

ANÁLISIS DE RENTABILIDAD DE PRODUCCIÓN DE ABERTURAS

ANALYSIS OF PROFITABILITY OF PRODUCTION OF OPENING

Berger, Silvina¹
Calveyra, Cecilia²
Kalsthorf, Hego³
Sosa, Graciela⁴

¹- Estudiante de Ingeniería Forestal. FCF. UNaM. Bertoni N° 124- Km 3 Eldorado Misiones.
Email: sil_berger@hotmail.com

²- Estudiante de Ingeniería Forestal. FCF. UnaM. Email: ceciliacalveyra@yahoo.com.ar

³- Estudiante de Ingeniería Forestal. FCF. UnaM.

⁴- Estudiante de Ingeniería Forestal. FCF. UNaM. Email: gcarolinasosa@yahoo.com.ar

SUMMARY

In this work intends a plan of business for a small company dedicated to the carpentry. The objective is to produce openings in wood of native and exotic species that are distinguished in quality, and price to satisfy the local and regional market, with standard products until handmade. The production capacity is of approximately 100 doors and windows per month. The structure of the company is very simple; the owner fulfills several functions and it has five employees. The potentiality of the business is reflected in the obtained results, however it will be necessary the consolidation of the local and regional companies paying attention to the nonregional tendencies and to strengthen the administration area.

Key words : openings, technology, carpentry, production, costs.

RESUMEN

En este trabajo se propone un plan de negocios para una pequeña empresa dedicada al rubro de la carpintería. El objetivo es producir aberturas en maderas de especies nativas y exóticas, que se distingan en calidad, y precio para satisfacer el mercado local y regional, con productos estándares hasta artesanales. La capacidad de producción es de aproximadamente 100 puertas y ventanas por mes. La estructura de la empresa es muy simple; el dueño cumple con varias funciones y cuenta con cinco empleados. La potencialidad del negocio se ve reflejada en los resultados obtenidos, sin embargo será necesario lograr la consolidación de las empresas locales y regionales prestando atención a las tendencias extrarregionales y fortalecer el área de gestión y administración.

Palabras clave : aberturas, tecnología, carpintería, producción, costos.

INTRODUCCIÓN

En la actualidad la tecnología de remanufactura ha avanzado, se amplió el número de especies utilizadas, incluyendo también las implantadas, la demanda de productos madereros ha crecido. El desafío es buscar estrategias para llevar el producto donde la oferta es menor y mejorar los atributos del mismo.

En este sentido, la oportunidad de desarrollo de las carpinterías será posible en tanto se logre una consolidación de las empresas locales y regionales prestando atención a las tendencias extrarregionales y se fortalezca el área de gestión y administración. También se impone la necesidad de buscar actividades que permitan la asociación entre empresas, tales como compra de insumos y promoción de productos.

En general, las empresas advierten sobre la falta de apoyo técnico y programas de capacitación de mano de obra. Si a esto se suman las falencias observadas en el área de gestión, resulta imprescindible la implementación de programas tendientes a mejorar los aspectos mencionados.

De un relevamiento realizado por la Agencia de Desarrollo de la ciudad de Eldorado, Misiones, resultaron censados cincuenta carpinterías en el municipio, y 16 están nucleadas en la Cooperativa de Carpinteros. Del mismo estudio también surgió la necesidad de capacitación en diferentes temas vinculados a la actividad y la necesidad de financiamiento para destinar a la compra de maquinarias.

En este trabajo se propone un plan de negocios para una pequeña empresa dedicada al rubro de la carpintería, específicamente a las aberturas de madera. Para la realización de este trabajo se busco información de pequeñas empresas dedicadas a este rubro en la zona.

Los productos serán aberturas de maderas nativas y exóticas, en modelos estándares y a medida según los requerimientos del cliente. Como producto distintivo se presentará la línea artesanal. Dentro de los productos estándares se cuenta con dos líneas: madera al natural o con pinturas y/o barnices.

De el análisis de la situación actual, a través de la metodología FODA, se identificaron las características de la situación presente evaluando las amenazas y oportunidades del ambiente externo y fortalezas y debilidades internas del proyecto.

Fortalezas

- Empresas chicas, fáciles de manejar.
- Aceptación y reconocimiento de una necesidad de cambio.

Oportunidades

- El uso de las maderas regionales otorga a los productos una imagen distintiva y propia.
- Estas empresas están ubicadas en una región con gran potencia de crecimiento y desarrollo.
- Posibilidad de utilizar mejor la madera como material, incrementando su uso en productos como juguetes, accesorios, etc.

Debilidades

- Carencia de habilidades técnicas y/o apoyo correspondiente.
- Confluencia en la misma persona de las responsabilidades de producción y administración.
- Dificultades para acceder al financiamiento de nuevas inversiones.

Amenazas

- Dificultades de inserción en mercados extrarregionales debido a los altos costos de fletes.
- Competencia de carpinterías que trabajan fuera del marco legal e impositivo.

MATERIALES Y MÉTODOS

En este trabajo se propone un plan de negocios para una pequeña empresa dedicada al rubro de la carpintería cuyo objetivo es producir aberturas en maderas de especies nativas y exóticas, que se distingan en calidad, y precio para satisfacer el mercado local y regional, con productos estándares hasta artesanales.

La información primaria fue obtenida a partir de entrevistas realizadas a empresarios locales quienes facilitaron datos actuales acerca de esta actividad, revistas especializadas: Vetas, ASORA, e información de páginas web.

