

**INFORME FINAL**

**CONTRATO DE OBRA: N° 6438**

**“MEJORAMIENTO DE LA COMPETITIVIDAD  
EMPRESARIA”**



**ING. OSCAR E. PINNOLA**

**OCTUBRE DE 2005**

**PROVINCIA DE SALTA**



**PROGRAMA DE  
CONSOLIDACION DE LA  
CAPACITACION BRINDADA A  
MICROEMPREENDEDORES  
MEDIANTE SIMULACION  
EMPRESARIA**

## **1. CONSOLIDACION DE LO REALIZADO**

En esta etapa del Programa de Capacitación mediante la aplicación del método de Simulación Empresarial, los objetivos fundamentales fijados fueron los siguientes:

### **1. Programa de Consolidación de la Capacitación brindada a Micro emprendedores mediante Simulación Empresarial.**

Para ello se estableció un **Plan de Tareas** que se detalla a continuación, el que, se realizó en su mayor parte con el apoyo directo del experto, y parte lo continuaron los emprendedores bajo la vigilancia de un coordinador local.

#### **Tarea 1**

Análisis de lo realizado durante el ciclo anterior y refuerzo de acciones sobre aspectos que evidencien debilidades conceptuales y de desempeño.

#### **Tarea 2**

Revisión y análisis de la política comercial y de marketing para facilitar la posición en el mercado de los productos desarrollados que ayuden a su afianzamiento y expansión

#### **Tarea 3**

Elaboración del proyecto de miniplanta de elaboración de acuerdo a las normas establecidas por el Código Alimentario Argentino (CAA) y a las Buenas Prácticas de Manufactura (BPM).

#### **Tarea 4**

Evaluación de la experiencia su continuidad. Probable liquidación o venta del miniemprendimiento.

## **TAREA 1**

### **1.1. NOMBRE Y AUTORIDADES DE LA EMPRESA**

Se acordó mantener el nombre seleccionado con anterioridad, es decir, **COMPLET**, y cambiar el estatus de Sociedad Anónima por el de **COMPLET SOCIEDAD EN COMANDITA SIMPLE (COMPLET SCS)**, el contrato social se incluye en el ANEXO 1 del presente informe.

Respecto a las autoridades y funciones de la misma, quedaron de la siguiente manera:

Nombre de la empresa: **“COMPLET S.C.S.”**

Autoridades de la empresa:

Presidente: **Gustavo Suárez**

Vicepresidente: **Susana Bazán**

Área de Producción Encargado: **Roberto Acuña**

Área Administrativa Contable Encargados: **Saida Virgües y Marcos Delgado**

Área de Ventas Encargados: **Susana Bazán y Carlos Flores**

### **1.2. SELECCIÓN DE LOS PRODUCTOS EN POLVO A ELABORAR**

Para la etapa inicial se decidió mantener la elaboración a los siguientes productos:

- ❖ **FLANES DE DISTINTOS SABORES**
- ❖ **POSTRES DE DISTINTOS SABORES**

### **1.3. SELECCIÓN DEL NOMBRE DE FANTASIA O MARCA DE PRODUCTO**

Finalmente se han desestimado los nombres que se habían seleccionado originalmente y se ha elegido el siguiente:

- ❖ **MOOGLY**

Con referencia al necesario registro de la marca elegida, antes de comenzar la comercialización de los productos, se ha realizado la consulta respectiva ante

gestores que se ocupan del tema, resultando positiva la posibilidad de registro, el cual está en trámite.

## **TAREA 2**

### **2.1. MERCADO DESTINO**

Anteriormente se había decidido encarar la venta de tipo institucional, es decir, a panaderías, dietéticas, hospitales, institutos educativos, restaurantes, etc.

Esta opción se había seleccionado, en base a pocas informaciones, para no entrar en competencia con grandes firmas (Royal, Exquisita, etc) que llegan al consumidor con propaganda y envases familiares, lo que dificulta la competencia empresarial.

Un estudio posterior realizado por los integrantes de COMPLET, que se incluye en el ANEXO 1, llevaron a una decisión de ampliar las ventas identificando con precisión las prioridades más ventajosas.

## **TAREA 3**

### **3.1. MAQUINARIA INDUSTRIAL NECESARIA**

La primera acción realizada fue la identificación del parque de máquinas necesarias, teniendo presente que en una etapa inicial se debía tener en cuenta el carácter experimental del emprendimiento, y de esta manera no recargar excesivamente el presupuesto inicial necesario en bienes de capital, de acuerdo a lo expresado se optimizó el proceso de elaboración, quedando los siguientes equipos indispensables:

- ❖ MEZCLADOR DE POLVOS
- ❖ MESAS DE TRABAJO
- ❖ BALANZA PARA ENVASADO DE PRODUCTOS
- ❖ BASCULA PARA LA RECEPCIÓN DE MATERIAS PRIMAS Y FORMULACION
- ❖ CAJAS DE PLASTICO
- ❖ TERMOSELLADORAS DE BOLSAS PLASTICAS

- ❖ SOPLADORES DE CALEFACCION PARA ENVASADO TERMOCONTRAIBLE.
- ❖ UTENSILIOS VARIOS PARA ELABORACION Y MANIPULEO DE PRODUCTOS.

### **3.2. ENVASES**

Se necesitan envases flexibles de 1 kg, 3 kg, 5 kg y 10 kg. Se han conseguido los mencionados envases en proveedores de Salta.

En función de haberse decidido encarar el mercado de consumidores familiares, posteriormente se desarrolló el diseño de envases de cajitas o estuches de cartón de 120 gramos para flanes y 200 gramos para postres, y se encuentra en marcha la primera impresión de 6.000 cajas.

### **3.3. LOCAL INDUSTRIAL**

Se ha seleccionado un local, prestado por uno de los integrantes y que ya estaba prácticamente adaptado para las exigencias del CAA para a la elaboración de alimentos. El mismo se encuentra a unos 15 km de la ciudad de Salta y se están haciendo los trámites con Bromatología provincial para su adaptación a las exigencias del Código Alimentario Argentino.

### **3.4. PRESUPUESTO INICIAL NECESARIO**

Este presupuesto incluyó el conocimiento del monto de inversión necesario para comenzar las actividades, entre los aspectos fundamentales a cubrir están:

- ❖ COSTO DE LA ADAPTACION DEL LOCAL DE ELABORACION
- ❖ COSTO DE INSCRIPCION BROMATOLOGICO DEL LOCAL Y PRODUCTOS
- ❖ COSTO DE LAS MAQUINARIAS
- ❖ COSTO DE LAS MATERIAS PRIMAS NECESARIAS
- ❖ COSTO DE LOS ENVASES
- ❖ COSTO PRIMARIO DE LOS PRODUCTOS ELABORADOS
- ❖ COSTOS DE ELABORACION
- ❖ COSTOS DE COMERCIALIZACIÓN

## ❖ ELABORACION DEL PRESUPUESTO Y FLUJO DE FONDOS NECESARIOS

### **Capital necesario de inicio**

Teniendo en cuenta los elementos mencionados anteriormente, se realizó un cálculo para la elaboración en una primera etapa, como ya se señaló, de flanes y postres de diferentes gustos, lo que dio como resultado que para iniciar la elaboración se necesitaba un aporte de \$ 500,00 por micro emprendedor, lo que hace que se junte un capital inicial de \$ 3.200,00, (siete emprendedores) que es suficiente para el comienzo de las actividades. Este capital inicial no incluye: costos de habilitaciones municipales, provinciales y nacionales, como así tampoco maquinarias, ya que estas últimas fueron facilitadas por dos de los integrantes en calidad de préstamo.

En cuanto al costo de las habilitaciones oficiales se está en conversación con las autoridades provinciales para que, dado el carácter experimental de emprendimiento, se considere una excepción o se facilite el pago mediante un aporte de la Secretaría de la Producción.

La idea es realizar esta elaboración en pequeñas partidas que permitan poder evaluar la reacción de ciertos clientes institucionales y ajustar las condiciones de producción.

### **Integración del capital**

Se realizó la integración del capital, como parte del acto de constitución de la sociedad, lo que permitió realizar las compras de materias primas para la elaboración de los flanes y postres. Como así también la adecuación del local y reparación de algunas máquinas.

### **Comienzo de las actividades**

Las actividades empresariales dieron comienzo hacia fines de junio, y durante julio se elaboraron las primeras partidas piloto de postres y flanes, las que sirvieron para poner a punto el proceso de producción y utilizar los productos obtenidos para hacer probar los mismos a potenciales clientes.



Los resultados fueron excelentes, y solucionados algunos problemas con los envases durante, agosto comenzará la venta al público de los productos.

#### **Tarea 4**

Evaluación de la experiencia su continuidad. Probable liquidación o venta del miniemprendimiento.

En el ANEXO 1, se incluyen: los costos de la producción, el presupuesto económico y el presupuesto financiero, estos dos últimos proyectados a 10 años.

La observación de estos presupuestos permite concluir, a priori, que estamos en presencia de un proyecto rentable.

El proyecto ha avanzado hasta tener el emprendimiento en condiciones de entrar en operaciones comerciales reales, para ello solamente falta concluir con las siguientes tareas fundamentales:

1. Finalizar la inscripción del contrato societario para tener en regla el aspecto societario.
2. Obtener la habilitación bromatológica del establecimiento, o sea, la obtención del Registro Nacional del Establecimiento (RNE).
3. Inscripción de los productos a elaborar, es decir, obtener los: Registro Nacional de Productos Alimenticios (RNPA).
4. Inscripción en la AFIP.
5. Habilitaciones Municipales.
6. Otras inscripciones y habilitaciones necesarias.
7. Tramitación ante las autoridades Provinciales de un préstamo o subsidio que complemente los aportes individuales y permita el desarrollo inicial sostenido de la nueva empresa.

#### **CONCLUSIONES**

Este emprendimiento que nació como una experiencia formativa de capacitación, y que serviría para lograr mejorar las condiciones de gestión de los pequeños emprendedores, logrando que comprendan que una empresa iba

mucho más lejos que el solo hecho de saber confeccionar algún producto en particular.

