
	Ventas	1.393.527.273	1.463.203.636	1.536.363.818	1.613.182.009	1.693.841.110
	%	8,17	7,98	8,11	8,01	7,11
Rendimiento del Capital	Utilidad Líquida	113.846.804	116.756.395	124.641.455	129.279.837	120.445.939
	Capital	250.000.000	250.000.000	250.000.000	250.000.000	250.000.000
	%	45,54	46,70	49,86	51,71	48,18
Rendimiento sobre el Activo Total	Utilidad Líquida	113.846.804	116.756.395	124.641.455	129.279.837	120.445.939
	Activo Total	385.540.753	496.615.216	628.575.409	764.465.292	889.869.636
	%	29,53	23,51	19,83	16,91	13,54
Gastos Operativos con Ventas	Gastos Operativos	252.264.025	268.131.903	279.144.066	294.965.235	327.605.765
	Ventas netas	1.393.527.273	1.463.203.636	1.536.363.818	1.613.182.009	1.693.841.110
	%	18,10	18,32	18,17	18,28	19,34

### **Liquidez.**

**Razón circulante.** En esta tabla se observan los índices de las posibilidades que tiene la empresa para cubrir sus deudas a corto plazo, para el 1º año de operación se estima por cada guaraní 1 de deuda la empresa cuenta con guaraníes 18 para cubrirla a corto plazo. Cuanto mayor sea esta ratio mayor son las posibilidades de cumplir con sus obligaciones.

**Prueba acida.** Con esta ratio se puede medir la capacidad inmediata que tiene la empresa de cumplir con sus obligaciones corrientes, se considera un índice más rígido para medir la liquidez. En este caso se obtuvo un resultado igual que el índice de razón circulante, es decir, por cada guaraní 1 de deuda se cuenta con 15 veces el activo corriente.

**Solvencia.**

*Apalancamiento.* Este índice demuestra el término de porcentaje el financiamiento por parte de proveedores y acreedores dentro de la empresa. En el primer año se observa un 4% de apalancamiento, este porcentaje representa el dinero de los acreedores en la empresa.

*Rotación el activo fijo.* En base a esta ratio podemos determinar la capacidad de ventas que tiene la empresa con relación hecha en el activo. En este caso, en el primer año, se observa que las ventas de la empresa son 14 veces más del valor de la inversión en el Activo Fijo lo que demuestra que la rotación de este rubro en las operaciones es buena.

*Rotación el activo total.* Esta ratio permite demostrar la capacidad de activo que tiene la empresa para generar las ventas dentro de la misma. En el primer año de operación de esta empresa se aprecia que es 4 veces más por cada guaraní 1 invertido en los activos totales.

**Rentabilidad.**

*Utilidad sobre venta.* Este índice mide la utilidad que se obtiene por cada guaraní de ventas realizadas. En el primer año de operación de la empresa se observa que se obtuvo una utilidad de 8% por cada venta realizado.

*Rendimiento sobre el capital.* A través de esta ratio se puede medir la rentabilidad de la empresa sobre los fondos propios aportados por el propietario. En el caso de este proyecto, para el primer año de operación se observa un rendimiento de un 46% sobre el patrimonio.

*Rendimiento sobre el activo total.* Esta ratio, es un indicador de rentabilidad del inversor sobre los activos de la empresa. En este caso se observa que hay un rendimiento del 30% sobre la inversión inicial realizada.

*Gastos operativos con ventas.* En este contexto se mide el porcentaje en los gastos operativos que impactan sobre la venta realizada con la

empresa. En el caso de este proyecto se aprecia que, en relación de las ventas realizadas en el primer año, la empresa cuenta con 18% de gastos operativos.

### **Conclusión del estudio financiero**

La inversión requerida para la creación de una empresa de comercialización de balanceados será de G. 250.000.000 con financiación propio del propietario.

La distribución de los egresos para cubrir anualmente las necesidades es como sigue: G. 1.058.367.273 para las compras, G. 112.872.727 para gastos y G. 76.407.198 pagos a personales, totalizando G. 1.247.647.198.

El resultado contable expuesto en el estado de resultado representa G. 113.846.804 y de liquidez en el primer periodo fiscal de G. 237.055.762 según el presupuesto de caja.

Los datos expuestos evaluaron los resultados que arroja el estudio financiero del proyecto los cuales pronostican favorablemente para la ejecución del mismo y permitieron el logro del propósito principal de este análisis.

## Estudio Económico

### Introducción

Luego del diseño de los presupuestos financieros, el análisis económico es la última etapa del proceso del diseño de un proyecto de inversión, en la que se lleva a cabo la evaluación económica para determinar su rentabilidad.

En este apartado, se aplican las herramientas de la Matemática Financiera que permiten calcular los indicadores de rentabilidad como: Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR), relación Beneficio Costo (BC), Periodo de Recuperación del Capital (PRC) y Punto de Equilibrio (PE).

La dificultad que se presenta al monto de elaborar un proyecto de inversión es la incertidumbre de que los montos determinados en los estados financieros proyectados sean concretados si se llega a ejecutar el emprendimiento y si será rentable la actividad. En ese sentido, es fundamental entender e interpretar los resultados de la evaluación económica de manera a recomendar la ejecución o no del proyecto.

Estas afirmaciones llevan a formular el siguiente problema;

¿Qué resultados ofrece el estudio económico del proyecto?

Las preguntas específicas deducidas del problema son;

¿Cuál es la liquidez con que puede contar la empresa luego de 5 años de funcionamiento según el valor actual neto?

¿Cuál es la tasa que puede rendir la inversión?

¿En cuánto tiempo será posible recuperar el capital invertido?

¿Qué relación existe entre cada unidad monetaria de costo respecto al beneficio?

¿Con cuanta unidad monetaria la actividad económica lograría el equilibrio?

Del problema del estudio económico, se deduce el propósito principal de este análisis;

Interpretar los resultados del estudio económico del proyecto.

Para que esto sea posible, es necesario lograr cada uno de los siguientes objetivos específicos;

Determinar la liquidez con que puede contar la empresa luego de 5 años de funcionamiento según el valor actual neto.

Calcular la tasa que puede rendir la inversión.

Exponer el tiempo será posible recuperar el capital invertido.

Evaluar la relación que existe entre cada unidad monetaria de costo respecto al beneficio.

Cuantificar en unidad monetaria el equilibrio de la actividad económica.

La necesidad de llevar a cabo el estudio económico se funda en la importancia que tiene para conocer si el emprendimiento será rentable o no a través del tiempo, analizando los datos arrojados por los presupuestos sometidos mediante indicadores pre establecidos.

Por otro lado, la evaluación económica proporcionará al inversionista las informaciones técnicas de los riesgos que corre el capital una vez ejecutado el proyecto bajo las condiciones estudiadas.

### **Aspecto teórico**

#### **Definición del estudio económico.**

Es la última etapa del análisis de viabilidad financiera de un proyecto es el estudio financiero. Los objetivos de esta etapa son ordenar y sistematizarla información de carácter monetario que proporcionaron las etapas anteriores, elaborar los cuadros analíticos y datos adicionales para la evaluación del proyecto y

evaluar los antecedentes para determinar su rentabilidad. La sistematización de la información financiera consiste en identificar y ordenar todos los ítems de inversiones, costos e ingresos que puedan deducirse en los estudios previos (Sapag & Sapag, 2008, p. 29).

