

UNIVERSIDAD SIGLO 21

LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS



TRABAJO FINAL DE GRADO

**“Análisis de factibilidad de apertura de una sucursal de la empresa Zona Rural SRL
en la ciudad de Marcos Juárez”.**



ZONA RURAL S.R.L.

Autor: Luisina Corletta

AÑO 2017

Agradecimientos

El trabajo final de grado está dedicado a todos aquellos que han colaborado en esta etapa tan importante de mi vida profesional y personal.

A Zona Rural S.R.L., por depositar su confianza en este proyecto tan valioso.

A los profesionales del rubro, por aportar tan valiosa información de manera desinteresada.

A mi familia, por los valores inculcados y la seguridad depositada desde siempre.

A Dios y San Cupertino, por acompañarme en toda la carrera.

A mi compañero y amor, por regalarme el tesoro más hermoso de mi vida y por toda la paciencia brindada en esta etapa final.

A mi hija Mía, por dejarme conocer eso que llaman amor incondicional y por el sacrificio que significó en tus primeros meses el logro de esta etapa.

Índice

Índice de Anexos.....	5
Introducción	7
Justificación.....	8
Objetivo General	9
Objetivos Específicos.....	9
Marco Teórico.....	10
Metodología	29
Diagnóstico	33
Análisis Externo.....	33
Macroambiente.....	33
Microambiente.....	42
Análisis Interno.....	50
Cadena de valor.....	53
Estrategias genéricas.....	53
Matriz de portafolio de negocios.....	58
Análisis FODA.....	59
Viabilidades del Proyecto.....	60
Viabilidad comercial.....	61
Viabilidad técnica.....	77
Viabilidad legal.....	92
Viabilidad de gestión.....	96
Viabilidad ambiental.....	100

Viabilidad financiera.....	102
Métodos de rentabilidad.....	105
Análisis de escenarios.....	106
Conclusión Diagnóstica	112
Conclusión final	117
Anexos.....	125

Índice de Anexos

ANEXO 1. La Ciudad de Marcos Juárez tiene pleno empleo, y el mejor índice del país	125
ANEXO 2. Vista satelital de la ciudad de Marcos Juárez.....	126
ANEXO 3. “Para el campo, el kirchnerismo es el peor gobierno en 200 años”	127
ANEXO 4. “El campo, el gran beneficiado con las primeras medidas económicas de Macri”	129
ANEXO 5. Macri en la Rural: "Cuando crece el campo, crece la Argentina".....	131
ANEXO 6. “Las pymes no la pasan bien", se quejó la CAME ante Macri.	133
ANEXO 7. “El campo volvió a sembrarle votos a Macri”	134
ANEXO 8. “El campo y la tecnología de la mano hacia el futuro”.....	136
ANEXO 9. Agroquímicos se suman al reclamo para que se frenen las importaciones desde China.	138
ANEXO 10. Argentina en el mercado mundial de granos y subproductos.	139
ANEXO 11. Relevamiento de Expectativas del Mercado emitido por BCRA.	143
ANEXO 12. “Con este sistema impositivo, olvidémonos de vender”.....	146
ANEXO 13. “Insumos agro: baja de granos no afectó el poder de compra”.....	149
ANEXO 14. “La bicicleta financiera del campo”.....	151
ANEXO 15. Competidores de la sucursal Marcos Juárez radicados en la localidad.....	153
ANEXO 16. Competidores de la sucursal Marcos Juárez radicados en localidades cercanas.....	154
ANEXO 17. Agroinsumos de Zona Rural S.R.L. destinados a la venta.....	155
ANEXO 18. Cámara de Sanidad y Fertilizantes (CASAFE). Categorización otorgada según el cumplimiento de los protocolos de seguridad del Programa Depósito OK.....	157
ANEXO 19. Sistema de Trazabilidad de Productos Fitosanitarios y Veterinarios.....	158
ANEXO 20. “Dos sectores de la economía cerrarían el año con crecimientos del 35%”. 172	

ANEXO 21. Demanda de agro insumos según período mensual y tipo de cultivo.	174
ANEXO 22. Formato de encuesta a productores.	177
ANEXO 23. Gráfica de resultados de las encuestas.	179
ANEXO 24. Lista de precios de agro insumos de Zona Rural S.R.L.	185
ANEXO 25. Requerimiento de insumos por cultivo.	188
ANEXO 26. Cálculo de la demanda potencial de agro insumos para productores.....	190
ANEXO 27. Costo de la mercadería vendida a productores.....	193
ANEXO 28. Marco legal general y específico de Zona Rural S.R.L.	197
ANEXO 29. Ley Provincial N° 9.164 Productos Químicos o Biológicos de Uso Agropecuario.....	199
ANEXO 30. Decreto N° 132/05. Reglamentación de la Ley N° 9.164.....	218
ANEXO 31. Ordenanza Municipal N° 2.446.....	229
ANEXO 32. Flujo de fondos del proyecto en un escenario normal.....	249
ANEXO 33. Flujo de fondos del proyecto en un escenario pesimista.....	250
ANEXO 34. Flujo de fondos del proyecto en un escenario optimista.	251
ANEXO 35. Detalle de cuotas del préstamo de Banco Córdoba.....	252
ANEXO 36. Flujo de fondos del proyecto en un escenario normal con financiación del 80% del capital invertido.	253

Introducción

En un mercado argentino tan dinámico, con oferta de bienes y servicios variados, una demanda cada vez más exigente, y múltiples factores restrictivos que afectan la productividad y rentabilidad de las empresas, es satisfactorio encontrarse aún con personas proactivas y desafiantes que buscan derrumbar los obstáculos y lanzarse a nuevas oportunidades.

Para tomar la decisión de embarcarse en nuevos proyectos, es imprescindible que los mismos sean sometidos a un análisis profundo de todas las variables que lo condicionan.

Mediante el presente proyecto de aplicación profesional se buscará poder brindar el asesoramiento requerido por la empresa Zona Rural S.R.L. para aceptar o rechazar la oportunidad de ampliar su mercado con la apertura de una nueva sucursal en la ciudad de Marcos Juárez en la provincia de Córdoba.

La factibilidad de la implementación del proyecto, o su rechazo dependerá del cumplimiento de cada uno de los objetivos específicos planteados.

Para asegurar la viabilidad es imprescindible cumplir con cada uno de los estudios necesarios, que abarcarán de manera puntual las distintas áreas de importancia a considerar y que son factores excluyentes para la implementación del proyecto.

Todas las viabilidades: comercial, técnica, legal, de gestión, ambiental y financiera deberán ser estudiadas de manera individual teniendo en cuenta los factores que las condicionan.

Se complementarán las herramientas brindadas por el marco teórico y los futuros datos a obtener de la investigación en cada una de las áreas, y así convertirla en información valiosa para la toma de decisión de la empresa.

Justificación

Zona Rural S.R.L. es una empresa localizada en la ciudad de Ucache, provincia de Córdoba cuya actividad principal es la venta de agroinsumos: semillas, agroquímicos y fertilizantes. Fue creada por dos jóvenes emprendedores: un ingeniero agrónomo y un técnico en administración agropecuaria en el año 2011.

El principal potencial de la empresa es el espíritu emprendedor y proactivo de sus socios, transmitido y fuente tal de motivación para sus recursos humanos que le han permitido crecer de manera excepcional en los últimos años.

La esencia emprendedora y la experiencia lograda en el rubro, han llevado a la empresa a sumar un desafío y extender sus productos a una zona rural importante como lo es la ciudad de Marcos Juárez en la provincia de Córdoba.

Sus socios, respetando siempre su estilo, sólo considerarán que su proyecto será un negocio aceptable luego de analizar todos los aspectos que lo condicionan. Mediante el presente proyecto de aplicación, utilizando las herramientas de investigación correspondiente se brindará el aporte profesional para determinar la viabilidad en el cumplimiento del objetivo de la empresa.

Objetivo General

- Determinar la factibilidad de apertura de una sucursal de la empresa Zona Rural S.R.L. dedicada a la compraventa de agro insumos en la ciudad de Marcos Juárez durante el año 2018.

Objetivos Específicos.

- Reconocer los factores externos a la empresa que inciden y ejercen presión sobre sus operaciones.

- Identificar los recursos y capacidades existentes en la empresa necesarios para el desempeño y entrega de valor en sus actividades.

- Definir la estrategia general utilizada para competir en el mercado y lograr una ventaja competitiva.

- Establecer el posicionamiento actual de la empresa en el sector de agroinsumos.