En este caso, el grupo se integró de tal forma, que la experiencia se extendió mucho más allá de la simulación, para constituirse en un emprendimiento “real”, ya que no solamente han descubierto los beneficios derivados de una capacitación práctica, sino que lograron:

1. Establecer una afinidad grupal suficientemente fuerte como para que la experiencia, destinada a funcionar un tiempo, aprender y, finalmente desaparecer, se transformara en una empresa **“real y permanente”**.
2. Generar una empresa de elaboración de productos rentables, y de la cual no existen antecedentes de firmas que produzcan esos productos en la Provincia de Salta.

Es decir, el análisis que había que establecer para como liquidar la **“empresa simulada”**, se ha transformado en: **“que debemos hacer para sostener y hacer crecer el nacimiento de la nueva empresa”**.

El emprendimiento acaba de **“dar a luz”**, con la intervención de ocho micro emprendedores, que por otra parte, tienen sus propios negocios individuales que seguirán manteniendo.

La experiencia ha superado los límites que habíamos pensado en el lanzamiento de la experiencia de capacitación. Resultado, ahora quedan a la espera de que efectuemos un acompañamiento durante un tiempo, orientándolos en la práctica y la teoría para evitar el fracaso que normalmente afrontan estos emprendimientos cuando son gestionados con ausencia de **“herramientas modernas de gestión”**, cuya máxima expresión global finaliza con la aplicación de los conceptos de **“Calidad Total”**.

Finalmente, la próxima etapa debe completarse con las siguientes acciones de apoyo:

1. Completar las actividades de conformación de la sociedad y las autorizaciones bromatológicas, municipales, etc.
2. Elaborar el flujograma de producción, incorporando las Buenas Prácticas de Manufactura (BPM).
3. Perfeccionar las formulaciones de los diferentes productos.

4. Fijar las especificaciones de: las diferentes materias primas, los diferentes productos y sus controles de calidad respectivos.
5. Lograr el “desarrollo de proveedores”.
6. Establecer la metodología de conformación de los diferentes costos empresarios.
7. Planificación de la producción
8. Planificación de la administración económica-financiera.
9. Establecer los mecanismos de aplicación de la Mejora Continua.

Todos estos temas quedan pendientes para apoyar la gestión eficiente de la nueva empresa, y deberán ser objeto de una acción de capacitación, acompañamiento y supervisión a este conjunto de emprendedores, con el propósito de no frustrar y perder lo logrado hasta el presente.

**PROVINCIA DE NEUQUEN**

**PROGRAMA DE  
CONSOLIDACION DE LA  
CAPACITACION BRINDADA A  
MICROEMPREENDEDORES DEL  
MUNICIPIO DE VISTA ALEGRE  
MEDIANTE SIMULACION  
EMPRESARIA**

## **1. INTRODUCCION**

Como se expresara en el Informe anterior: "la empresa "Conservas de Vista Alegre S.A.", ha progresado más que el desarrollado en Salta, también tuvo un comienzo anterior"

Durante estos últimos cuatro meses se han dedicado a la elaboración de mermeladas y hortalizas en almíbar, con el propósito de aprovechar la temporada de mayor consumo de estos productos.

Siempre teniendo presente que dentro del plan de elaboración analizado oportunamente, se decidió que los productos de la firma deberían diferenciarse en dos cosas fundamentales:

- 1.1. En la genuinidad de los mismos, entendiéndose por ello la utilización de materias primas e insumos de primera calidad, y el no empleo de productos químicos tales como: espesantes, conservantes y colorantes. Cosa que caracteriza a los productos denominados "artesanales".
- 1.2. Elaborar productos que, prácticamente, fueran desconocidos en la zona, vale decir, que provengan de materias primas no comunes en esa zona frutícola para evitar la fuerte competencia con los productos caseros.

Con estas premisas se comenzó la etapa de elaboración, que a continuación se detalla.

## **2. ELABORACION DE CONFITURAS**

### **2.1. MATERIAS PRIMAS E INSUMOS**

El Municipio de Vista Alegre, solucionó y posibilitó la puesta en marcha del ciclo de elaboración, ya que donó los siguientes elementos:

Frascos tapa axial de 1 kg: 330 (trescientos treinta)

Azúcar: 30 kg

Frutas u hortalizas: de acuerdo a lo solicitado por los emprendedores



## **2.2. LUGAR DE ELABORACION**

Las autoridades del Municipio realizaron las diligencias necesarias para que se permitiera la elaboración de los productos en la principal Escuela del Municipio, la que cuenta con una cocina de excelentes condiciones de equipamiento e higiene.

## **2.3. PRODUCTOS ELABORADOS**

### **2.3.1. MERMELADA DE ZAPALLO**

Ha sido el primer producto elaborado por “Conservas de Vista Alegre S.A.”, después de la primera producción se estandarizó la fórmula de elaboración para que los emprendedores pudieran continuar con la fabricación tratando de que los productos obtenidos sean de uniforme aspecto y calidad.

Este producto se continuó elaborando y comercializando durante los últimos meses, la formulación de la mermelada fue incluida en el informe anterior.

### **2.3.2. PERLAS DE BATATAS EN ALMIBAR**

Se ha continuado también con la elaboración de las batatas en almíbar.

### **2.3.3. MERMELADA DE NARANJAS TIPO INGLESA**

Este producto se incorporó posteriormente, con el propósito de tener variada oferta de gustos dulces que normalmente no se producen en la zona, y que por esa razón son de mayor demanda a causa de esa diferenciación, que es uno de los objetos fundamentales de este emprendimiento.

### **MERMELADA DE NARANJAS TIPO INGLESA**

Esta mermelada se elabora, según la fórmula original, con naranjas amargas (toronjas), que no se cultivan en el lugar, y que ya no se consiguen, siquiera, en las zonas productoras de frutos cítricos.



Para que el producto final sea muy semejante al elaborado con toronjas, un leve gusto amargo, hemos adoptado una mezcla del 70% de naranjas dulces y un 30% de pomelo blanco.

En el caso particular de nuestro emprendimiento, la fórmula usada responde al siguiente esquema:

Se pesan 7 kg de naranjas dulces (no de ombligo) y 3 kg de pomelos blancos. Se lavan y pelan cuidadosamente los frutos, esto significa que se le debe quitar la cáscara tratando de eliminar solamente la parte coloreada, dejando en la fruta la parte blanca (albedo), ya que en esa porción de estas frutas está contenida la mayor parte de la pectina, que es la que luego producirá la correcta gelificación de la mermelada.

La cáscara retirada de de las naranjas, y que no tenga defectos tales como: manchas, golpes, etc., se utiliza para cortarlas en finos filetes. Para la cantidad de frutas utilizadas en esta fórmula, se necesita aproximadamente 1 kg de filetes. Esa cantidad se coloca en un recipiente (olla) se le incorpora una cantidad de agua medida, unos dos litros y 1 kg de azúcar, se lleva el recipiente al fuego y se somete el conjunto a ebullición hasta que los filetes se vean prácticamente transparentes, se corta el fuego y se los deja enfriar en el jarabe hasta su utilización.

Las naranjas peladas se trozan en 8 pedazos, sin despreñar las semillas, se colocan en la olla o paila, se cubre con agua y se calienta hasta ebullición con agitación constante, se mantiene en ese estado hasta que los trozos de fruta se encuentren blandos. Se realiza un filtrado grueso, separando trozos y semillas, el líquido obtenido es tamizado a través de un colador muy fino, orificios menor de 1 mm, o a través de un lienzo de tejido no muy cerrado.

El líquido filtrado, de apariencia naranja, casi límpido, se pesa y se le adiciona el mismo peso de azúcar, se lleva a ebullición, y se concentra hasta aproximadamente unos 60° Brix, en caso de no tener refractómetro, se hace uso de la viscosidad de la mezcla. En ese momento se le agregan los filetes, que previamente se han separado del almíbar de preparación.

Se continúa la ebullición, con agitación constante, hasta que se alcancen los 65° Brix de punto final. Se suspende la calefacción y se procede al envasado y tapado. Si se envasa inmediatamente, muy caliente, se tapa y se coloca el

frasco invertido sobre una mesa durante unos 20 minutos. De operar así, no se necesita esterilización posterior.

### **3. CONSOLIDACION DE LO REALIZADO**

En esta etapa del Programa de Capacitación mediante la aplicación del método de Simulación Empresaria, los objetivos fundamentales fijados fueron los siguientes:

#### **3.1. Programa de Consolidación de la Capacitación brindada a Micro emprendedores mediante Simulación Empresaria.**

Para ello se estableció un **Plan de Tareas** que se detalla a continuación, el que, se realizó en su mayor parte con el apoyo directo del experto, y parte lo continuaron los emprendedores bajo la vigilancia de un coordinador local.

##### **Tarea 1**

Análisis de lo realizado durante el ciclo anterior y refuerzo de acciones sobre aspectos que evidencien debilidades conceptuales y de desempeño.

##### **Tarea 2**

Revisión y análisis de la política comercial y de marketing para facilitar la posición en el mercado de los productos desarrollados que ayuden a su afianzamiento y expansión

##### **Tarea 3**

Elaboración del proyecto de miniplanta de elaboración de acuerdo a las normas establecidas por el Código Alimentario Argentino (CAA) y a las Buenas Prácticas de Manufactura (BPM).

##### **Tarea 4**

Evaluación de la experiencia su continuidad. Probable liquidación o venta del miniemprendimiento.

### **3.1.1. TAREA 1**

Análisis de lo realizado durante el ciclo anterior y refuerzo de acciones sobre aspectos que evidencien debilidades conceptuales y de desempeño.

En este aspecto se debe destacar que los esfuerzos fueron orientados, casi con exclusividad, a la elaboración de productos. Esto se decidió basado en dos razones:

- ★ Aprovechamiento de la temporada invernal que es la de mayor consumo de este tipo de productos.
- ★ La necesidad de parte de los emprendedores de “ver” los productos, y de esta manera conseguir un mayor grado de motivación y de ingresos, lo que servirá para ir consolidando el emprendimiento.

Lo señalado en el último párrafo, a diferencia de lo que ocurre en Salta, se ha considerado necesario en función de los diferentes perfiles de los emprendedores neuquinos, que son personas que no tienen emprendimientos propios y se encuentran sin trabajo fijo, y además, su grado de instrucción y educación es muy pobre.

Definidos los objetivos que enmarcan lo realizado hasta el presente, se puede concluir que los resultados obtenidos demuestran que se ha logrado aglutinar esas voluntades detrás del proyecto.