### **Valor actual neto (VAN).**

Este criterio plantea que el proyecto debe aceptarse si su valor actual neto (VAN) es igual o superior a cero, donde el VAN es la diferencia entre todos sus ingresos y egresos expresados en moneda actual. Al utilizar las ecuaciones del apartado anterior, se puede expresar la formulación matemática de este criterio de la siguiente manera (Sapag & Sapag, 2008, p. 322).

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

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

Este índice mide el tipo de interés compuesto que se obtiene sobre el desembolso de la inversión, es decir, la TIR es el rendimiento promedio anual del capital invertido, durante toda la vida del proyecto. Si el desembolso D (FC 0) se invierte a interés compuesto durante n proyecto, se convierte en un capital final: periodos, correspondientes a la vida del proyecto (Pérez-Carballo, 2017, p. 38).

$$TIR = \sum_{T=0}^n \frac{Fn}{(1+i)^n} = 0$$

### **Relación beneficio costo (BC).**

También llamada índice de productividad, es la razón presente de los flujos netos a la inversión inicial. Este índice se usa como medio de clasificación de proyectos en orden descendente de



productividad. Si la relación beneficio costo es mayor que 1, entonces acepte el proyecto (Córdoba, 2011, p. 240).

Formula.

$$B/C = VAI / VAC$$

En donde;

B/C: relación beneficio-costo.

VAI: valor actual de los ingresos totales netos o beneficios netos.

VAC: valor actual de los costos de inversión o costos totales.

Interpretación:

$B/C > 1$  esto indica que los beneficios son mayores a los costos.

$B/C = 1$  significa que los beneficios igualan a los costos.

$B/C < 1$  muestra que los costos superan a los beneficios.

### **Periodo de recuperación del capital (PRC).**

Este método consiste en determinar el tiempo que tarda un proyecto en ser pagado, y se determina mediante restas sucesivas de uno por uno los flujos de efectivo a la inversión original (IO), hasta que esta queda saldada, de tal forma que si la inversión (IO) se amortiza en un menor o igual al horizonte del proyecto, este se considera variable y se acepta, caso contrario se rechaza (Córdoba, 2011, p. 244).

Formula.

$$PRC = a + \frac{(b - c)}{d}$$

d

Donde; a = año inmediato anterior en que se recupera la inversión. b = inversión inicial.

c = flujo de efectivo acumulado del año inmediato anterior en el que se recupera la inversión.

d = flujo de efectivo del año en el que se recupera la inversión.

### **Punto de equilibrio (PE).**

En este análisis de punto de equilibrio se quiere resaltar su importancia dentro del estudio del proyecto, en el manejo de los egresos de operación, para sacar conclusiones que faciliten la toma de decisiones en relación con su manejo financiero. Debe tenerse en cuenta las limitaciones del punto de equilibrio, pues este orienta la estimación del equilibrio entre ingresos y egresos, mas no sirve para prever otras perspectivas en relación con el producto y su comportamiento en el mercado. Sin embargo, debe presentarse en el proyecto el cálculo de este y hacerse un gráfico de dicho comportamiento (Córdoba, 2011, p. 205)

Formula.

$$(P \times U) - (Cvu \times U) - CF = 0$$

Donde;

P: precio de venta unitario.

U: unidades del punto de equilibrio, es decir, unidades a vender de modo que los ingresos sean iguales a los costos.

Cvu: costo variable unitario.

CF: costos fijos.

### Metodología del estudio

En este apartado se debe explicar que el estudio económico posee las evaluaciones económicas para demostrar la rentabilidad, planteado sobre la planificación de recursos en el estudio financiero. Además, se debe explicar que se aplican formula matemáticas para determinar los indicadores económicos usando los datos del estudio financiero.

### Desarrollo económico

#### Cálculo e interpretación del Valor Actual Neto (VAN).

**Tabla 29.** Planilla de cálculo del valor actual neto (VAN)

Periodos	0	1	2	3	4	5
Inversión inicial	250.000.000					
Ingresos		1.532.880.000	1.609.524.000	1.690.000.200	1.774.500.210	1.863.225.221
Egresos		1.416.492.238	1.531.872.891	1.597.928.962	1.681.269.764	1.767.625.016
<b>Flujo Neto de Efectivo</b>	<b>250.000.000</b>	<b>116.387.762</b>	<b>77.651.109</b>	<b>92.071.238</b>	<b>93.230.446</b>	<b>95.600.204</b>

Datos	Valores
Números de Periodos	5
Tipo de Periodo	anual
Tasa de descuento (i)	10 %
	0,1

Periodos	FNE	$(1+i)^n$	FNE / $(1+i)^n$
0	-250.000.000		-250.000.000
1	116.387.762	1,1	105.807.056
2	77.651.109	1,2	64.174.470
3	92.071.238	1,3	69.174.484
4	93.230.446	1,5	63.677.649
5	95.600.204	1,6	59.360.205
<b>Total</b>			<b>112.193.865</b>
<b>VAN =</b>			<b>112.193.865</b>

El Valor Actual Neto representa el saldo neto descontado bajo una tasa de inflación y de interés financiera, se actualizan los ingresos y egresos de 5 años incluyendo la inversión inicial, la diferencia es la que representa el índice de liquidez que deja la actividad comercial durante el periodo, el cual es aceptado si es positivo.

El cuadro anterior lanza un ingreso neto de G. 112.193.865 al 10% del rendimiento en los 5 años proyectados. El mismo es positivo por lo tanto se deduce la liquidez que representa la actividad económica dentro del periodo ejecutado.

### **Cálculo e interpretación de la Tasa Interna de Retorno (TIR).**

**Tabla 30.** Planilla de cálculo de la tasa interna de retorno (TIR)

<b>Tasa de Descuento</b>	<b>VAN</b>
0 %	224.940.759
5 %	162.418.110
10 %	112.193.865
15 %	71.295.485
20 %	<b>37.576.398</b>
25 %	9.460.859
30 %	-14.225.356
35 %	-34.369.435
40 %	-51.650.294
45 %	-66.593.628
50 %	-79.610.970
<b>TIR=</b>	<b>26,90 %</b>

La Tasa Interna de Retorno o Rentabilidad, es un método de valoración de inversiones que mide la rentabilidad de los cobros y los pagos actualizados, generados por una inversión, en términos relativos, es decir, en porcentaje. Considerando que el proyecto resultó con una liquidez bastante considerable, la actividad económica proyectada a 5 años retribuirá en un 26,90% anual la

inversión realizada, considerando el 10% de la tasa de descuento financiera, la misma es muy favorable.

### Cálculo e interpretación de la Relación Beneficio Costo (BC).

**Tabla 31.** Planilla de cálculo de la relación beneficio-costos (B/C)

Ingresos	Costos	Flujo neto	Tasa (1+i) <sup>-n</sup>	Ingresos actualizados	Egresos actualizados	VAN
0	-250.000.000	-250.000.000,00	1,000	0	-250.000.000	-250.000.000
1.532.880.000	1.416.492.238	116.387.761,88	1,100	1.393.527.273	1.287.720.216	105.807.056
1.609.524.000	1.531.872.891	77.651.108,86	1,210	1.330.185.124	1.266.010.654	64.174.470
1.690.000.200	1.597.928.962	92.071.238,11	1,331	1.269.722.164	1.200.547.680	69.174.484
1.774.500.210	1.681.269.764	93.230.445,86	1,464	1.212.007.520	1.148.329.871	63.677.649
1.863.225.221	1.767.625.016	95.600.204,48	1,611	1.156.916.269	1.097.556.064	59.360.205
<b>8.470.129.631</b>	<b>7.745.188.871</b>	<b>224.940.759,19</b>		<b>6.362.358.350</b>	<b>5.750.164.485</b>	<b>112.193.865</b>

B/C	6.362.358.350	1,11
	5.750.164.485	

La relación Beneficio/Costo es el cociente de dividir el valor actualizado de los beneficios del proyecto (ingresos) entre el valor actualizado de los costos (egresos) a una tasa de actualización igual a la tasa de rendimiento mínima aceptable (TREMA), a menudo también conocida como tasa de actualización o tasa de evaluación. Considerando el dinero que se gasta para poner en marcha la actividad comercial, proyecto retribuirá G. 1,11 por cada 1 guaraní de inversión realizada, lo que también significa que está por encima del nivel de rendimiento esperado.