- Analizar la estructura del mercado donde desea instalar la nueva sucursal y así determinar si cuenta con los medios necesarios para cubrir con el mercado objetivo en cuanto a cantidad, preferencias, precio y formas de llegada de los productos ofrecidos.

- Determinar la estructura necesaria mediante los requerimientos de recursos físicos, administrativos y humanos que sustenten el desarrollo eficiente de las actividades.

- Reconocer el marco legal regulatorio que asegure el correcto desempeño de las actividades a desarrollar por la empresa.

- Evaluar la incidencia de las actividades de la organización en el medio ambiente y la salud humana a través de los principios y normas que regulen la naturaleza de las operaciones.

- Calcular la inversión necesaria para poner en marcha el proyecto.

- Estimar la rentabilidad de la nueva sucursal mediante el cálculo y evaluación de los futuros ingresos y egresos.

Marco Teórico.

En el presente capítulo se exponen un conjunto de conocimientos que hacen de guía a la investigación, ofreciendo una conceptualización adecuada de los términos a utilizar y facilitando la comprensión de los futuros resultados a obtener.

Inicialmente se comenzarán definiendo los proyectos de inversión y las etapas necesarias para su correspondiente evaluación. Posteriormente se desarrollarán los conceptos necesarios para analizar la situación interna y externa de la organización comprometida con el proyecto, y así finalmente poder concluir con el estudio de las viabilidades que condicionarán el éxito o fracaso de la inversión.

Proyectos de Inversión.

Hoy en día, donde sea que estemos encontramos un conjunto de bienes y servicios creados y proporcionados por el hombre. Primeramente fueron evaluados desde distintos puntos de vista con el objetivo de satisfacer una necesidad humana y luego creados por alguien, para lo cual tuvo que hacerse una inversión. *“En la actualidad una inversión inteligente requiere una base que la justifique. Dicha base es precisamente un proyecto estructurado y evaluado que indique la pauta a seguir. De ahí se deriva la necesidad de elaborar los proyectos”* (Baca Urbina, 2010, p.3). También se resaltan los aportes de Sapag Chaín (2000) quien afirma que:

“Un proyecto surge como respuesta una idea que busca la solución de un problema o la manera de aprovechar una oportunidad de negocio. Ese proyecto debe evaluarse en términos de conveniencia, de manera que se asegure que resolverá una necesidad humana eficiente, segura y rentablemente” (p. 2).

Según Baca Urbina (2010) debe respetarse el siguiente proceso al encarar un proyecto:

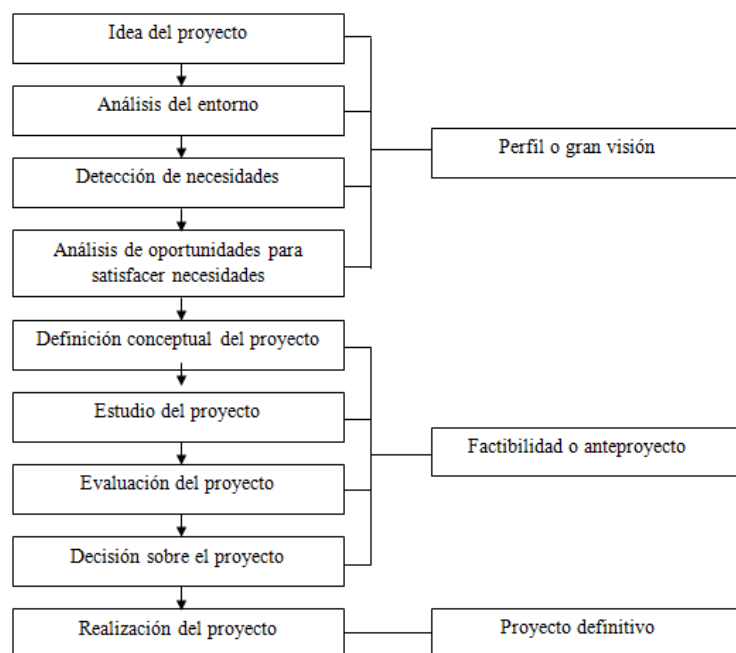


Figura 1. Proceso de la evaluación de proyectos.
 Baca Urbina G. (2010). *Evaluación de Proyectos* (p. 6).

Puede visualizarse en la Figura 1 como el estudio de la evaluación de proyectos requiere un análisis distinguiendo tres niveles de profundidad:

Perfil: se identifica la idea, considerando la información existente según la experiencia en el tema y el juicio común.

Anteproyecto: o nivel de pre factibilidad, se indaga más basándose en las fuentes secundarias y primarias para poder así obtener información necesaria en investigación de mercado, costos, rentabilidad necesarias para sustentar la viabilidad de la inversión.

Proyecto definitivo: se realiza el proyecto, materializando todos los cálculos e investigaciones previos a la puesta en marcha.

Análisis Externo.

Las empresas están inmersas en un entorno de constante cambio y dinamismo, por lo que es imprescindible que concentren sus esfuerzos en conocer y determinar el impacto de los acontecimientos provenientes del ambiente externo, para definir la posibilidad de emprender el proyecto.

El ambiente que rodea la empresa está compuesto por dos entornos: el *macro ambiente* formado de las fuerzas externas que influyen en las empresas y sectores industriales; y el *microambiente* o ambiente industrial y competitivo inmediato que ejercen presión sobre las mismas y a la vez las empresas influyen sobre ellos.

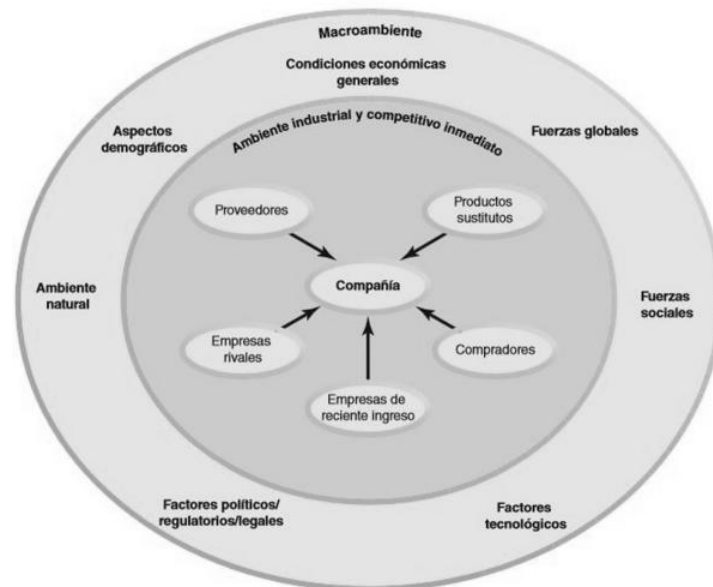


Figura 2. Componentes del macro ambiente y micro ambiente de una compañía.
Thompson, Gamble, Peteraf, & Strickland (2012). *Administración Estratégica* (p. 51).

Según Thompson, Gamble, Peteraf, & Strickland (2012): “el macro ambiente engloba el amplio contexto ambiental en que se ubica la industria de una compañía” (p.50).

Dentro del macro ambiente deben vigilarse los siguientes componentes:

Aspectos demográficos: factores como el tamaño y crecimiento de la población, distribución por edad, nivel educativo, características regionales, etc.

Fuerzas sociales: creencias, valores, normas, actitudes, estilos de vida de la sociedad en donde está inmersa la empresa y que impactan a los negocios.

Factores políticos, legales y regulatorios: existencia de leyes y reglamentaciones nacionales, provinciales y municipales; así como también normativas de organismos

especiales y existencia de grupos de presión que condicionan las actividades de la organización.

Ambiente natural: fuerzas de la naturaleza como el clima y factores asociados al cambio climático con impacto directo en ciertas industrias como la agricultura.

Factores tecnológicos: ritmo de cambio en la tecnología y avances en las técnicas utilizadas en productos y procesos.

Fuerzas globales: condiciones y cambios en los mercados globales, hechos políticos y grado de comercialización internacional.

Condiciones económicas generales: una de las variables que mayor influencia ejerce en la empresa. Factores como poder adquisitivo, tasa de crecimiento económico, ingresos, precios, capacidad de ahorro, endeudamiento, facilidades de crédito, inflación, tasas de interés, etc.