Pero para que este emprendimiento resulte factible de materializarse se necesita que los interesados sean capacitados, no solo de saber hacer con la incorporación de conocimientos técnicos para poder llevar a cabo la producción. Hoy las características del mercado exige adquirir conceptos de organización, conocer cuales son los costos y de como administrarse.

Elaborar un producto es una condición necesaria, pero no suficiente, ya que las múltiples y variadas reglas del mercado, la gran competitividad, debido a la cantidad de ofertas que existen en el mismo, ante una demanda deprimida, hace que nos encontremos con obstáculos a los cuales deberán enfrentar con conocimientos que van mucho más allá del tema tecnológico.

### **3.1.2. TAREA 2**

Revisión y análisis de la política comercial y de marketing para facilitar la posición en el mercado de los productos desarrollados que ayuden a su afianzamiento y expansión

La actual política comercial ha sido la colocación de la producción en la Municipalidad de Vista Alegre y entre la población del mismo municipio. Es decir, todavía para el tamaño de las partidas producidas y la falta de organización de los aspectos societarios y legales, les impiden una libre circulación de los productos, en función de ello, se está trabajando en una solución integral que abarca los problemas de: organización societaria, producción y comercialización.

Además, esta experiencia, pequeña por los volúmenes que trabajan, lo están materializando , a través de hacer uso de las instalaciones de una escuela primaria, las que gentilmente ha cedido la dirección de ese establecimiento apoyando estos emprendimientos en su faz inicial, actividad que realizan fuera del horario de clases.

### **Tarea 3**

Elaboración del proyecto de miniplanta de elaboración de acuerdo a las normas establecidas por el Código Alimentario Argentino (CAA) y a las Buenas Prácticas de Manufactura (BPM).

Para llegar a ejecutar esta etapa del proyecto nos encontrábamos en dificultades ya que no es fácil encontrar locales aptos para alquilar en Vista Alegre, y luego conseguir los aportes necesarios para adquirir los equipos y elementos necesarios para la elaboración.

Estos inconvenientes se comenzaron a resolver durante este último mes, ya que uno de los integrantes de este grupo, junto a dos personas más desocupadas, ingresaron a un Programa Social de Nación donde a través de un proyecto productivo recibieron aportes no reintegrables por un valor \$



15.000 para la compra de materiales para elaborar alimentos procesados y conservas.

A continuación se detallan los materiales adquiridos, los que fueron comprados hace unos meses , los que se encuentran en depósito en un galpón de una chacra de la localidad de Vista Alegre para su ubicación en algún edificio que reúna las condiciones básicas , como contar con : agua potable , gas natural, energía eléctrica, espacio físico para recepción y elaboración, habitación para deposito, características que permitan el procesado de conservas y de dulces para esta temporada 2005/2006.

### **DETALLE DE LOS ELEMENTOS**

- 1 Autoclave 80 lts.
- 1 Mesada de acero inoxidable
- 1 Anafe industrial de 4 hornallas
- 1 Balanza electrónica Kretz
- 1 Selladora por impulso
- 6 Cacerolas acero inoxidable pesado por 50 lts.
- 2 Coladores " "
- 1 Lote de utensilios
- 1 Lote artículos de limpieza
- 1 Loté de 3000 frascos de vidrios de 2 capacidades ( 250 grs, 500 grs ) con sus respectivas tapas.

### **TOTAL EN PESOS: \$ 15.000**

Los materiales detallados permitirán a las personas que se encuentran capacitadas, y continúan actualmente haciéndolo, y están en condiciones para poner en marcha el micro-emprendimiento de elaboración artesanal con productos locales. Los cuales serán el resultado de utilizar los insumos (frutas de carozos y de pepita, como las hortalizas que se cultivan en la localidad) para arrancar con el procesamiento y la puesta a punto de la fabricación a escala mayor de lo que vienen realizando, con el objetivo de aprovechar las frutas de la zona, las que están disponible a partir del mes de noviembre, siendo necesario desde los organismos e instituciones apoyar estas iniciativas.

Para concretar y ver materializado el proyecto para esta temporada se requiere poder aportar con dinero para comenzar, uno de las componentes será,

establecer el lugar para trabajar, el que puede ser una casa o local, el cual se deberá acondicionar para poder realizar la elaboración de dulces y conservas, siendo imprescindible la instalación de los artefactos como: las hornallas, autoclave, mesadas. El lugar además deberá contar, con un sector para recepción de las materias primas que se requieren para el procesado, todo deberá estar en condiciones de trabajo que las normas que bromatología establece para la higiene y buenas practicas.

También, otro elemento a disponer de fondos es contar con el alquiler de esa vivienda o local por varios meses (5 meses) hasta que el grupo de emprendedoras con las ventas de sus productos puedan hacer frente al alquiler.

Para ello será prioritario el aporte de fondos como ayuda e inicio a poner en marcha la pequeña fabrica artesanal, a continuación se detalla un presupuesto tentativo:

1. Alquiler de una casa habitación de costos:	
5 meses de alquiler más pago de servicios.....	\$ 3.500
Acondicionar la casa para su puesta en funcionamiento.....	\$ 5.000
2. Compra de Materia Prima para elaboración.....	\$ 1.000
3. Compra de azúcar para los primeros 300 kgs. De dulces .....	\$ 500
4. Imprimir etiquetas y otros gastos varios.....	\$ 900
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 10.900</b>

Este aporte de dinero está dispuesto a aportarlo la Provincia, con el propósito de lograr instalar el emprendimiento y crear una fuente de trabajo y aprovechamiento de las materias primas locales.

### **CONCLUSIONES**

Como se señaló en el caso de Salta "la experiencia ha superado los límites que habíamos pensado en el lanzamiento de la experiencia de capacitación. Resultado, ahora quedan a la espera de que efectuemos un acompañamiento durante un tiempo, orientándolos en la práctica y la teoría para evitar el fracaso que normalmente afrontan estos emprendimientos cuando son gestionados con

ausencia de “**herramientas modernas de gestión**”, cuya máxima expresión global finaliza con la aplicación de los conceptos de **Calidad Total**”.

Finalmente, la próxima etapa debe completarse con las siguientes acciones de apoyo:

1. Completar las actividades de conformación de la sociedad y las autorizaciones bromatológicas, municipales, etc.
2. Elaborar el flujograma de producción, incorporando las Buenas Prácticas de Manufactura (BPM).
3. Perfeccionar las formulaciones de los diferentes productos.
4. Fijar las especificaciones de: las diferentes materias primas, los diferentes productos y sus controles de calidad respectivos.
5. Lograr el “desarrollo de proveedores”.
6. Establecer la metodología de conformación de los diferentes costos empresarios.
7. Planificación de la producción
8. Planificación de la administración económica-financiera.
9. Establecer los mecanismos de aplicación de la Mejora Continua.

Todos estos temas quedan pendientes para apoyar la gestión eficiente de la nueva empresa, y deberán ser objeto de una acción de capacitación, acompañamiento y supervisión a este conjunto de emprendedores, con el propósito de no frustrar y perder lo logrado hasta el presente.



Programa de Apoyo a la Producción  
de Alimentos Regionales  
Exportables en Salta: **“Análisis de  
la Problemática de Normalización  
y Denominación de los Alimentos  
Regionales Salteños”**



En el Informe anterior expresaba:

*“Este programa lo estoy realizando con la colaboración del Ing. Juan José Agriello, con el cual hemos estado preparando la solicitud de información a la Provincia de Salta, con el objeto de conocer y conformar un panorama sobre lo siguiente”:*

- 1. Selección de los alimentos regionales más característicos, teniendo en cuenta: alimentos dulces, confituras y comidas regionales*
  - 2. Identificar y seleccionar todas las partes interesadas.*
- Se está al aguardo de esta primera información.*

## **1. SELECCION DE LOS ALIMENTOS REGIONALES MÁS CONOCIDOS**

Se solicitó a la Lic. Graciela Pinal de Cid que se designara una persona que sirviera de nexo con nosotros para apoyarnos en la organización de las jornadas de análisis y discusión, la designación recayó en el Ing. Ángel D’ottavio, perteneciente a la Secretaría de la Producción de la Provincia de Salta.

Con el mencionado profesional acordamos los siguientes temas:

**1.1. DENOMINACION DEL EVENTO: “PRIMER ENCUENTRO DE ANALISIS DE LA PROBLEMÁTICA DE DENOMINACION, NORMALIZACION Y COMERCIALIZACION DE LOS ALIMENTOS REGIONALES SALTEÑOS”**

**1.2. OBJETIVOS DEL MISMO: Reunir a las diferentes partes interesadas: fabricantes, comerciantes, proveedores, autoridades municipales, provinciales y nacionales de control, de salud pública, de educación y turismo, con el propósito de identificar los diferentes inconvenientes que traban las posibilidades de producción, comercialización y exportación de los alimentos regionales salteños.**

**1.3. ALIMENTOS SELECCIONADOS: Se han dividido en tres grandes sectores bien definidos, y ellos son:**

- **COMIDAS REGIONALES: empanadas, locro, tamales, humitas, etc.**

- **DULCES Y MERMELADAS:** dulce de cayote, dulce de cuaresmillo, miel de caña, etc.
- **PANIFICACION Y CONFITERIA:** empanadillas, alfeñiques, masas regionales, turrone, etc.

1.4. FECHA DEL EVENTO: 21 de setiembre y 22 de setiembre de 2005

1.5. LUGAR DEL EVENTO: **Salón de Actos de Grand Bourg.**

1.6. COORDINADORES DEL EVENTO:

- **POR EL CFI:** Oscar E. Pinnola e Ing. Juan J. Agriello
- **POR LA PROVINCIA DE SALTA:** Ing. Ángel D'ottavio e Ing. René Valdez

1.6. PARTICIPANTES:

- **PARTES INTERESADAS ACTIVAS:** Pequeños y medianos fabricantes.
- **REPRESENTANTES DE ORGANISMOS COMPETENTES:** Secretaría de la Producción, Bromatologías Municipal y Provincial, Universidad Nacional de Salta (U.N.S.A.), Universidad Católica, Secretaría de Turismo, Cámaras afines, etc.