**Cálculo e interpretación del Punto de Equilibrio (PE).****Tabla 32.** *Planilla de cálculo del punto de equilibrio (PE)*

Precio Venta	87.481
Coste Unitario	63.259
Gastos Fijos Mes	19.726.393
Pto. Equilibrio	814
Ventas Equilibrio	71.244.251

El punto de equilibrio es aquel punto donde los Ingresos totales se igualan a los Costes totales. Vendiendo por encima de dicho punto se obtienen beneficios y vendiendo por debajo se obtienen pérdidas.

La determinación del punto de equilibrio es uno de los elementos esenciales en cualquier tipo de negocio lo cual posibilita establecer el nivel de ingresos requeridos para cubrir los costes totales, es decir, la venta necesaria para solventar los costos fijos-variables y gastos. Además, ayuda a observar la capacidad de la empresa y su nivel de rentabilidad. Para este caso es necesario vender por un valor de G. 71.244.251 por mes.

**Cálculo e interpretación del Periodo de Recuperación del Capital (PRC).****Tabla 33.** *Planilla de cálculo del periodo de recuperación de capital (PRC)*

Período	Flujo neto	Saldo de Inversión Inicial
<b>Año 0</b>	0	-250.000.000
<b>Año 1</b>	116.387.762	-133.612.238
<b>Año 2</b>	77.651.109	-55.961.129
<b>Año 3</b>	92.071.238	36.110.109
<b>Año 4</b>	93.230.446	129.340.555
<b>Año 5</b>	95.600.204	224.940.759
<b>PRC =</b>	<b>2 años 7 meses</b>	

El PRC evalúa el tiempo en años y meses que transcurre para que la empresa pueda recuperar la inversión inicial. La técnica que permite determinar esta información se denomina Playback y consiste en restar la inversión inicial del flujo anual neto como una manera de recupero en cada periodo.

El tiempo de recuperación de la inversión es aproximadamente 2 años y 7 meses, por lo tanto; el resto del tiempo de vida del proyecto genera recursos por encima del capital recuperado íntegramente.

### **Conclusión del estudio económico**

La liquidez con que puede contar la empresa luego de 5 años de funcionamiento es de G. 112.193.865 según el resultado del valor actual neto con una tasa de descuento del 10% anual.

La tasa que puede rendir la inversión representa 26,90% anual según lo que representa la tasa interna de retorno.

El tiempo de recuperación del capital invertido es de 2 años y 7 meses; luego de este periodo, el inversionista podrá revertir el capital para aumentar su potencial en el mercado.

La relación existente entre cada unidad monetaria de costo respecto al beneficio es de G. 1,11, es decir este indicador significa que, por cada unidad monetaria de costo, el beneficio representa 11 céntimos.

La actividad proyectada lograría el equilibrio con G. 71.244.251 en el primer mes con la venta de los productos; es decir, con este monto la empresa equilibra entre egresos e ingresos sin obtener utilidad.

Las evidencias presentadas permitieron determinar la rentabilidad económica del proyecto y el logro del propósito principal de este análisis.

### **Conclusión del proyecto**

Al término de la investigación es preciso confirmar los datos que permitieron evidenciar el logro de los propósitos de cada estudio del proyecto de inversión.

Según el estudio de mercado, se pudo conocer que, de la población estudiada de 669 productores, actualmente la demanda de balanceados de todo tipo, 508 son compradores de 8.542 bolsas de balanceados para ganado vacuno, 234 adquieren 3.934 bolsas de balanceados para cerdo y 268 compran 4.496 bolsas de balanceados para aves. La dificultad de conseguir balanceados se debe a la distancia en que se encuentra los proveedores según las personas encuestadas. El mercado meta para este emprendimiento representa el 10% de la demanda traducido en 1.463 bolsas de balanceados en forma mensual. Respecto al nivel de competencia que se registra en el mercado en cuanto al producto mencionado, se ha observado el funcionamiento de una distribuidora de referencia en donde se ofertan todo tipo de balanceados, cubriendo aproximadamente el 50% del mercado. Con relación al precio potencial de mercado registrado en la venta de balanceados, se pudo conocer que en promedio actualmente pagan en promedio por una bolsa de 50 kg. es de G. 92.405 y por una bolsa de 25 kg un promedio de G. 69.285. Mientras la competencia ofrece un precio aproximado de G. 66.000 a G. 86.000 dentro del mercado de referencia. Por otro lado, entre las estrategias que se utiliza para la comercialización de este producto en el mercado, se puede mencionar que casi en la gran mayoría pagan al contado y en efectivo, las redes sociales y espacios de publicidad en los espacios radiales como medios de información y comunicación, por parte de la demanda.

Por su parte, mediante el estudio técnico se pudo determinar la localización óptima de la empresa teniendo en cuenta los factores como: terreno disponible, facilidad de transporte, localización del mercado, facilidades de distribución y disposición de servicios básicos. De tal forma, estará la empresa estará localizada en el departamento de Caaguazú, distrito de Vaquería, específicamente en la avenida San Blas, frente al Parque Vaquería.



Fueron dadas a conocer las obras físicas y equipamientos necesarios para el funcionamiento de la empresa, las dimensiones del salón comercial son 7 metros de frente y 8 metros de fondo, con conexión a energía eléctrica, internet y agua potable de servicio local, cabe mencionar que el local para el emprendimiento será alquilado durante 5 años y si el negocio es rentable la idea es adquirirlo posteriormente. Además, de equipamientos básicos para su funcionamiento normal. Los muebles de uso administrativo, instalaciones y equipos. La organización se determinó en base a los procesos y actividades que serán realizados, en el sistema comercial y en los procesos administrativos requeridos, por ello se determinó claramente las responsabilidades del cargo de manera sencilla, además de establecer los valores, la misión y visión de la empresa. Las gestiones que se deben llevar a cabo para legalizar el funcionamiento de la empresa son, conformar la Sociedad de Responsabilidad Limitada, realizar inscripción en el Registro Único del Contribuyente (RUC), en el Registro Patronal, Matricula del Comerciante, Instituto de Previsión Social (IPS), Ministerio del Trabajo Empleo y Seguridad Social (MTESS) y realizar pago de Patente Municipal,, liquidación mensual del Impuesto al Valor Agregado, liquidación anual del Impuesto a la Renta Empresarial y Registro y habilitación de establecimientos, firmas dedicadas al rubro pecuario.

El estudio financiero permitió determinar la inversión requerida para la creación de una empresa de comercialización de balanceados será de G. 250.000.000 con financiación propio del dueño. La distribución de los egresos para cubrir anualmente las necesidades es como sigue: G. 1.058.367.273 para las compras, G. 112.872.727 para gastos y G. 76.407.198 pagos a personales, totalizando G. 1.247.647.198. El resultado contable expuesto en el estado de resultado representa G. 113.846.804 y de liquidez en el primer periodo fiscal de G. 237.055.762 según el presupuesto de caja.

