



UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE TUCUMÁN



FACULTAD DE
CIENCIAS ECONOMICAS
UNIVERSIDAD NACIONAL TUCUMAN

EMPRENDIMIENTO DE REPOSTERIA ARTESANAL

Autores: Barezzi, Ana Carolina
Osos, Daniela María Inés
Pedraza, María Andrea

Director: Jándula, Rafael Luis

2017

Trabajo de Seminario: Contador Público Nacional

RESUMEN

Este trabajo tiene como propósito encarar un emprendimiento de repostería artesanal, del cual podamos determinar la rentabilidad del mismo y así obtener una fuente de ingreso. Para ello, nos situamos en el mercado de marcas ya establecidas y realizamos un análisis estratégico a fin de determinar la VISION y MISION del negocio.

Nuestro objetivo, es situarnos en una zona confortable y accesible dentro de la ciudad de San Miguel de Tucumán, ofreciendo a los clientes productos que, si bien ya están incorporados en el mercado, puedan marcar una diferencia. A fin de satisfacer las necesidades de los consumidores, buscamos ofrecer productos personalizados, frescos, de buen sabor y a un precio competitivo. Por tal motivo, decidimos realizar un análisis de las distintas alternativas en el mercado de repostería artesanal y observamos una mayor demanda en dos tipos de artículos: tortas y tartas.

Durante el desarrollo del trabajo, investigamos y nos informamos sobre determinados aspectos, como ser elección y alquiler del local comercial e industrial, la habilitación necesaria para la apertura del mismo, el equipamiento, los mobiliarios y demás activos, los precios de los mismos basándonos en datos reales del año 2016, los costos fijos y variables que debemos afrontar mes a mes, las cuestiones referidas a la estructura y los procedimientos de compra y venta, el análisis del consumo de nuestros productos, el personal especializado en el rubro, entre otros.

Al momento de estimar y proyectar la demanda, nos basamos en información obtenida del último censo realizado, para así poder determinar los costos a incurrir y las ventas presupuestadas.

Luego de un completo examen y estudio del proyecto, llegamos a la conclusión de que el emprendimiento resulta rentable y cumple con los propósitos planteados desde un comienzo.

PROLOGO

En la búsqueda de un trabajo de seminario para concluir nuestra carrera se nos presentaron diversas propuestas. Entre todas elegimos la opción de un emprendimiento de repostería artesanal, ya que nos pareció una alternativa interesante y con la posibilidad a futuro de, porque no, concretarla.

El desarrollo de este trabajo fue llevado a cabo en la búsqueda de una noción más real del mercado actual a la hora de un emprendimiento, tener un mayor conocimiento de los distintos factores influyentes en el mismo, conociendo los costos a incurrir y las inversiones dinerarias necesarias para poder encarar el proyecto, a valores actuales en la provincia de Tucumán.

Buscamos a partir del mismo obtener datos de la realidad lo más fieles posibles, para tomar conocimiento de lo que implicaría emprender una pastelería artesanal reflejando un trabajo factible de concretar en la actualidad.

El objetivo final de esta investigación es el de determinar la viabilidad del negocio, a partir de las herramientas obtenidas a lo largo de la carrera, obteniendo mayor información sobre el emprendimiento de proyectos en nuestra provincia, en la búsqueda de tomar decisiones correctas, maximizando los recursos y buscando obtener óptimos resultados.

Aprovechando el espacio brindado en este prólogo, no podíamos dejar de agradecerles a quienes nos ayudaron a llegar hasta esta meta. En primer lugar a nuestro Profesor Guía, Contador Público Nacional Rafael Luis

Jándula, que desde un primer momento mostró predisposición para ayudarnos en nuestro proyecto, se interesó y nos orientó para poder desarrollarlo de la mejor manera; a la Cátedra de Seminario por brindarnos las pautas y herramientas necesarias para desarrollar este trabajo correctamente; por último, pero no por ello menos importante, a nuestras familias, quienes incondicionalmente nos acompañaron desde el comienzo, incentivándonos y apoyándonos en cada momento a lo largo de toda nuestra carrera.

CAPITULO I

INTRODUCCION Y GENERALIDADES

Sumario: 1.- La pastelería y su historia. 2.- La pastelería en Argentina. 3.- Tortas - tartas: sus variedades. 4.- Aportes Nutricionales de los productos.

1. La historia de la Pastelería.

Para introducirnos en el tema central de este trabajo es necesario tener una noción sobre el término pastelería en sí.

La palabra pastel deriva del griego “paste” que hace referencia a una mezcla de harina y salsa. La Real Academia Española define el término pastelería como el arte de trabajar pasteles o pastas; y a repostería como el oficio del repostero, persona que tiene por trabajo hacer pastas, dulces y ciertas bebidas.

La pastelería comprende tanto el arte del pastelero como los productos que surgen de su industria, existiendo variadas formas de ejercer la

misma, clasificándolas de acuerdo al producto final que obtenemos y a las diferentes técnicas utilizadas por quienes las realizan.

Enfocándonos en sus comienzos, este rubro tiene una vasta historia que se remonta al principio de los tiempos con el descubrimiento de los distintos sabores e insumos. El hombre en sus orígenes prehistóricos comienza a descubrir el gusto dulce a partir de diferentes elementos que inclusive utilizamos en la actualidad. Da lugar a las primeras manufacturas utilizando miel, semillas, frutas, cereales, etc.

Originalmente la gente masticaba la caña de azúcar para extraer su dulzura. Fue recién a partir del descubrimiento, por parte de los indios, de métodos para convertir el jugo de la caña en cristales granulados que fue más fácil su almacenamiento y transporte, masificándose su uso.

Fue a través de marineros, indios y monjes budistas que se logró la expansión de este producto llegando a Asia, Europa y a América a través de Cristóbal Colon y su travesía.

La harina constituye uno de los elementos fundamentales en la alimentación mundial, teniendo sus orígenes en tiempos ancestrales.

Se encuentran registros a partir del año 6.000 A.C. respecto al descubrimiento de la misma, cuando los romanos detectaron que al triturar trigo entre dos discos se obtenía harina, dando lugar al nacimiento de las primeras máquinas para poder producirla en grandes cantidades, convirtiéndose en el elemento principal de elaboración de alimentos para tribus y comunidades de la época.

Si bien no existe una fecha exacta de la implementación de la levadura en la elaboración de pan y sus derivados, los primeros registros de su origen provienen del Antiguo Egipto, surgiendo a partir de la búsqueda de un pan más ligero y sabroso, dejando atrás panes planos con los que se dio el

nacimiento de este rubro. Además el desarrollo del pan con levadura tiene una estrecha relación con la búsqueda de la elaboración de la cerveza, se cree que ambos descubrimientos tuvieron lugar casi en simultáneo.

Con el declive de las culturas precolombinas y a partir de la conquista de América, el comercio del cacao llega a Europa. Es aquí donde se altera su composición original, agregándole azúcar de caña y canela para lograr la aceptación social del mismo, obteniendo así chocolate. Se introduce con gran popularidad en la sociedad europea del siglo XVII.

Si bien la producción de pasteles se realizaba a nivel familiar desde épocas muy antiguas (desde el comienzo de la Edad Media), se dice que su origen en tiendas y confiterías surgen a partir de las farmacias, es decir las recetas de preparaban en este lugar y luego se agregaba azúcar o miel para obtener un sabor más agradable.

También es importante mencionar que el surgimiento de muchos dulces y pasteles tuvo su nacimiento en la búsqueda de nuevos métodos para la conservación de los alimentos. Se descubre así la leche condensada, y distintas variedades de mermeladas de sabor interesante y con facilidad de conservación por largos períodos de tiempo.

Si nos enfocamos en la pastelería propiamente dicha, debemos decir que tiene sus orígenes en el Siglo XVI, cuando surge la Corporación de Pasteleros que regula la reglamentación, el aprendizaje y una maestría, a partir de la resolución de exámenes y la confección de obras maestras.

Es en el Siglo XVII con el descubrimiento de la levadura biológica es que surgen nuevas recetas que innovan el mercado, hasta la llegada de las pastas hojaldradas, provenientes de Francia, en el Siglo XVIII que terminan de establecer las bases sobre las cuales se confeccionarían las recetas que aún conservamos en la actualidad.

Ya en el Siglo XIX el Pastelero Antonin Careme publica la primera obra de la pastelería moderna, que precisa recetas, modos de fabricación, implementa al progreso de la tecnología y mejora sus utensilios y especialización de la materia prima.

El Siglo XX llega para abrir una nueva etapa a partir de la combinación del frío y del calor como factor de evolución, abriendo nuevas perspectivas, mejorando la calidad y la productividad de la industria.

2. La Pastelería en Argentina.

La gastronomía argentina tiene sus rasgos característicos respecto a los demás países de la región por cuanto se ve influenciada por aportes europeos. Se produce una combinación de sabores y recetas criollas, italianas, españolas e inclusive indígena.

Si bien existen, dentro del mismo país, diferencias en cuanto a costumbres, comidas, recetas, hay platos típicos que en esencia, son netamente argentinos a pesar de pequeñas diferencias regionales.

Entre las tradiciones comunes en las familias argentinas se puede mencionar las memorables masas finas que eran “costumbre obligada” en cualquier evento importante que se presentaba: cumpleaños, reuniones, casamientos. Podría decirse que esta modalidad iba marcando de alguna manera las bases de la tendencia de la pastelería moderna.

Si logramos viajar en el tiempo, la pastelería nace hace muchos años atrás, teniendo sus comienzos en la producción casera, creciendo con el paso de los años, dando lugar al nacimiento de la Federación de Pasteleros, hace medio siglo. Sin embargo se produce un boom respecto a la pastelería, en

nuestro país en los años ´90, masificándose la puesta en marcha de este tipo de emprendimiento que tiene lugar con mayor auge a partir de esta década debido a que la misma trajo aparejada la introducción de muchos productos extranjeros que se mantienen en la actualidad, fruto del incremento en la cantidad de importaciones que acontecieron por estos años. Estos avances potenciaron la creatividad en cuanto a productos finales, pero nunca dejando de lado nuestras costumbres muy arraigadas en la utilización de los dos sabores argentinos por excelencia: el dulce de leche y el chocolate.

El dulce de leche es un dulce tradicional de Latinoamérica, que surge como una variante caramelizada de la leche. El mismo, según la historia popular, tiene su origen en nuestro país en el año 1829 a partir de un descuido por parte de una criada de Juan Manuel de Rosas, quien al estar preparando una “lechada” (una preparación de leche con azúcar, típica para acompañar el mate de la tarde), olvidó la misma al fuego, encontrando, al notar el descuido una sustancia espesa y de color marrón de sabor agradable.

La gran variedad de tortas y tartas surgen, como dijimos anteriormente, con el paso del tiempo, a partir de la pastelería casera. Sin embargo no podemos dejar de mencionar grandes pasteleros que marcaron un antes y un después en la manera de llevar adelante este tipo de preparaciones en nuestro país.

Doña Petrona Carrizo de Gandulfo, fue la pionera en el rubro, considerándose la primera cocinera en llegar a la televisión argentina. Oriunda de Santiago del Estero, fue activa participante en las promociones de las primeras cocinas a gas del país, buscando el reemplazo de los antiguos artefactos por estas innovaciones tecnológicas de la época. Escribió pequeños libros en el comienzo de su carrera, llegando a un mayor público a partir de sus primeros programas de radio, donde alcanzó la fama. A partir de ello, publica su primer

gran libro “El libro de Doña Petrona” en el año 1933, una enciclopedia de más de 500 páginas.

Su crecimiento se vio en auge a partir de su primer programa de televisión en el año 1952, transmitido por la TV pública, generándose un gran crecimiento con el paso de los años, manteniéndose en este medio de comunicación con gran éxito.

Choly Berreteaga, nació en Galicia, España, pero se mudó junto a su familia a la ciudad de Buenos Aires siendo muy pequeña. Estudio cocina al terminar sus estudios secundarios, y trabajó en el rubro de manera anónima durante un tiempo. Luego por situaciones de padecimientos económicos, a causa de enviudar siendo muy joven, toma coraje y envía una carta para trabajar en el programa de gran éxito que conducía Doña Petrona Carrizo de Gandulfo, logrando participar a modo de prueba, ganando gran aceptación del público, y entablando una linda amistad con Doña Petrona.

Esta gran cocinera argentina emprendió su propia confitería, además de trabajar como cocinera independiente, pero se destaca por tomar mayor reconocimiento aún al formar parte del programa Utilísimas, uno de los más famosos en lo que cocina respecta, de los años ´80, manteniéndose en la conducción hasta el año 2014, cuando anuncia su retiro por el canal Fox Life.

Dolli Irigoyen, argentina, nacida en General Las Heras, tuvo sus comienzos en la gastronomía desde muy chica incentivada por los sabores de la cocina familiar, lo que marcaría de manera tajante el rumbo de su extensa carrera. Logró destacarse como cocinera, maestra de cocina y comunicadora mediática, e inclusive tiene sus propios emprendimientos gastronómicos en la actualidad, cumpliendo además el rol de asesora en el rubro de emprendimientos de cocina argentina.

Trabajo como docente en gastronomía, brindando cursos y talleres, al mismo tiempo que logro gran reconocimiento en importantes certámenes de América y Europa. En la década del '90 llega a la pantalla chica a través de diversos programas y participaciones en la televisión nacional e internacional. En la actualidad conduce su propio programa en el canal Gourmet.

3. Tortas-Tartas: sus variedades.

Existen determinadas variedades de tortas y tartas en nuestro país que, a pesar del paso de los años, las innovaciones en materias primas y la evolución del rubro, no dejan de estar vigentes; y otras más modernas que nacen a partir de la implementación de nuevos insumos, técnicas y recetas que llegan para complementar la amplia variedad existente.

La pastelería nacional se nutre de productos locales e influencias externas. Los dulces típicos fueron variando, así como las presentaciones y porciones. En la actualidad hay una tendencia hacia las porciones más chicas.

Mencionaremos la variedad de tortas y tartas que resultan infaltables en la cocina argentina.

- **IMPERIAL RUSO**: Se inventó a principios del siglo XX en la tradicional Confitería El Molino. Surge como un homenaje a la extinta dinastía de los zares, luego de la Revolución Rusa. Lleva pionono, crema de manteca, merengue francés y notas de chocolate.



- SELVA NEGRA: Su origen tiene lugar en Alemania en el siglo XVI, llevando su nombre en referencia a un lugar de ese país, reconocido por sus cerezas algo agrias, siendo adoptada esta variedad en nuestra gastronomía hasta la actualidad. La versión nacional lleva bizcochuelo de cacao y almendras, crema chantilly, cerezas al marraschino y virutas de chocolate a modo de decoración.



- LEMON PIE: Tiene su llegada al país a partir de inmigrantes británicos, convirtiéndose en un clásico, muy querido por el público nacional. Se elabora sobre una base de masa quebrada dulce, sobre la cual se recubre con una untuosa crema de limón, para finalizar con una cobertura de merengue flameado.



- PASTAFROLA: Esta tarta tiene sus orígenes en las manos de religiosas, habitantes de la ciudad de Nápoles. Fue a partir de los inmigrantes italianos que llega a nuestras tierras y tuvo una aceptación impecable en el paladar de los argentinos. Se trata, en su versión clásica, de una masa quebrada rica en manteca con polvo de hornear y dulce de membrillo, pudiendo alternarse este último ingrediente por otros dulces como el de batata, frambuesa y hasta el tan deseado dulce de leche.



- ROGEL: Puede nombrárselo tranquilamente bajo el título del postre tradicional argentino. No por nada esta concepción, el mismo tiene sus orígenes bien arraigados a nuestro país, en el barrio porteño de Belgrano, donde un matrimonio partiendo de una receta europea para la masa, obtiene esta variante convertida en un alfajor gigante. Cotidianamente nombrado en el vocablo argentino como “torta de capitas”, la misma consiste en cuatro capas de una masa de harina, yema y manteca, con generoso dulce de leche entre las mismas, finalizando su presentación con una cobertura de merengue italiano.



- TIRAMISSU: Se dice que este postre tuvo su origen en la década del '50, en los burdeles de la región italiana de Treviso. La madama de uno de ellos ofrecía a sus clientes a modo de cortesía, una porción de esta torta. Fue así que a partir de la llegada de los inmigrantes italianos a nuestro país, la receta se introduce en Argentina en la segunda mitad del siglo XX. Sin embargo la masificación de este postre llega en los años '90 con el ingreso al mercado del queso *mascarpone*, ingrediente esencial de esta receta. Esta torta contiene vainillas, crema de queso, almíbar de café y cacao amargo en polvo para decorar.



- CHEESCAKE: A fines del siglo XIX, en el intento de un fabricante de quesos de Nueva York de reproducir una variedad francesa obtiene una nueva opción más suave y cremosa, que años después le daría el nombre de *Philadelphia Cream Cheese*. Este descubrimiento constituye la base de esta torta, la más popular de Nueva York. Tal como pasó con el Tiramissu y su fundamental *Mascarpone*, en Argentina con la apertura de las importaciones en los años '90 trajo el *Philadelphia*, y con él la concreción de la receta original del Cheesecake, el cual consiste en una base de galletitas dulces y manteca,

una crema de queso y una cubierta de mermelada de frutos rojos u otra variante.



4. Aportes nutricionales de los productos.

Las tartas y tortas son productos que normalmente contienen muchas calorías a causa de los insumos involucrados, como la harina de trigo, la manteca, la crema, el azúcar, etc. Los ingredientes horneados suelen aportar grasas y carbohidratos simples, lo que supone un bajo nivel nutricional. No obstante, parte de las calorías de tartas y tortas provienen de ingredientes sanos, como los huevos, frutas, y frutos secos, que contienen proteínas y nutrientes, elevando el valor nutricional del producto.