1.7. METODOLOGIA DE TRABAJO:

1.7.1. PRIMERA JORNADA:

- **FORMACION DE GRUPOS:** Según los temas de interés en **COMIDAS REGIONALES, DULCES Y MERMELADAS Y PANIFICACION Y CONFITERIA.**
- **COORDINADORES DE ACTIVIDADES:** Cada uno de los Grupos será coordinado y moderado por un especialista del tema (perteneciente a los organismos invitados) y una persona del grupo organizador. A su vez se designará un integrante que actuará como Secretario de Actas.

- **CUESTIONARIO DE DISCUSION:** Los Coordinadores operarán a través de un cuestionario prefijado, que se utilizará para orientar el intercambio de opiniones del grupo.
- **ACTIVIDAD DE LOS GRUPOS:** El Programa prevé que las discusiones se realicen durante la mañana y parte de la tarde de la primera jornada, dejando un tiempo por la tarde para que cada grupo elabore un borrador de las conclusiones obtenidas. Las que serán entregadas a los Coordinadores del evento.

#### 1.7.2. SEGUNDA JORNADA:

- **POR LA MAÑANA:** El equipo organizador trabajará con algunos de los representantes de cada Grupo, para mejorar el borrador de Conclusiones y elaborar un documento definitivo.
- **POR LA TARDE:** Se efectuará el cierre del Evento con la presencia de los participantes, donde se dará lectura de los documentos generados con las Conclusiones y Ponencias finales, las que serán elevadas a la Secretaría de la Producción de la Provincia y al Consejo Federal de Inversiones, para su consideración y acciones posteriores.

## 2.0. RESULTADOS Y CONCLUSIONES

Finalmente en el ANEXO 2, se adjuntan los siguientes elementos generados para el encuentro y los resultados del mismo:

1. Programa del evento.
2. Introducción y cuestionarios temáticos de orientación.
3. Listado de asistentes.
4. Conclusiones del Grupo Dulces y Mermeladas.
5. Conclusiones del Grupo Comidas Regionales.
6. Conclusiones del Grupo panificación y Confitería.

## **2.1. COMENTARIOS Y CONCLUSIONES GENERALES**

Los resultados del encuentro merecen los siguientes comentarios y conclusiones más sobresalientes:

- \* La asistencia de 44 participantes es un indicativo del interés que despertó la temática puesta en discusión.
- \* Otro hecho destacable fue que los participantes permanecieron trabajando activamente durante las dos jornadas de duración del evento.
- \* Las discusiones de los diferentes grupos se distinguió por una participación activa de todos los integrantes, conducidas y moderadas por coordinadores ad hoc.
- \* Otro hecho a resaltar fue el cumplimiento estricto del programa y horarios establecidos para las dos jornadas del evento, cosa que es raro que se respete masivamente.
- \* Si bien, se consideraba que la temática puesta en discusión era de mucho interés, los resultados superaron ampliamente las expectativas previas.
- \* Las conclusiones particulares de cada grupo se pueden ver en el ANEXO 2, como ya se indicó, pero a modo general se pueden identificar los siguientes problemas:
  - a) Indefiniciones de procesos de elaboración.
  - b) Denominaciones de productos en desacuerdo con el Código Alimentario Argentino (CAA).
  - c) Tránsito a las normas bromatológicas y a las Buenas Prácticas de Manufactura.
  - d) Abastecimiento irregular de materias primas provenientes de productores agropecuarios improvisados.
  - e) Ausencia de especificaciones y requerimientos de materias primas y productos.
  - f) Falta de fomento de la producción de frutas y hortalizas que se utilizan en la elaboración de los diferentes alimentos regionales.
  - g) Desconocimiento de las mejores variedades y óptimas condiciones de cultivo de los productos agrícolas ingredientes de los alimentos

regionales. Como así también de la aplicación de las Buenas Prácticas Agrícolas (BPA)

- h) Trabas a la producción originadas por disposiciones gubernamentales, provinciales y nacionales que impiden el “blanqueo” de fabricantes y su adaptación a las normas bromatológicas y de comercialización de los pequeños productores.
- i) Lo anterior, se solucionaría, en parte, con la aplicación de la Resolución N°2427, del Ministerio de Salud Pública de la Provincia firmada el 7 de diciembre de 1995, cuya aplicación permitiría el “blanqueo y control” de todos aquellos pequeños productores alimenticios que trabajan “fuera de la ley”, cuyo motivo fundamental es la falta de capital para poder cumplir con las reglamentaciones establecidas. La aplicación de la mencionada Resolución le da solución a éste problema e incorpora reglamentariamente a los pequeños productores clandestinos, cuyo resultado permite comercializar alimentos seguros. Cabe agregar que disposiciones similares se aplican con éxito en la actualidad en la Provincia de Neuquén. Finalmente se debe destacar que la mencionada Resolución no es conocida por los elaboradores de alimentos y Bromatología Provincial no la divulga ni la aplica.
- j) Una trascendente conclusión generalizada fue la necesidad de capacitación en la manipulación de alimentos y gestión empresarial.
- k) Los participantes expresaron su satisfacción sobre el evento, y la pregunta inmediata fue como se iban a tratar las conclusiones y ponencias, además cuando se iba a repetir un evento similar complementario del actual. La respuesta fue que el trabajo iba a ser elevado a consideración de las autoridades provinciales y del CFI.

Dado el escaso tiempo entre el evento y la presentación del presente informe no se ha podido trabajar sobre las conclusiones logradas, lo que quedará para una entrega posterior.

**Asistencia en Programas para la  
difusión y/o instrumentación de  
Sistemas de Calidad Total.**



Durante el mes de Junio viajé a Jujuy con el propósito de dar una charla durante la “**EXPODINAMICA DEL NORTE 2005**”, la que se desarrolló desde el 9 al 12 de junio pasados.

La charla fue sobre el tema: “**EL CAMBIO ORGANIZACIONAL Y LA CALIDAD TOTAL**”. El material correspondiente a la misma se incluyó en el ANEXO 2 del anterior informe.

# **ANEXO 1**

N			
Producción Estimada	550	4583	
Producción anual	13200		

### MATERIA PRIMA

Material (KG)		Precio Unit.	Precio	UN	Parámetros	Fórmula (kg)	Costo 1 Kg
25	Casagenina	\$ 35,00	\$ 875,00	S/IVA	1	0,018	10,11 \$ 0,64
25	Almidon mod	\$ 2,50	\$ 125,00	S/IVA	2	0,037	20,22 \$ 0,09
25	Fécula	\$ 2,00	\$ 100,00	S/IVA	2	0,037	20,22 \$ 0,07
25	Almidón	\$ 1,90	\$ 142,50	S/IVA	3	0,055	30,33 \$ 0,10
	Esencias		\$ 350,00	S/IVA		-	-
50	Azúcar	\$ 0,80	\$ 883,30	S/IVA	22	0,809	444,85 \$ 0,65
60	Leche	\$ 7,24	\$ 434,50	S/IVA	1	0,044	24,26 \$ 0,32
1360			\$ 2.910,30	S/IVA			\$ 1,88

### COSTO DE ADMINISTRACIÓN

Cantidad	Cargo	Jornal / hora (\$ Hs / día	Hs / mes	Hs / año	Salario M. (\$	Costo anual
1	Operario	\$ 1,70	8 176	2112	\$ 300,00	\$ 3.600,00
1	Gerente	\$ 0,20	8 176	2112	\$ 35,00	\$ 420,00
<b>TOTAL</b>					\$ 335,00	\$ 4.020,00

COSTO (\$/Kg) 0,15

### SERVICIOS AUXILIARES

tipo	Cantidad	Tiempo (hrs)	Consumo kwh	Costo \$/kwh	Total mensua	Total anual
Iluminación	3	198	35,64	0,0719	\$ 2,56	\$ 30,75
Refrigeradores	1	11	275	0,0719	\$ 19,77	\$ 237,27
Calentadores	1	176	17,6	0,0719	\$ 1,27	\$ 15,19
						\$ 283,21

COSTO (\$/Kg) 0,02

### COSTO DE MANTENIMIENTO

COSTO (\$/Kg) 0,02

### DEPRECIACIÓN

COSTO (\$/Kg) 0,05

### IMPUESTOS

COSTO (\$/Kg) 0,01

### COSTOS GENERALES

COSTO (\$/Kg) 0,04

### COSTO FIJO

COSTO (\$/KG) 0,10

### COSTO DE PRODUCCIÓN

COSTO (\$/Kg) 2,38

**COSTO UNITARIO TOTAL (\$/Kg) COSTO (\$/Kg) 2,59**

**INVERSION FIJA**

	Precio (\$)	Cantidad	Total (\$)
Mezcladores	\$ 150,00	2	\$ 300,00
Selladores	\$ 160,00	2	\$ 320,00
Balanzas	\$ 570,00	2	\$ 1.140,00
Mesadas	\$ 560,00	3	\$ 1.680,00
			\$ 3.440,00

Se utiliza el Método de Lang

Factor 3,10

**Inversión fija \$ 10.664,00**

ga social

468,00

54,60

522,60

# **CONTRATO SOCIETARIO**

## CONTRATO DE CONSTITUCION DE SOCIEDAD EN COMANDITA SIMPLE

Entre los señores:

Fernando Gustavo Suárez

Nacionalidad: Argentina

Dirección: Catamarca 1061

Estado civil: Soltero

**Profesión: Ingeniero Químico**

Edad: 27 años

DNI 25884997

Silvia Susana Bazán

Nacionalidad: Argentina

Dirección: Pasaje 21 casa 1456 – Barrio Santa Ana 1 -

Estado civil: Soltero

**Profesión: Docente**

Edad: 36 años

DNI 26928074

Marco Daniel Delgado

Nacionalidad: Argentina

Dirección: Pasaje del Temple 149

Estado civil: Soltero

**Profesión: Ingeniero Agrónomo**

Edad: 36 años

DNI 20679291

Saida Virgüez

Nacionalidad: Argentina

Dirección: Pasaje 21 casa 1341 – Barrio Santa Ana 1-

Estado civil: Casada

**Profesión: Empresaria**

Edad: 60 años

DNI 4772682

Jacinto Flores

Nacionalidad: Bolivia

Dirección: O'Higgins 1737

Estado civil: Casado

**Profesión: Empresario**

Edad: 43 años

DNI 92322110

Resuelven celebrar el presente contrato de constitución de una sociedad en comandita simple, conforme a lo dispuesto por la ley de sociedades y a las cláusulas y condiciones que se mencionan a continuación:

PRIMERO: La sociedad en comandita a formarse se denominará COMPLET SCS (*El artículo 134 de la ley 19.550 determina que la denominación se hará con el nombre seguida de las palabras «sociedad en comandita simple o su abreviatura» normando asimismo que en caso de actuar bajo razón social sólo se podrá mencionar en ella a los socios comanditados*).