El llamado microambiente de Thompson (2012) puede relacionarse con el análisis de las cinco fuerzas planteado por Michael E. Porter, graficado en la Figura 3:

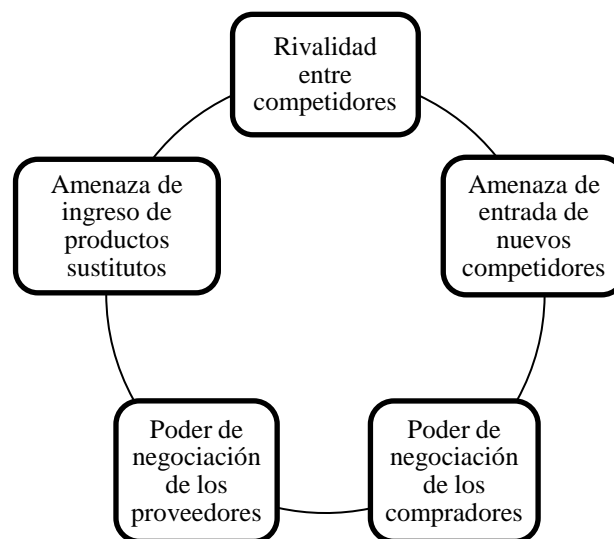


Figura 3. Modelo de competencia de las cinco fuerzas.
Elaboración propia.

Este modelo considera que las cinco fuerzas existentes en toda industria son:

Rivalidad entre competidores: aquellas empresas que compiten en la misma industria, ofreciendo el mismo producto. Es una de las fuerzas más poderosas y se refiere al enfrentamiento entre empresas que compiten en el mismo mercado ofreciendo el mismo producto o servicio. Esta rivalidad adopta las formas de descuentos en precios, publicidad, mejoras en producto y prestaciones.

Amenaza de entrada de nuevos competidores: posible entrada a la industria de empresas que vendan el mismo tipo de producto. Dependerá de las barreras de entrada de ingreso, que son las ventajas que gozan los miembros del mercado en comparación de los nuevos ingresantes como: economías de escala de la oferta, beneficios de escala de la demanda, costo por el cambio de los clientes a otro proveedor, requisitos de capital, beneficios para los miembros del mercado, acceso a los canales de distribución, políticas restrictivas de gobierno, etc. El ingreso de nuevos competidores también se verá influenciado por las reacciones esperadas de las empresas ya presentes en el mercado, por medio de estrategias defensivas como: descuentos, promociones, publicidad, etc.

Amenaza de ingreso de productos sustitutos: aquellas empresas que satisfacen las mismas necesidades con distintos productos o servicios, aquel que cumple una función igual o similar a la de un producto, pero de otra manera. La fuerza de un sustituto es elevada si ofrece una atractiva relación precio-calidad y si el costo del cliente de comprarle a otro proveedor es bajo.

Poder de negociación de los proveedores: poder que tienen los proveedores existentes en la industria para influir en los términos y condiciones de la oferta en su favor, aumentar sus precios y ser menos concesivos. Los proveedores influyen pudiendo acaparar más valor para ellos cobrando precios elevados, limitando la calidad de los productos y servicios, o traspasando sus costos a los clientes.

Poder de negociación de los compradores: fortaleza de los consumidores o compradores de la industria para obtener buenos precios y condiciones. Estos influyen, y son exigentes pudiendo acaparar más valor forzando a la baja de precios, exigiendo mejor calidad y más prestaciones.

El análisis de estas cinco fuerzas permitirá obtener el atractivo y el grado de competencia del sector, así como también desarrollar las estrategias adecuadas.

Al evaluar la fortaleza de las cinco fuerzas debe observarse las que ejercen mayor intensidad. Cuando el esfuerzo en conjunto de las cinco fuerzas es moderada a débil, es una industria competitivamente atractiva en la que pueden esperarse buenos resultados y rendimientos de la inversión. Si en cambio la presión ejercida es colectivamente alta, una industria no es atractiva y para obtener rentabilidad requiere de una empresa con buena administración, experiencia y estrategias sólidas.

Continuando con el análisis externo es importante poder determinar dentro de la industria en la que opera la empresa los llamados *factores claves de éxito*. Thompson (2012) señala: “*Los factores principales de éxito son aquellos elementos de la estrategia, los atributos del producto y servicio, planteamientos operativos, recursos y capacidades competitivas con el mayor impacto en el éxito competitivo futuro en el mercado*” (p.83). Las organizaciones dentro de la industria deben adaptarse a los mismos para ser competitivos y rentables.

Análisis Interno.

En esta instancia se identifican los recursos y capacidades de la empresa.

“Un recurso es un insumo productivo o un activo competitivo que la empresa controla o posee (...) las capacidades organizacionales se basan en conocimientos que residen en la gente y en el capital intelectual o en los procesos y sistemas organizacionales de la empresa, los cuales incorporan conocimiento tácito” (Thompson, 2012, p. 95).

La Tabla 1 demuestra un listado de los tipos de recursos que se encuentran en una empresa:

Tabla 1. Tipos de recursos de las empresas.

Recursos tangibles
<i>Recursos físicos:</i> Derechos de propiedad, plantas de manufactura, equipos, instalaciones, terrenos, ubicación de la empresa.
<i>Recursos financieros:</i> Efectivo y sus equivalentes, situación crediticia, capacidad de endeudamiento.
<i>Recursos tecnológicos:</i> Patentes, derechos de autor, tecnología en procesos y productos.
<i>Recursos organizacionales:</i> Sistema de información, comunicación, diseño organizacional.
Recursos intangibles
<i>Activos humanos y capital intelectual:</i> experiencia, aprendizaje acumulado, conocimientos de los empleados, talento directivo, creatividad e innovación.
<i>Marcas, imagen de la empresa y activos de reputación:</i> marcas, imagen del producto, lealtad del cliente, imagen de la empresa, reputación en cuanto a calidad y servicio.
<i>Relaciones:</i> alianzas o sociedades en coinversión que dan acceso a tecnologías, técnicas especializadas, asociaciones con proveedores que reduzcan costos y/o mejoren la calidad y desempeño del producto, redes de distribuidores, confianza con socios diversos.
<i>Cultura y sistema de incentivos de la empresa:</i> normas de conducta, principios, apego del personal a los ideales de la compañía, sistema de compensaciones, grado de motivación del personal.

Fuente: Thompson, Gamble, Peteraf, & Strickland (2012). *Administración Estratégica* (p.95)

Cadena de valor.

Es una herramienta de análisis interno que divide las actividades de una organización en búsqueda de fuentes de ventajas competitivas generadoras de valor y los márgenes que éstas aportan. La cadena de valor está compuesta por dos grupos de actividades: las actividades primarias, creadoras de valor para los clientes y las actividades de apoyo, que hacen de soporte y mejoran el desempeño de las primarias (Porter, *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*, 1985).

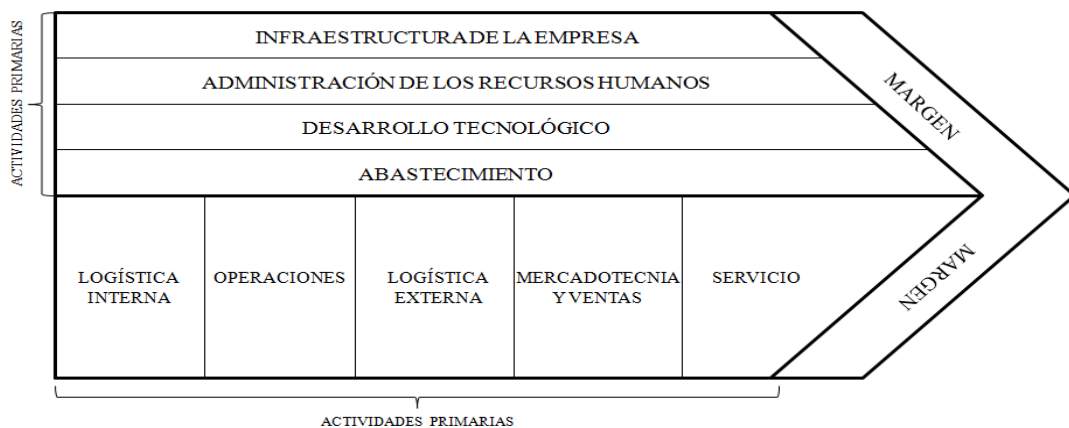


Figura 4. Esquema de la cadena de valor.
Adaptado de Porter M. (1985) *Ventaja Competitiva*.

La figura 4 muestra de manera gráfica el valioso papel que cumple la cadena de valor en el diseño de la estructura organizacional.