A continuación incluiremos una tabla descriptiva de calorías de los insumos para tener una noción del valor nutricional del producto final.

ALIMENTO	RACION	CALORIAS
Bizcochuelo	100 grs.	289kcal
Cupcakes	100 grs.	305kcal
Hojaldre	100 grs.	558kcal
Merengue	100 grs.	285kcal
Muffin de Chocolate	100 grs.	420kcal
Torta de Chocolate	100 grs.	389kcal
Torta de Chocolate sin harina	100 grs.	509kcal
Torta de Coco	100 grs.	356kcal
Torta Selva Negra	100 grs.	264 kcal
Lemon Pie	100 grs.	352 kcal
Tarta Cabsha	100 grs.	260 kcal
Tarta de Frutos Rojos	100 grs.	240 kcal
Imperial Ruso	100 grs.	465 kcal
Cheesecake	100 grs.	321 kcal
Tiramissu	100 grs.	291 kcal

El valor energético de los alimentos se da en kcal y en kilojulios (kJ). Se calcula a partir de los gramos de hidratos de carbono, grasa, proteína y alcohol contenidos en 100 g de alimento, aplicando unos factores de conversión calórica. A la hora de usar los factores de conversión no hay unanimidad entre distintas tablas como la de Atwater y la de Southgate.¹

¹ GIL HERNANDEZ, Ángel, Tratado de Nutrición, 2ª Edición (Madrid, 2010), Tomo II, Editorial Médica Panamericana, Pág. 18.

CAPITULO II

ASPECTOS EMPRESARIALES

Sumario: 1.- Aspectos generales. 2.- Características impositivas y razón social de la empresa. 3.- Implementación de las normas de Higiene y Seguridad. 4.- Análisis estratégico. 5.- Análisis FODA. 6.- Descripción de los procesos

1. Aspectos Generales.

Con el paso del tiempo, la pastelería dejó de ser un negocio pequeño, o una simple tradición familiar, para convertirse en un emprendimiento importante, rentable, con gran impacto en la sociedad, obligado a invertir en nuevas tecnologías y a la innovación constante en la búsqueda de ganar competencia en el mercado.

Para poder formar parte del sector y obtener las garantías necesarias para mantenerse en el mismo es indispensable:

Incorporar avances tecnológicos. La implementación de nuevas tecnologías permite la obtención de productos en un tiempo menor, y a un menor costo, así como la posibilidad del perfeccionamiento de ciertas técnicas de pastelería.

No dejar de lado la calidad del producto. Es indispensable preservar la calidad, tanto de la materia prima, como de su presentación y producto final para la conservación de clientes captados por la empresa. En este tipo de emprendimientos la calidad resulta un factor determinante, ya que del mismo depende en gran manera que el cliente consuma conforme y vuelva a adquirir un producto, además de la necesidad de que, por tratarse de alimentos perecederos, los mismos sean fresco y bien conservados.

Variedad de productos. Para potenciar el negocio es importante contar con gran opción de tortas y tartas para cubrir las necesidades y gustos de la mayor cantidad de personas posibles. Brindar una opción a cada necesidad debe ser un estandarte para la empresa. Resulta interesante la opción de expandirse a otros sectores, como la inclusión de la provisión de sándwiches de miga y servicios para eventos (mesas dulces).

Cuidadosa atención al público. Este tipo de emprendimiento debe buscar una óptima atención a los clientes, brindar calidez en el trato, información requerida sobre los productos y entrega de los mismos de manera adecuada. Este factor es muy influyente en la captación y mantenimiento del público comprador.

Opciones de pago. El rubro no es ajeno a la situación actual del país, y tampoco a los avances tecnológicos, por lo tanto debe buscar una diferenciación respecto a las pastelerías actuales implementando los pagos a través de distintas tarjetas de crédito y débito.

Publicidad y redes sociales. Para lograr la llegada a una mayor cantidad de personas la publicidad resulta imprescindible. La incorporación del manejo de las redes sociales, como Facebook, Twitter, Instagram, las cuales permiten un contacto más directo con el público, en la búsqueda de la implementación de promociones, descuentos y un acceso más simple, para atraer y conservar clientes.

Opción de delivery. En la actualidad el tiempo resulta un factor muy valioso, por lo tanto estos emprendimientos deben buscar una ventaja brindando la opción de delivery para quienes no puedan acercarse hasta los locales. Este servicio para que sea eficiente debe asegurar la llegada de los productos en óptimas condiciones.

En conclusión, para lograr el éxito de este tipo de emprendimiento, la aceptación del público, y el mantenimiento en el mercado, el negocio debe centrarse en tres factores fundamentales:

- Ofrecimiento de calidad y variedad de los productos elaborados.
- Actualización, innovación tecnológica, búsqueda de superación constante.
- Excelente atención al público, captación y mantenimiento del mismo.

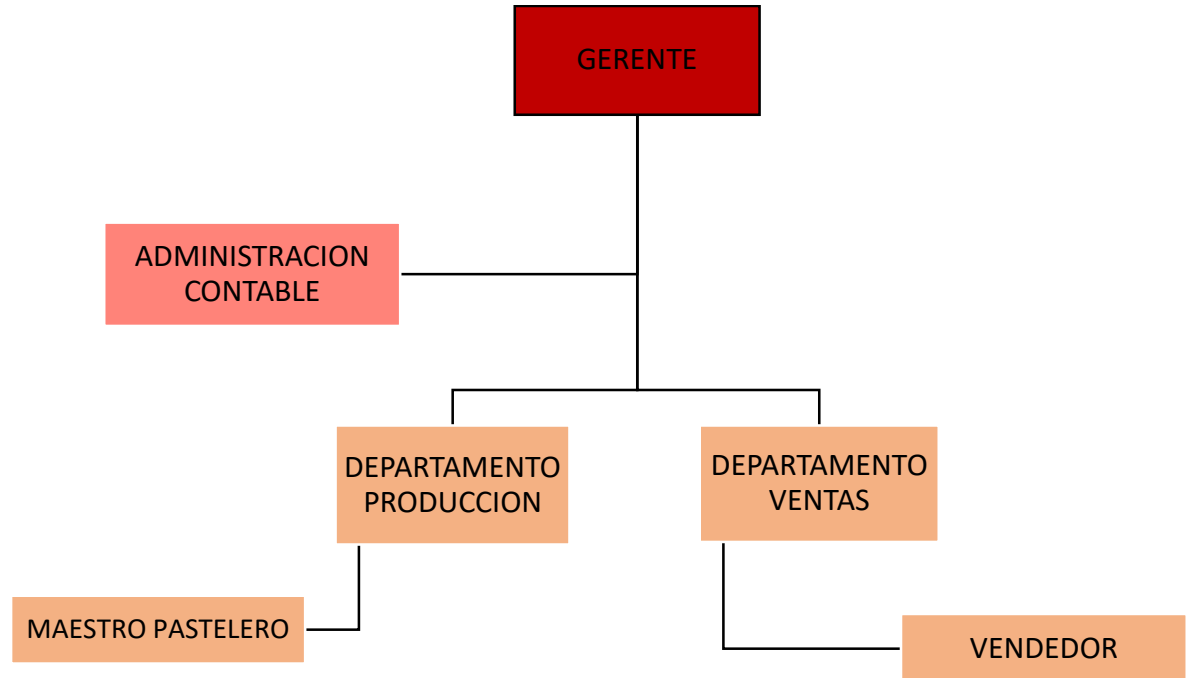
Respecto a la organización estructural de la empresa, nos resulta de importancia incluir la definición de una herramienta fundamental de análisis, el organigrama.

Un organigrama se define como la representación gráfica de la estructura formal de una organización. En consecuencia muestra gráficamente, las relaciones existentes entre las partes que la componen.²

A continuación adjuntaremos el correspondiente organigrama de la empresa, con el respectivo manual de funciones de cada uno de los integrantes de la misma.

² ASCARATE, Lidia Inés, Curso: Organización Contable de Empresas, Apuntes de clases teóricas, Facultad de Ciencias Económicas de la UNT, (San Miguel de Tucumán, 2012).

ORGANIGRAMA DE LA PASTELERIA



MANUAL DE FUNCIONES

GERENTE: El Gerente/Director actúa en responsabilidad de la empresa frente a terceros, clientes, proveedores, etc. Tiene por objetivo la adecuada coordinación de recursos para alcanzar las ventas y producción estimada. Debe cumplir las siguientes funciones:

- Planear y desarrollar objetivos a mediano y largo plazo en plan de su cumplimiento
- Evaluar periódicamente el desempeño de los subordinados y el cumplimiento de los objetivos fijados
- Administrar y organizar la empresa de forma óptima para lograr alcanzar los objetivos

- Ser el representante legal de la empresa
- Hacer un estudio de proveedores y realizar su selección en base a una lista comparativa de precios
- Evaluar calidad de productos
- Realizar un análisis de mercado para conocer las necesidades de los clientes, opciones de la competencia, etc.
- Realizar pagos a los proveedores en tiempo y forma.

CONTADOR: Es necesario que el CPN tenga una sólida preparación y competencia profesional que permita una adecuada elaboración, interpretación y examen de la información financiera, permitiendo así generar una base amplia para la toma de decisiones y el cumplimiento de disposiciones legales, reglamentarias, impositivas y fiscales. Es el encargado de alcanzar una correcta coordinación de los factores humanos, económicos y materiales para alcanzar los objetivos de la empresa de la mejor manera posible. Deberá cumplir las siguientes funciones:

- Clasificar, registrar, analizar e interpretar la información financiera y la documentación recibida.
- Llevar la contabilidad de la empresa y los libros contables exigidos y correspondientes al rubro.
- Preparar y presentar balance y estados contables al cierre del ejercicio contable
- Elaborar presupuestos adecuados
- Preparar y presentar las declaraciones juradas correspondientes en el orden nacional, provincial y municipal, así como demás trámites relacionados con estas entidades de recaudación

- Asesorar a la Gerencia en asuntos relacionados con el cargo, mejorando el control interno
- Aconsejar a la Gerencia respecto al ámbito crediticio y financiero para sustentar el emprendimiento.

MAESTRO PASTELERO: El Maestro Pastelero tiene a su cargo la coordinación general de la cocina dedicada a la pastelería, planificando y organizando la disponibilidad de recursos humanos y el uso de los medios de trabajo disponibles para una realización eficiente de los propósitos de producción y de comercialización de la empresa. Es responsable de controlar el estado y correcto funcionamiento de equipos, maquinarias e instalaciones, informando a sus superiores sobre las necesidades de ajustes o reparaciones.

Además de las mencionadas, cumple con las siguientes funciones:

- Asiste en la gestión de stock, informando las necesidades de reaprovisionamiento de materia prima con el tiempo adecuado.
- Controla las entregas de los proveedores, corroborando que los bienes recibidos coincidan con los bienes solicitados
- Controla, se informa y mantiene la calidad de la materia prima en búsqueda de conservar la calidad del producto final
- Propone y aplica mejoras e innovaciones en productos, procesos y formas de trabajo
- Supervisa el trabajo realizado por el personal a su cargo y realiza por sí mismo o asistido por ayudantes la elaboración de piezas de pastelería, realizando una efectiva aplicación de la normativa y prácticas sanitarias, ambientales y de seguridad e higiene laboral

- Promueve el desarrollo profesional del personal a su cargo³

VENDEDOR: Dentro de las tareas del vendedor, la principal recae en la venta y atención al público. Brinda información a éste a través de distintos medios, como ser teléfono, página de internet, redes sociales, en persona. Limpieza y preparación del local, previo al comienzo de la jornada. Apertura y cierre del mismo en los horarios correspondientes.

2. Características impositivas y razón social de la empresa.

CARACTERISTICAS IMPOSITIVAS

La actividad de pastelería artesanal que incluye la producción de tortas y tartas cuenta con una alícuota General en el Impuesto al Valor Agregado del 21%, indicado en el Art 28 de la Ley de IVA⁴, no correspondiendo la alícuota reducida al no encontrarse incluidos tales productos en los artículos 726, 727, 755 y 760 del Código Alimentario Argentino⁵, como lo especifica la norma.

Respecto a los impuestos provinciales, en el Impuesto a los Ingresos Brutos se aplica la alícuota General del mismo del 3,5%, ubicándose la actividad dentro del rubro “Elaboración de masas y productos de Pastelería”, cuyo nomenclador es el 154191 y para el Tributo Económico Municipal de San

³ MINISTERIO DE TRABAJO, EMPLEO Y SEGURIDAD SOCIAL, Normas de Competencia Laboral: Maestro Pastelero, (C.A.B.A, 2015), Editorial Formación Continua, Pág. 6.

⁴ Artículo 28, Ley de Impuesto al Valor Agregado (N° 23.349 t.o. 1986)

⁵ Artículos 726, 727, 755,760, Código Alimentario Argentino (N°18.284 t.o. 1969)

Miguel de Tucumán, la alícuota general del 1,25%, cuyo nomenclador corresponde “Servicio de Preparación de Comida con local comercial”.

El resultado de la actividad esta alcanzado también por el Impuesto a las Ganancias, a una alícuota progresiva, siendo la máxima del 35%.

RAZON SOCIAL DE LA EMPRESA

La razón social elegida para la empresa que va a desarrollar la actividad es “La Dulcería - Repostería Artesanal”, por tratarse de una persona jurídica es necesario realizar la correspondiente reserva de nombre e inscripción y publicidad en el Registro Público de Comercio de Tucumán, para lo cual es necesario presentar Formulario N°20, donde consten los siguientes datos:

- Tipo de entidad a constituirse (SA, SRL, SCA, SC, UTE, ACE, etc.)
- Datos de los socios: Nombre y Apellido/Denominación, DNI/CUIT y Domicilio.
- Datos del presentante: Nombre y Apellido, Tipo y Número de Documento, Domicilio, Teléfono y Firma.
- Lista de nombres propuestos por orden de prioridad, hasta cinco opciones.

3. Implementación de las Normas de Higiene y Seguridad.

Anteriormente esta disciplina, dada su amplitud normativa, era considerada una erogación innecesaria, pero con el correr de los años fue tomando importancia y en la actualidad es considerada una herramienta fundamental en las empresas debido a sus políticas de protección de la

integridad física tanto del trabajador como del ambiente donde ejecutan sus tareas.

La higiene laboral está relacionada con la prevención y el diagnóstico de enfermedades ocupacionales. El eje central está enfocado en el hombre y en su ambiente de trabajo, y conforma un conjunto de técnicas y conocimientos que permiten evaluar y controlar los factores del ambiente que puedan causar enfermedades o deteriorar la salud produciendo de esta manera ausentismos en el trabajo.

En términos generales, con el uso de esta disciplina, se pretende conservar y mejorar la salud de los trabajadores en el campo laboral, para ello es necesario tener en cuenta tres factores fundamentales:

El ambiente de trabajo, que es el espacio físico en el cual se desempeña el trabajador mientras realiza su labor. Las condiciones sociales, que están relacionadas con la organización informal, con el status y con el clima laboral. Por último tenemos las condiciones de tiempo, que comprende la duración de la jornada de trabajo, los períodos de descanso y horas extras, entre otros.



Podemos mencionar como objetivos de esta disciplina:

- Reducir o eliminar enfermedades profesionales y los efectos nocivos provocados por el ejercicio de las tareas en personas enfermas o portadoras de defectos físicos
- Preservar la salud de los trabajadores

- Incrementar la productividad mediante el control del ambiente laboral.⁶

En cambio, la Seguridad en el trabajo, está estrechamente relacionada con los riesgos laborales. Se trata de un conjunto de medidas tendientes a prevenir accidentes, eliminando condiciones inseguras del ambiente y persuadiendo a los empleados sobre la importancia de implementar prácticas preventivas. En todos los casos el instructor debe formar grupos de personas a fin de garantizar la rapidez y eficacia de las acciones a abordar para el control de las emergencias.



A fin de implementar y sugerir las normas de seguridad en una institución, se deben observar y conocer en detalle las instalaciones y procesos vigentes. Se debe contar con diferentes medios de protección en función de los niveles de riesgos. Para ello los expertos en el tema deben determinar los mismos y las carencias y necesidades a ser atendidas con preferencia. A continuación deben sugerir mejoras y corregir las falencias detectadas.

Esta disciplina se enfoca en tres áreas fundamentales, la primera corresponde a la prevención de accidentes, en segundo lugar prevención de robos y por último prevención de incendios. Sus objetivos se centran en la evaluación, corrección y control de los riesgos.

⁶ Ley de Higiene y Seguridad en el Trabajo (N° 19587 t.o. 1972)

Podemos decir que la seguridad implica la adaptación del hombre a su trabajo (selección del personal) y la adaptación del trabajo al hombre (racionalización del trabajo).⁷

DISCIPLINAS RELACIONADAS CON LA HIGIENE Y SEGURIDAD DESDE LA PREVENCIÓN:

- La Ergonomía: es la ciencia del bienestar y el confort que persigue la mejora en el ámbito laboral y tiende a ampliar el concepto de salud.
- La medicina del trabajo: es importante su integración debido a que se especializa en la interacción con un medio particular que es el del trabajo, sin dejar de considerar a la salud como un todo, indivisible.
- La psicología del trabajo: está íntimamente relacionado con los hábitos, costumbres y actitudes de las personas en el ámbito laboral, asimismo tiene que ver con la cultura de la prevención incorporada, existentes en cada empleado.