SEGUNDO: El domicilio legal y social de la misma será el de la calle **Pasaje 21 N° 1341 Barrio Santa Ana 1**, de la ciudad de **Salta**, dpto. **Capital**, sin perjuicio de establecer sucursales, agencias, corresponsalías o representaciones en el interior o exterior del país.

TERCERO: La sociedad tendrá por objeto la fabricación, distribución y venta al por menor o al por mayor de **Alimentos no perecederos**, pudiendo celebrar válidamente todos los actos y contratos tendientes al desarrollo de sus fines.

CUARTO: La sociedad se constituye por el término de **5 (cinco)** años a. contarse a partir de la fecha de celebración del presente contrato.

QUINTO: El capital social será de pesos **Tres mil quinientos pesos con 00/100 ctvos (\$3500)** y es aportado de la siguiente forma. El señor **Fernando Gustavo Suárez** socio comanditario la suma de pesos **Quinientos con 00/100 ctvos (\$500)**, la señora **Silvia Susana Bazán** socia comanditario la suma de pesos. **Quinientos con 00/100 ctvos (\$500)** el señor **Jacinto Flores**, socio comanditario, la suma de pesos **Quinientos con 00/100 ctvos (\$500)** el señor **Oscar Pinnola**, socio comanditario; la suma de pesos **Quinientos con 00/100 ctvos (\$500)** el señor **Marcos Daniel Delgado** socio comanditario la suma de pesos **Quinientos con 00/100 ctvos (\$500)** la señora **Saida**

Virgüez socia comanditario la suma de pesos Quinientos con 00/100 ctvos (\$500) el señor Fernando Roberto Acuña, socio comanditario; la suma de pesos Quinientos con 00/100 ctvos (\$500). Integrándose en este acto y en dinero en efectivo.

SEXTO: La dirección, administración y uso de la firma social estará a cargo de los socios comanditados, quienes podrán válidamente, en el ejercicio de estas facultades, celebrar contratos y concluir toda clase de actos jurídicos lícitos para lograr el objeto social, para ello pueden comprar, vender, ceder permutar, locar, transferir o gravar, cualquier bien mueble o inmueble perteneciente a la sociedad. Asimismo pueden realizar todas las operaciones que. crean convenientes con las instituciones bancarias, públicas, mixtas o privadas o Compañías de Crédito, abriendo cuentas corrientes, realizando o extrayendo depósitos, etc. Puede además conceder y otorgar mandatos administrativos o judiciales para que terceros representen a la sociedad, debiendo rendir cuentas de las operaciones o transacciones que hubiera dado lugar dicho mandato, debiendo responsabilizarse por los daños y perjuicios que éstos pudieran producir.

SEPTIMO: Los socios comanditarios no pueden realizar ninguna operación en interés encontrado con los de la sociedad, por sí o por terceros, salvo que exista acuerdo expreso, por escrito, entre todos los socios comanditarios y comanditados autorizándolo a realizar dicha operación.

OCTAVO: Si bien la .administración estará a cargo de los socios comanditados, los socios comanditarios tendrán derecho, por sí o por interpuestas personas, a vigilar la marcha de la sociedad examinando los libros pertinentes. El socio comanditario no puede ejercer la administración de la sociedad ni en uno ni en todos los actos de la misma sin perder la limitación de su responsabilidad. El socio comanditario que realizara actos determinados de administración se responsabilizará solidaria e ilimitadamente por los resultados de dichos actos; en caso de que la asunción de la administración sea habitual, la responsabilidad se extenderá a todos los actos que realiza la sociedad.

NOVENO: Cualquier socio comanditado podrá ser removido de la administración de la sociedad sin justa causa, cuando así lo determine la mayoría del capital comanditario. En caso de no existir otro socio comanditado que ejerza la dirección y administración de la sociedad la misma deberá regularizar su situación incluyendo otros socios comanditados o transformando a alguno de los socios comanditarios en comanditados en un plazo no mayor de tres meses, caso contrario todos los socios serán considerados como comanditados (*El plazo está dado por el art. 140 de la ley 19.550*).



DECIMO: La remuneración mensual de los socios comanditados por la administración de la sociedad será fijada en 2 % del capital social y es independiente la repartición de las ganancias que pudieran corresponderle, en ella se incluyen los gastos que el socio comanditado haya efectuado en representación de la sociedad.

DÉCIMO PRIMERO: Toda resolución deberá hacerse por mayoría del Capital, con excepción de la modificación del contrato social, y la inclusión y transferencia de las cuotas sociales que necesitan la aprobación de todos los socios.

DECIMO SEGUNDO: El día \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de cada año se realizará el Balance Anual, Inventario y el estado de resultados de pérdidas y ganancias. Estos deberán someterse a la aprobación de los demás socios, dentro de un plazo máximo de \_\_\_\_\_ días contados a partir de la fecha de cierre del ejercicio. Previa deducción de las reservas, provisiones, amortizaciones y demás provisiones, la ganancia resultante se distribuirá entre los socios conforme a los siguientes porcentuales: el 100 % será distribuido entre los socios comanditarios conforme al porcentual de cuotas partes del capital que posean

DECIMO TERCERO: La sociedad se disolverá en los siguientes casos :

a) Por expiración del período de duración, conforme a la cláusula Cuarta del presente, pudiendo prorrogarse por un período igual o menor con la aprobación por escrito de todos los socios comanditados y comanditarios, debiéndose inscribir dicha resolución ante el Registro Público de Comercio y la Inspección General de Justicia;

b) Por la pérdida de más del \_\_\_\_\_ % del capital social.

DECIMO CUARTO: Las pérdidas serán soportadas en la forma proporcional a las cuotas partes del capital social que posea cada uno, no pudiendo distribuirse las ganancias hasta no saldar los quebrantos de los ejercicios anteriores.

DECIMO QUINTO: En caso de fallecimiento o incapacidad de un socio comanditario, se efectuará un balance general dentro de los \_\_\_\_\_ días que ello ocurra y el importe resultante más el saldo de su cuenta particular, se abonará a sus herederos y/o representantes en cuotas mensuales, iguales y consecutivas, con más un interés del \_\_\_\_\_ %, a contar desde \_\_\_\_\_ meses de la fecha de aprobación del balance. De resultas de ello, los socios solidarios podrán optar entre aceptar un nuevo socio comanditario o invertir de su peculio la suma reintegrada a los herederos y/o representantes del socio comanditario fallecido o declarado incapaz..

DECIMO SEXTO: En caso de disolución de la sociedad, los socios por mayoría de capital designarán al liquidador. Previo pago de las obligaciones sociales, el haber

resultante se dividirá entre los socios en proporción al capital aportado. El socio comanditado, Sr. \_\_\_\_\_ deberá guardar la documentación perteneciente a la sociedad por el término de \_\_\_\_\_ años.

DECIMO SEPTIMO: Para el caso de divergencia entre los socios, todas las cuestiones que surjan de este contrato o sus efectos emergentes serán dirimidos por vía judicial ante los Tribunales Ordinarios en lo Comercial del Departamento Judicial de \_\_\_\_\_, con exclusión de todo otro fuero o jurisdicción que pudiera corresponderle. De conformidad el día \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 20\_\_\_\_, en la ciudad de \_\_\_\_\_ se firman \_\_\_\_\_ ejemplares del mismo tenor y a un solo efecto. - - -

# **MODELO DE NEGOCIO**

## **Modelo de negocio.**

### **Tipo de empresa:**

Empresa elaboradora de productos alimenticios (postres, flanes y cremas).

### **Misión:**

Elaborar productos alimenticios dulces que lleguen a todos los hogares salteños, panaderías y heladerías.

### **Visión:**

Brindar a las familias salteñas, panaderías y heladerías, una opción de productos alimenticios dulces de alta calidad y a buen precio. Instalarnos en los hogaresm panaderías y heladerías salteños y lograr ser la opción en precio y calidad.

### **Objetivos:**

1. Insertarnos en el 100% de los negocios chinos en un período de 6 meses.
2. Insertarnos en el 50 % de los negocios minoristas de la Ciudad de Salta, en un período de 6 meses.
3. Ampliar el mercado y la producción para poder atender el Valle de Lerma en un período no superior a los 2 años.

### **Estrategias:**

1. Contar con buenos vendedores que posean su propia cartera de clientes.
2. Iniciar con comercios minoristas de barrio.
3. Ampliar la capacidad de producción en 6 meses.
4. Diversificar productos en un período no mayor a dos años.
5. Continuar con mayoristas, tomar a los supermercados chinos en primera instancia ya que demandan el mismo tipo empaque.
6. Continuar con otros tipos de mayoristas.

## **Estructura empresarial.**

**Gerencia general:** Gustavo Suárez.

**Asesor gerencial:** Ing. Oscar Pinnola.

**Dto. De producción:** Gustavo Suárez – Roberto

**Dto. De compras:** Gustavo Suárez.

**Dto. De Comercialización:** Susana Bazán – Carlos

**Dto. De Administración – Tesorería: Saida Virgües – Marcos**

**Competencia de cada sector:**

Gerencia general:

- Organización de la empresa.
- Distribución del trabajo.
- Asignación de tareas.
- Establecer funciones y responsabilidades.
- Diseñar sistema de información interna.

Compras:

- Diseño de alternativas de compras.
- Negociación con proveedores.
- Órdenes de compras.
- Control de la entrega de productos.
- Almacenaje y registro.
- Entrega de insumos.
- Análisis de proveedores.
- Formulación de pronósticos.
- Registros de existencia.

Comercialización:

Selecciona productos.

Investiga el mercado.

Elabora estrategias relativas a las ventas.

Contacta clientes.

Selecciona canales de distribución.

Decide sobre las condiciones de venta.

Vende.

Evaluación interna: Ventas totales en pesos y en unidades. Proporción total del mercado que atiende (porcentajes). Ganancias.