Ventaja competitiva. “Una empresa obtiene una ventaja competitiva sustentable cuando satisface las necesidades de los consumidores con mayor eficiencia o eficacia que sus rivales y cuando la base para ello es duradera a pesar de los esfuerzos de sus competidores por igualar o superar esta ventaja” (Thompson, 2012, p.5). La cadena de valor es una herramienta básica para diagnosticar la ventaja competitiva y encontrar maneras de crearla y mantenerla.

Estrategias genéricas.

Hay diferentes maneras para competir de manera exitosa y obtener ventaja competitiva sobre los rivales de la industria. El desarrollo de actividades y utilización de recursos se realizará de manera diferente que los competidores, en función de las fortalezas y debilidades presentes, y de las oportunidades comerciales y amenazas externas.

Las formas de otorgar valor superior al cliente, dependerán del empleo de la estrategia general a utilizar para lograr la ventaja competitiva.

Porter (1980) plantea tres estrategias genéricas:

Liderazgo en Costos.

La empresa se propone ser el productor de menor costo en relación a sus competidores. Las fuentes de ventaja en el costo se originan en las economías de escala y curva de aprendizaje. Requiere de estrecha vigilancia en los costos de las áreas de ventas, marketing e investigación y desarrollo.

Diferenciación:

La organización diferencia el producto o servicio ofrecido a los clientes, creando algo que sea percibido en el mercado como único. Selecciona uno o más atributos percibidos por los compradores como importantes y los satisface de manera exclusiva. Dicha exclusividad se

recompensa con un precio superior. La diferenciación puede tomar forma en el diseño, marca, tecnología, características del producto, servicios, canales de distribución, red de ventas, etc.

Enfoque:

La empresa limita su atención a un segmento del mercado, una línea de productos en particular, una región geográfica específica u otro aspecto convertido en los objetivos de esfuerzos de la misma. En lugar de cubrir la totalidad del mercado con sus productos o servicios, se enfoca en un segmento específico mediante estrategia de costos bajos o diferenciación.

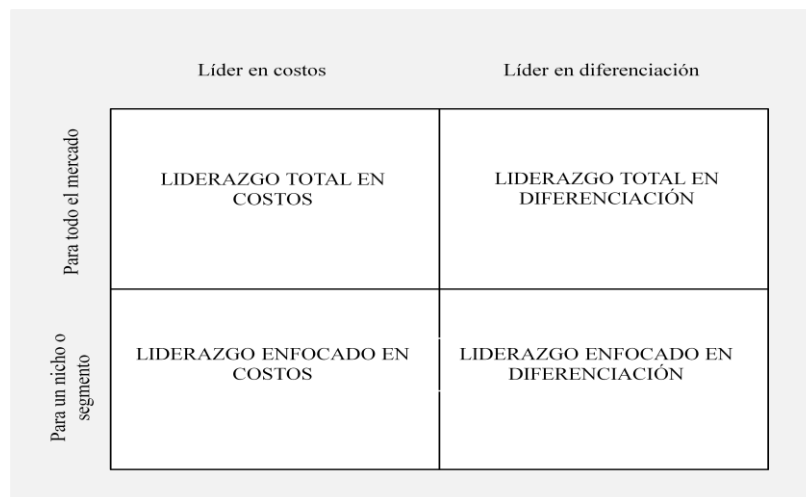


Figura 5. Estrategias Genéricas.
Adaptado de Porter M. (1985) *Ventaja Competitiva*.

Matriz de portafolio de negocios

La matriz BCG¹ es una técnica importante en el análisis estratégico de una empresa. Vincula la tasa de crecimiento de la empresa o mercado y la posición competitiva mediante su participación en el mercado. Ambos conceptos permiten colocar los productos o unidades de negocios en cuatro zonas posibles, como se observa en la figura 6:

¹ Boston Consulting Group. *The Product Portfolio Matrix*,

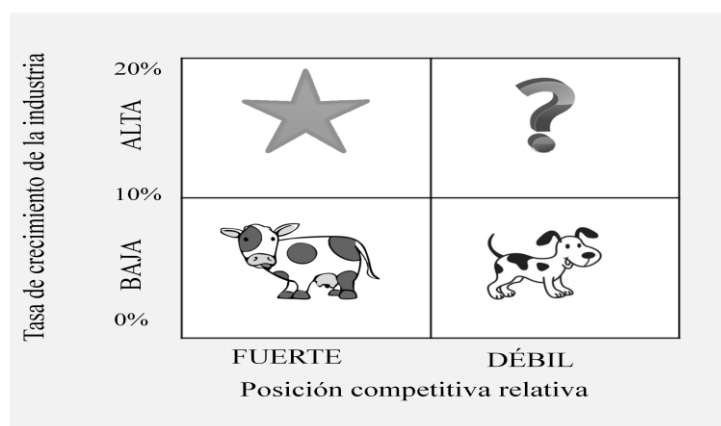


Figura 6. Matriz de Portafolio de Negocios.

Adaptado de The Boston Consulting Group, Inc.(1970), *The Product Portfolio Matrix*,.

Para poder elaborar la matriz BCG es necesario calcular los dos parámetros que harán posible ubicar a la empresa en uno de los cuatro cuadrantes.

Por un lado, la tasa de crecimiento de la empresa o sector se obtiene a partir de la siguiente fórmula:

$$[(\text{Ventas del año 2017} - \text{Ventas del año 2016}) / \text{Ventas del año 2016}] * 100$$

El resultado permitirá ubicar la empresa en el eje vertical según la escala obtenida.

Para la posición competitiva o participación de mercado se utiliza la fórmula:

$$(\text{Ventas del año 2016} / \text{Ventas totales del año 2016}) * 100.$$

En este caso el resultado obtenido permitirá posicionar a la empresa en el eje horizontal. Los negocios que se encuentran en el cuadrante “estrellas” son aquellos con posición de alto crecimiento y sólida competitividad, en posición de ventaja competitiva en relación a sus competidores y con oportunidades de crecimiento y ganancias. Aquellas empresas que se ubican en la zona de “vacas de efectivo” tienen una posición competitiva fuerte en mercados con baja tasa de crecimiento, lo que les da oportunidad de explotar la empresa o productos, generando liquidez. Los productos de la organización les brindan los recursos suficientes para su actividad normal y para generar nuevos negocios. Por otro lado, las empresas que se encuentran en el cuadrante “signos de interrogación” forman parte de una industria con alta

tasa de crecimiento pero su participación relativa es débil, por lo que es necesario que se cuestione la falla en la competitividad y hasta incluso se requieran inversiones de capital para mejorar su posición. Finalmente están los negocios ubicados en la zona “perros” que, como muestra la figura se ubican en un mercado con baja tasa de crecimiento y su posición relativa en el mismo es débil. Estos negocios deben eliminarse pues no son fuentes generadoras de rentabilidad (Koontz & Weihrich, 1998).

Análisis FODA.

Es una herramienta útil para analizar estratégicamente la situación de la empresa. Por un lado permite, con el análisis del entorno identificar las *oportunidades* que podría aprovechar y las *amenazas* que deberá enfrentar. Por otro lado, con el análisis interno reconocer las *fortalezas* que permitirán aprovechar las oportunidades y neutralizar las amenazas externas; e identificar las debilidades a superar.

Viabilidades del Proyecto.

Para la aprobación de cualquier proyecto, el éxito o el fracaso de la inversión se verá condicionado por el análisis de seis viabilidades fundamentales: comercial, técnica, legal, de gestión, ambiental y financiera (Nassir Sapag, 2007).

Viabilidad comercial. También llamada estudio de mercado. Este análisis es crucial pues determina los posibles ingresos del proyecto, una evaluación de mercado errónea puede sobre o subestimar los beneficios del mismo (Nassir Sapag, 2007). Según Baca Urbina (2010) es importante realizar este estudio para: conocer la existencia de una necesidad insatisfecha o la alternativa de poder brindar un mejor servicio de algún producto presente en el mercado, determinar la cantidad de bienes y servicios a adquirir por la demanda potencial, los medios para acercarlos a los consumidores y los riesgos de que no sea aceptado por el mercado. Esto se resume en el estudio de las variables representadas en la figura 8.