El estudio económico del proyecto permitió interpretar que la liquidez con que puede contar la empresa luego de 5 años de funcionamiento es de G. 112.193.865 según el resultado del valor actual neto con una tasa de descuento del 10% anual. La tasa que puede rendir la inversión representa

26,90% anual según lo que representa la tasa interna de retorno. El tiempo de recuperación del capital invertido es de 2 años y 7 meses; luego de este periodo, el inversionista podrá revertir el capital para aumentar su potencial en el mercado. La relación existente entre cada unidad monetaria de costo respecto al beneficio es de G. 1,11, es decir este indicador significa que, por cada unidad monetaria de costo, el beneficio representa 11 céntimos. La actividad proyectada lograría el equilibrio con G. 71.244.251 en el primer mes con la venta de los productos; es decir, con este monto la empresa equilibra entre egresos e ingresos sin obtener utilidad.

Las informaciones que han arrojado la investigación fueron suficientes evidencias para evaluar la factibilidad de la creación de una empresa comercialización de balanceado en el distrito de Vaquería, año 2022.

### Referencias bibliográficas

- Aguayo Caballero, P. (2016). *Contabilidad Básica*. 2ª Edición. Asunción.
- Aching Guzmán, C. (2005). *Ratios Financieros y Matemáticas de la Mercadotecnia*. Digital Acrobat
- Amat Salas, J. M., Soldevila García, P., & Castelló Taliani, G. (2000). *Control presupuestario*. Barcelona.
- Baca Urbina, G. (2001). *Evaluación de proyectos*. México D. F., México: Mc Graw Hill.
- Baca Urbina, G. (2010). *Evaluación de proyectos*. 7ma. Edición. México: McGraw-Hill Interamericana S.A.
- Barrera, J. V. (2013). Presupuestos de ingresos costos y gastos.
- Baguer, A., & De Zarraga, M. (2012). *Manual de conceptos prácticos y necesarios para la gestión empresarial*. Madrid: Diaz de Santos SA.
- Burbano Ruiz, J. E. (2005). *Presupuestos. Un enfoque de direccionamiento estratégico, gestión y control de recursos*. Editora McGraw-Hill.
- Casanova, M., (2014). *Estudio comparativo de la producción científica de las universidades públicas y privadas venezolanas*. Compendium.
- Campos, E. B. (1998). *El capital intangible como clave estratégica en la competencia actual*. Boletín de estudios económicos.
- Córdoba, P. M. (2011). Formulación y evaluación de proyectos. Retrieved from <http://sebookcentral.proquest.com>
- Cooper, S., & Hiebing, R. (1992). *Cómo preparar el exitoso plan de mercadotecnia*. Editorial Kipres Ltda.
- Cuartas-Galvis, J. H. (2015). *Salarios: aspectos a considerar en su administración y manejo*. Ediciones de la U.
- Chiavenato, I., & Sapiro, A. (2017). *Planeación estratégica*. México: McGraw-Hill Interamericana.
- Díaz-Giménez, J. (1999). *Macroeconomía: primeros conceptos*. Antoni Bosch editor.
- Flor, J. G. (2013). *Diseño de un Manual de Control Interno para el Departamento Financiero en la Escuela Superior Politécnica de*

- Chimborazo*. Bachelor's thesis, Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.
- Gilli, J. J. (2006). Responsabilidad social. *Revista Científica Visión de Futuro*.
- Herrera, J. S. (2009). *Imagen Corporativa: Influencia en la gestión empresarial*. ESIC editorial.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C. y Baptista Lucio, P. (2010). *Metodología de la Investigación*. Ciudad de México: Mc Graw Hill.
- Hoyo Aparicio, A. (2014). *El precio de mercado: ejemplos de aplicación en el análisis histórico*. El precio de mercado.
- Ley N° 213 / establece el código del trabajo.
- Larraín, F., & Sachs, J. D. (2002). *Macroeconomía en la economía global*. Pearson Educación.
- León, O. G., & Montero, I. (2003). *Métodos de investigación*. Buenos Aires: Paidós.
- Martín, M. Á. (2019). *Normas e Inflación. D&G Profesional y Empresarial*.
- Massons i Rabassa, J. (2014). *Finanzas: análisis y estrategia financiera*. Colección Esade (España).
- Malhotra, N. K. (2008). *Investigación de Mercados*. PM Rosas, México DF.
- Ortega Cárdenas A. (2016). *Economía colombiana*, quinta edición Bogotá Colombia.
- Padilla, M. C. (2011). *Formulación y evaluación de proyectos*. IICA Biblioteca Venezuela.
- Paraguay. *Decreto Ley 17071/43 modificado por Decreto Ley N°1860/50 del Instituto de Previsión Social*.
- Paraguay. *Ley N° 1034/83 Del comerciante*
- Paraguay. *Ley N° 1352/88 Registro único de Contribuyente de la Subsecretaría de Tributación*.
- Paraguay. *Ley N° 213/93 Código del trabajo modificado parcialmente por la ley 1416/99*.
- Paraguay. *Ley N° 6380/19. De Modernización Y Simplificación Del Sistema Tributario Nacional*.

Paraguay. *Ley N° 670//76 del Régimen tributario para las Municipalidades del interior del País.*

Plano de Egea, J. *Código Laboral de la República del Paraguay.* Asunción, Paraguay: Latindata.

Producto Interno Bruto. Disponible en <https://www.bcp.gov.py>.

Promedio anual de la tasa pasiva. Disponible en [www.bcp.gov.py](http://www.bcp.gov.py).

Sapag Chain N. Sapag Chain R. (2008). *Preparación y evaluación de proyectos*, segunda edición, México

Sapag Chain, N. (2011). *Proyectos de Inversión: Formulación y Evaluación.* Segunda Edición.

## Apéndices

### **Apéndice A.** *Cuestionario para clientes potenciales*

#### **Estimado/a Señor/a:**

El motivo de este cuestionario es reunir información para la elaboración de mi proyecto “Creación de una empresa dedicada a la comercialización de balanceado en la ciudad de Vaquería, año 2022” como Trabajo de Culminación de Carrera para obtener el título de Ingeniería Comercial de la Universidad Tecnológica Intercontinental, sede Dr. Juan Eulogio Estigarribia.

Su colaboración consiste en llenar el siguiente cuestionario que será de uso estrictamente profesional, será de mucha ayuda para mí.

Desde ya muchas gracias por su colaboración.