Producción:

Planeamiento: Diseño del proceso y secuencia de producción, planificación de las compras (insumos, repuestos y productos Intermedios), definición del sistema de control de calidad de la producción y de los productos. Presupuesto

de producción (cálculo de insumos necesarios para la producción, stock para evitar paradas y sobrestock, compras necesarias, frecuencias de compras, etc.)

Gestión de la producción: Ejecución de lo antes planificado. Desarrollo de un sistema de información fluido con el sector comercial y de compras.

Control: De la producción: cantidades previstas en tiempo previsto. Calidad: rendimiento, características secundarias (confiabilidad, durabilidad, servicio al cliente, etc.)

Evaluación de la producción: Utilización de herramientas estadísticas y representación por gráficos.

Administración:

- Elaboración del presupuesto financiero para anticipar probables déficit, desarrollo de estrategias para cubrirlos y análisis de las posibles decisiones de inversión en período de superávit.
- Análisis y control de la gestión financiera.

Análisis FODA de Complet SCS.

<p><b><u>F: Fortalezas:</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Experiencias previas en otros emprendimientos.</li> <li>▪ Capital humano.</li> <li>▪ Asesor: Ingeniero Pinnola.</li> <li>▪ Productores.</li> </ul>	<p><b><u>O: Oportunidades:</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Apoyo financiero del CFI</li> <li>▪ Conocimientos que poseen los preventistas.</li> <li>▪ Cartera de clientes de los preventistas.</li> <li>▪ Supermercados chinos.</li> </ul>
<p><b><u>D: Debilidades:</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Capital mínimo.</li> <li>▪ Falta de planificación de cada sector.</li> <li>▪ Tendencia a actuar instintivamente.</li> <li>▪ Distribución de los productos.</li> <li>▪ Poco conocimiento del mercado.</li> <li>▪ Querer hacer todo nosotros mismos.</li> </ul>	<p><b><u>A: Amenazas:</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Empresas insertas en el mercado.</li> <li>▪ Problemas con la distribución y el cobro.</li> <li>▪ Conocimiento teórico del mercado.</li> <li>▪ No invertir en gente con cartera de clientes.</li> </ul>

Análisis de la comercialización de los productos a elaborar.

Mercado	Condiciones de venta	Nivel de producción requerido	Cantidad de productos pedidos por venta
Comercios de barrio	Contado	bajo	5 paq. máximo.
Mayoristas 1 (Chinos)	Contado ó hasta una semana.	Medio - alto	10 Cajas de 50 unidades mínimo.
Mayoristas 2.(Ej. Norte, Maxiconsumo)	Diferido: 90 a 120 días.	Alto	100 cajas por 50 unidades, mínimo.

	Comodato.		100 bolsas de 5, 10, 20 kgs.
<b>Mayoristas 3 ( Ej. Envasal)</b>	Diferido: 90 a 120 días. Comodato.	Medio - alto	100 bolsas de 5, 10 y 20 kgs. Máximo.

Se infiere que, iniciar con mayoristas tipo 2 y 3 puede significar una pronta desaparición del mercado por no poder continuar produciendo ya que no se podrá contar con el capital necesario para reinvertir en materias primas y continuar con la producción prevista mensual.

A su vez, significa que no podremos continuar aprovisionando al resto de los mercados que se pretenden atender.

Sugerencia: se sugiere iniciar con comercios minoristas de barrio, puesto que el cobro es inmediato, lo cual nos permite seguir comprando materias primas y continuar con la producción prevista mensual. También resulta una opción entrar a los mayoristas tipo 1, (supermercados chinos), puesto que masificamos la marca, entramos a un sector en el cual se considera que solo entran las empresas bien constituidas y cuyos productos "aportan" (a modo subjetivo) cierta seguridad a sus consumidores.

#### Análisis FODA del mercado local minorista.

<b><u>F: Fortalezas:</u></b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Calidad y precio</li> </ul>	<b><u>O: Oportunidades:</u></b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Comercios de barrio</li> </ul>
<b><u>D: Debilidades:</u></b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Querer hacer todo nosotros</li> </ul>	<b><u>A: Amenazas:</u></b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Otros competidores con mejores precios</li> </ul>

#### Análisis FODA del mercado local mayorista.

<b><u>F: Fortalezas:</u></b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Calidad y precio</li> <li>▪ Productores de flanes, postres y cremas</li> </ul>	<b><u>O: Oportunidades:</u></b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Supermercados chinos</li> </ul>
<b><u>D: Debilidades:</u></b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Querer hacer todo nosotros</li> </ul>	<b><u>A: Amenazas:</u></b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Otros competidores con mejores precios</li> <li>▪ Imposibilidad de responder a la demanda</li> </ul>

### **Acta N° 1.**

En el día de la fecha, 23 de Junio de 2005 nos reunimos los integrantes de Complet SCS, con motivo de tratar los siguientes temas:

- 1.- Monto total de inversión.
- 2.- Confirmación de aportes y cantidades comprometidas.
- 3.- Tratamiento acerca de las herramientas a utilizar para el emprendimiento.
- 4.- Distribución de las ganancias y compromiso ante las pérdidas.
- 5.- Toma de decisiones al interior de la sociedad comercial.
- 6.- Propuesta de capitalización.
- 7.- Envases.
- 8.- Transferencia de acciones.

Los resultados de la reunión fueron los siguientes:

- 1.- El monto total de inversión queda establecido en \$3.500.
- 2.- Los socios de Complet SCS se comprometen a aportar para el inicio del emprendimiento la cantidad de \$500 cada uno, quedando pendiente la participación de capital de Roberto ----- por no encontrarse presente.
- 3.- Este tema queda pendiente de tratamiento.
- 4.- Dado que los aportes son igualitarios, la participación en las ganancias y en las pérdidas será equitativa al aporte de cada uno de los socios (partes iguales).
- 5.- La toma de decisiones al interior de la sociedad comercial será por mayoría de votos en reunión con socios presentes, declarándose a las reuniones previamente convocadas como soberanas en sus decisiones.
- 6.- Este tema queda pendiente de tratamiento.
- 7.- Este tema queda pendiente de tratamiento.
- 8.- Se establece que para la transferencia de acciones se requiere consentimiento de todos los socios.

Sin más que tratar, se dá por concluida la reunión a horas 23, 15 del día de la fecha, informándose que la próxima fecha de reunión será comunicada a los socios con tiempo de anticipación.

**Notificados presentes:**

Saida Virgües.

Susana Bazán.



Gustavo Suárez.

Marcos

Carlos

### **Acta N° 2.**

En el día de la fecha, 6 de Julio de 2005 a horas 10,30 de la mañana, nos reunimos, los integrantes de Complet SCS con motivo de tratar los siguientes temas:

- 1.- Exposición del trabajo de análisis elaborado por Gustavo referente a la ingeniería de los costos de producción.
- 2.- Lectura de los mails enviados por Susana, Gustavo y el ingeniero Pinnola.
- 3.- Unificación de los materiales elaborados por los integrantes de Complet SCS para ser enviados al ingeniero Pinnola.
- 4.- Resolución del problema de alojamiento del ingeniero Pinnola.

Los resultados de la reunión fueron los siguientes:

- 1.- El análisis de Gustavo Suárez aportó mayores luces al emprendimiento a iniciarse y generó mayor seguridad para el inicio del mismo.
- 2.- La lectura de los mails generó preocupación entre los integrantes de Complet SCS, y se decidió en común, aclarar temas con el ingeniero y comunicarle el trabajo que se vino realizando desde la última reunión en Salta. Se hace necesario apoyar las posturas de Gustavo y del ingeniero y aclarar que algunas expresiones pueden haber contribuido a una mala comprensión de la situación planteada.
- 3.- Compromiso de los integrantes de reunir toda la información lograda y los materiales elaborados que contribuyen a la planificación de la empresa. Los mismos deberán ser aportados a Gustavo Suárez en lo que queda de la semana para ser enviados al ingeniero Pinnola.
- 4.- Puesto que resultará imposible encontrar alojamiento en Salta para la fecha comunicada por el Ingeniero, se hace necesario ofrecer nuestros hogares para colaborar con la pronta presencia del ingeniero en Salta, situación que será manifiesta en próximos mails por Gustavo Suárez.

Sin más temas que tratar se da por concluida la reunión de la presente jornada a horas 13.

**Notificados presentes:**

Saida Virgües.

Susana Bazán.

Gustavo Suárez.

Carlos

**COSTOS, PRESUPUESTOS  
ECONOMICO Y FINANCIERO**

## **ANEXO 2**

# **PROGRAMA DEL EVENTO**

**PROGRAMA**  
**"PRIMER ENCUENTRO DE ANALISIS DE LA PROBLEMÁTICA DE**  
**DENOMINACION, NORMALIZACION Y COMERCIALIZACION DE LOS**  
**ALIMENTOS REGIONALES SALTEÑOS"**

**Día 21 de setiembre:**

8,30 hs a 8,45 hs. Inscripción de asistentes  
9,00 hs a 9,15 hs. Apertura del Encuentro  
9,30 hs a 9,45 hs. Formación de los grupos de trabajo por especialidad.  
10,00 hs comienzo del trabajo de los grupos guiados por un moderador-coordinador.  
11,15 hs café  
11,30 hs a 13,00 hs. Continuación del trabajo grupal.  
13,00 hs a 15,00 hs. Libre.  
15,00 hs a 17,00 hs. Continuación del trabajo grupal.  
17,00 hs café  
17,15 hs a 18,30 hs. Discusión y elaboración previa de conclusiones y ponencias, por grupo.

**Día 22 de setiembre:**

9,00 hs a 11,00 hs. Continuación elaboración definitiva de conclusiones y ponencias.  
11,15 hs café  
11,30 hs a 13,00 hs. Confección de documentos finales.  
13,00 hs a 16,00 hs. Libre.  
16,00 hs a 17,00 hs. Lectura y aprobación de documentos de los grupos.  
17,00 hs café  
17,30 hs a 18,00 hs. Cierre del evento con entrega de certificados de asistencia.

**INTRODUCCION Y  
CUESTIONARIOS TEMATICOS DE  
ORIENTACION**

# PRIMER ENCUENTRO DE ANALISIS DE LA PROBLEMÁTICA DE DENOMINACION, NORMALIZACION Y COMERCIALIZACION DE LOS ALIMENTOS REGIONALES SALTEÑOS

## INTRODUCCION

Massimo Montanari ha escrito que **"la cotidianeidad del vivir hunde sus raíces en la constitución biológica de los hombres y en el paisaje en el que viven, pero se sustancia y se define en las relaciones de propiedad y de poder, en los conocimientos y en las tecnologías y en los parámetros culturales de las diversas sociedades"**.