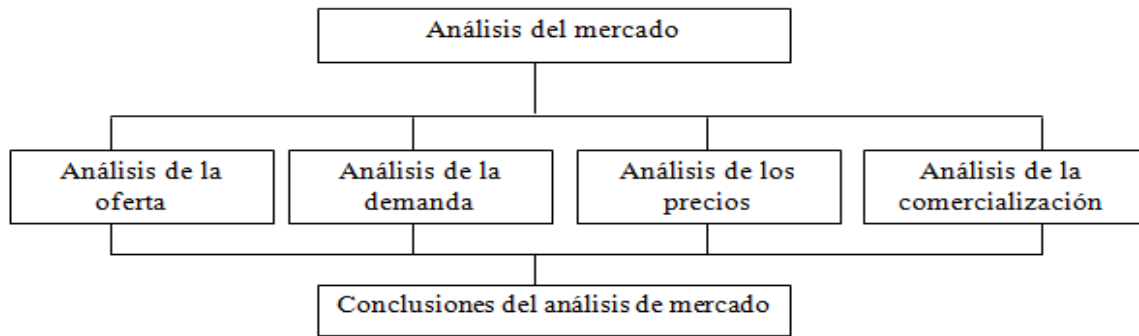


Figura 7. Estructura del análisis de mercado.

Fuente: Baca Urbina, G (2010). *Evaluación de Proyectos*.

El *análisis de la oferta* se basa en conocer que se ofrece al mercado, en qué condiciones y cantidades. Baca Urbina (2010) considera tres tipos de oferentes en el mercado:

Oferta competitiva o de mercado libre: todos los oferentes están en las mismas condiciones de libre competencia. La magnitud de su participación dependerá de la calidad, precio y servicio al cliente.

Oferta oligopólica: el mercado está controlado por algunos pocos oferentes.

Oferta monopólica: existe un solo oferente y productor, quien domina las variables precio, cantidad y calidad.

Es importante que para el análisis de la oferta se consideren: cantidad de oferentes, su localización, capacidad instalada, calidad, precio e inversiones.

El *análisis de la demanda* se realiza para obtener los factores que afectan los requerimientos del bien o servicio en el mercado, y así saber la participación que tendrá el proyecto en la cobertura de la necesidad y demanda.

Cabe destacar los tipos de demanda planteados por (Baca Urbina, 2010) y que pueden clasificarse como se ve en la figura 8 en relación con su *oportunidad* en: *demanda insatisfecha* cuando la oferta no alcanza a cubrir los requerimientos de la demanda y en *demanda satisfecha* cuando la oferta cubre las necesidades de la demanda. Así mismo, una demanda satisfecha puede estar *saturada* si no se puede ofrecer más cantidad de producto o servicio (situación difícil de encontrar) o *no saturada* si el mercado está aparentemente

satisfecho pero se puede ingresar con herramientas de mercadotecnia. Otra clasificación brindada por el autor es de acuerdo a su *temporalidad* y aquí se encuentran la *demanda continua*, que es aquella que permanece por largos períodos de tiempo y la *demanda cíclica*, o estacional la que por cuestiones climáticas o comerciales se relaciona con ciertos períodos en el año.

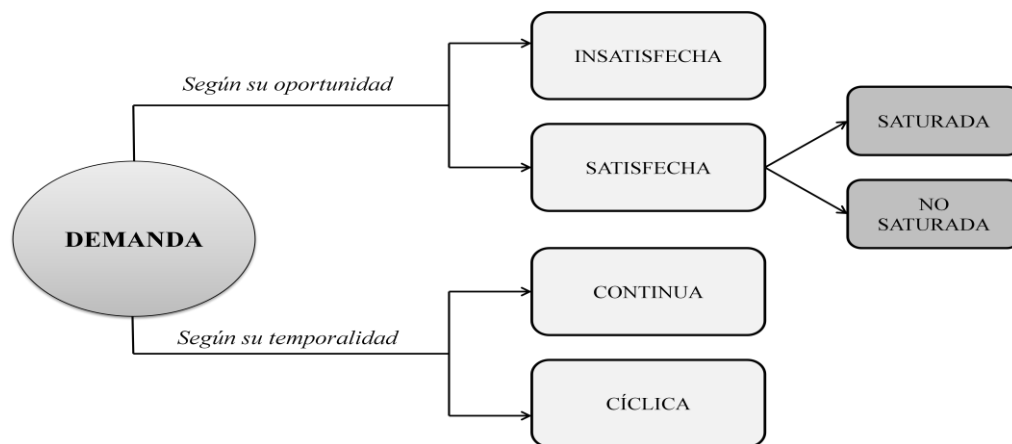


Figura 8. Clasificación de la demanda.

Fuente: Adaptado de Baca Urbina, G (2010). *Evaluación de Proyectos*.

En el *análisis de precios* se determina la cantidad de dinero que por un lado el cliente está dispuesto a pagar y por otro lado el oferente a recibir en el mercado. La formación de este precio dependerá básicamente del costo de producción, adquisición, administración y ventas. Pero también se formará en función de la demanda futura, las condiciones económicas-financieras del país, el comportamiento de la competencia y de otros agentes importantes en la cadena como los revendedores.

El *análisis de la comercialización* es de gran importancia, ya que es el medio por el cual el producto o servicio llega al consumidor en tiempo, forma y lugar establecido. Baca Urbina (2010) reconoce que no siempre es posible hacer llegar el producto a todos los consumidores. Aquí es donde entran en la cadena los intermediarios comerciales, ya sea bajo la forma de comerciantes (adquieren la propiedad de la mercadería) o agentes (sirven de contacto entre proveedor y cliente). La forma dependerá de las ventajas y desventajas que surjan de la implementación de uno u otro.

Viabilidad técnica. El estudio técnico determina la estructura de la empresa, física y administrativamente. Las partes que conforman este estudio se observan en la figura 9.

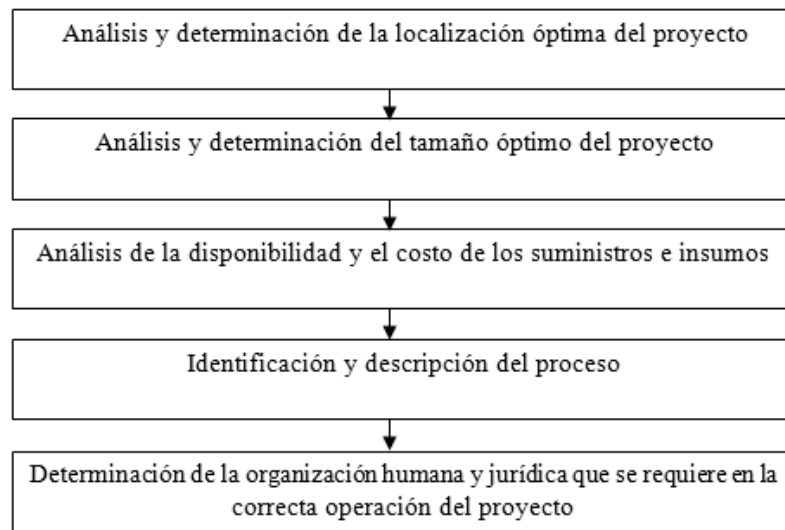


Figura 9. Partes que conforman un estudio técnico.

Fuente: Fuente: Adaptado de Baca Urbina, G (2010). *Evaluación de Proyectos*.

La *localización óptima del proyecto* puede ser condicionante del éxito o fracaso de la inversión. Nassir Sapag (2007) distingue dos ámbitos para la ubicación del proyecto: la macrolocalización, definida por la región o zona geográfica y la microlocalización, referida al lugar específico de instalación del proyecto. El mismo autor considera que hay ciertos factores que influyen en la decisión de localización: el mercado que se desea atender, el transporte y facilidad de acceso a los usuarios, las regulaciones legales incidentes en la ubicación, la viabilidad técnica, la viabilidad ambiental, la disponibilidad y costo de terrenos o instalaciones adecuados y el entorno o sistemas de apoyo. “*El que prima será el que permita alcanzar el objetivo central de su trabajo: dar la mayor cobertura comercial, lograr la mayor eficiencia en el uso de los recursos o maximizar la rentabilidad del inversionista*” (Nassir Sapag, 2007, p.110).

El *tamaño óptimo del proyecto* es importante para calcular las inversiones y el nivel operativo, necesarios para obtener los costos de funcionamiento y los ingresos futuros. Los

elementos que se tienen en cuenta para su determinación son: la demanda esperada, la disponibilidad de insumos, la localización del proyecto, etc.

En cuanto a la *disponibilidad y costo de los suministros e insumos*, se requiere del cálculo de los costos de todos los insumos implicados desde el proceso productivo en el caso de empresas manufactureras o en el proceso de compra en el caso de empresas comerciales hasta la llegada a manos del consumidor. Es decir, estimar los costos de producción, embalaje, distribución y venta de los productos o servicios a ofrecer en el mercado, así como también de las actividades de apoyo necesarias para su venta. Nassir Sapag (2007) agrega el balance de equipos o activos físicos necesarios para el funcionamiento operativo, administrativo y comercial del proyecto, considerando aquí las inversiones en bienes de uso como máquinas, rodados, etc.