**Marque el circulo donde está ubicada la respuesta que mejor le parezca.**

#### **DEMANDA**

##### **¿Usted compra balanceado?**

Sí

No

##### **¿En qué presentación suele adquirir las bolsas de balanceados?**

Envases de 50 kg

Envases de 25 kg

Envases menor de 25 kg

##### **¿Con qué frecuencia lo adquiere?**

Diariamente

Semanalmente

Mensualmente

##### **¿Qué cantidad de bolsas compra cada mes?**

Menos de 10

Entre 10 y 20

Entre 20 y 30

Entre 30 y 40

Más de 40

**¿Compraría usted balanceados si se habilitaste una empresa comercializadora de la misma?**

Sí

No

**¿Qué tipo de balanceado compra con mayor frecuencia?**

Balanceado para vacuno

Balanceado para cerdos

Balanceado para equinos

Balanceado para aves

### **PRECIO**

**El precio que paga actualmente por una bolsa de balanceado de 50 kilogramo:**

Menos de G 75.000

Entre G 75.000 y Gs 85.000

Entre G 85.000 y G 95.000

Entre G 95.000 y G 105.000

Más de G 105.000

**El monto que invierte actualmente por una bolsa de balanceado de 25 kilogramo:**

Menos de G 50.000

Entre G 50.000 y Gs 55.000

Entre G 55.000 y G 60.000

Entre G 60.000 y G 65.000

Más de G 65.000

### **COMERCIALIZACION**

**¿De dónde generalmente compra?**

Yhu

Casilla 2

Dr. Juan Eulogio Estigarribia

Vaquería

**¿Qué tiene en cuenta del producto al momento de la compra?**

Presentación

Origen

Calidad

Precio

Marca

**¿Cuál es el grado de satisfacción de los productos que actualmente se ofrece?**

Muy satisfecho

Satisfecho

Poco satisfecho

Nada satisfecho

**¿Cuál es la forma de pago que más utiliza?**

Contado

Crédito

**¿Con que medio normalmente paga su compra?**

Efectivo

Cheque

Tarjeta

Giro

**¿Cómo se entera de la existencia de nuevos productos?**

Radio

Carteles

Redes sociales

Referencias personales

Sitio web

**¿Tiene en cuenta la infraestructura del local en su elección?**

Sí

No





**Apéndice C. Remuneración al personal superior**

<b>Concepto</b>	<b>Mensual</b>		<b>Anual</b>	<b>IVA Crédito</b>	<b>Anual</b>
Remuneración al Personal Superior	4.000.000	12	48.000.000	4.363.636	43.636.364
Remuneración al Personal Superior	4.400.000	12	52.800.000	4.800.000	48.000.000
Remuneración al Personal Superior	4.840.000	12	58.080.000	5.280.000	52.800.000
Remuneración al Personal Superior	5.324.000	12	63.888.000	5.808.000	58.080.000
Remuneración al Personal Superior	5.856.400	12	70.276.800	6.388.800	63.888.000
<b>Total</b>	<b>24.420.400</b>		<b>293.044.800</b>	<b>26.640.436</b>	<b>266.404.364</b>

**Apéndice D. Presupuesto proyectado mensual de compras**

Concepto	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total	IVA 10%
Desmamante.Indicado para terneros de 40 kg	5.236.364	5.236.364	5.236.364	5.236.364	5.236.364	5.236.364	5.236.364	5.236.364	5.236.364	5.236.364	5.236.364	5.236.364	<b>62.836.364</b>	6.283.636
Lecheras Alta Producción en bolsas de 25 kg	3.585.455	3.585.455	3.585.455	3.585.455	3.585.455	3.585.455	3.585.455	3.585.455	3.585.455	3.585.455	3.585.455	3.585.455	<b>43.025.455</b>	4.302.545
Lecheras Alta Producción en bolsas de 40 kg	3.818.182	3.818.182	3.818.182	3.818.182	3.818.182	3.818.182	3.818.182	3.818.182	3.818.182	3.818.182	3.818.182	3.818.182	<b>45.818.182</b>	4.581.818
Lecheras Alta Producción Integral en bolsas de 25 kg	3.638.182	3.638.182	3.638.182	3.638.182	3.638.182	3.638.182	3.638.182	3.638.182	3.638.182	3.638.182	3.638.182	3.638.182	<b>43.658.182</b>	4.365.818
Lecheras Alta Producción Integral en bolsas de 40 kg	2.740.909	2.740.909	2.740.909	2.740.909	2.740.909	2.740.909	2.740.909	2.740.909	2.740.909	2.740.909	2.740.909	2.740.909	<b>32.890.909</b>	3.289.091
Novillo Engorde, bolsas de 40 kg	3.436.364	3.436.364	3.436.364	3.436.364	3.436.364	3.436.364	3.436.364	3.436.364	3.436.364	3.436.364	3.436.364	3.436.364	<b>41.236.364</b>	4.123.636
Novillo Engorde Alta Energía (Suplemento 12%), bolsas de 40 kg	4.327.273	4.327.273	4.327.273	4.327.273	4.327.273	4.327.273	4.327.273	4.327.273	4.327.273	4.327.273	4.327.273	4.327.273	<b>51.927.273</b>	5.192.727
Vacas Secas Pre-parto, bolsas de 25 kg	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000	<b>28.800.000</b>	2.880.000
Vacas Secas Pre-parto, bolsas de 40 kg	4.136.364	4.136.364	4.136.364	4.136.364	4.136.364	4.136.364	4.136.364	4.136.364	4.136.364	4.136.364	4.136.364	4.136.364	<b>49.636.364</b>	4.963.636
Ternero , bolsas de 25 kg	3.272.727	3.272.727	3.272.727	3.272.727	3.272.727	3.272.727	3.272.727	3.272.727	3.272.727	3.272.727	3.272.727	3.272.727	<b>39.272.727</b>	3.927.273
Ternero , bolsas de 40 kg	4.454.545	4.454.545	4.454.545	4.454.545	4.454.545	4.454.545	4.454.545	4.454.545	4.454.545	4.454.545	4.454.545	4.454.545	<b>53.454.545</b>	5.345.455
Parrillero Crecimiento, bolsas de 25 kg	3.400.000	3.400.000	3.400.000	3.400.000	3.400.000	3.400.000	3.400.000	3.400.000	3.400.000	3.400.000	3.400.000	3.400.000	<b>40.800.000</b>	4.080.000
Parrillero Iniciador, bolsas de 25 kg	2.672.727	2.672.727	2.672.727	2.672.727	2.672.727	2.672.727	2.672.727	2.672.727	2.672.727	2.672.727	2.672.727	2.672.727	<b>32.072.727</b>	3.207.273
Parrillero Terminador, bolsas de 25 kg	5.018.182	5.018.182	5.018.182	5.018.182	5.018.182	5.018.182	5.018.182	5.018.182	5.018.182	5.018.182	5.018.182	5.018.182	<b>60.218.182</b>	6.021.818
Ponedoras Crecimiento, bolsas de 25 kg	2.363.636	2.363.636	2.363.636	2.363.636	2.363.636	2.363.636	2.363.636	2.363.636	2.363.636	2.363.636	2.363.636	2.363.636	<b>28.363.636</b>	2.836.364
Ponedoras Iniciador, bolsas de 25 kg	1.636.364	1.636.364	1.636.364	1.636.364	1.636.364	1.636.364	1.636.364	1.636.364	1.636.364	1.636.364	1.636.364	1.636.364	<b>19.636.364</b>	1.963.636
Ponedoras Postura, bolsas de 25 kg	3.214.545	3.214.545	3.214.545	3.214.545	3.214.545	3.214.545	3.214.545	3.214.545	3.214.545	3.214.545	3.214.545	3.214.545	<b>38.574.545</b>	3.857.455
Cerdos Crecimiento, bolsas de 25 kg	3.141.818	3.141.818	3.141.818	3.141.818	3.141.818	3.141.818	3.141.818	3.141.818	3.141.818	3.141.818	3.141.818	3.141.818	<b>37.701.818</b>	3.770.182
Cerdos Crecimiento, bolsas de 40 kg	2.418.182	2.418.182	2.418.182	2.418.182	2.418.182	2.418.182	2.418.182	2.418.182	2.418.182	2.418.182	2.418.182	2.418.182	<b>29.018.182</b>	2.901.818
Cerdos Iniciador, bolsas de 25 kg	2.749.091	2.749.091	2.749.091	2.749.091	2.749.091	2.749.091	2.749.091	2.749.091	2.749.091	2.749.091	2.749.091	2.749.091	<b>32.989.091</b>	3.298.909