Es el caso de diversos platos que han dejado de ser cotidianos en el espacio urbano y han pasado a formar parte de ciertos rituales o momentos de mucha carga simbólica como las celebraciones patrias ("día de la independencia" o de "la tradición" donde se consumen esas comidas que de algún modo representan en nuestro país la cocina criolla: locros, tamales, humitas, etc.), y otros donde el desplazamiento ha sido inverso, de plato excepcional a comida cotidiana (como las mismas empanadas). Lo que importa en estos procesos es la aceptación colectiva de los significados: **se requiere que los ingredientes, condimentos y procedimientos estén incorporados en una determinada tipología culinaria históricamente delimitada.**

En cada región del país no ha existido una sola forma de comer ni un solo tipo de comida: coexistieron varios en cada momento y más allá de las coordenadas de origen de los alimentos utilizados, las modalidades de preparación han ido cambiando con el tiempo, aún cuando las más tradicionales, con una presencia y trascendencia de mayor densidad histórica, hayan podido sostener la permanencia de sus fórmulas básicas.

Y eso es lo que puede señalarse respecto de los alimentos propuestos, algunos de los cuales como: las empanadas, que están presentes en documentaciones muy antiguas (registros históricos, literatura de viaje, recetarios, etc.) que recoge directa o indirectamente el patrón alimentario en territorio argentino por lo menos desde mediados del siglo XVIII.

Constituyendo Salta un caso muy especial donde las tradiciones culinarias se han mantenido en el tiempo, llegando en nuestros días a constituir una parte muy importante de los atractivos, en materia de alimentos, que la provincia se enorgullece de ofrecer a propios y visitantes.

El reconocimiento, a veces, de los alimentos regionales salteños, merece que nos detengamos a analizar cuales son los inconvenientes que impiden una producción regular y con ambiciones de comercialización que van más allá de los límites de la Provincia. Para lograr esto, se ha propuesto el presente, primer encuentro entre los elaboradores, que permitirá intercambiar ideas e identificar los problemas que se deben superar para lograr:

- ◆ Unificar fórmulas y procedimientos de elaboración de los alimentos regionales



- ◆ Encuadrar los mismos dentro de las exigencias del CAA
- ◆ Comercializarlos más allá de las fronteras provinciales.

#### **ALIMENTOS SELECCIONADOS:**

**Se han dividido en tres grandes sectores bien definidos, y ellos son:**

- ◆ **COMIDAS REGIONALES:** empanadas, locro, tamales, humitas, etc.
- ◆ **DULCES Y MERMELADAS:** dulce de cayote, dulce de cuaresmillo, miel de caña, etc.
- ◆ **PANIFICACION Y CONFITERIA:** empanadillas, alfeñiques, masas regionales, turrone, etc.

A continuación se incluye un cuestionario guía para que sirva de orientación, para que cada grupo logre encauzar el intercambio de opiniones dentro de un marco inicial común. No siendo esto obstáculo para que las ideas y problemas se deriven hacia otros temas no incluidos en el citado cuestionario.

Se tratará de conducir el debate de las ideas dentro de un marco que no lleve a discusiones entre panelistas, sino que registremos los aportes, y finalmente se opte por conclusiones y ponencias consensuadas por mayoría de votos.

Esta metodología se adopta en función de optimizar los tiempos disponibles y lograr identificar los temas más importantes a resolver, los cuales serán destacados en las conclusiones y ponencias, las que posteriormente serán elevadas a las autoridades de la Provincia y del CFI.

# **CUESTIONARIO GUIA COMIDAS REGIONALES**

**COMIDAS REGIONALES: empanadas, locro, tamales, humitas, etc.**

## **1. LISTADO DE COMIDAS REGIONALES SALTEÑAS**

1.1. ¿A la lista de alimentos citados, sugiere agregar algunos otros?

.....  
.....  
.....  
.....

## **2. ELABORACION DE LAS COMIDAS REGIONALES**

2.1. ¿Conoce si existe una formulación para estos productos “oficialmente” aceptada por algún organismo u organización?

.....  
.....  
.....  
.....

2.2. ¿Considera importante que existan “fórmulas oficializadas” que definan y estandaricen las comidas regionales?

.....  
.....  
.....  
.....

2.3. ¿Estima que de existir lo citado en 2.2., se aseguraría la “denominación de origen” de esos alimentos?

.....  
.....  
.....  
.....

2.4. ¿Cree necesaria la existencia de un “organismo” que certifique la autenticidad y calidad de estos alimentos?

.....  
.....

.....  
.....  
  
2.5. De ser afirmativa la respuesta a la pregunta anterior, ¿cree conveniente que dicho “organismo” sea gubernamental, universitario o privado?

.....  
.....  
.....  
.....

2.6. ¿Cree necesario abordar el tema elaboración de los alimentos en forma general o individualmente? Si opina sea individual identifique los tres alimentos que considera más importantes.

.....  
.....  
.....  
.....

2.7. ¿Qué desea resaltar sobre aspectos a resolver en cuanto a formulación y problemas sobre elaboración y sus procedimientos?

.....  
.....  
.....  
.....

2.8. ¿Conoce el significado de las técnicas denominadas BUENAS PRACTICAS DE MANUFACTURA (BPM)? Si las conoce ¿Las aplica en su establecimiento?

.....  
.....  
.....  
.....

2.9. ¿Conoce si la mayoría de los fabricantes de estos productos poseen todas las autorizaciones municipales, provinciales y nacionales necesarias en regla?

.....  
.....  
.....  
.....

2.10. ¿Conoce las disposiciones del Código Alimentario Argentino (C.A.A) referentes a las condiciones necesarias para la autorización de un establecimiento de elaboración de alimentos?

.....  
.....  
.....  
.....

2.11. ¿Conoce las normas establecidas por el C.A.A., para el/los producto/s que está elaborando en la actualidad?

.....  
.....  
.....  
.....

**3. COMERCIALIZACION**

3.1. ¿Identifica trabas que obstaculicen la libre comercialización de estos productos dentro de la Provincia y fuera de ella?

.....  
.....  
.....  
.....

3.2. ¿La competencia con los productos provenientes de industrias locales o de otras provincias, considera limita la comercialización de lo elaborado localmente?

.....  
.....  
.....  
.....

3.3. ¿Considera que presentación de los productos para la venta es adecuada para provocar la atracción del eventual comprador?

.....  
.....  
.....  
.....

3.4. ¿Cree conocer con exactitud sus costos de producción, administración y ventas, y a partir de ellos establece su precio de venta?

.....  
.....  
.....  
.....

3.5. ¿Conoce la rentabilidad de su emprendimiento?

.....  
.....  
.....  
.....

3.6. ¿El emprendimiento le permite separar beneficios suficientes como para sustentarse y pensar en un crecimiento?

.....  
.....  
.....  
.....

3.7. ¿Cuáles son, a su juicio, los principales inconvenientes que le impiden tener una comercialización más redituable?

.....  
.....  
.....  
.....

#### **4.OTRAS CONSIDERACIONES**

4.1. ¿Cómo evalúa las acciones gubernamentales en apoyo al desarrollo de sus actividades?

.....  
.....

.....  
.....

4.2. ¿Le pedimos exprese alguna acción que pudiera realizarse en beneficio del desarrollo y progreso del sector?

.....  
.....  
.....  
.....

# **LISTADO DE ASISTENTES**

Part. N°	APELLIDO Y NOMBRE	EMPRESA	ACTIVIDAD	DIRECCION	TELÉFONO
1	Fuentes Perez Jose	Calidad Alimentaria	Municipalidad	España - Juramento	4350916
2	Cruz Dario	Adelita restaurant	Gastronomia	Rio Negro N° 2598 - B° El Tribuno	4241044
3	Tolaba René Héctor	Municipalidad	-----	España - Juramento	4373354
4	Ramon Adriana	Fac. de Ciencias de la Salud	U.N.S.A.	Avda. Bolivia N° 5150	4255404
5	Damani Ricardo	Municipalidad	-----	España - Juramento	4373354
6	Yarade Sergio	Municipalidad	-----	España - Juramento	4373354
7	Miranda Miguel Angel	Municipalidad	-----	España - Juramento	4373354
8	Burgos Luis	Revista Club de los Cocineros	-----	Italia N° 1595 - B° Monica	4283917
9	Lazarte Miguel	Las Leñas Empanadas	Gastronomica	Rioja N° 894	4221336
10	Quipildor Silvia	U.N.S.A.	-----	Avda. Bolivia N° 5150	4255494
11	Guaymas Nelida Maria	Esc. Técnica N° 7127	-----	Necochea Esq. Alte. Brown	4316116
12	Vilte Petrona	Las Rosas	Masas y Tortas	Las Capuchinas N° 16	
13	Gordillo Jorge	Pasteleria Artesanal	Panificacion Regional	B° Parque Gral. Limache	4288157
14	Saavedra Mery Magdalena	Pasteleria Artesanal	Panificacion Regional	Benito Graña N° 268	
15	Lopez Ivana	Pasteleria Ivana	Panificacion Regional	Vicario Toscano N° 47 - V° Soledad	
16	Villagran Beatriz	Galletas Artesanales	Panificacion Regional	Lerma N° 423 Dpto. 4	
17	Figueroa Norma Estela	Mi Dulce	Dulces Regionales	Las Capuchinas N° 20 - V° las Rosas	
18	Herrera Humberto	La Calesita Golosinas	Dulces Regionales	Manz. 58 - Casa 10 - B° San Carlos	
19	Jara Fausto Alberto	Fabrica de Golosinas	Dulces Regionales	Manz. 22 - Lote 11 - B° Democracia	
20	Magaleft Maria Isabel	U.N.S.A.	-----	Avda. Bolivia N° 5150	4255440
21	Toffoli Susana Lucia	U.N.S.A.	-----	Avda. Bolivia N° 5151	4255440
22	Moron Jimenez M. J.	U.N.S.A.	-----	Avda. Bolivia N° 5152	4255440
23	Caro Monica	La Casona	Pasteleria Artesanal	Las Acacias N° 90	4399292
24	Faber Claudio	La Casona	Pasteleria Artesanal	Las Acacias N° 91	4399292
25	Acuña Roberto	Encanto Saiteño	Dulces Regionales	Calle 5 - Casa 1411 - B° Santa Ana I	4291044
26	Ramos Daniel	La Tia Yola	Dulces Regionales	Pje. 11 - casa 370- B° Santa Ana I	4290787
27	Navarro Vivivana	Nubes del Valle	Productos Regionales	Baicarce al 700	4240815
28	Flores Jacinto	Masas Artesanales	Productos Regionales	O'Higgins N° 1737	4223341
29	Rodriguez Edith	Masas Artesanales	Productos Regionales	O'Higgins N° 1738	4223341
30	Velez Alejandra	Pasteleria	Masas Y Tortas Regionales	Corrientes N° 1180	4262017
31	Morales Ruben	Doña Salta	Gastronomia Regional	Cordoba N° 46	4321921
32	Rodriguez Reinaldo	Pasteleria	Panificacion Regional	Leguizamon N° 1515	
33	Vera Marcos	Pasteleria	Pasteleria Artesanal	Corrientes N° 1180	4262017
34	Casale Carlos José	Municipalidad	-----	España - Juramento	4373354
35	Gutierrez Victor Hugo	Municipalidad	-----	España - Juramento	4373354
36	Garcia Maria Veronica	Municipalidad	-----	España - Juramento	4373354
37	Vilte Horacio Gustavo	Municipalidad	-----	España - Juramento	4373354
38	Jaraford Fausto	Fabrica de Golosinas	Dulces Regionales	Nicolas Avellaneda N° 50	154406746
39	Di Carlo Berta Mercedes	U.N.S.A.	-----	Avda. Bolivia N° 5150	4255363
40	Rodriguez Celtico	-----	Veterinario	Los Carolonos N° 171	4391685
41	Gomez Rosario	U.N.S.A.	-----	Avda. Bolivia N° 5150	4255363