La *descripción del proceso* está relacionada según Baca Urbina (2010) con la ingeniería de los procesos productivos y considera factores tales como: tipos de procesos, tecnología aplicada, distribución de la planta manufacturera, elección de proveedores de insumos, etc.

Dentro de la etapa de *organización humana y jurídica*, se debe realizar en primer lugar un organigrama general de la empresa con el objetivo de visualizar el total de personal afectado al nuevo proyecto, ya sean internos o de servicio externo. Además del organigrama, determinar si las actividades y responsabilidades se encuentran sincronizadas por sistemas de información. Por último, se encuentra el marco jurídico del proyecto referido a las disposiciones legales que afectan al funcionamiento del mismo, y que será ampliado en la viabilidad legal.

Viabilidad legal. Este aspecto se tiene que considerar en el momento previo y durante el proyecto pues abarca aspectos diversos como la constitución legal de la empresa, su forma, funcionamiento y restricciones. Aquí la empresa debe someterse a las legislaciones vigentes de alcance nacional, provincial, regional, municipal e incluso las relacionadas a la actividad.

Viabilidad de gestión. Permite asegurar que se cuenta con las capacidades gerenciales para poner en marcha el proyecto y lograr una buena administración del mismo mediante el uso eficiente de los recursos.

Viabilidad ambiental. Determina el impacto que el proyecto tiene sobre las variables del entorno ambiental. Infiere en las viabilidades anteriores: en la evaluación técnica y la correcta localización de la empresa y manejo de sus productos, en el estudio legal asegurando el cumplimiento de las normas que regulan sus actividades, y en la evaluación económica-financiera en ocasiones influyendo para la elección de opciones menos rentables que otras pero que se compensan en el aspecto ambiental.

Viabilidad financiera. En esta etapa se cuantifica la información obtenida de las viabilidades previas. Aquí la evaluación del proyecto se realiza elaborando un flujo de fondos con el fin de obtener la utilidad neta y los flujos netos de efectivo del proyecto (Baca Urbina, 2010).

+	Ingresos por ventas
-	Costo de ventas
=	Utilidad bruta
-	Gastos
=	Utilidad operativa
-	Gastos financieros
=	Utilidad antes de impuestos
-	Impuesto a las ganancias
=	Utilidad neta
+	Depreciaciones y amortizaciones
=	FLUJO NETO DE EFECTIVO

Figura 10. Flujo de fondos proyectado.
Elaboración propia.

Es importante calcular el importe de los costos totales, resultado de la sumatoria de los costos de:

Producción: en el caso de empresas manufactureras (costo de materias primas, mano de obra, envases, energía eléctrica, agua, combustibles, control de calidad, mantenimiento,

depreciación y amortización, costos para combatir la contaminación) y costos de adquisición en el caso de empresas comerciales considerando todos los costos mencionados con anterioridad pero excluyendo aquellos exclusivos de la actividad de producción.

Administración: sueldos de los directores, gerentes, auxiliares y empleados en general encargados de realizar la función de administración de la empresa, así como también los gastos generales generados en la oficina, y su correspondiente depreciación y amortización.

Ventas: se encuentran los costos que implica hacer llegar el producto o servicio al cliente o intermediario, y además los costos generados en la investigación, desarrollo de nuevos mercados o productos, publicidad, etc.

Costos financieros: se originan en préstamos de capital, bajo la forma de intereses.

Depreciaciones y amortizaciones: que reflejan en forma monetaria la pérdida de valor en el tiempo de los bienes, hablando de depreciaciones para los activos fijos y por otro lado amortizaciones que determinan un cargo anual para recuperar la inversión de los activos intangibles.

El presupuesto de efectivo mide los ingresos y egresos esperados del proyecto a un nivel de operaciones determinado. Su elaboración es crítica para la planeación y control de fondos, evitando mantener efectivo ocioso o insuficiencias de efectivo en el proyecto.

Sin embargo, aunque el estado de resultados del proyecto arroje posibles utilidades, no será suficiente para determinar si la propuesta es económicamente rentable. La conveniencia o no de realizar un proyecto se verá condicionada por el cálculo de ciertos criterios, ellos son:

Valor Actual Neto (VAN): Horngren (2007) sostiene que mediante este método se obtiene la ganancia o pérdida financiera esperada de un proyecto luego de restar de los ingresos futuros todos los egresos esperados a su valor actual, usando una tasa de rendimiento requerida, también llamada tasa mínima esperada o de descuento. Baca Urbina le aporta sentido al significado:

“Sumar los flujos descontados en el presente y restar la inversión inicial equivale a comparar todas las ganancias esperadas contra todos los desembolsos necesarios para producir esas ganancias, en términos de su valor equivalente en este momento o tiempo cero” (2010, p.182).

Nassir Sapag (2007) amplía la comprensión del resultado:

Si el VAN resulta mayor a cero, se obtendrá la ganancia del proyecto luego de haber recuperado la inversión inicial, por encima de la tasa de rendimiento exigida. El proyecto debe aceptarse financieramente.

Si el VAN es igual a cero, se recupera la inversión con la tasa exacta requerida. El proyecto debe aceptarse financieramente.

Si el VAN es menor a cero, se encuentra por debajo de la tasa de rendimiento esperada. El proyecto debe rechazarse financieramente.

Tasa Interna de Retorno (TIR): este método mide la rentabilidad como un porcentaje. Mediante este cálculo se obtiene la tasa de descuento que da como resultado un VAN igual a cero, es decir a la cual el valor presente de las entradas de efectivo esperadas es igual al valor presentes de los desembolsos esperados.

Horngren (2007) afirma que:

Si la TIR excede la tasa de rendimiento requerida, el proyecto tiene un VAN positivo, y el proyecto debería aceptarse.

Si la TIR es igual a la tasa de rendimiento requerida, el proyecto tiene un VAN igual a cero.

Si la TIR es menor a la tasa de rendimiento requerida, el proyecto tiene un VAN negativo y debería rechazarse el proyecto.

Período de Recupero: mide en cuánto tiempo se recupera la inversión inicial neta de un proyecto, en forma de ingresos de efectivo futuros esperados. En comparación con los

métodos anteriores tiene la desventaja de no incorporar el valor del dinero en el tiempo y de no considerar los flujos de efectivo del proyecto después del período de pago (Horngren, 2007).

Período de recupero descontado: El período de recupero descontado es el período de tiempo transcurrido hasta que la suma de los flujos de efectivo descontados equivale a la inversión inicial. Si un proyecto se recupera en forma descontada, debe tener un VAN positivo. A diferencia del método de período de recupero, éste si considera el valor del dinero en el tiempo.

Análisis de escenarios. Debido a la situación cambiante, y a la incertidumbre sobre la veracidad de los flujos proyectados, se somete a los proyectos a análisis de escenarios en donde distintas variables críticas son modificadas para observar la reacción del proyecto. Lo habitual es definir, además del escenario normal o más probable, dos escenarios adicionales: el pesimista y el optimista.

Metodología

Para que el objetivo general sea alcanzado, y se pueda determinar la factibilidad de poder abrir la sucursal de Zona Rural SRL en la ciudad de Marcos Juárez, se deberán reunir todos aquellos datos que luego de analizados se conviertan en información útil para la decisión de inversión.

De manera general la metodología de investigación utilizada para todo el proyecto será de tipo exploratoria y descriptiva. Para facilitar la comprensión será estructurada por objetivo específico.

Viabilidad Comercial.

Fuentes primarias:

- Método de observación. Para obtener datos de la localización de los competidores realizando un recorrido por la ciudad y las ubicaciones de las instalaciones, constatar la existencia de concentración del rubro por zona, el tamaño de las empresas en cuanto a su infraestructura y si cuentan con oficina y galpón.

- Entrevistas con el gerente de Zona Rural S.R.L. y con todo el personal para tener una base más profunda de los datos a recopilar, que luego serán cotejados con los obtenidos en las otras fuentes.

- Entrevista a dos ingenieros agrónomos con cargo de representante de ventas en empresas de la ciudad, cuyas identidades se mantienen en confidencia.

- Entrevista al Ingeniero Agrónomo Fernando Flores, encargado de Estación Experimental del Instituto Nacional Tecnológico Agropecuario (INTA).

- Entrevista al Ingeniero Agrónomo Gastón Favaro por asesoramiento acerca de insumos.