A fin de dar por concluido el tema en cuestión, podemos decir que la Higiene y Seguridad es considerada para las instituciones como una inversión, debido a la amplitud de sus normas que protegen la integridad física de los trabajadores, como así también brindan protección a los bienes de la empresa y ayudan a lograr el objetivo de desarrollo integral.

4. Análisis Estratégico.

Una de las principales funciones de este análisis es dar lugar a los elementos claves acerca de acontecimientos futuros, es decir, predecir lo que

⁷ Ley de riesgo de trabajo (N°24557 t.o. 1995)

podrá o no suceder, así como la consideración de escenarios alternativos, o cualquier posible condición favorable o desfavorable relacionada con los productos o servicios de la empresa.

Situándonos en el mercado comercial de marcas ya establecidas y de negocios familiares, nos enfocaremos en una empresa industrial y comercial de tortas.

El análisis estratégico sirve principalmente para que la empresa sepa hacia dónde quiere ir y hasta dónde quiere llegar. Las preguntas principales que una empresa debe plantearse al realizar un análisis estratégico son: ¿Cómo está constituido el mercado? ¿Cómo son los clientes activos en este sector? Al hacer un análisis estratégico la empresa debe identificar el mercado sobre el que desea competir y así podrá definir sin problema una estrategia que la mantendrá presente en el rubro en el que participa.

Hay dos conceptos fundamentales en el planeamiento estratégico de las empresas, sean estas pequeñas, medianas o grandes empresas: la Visión y la Misión estratégica.

VISION:

La empresa busca establecerse en el mercado y ser altamente competitiva, innovadora, alcanzando altos niveles de desarrollo humano y tecnológico.

Buscamos contar con la mejor calidad e higiene dirigida a los gustos del consumidor, para poder posicionarnos en el mercado local frente a la competencia, con planes de incorporar servicio de delivery y de cafetería en un futuro en búsqueda de expandirnos y brindar al cliente una mejor atención.

También tenemos como visión incorporar nuevas maquinarias de mayor tecnología para facilitar la mano de obra y ahorrar en tiempo y dinero

en la producción de tortas y tartas; y como así también disminuir costos para incorporar productos innovadores.

Después de un notable crecimiento y reconocimiento en el mercado, buscamos expandirnos a través de sucursales en distintas zonas para que puedan llegar nuestros productos a todas las familias.



MISION

Ser una empresa, ofreciendo una variedad de presentaciones de productos con los más altos estándares de calidad, que satisfagan las expectativas de nuestros clientes, garantizando la utilización de tecnología innovadora, procedimientos amigables con el personal y el medio ambiente y respaldado por un recurso humano calificado y comprometido con los valores de la empresa.

También es misión de la empresa, elaborar productos variados y de buena calidad que satisfagan las necesidades y gustos del cliente; siempre respetando los precios competitivos y las costumbres y gustos del mercado.



OBJETIVOS

❖ Objetivos Comerciales

Ofrecer a los clientes de la zona, la posibilidad de poder adquirir productos frescos, de buen sabor a un precio competitivo, en un lugar confortable y accesible.

❖ Objetivos Económicos

Poder obtener un ingreso que nos permita recuperar la inversión inicial en el plazo de 5 años como máximo.

❖ Objetivos de Desarrollo de la Organización

Contar con un número adecuado de personal con respecto a las exigencias del mercado y del crecimiento de la empresa, y sobre todo con experiencia en el rubro, en administración, producción y ventas. También es importante generar un buen ambiente de trabajo que permita el desarrollo en equipo y mejor división de tareas, motivando y capacitando al personal.

Ganar renombre y posicionamiento en el Mercado.

❖ Objetivos Sociales

Por medio de nuestros productos, satisfacer las necesidades de nuestros clientes, ofreciendo productos personalizados y distinguidos para todo tipo de eventos en tiempo y forma, de alta calidad y a precios competitivos.

5. Análisis FODA.

El análisis de la organización consiste en evaluar los recursos de la organización en términos de talentos, finanzas, mercadotecnia, producción, tecnología, investigación y desarrollo, sistemas de información e innovación, así como la estructura y la cultura organizacional, es decir, todo aquello con lo que esta cuenta y que puede integrar para producir una ventaja competitiva. Con base en el análisis del ambiente y de la organización podemos usar la matriz SWOT (Strengths=Fuerzas; Weakness=Debilidades; Opportunities=Oportunidades; Threats=Amenazas)⁸

El objetivo principal de este análisis, aplicado a nuestro emprendimiento es establecer las ventajas competitivas de nuestro negocio y la estrategia a emplear en función de las características propias y del mercado en el que nos desenvolvemos.

FORTALEZAS:

- Mercado amplio
- Personal capacitado
- Precios accesibles
- Atención al cliente personalizada

⁸ CHIAVENATO, Idalberto, Comportamiento Organizacional: La dinámica del éxito en las organizaciones, 2° Edición, Editorial McGraw Hill (México, 2009), Págs. 623-624

- Ubicación estratégica del negocio
- Alta calidad en los productos
- Óptimas condiciones laborales
- Implementación de normas de higiene y seguridad

OPORTUNIDADES:

- Ofrecer una amplia variedad de tortas y tartas que nos permitan diferenciar de la competencia
- Posibilidad de expansión en el futuro
- Ofrecer promociones en los productos y descuentos por compras en cantidades
- Capacidad de abrir nuevas sucursales
- Priorizar la atención al cliente y garantizar la calidad en los productos

DEBILIDADES:

- Falta de experiencia al ser nuevas en el mercado
- No contamos con seguridad
- El local no es lo suficientemente amplio para almacenar mayor cantidad de productos terminados
- Limitaciones de capital

AMENAZAS:

- Aumento constante en el precio de los insumos
- Aparición de competidores
- Crisis económica
- Alta presión fiscal
- Deficiencia de canales de distribución
- Tecnología insuficiente

6. Descripción de los Procesos Productivos.

La producción de tortas tuvo un rápido crecimiento en años recientes en muchos países alrededor del mundo. Algunos factores que contribuyen al desarrollo de la industria de los pasteles son: la mejora de los métodos de manufactura y el desarrollo de mejores equipos de procesamiento, más y mejores ingredientes así como un mejor uso de ellos, programas de publicidad y mercadeo de gran alcance, mantenimiento de la composición de los productos, calidad nutricional, productos agradables, mejora en los métodos de empaque y distribución a los consumidores.

El proceso de elaboración de tortas inicia con la mezcla de los ingredientes – harina de trigo, mantequilla, azúcar, bicarbonato de sodio y huevos – que conforman la masa de la torta. Luego se procede a realizar la dosificación de la masa en los moldes correspondientes antes de ingresar al horneado; cuando las tortas salen del horno se deja enfriar para proceder a la etapa de desmoldado, para finalmente llegar a la decoración de la misma y almacenamiento de la torta.



Etapa 1: Recepción y almacenamiento de la harina

Se inicia con la recepción de materiales y su posterior análisis para verificar que cumplan con las especificaciones de calidad. Los ingredientes como la harina y el azúcar son almacenados en bultos de 25 Kg., mientras que los de menor volumen se almacenan en cajas o bolsas más pequeñas.

Etapa 2: Pesaje

Los componentes requeridos para elaborar la masa son pesados en recipientes de acero inoxidable colocados sobre básculas. La calidad de la torta dependerá ampliamente del correcto balance de los componentes de la masa: harina, azúcar, mantequilla y huevos.

Etapa 3: Mezclado

Una vez pesados los componentes se mezclan para formar la masa. Primero se adiciona el azúcar, la manteca y el huevo en el mezclador y finalmente se incorpora la harina. Para una adición más fácil de la manteca, ésta se puede calentar a una temperatura de 30 a 40°C.

Después de que todos los ingredientes han sido adicionados se procede al batido por 10 minutos, cuyo objetivo es la incorporación de burbujas de aire a la mezcla para darle una consistencia elástica, lo cual define la textura de la torta.

El bicarbonato de sodio da una textura suave a la masa además de formar dióxido de carbono para darle volumen. La harina debe poseer proteínas mínimo del 7% y no mayor del 9% en base seca lo cual le confiere a la torta la dureza y consistencia requerida.

Etapa 4: Moldeado

La masa la introducen uniformemente en los moldes de torta de distintos tamaños y formas.

Etapa 5: Horneado

En el horneado los moldes ingresan al horno donde se someten a temperaturas superiores a los 175°C por un tiempo de 20 minutos para formar la torta. Durante este tiempo además se da volumen a la masa y los almidones adquieren una consistencia dura característica de las tortas.

Etapa 6: Enfriado

El enfriado permite el intercambio de calor entre la torta y el ambiente mientras que estas son conducidas hacia el área de desmoldado. El enfriado es importante para permitir la manipulación de la torta ya que al enfriarse se reducen las posibilidades de que pierda su forma.

Etapa 7: Desmoldado

En esta etapa se retira el molde donde está contenida la torta para poder proceder a la adición de los productos de decoración, como ser crema, dulce de leche, chocolate, etc., de corresponder; se realiza dando una vuelta al molde, dejándolo boca abajo, para así desprender la torta.

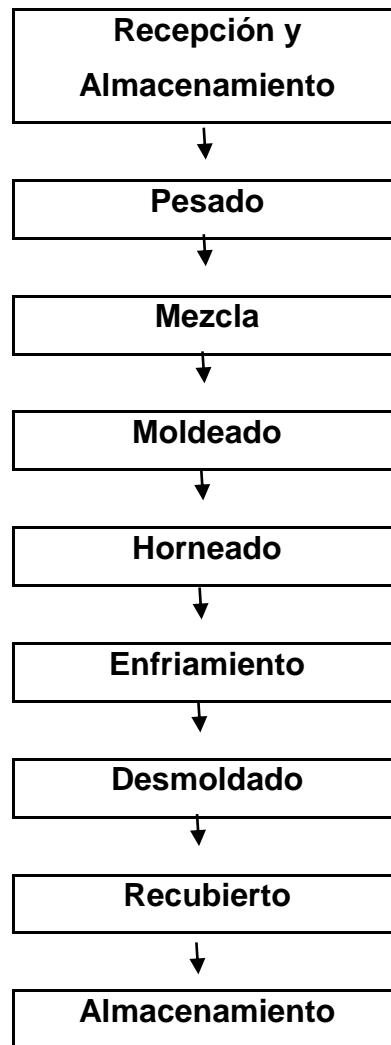
Etapa 8: Recubierto

Se realiza mediante una mezcladora y una manga. Se va recubriendo la torta para dar fin al proceso.

Etapa 9: Almacenamiento

Las tortas recubiertas se colocan en bandejas para ser llevadas a su almacenamiento en un una heladera con la temperatura correspondiente para mantener la torta, para su posterior empaque y despacho.

DIAGRAMA GENERAL DEL PROCESO DE PRODUCCION DE TORTAS



CAPITULO III

INVERSIÓN A REALIZAR

Sumario: 1.- Elección, alquiler del local y puesta a punto. 2.- Equipamiento necesario. 3.- Habilitación bromatológica y municipal.

1. Elección, alquiler del local y puesta a punto.

Para una adecuada elección de la ubicación y el local a seleccionar es necesario recurrir a distintas herramientas, como ser análisis de mercado, conocimiento de la competencia, factores de riesgo, rentabilidad del negocio en la zona a elegir.

La ubicación del local resulta de gran importancia para la empresa, analizando la masa de potenciales clientes se elegirá el lugar más adecuado, buscando que el emprendimiento se destaque, sea atractivo y de fácil acceso al mismo. Analizando estos factores técnicos, utilizando los conocimientos adquiridos en la carrera, y sin dejar de lado las nociones por ser clientes de distintos negocios de tortas y tartas y ser parte de nuestra provincia, seleccionamos como sector la zona de Barrio Sur, en San Miguel de Tucumán,

más precisamente en cercanía a la zona de tribunales, donde se encuentra un único local de potencial competencia.

La selección se basó, entre otros factores, en la búsqueda de un mercado no explotado, con poca competencia en los alrededores, donde hay gran movimiento de público, fácil accesibilidad con opción de estacionamiento rápido y prescindiendo de la zona de Barrio Norte por la gran cantidad de locales del rubro ubicados en ese lugar.

Respecto a las condiciones que debe cumplir el establecimiento para su autorización y debido funcionamiento, debemos tener en cuenta lo indicado por la Administración Nacional de Medicamentos, Alimentos y Tecnología Médica (A.N.M.A.T), organismo descentralizado de la Administración Pública Nacional que colabora en la protección de la salud humana, que se rige de la Ley 18.284, el Código Alimentario Argentino, dictado por el Poder Ejecutivo Nacional. Este último establece que el establecimiento deberá cumplir con las Prácticas de Manufactura (BPM) establecidas dentro del Reglamento Técnico MERCOSUR sobre las condiciones Higiénico Sanitarias y de Buenas Prácticas de Elaboración para Establecimientos Elaboradores / Industrializadores de Alimentos correspondientes a la Res. GMC. N° 80/96.

Esta resolución establece ciertos requisitos esenciales y de correctas prácticas de elaboración a que deberá ajustarse todo establecimiento en búsqueda de la obtención de alimentos aptos para el consumo humano.

El lugar de desarrollo de la actividad debe estar ubicado preferentemente en zonas exentas de olores objetables, humo, polvo y otros contaminantes.

Además las vías y zonas utilizadas por el establecimiento, que se encuentren dentro del cerco perimetral deben contar con una superficie dura

y/o pavimentada, apta para el tráfico rodado. Debe disponer de un desagüe adecuado y los correspondientes medios de limpieza.

APROBACION DE PLANOS DE EDIFICIOS E INSTALACIONES

- Los edificios e instalaciones deberán ser de construcción sólida y sanitariamente adecuada. Todos los materiales usados en la construcción y el mantenimiento deberán ser de tal naturaleza que no transmitan ninguna sustancia no deseada al alimento.
- Deberá tenerse en cuenta que se disponga de espacios suficientes para cumplir de manera satisfactoria todas las operaciones.
- El diseño deberá permitir una limpieza fácil y adecuada y facilitar la debida inspección de la higiene del alimento.
- Los edificios e instalaciones deben lograr impedir que entren o aniden insectos, roedores y/o plagas y que entren contaminantes del medio, como humo, polvo, vapor u otros.
- Los edificios e instalaciones deberán ser de tal manera que permitan separar, por partición, ubicación y otros medios eficaces, las operaciones susceptibles de causar contaminación cruzada.
- Los edificios e instalaciones deberán promover que las operaciones puedan realizarse en las debidas condiciones higiénicas desde la llegada de materia prima, hasta la obtención del producto terminado, garantizando además condiciones apropiadas para el proceso de elaboración y para el producto terminado.

ZONA DE MANIPULACION DE ALIMENTOS

- Los pisos, deberán ser de materiales resistentes al tránsito, impermeables, no absorbentes, lavables y antideslizantes; no deberán tener grietas y deben ser de fácil limpieza y desinfección. Los líquidos deberán escurrir hacia las bocas de los sumideros (tipo sifoide o similar) impidiendo la acumulación en los pisos.

- Las paredes, deberán ser construidas o revestidas con materiales no absorbentes y lavables, y serán de color claro. Hasta una altura apropiada para las operaciones, deberán ser lisas y sin grietas y fáciles de limpiar y desinfectar. Los ángulos entre las paredes, entre las paredes y los pisos, y entre las paredes y los techos o cielorrasos deberán ser de fácil limpieza. En los planos deberá indicarse la altura del friso que será impermeable.
- Los techos o cielorrasos, deberán estar contruidos y/o acabados de manera que se impida la acumulación de suciedad y se reduzca al mínimo la condensación y la formación de mohos y deberán ser fáciles de limpiar.
- Las ventanas y otras aberturas, deberán estar construidas de manera que se evite la acumulación de suciedad y las que se comuniquen al exterior deberán estar provistas de protección anti plagas. Las protecciones deberán ser de fácil limpieza y buena conservación.
- Las puertas, deberán ser de material no absorbente y de fácil limpieza.
- Las escaleras montacargas y estructuras auxiliares, como plataformas, escaleras de mano y rampas, deberán estar situadas y construidas de manera que no sean causa de contaminación.

En las zonas de manipulación de los alimentos, todas las estructuras y accesorios elevados deberán estar instalados de manera que se evite la contaminación directa o indirecta de los alimentos, de la materia prima y material de envase por condensación y goteo y no se entorpezcan las operaciones de limpieza.

Los alojamientos, lavados, vestuarios y cuartos de aseo del personal auxiliar del establecimiento deberán estar completamente separados de las zonas de manipulación de alimentos y no tendrán acceso directo a éstas, ni comunicación alguna.

Los insumos, materias primas y productos terminados deberán ubicarse sobre tarimas o encatrados separados de las paredes para permitir la correcta higienización de la zona.

Deberá evitarse el uso de materiales que no puedan limpiarse y desinfectarse adecuadamente, por ejemplo, la madera, a menos que la tecnología utilizada haga imprescindible su empleo y no constituya una fuente de contaminación.

ZONA DE ABASTECIMIENTO DE AGUA

Deberá disponerse de un abundante abastecimiento de agua potable, a presión adecuada y a temperatura conveniente, con un adecuado sistema de distribución y con protección adecuada contra la contaminación. En caso necesario de almacenamiento, se deberá disponer de instalaciones apropiadas y en las condiciones indicadas anteriormente. El vapor y el hielo utilizados en contacto directo con alimentos o superficies que entren en contacto con los mismos no deberán contener ninguna sustancia que pueda ser peligrosa para la salud o contaminar el alimento.