Las maderas utilizadas se obtienen de proveedores de la zona y corresponden a las siguientes especies:

Especie	Precios (\$ / p ²)
Cedro	\$3/p ²
Zoita	\$1.60/p ²
Pino elliotii	\$1/p ²
Incienso	\$3/p ²
Loro negro	\$3/p ²

Es necesario la obtención de la madera seca. Los accesorios como herrajes, colas, barnices, tornillos, etc. son adquiridos en Bs. As, con lo que se disminuyen los costos por insumos en un 50%.

Las máquinas básicas para una carpintería son: barra cepilladora, lijadora, cuadradora, prensa de mano, tupí, sin fin, garlopa.

La capacidad de producción es de aproximadamente 100 puertas y ventanas por mes.

La materia prima necesaria para esta producción es de 6000 p² de madera.

La estructura de la empresa es muy simple. El dueño cumple las funciones de gerente, administrador, supervisa la producción y las ventas. También se encarga de las actividades de mantenimiento. Los empleados de la empresa son cinco. Un jefe de carpinteros y cuatro operarios.

El objetivo de crecimiento de la empresa se enfoca hacia el aumento de ventas, asegurando una producción mensual constante y en aumento, contando con un stock de materia prima, adquiriendo tecnología y capacitando al personal, manteniendo buenas relaciones con los clientes, atendiendo sus necesidades y opiniones acerca del producto buscando siempre su satisfacción.

Para promocionar los productos se cuenta con locales de exposición en Eldorado y en un hipermercado de Posadas. En este local comercial, la principal ventaja es la masiva concurrencia diaria de personas, las que conocen el producto y a partir de ahí se interesan en alguno en particular o sirven de puente para dar con potenciales clientes. Además en ambos locales, se reparten volantes a la gente que se acerca a consultar por el producto.

Se aprovecha también la cadena de referencia que origina el entusiasmo del cliente.

Son potenciales clientes dueños de obra, arquitectos, constructores, particulares, etc.

Como soporte de ventas se ofrecen nuestros productos por medio de una página web, y por el mismo sistema se buscan a posibles compradores.

Para calcular los ingresos y egresos se utilizó el programa Excel y a partir de estos las funciones VAN(valor actual neto) y TIR (tasa interna de retorno).

RESULTADOS

Los datos básicos del proyecto son los siguientes:

Inversión en maquinarias	\$ 25.000
Valor residual de las máquinas	\$ 12.500
Vida útil de las máquinas	20 años
Vida útil del proyecto:	10 años
Tasa de interés:	25%
Meses operados:	12
Días de trabajo:	22días/mes
Turnos:	9hs/día
Consumo mensual de materia prima:	6000pie ²

Los costos operativos del proyecto, incluyen sueldos de operarios, cargas sociales y ART; alquileres, materia prima, Impuestos a Ingresos Brutos, etc.

	Costos mensuales	Costos anuales
Costos totales	\$20818	\$249816

La producción esta en función a la demanda, y esta puede presentar variaciones

Producción mensual	Producción anual
- 50 puertas de \$ 300	- 600 puertas: \$3600
- 10 puertas de \$ 140	- 120 puertas: \$1680
- 10 puertas de \$ 200	- 120 puertas: \$2400
- 10 ventanas de \$ 120	- 120 ventanas: \$1440
- 20 ventanas de \$ 100	- 240 ventanas: \$1200
Total mensual: \$21600	Total anual: \$259200

Flujo de Fondo

El flujo de fondos fue analizado con un horizonte planeamiento de 10 años. Se consideró para el primer año que la producción tendrá un rendimiento de un 80%, se asume que los costos se ajustaran a este rendimiento.

A partir del año siguiente el proyecto rinde un 100%.

En el ultimo año de vida útil del proyecto se incorporo a los ingresos el valor residual de las maquinas.

	0	(80%) 1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ingreso	0	207360	259200	259200	259200	259200	259200	259200	259200	259200	271700
Egreso	25000	199852,8	249816	249816	249816	249816	249816	249816	249816	249816	249816
Saldo	-25000	7507,2	9384	9384	9384	9384	9384	9384	9384	9384	21884

TASA= \$25

VAN= \$ 6.677,07

TIR= 35%

CONCLUSIÓN

El VAN obtenido a una tasa del 25 % resulta positivo lo que determina que el proyecto es rentable, y el valor obtenido \$ 6677.07 representa la ganancia adelantada del proyecto para un periodo de 10 años. En este caso la tasa elegida fue designada por el inversor.

La potencialidad del negocio se ve reflejada en los resultados obtenidos, sin embargo sera necesario lograr la consolidación de las empresas locales y regionales prestando atención a las tendencias extrarregionales y fortalecer el área de gestión y administración. También se impone la necesidad de buscar actividades que permitan la asociación entre empresas, tales como compra de insumos y promoción de productos.

Es imprescindible la implementación de programas tendientes a mejorar los aspectos relacionados a la gestión, apoyo técnico y programas de capacitación de habilidades técnicas.

AGRADECIMIENTOS

Agradecemos a las empresas locales que nos posibilitaron la información necesaria para realizar el trabajo, y la Ing. Ftal. Lucila Díaz, responsable de la cátedra de Administración Forestal, por su apoyo técnico y humano.

BIBLIOGRAFÍA

- Revistas ASORA
- Revistas VETAS
- Entrevistas con personas dedicadas a la actividad en la zona.
- Apuntes de clase