- Entrevista telefónica con secretaria de Asociación de Productores Rurales Marcos Juárez.

- Encuestas a productores. Las mismas se harán acudiendo a las jornadas rurales mensuales que son de costumbre realización. Se entregarán con el permiso de la comisión organizadora, a todos los presentes al ingreso de la jornada y se esperarán los resultados al final de la reunión. Se contratará por medio de una consultora privada a dos promotores que serán los encargados de la entrega y recolección de las encuestas. Por medio de las mismas se buscará obtener información en relación a la oferta, productos existentes, variedad, conformidad de precios y calidad.

Fuentes secundarias:

- Búsqueda por internet acerca de las características de la ciudad de Uchacha y Marcos Juárez.

- Búsqueda por internet en las páginas de las principales marcas de agroinsumos, para obtener información de los productos, servicios ofrecidos, red de sucursales, servicios ofrecidos.

- Acceso a informes comerciales de Zona Rural S.R.L.

Viabilidad Técnica.

Fuentes primarias:

- Método de observación en el interior y exterior de la empresa Zona Rural S.R.L., para analizar su estructura, tamaño de instalaciones, cantidad y distribución de personal.
- Entrevistas con el gerente de Zona Rural S.R.L. y con todo el personal.
- Entrevista con los profesionales inmobiliarios Ezequiel Mazza y Juan Crescente.
- Entrevista con Ingeniero Agrónomo representante de la firma Agroquímica Alborada.

Fuentes secundarias:

- Ordenanza Impositiva Municipal N° 2.627 del año 2017.
- Nuevo Código Civil y Comercial. Capítulo N° 4.
- Página de internet Google Maps.

Viabilidad Legal:

Fuentes primarias:

- Método de observación en el interior y exterior de Zona Rural S.R.L.
- Entrevista con encargado de Departamento de Medio Ambiente de la Municipalidad de Marcos Juárez, Ingeniero Mario Lorenzo.
- Entrevista con el gerente general de Zona Rural S.R.L. y el personal.

Fuentes secundarias:

- Lectura de las leyes que regulan la actividad comercial de las empresas, para determinar su funcionamiento de acuerdo a la forma y reglamentación establecida.
- Código Tributario Municipal de Marcos Juárez.
- Ordenanza Impositiva Municipal N° 2.627 del año 2017.
- Resolución N° 369/2013- “Sistema Nacional de Trazabilidad de Productos Fitosanitarios y Veterinarios” emitido por SENASA, entidad nacional dependiente del Ministerio de Agroindustria.
- Ley N° 9.164 “Productos Químicos y Biológicos de Uso Agropecuario”, Ministerio de Agricultura y Ganadería.
- Decreto provincial reglamentario de la Ley N° 9.164.

- Ordenanza Municipal N° 2.446.

Viabilidad de Gestión:

Fuentes primarias:

- Método de observación en Zona Rural S.R.L.
- Entrevista con el gerente general de Zona Rural S.R.L. y el personal.
- Entrevista con la Licenciada en Recursos Humanos María José D'anna.

Viabilidad Ambiental:

Fuentes primarias:

- Entrevistas en profundidad al encargado del área de Medio Ambiente municipal de la ciudad de Marcos Juárez para solicitar asesoramiento en la materia y las disposiciones a cumplir para la instalación de empresas del rubro que manejan insumos agropecuarios.

Fuentes secundarias:

- Cámara de Sanidad Agropecuaria y Fertilizantes (CASAFE) www.casafe.org.
- Resolución N° 369/2013- “Sistema Nacional de Trazabilidad de Productos Fitosanitarios y Veterinarios” emitido por SENASA, entidad nacional dependiente del Ministerio de Agroindustria.
- Ley N° 9.164 “Productos Químicos y Biológicos de Uso Agropecuario”, Ministerio de Agricultura y Ganadería.
- Decreto provincial reglamentario de la Ley N° 9.164.
- Ordenanza Municipal N° 2.446.

Viabilidad Financiera:

Fuentes primarias:

- Encuesta a productores. Las mismas se harán acudiendo a las jornadas rurales mensuales que son de costumbre realización. Se entregarán con el permiso de la comisión organizadora, a todos los presentes al ingreso de la jornada y se esperarán los resultados al final de la reunión. Se contratará por medio de una consultora privada a dos promotores que serán los encargados de la entrega y recolección de las encuestas. Allí se obtendrán datos estimados de cantidad de productos en función del comportamiento de compra.
- Entrevistas en profundidad con los miembros de la empresa y encargados del área de ventas y financiera.

- Consulta a Oficial de Banco Macro en Sucursal Marcos Juárez.

Fuentes secundarias:

- Acceso a informes de la empresa.

Diagnóstico

Análisis Externo.

Macroambiente.

Dentro del *macro ambiente* se deben considerar los siguientes factores:

Factor demográfico: la ciudad de Marcos Juárez es cabecera del departamento Marcos Juárez, ubicada en el este de la provincia de Córdoba. La ciudad cuenta con 27.004 habitantes según los datos obtenidos en el último Censo Nacional del año 2010².

En el año 2009 fue caratulada como la ciudad del pleno empleo tras un estudio realizado por docentes y alumnos de secundario³. Mediante la investigación se obtuvo que la tasa de desocupación fuera de apenas el 1,8% en comparación al 8,8% a nivel nacional.

Geográficamente se sitúa en la pampa húmeda, y es conocida en la región como zona núcleo agropecuaria. La importancia de la actividad agrícola en la ciudad puede visualizarse apenas transitando las rutas y calles de la misma, con la existencia de numerosos comercios, concesionarias, industrias afines y de apoyo a la actividad. La ciudad tiene una excelente ubicación con su zona urbana concentrada y rodeada de extensa superficie productiva⁴.

Los suelos agrícolas se caracterizan por ser fértiles y de altísima capacidad productiva, compuestos físicamente por diversos nutrientes y además favorecidos por un régimen de precipitaciones que aumenta su potencial y rendimiento final.

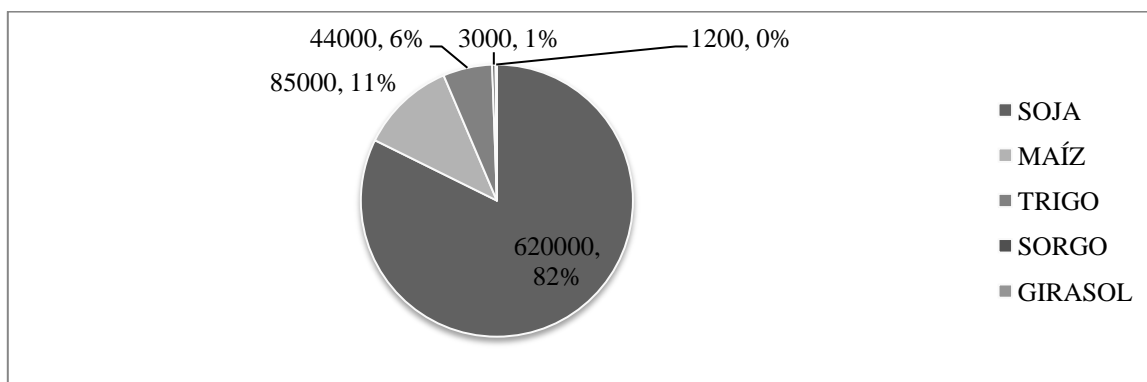
El departamento de Marcos Juárez posee un total de veinte localidades. Según el Ministerio de Agricultura y Ganadería de la Nación, la superficie total de suelos destinados a la agricultura asciende a unas 753.200 hectáreas. Los porcentajes de cultivos se detallan en el gráfico 1.

² Censo Nacional del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2010).

³ ANEXO 1. La Ciudad de Marcos Juárez tiene pleno empleo, y el mejor índice del país.

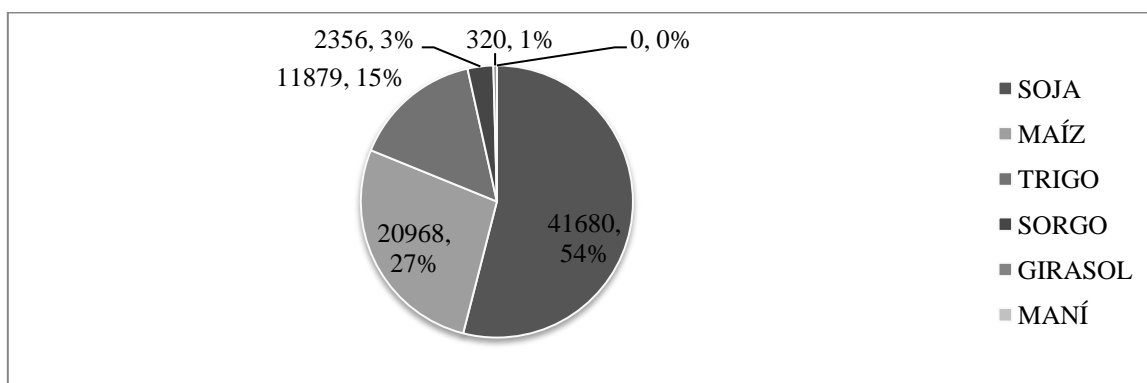
⁴ ANEXO 2. Vista satelital de la ciudad de Marcos Juárez.