VESTUARIOS Y CUARTOS DE ASEO

Todos los establecimientos deberán disponer de vestuarios, sanitarios y cuartos de aseo adecuados convenientemente situados garantizando la eliminación higiénica de las aguas residuales. Estos lugares deberán estar bien iluminados y ventilados y no tendrán comunicación directa con la zona donde se manipulen los alimentos. Deberá haber lavados con agua fría o fría y caliente, provistos de elementos adecuados para lavarse las manos y medios higiénicos convenientes para secarse las manos. No se permitirá el uso de toallas de tela. En caso de usar toallas de papel, deberá haber un número suficiente de dispositivos de distribución y receptáculo para

dichas toallas. Deberán ponerse avisos en los que se indique al personal que debe lavarse las manos después de usar los servicios.

INSTALACIONES DE LIMPIEZA Y DESINFECCIÓN

Cuando así proceda, deberá haber instalaciones adecuadas para la limpieza y desinfección de los útiles y equipo de trabajo. Esas instalaciones se construirán con materiales resistentes a la corrosión, que puedan limpiarse fácilmente y estarán provistas de medios convenientes para suministrar agua fría o fría y caliente en cantidades suficientes.

ILUMINACION E INSTALACIONES ELECTRICAS

Los locales de los establecimientos deberán tener iluminación natural y/o artificial que posibiliten la realización de las tareas y no comprometa la higiene de los alimentos. Las fuentes de luz artificial que estén suspendidas o aplicadas y que se encuentren sobre la zona de manipulación de alimentos en cualquiera de las fases de producción deben ser de tipo inocuo y estar protegidas contra roturas. La iluminación no deberá alterar los colores.

VENTILACION

Deberá proveerse una ventilación adecuada para evitar el calor excesivo, la condensación de vapor, la acumulación de polvo para eliminar el aire contaminado. La dirección de la corriente de aire no deberá ir nunca de una zona sucia a una zona limpia. Deberá haber aberturas de ventilación provistas de las protecciones y sistemas que correspondan para evitar el ingreso de agentes contaminantes.

ALMACENAMIENTO DE DESHECHOS Y MATERIALES NO COMESTIBLES

Deberá disponerse de medios para el almacenamiento de los desechos y materias no comestibles antes de su eliminación del establecimiento, de manera que se impida el ingreso de plagas a los desechos de materias no comestibles y se evite la contaminación de las materias primas, del alimento, del agua potable, del equipo y de los edificios o vías de acceso en los locales.

DEVOLUCION DE PRODUCTOS

En caso de devolución de productos, los mismos podrán ubicarse en sectores separados y destinados a tal fin por un período en el que se determinará su destino.

Todos estos requisitos deben ser tenidos en cuenta de manera rigurosa al momento de la elección del local, y en el caso de no cumplir el mismo con alguno de ellos, realizar la inversión necesaria para la puesta a punto de acuerdo a las normas vigentes.⁹

Respecto al acondicionamiento básico del sector comercial, el mismo debe contar con los siguientes conceptos:

⁹ Resolución Ministerial del Reglamento Técnico MERCOSUR sobre las condiciones higiénico sanitarias y de buenas prácticas de la elaboración para establecimientos elaboradores/industrializadores de alimentos (N°587/97)

CONCEPTO	CANT/ MTS2	PRECIO UNITARIO NETO IVA	PRECIO TOTAL NETO IVA	IVA	TOTAL
Lámpara de Techo	5	\$ 219,01	\$ 1.095,04	\$ 229,95	\$ 1.325
Luz de Emergencia	4	\$ 363,64	\$ 1.454,55	\$ 305,45	\$ 1.760
Pintura	1	\$ 1.830,58	\$ 1.830,58	\$ 384,42	\$ 2.215
MOD	10	\$ 90,91	\$ 909,10	\$ 190,91	\$ 1.100
TOTALES			\$ 5.289,27	\$ 1.109,73	\$ 6.400

Por lo tanto la inversión requerida para el correcto acondicionamiento básico del sector comercial es de \$6400.

2. Equipamiento necesario.

Procederemos a analizar los bienes de uso requeridos para llevar a cabo el emprendimiento, para lo cual confeccionamos el siguiente cuadro discriminado por áreas del negocio:

DETALLE	PRECIO NETO	IVA	TOTAL
AREA DE PRODUCCION			
BATIDORA INDUSTRIAL ATMA	\$ 3.718,18	\$ 780,82	\$ 4.499,00
FREEZER 285 LTS GAFA	\$ 7.023,97	\$ 1.475,03	\$ 8.499,00
LICUADORA PROFESIONAL ELECTROLUX	\$ 825,62	\$ 173,38	\$ 999,00
COCINA SEMIINDUSTRIAL 4 HORNALLAS MORELI	\$ 9.040,50	\$ 1.898,50	\$ 10.939,00
JUGUERA PROFESIONAL ELECTRICA PHILLIPS	\$ 460,33	\$ 96,67	\$ 557,00
MULTIPROCESADORA PHILLIPS	\$ 825,62	\$ 173,38	\$ 999,00
HORNO MICROONDAS SAMSUNG 28 LTS	\$ 2.511,57	\$ 527,43	\$ 3.039,00

HELADERA 256 LTS PATRICK	\$ 9.499,17	\$ 1.994,83	\$ 11.494,00
UTENSILLOS VARIOS	\$ 4.723,97	\$ 992,03	\$ 5.716,00
AREA DE PRODUCCION			
CONTROLADOR FISCAL REGISTRADORA SAM4S	\$ 13.876,03	\$ 2.913,97	\$ 16.790,00
BALANZA ELECTRONICA COMERCIAL SYSTEL	\$ 2.927,27	\$ 614,73	\$ 3.542,00
HELADERA EXHIBIDORA VERTICAL 2 PUERTAS INELRO	\$ 22.040,50	\$ 4.628,50	\$ 26.669,00
HELADERA MOSTRADOS 2 MTS	\$ 18.429,75	\$ 3.870,25	\$ 22.300,00
AIRE ACONDICIONADO 4386 FC/ 5100 W SAMSUNG	\$ 12.362,81	\$ 2.596,19	\$ 14.959,00
TELEFONO INALAMBRICO PANASONIC	\$ 548,76	\$ 115,24	\$ 664,00
NOTEBOOK 15.6" LENOVO	\$ 11.461,98	\$ 2.407,02	\$ 13.869,00
TOTAL INVERSION REQUERIDA	\$ 120.276,03	\$ 25.257,97	\$ 145.534,00

3. Habilitación bromatológica y municipal.

Al abordar este tema, lo que debemos priorizar es la institución municipal y el control sanitario de los alimentos a fin de garantizar a la población la calidad de los productos que consume.

A los efectos de un control de los organismos nacionales y provinciales respecto a la elaboración y distribución de los productos alimenticios, se establece la Ley Provincial de Control Bromatológico N° 7551, la cual se centra en tres aspectos fundamentales como ser la inspección y vigilancia del control sanitario, la aplicación de la Legislación y los programas de educación alimentaria. La misma, además, se encarga de garantizar la existencia de alimentos aptos como medida para preservar la salud de la población. El organismo de control y aplicación de la Ley en Tucumán es el Sistema Provincial de Salud (SIPROSA), el cual se rige a través de la Dirección de Bromatología de la jurisdicción, sito en Pasaje Dorrego 1080, en San Miguel

de Tucumán. Asimismo, podemos destacar que es requisito indispensable, para que un producto alimenticio pueda ser comercializado, que esté inscripto y aprobado por dicha Dirección, la cual se encarga de llevar a cabo dos registros obligatorios: el Registro Nacional de Establecimientos (R.N.E.) y el Registro Nacional de Productos Alimenticios (R.N.P.A.).

A tal fin es de responsabilidad de los titulares de los establecimientos de proceder a la tramitación y su posterior habilitación, teniendo el R.N.E. una duración de cinco años y el R.N.P.A. una renovación anual, contando así con el aval de que se cumplimentó con lo exigido por la autoridad competente.

Requisitos para la habilitación Bromatológica:

- Nota (por duplicado) solicitando la inscripción del Establecimiento firmada por el/los titulares del mismo y dirigida a: Dirección de Bromatología - Sistema Provincial de Salud.
- Toda solicitud deberá tener como primera hoja el Formulario de habilitación N° 1 (Anexo), sin llenar.
- Comprobante de pago del arancel correspondiente realizado mediante depósito en Banco del Tucumán.
- Formulario de habilitación N° 2 (Anexo) con los datos del establecimiento elaborador.
- Croquis indicando calles (indicar la numeración de las calles circundantes) o rutas de referencia para acceder al establecimiento a habilitar.
- Habilitación Municipal/ comunal expedida por Autoridad Sanitaria correspondiente.
- Plano del Establecimiento (confeccionar según instructivo) firmada por el titular.
- Constancia de inscripción ante AFIP del titular del establecimiento.

- Fotocopia de DNI (personas físicas).

Todos los formularios necesarios para la habilitación bromatológica se encuentran adjuntados en la sección “Anexos” del presente trabajo.

HABILITACIÓN – MUNICIPALIDAD DE S. M. DE TUCUMAN:

Al momento de habilitar e inscribir un establecimiento debemos regirnos por el Reglamento Municipal, el cual fiscaliza las actividades realizadas y cuenta con un conjunto de normas legales de cumplimiento obligatorio que sirven de marco regulativo y regirán la actividad de la población. Inclusive, su habilitación recién permite la finalización de la Habilitación Bromatológica antes mencionada. Para ello debemos contar con los siguientes requisitos para obtener la habilitación necesaria exigida por el Organismo:

- 1) Formulario FHN1. Consulta de Uso Conforme: Completo por Triplicado
- 2) Formulario FHN2 Solicitud de Habilitación: Completo por Triplicado
- 3) Formulario FOT30. Formulario de Declaración Jurada del Tributo a la Publicidad y Propaganda – Contribuciones que inciden sobre la Ocupación y/o Uso de espacios de dominio público.
- 4) Personas Físicas: Original y copia del DNI.
- 5) Personas Jurídicas: del apoderado, representante o persona similar, original y copia del poder otorgado por escribano o de la designación que corresponde y el DNI.
- 6) Constancia de inscripción en AFIP.
- 7) Constancia de inscripción en DGR.
- 8) Sistema registral de datos de AFIP.

- 9) Original y fotocopia de contrato de locación del inmueble si es locatario.
- 10) Original y fotocopia de escritura o boleta de compra de la propiedad en caso de ser propietario.
- 11) Nota de cesión del local donde se indica la autorización a desarrollar la actividad solicitada, certificada ante escribano público (en caso de cesión gratuita del inmueble).
- 12) Para sociedades comerciales, original y copia del contrato social.
- 13) Para entidades sin fines de lucro, personería jurídica y estatutos.
- 14) Presentar cumplimiento fiscal de TEM.
- 15) Estado de cuenta regular del CISI del inmueble donde se realizara la actividad comercial.
- 16) Todo otro requisito específico requerido por disposiciones Nacionales y/o Provinciales relacionado con la actividad a desarrollar por el solicitante (Secretaría de Educación, bomberos, SIPROSA, por ejemplo)

Adjuntamos formularios correspondientes para mejor ilustración, en la sección "Anexos".

A modo de concluir con este apartado podemos decir que un negocio de ésta índole requiere de personas con una gran responsabilidad en el desarrollo de sus tareas para que los consumidores dispongan y consuman alimentos inocuos, sanos y de calidad. Resulta una obligación ineludible, principalmente para las autoridades municipales y para los funcionarios del área de salud, proteger la actividad de los comerciantes.

CAPITULO IV

DEMANDA Y COSTOS

Sumario: 1.- Estimación de la demanda de mercado. 2.- Análisis de la capacidad productiva. 3.- Determinación de los costos presupuestados.

1. Estimación de la demanda de mercado.

Lograr el éxito de un negocio depende en gran medida de la existencia y el tamaño del mercado para el producto o servicio que ofrece.

Si bien el mercado es una variable difícil de controlar y poco palpable ya que involucra muchos conceptos que no podemos manejar, puede ser calculado a través de diferentes técnicas. En este trabajo lo determinaremos en función de la zona de ubicación del emprendimiento.

Por ser las tartas y tortas, productos de consumo generalizado, debemos tener un campo de análisis completo por lo que estimaremos que hay en promedio 3 personas por hogar, basándonos en los datos del censo 2010.

Tomaremos que existen 6 hogares por cuadra, multiplicamos por 4 cuadras por manzana y obtenemos un total de 24 hogares por manzana.

$$6 \text{ hogares/cuadra} \times 4 \text{ cuadras/manzana} = 24 \text{ hogares/manzana}$$

Si limitamos el área de posibles compradores y revendedores, como por ejemplo pequeños negocios, bares y restaurantes de la zona a un área promedio de 25 manzanas, obtenemos que la muestra abarcada es de un total de 600 hogares.

$$24 \text{ hogares/manzana} \times 25 \text{ manzanas/muestra} = 600 \text{ hogares/muestra}$$

Una vez obtenida la cantidad de hogares multiplicamos la cantidad de personas por hogar y obtenemos un total de 1800 personas habitantes en la zona.

$$600 \text{ hogares/muestra} \times 3 \text{ personas/hogar} = 1800 \text{ personas/muestra}$$

Tomando que el consumo anual promedio de tortas y tartas por persona es de 12 Kg/ persona:

$$1800 \text{ personas/muestra} \times 12 \text{ kg de tortas-tartas/personas al año} = 21.600 \text{ Kgs. de tortas y tartas al año en el sector seleccionado para la muestra.}$$

Al estar estimando dos tipos de productos diferentes, tomaremos que del total el 55% corresponde a tartas y el 45% a tortas.

$$21.600 \text{ Kg anual de tortas y tartas} \times 55\% = 11.880 \text{Kgs. De tartas al año}$$

$$21.600 \text{ Kg anual de tortas y tartas} \times 45\% = 9.720 \text{ Kgs. De tortas al año.}$$

Al trabajar el local comercial de lunes a sábado, en el año 2016 se trabajaron 312 días, por lo que el consumo por día clasificado por tortas y tartas nos da:

11.880 Kgs de tartas al año / 312 días = 38,08 kgs de tartas por día

9.720 kgs de tortas al año / 312 días = 31,15 kgs de tortas por día

De esta manera podemos concluir que la demanda diaria de tartas es de 38,08 kgs por día, mientras que la de tortas es de 31,15 kgs por día, datos que utilizaremos a continuación en el análisis de la capacidad instalada en el local.

2. Análisis de la capacidad productiva.

Partiendo de que la demanda diaria estimada de cada producto es 38,08 kgs. de tartas por día y 31,15 kgs. de tortas por día; y de que el emprendimiento abrirá de lunes a sábados, lo cual nos da un total de 22 días trabajados al mes (considerando que los días sábados se trabajará media jornada), podemos obtener la demanda mensual de cada producto:

TARTAS= 38,08 kgs./día x 22 días/mes= 837,76 kgs./mes

TORTAS= 31,15 Kgs./día x 22 días/mes= 685,30 kgs./mes

De esta manera podemos decir que la capacidad de cocción del horno es de 3 tortas (aproximadamente 3 kgs. cada una) por hora y de 4 tartas (aproximadamente 2 kgs. cada una) por hora; además debemos considerar

que el horno debe estar a una determinada temperatura para obtener una cocción óptima sin modificar la calidad del producto.

Teniendo en cuenta lo expuesto en el párrafo precedente, hemos estimado la contratación de un maestro pastelero que trabaja por tiempo completo de 8 hs. diarias de lunes a viernes y los días sábados por tiempo parcial de 4 hs. de manera de cubrir la cantidad necesaria de cocción, ofrecer productos frescos a los clientes y poder cubrir la demanda de los mismos en los horarios que sea necesario.

3. Determinación de los costos presupuestados

Para empezar determinamos los costos de las materias primas por productos, y realizamos un análisis de los costos.