**CONCLUSIONES DEL GRUPO  
DULCES Y MERMELADAS**

## **GRUPO DULCES Y MERMELADAS REGIONALES**

El grupo considera pertinente no incorporar otros productos al listado de dulces regionales Salteños:

- **Dulce de cayote**
- **Cuaresmillo**
- **Miel de caña**

Propuestos en esta jornada, ya que se considera que la producción de los mismos debe abordarse de manera particular debido a la diferente tipicidad de los productos antes mencionados.

En base a las discusiones realizadas se concluye lo siguiente:

### **DULCE DE CAYOTE**

En este caso particular se considera prioritario realizar estudios:

- 1- Materias Primas:
  - Variedad,
  - Actitud del suelo
  - Condiciones climáticas,
  - Maduración fisiológica,
  - Problemas fitosanitarios y
  - Conservación
  - Fomento de Buenas Practicas Agrícolas (BPA)
- 2- Estandarización de Formulaciones y optimización del proceso de elaboración:
  - Selección
  - Tratamientos Previos (limpieza, tratamientos térmicos, pelado, cortado, desemillado y desfibrado).
  - Adición de Azúcar.
  - Cocción / evaporación.
  - Punto final del producto en relación con su empleo.
  - Envasado y tratamiento térmico.
  - Vida útil.
- 3- Capacitación en la aplicación de sistemas de gestión de calidad como BPM de manera inicial a fin de que a mediano plazo se implemente el sistema de análisis de peligro y puntos críticos de control.

## **MIEL DE CAÑA**

Se debe partir de la estandarización formulacion y optimización del proceso en relación ala punto final, al envasado, a las condiciones de almacenamiento y vida útil del producto

## **DULCE DE CUARESMILLO**

Presenta como principal problemática la producción de materia prima, por lo que se considera necesario capacitar y fomentar la producción de este fruto, ya que los elaboradores manifiestan la escasa disponibilidad actual de dicha materia prima.

## **CONCLUSIONES GENERALES**

Se considera relevante ahondar en las problemáticas de producción de los dulces de Cayote, Cuaresmillo y Miel de Caña, para ello es presico comenzar por la definición de especificaciones de calidad de materias primas, estandarización de formulaciones, optimizacion de procesos, elaboración; para lo cual es preciso comenzar por la definición de las especificaciones de calidad de las materias primas estandarización de formulaciones y optimizacion de procesos de elaboración, para lo cual se necesitan realizar diversos estudios que debelan encararse por distintos organismos e instituciones provinciales o nacionales que puedan contribuir a la solución de las problemáticos planteadas.

Es importante garantizar ala calidad de productos de producción regional, por lo que se necesita trabajar en la elaboración de la normativa correspondiente, para que los organismos gubernamentales existentes puedan ejercer eficazmente su función.

Asimismo se requiere implementar la capacitacion de productores de materias primas en BPA, de los elaboradores en BPM y en la comercialización de productos.

# **CONCLUSIONES DEL GRUPO COMIDAS REGIONALES**

## **GRUPO COMIDAS REGIONALES**

### **CONCLUSIONES:**

Solamente se trataron los alimentos regionales:

#### **Tamales, Empanadas, Humitas y Locro.**

Como marco teórico general se propone una autonomía productiva, un desarrollo de la excelencia en la calidad de los productos considerando dos niveles:

- **Uno de orden técnico**, que incluirían buenas prácticas de manufacturas y la aplicación de los puntos críticos a lo largo de toda la cadena alimentaria (materia prima – consumidor).
- **Y otro de orden educativo**: capacitación al emprendedor, capacitación al consumidor.

También se ha considerado que los organismos políticos presten mayor asistencia económica con interés accesible.

En cuanto a la comercialización de este tipo de productos se debe considerar:

- Perfil del consumidor a través de encuestas de hábitos alimentarios.
- Difusión sobre condiciones adecuadas a la calidad de los alimentos. (Habilitaciones, controles bromatológicos, materia prima).
- Mayor compromiso gubernamental sobre los alimentos regionales.

Finalmente se cree necesario la formación de cooperativa, asociación y o cámara que nuclea a los productores de este rubro.

Propuesta acción.

# **CONCLUSIONES DEL GRUPO PANIFICACION Y CONFITERIA**

## GRUPO PANIFICACION Y PASTERIA ARTESANAL

1. Propuestas de Normalización de Productos del Rubro Panadería y Confeitería típicos de la provincia de Salta.

**A). TORTA SALTEÑA:** Masa de yema de huevo y harina; relleno con dulce de leche y nueces, cubierto con merengue y miel de caña.

**B). EMPANADILLA:** masa circular de 10 cm de diámetro, salada, rellena con dulce de cayote, bañada con glasé real.

**C). GAZNATE:** Masa cuadrada (6 x 6 cm), unida por vértices opuestos, a base de yemas de huevo y harina, rellena con dulce de leche y glaseado en las puntas.

**D). TURRON SALTEÑO:** masa circular de distintos diámetros, a base de yema y harina, relleno con merengue y miel de caña, decorado con nuez.

**E). NUECES CONFITADAS:** dos mariposas de nuez unidad con dulce de leche y revestidas con dulce, bañadas con fondan o chocolate.

**F). TABLETA DE DULCE DE LECHE:** leche, dulce de leche y ácido cítrico que se cortan en rectángulos de 2 x 3 cm, también se puede hacer con miel de caña.

**G). ALFEÑIQUES:** Azucara y miel de caña en forma de bastoncitos de 1 cm de diámetro x 3 cm de largo.

**H). TORTITAS DE LECHE:** Masa circular de 6 cm de diámetro (alfajorcitos con 3 tapas de masa a base de huevo y harina relleno con dulce de leche y baño de glasé).

**I). COLACIÓN:** Masa de turrón ovalada cóncava ( 5cm x 3 cm) rellena con dulce de leche y fondan.

**J). BUÑUELOS CON MIEL DE CAÑA:** masa de harina con levadura en forma de anillos fritos y rociados con miel de caña.

**K). PASTELITOS FRITOS:** masas cuadradas superpuestas en forma desplazadas ( 8x 8 cm) fritas, rellenas con dulce de membrillo, rociadas con miel de caña.

**L). PAN DE ANIS:** harina, azúcar, grasa de cerdo y anís en grano.

**M). TORTILLA A LA PARILLA:** harina, grasa de vaca y sal, cocido ala parilla.

**N). BOLLO CASERO CON HARINA CEMITA:** mezcla de masa con harina de trigo y cemita, grasa de vaca con o sin chicharrón.

**Ñ). BOLLO CASERO CON HARINA DE TRIGO:** masa de harina, grasa de vaca con o sin chicharrón.

2. Se propone estandarizar los distintos productos enumerados anteriormente en cuanto a tamaño, peso, integración de ingredientes, valor nutricional, formas de presentación, tiempos de conservación y que se asegure la denominación de origen.

3. Se propone la creación de una asociación de propietarios, productores con asesoramiento gubernamental universitario y privado, con la Consiguiente creación de nuevas fuentes de trabajo.

4. Se propone que la asociación que nuclea las partes propicie actividades de capacitación, asesoramiento permanente, normatice y regule la actividad en cuestión. Además facilite el acceso a la legislación Provincial, Nacional e Internacional.
5. Se propone que se realice una mayor difusión del código alimentario Argentino a través de los organismos pertinentes, que se organizan cursos de capacitación con cierta prioridad, de esta manera se llegaría a tener conocimiento específico sobre las leyes del Código Alimentario Argentino.

## **COMERCIALIZACIÓN**

6. El principal obstáculo es la producción y comercialización clandestina, consideramos que la competencia leal, nos estimula al crecimiento y es totalmente constructiva.
7. Consideramos que los elementos que necesitamos para tener una presentación de calidad son prácticamente inaccesibles en la provincia, cosa que nos preocupa por su alto costo, ya que consideramos fundamental el tema de la presentación del producto.
8. Consideramos que al no tener el costo exacto, esto afecta directamente a la rentabilidad y sin una rentabilidad clara esto impide planificar a corto, a mediano y a largo plazo.

La competencia desleal, las cargas tributarias elevadas impiden una comercialización más reductibles.

Necesitamos mano de obra calificada, políticas gubernamentales que promuevan el desarrollo de la actividad, para que acompañe el crecimiento político y hotelero.

Se propone la formación de una cámara que nucleee productores, comerciantes, trabajadores, sindicatos, entes de control municipal y participación del Gobierno Provincial y Nacional.