Cornisa: COMERCIO DE BALANCEADOS

107

Cerdos Iniciador, bolsas de 40 kg	2.836.364	2.836.364	2.836.364	2.836.364	2.836.364	2.836.364	2.836.364	2.836.364	2.836.364	2.836.364	2.836.364	2.836.364	2.836.364	<b>34.036.364</b>	3.403.636
Cerdos Terminación, bolsas de 25 kg	1.554.545	1.554.545	1.554.545	1.554.545	1.554.545	1.554.545	1.554.545	1.554.545	1.554.545	1.554.545	1.554.545	1.554.545	1.554.545	<b>18.654.545</b>	1.865.455
Cerdos Terminación, bolsas de 40 kg	3.272.727	3.272.727	3.272.727	3.272.727	3.272.727	3.272.727	3.272.727	3.272.727	3.272.727	3.272.727	3.272.727	3.272.727	3.272.727	<b>39.272.727</b>	3.927.273
Equinos Carrera, bolsas de 25 kg	3.436.364	3.436.364	3.436.364	3.436.364	3.436.364	3.436.364	3.436.364	3.436.364	3.436.364	3.436.364	3.436.364	3.436.364	3.436.364	<b>41.236.364</b>	4.123.636
Equinos Carrera, bolsas de 40 kg	4.036.364	4.036.364	4.036.364	4.036.364	4.036.364	4.036.364	4.036.364	4.036.364	4.036.364	4.036.364	4.036.364	4.036.364	4.036.364	<b>48.436.364</b>	4.843.636
Equinos Trabajo, bolsas de 25 kg	2.727.273	2.727.273	2.727.273	2.727.273	2.727.273	2.727.273	2.727.273	2.727.273	2.727.273	2.727.273	2.727.273	2.727.273	2.727.273	<b>32.727.273</b>	3.272.727
Equinos Trabajo, bolsas de 40 kg	2.672.727	2.672.727	2.672.727	2.672.727	2.672.727	2.672.727	2.672.727	2.672.727	2.672.727	2.672.727	2.672.727	2.672.727	2.672.727	<b>32.072.727</b>	3.207.273
<b>Total</b>	<b>88.197.273</b>	<b>88.197.273</b>	<b>88.197.273</b>	<b>88.197.273</b>	<b>88.197.273</b>	<b>88.197.273</b>	<b>88.197.273</b>	<b>88.197.273</b>	<b>88.197.273</b>	<b>88.197.273</b>	<b>88.197.273</b>	<b>88.197.273</b>	<b>88.197.273</b>	<b>1.058.367.273</b>	<b>105.836.727</b>

**Apéndice E. Presupuesto proyectado mensual de ventas**

Producto	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total	IVA 10%
Desmamante.Indicado para terneros de 40 kg	6.840.000	6.840.000	6.840.000	6.840.000	6.840.000	6.840.000	6.840.000	6.840.000	6.840.000	6.840.000	6.840.000	6.840.000	82.080.000	8.208.000
Lecheras Alta Producción en bolsas de 25 kg	4.727.273	4.727.273	4.727.273	4.727.273	4.727.273	4.727.273	4.727.273	4.727.273	4.727.273	4.727.273	4.727.273	4.727.273	56.727.273	5.672.727
Lecheras Alta Producción en bolsas de 40 kg	4.994.545	4.994.545	4.994.545	4.994.545	4.994.545	4.994.545	4.994.545	4.994.545	4.994.545	4.994.545	4.994.545	4.994.545	59.934.545	5.993.455
Lecheras Alta Producción Integral en bolsas de 25 kg	4.800.000	4.800.000	4.800.000	4.800.000	4.800.000	4.800.000	4.800.000	4.800.000	4.800.000	4.800.000	4.800.000	4.800.000	57.600.000	5.760.000
Lecheras Alta Producción Integral en bolsas de 40 kg	3.596.364	3.596.364	3.596.364	3.596.364	3.596.364	3.596.364	3.596.364	3.596.364	3.596.364	3.596.364	3.596.364	3.596.364	43.156.364	4.315.636
Novillo Engorde, bolsas de 40 kg	4.472.727	4.472.727	4.472.727	4.472.727	4.472.727	4.472.727	4.472.727	4.472.727	4.472.727	4.472.727	4.472.727	4.472.727	53.672.727	5.367.273
Novillo Engorde Alta Energía (Suplemento 12%), bolsas de 40 kg	5.664.545	5.664.545	5.664.545	5.664.545	5.664.545	5.664.545	5.664.545	5.664.545	5.664.545	5.664.545	5.664.545	5.664.545	67.974.545	6.797.455
Vacas Secas Pre-parto, bolsas de 25 kg	3.136.364	3.136.364	3.136.364	3.136.364	3.136.364	3.136.364	3.136.364	3.136.364	3.136.364	3.136.364	3.136.364	3.136.364	37.636.364	3.763.636
Vacas Secas Pre-parto, bolsas de 40 kg	5.410.909	5.410.909	5.410.909	5.410.909	5.410.909	5.410.909	5.410.909	5.410.909	5.410.909	5.410.909	5.410.909	5.410.909	64.930.909	6.493.091
Ternero, bolsas de 25 kg	4.265.455	4.265.455	4.265.455	4.265.455	4.265.455	4.265.455	4.265.455	4.265.455	4.265.455	4.265.455	4.265.455	4.265.455	51.185.455	5.118.545
Ternero, bolsas de 40 kg	5.847.273	5.847.273	5.847.273	5.847.273	5.847.273	5.847.273	5.847.273	5.847.273	5.847.273	5.847.273	5.847.273	5.847.273	70.167.273	7.016.727
Parrillero Crecimiento, bolsas de 25 kg	4.431.818	4.431.818	4.431.818	4.431.818	4.431.818	4.431.818	4.431.818	4.431.818	4.431.818	4.431.818	4.431.818	4.431.818	53.181.818	5.318.182
Parrillero Iniciador, bolsas de 25 kg	3.490.909	3.490.909	3.490.909	3.490.909	3.490.909	3.490.909	3.490.909	3.490.909	3.490.909	3.490.909	3.490.909	3.490.909	41.890.909	4.189.091
Parrillero Terminador, bolsas de 25 kg	6.485.455	6.485.455	6.485.455	6.485.455	6.485.455	6.485.455	6.485.455	6.485.455	6.485.455	6.485.455	6.485.455	6.485.455	77.825.455	7.782.545