MATERIA PRIMA

Tortas:

CHEESECAKE DE FRUTILLAS			
INSUMOS	REQUERIMIENTO	COSTO	TOTAL
Azúcar	0,250 Kg.	\$ 10,00/Kg.	\$ 2,50
Harina de avena	0,500 Kg.	\$ 27,96/ Kg.	\$ 26,25
Galletas de avena	0,150 Kg.	\$ 52,50/Kg.	\$ 7,88
Manteca	0,050 Kg.	\$ 60,60/Kg.	\$ 3,03
Queso crema	0,600 Kg.	\$ 93,75/Kg.	\$ 56,25
Crema de leche	0,750 Lts.	\$ 75,00/Lt.	\$ 56,25
Huevos	2 Uds.	\$ 2,00/Ud.	\$ 4,00
Esencia de vainilla	0,005 Lts.	\$ 60,00/Lt.	\$ 0,30
Frutillas	0,220 Kg.	\$ 69,00/Kg.	\$ 15,18
TOTAL			\$ 171,64

BOMBA DE CHOCOLATE			
INSUMOS	REQUERIMIENTO	COSTO	TOTAL
Galletas	0,300 Kg.	\$48,00/Kg.	\$ 14,40
Manteca	0,100 Kg.	\$60,60/Kg.	\$ 6,06
Crema de Leche	0,400 Lts.	\$75,00/Lt.	\$ 30,00
Chocolate blanco	0,300 Kg.	\$140,00/Kg.	\$ 42,00
Leche condensada	0,395 Kg.	\$126,56/Kg.	\$ 49,99
Gelatina	0,014 Kg.	\$350/Kg.	\$ 4,90
Chocolate semidulce	0,300 Kg.	\$140,00/Kg.	\$ 42,00
Leche	0,050 Kg.	\$20,00/Kg.	\$ 1,00
TOTAL			\$ 190,35

MARIA LUISA			
INSUMOS	REQUERIMIENTO	COSTO	TOTAL
Manteca	0,150 Kg.	\$60,60/Kg.	\$ 9,09
Harina 0000 común	0,400 Kg.	\$9,60/Kg.	\$ 3,84
Huevos	6 Uds.	\$ 2,00/Ud.	\$ 12,00
Dulce de Leche	0,500 Kg.	\$45/Kg.	\$ 22,50
Azúcar impalpable	0,45 Kg.	\$10/Kg.	\$ 4,50
Esencia de vainilla	0,005 Lts.	\$60,00/LT.	\$ 0,30
TOTAL			\$ 52,23

Tartas:

TARTA DE COCO Y DULCE DE LECHE			
INSUMOS	REQUERIMIENTO	COSTO	TOTAL
Azúcar	0,305Kg.	\$ 10,00/Kg.	\$ 3,05
Harina 0000 común	0,200 Kg.	\$9,60/Kg.	\$ 1,92
Huevos	2 Uds.	\$ 2,00/Ud.	\$ 4,00
Manteca	0,100 Kg.	\$ 60,60/Kg.	\$ 6,06
Polvo de Hornear	0,010 Kg.	\$ 75,00/ Kg	\$ 7,50
Sal	0,002 Kg.	\$ 24,00/Kg.	\$ 0,05
Esencia de vainilla	0,005 Lts.	\$ 60,00/Lt.	\$ 0,30
Dulce de Leche	0,500 Kg.	\$45,00/Kg.	\$ 22,50
Coco Rallado	0,200 Kg	\$96,00/Kg.	\$ 19,20
TOTAL			\$ 64,58

TARTA CABSHA			
INSUMOS	REQUERIMIENTO	COSTO	TOTAL
Azúcar Impalpable	0,030 Kg.	\$10,00/Kg.	\$ 0,30
Harina Leudante	0,250 Kg.	\$11,00/Kg.	\$ 2,75
Manteca	0,200 Kg.	\$60,60/Kg.	\$ 12,12
Crema de Leche	0,200 Lt.	\$75,00/Lt.	\$ 15,00
Chocolate Amargo	0,200 Kg.	\$130,00/Kg.	\$ 26,00
Dulce de Leche	0,600 Kg.	\$45,00/Kg.	\$ 27,00
TOTAL			\$ 83,17

TARTA LEMON PIE			
INSUMOS	REQUERIMIENTO	COSTO	TOTAL
Galletas	0,300 Kg.	\$48,00/Kg.	\$ 14,40
Manteca	0,150 Kg.	\$60,60/Kg.	\$ 9,09
Crema de Leche	0,240 Lt.	\$75,00/Lt.	\$ 18,00
Leche	0,790 Lt.	\$20,00/Lt.	\$ 15,80
Huevos	8 Uds.	\$2/Ud.	\$ 16,00
Azúcar	0,030 Kg.	\$10,00/Kg.	\$ 0,30
Esencia de Vainilla	0,005 Lt.	\$60,00/Lt.	\$ 0,30
Limón	3 Uds.	\$4/Ud.	\$ 12,00
TOTAL			\$ 85,89

MANO DE OBRA

Para llegar al nivel de producción y venta deseado necesitaremos del personal que se detalla a continuación:

- Maestro pastelero
- Encargado Administrativo

El Convenio colectivo de trabajo de los trabajadores pasteleros, pizzeros, alfajeros, factureros, heladeros, rotiseros y afines (CCT N° 473/06)¹⁰ establece lo siguiente, exclusivamente para los empleados de la empresa:

- El concepto de escalafón por antigüedad:
 - De 1 a 10 años: el 1% por cada año trabajado, acumulativo
 - De 10 a 20 años: el 2% por cada año trabajado, acumulativo.
 - De 20 años en adelante: el 3% por cada año trabajado, acumulativo.
- También contempla un reconocimiento por asistencia perfecta equivalente al 8,33% sobre el salario básico mensual.
- Establece la entrega de 2 uniformes completos (chaqueta, pantalón, tres pares de zapatillas y/o calzado adecuado y gorro).
 - Mutua: 3%
 - Cuota sindical: 3%

La empresa trabaja de lunes a sábados, cumpliendo cada uno de los empleados la jornada de trabajo establecida en la Ley de Contrato de Trabajo n° 20.744¹¹, encontrándose el Maestro Pastelero dentro del convenio de su respectivo rubro y respetando los días de descanso obligatorio para ambos. Es decir que los empleados trabajaran 44 horas semanales, de lunes a viernes 8 hs. diarias y los sábados 4 hs. en los siguientes horarios:

- Maestro pastelero: lunes a viernes de 08:00 a 12:00 hs. Y de 16:00 a 20:00 hs y los días sábados de 08:00 a 12:00 hs.
- Encargado Administrativo: lunes a viernes de 09:00 a 13:00 hs. y de 17:00 a 21:00 hs., y los días sábados de 09:00 a 13:00 hs.

¹⁰ Convenio Colectivo de Pasteleros de Tucumán. Ramas: Pastelería - CCT 473/2006;

¹¹ Ley de Contrato de Trabajo (N° 20.744 t.o. 1976)

Los aportes personales y las contribuciones patronales vigentes a la fecha están determinados de la siguiente manera:

CONCEPTOS	APORTES	CONTRIBUCIONES
Jubilación	11%	10,17%
I.N.S.S. J Y P	3%	1,50%
Obra Social y Fondo Solidario *Obra social = 2,4% *ANSSAL = 0,6%	3%	6%
Asignación. Familiares y F.N.E	-	5,33%
Subtotal	17%	23,00%
Cuota Sindical	3%	-
Mutual	3%	
DGR - Salud Pública	-	2,50%
TOTAL	23%	25,50%

Los feriados del año 2.016 son:

• **Feridos Nacionales 2.016:**

- 1- 1 de enero: Año nuevo.
- 2- 8 y 9: lunes y martes de carnaval.
- 3- 24 de marzo: Día Nacional de la Memoria por la Verdad y Justicia.
- 4- 25 de marzo: Viernes Santo
- 5- 2 de Abril: Día del Veterano y de los Caídos en la Guerra de Malvinas.
- 6- 1 de Mayo: Día del trabajador.
- 7- 25 de Mayo: Día de la Revolución de Mayo.
- 8- 20 de Junio : Día Paso a la inmortalidad del General Manuel Belgrano
- 9- 8 de Julio: Feriado puente turístico.
- 10-9 de Julio: Día de la Independencia.

11-15 de Agosto: Paso a la Inmortalidad del General José de San Martín.

12-10 de Octubre: Día del Respeto a la Diversidad Cultural.

13-20 de Noviembre: Día de la Soberanía Nacional.

14-8 de Diciembre: Inmaculada Concepción de María.

15-9 de Diciembre: Feriado puente turístico.

16-25 de Diciembre: Navidad.

- **Feriado Provincial 2.016:**

24 de Septiembre: Batalla de Tucumán.

- **No Laborales:** 1 (uno) Jueves Santo, siendo política de la empresa no trabajar los días no laborales.

CALCULO DEL INDICE DE AUSENTISMO PAGO			
TOTAL DIAS AL AÑO			366
<u>AUSENTISMOS NO PAGOS</u>			
Domingos	53		
Feridos Nacionales coincidentes con Domingos	-3	50	
Sábados	53		
Feridos Nacionales coincidentes con Sábados	-1	26	76
TOTAL DIAS A PAGAR			290
<u>AUSENTISMOS PAGOS</u>			
Feridos Nacionales	18		
Feridos Provinciales	1		
Vacaciones	14		
Enfermedades inculpables	5		
Licencia por estudio	2		40
TOTAL DIAS A TRABAJAR			250

(*) Sábados al trabajar medio día se computa la mitad de los días= $52/2 = 26$

$\text{IAP} = \frac{\text{Días De ausentismos pagos} \times 100}{\text{Total días a trabajar}} = 16,00\%$

Se debe calcular el Índice total de Cargas Sociales, para ello debemos calcular por separado:

- Cargas sociales ciertas.
- Cargas sociales inciertas.
- Cargas sociales derivadas.

INDICE TOTAL DE CARGAS SOCIALES		
Cargas sociales Ciertas		37,04%
Contribuciones a la Seguridad Social	25,50%	
Asegurado de Riesgo de Trabajo (ART)	3,18%	
SAC	8,33%	
Seguro Colectivo de vida	0,03%	
Cargas Sociales Inciertas		30,12%
IAP	16,00%	
Uniformes de trabajo	5,79%	
Premio por asistencia perfecta	8,33%	
Cargas Sociales Derivadas		10,84%
Contribuciones a la Seguridad Social s/IAP	4,08%	
SAC s/IAP	1,33%	
Contribuciones a la S.S. s/SAC s/IAP	0,34%	
Contribuciones a la S.S. s/ PAP	2,12%	
SAC s/PAP	0,69%	
Contribuciones a la S.S. s/SAC s/PAP	0,15%	
Derivada s/SAC	2,12%	
Total de Cargas Sociales		78,00%

$\text{Uniformes de trabajo} = \frac{\$500 \times 2 \text{ veces al año} \times 1 \text{ empleado}}{\$ 17.257,96} = \frac{\$ 1.000,00}{\$ 17.257,96} = 5,79\%$
--

Mano de Obra s/ CCT N° 473/06

Conceptos	Maestro Pastelero
Sueldo Básico	\$15.785,20
Presentismo	\$1.314,91
Escalafón	\$157,85
Sueldo Bruto	\$17.257,96
Jubilación	\$1.898,38
Obra Social	\$517,74
Ley 19.032	\$517,74
cuota sindical	\$ 517,74
Mutual	\$517,74
Total Aportes	\$3.969,33
Sueldo Neto	\$13.288,63
TOTAL	\$ 13.288,63

Los datos consignados en el cuadro anterior corresponden a la escala salarial del sector de pastelería del sindicato correspondiente (S.T.P.P.A.F.H.R.Y.A.) ubicado en calle Jujuy 144, en S. M. de Tucumán. Adjuntamos en la sección “Anexos” la mencionada escala salarial.

Una vez determinado el Índice de cargas sociales, procedemos a determinar el Costo de Mano de Obra Presupuestado para el 2.016:

Costo Mano de Obra 2016 - CCT N° 473/06					
Legajo	Categoría	Sindicato	Sueldo Bruto	Cargas sociales	TOTAL COSTO
1	Maestro pastelero	Si	\$ 17.257,96	\$ 13.461,21	\$ 30.719,17
TOTALES			\$ 17.257,96	\$ 13.461,21	\$ 30.719,17

Una vez determinada la mano de obra requerida, determinaremos el costo de la mano de obra unitario mensual. Para ello tomaremos la demanda mensual respectiva de tortas y tartas, dividida en 3 por ser éste el número de variedades que produce el emprendimiento.

COSTO MENSUAL DE MANO DE OBRA DIRECTA POR PRODUCTO							
		TORTAS			TARTAS		
DETALLE	COSTO MANO DE OBRA	MARIA LUISA	CHEESECAKE DE FRUTILLA	BOMBA DE CHOCOLATE	COCO Y DDL	CABSHA	LEMON PIE
MAESTRO PASTELERO	\$ 30.719,17	\$5.119,86	\$5.119,86	\$5.119,86	\$5.119,86	\$5.119,86	\$5.119,86
PRODUCCION MENSUAL		228,43 kg	228,43 kg	228,43 kg	279,25 kg	279,25 kg	279,25 kg
COSTO MOD UNITARIO		\$22,41/Kg	\$22,41/Kg	\$22,41/Kg	\$18,33/Kg	\$18,33/Kg	\$18,33/Kg

Las distintas variedades de tortas (maría luisa, cheesecake de frutilla y bomba de chocolate) y tartas (coco y dulce de leche, cabsha y lemon pie) son asignadas al maestro pastelero en función a los kilogramos producidos.

	TORTAS			TARTAS			
DETALLE - TORTAS	MARIA LUISA	CHEESECAKE DE FRUTILLA	BOMBA DE CHOCOLATE	COCO Y DDL	CABSHA	LEMON PIE	TOTAL
PRODUCCION EN KGS	228,43	228,43	228,43	279,25	279,25	279,25	1.522,86
PROPORCION KG PRODUCIDO (%)	15	15	15	18,33	18,33	18,33	100

A su vez las diferentes tortas y tartas son clasificadas según el tiempo de cocción de las mismas.

TIEMPOS DE COCCIÓN							
DETALLE	MARIA LUISA	CHEESECAKE DE FRUTILLA	BOMBA CHOCOLATE	COCO Y DDL	CABSHA	LEMON PIE	TOTAL
DEMANDA DIARIA	10,38 kg.	10,38 kg.	10,38 kg.	12,69 Kg.	12,69 Kg.	12,69 Kg.	
DEMANDA MENSUAL	228,43 kg	228,43 kg	228,43 kg	279,25 kg	279,25 kg	279,25 kg	
TIEMPO DE COCCIÓN	9 kg/hs.	9 kg/hs.	9 kg/hs	8 kg/hs.	8 kg/hs.	8 kg/hs.	51 kg/hs(*)
HORAS MENSUALES	31,06 hs	31,06 hs	31,06 hs	27,60 hs	27,60 hs	27,60 hs	176 hs.(**)
PROPORCION	17,65%	17,65%	17,65%	15,68%	15,68%	15,68%	100%

(*) TORTAS: Capacidad del horno para cocción: 3 tortas/Hs.

Peso aprox. de cada torta: 3 Kg/Torta

TARTAS: Capacidad del horno para cocción: 4 tartas/Hs.

Peso aprox. De cada tarta: 2 Kg/Tarta

(**) 8 hs./día * 22 dias/mes = 176 hs/mes

En base a los datos obtenidos en el cuadro anterior debemos mencionar el nivel de producción que tiene el emprendimiento. Anexamos los cálculos realizados para determinar la cantidad de tartas y tortas estimadas diaria y mensualmente:

TORTAS: $9 \text{ Kgs/Hs} * 31,06 \text{ Hs/Mes} = 279,54 \text{ Kgs./ Mes}$

$(279,54 \text{ Kgs./Mes}) / (3 \text{ Kgs./Torta}) = 93,18 \text{ Tortas/Mes}$

$(93,18 \text{ Tortas/Mes}) / (22 \text{ Días/Mes}) = 4,24 \text{ Tortas por Día}$

El valor obtenido corresponde a una de las variedades de Tortas que realiza el emprendimiento, siendo en total 3 opciones de las mismas.

$4,24 \text{ Tortas/Día} * 3 = 12,72 \text{ Tortas Diarias}$

$$\begin{aligned} \text{TARTAS: } & 8 \text{ Kgs/Hs} * 27,60 \text{ Hs/Mes} = 220,80 \text{ Kgs./ Mes} \\ & (220,80 \text{ Kgs./Mes}) / (2 \text{ Kgs./Tarta}) = 110,40 \text{ Tartas/Mes} \\ & (110,40 \text{ Tartas/Mes}) / (22 \text{ Días/Mes}) = 5,02 \text{ Tartas por Día} \end{aligned}$$

El valor obtenido corresponde a una de las variedades de Tartas que realiza el emprendimiento, siendo en total 3 opciones de las mismas.

$$5,02 \text{ Tartas/Día} * 3 = \mathbf{15,06 \text{ Tartas Diarias}}$$

La producción total diaria del negocio, adicionando tortas y tartas es de 28 unidades aproximadamente. Siendo la producción mensual de alrededor de 616 unidades.

Luego de determinados y asignados los costos de la mano de obra directa, pasamos a analizar los Costos Indirectos de Fabricación.

COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN

Para distribuir los costos a los productos lo haremos en función de las horas de cocción según el análisis que se hizo para imputar la mano de obra directa en el punto anterior.

Como el inmueble se utiliza para la función de producción y comercialización, debemos individualizar los metros cuadrados correspondientes a cada sector para poder determinar el importe que irá al costo indirecto de fabricación.

DETALLE	ANCHO	LARGO	TOTAL	PROPORCIÓN
AREA COMERCIAL	10 mts.	5 mts.	50 m ²	29,41%
AREA INDUSTRIAL	10 mts.	12 mts.	120 m ²	70,59%
TOTAL LOCAL	10 mts.	17 mts.	170 m ²	100%

Ahora podremos distribuir el alquiler y el C.I.S.I. sabiendo que el alquiler asciende a la suma de \$8.000 y el C.I.S.I. a un importe mensual de \$115,20.

DETALLE	IMPORTE ALQUILER	IMPORTE CISI
AREA COMERCIAL	\$ 2.352,80	\$ 33,88
AREA INDUSTRIAL	\$ 5.647,20	\$ 81,32
TOTAL	\$ 8.000,00	\$ 115,20

Como ya hemos individualizado las bases de asignación, procederemos a determinar los Costos indirectos de Fabricación y su correspondiente costo unitario.

COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION		MARIA LUISA	CHEESECAKE DE FRUTILLA	BOMBA DE CHOCOLATE	COCO Y DDL	CABSHA	LEMON PIE
DETALLE	COSTO MENSUAL	17,65%	17,65%	17,65%	15,68%	15,68%	15,68%
ELECTRICIDAD (*)	\$ 495,00	\$ 87,37	\$ 87,37	\$ 87,37	\$ 77,62	\$ 77,62	\$ 77,62
GAS	\$ 580,00	\$ 102,37	\$ 102,37	\$ 102,37	\$ 90,94	\$ 90,94	\$ 90,94
AGUA	\$ 723,93	\$ 127,77	\$ 127,77	\$ 127,77	\$ 113,51	\$ 113,51	\$ 113,51
AMORTIZACION	\$ 233,96	\$ 41,29	\$ 41,29	\$ 41,29	\$ 36,68	\$ 36,68	\$ 36,68
ALQUILER	\$ 5.647,20	\$ 996,73	\$ 996,73	\$ 996,73	\$ 885,48	\$ 885,48	\$ 885,48
CISI FABRICA	\$ 81,32	\$ 14,35	\$ 14,35	\$ 14,35	\$ 12,75	\$ 12,75	\$ 12,75
OTROS CIF (**)	\$ 264,50	\$ 46,68	\$ 46,68	\$ 46,68	\$ 41,47	\$ 41,47	\$ 41,47
TOTAL	\$ 8.025,91	\$ 1.416,57	\$ 1.416,57	\$ 1.416,57	\$ 1.258,46	\$ 1.258,46	\$ 1.258,46
PRODUCCION MENSUAL		228,43 kg	228,43 kg	228,43 kg	279,25 kg	279,25 kg	279,25 kg
COSTO CIF UNITARIO		\$6,20/kg	\$6,20/kg	\$6,20/kg	\$4,51/kg	\$4,51/kg	\$4,51/kg

(*) El valor correspondiente a la electricidad se encuentra prorrateado en un 50% destinado al área de producción y el restante 50% al área de comercialización, debido a la dificultad de un cálculo exacto, por cuanto ambas áreas se encuentran en un mismo salón.

(**) Este valor hace referencia a gastos relacionados con la preparación del producto como por ejemplo papel film, rollo de cocina, y guantes descartables, elementos descartables no requeridos para la comercialización. Adjuntamos detalle a continuación:

DETALLE	COSTO MENSUAL
Papel Film 300 mts	\$ 200
Guantes Descartables 50 u	\$ 12,50
Rollo de Cocina 12 u	\$ 52
TOTAL	\$ 264,50

CUADRO DE BIENES DE USO AMORTIZABLES, CLASIFICADOS POR SECTOR

DETALLE	PRECIO NETO	IVA	TOTAL
AREA INDUSTRIAL			
FREEZER 285 LTS GAFA	\$ 7.023,97	\$ 1.475,03	\$ 8.499,00
COCINA SEMIINDUSTRIAL 4 HORNALLAS MORELI	\$ 9.040,50	\$ 1.898,50	\$ 10.939,00
HORNO MICROONDAS SAMSUNG 28 LTS	\$ 2.511,57	\$ 527,43	\$ 3.039,00
HELADERA 256 LTS PATRICK	\$ 9.499,17	\$ 1.994,83	\$ 11.494,00
SUBTOTAL AREA INDUSTRIAL	\$ 28.075,21	\$ 5.895,79	\$ 33.971,00
AREA COMERCIAL			
CONTROLADOR FISCAL REGISTRADORA SAM4S	\$ 13.876,03	\$ 2.913,97	\$ 16.790,00
BALANZA ELECTRONICA COMERCIAL SYSTEL	\$ 2.927,27	\$ 614,73	\$ 3.542,00
HELADERA EXHIBIDORA VERTICAL 2 PUERTAS INELRO	\$ 22.040,50	\$ 4.628,50	\$ 26.669,00
HELADERA MOSTRADOS 2 MTS	\$ 18.429,75	\$ 3.870,25	\$ 22.300,00
AIRE ACONDICIONADO 4386 FC/ 5100 W SAMSUNG	\$ 12.362,81	\$ 2.596,19	\$ 14.959,00
TELEFONO INALAMBRICO PANASONIC	\$ 548,76	\$ 115,24	\$ 664,00
NOTEBOOK 15.6" LENOVO	\$ 11.461,98	\$ 2.407,02	\$ 13.869,00
SUBTOTAL AREA COMERCIAL	\$ 81.647,10	\$ 17.145,90	\$ 98.793,00
TOTAL BIENES DE USO AMORTIZABLES	\$ 109.722,31	\$ 23.041,69	\$ 132.764,00

CALCULO AMORTIZACION DE BU ÁREA INDUSTRIAL: \$28.075,21/10 = \$2.807,52

CALCULO AMORTIZACION DE BU ÁREA COMERCIAL: \$ 81.647,10/10 = \$8.164,71

Todos los costos indirectos de fabricación son asignados en función de la producción mensual.

Una vez determinados los costos unitarios de la materia prima, de la mano de obra directa y de los costos indirectos de fabricación, podemos obtener el costo unitario de cada producto

DETERMINACION COSTO UNITARIO POR PRODUCTO						
DETALLE	TORTAS (aprox. 3 Kg por unidad)			TARTAS (aprox. 2 Kg por unidad)		
	MARIA LUISA	CHEESECAKE DE FRUTILLA	BOMBA DE CHOCOLATE	COCO Y DDL	CABSHA	LEMON PIE
MATERIA PRIMA	\$ 52,23	\$ 171,64	\$ 190,35	\$ 64,58	\$ 83,17	\$ 85,89
MANO DE OBRA	\$ 67,23	\$ 67,23	\$ 67,23	\$ 36,66	\$ 36,66	\$ 36,66
C.I.F.	\$ 18,60	\$ 18,60	\$ 18,60	\$ 12,40	\$ 12,40	\$ 12,40
TOTAL	\$ 138,06	\$ 257,47	\$ 276,18	\$ 113,64	\$ 132,23	\$ 134,95

CAPITULO V

TOMA DE DECISIONES

Sumario: 1.- Estado de Resultados. 2.- Determinación y análisis de los puntos de equilibrio. 3.- Toma de decisiones.

1. Estado de Resultados.

ESTADO DE RESULTADO – POR COSTEO VARIABLE			
DETALLE	TORTAS	TARTAS	TOTAL
VENTAS	\$1.188.000,00	\$1.485.000,00	\$2.673.000,00
COSTOS VARIABLES			
PRODUCCION	\$462.851,24	\$481.543,87	\$944.395,11
COMERCIALIZACION	\$94.597,20	\$140.510,70	\$235.107,90
CONTRIBUCION MARGINAL	\$ 630.551,56	\$ 862.945,43	\$ 1.493.496,99
COSTOS FIJOS			
PRODUCCION	\$220.086,32	\$220.086,32	\$440.172,65
COMERCIALIZACION	\$146.109,38	\$146.109,38	\$292.218,75
ADMINISTRATIVOS	\$3.400,00	\$3.400,00	\$6.800,00
RESULTADO NETO	\$260.955,86	\$493.349,73	\$754.305,59

Calculo Auxiliar:

Detalle	Tortas	Tartas	TOTAL
Demanda Anual	9720 Kg	11.880 Kg	
Ventas Anuales	\$ 1.188.000,00	\$ 1.485.000,00	\$ 2.673.000,00

Precio de Venta de Tortas y Tartas por Unidad:

Detalle	TORTAS			TARTAS			VENTAS ANUALES
	MARIA LUISA	CHEESECAKE DE FRUTILLA	BOMBA DE CHOCOLATE	COCO Y DDL	CABSHA	LEMON PIE	
Demanda Anual	1080 Uds.	1080 Uds.	1080 Uds.	1980 Uds.	1980 Uds.	1980 Uds.	
Precio de Venta	\$300/Ud.	\$400/Ud.	\$400/Ud.	\$250/Ud.	\$250/Ud.	\$250/Ud.	
Total	\$ 324.000	\$ 432.000	\$ 432.000	\$ 4.950.400	\$ 495.000	\$ 495.000	\$2.673.000

(*) Mg de Utilidad entre el 50% y el 60%

Estimación de Unidades Vendidas de Tortas y Tartas:

Cant. de Tortas o Tartas x año = Demanda Anual en Kgs.

Cant. Kgs. Por Unidad

TORTAS: 9.720 Kgs/Año / 3 Kgs/U = 3.240 Uds. Anuales

TARTAS: 11.880 Kgs/Año / 2 Kgs/U = 5.940 Uds. Anuales

ANALISIS DE VARIABILIDAD DE COSTOS		
DETALLE	TORTAS	TARTAS
COSTOS VARIABLES		
PRODUCCION		
MATERIA PRIMA	\$447.357,60	\$462.607,20
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION	\$15.493,64	\$18.936,67

SUBTOTAL	\$462.851,24	\$481.543,87
COMERCIALIZACION		
INGRESOS BRUTOS (3.5%)	\$41.580,00	\$51.975,00
TEM (1.25%)	\$14.850,00	\$18.562,50
EMPAQUES (*)	\$38.167,20	\$69.973,20
SUBTOTAL	\$94.597,20	\$140.510,70
TOTAL COSTOS VARIABLES	\$557.448,44	\$622.054,57
COSTOS FIJOS		
PRODUCCION		
MANO DE OBRA DIRECTA	\$184.315,02	\$184.315,02
CIF FIJOS	\$35.771,30	\$35.771,30
SUBTOTAL	\$220.086,32	\$220.086,32
COMERCIALIZACION		
MANO DE OBRA INDIRECTA	\$127.706,94	\$127.706,94
ALQUILER	\$14.116,80	\$14.116,80
AMORTIZACION	\$4.082,36	\$4.082,36
CISI	\$203,28	\$203,28
SUBTOTAL	\$146.109,38	\$146.109,38
ADMINISTRATIVOS		
HABILITACIONES	\$1.900,00	\$1.900,00
GS DE PAPELERIA, UTILES Y OFICINA	\$1.500,00	\$1.500,00
SUBTOTAL	\$3.400,00	\$3.400,00
TOTAL COSTOS FIJOS	\$369.595,70	\$369.595,70

Cálculos Auxiliares:

	COCO Y DDL	CABSHA	LEMON PIE	PROMEDIO
MATERIA PRIMA	\$383.605,20	\$ 494.029,80	\$510.186,60	\$462.607,20
MANO DE OBRA	\$61.438,34	\$61.438,34	\$61.438,34	\$184.315,02
C.I.F.	\$18.936,67	\$18.936,67	\$18.936,67	\$18.936,67

	MARIA LUISA	CHEESECAKE DE FRUTILLA	BOMBA DE CHOCOLATE	PROMEDIO
MATERIA PRIMA	\$ 169.225,20	\$ 556.113,60	\$ 616.734,00	\$ 447.357,60
MANO DE OBRA	\$ 61.438,34	\$ 61.438,34	\$ 61.438,34	\$ 184.315,02
C.I.F.	\$ 15.493,64	\$ 15.493,64	\$ 15.493,64	\$ 15.493,64

A modo de una mejor comprensión explicaremos el procedimiento realizado en los cuadros de cálculos auxiliares, tomando como ejemplo una de las variedades de tortas, en este caso María Luisa:

➤ MATERIA PRIMA:

$$\text{Costo de MP / Unidad} \times \text{Demanda Anual / Kgs.} = \underline{\$52,23 \times 9.720}$$

3Kgs/Unidad

3

$$\text{MP} = \underline{\$169.225,20}$$

➤ MANO DE OBRA:

$$\text{Sueldo Bruto Mensual Maestro Pastelero} * 12 \text{ meses} = \underline{\$30.719,17 * 12}$$

6 variedades de tortas y tartas

6

$$\text{MOD} = \underline{\$61.438,34}$$

➤ COSTO INDIRECTO DE FABRICACIÓN:

Para el cálculo de los CIF realizamos la distinción correspondiente entre costos fijos y variables, incluyendo dentro de los fijos la amortización, el alquiler y el CISI de fábrica; y dentro de los variables la electricidad, el gas, el agua y otros cif que comprenden gastos de empaque relacionados con la producción.

	MARIA LUISA	CHEESCAKE DE FRUTILLA	BOMBA DE CHOCOLATE	COCO Y DDL	CABSHA	LEMON PIE	TOTAL
VARIABLE	\$ 364,20	\$ 364,20	\$ 364,20	\$ 323,55	\$ 323,55	\$ 323,55	\$ 2.063,22
FIJO	\$ 1.052,38	\$ 1.052,38	\$ 1.052,38	\$ 934,92	\$ 934,92	\$ 934,92	\$ 5.961,88
TOTALES	\$ 1.416,57	\$ 1.416,57	\$ 1.416,57	\$1.258,46	\$ 1.258,46	\$ 1.258,46	\$ 8.025,11

En base a los totales obtenidos calculamos los porcentajes, correspondiendo un 25,71% a los costos variables y 74,29% a los costos fijos.

El valor obtenido en el primer cuadro surge del siguiente cálculo:

$$\frac{\text{Costo de CIF / Unidad} * \text{Demanda Anual / Kgs.} * \% \text{ CV}}{3} =$$

$$3 \text{ Kgs./ Unidad}$$

$$\frac{\$18,60 * 9720 * 25,71\%}{3} =$$

$$3$$

$$\text{CIF} = \$15.493,64$$

(*) CUADRO DE COSTO DE EMPAQUES

DETALLE	PRECIO TOTAL	PRECIO UNITARIO
Cajas	\$700 / 100u	\$ 7 / u
Telgopor	\$20 / 8 u	\$ 2,50 / u
Bandejas de Cartón	\$2 / u	\$ 2,00 / u
Bolsas de Plástico	\$28 / 100 u	\$ 0,28 / u
TOTAL		\$ 11,78 / U

Determinación del gasto total anual en embalajes

Tortas = 3.240 unidades/año * \$ 11,78 = \$38.167,20 anual

Tartas = 5.940 unidades/año * \$11,78 = \$69.973,20 anual

2. Determinación y análisis de los puntos de equilibrio.

<u>DETERMINACION DEL PUNTO DE EQUILIBRIO</u>		
DETALLE	TORTAS	TARTAS
COSTOS VARIABLES TOTALES	\$ 557.448,44	\$ 622.054,57
VENTAS TOTALES	\$ 1.188.000,00	\$ 1.485.000,00
CONTRIBUCION MARGINAL	\$ 630.551,56	\$ 862.945,43
COSTOS FIJOS	\$ 369.595,70	\$ 369.595,70
PUNTO DE EQUILIBRIO EN PESOS ¹²	\$ 696.342,25	\$ 636.018,91

CALCULOS AUXILIARES:

$$\text{PE total (pesos)}^{13} = \frac{\text{CF}}{(1 - \text{CV})} = \frac{\$739.191,40}{(1 - \$1.179.503,01)} = \$1.322.974,62$$
$$V = \frac{\$2.673.000,00}{\$1.179.503,01}$$

$$\text{MG DE SEG} = \frac{\text{VTAS TOTALES} - \text{PE\$}}{\text{VTAS TOTALES}}$$

¹² GIMENEZ, Carlos M., Costos para Empresarios, Editorial Macchi. (Santa Fé, 1995), Págs. 571-613

¹³ VAZQUEZ, Juan Carlos, Costos, 2ª Edición, Editorial Aguilar, (La Plata, 2009), Págs. 484-486.

$$\text{MG DE SEG} = \frac{\$2.673.000 - \$1.322.974,62}{\$2.673.000} \times 100$$

$$\text{MG DE SEG} = 50,51\%$$

3. Toma de decisiones.

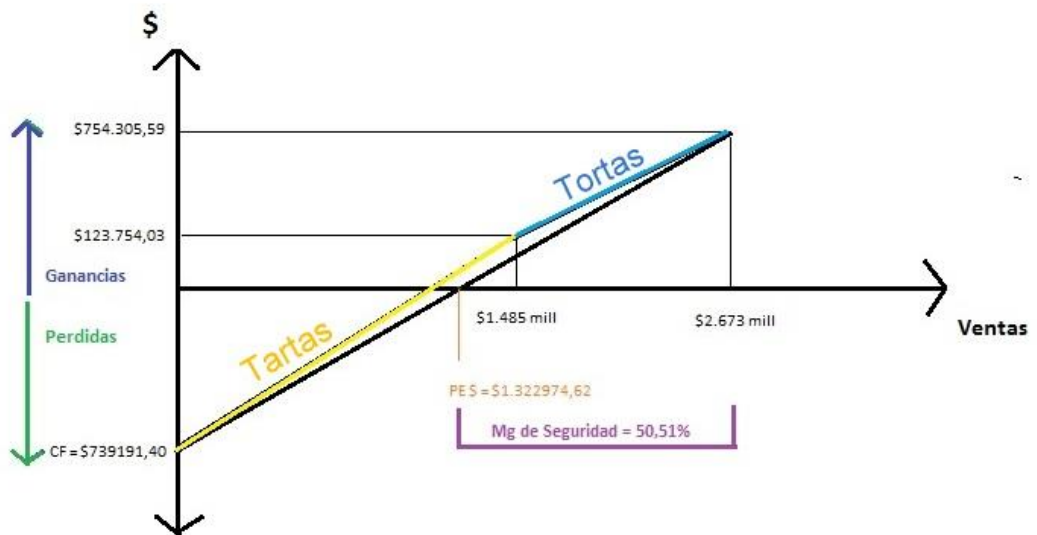


GRAFICO U/V

La gráfica de la recta U/V (Utilidad-Volumen) muestra con claridad la importancia de producir mayor proporción de tartas por su destacado volumen de ventas respecto de las tortas, y su gran aporte de contribución marginal.

Este análisis nos permite obtener importantes conclusiones sobre qué productos promover, el impacto que produciría en el punto de equilibrio y en los resultados, incrementos y disminuciones en los precios, cantidades, costos variables y fijos. Además es de gran utilidad para medir el desempeño

en determinados puntos de venta, sucursales, canales de distribución en caso de que el emprendimiento decidiera abarcar nuevos mercados.¹⁴

¹⁴ NEUNER, John Joseph William, DEAKIN, Edward B., Contabilidad de Costos, Principios y Práctica, traduc. Por Julio Coronado, 3ª Edición, Editorial Limusa S.A., (México, 2005), Págs. 607-628.

CONCLUSION

Luego de haber realizado las investigaciones y estimaciones necesarias respecto al mercado de la pastelería, y habiendo estudiado y analizado los aspectos generales, su normativa, reglamentaciones, estructura y materiales necesarios para llevar a cabo el emprendimiento, hemos realizado una estimación y análisis de costos para determinar su margen de ganancia, la inversión requerida y como se compone la misma.

Tal investigación nos permitió conocer respecto a la viabilidad del negocio, y un mejor conocimiento del mercado en que se desarrolla.

Luego de realizar el correspondiente Gráfico U/V y la determinación de los puntos de equilibrios respectivos, además de la confección del correspondiente Estado de Resultados por costeo variable, podemos determinar que el emprendimiento es FACTIBLE de realizar, ya que permite la recuperación de la inversión inicial y además obtener una ganancia razonable, con la potencial opción de expandir el negocio hacia otros sectores de la provincia, e incluso la incorporación de nuevos servicios, como el de catering, cafetería, o proveedor de bares y afines.

ANEXO

Encuestas:

PREGUNTA 1: Edad del Encuestado	CANTIDAD DE RESPUESTAS
a) Menor de 18 años	3
b) De 18 a 25 años	2
c) De 25 a 45 años	21
d) De 45 años en adelante	4

PREGUNTA 2: Sexo	CANTIDAD DE RESPUESTAS
a) Femenino	24
b) Masculino	6

PREGUNTA 3: Ocupación	CANTIDAD DE RESPUESTAS
a) Independiente	3
b) Relación de Dependencia	20
c) Comerciante	2
d) Empresario	0
e) Ama de Casa	0
f) Estudiante / Jubilado	5

PREGUNTA 4: ¿Consume Ud. Tortas o tartas?	CANTIDAD DE RESPUESTAS
a) Si	29
b) No. ¿Por qué?	1

PREGUNTA 5: ¿Cuál es su pastelería preferida?	CANTIDAD DE RESPUESTAS
a) ZP	1
b) Mariana Remonda	6
c) Ana Menéndez	5
d) Sabores Nuestros	5
e) África	5
f) Comotti	4

g) Otro. Indique: MyE – Mumina – Plaza – Elaboración de la Abuela	4
---	---

PREGUNTA 6: ¿Cómo clasificaría Ud. La calidad de los productos de la pastelería de su preferencia?	CANTIDAD DE RESPUESTAS
a) Excelente	14
b) Muy Bueno	13
c) Bueno	3
d) Regular	0
e) Malo	0

PREGUNTA 7: ¿Con que frecuencia consume Ud. Porciones de tortas o tartas? (Incluido en bares y similares)	CANTIDAD DE RESPUESTAS
a) Más de una vez por semana	1
b) Aproximadamente una vez a la semana	1
c) Una o dos veces al mes	9
d) Una vez al mes	12
e) Otro. Indique	7

PREGUNTA 8: ¿En qué ocasiones compra tortas o tartas con mayor frecuencia?	CANTIDAD DE RESPUESTAS
a) Cumpleaños	21
b) Días Festivos	3
c) Ocasiones especiales	5
d) Para obsequiar a otra persona	1
e) Otro. Indique	0

PREGUNTA 9: En tortas. ¿Qué sabores prefiere?	CANTIDAD DE RESPUESTAS
a) Torta Oreo	4
b) Cheesecake	4
c) Torta Bomba de Chocolate	3
d) Torta María Luisa	11

e) Tiramissu	1
f) Torta de Frutillas	7
g) Otro. Indique	0


PREGUNTA 10: En tartas. ¿Qué sabores prefiere?	CANTIDAD DE RESPUESTAS
a) Lemon Pie	8
b) Brownie	4
C) Tarta Cabsha	5
d) Tarta de Coco	5
e) Chocotorta	6
f) Otro. Indique: Tarta Oreo – Ricota - Frutas	2

PREGUNTA 11: ¿En qué momento del día asiste Ud. A una pastelería generalmente?	CANTIDAD DE RESPUESTAS
a) Mañana	10
b) Tarde	20
c) Noche	0


PREGUNTA 12: Indique cuál de las siguientes cualidades destaca en una pastelería.	CANTIDAD DE RESPUESTAS
a) Productos/ Recetas innovadoras	4
b) Variedades de Tortas	8
C) Insumos de calidad y naturales	9
d) Precio Justo	2
e) Información Nutricional	1
f) Buena Presentación	6

PREGUNTA 13: Indique cuál de las siguientes características le gustaría que distinga al emprendimiento	CANTIDAD DE RESPUESTAS
a) Promociones	26
b) Servicio de Delivery	3
C) Accesibilidad vía redes sociales	1
d) Accesorios para tortas	0

Habilitación Bromatológica:

 **Ministerio de Salud Pública
SIPROSA**

RNE → Registro Nacional de Establecimiento
23-----
XS años

 **DGFS**
Dirección Gral. de Fisc. Sanitaria

DIRECCIÓN DE BROMATOLOGÍA

INSTRUCCIONES GENERALES PARA LA INSCRIPCIÓN DE ESTABLECIMIENTOS

Se recomienda leer el instructivo en forma completa

RECORDAR QUE:

La condición mínima para el funcionamiento de Establecimientos Elaboradores de Alimentos es que los mismos cumplan con las Buenas Prácticas de Manufactura (BPM) establecidas dentro del REGLAMENTO TÉCNICO MERCOSUR SOBRE LAS CONDICIONES HIGIÉNICAS SANITARIAS Y DE BUENAS PRACTICAS DE ELABORACIÓN PARA ESTABLECIMIENTOS ELABORADORES / INDUSTRIALIZADORES DE ALIMENTOS correspondiente a la Res GMC N° 80/96 e Incorporada al Código Alimentario Argentino (CAA) por resolución ministerial N° 587/97 (ver archivo adjunto Reglamento Técnico Mercosur (BPM), Capítulo N° II CAA y Recomendaciones sobre las BPM).

FORMA DE PRESENTACIÓN DE LA DOCUMENTACIÓN

1. Nota (por duplicado) solicitando la inscripción del Establecimiento firmada por el/los titulares del mismo y dirigida a:

**DIRECCIÓN DE BROMATOLOGIA
SISTEMA PROVINCIAL DE SALUD**
2. Toda solicitud deberá tener como primera hoja la Planilla N° 1, sin llenar,
3. Boletas de depósito pagada. Se confeccionan en nuestras oficinas y se pagan en Banco del Tucumán.
4. Planilla N° 2 con los Datos del Establecimiento elaborador
5. Croquis indicando calles (indicar la numeración de las calles circundantes) o rutas de referencia para acceder al mismo
6. Habilitación Municipal/ comunal expedida por Autoridad Sanitaria correspondiente
7. Plano del Establecimiento (confeccionar según instructivo) firmada por el titular.
8. Memoria Descriptiva Edilicia del Establecimiento (confeccionar según instructivo) firmada por el titular.
9. Constancia de inscripción ante AFIP
10. Copia del Estatuto de Sociedad, y Fotocopia del documento legal que acredite el poder del peticionante (cuando corresponda) y fotocopia de DNI del mismo
11. Fotocopia del Título Profesional del DIRECTOR TÉCNICO y su nota de aceptación de que la dirección técnica esta a su cargo. Y nota del Establecimiento comunicando el nombramiento del Director Técnico. (SOLO PRESENTAR CUANDO EL CODIGO ALIMENTARIO ARGENTINO LO EXIJA).
12. Fotocopia de inscripción en Aduana (para Establecimientos Importadores y Exportadores de Alimentos).
13. Fotocopia de DNI (personas físicas)

Pasaje Dorrego 1080 - (4000) San Miguel de Tucumán - Tel / Fax 0381-4245617 e-mail: bromatologiatuc@arnetbiz.com.ar

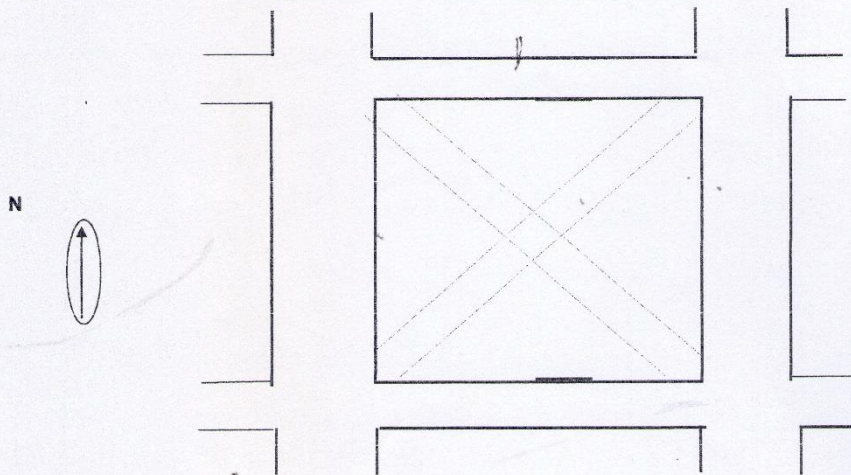
PLANILLA Nº 1
LISTADO DE REQUISITOS PARA INSCRIPCIÓN DE ESTABLECIMIENTOS
NO LLENAR-PARA USO DE LA DIRECCIÓN DE BROMATOLOGÍA

REQUISITO	SI	NO	OBSERVACIONES
NOTA DE SOLICITUD			
BOLETA DE DEPÓSITO			
PLANILLA Nº 2			
CROQUIS DE ACCESO AL ESTABLECIMIENTO			
CROQUIS O PLANO DEL ESTABLECIMIENTO			
MEMORIA DESCRIPTIVA EDILICIA DEL ESTABLECIMIENTO			
HABILITACION MUNICIPAL O COMUNAL SEGÚN CORRESP			
CONSTANCIA DE INSCRIPCIÓN ANTE AFIP			
FOTOCOPIA DEL ESTATUTO DE LA SOCIEDAD(CUANDO CORRESP.)			
FOTOCOPIA DEL TÍTULO DEL DIRECTOR TÉCNICO Y NOTAS CRUZADAS(CUANDO CORRESP.)			
FOTOCOPIA DE INSCRIPCIÓN EN ADUANAS (CUANDO CORRESP.)			
FOTOCOPIA DNI DEL TITULAR EN CASO DE PERS. FÍSICA			
FOTOCOPIA DNI DEL REPRESENTANTE O APODERADO LEGAL EN CASO DE PERSONA JURÍDICA			
COPIA DEL ACTO DE DESIGNACION DEL REPRESENTANTE LEGAL			
OTRA DOCUMENTACION			

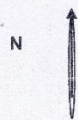
IMPORTANTE: ANTE LA FALTA DE ALGUNA DE LA DOCUMENTACION REQUERIDA NO SE DARÁ CURSO AL CORRESPONDIENTE TRAMITE ADMINISTRATIVO

PLANILLA Nº 2		
LISTADO DE DATOS DEL ESTABLECIMIENTO ELABORADOR		
DATOS DEL ESTABLECIMIENTO		
NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO:		
DOMICILIO DEL ESTABLECIMIENTO		
Calle:		Barrio:
Localidad:		Código Postal:
Teléfono:	FAX:	
Correo electrónico:		
NÚMERO DE RNE:	Expte. Nº:	
Rubros :		
DATOS DEL TITULAR		
Razon social (Personas Juridicas):		
Nombre y Apellido (Pesrona Fisica)		
DOMICILIO COMERCIAL		
Calle		Barrio :
Localidad:		Código Postal:
Teléfono:	FAX:	
Correo electrónico:		
NÚMERO DE C.U.I.T.:		
El Domicilio Comercial declarado será considerado el asiento del titular a los fines de las notificaciones que disponga realizar la Dirección de Bromatología.		
Dias y Horario de Trabajo:		
DATOS DEL DIRECTOR TÉCNICO (CUANDO CORRESP)		
Apellido y Nombre:		DNI:
Profesión:	Matricula Nº:	
Domicilio		
Calle:	Nº:	Barrio :
Localidad:		Código Postal:
Teléfono:	FAX:	
Correo electrónico:		

CROQUIS PARA EL ACCESO AL ESTABLECIMIENTO



SI LA CUADRÍCULA NO SE ADAPTA A LA UBICACIÓN DEL ESTABLECIMIENTO, DIBUJE EL CROQUIS EN ESTA PARTE.



DIRECCIÓN DE BROMATOLOGÍA

INSTRUCTIVO PARA CONFECCIONAR LA MEMORIA DESCRIPTIVA EDILICIA Y CROQUIS DEL ESTABLECIMIENTO

CROQUIS DEL ESTABLECIMIENTO

- Definir cada Sector. (sala de elaboración, deposito, baño, otros)
Observación: El croquis que se solicita no es el plano de la obra civil, pero si debe ser confeccionado a escala.

MEMORIA DESCRIPTIVA EDILICIA

- La memoria descriptiva del establecimiento deberá indicar, de cada área o sector (zona de elaboración, deposito, baños, fraccionamiento, etc.) la superficie en m² y , por lo menos:

Pisos

Materiales de construcción y tipo de revestimiento.

Paredes

Materiales de construcción, tipo de revestimiento, altura y color.

Techos o cielorrasos

Materiales de construcción y tipo de revestimiento.

Ventanas y Aberturas

Materiales de construcción y número.

Puertas

Materiales de construcción y número.

Luminarias

Tipo de luminaria

Lavabos

1. Tipo de material y cantidad

Cámaras Frigoríficas

1. Tipo de material

Baños y vestuarios

1. Materiales de construcción y revestimiento

DIRECCIÓN DE BROMATOLOGÍA -- SI.PRO.SA

INSCRIPCIÓN/ REINSCRIPCIÓN DE PRODUCTO

1) DATOS DEL TITULAR DEL PRODUCTO

Razón Social/ Nombre y Apellido: _____
 Nombre y Apellido del solicitante: _____
 D.N.I.: _____ e-mail: _____
 Domicilio: _____ Teléfono: _____
 RNE (si tuviera): _____

2) DATOS DEL ELABORADOR

Razón Social/Nombre y Apellido: _____
 Domicilio: _____ Teléfono: _____
 RNE: _____

DATOS DEL PRODUCTO

R.N.P.A	Denominación de Venta	Marca	Contenido Neto	Tipo de envase

Acompañar la presente las monografías de cada producto mencionado siguiendo las instrucciones para la Declaración Jurada.
 Hago constar por lapresente que los datos consignados en la Monografía responden a las normas de composición y etiquetación establecidas en el Código Alimentario Argentino y que nos comprometemos a notificar a la Autoridad Bromatológica cualquier modificación que se dicte en las condiciones declaradas.

.....
 Firma

 Aclaración de Firma

 Pasaje Domingo 1080 - (4000) San Miguel de Tucumán - Tel /Fax: 0391-421601.7 e-mail: bromatologia@matibz.com.ar



Ministerio de Salud Pública
SIPROSA



Dirección Gral. de Fisc. Sanitaria

DIRECCIÓN DE BROMATOLOGÍA

R.N.P.A. : Registro Nacional de productos Alimenticios
23 - - - - - X año

INSTRUCCIONES GENERALES PARA LA INSCRIPCIÓN DE PRODUCTOS

Se recomienda leer el instructivo en forma completa

FORMA DE PRESENTACIÓN DE LA DOCUMENTACIÓN:



1. Solicitud de la inscripción de Productos (indicar en el listado todos los productos a Inscribir o Reinscribir y presentar por duplicado)
2. Boletas de depósito pagada. Se confeccionan en nuestras oficinas y se pagan en Banco del Tucumán.
3. Muestras por triplicado (Consultar sobre su presentación)
4. Monografía firmada por el titular, director técnico o representante legal, presentar por duplicado.
5. Proyectos de Rótulos presentar por duplicado.
6. Otra documentación: (Consultar) Certificado de Manipulador de alcohol para los productos que contengan como materia prima alcohol. Análisis de residuos de pesticidas en fruta congelada. Trazas de metanol en licores, etc.
7. Fotocopia del Título Profesional del DIRECTOR TÉCNICO y su nota de aceptación de que la dirección técnica esta a su cargo. Y nota del Establecimiento comunicando el nombramiento del Director Técnico. (SOLO PRESENTAR CUANDO EL CODIGO ALIMENTARIO ARGENTINO LO EXIJA).



Para Consultas al Código Alimentario Argentino:


www.anmat.gov.ar

IMPORTANTE: ANTE LA FALTA DE ALGUNA DE LA DOCUMENTACIÓN REQUERIDA NO SE DARÁ CURSO AL CORRESPONDIENTE TRAMITE ADMINISTRATIVO.