Ponedoras Crecimiento, bolsas de 25 kg	3.074.545	3.074.545	3.074.545	3.074.545	3.074.545	3.074.545	3.074.545	3.074.545	3.074.545	3.074.545	3.074.545	3.074.545	3.074.545	36.894.545	3.689.455
Ponedoras Iniciador, bolsas de 25 kg	2.161.818	2.161.818	2.161.818	2.161.818	2.161.818	2.161.818	2.161.818	2.161.818	2.161.818	2.161.818	2.161.818	2.161.818	2.161.818	25.941.818	2.594.182
Ponedoras Postura, bolsas de 25 kg	4.142.727	4.142.727	4.142.727	4.142.727	4.142.727	4.142.727	4.142.727	4.142.727	4.142.727	4.142.727	4.142.727	4.142.727	4.142.727	49.712.727	4.971.273
Cerdos Crecimiento, bolsas de 25 kg	4.140.000	4.140.000	4.140.000	4.140.000	4.140.000	4.140.000	4.140.000	4.140.000	4.140.000	4.140.000	4.140.000	4.140.000	4.140.000	49.680.000	4.968.000
Cerdos Crecimiento, bolsas de 40 kg	3.141.818	3.141.818	3.141.818	3.141.818	3.141.818	3.141.818	3.141.818	3.141.818	3.141.818	3.141.818	3.141.818	3.141.818	3.141.818	37.701.818	3.770.182
Cerdos Iniciador, bolsas de 25 kg	4.497.273	4.497.273	4.497.273	4.497.273	4.497.273	4.497.273	4.497.273	4.497.273	4.497.273	4.497.273	4.497.273	4.497.273	4.497.273	53.967.273	5.396.727
Cerdos Iniciador, bolsas de 40 kg	3.721.818	3.721.818	3.721.818	3.721.818	3.721.818	3.721.818	3.721.818	3.721.818	3.721.818	3.721.818	3.721.818	3.721.818	3.721.818	44.661.818	4.466.182
Cerdos Terminación, bolsas de 25 kg	2.029.091	2.029.091	2.029.091	2.029.091	2.029.091	2.029.091	2.029.091	2.029.091	2.029.091	2.029.091	2.029.091	2.029.091	2.029.091	24.349.091	2.434.909
Cerdos Terminación, bolsas de 40 kg	4.249.091	4.249.091	4.249.091	4.249.091	4.249.091	4.249.091	4.249.091	4.249.091	4.249.091	4.249.091	4.249.091	4.249.091	4.249.091	50.989.091	5.098.909
Equinos Carrera, bolsas de 25 kg	4.450.909	4.450.909	4.450.909	4.450.909	4.450.909	4.450.909	4.450.909	4.450.909	4.450.909	4.450.909	4.450.909	4.450.909	4.450.909	53.410.909	5.341.091
Equinos Carrera, bolsas de 40 kg	5.285.455	5.285.455	5.285.455	5.285.455	5.285.455	5.285.455	5.285.455	5.285.455	5.285.455	5.285.455	5.285.455	5.285.455	5.285.455	63.425.455	6.342.545
Equinos Trabajo, bolsas de 25 kg	3.578.182	3.578.182	3.578.182	3.578.182	3.578.182	3.578.182	3.578.182	3.578.182	3.578.182	3.578.182	3.578.182	3.578.182	3.578.182	42.938.182	4.293.818
Equinos Trabajo, bolsas de 40 kg	3.490.909	3.490.909	3.490.909	3.490.909	3.490.909	3.490.909	3.490.909	3.490.909	3.490.909	3.490.909	3.490.909	3.490.909	3.490.909	41.890.909	4.189.091
<b>Total</b>	<b>116.127.273</b>	<b>116.127.273</b>	<b>116.127.273</b>	<b>116.127.273</b>	<b>116.127.273</b>	<b>116.127.273</b>	<b>116.127.273</b>	<b>116.127.273</b>	<b>116.127.273</b>	<b>116.127.273</b>	<b>116.127.273</b>	<b>116.127.273</b>	<b>116.127.273</b>	<b>1.393.527.273</b>	<b>139.352.727</b>

**Apéndice F. Presupuesto proyectado mensual de funcionamiento**

Concepto	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Sub Total	IVA 10% y 5%	Total
<b>Gastos administrativos</b>	<b>7.754.545</b>	<b>6.954.545</b>	<b>6.954.545</b>	<b>6.954.545</b>	<b>6.954.545</b>	<b>6.954.545</b>	<b>7.754.545</b>	<b>6.954.545</b>	<b>6.954.545</b>	<b>6.954.545</b>	<b>6.954.545</b>	<b>6.954.545</b>	<b>85.054.545</b>	<b>8.345.455</b>	<b>93.400.000</b>
Agua, Luz, Teléfono e Internet	1.090.909	1.090.909	1.090.909	1.090.909	1.090.909	1.090.909	1.090.909	1.090.909	1.090.909	1.090.909	1.090.909	1.090.909	13.090.909	1.309.091	14.400.000
Gastos Bancarios	81.818	81.818	81.818	81.818	81.818	81.818	81.818	81.818	81.818	81.818	81.818	81.818	981.818	98.182	1.080.000
Honorarios Profesionales	590.909	590.909	590.909	590.909	590.909	590.909	590.909	590.909	590.909	590.909	590.909	590.909	7.090.909	709.091	7.800.000
Papeles e Impresos	318.182	318.182	318.182	318.182	318.182	318.182	318.182	318.182	318.182	318.182	318.182	318.182	3.818.182	381.818	4.200.000
Impuestos, Tasas, Patentes y otras contribuciones	800.000	0	0	0	0	0	800.000	0	0	0	0	0	1.600.000	0	1.600.000
Encomienda	272.727	272.727	272.727	272.727	272.727	272.727	272.727	272.727	272.727	272.727	272.727	272.727	3.272.727	327.273	3.600.000
Papelería, Útiles de oficina	181.818	181.818	181.818	181.818	181.818	181.818	181.818	181.818	181.818	181.818	181.818	181.818	2.181.818	218.182	2.400.000
Alquileres	2.545.455	2.545.455	2.545.455	2.545.455	2.545.455	2.545.455	2.545.455	2.545.455	2.545.455	2.545.455	2.545.455	2.545.455	30.545.455	3.054.545	33.600.000
Gastos de Limpieza y desinfección	772.727	772.727	772.727	772.727	772.727	772.727	772.727	772.727	772.727	772.727	772.727	772.727	9.272.727	927.273	10.200.000
Seguros Pagados	681.818	681.818	681.818	681.818	681.818	681.818	681.818	681.818	681.818	681.818	681.818	681.818	8.181.818	818.182	9.000.000
Mantenimiento y Reparación	318.182	318.182	318.182	318.182	318.182	318.182	318.182	318.182	318.182	318.182	318.182	318.182	3.818.182	381.818	4.200.000
Pago de Post	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	1.200.000	120.000	1.320.000
<b>Gastos ventas</b>	<b>2.318.182</b>	<b>2.318.182</b>	<b>2.318.182</b>	<b>2.318.182</b>	<b>2.318.182</b>	<b>2.318.182</b>	<b>2.318.182</b>	<b>2.318.182</b>	<b>2.318.182</b>	<b>2.318.182</b>	<b>2.318.182</b>	<b>2.318.182</b>	<b>27.818.182</b>	<b>381.818</b>	<b>28.200.000</b>
Publicidad y Propaganda	318.182	318.182	318.182	318.182	318.182	318.182	318.182	318.182	318.182	318.182	318.182	318.182	3.818.182	381.818	4.200.000
Combustibles y Lubricantes	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	24.000.000	0	24.000.000
<b>Total</b>	<b>10.072.727</b>	<b>9.272.727</b>	<b>9.272.727</b>	<b>9.272.727</b>	<b>9.272.727</b>	<b>9.272.727</b>	<b>10.072.727</b>	<b>9.272.727</b>	<b>9.272.727</b>	<b>9.272.727</b>	<b>9.272.727</b>	<b>9.272.727</b>	<b>112.872.727</b>	<b>8.727.273</b>	<b>121.600.000</b>