Habilitación Municipal:

 DIRECCION DE INGRESOS MUNICIPALES SUB DIRECCION DE HABILITACION DE NEGOCIOS MUNICIPALIDAD DE SAN MIGUEL DE TUCUMAN		 20 BICENTENARIO DE LA INDEPENDENCIA ARGENTINA 1816-2016
REQUISITOS - HABILITACION		
FECHA:/...../ 2016		
Quién se apersona a realizar el trámite debe contar con original y copia de su DNI. Asimismo, deberá acompañar, según el tipo de contribuyente y rubro:		
Ref.	DESCRIPCION	MARCAR (*)
1	Formulario FHN 1 Consulta de Uso Conforme: Completo por Triplicado.	
2	Formulario FHN 2 Solicitud de Habilitación: Completo por Triplicado.	
3	Formulario FOT 30. Formulario de Declaración Jurada del Tributo a la Publicidad y Propaganda - Contribuciones que inciden sobre la Ocupación y/o Uso de espacios de dominio público.	
4	Personas Físicas: Original y copia del DNI.	
5	Personas Jurídicas: del apoderado, representante o persona similar, original y copia del poder otorgado por escribano o de la designación que corresponda y del DNI.	
6	Constancia de inscripción en AFIP.	
7	Constancia de inscripción en DGR.	
8	Sistema Registral de datos de la AFIP.	
9	Original y fotocopia de contrato de locación del inmueble si es locatario.	
10	Original y fotocopia de escritura o boleta de compra de la propiedad en caso de ser propietario.	
11	Nota de cesión del Local donde se indica la autorización a desarrollar la actividad solicitada, certificada ante escribano público (en caso de cesión gratuita del inmueble).	
12	Para sociedades comerciales, original y copia del contrato social.	
13	Para entidades sin fines de lucro, personería jurídica y estatutos.	
14	Presentar Cumplimiento Fiscal del T.E.M.	
15	Estado de Cuenta Regular del C.I.S.I. del inmueble donde se realizará la actividad comercial.	
16	Todo otro requisito específico requerido por disposiciones Nacionales y/o Provinciales relacionado con la actividad a desarrollar por el solicitante (Secretaría de Educación, bomberos, SIPROSA, por ejemplo)	
Presentar Documentación Técnica, cuando corresponda. (Ver Instructivo)		
COMPLETÓ LA PRESENTACIÓN DE LA DOCUMENTACION - SUJETA A VERIFICACION DE LAS AUTORIDADES		
(*) Marcar con un tide cuando se presento la documentación, y con NC cuando No Corresponda.		
NOMBRE Y APELLIDO:		FIRMA Y SELLO DE QUIEN RECEPCIONA SUB DIRECCION DE HABILITACION DE NEGOCIOS
DOMICILIO:		
LOCALIDAD:		
TEL:		

FHN 1	 DIRECCION DE INGRESOS MUNICIPALES SUB DIRECCION DE HABILITACION DE NEGOCIOS MUNICIPALIDAD DE SAN MIGUEL DE TUCUMAN	 BICENTENARIO DE LA INDEPENDENCIA ARGENTINA 1816-2016																												
	CONSULTA DE USO CONFORME																													
Fecha de Consulta:		EXPEDIENTE N°/260/.....																												
DATOS DEL TITULAR DE LA ACTIVIDAD:																														
TITULAR:																														
A. C.U.I.T. N°:																														
TELEFONO DE CONTACTO:																														
DOMICILIO DE NOTIFICACIÓN:																														
RUBROS Y ACTIVIDADES QUE SOLICITA:																														
B	<table border="1"><thead><tr><th>ACTIVIDAD</th><th>USO CONFORME SI / NO</th><th>USO CONDICIONADO</th><th>PRINCIPAL</th><th>SECUNDARIA</th></tr></thead><tbody><tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr><tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr><tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr><tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr></tbody></table>	ACTIVIDAD	USO CONFORME SI / NO	USO CONDICIONADO	PRINCIPAL	SECUNDARIA																								
	ACTIVIDAD	USO CONFORME SI / NO	USO CONDICIONADO	PRINCIPAL	SECUNDARIA																									
OBSERVACIONES:																														
IDENTIFICACION CATASTRAL DEL ESTABLECIMIENTO O DOMICILIO EN EL QUE DESARROLLARA LA ACTIVIDAD:																														
DIRECCION:																														
CALLE: Nº: PISO: DPTO:																														
CASA: BLOCK: LOTE:																														
C. NOMBRE DEL PROPIETARIO DEL INMUEBLE:																														
PADRON MUNICIPAL: <input type="text"/> PADRON PROVINCIAL: <input type="text"/>																														
DISTRITO:																														
SECCION: MANZANA: PARCELA: UNIDAD:																														

Formulario FHN2	 Dirección de Ingresos Municipales Municipalidad de San Miguel de Tucumán Sub-Dirección de Habilitación de Negocios	Sello de Recepción	
Empadronamiento <input type="checkbox"/> Habilitación <input type="checkbox"/> Transferencia <input type="checkbox"/>			
Tributo Económico Municipal <input type="checkbox"/> Tributo a la Publicidad y Propaganda <input type="checkbox"/>		C.I.O.U.E.D.P. <input type="checkbox"/> Otros Tributos <input type="checkbox"/>	
Personas Físicas <input type="checkbox"/>	Sucesiones Indivisas <input type="checkbox"/>	Personas Jurídicas <input type="checkbox"/>	
		C.U.I.T. N° _____ - _____ - _____ Convenio Multilateral N° _____	
I - Datos de Identificación			
A - Personas Físicas y Sucesiones Indivisas			
Apellido y Nombre: _____			
Domicilio Comercial/Fiscal: _____			
N° Padrón CISI: _____ Localidad: _____ Provincia: _____ C.P. _____			
Domicilio Particular/Real: _____			
N° Padrón CISI: _____ Localidad: _____ Provincia: _____ C.P. _____			
Documento de Identidad Tipo: D.N.I. - LC. - L.E. N° _____			
Teléfono N°: _____ Dirección de e-mail: _____			
B - Personas Jurídicas			
Razón Social: _____			
Domicilio Comercial/Fiscal: _____			
N° Padrón CISI: _____ Localidad: _____ Provincia: _____ CP _____			
Domicilio Social: _____			
N° Padrón CISI: _____ Localidad: _____ Provincia: _____ C.P. _____			
Teléfono N°: _____ Dirección de e-mail: _____			
Integrantes de la Sociedad			
APELLIDO Y NOMBRE	CARÁCTER	DOMICILIO PARTICULAR	DNI - LC - LE N°
1			
2			
3			
4			

FHN 3	DIRECCION DE INGRESOS MUNICIPALES SUB DIRECCION DE HABILITACION DE NEGOCIOS MUNICIPALIDAD DE SAN MIGUEL DE TUCUMAN	Sello de Recepción	
NOVEDADES DE HABILITACION			
CAMBIO DE RUBRO <input type="checkbox"/>	CAMBIO DE DOMICILIO <input type="checkbox"/>	CAMBIO DE RAZON SOCIAL <input type="checkbox"/>	
ANEXO DE RUBRO <input type="checkbox"/>	ANEXO DE LOCAL <input type="checkbox"/>	TRANSFERENCIA <input type="checkbox"/>	
Personas Físicas <input type="checkbox"/>	C.U.I.T. N°: _____		
Sucesiones Indivisas <input type="checkbox"/>	Convenio Multilateral N°: _____		
Personas Jurídicas <input type="checkbox"/>			
I - Datos de Identificación			
A - Personas Físicas y Sucesiones Indivisas			
Apellido y Nombre/Razón Social:			
Domicilio Comercial/Fiscal:			
N° Padrón CISI (*)	Localidad:	Provincia: C.P.	
Domicilio Particular <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>			
N° Padrón CISI (*)	Localidad:	Provincia: C.P.	
Documento de Identidad Tipo: D.N.I. - LC. - L.E. N°			
Teléfono N° Dirección de e-mail			
B - Personas Jurídicas			
Razón Social:			
Domicilio Comercial/Fiscal:			
N° Padrón CISI (*)	Localidad:	Provincia: C.P.	
Domicilio Social:			
N° Padrón CISI (*)	Localidad:	Provincia: C.P.	
Teléfono N° Dirección de e-mail			
Integrantes de la Sociedad			
Apellido y Nombre	Carácter	Domicilio Particular	DNI - LC - LE N°
1)	1)	1)	1)
2)	2)	2)	2)
II - Transferencia			
Datos del Contribuyente Anterior:			Fecha de Baja D.I.M.: ____/____/____
Apellido y Nombre/Razón Social:			
C.U.I.T. N°: _____		N° EXPTE HABILITACIÓN: _____	
LIBRE DEUDA D.I.M.: SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>			
Firma del Transferente:			

Escala Salarial:



SINDICATO TRABAJADORES PASTELEROS, PIZZEROS, ALFAJOREROS
FACTUREROS, HELADEROS, ROTISEROS Y AFINES

PERSONERIA GREMIAL 1220 - Adherido a la C.G.T. y a la F.O.P.C.P.A.Y.A.R.A.

Jujuy 144 C.P. 4000 pastelerostucuman@gmail.com Tel./Fax: 0381 - 4212704

ESCALA SALARIAL PASTELERIA - Set/16 - Oct/16 - Nov/16 - Dic/16 - CCT N° 473/06

CATEGORÍAS	Sept-15	set/16	Oct-16	Nov-16	Dic-16
Maestro Pastelero	11.780,00	14.489,40	14.842,80	15.196,20	15.785,20
2do Pastelero	10.308,83	12.679,86	12.989,13	13.298,39	13.813,83
1er Oficial	10.116,36	12.443,12	12.746,61	13.050,10	13.555,92
2do Oficial	9.045,34	11.125,77	11.397,13	11.668,49	12.120,76
Oficial de Sección	9.078,51	11.166,57	11.438,92	11.711,28	12.165,20
Ayudante	8.923,57	10.975,99	11.243,70	11.511,41	11.957,58
Peón General	8.878,53	10.920,59	11.186,95	11.453,30	11.897,23
Maestro Facturero	10.308,83	12.679,86	12.989,13	13.298,39	13.813,83
Hornero	9.242,94	11.368,82	11.646,10	11.923,39	12.385,54
Oficial Hornero	9.162,49	11.269,86	11.544,74	11.819,61	12.277,74
Oficial Bañador de Bombones	9.434,18	11.604,04	11.887,07	12.170,09	12.641,80
Turnante	9.228,21	11.350,70	11.627,54	11.904,39	12.365,80
PERSONAL DE CONFITERIA	Sept-15	set/16	Oct-16	Nov-16	Dic-16
Encargado de Vendedores	10.196,44	12.541,62	12.847,51	13.153,41	13.663,23
1er Vendedor	10.083,76	12.403,02	12.705,54	13.008,05	13.512,24
2do Vendedor	9.130,60	11.230,64	11.504,56	11.778,47	12.235,00
Suplente de Vendedor	9.068,25	11.153,95	11.426,00	11.698,04	12.151,46
Dependiente de Mostrador	9.068,25	11.153,95	11.426,00	11.698,04	12.151,46
Cajero	10.196,44	12.541,62	12.847,51	13.153,41	13.663,23
Encargado de Expedición	9.068,25	11.153,95	11.426,00	11.698,04	12.151,46
Cadete hasta 18 años	8.878,53	10.920,59	11.186,95	11.453,30	11.897,23

TAREAS VARIAS DEL OFICIO	Sept-15	set/16	Oct-16	Nov-16	Dic-16
<i>Encargado de Cristalería</i>	9.434,18	11.604,04	11.887,07	12.170,09	12.641,80
<i>Encargado de Expedición</i>	9.068,25	11.153,95	11.426,00	11.698,04	12.151,46
<i>Maestro Saladitero</i>	9.453,82	11.628,20	11.911,81	12.195,43	12.668,12
<i>Maestro Sandwichera</i>	10.308,47	12.679,42	12.988,67	13.297,93	13.813,35
<i>Oficial Fiambrera</i>	9.010,99	11.083,52	11.353,85	11.624,18	12.074,73
<i>Oficial Sandwichero-Saladitero</i>	9.846,44	12.111,12	12.406,51	12.701,91	13.194,23
<i>Operarios</i>	8.722,77	10.729,01	10.990,69	11.252,37	11.688,51
FABRICA DE ALFAJORES	Sept-15	set/16	Oct-16	Nov-16	Dic-16
<i>Maestro Alfajorero</i>	10.308,47	12.679,42	12.988,67	13.297,93	13.813,35
<i>Oficial</i>	9.010,99	11.083,52	11.353,85	11.624,18	12.074,73
<i>Hornero</i>	9.068,25	11.153,95	11.426,00	11.698,04	12.151,46
<i>Ayudante</i>	8.973,63	11.037,56	11.306,77	11.575,98	12.024,66
<i>Envolvedor</i>	8.878,53	10.920,59	11.186,95	11.453,30	11.897,23
<i>Peón General</i>	8.878,53	10.920,59	11.186,95	11.453,30	11.897,23
CATEGORÍAS TODAS LASRAMAS	Sept-15	set/16	Oct-16	Nov-16	Dic-16
<i>Chofer</i>	9.434,18	11.604,04	11.887,07	12.170,09	12.641,80
<i>Ayudante de Chofer</i>	9.030,00	11.106,90	11.377,80	11.648,70	12.100,20
<i>Encargado administrativo</i>	9.331,34	11.477,55	11.757,49	12.037,43	12.504,00
<i>Auxiliar</i>	9.030,00	11.106,90	11.377,80	11.648,70	12.100,20

Escalafón: de 1 a 10 años, el 1% por cada año trabajado, acumulativo.-

De 10 a 20 años, el 2% por cada año trabajado, acumulativo.-

De 20 a 30 años en adelante, el 3% por cada año trabajado, acumulativo.-

Presentismo: el 8,33%, por asistencia perfecta.

Hornero: el 8%, por su tarea específica

Año 19 N° 43 - Diciembre de 2016

PASTELEROS

Revista de la Federación Trabajadores
Pasteleros, Servicios Rápidos, Confiteros,
Heladeros, Pizzeros y Alfajeros.

FTPSRCHPyA



Las pizzas más largas:
Eventos creativos y solidarios

NUEVAS ESCALAS SALARIALES 2016

HAGAMOS RESPETAR NUESTRAS CONQUISTAS

CONTROLEMOS LOS RECIBOS DE HABERES

- ▶ Salarios básicos
- ▶ Aumento por antigüedad
- ▶ Asignaciones familiares
- ▶ Francos
- ▶ Feriados nacionales
- ▶ Horarios nocturnos
- ▶ Premios
- ▶ Horas extras
- ▶ Cuánto debo cobrar

FTPSRCHPYA



FEDERACION TRABAJADORES

PASTELEROS

SERVICIOS RAPIDOS · CONFITEROS

HELADEROS · PIZZEROS Y ALFAJOREROS

Personería gremial N° 114
Adherido a la CGT y FTPSRCHPYA
N° de Código de Obra Social: 11430-7

Pje. Bogado 4541
Buenos Aires

Tel. 4864-1799
y 4861-7493

elevar@pasteleros.org.ar
www.federacion.pasteleros.org.ar

INDICE BIBLIOGRAFICO

a) General:

GIL HERNANDEZ, Ángel, Tratado de Nutrición, 2º Edición, Tomo II, Editorial Médica Panamericana (Madrid, 2010)

MINISTERIO DE TRABAJO, EMPLEO Y SEGURIDAD SOCIAL, Normas de Competencia Laboral: Maestro Pastelero, Editorial Formación Continua (C.A.B.A, 2015)

CHIAVENATO, Idalberto, Comportamiento Organizacional: La dinámica del éxito en las organizaciones, 2º Edición, Editorial McGraw Hill (México, 2009)

b) Especial:

GIMENEZ, Carlos M., Costos para Empresarios, Editorial Macchi. (Santa Fé, 1995)

VAZQUEZ, Juan Carlos, Costos, 2º Edición, Editorial Aguilar, (La Plata, 2009)

NEUNER, John Joseph William, DEAKIN, Edward B., Contabilidad de Costos. Principios y Práctica, traduc. Por Julio Coropando, 3º Edición, Editorial Limusa S.A., (México, 2005)

c) Otras Publicaciones:

- ASCARATE, Lidia Inés, Curso: Organización Contable de Empresas, Apuntes de clases teóricas, Facultad de Ciencias Económicas de la UNT, (San Miguel de Tucumán, 2012)

- Ley de Impuesto al Valor Agregado (N° 23.349 t.o. 1986)

- Código Alimentario Argentino (N°18.284 t.o. 1969)

- Ley de Higiene y Seguridad en el Trabajo (N° 19587 t.o. 1972)

- Ley de riesgo de trabajo (N°24557 t.o. 1995)

- Resolución Ministerial del Reglamento Técnico MERCOSUR sobre las condiciones higiénico sanitarias y de buenas prácticas de la elaboración para establecimientos elaboradores/industrializadores de alimentos (N°587/97)

- Ley de Contrato de Trabajo (N° 20.744 t.o. 1976)

INDICE

	Págs.
Prólogo.....	1

CAPITULO I

INTRODUCCION Y GENERALIDADES

1.- La pastelería y su historia.....	3.-
2.- La pastelería en Argentina.....	6.-
3.- Tortas - tartas: sus variedades.....	9.-
4.- Aportes Nutricionales de los productos.....	14.-

CAPITULO II

ASPECTOS EMPRESARIALES

1.- Aspectos generales.....	16.-
2.- Características impositivas y razón social de la empresa.....	22.-
3.- Implementación de las normas de Higiene y Seguridad.....	23.-

4.- Análisis estratégico.....	26.-
5.- Análisis FODA.....	30.-
6.- Descripción de los procesos.....	32.-

CAPITULO III
INVERSIÓN A REALIZAR

1.- Elección, alquiler del local y puesta a punto.....	36.-
2.- Equipamiento necesario.....	43.-
3.- Habilitación bromatológica y municipal.....	44.-

CAPITULO IV
DEMANDA Y COSTOS

1.- Estimación de la demanda de mercado.....	48.-
2.- Análisis de la capacidad productiva.....	50.-
3.- Determinación de los costos presupuestados.....	51.-

CAPITULO V
TOMA DE DECISIONES

1.- Estado de Resultados.....	65.-
2.- Determinación y análisis de puntos de equilibrio.....	70.-
3.- Toma de decisiones.....	71.-
Conclusión.....	73.-
Anexo.....	74.-
Índice Bibliográfico.....	94.-