**Apéndice G. Planilla proyectada IVA Crédito**

Detalles	IVA Crédito				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Muebles, Útiles y Enseres	1.704.545	0	0	0	0
Equipos Informáticos	1.700.909	0	0	0	0
Herramientas y equipos	1.270.182	0	0	0	0
Rodados	6.818.182	0	0	0	0
Agua, Luz, Teléfono e Internet	1.309.091	1.374.545	1.443.273	1.515.436	1.591.208
Gastos Bancarios	98.182	103.091	108.245	113.658	119.341
Honorarios Profesionales	709.091	744.545	781.773	820.861	861.904
Papeles e Impresos	381.818	400.909	420.955	442.002	464.102
Encomienda	327.273	343.636	360.818	378.859	397.802
Papelería, Útiles de oficina	218.182	229.091	240.545	252.573	265.201
Alquileres	3.054.545	3.207.273	3.367.636	3.536.018	3.712.819
Gastos de Limpieza y desinfección	927.273	973.636	1.022.318	1.073.434	1.127.106
Seguros Pagados	818.182	859.091	902.045	947.148	994.505
Mantenimiento y Reparación	381.818	400.909	420.955	442.002	464.102
Pago de Post	120.000	126.000	132.300	138.915	145.861
Publicidad y Propaganda	381.818	400.909	420.955	442.002	464.102
Mercaderías	105.836.727	111.128.564	116.684.992	122.519.241	128.645.203
Gastos de Constitución	263.636	0	0	0	0
<b>Total crédito fiscal</b>	<b>126.321.455</b>	<b>120.292.200</b>	<b>126.306.810</b>	<b>132.622.151</b>	<b>139.253.258</b>



**Apéndice H. Planilla proyectada de IVA Débito**

Nº	Detalles	IVA Debito				
		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
1	Ventas	139.352.727	146.320.364	153.636.382	161.318.201	169.384.111
	<b>Total Débito Fiscal</b>	<b>139.352.727</b>	<b>146.320.364</b>	<b>153.636.382</b>	<b>161.318.201</b>	<b>169.384.111</b>
1	<b>Diferencia Fiscal</b>	<b>-13.031.273</b>	<b>-26.028.164</b>	<b>-27.329.572</b>	<b>-28.696.050</b>	<b>-30.130.853</b>



**UNIVERSIDAD  
FORMACIÓN TÉCNICA  
FOTOCOPIAS  
COMISIONES  
ALQUILER DE INMUEBLES  
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA  
INTERCONTINENTAL**

**Matriz:**  
Avda N° 1750 c/ Ordán, Rivera  
Tels.: (021) 875276/875277  
Fdo de la Mora - Paraguary  
Suc. 2 Ingeniería Informática  
Fulgencio R. Moreno 189 anq.  
Yegros Tels. (021) 691148/450725

Suc. 3 Derecho y Ciencias Sociales  
Fulgencio R. Moreno 189 anq.  
Yegros Tels. (021) 9401148/450725

Suc. 4 Ciencias Empresariales  
Dra. Díaz 429 al Alberdi y 14 de Mayo  
Tel. (021) 941116/440339/463790/483187

Suc. 6 Lúque - Héroes del Checo  
Nro. 8996  
Tel. (021) 646045/(087) 1804822

Suc. 7 Capital - Emilio Gabríguez  
c/ Bta. y E. Capuano  
Tel. (022) 96134544/(0871) 181203

Suc. 8 Nemby - Tte. La Francoini  
836 c/ Acceso Sur  
Tels. (021) 962752/961656

Suc. 9 Casacupe - R. Mocal  
Estigarribia Km. 5.1c/Tel. (0511) 43467

Suc. 13 Coronel Oviedo  
Dr. Héctor Roque Duarte al Dr.  
Eduardo López y Yavayita

Suc. 14 Caaguazú - Ruta 7 - Dr.  
Gaspar Rodríguez de Francia (km  
179) - Tel. (0522) 41754

Suc. 15 Campo 8 - 13 de Noviembre  
c/ 15 de Agosto - Tel. (0528) 222705

Suc. 16 Hernández - Av. Brasil al  
Rta. Colombia y Supercentera - Tel.  
(063) 120759

Suc. 17 Ciudad del Este - Pampa  
Grande, C/ Paraná Para - Tels. (061)  
509 992 / (061) 600643-(0671) 723710

Suc. 20 Caazapá - Ruta VIII Bias  
Garey Aprox. 150 mts de la Rotonda  
Tel. (0542) 232113

Suc. 21 Concepción  
Cnel. Martínez c/ Centro Com.  
Tel. (031) 4090/(0971) 11329

Suc. 22 Horqueta - Pta. Franco Enq.  
Abraham Marcado - Tel. (032) 222663  
(0871) 723710

Suc. 23 Pedro Juan Caballero  
Teresa Rosa Caballero al Brasil  
y 12 de Junio - Tels. (0267) 2408

Suc. 25 General Aquino - Estero  
Bellaaco c/ Boquerón Tel. (0418) 215250

Suc. 26 San Pedro - Calle Pa'l  
Lorenzo N° 5010  
Tel. (042) 222535/222550

Suc. 28 Santa Rosa del Aguaray -  
Ruta 3 Gra'l. Elzardo Aquino Km. 3,25  
c/ Emiliano R. Fernández  
Tels. (0451) 235346

Suc. 29 Encarnación - Curupaty al  
Juan L. Malvarán y Mocal. Estigarribia  
Tels. (071) 201779 / 204770

Suc. 30 Mayor Otaño - Mocal López  
al Dto. Ndo. Mandes Arica -  
Tel. (0671) 202270

Suc. 31 María Auxiliadora  
Ruta 8 Km. 119.5 Frac. Villa María  
Tel. (0764) 90900 / (0985) 709756

Suc. 35 Lorea Pyta - Km. 11,5 - Ruta  
Tranchoaco

Suc. 37 Administración Central -  
Nuestra Sra. de la Asunción N° 1637  
Dpto. X Tels.: (021) 448 976 - 442 924

Suc. 39 San Lorenzo -  
Calle Virgen de Fatima c/ Branislava  
Suc. 40 San Lorenzo - Sánchez  
Benítez c/ Silvio Petrossi / oficina

**Timbrado N°: 15451845**  
**Fecha de Inicio de Vigencia: 22/02/2022**  
**Fecha de Fin de Vigencia: 28/02/2023**  
**RUC: 80013257 - 2**  
**FACTURA N°**  
**015-002-0072495**  
 015-002-0072495

Fecha de emisión:                    0                    de                    Septiembre                    de                    2022                    COND. DE VENTA: CONTADO ( ) CREDITO ( )

Nombre o Razón Social:            ENRIQUE ALCARAZ SOGARIM                    RUC:                    8554397-E

Dirección:                                COLONIA 3 DE NOVIEMBRE                    Teléfono:

Nota de Remisión N°:                CAJERO: DAVID LORENZO PAREDEZ BRITOS

CANT.	DESCRIPCION	VALOR DE VENTAS		
		EXENTAS	5%	10%
1	LECTURA DE TRABAJO DE CULMINACION DE CARRERA - INDIVIDUAL	300.000		
<b>SUBTOTALES:</b>				
<b>TOTAL A PAGAR:</b> TRES CIENTOS UN 00		300.000		
<b>LIQUIDACION DEL IVA: (5%)                    (10%)                    TOTAL IVA:</b>				300.000

ITALIA IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES S.R.L. - RUC: 8000976-3 - Hab. 1072 - Campo Vta 2172 - Telefonos: (021) 389 129 y 383 626 - E-mail: ventas@graficaitala.com  
 Original(Blanco); Comprador - Duplicado(Amarillo); Contabilidad(No válido para crédito Fiscal)  
 Per cuenta y orden de Gráfica Tiempo de Paulino A. Caballero Peña - Lomas Valentinas N° 1585 - Telefonos: 221 390 247 - RUC 1782975-2 - Hab. 1145 - 4.809 FC del 69.501 al 73.500 (02/2022)  
 Triplicado(Celeste); Archivo Tributario