Gráfico 1. Porcentaje de cultivos del departamento de Marcos Juárez.



Del total de las hectáreas departamentales, el 10,25% pertenece a la localidad de Marcos Juárez en donde Zona Rural S.R.L. desea instalarse. Según los datos brindados en entrevista al Ingeniero Agrónomo Fernando Flores INTA⁵, las 77.203 hectáreas se destinan a los cultivos descriptos en el gráfico 2.

Gráfico 2. Porcentaje de cultivos de la localidad de Marcos Juárez.



Como puede verse, la mayor participación la tiene la soja con un 54% de suelos destinados a dicho cultivo, y lo siguen el maíz y trigo con porcentajes del 27% y 15% respectivamente. El cultivo de sorgo tiene apenas un 1% y no hay registro de siembra de maní.

Fuerzas sociales: dentro de este aspecto es importante destacar que la actividad agropecuaria en comparación de otras actividades, es una de las pocas cuyos integrantes mantienen las tradiciones insertas y el valor de la palabra en el desarrollo de sus labores. Desde los inicios, en sus actividades reinaba un espíritu colaborativo y de confianza mutua,

⁵ Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria. Estación Experimental Marcos Juárez.

que dio origen a las primeras cooperativas. Con el avance de las generaciones y cambios acontecidos en el entorno, fueron reemplazadas por nuevas formas de trabajo en manos de empresas privadas.

Aquellas empresas que quieran triunfar en el sector deben priorizar y respetar las tradiciones transmitidas por años, donde la el respeto y la confianza están presentes en todo momento.

Dentro del aspecto social, y con una actividad ligada de manera directa a cuestiones ambientales, debe nombrarse la presencia a nivel nacional de agrupaciones ambientalistas que repudian la dependencia en agroquímicos de la agricultura. Si bien es tema de conocimiento en la región, no se constata la presencia de estas agrupaciones en la ciudad. Esto se debe a que la agricultura es el motor económico de la ciudad, con empresas destinadas en su mayoría a abastecer al sector.

Factores políticos: en materia nacional, la situación actual de la Argentina brinda un panorama más esperanzador para el sector agropecuario que hace apenas dos años atrás. Fué de público conocimiento la indiferencia del gobierno anterior a la actividad rural⁶. A lo largo del mandato kirchnerista se vieron afectados por una fuerte presión impositiva, restricciones a las exportaciones, atraso en el tipo de cambio, y las tan conocidas retenciones del 35% sobre sus ventas⁷.

Por otro lado, si se promovió el crecimiento de las Pymes a través de políticas en pro de la industrialización, generación de empleo, distribución equitativa del ingreso e inclusión social.

A partir de diciembre del año 2015, con la asunción de un nuevo gobierno en manos de Mauricio Macri, la actividad rural encontró un alivio a sus reclamos⁸. Pasados apenas siete

⁶ ANEXO 3. “Para el campo, el kirchnerismo es el peor gobierno en 200 años”.

⁷ Resolución 125/08. Retenciones móviles sobre los cultivos de soja, trigo y maíz.

8

días de su asunción fue el mismísimo presidente quien anunció medidas alentadoras, prometidas en su precampaña presidencial⁹. Entre ellas: liberación de exportaciones, reducción de la alícuota de retención a la soja en un 30%, eliminación de las retenciones al resto de los cultivos, levantamiento del cepo cambiario, creación del Ministerio de Agroindustria, entre otras. Con respecto a las Pymes, existe un conflicto actual con el gobierno consecuencia de las medidas tomadas para favorecer al sector agropecuario. Con la liberación del comercio exterior y el consecuente ingreso de importaciones, se produjo una notoria baja en las ventas en el mercado interno, a lo que se suma el aumento de las tarifas en los servicios y la presión impositiva ya existente¹⁰.

En cuanto a la política de comercio exterior, en los últimos dos años el país ha ingresado al mercado mundial a través de la ya mencionada apertura de exportaciones e importaciones pero además como sujeto de préstamos del mercado de capital internacional, posición lograda luego del pago de la deuda con acreedores externos en abril del año 2016.

Si bien el gobierno provincial actual en manos de Juan Schiaretti no pertenece al mismo partido político que el poder actual nacional, sus ideas en pos de fomentar las actividades en el sector se encuentran alineadas. No obstante, las elecciones primarias argentinas de agosto del corriente año arrojaron resultados inesperados dándole la victoria al partido macrista por sobre la fuerza gobernante actual de Schiaretti¹¹. En el plano local, el municipio de la ciudad está al mando del partido macrista, lo que permite dejar en claro la alineación política existente desde municipio a nación.

⁹ ANEXO 5. Macri en la Rural: "Cuando crece el campo, crece la Argentina".

ANEXO 4. "El campo, el gran beneficiado con las primeras medidas económicas de Macri".

¹⁰ ANEXO 6. "Las pymes no la pasan bien", se quejó la CAME ante Macri.

¹¹ ANEXO 7. "El campo volvió a sembrarle votos a Macri".

Ambiente natural: este aspecto juega un papel fundamental en la actividad agropecuaria, pues factores del clima como temperatura y precipitaciones inciden de manera directa en la productividad del sector.

La ciudad de Marcos Juárez se encuentra ubicada en la región pampeana argentina, la cual históricamente tuvo un régimen de precipitaciones predominantes en primavera y verano, viéndose favorecidos los cultivos de soja y maíz. Según la opinión de profesionales en la materia, como consecuencia del cambio climático se ha producido en los últimos cinco años una modificación en el nivel de las precipitaciones obteniendo medidas por arriba del promedio anual de la región. Este fenómeno trajo aparejada inundaciones en la zona y un posterior ascenso de la napa freática de los suelos afectando su cantidad y calidad productiva.

Otro aspecto importante es el surgimiento de malezas y plagas más resistentes en el suelo y los cultivos. La causa de esta problemática se atribuye en buena medida a las prácticas realizadas por el hombre en las tierras tales como: escasa rotación de cultivos, uso excesivo del agroquímico glifosato, desconocimiento en la temática de malezas, etc.

Factores tecnológicos: la tecnología es una realidad que pisa fuerte en el sector. Con el objetivo de ser más rentables, proactivos y eficientes en un negocio tan dinámico, se han desarrollado avances tecnológicos en todas las áreas involucradas de la actividad¹². Tal como se observa en la tabla 2, la innovación y digitalización se encuentran presentes en todos los eslabones de la cadena agroindustrial.

Tabla 2. Tecnología en la cadena agroindustrial.

Tecnología química
Fertilizantes, agroquímicos, nutrientes, plaguicidas y procedimientos fitosanitarios de origen químico.
Tecnología biológica
Mejoras genéticas en semillas, fitosanitarios, control de plagas.

12

ANEXO 8. “El campo y la tecnología de la mano hacia el futuro”.

Tecnología maquinaria y equipamiento
Dotación para el trabajador, nuevos materiales y componentes, instrumentales, transportes, agromaquinarias.
Tecnología ambiental
Energías renovables y sustentables, ecoagricultura, procedimientos, recursos e insumos en cultivos sin intervención de sintéticos.

(Continúa Tabla 2)

Tecnología informática
TIC, softwares, big data.
Tecnología robótica
Drones, unión de maquinarias y procesos automatizados, softwares inteligentes.
Tecnología satelital
Sistemas de posicionamiento global satelital (GPS), mapeos, registros y predicciones meteorológicas. Blog Mercosur (2017). <i>“El campo y la tecnología de la mano hacia el futuro”</i> .

Fuerzas globales: Argentina tiene actualmente una estrategia de inserción con el mundo, el comercio internacional se ve como un aliado clave para la participación del país en las relaciones económicas. La agroindustria cumple un papel esencial en este nuevo modelo internacional, a través de políticas que apoyan la presencia en mercados tradicionales y en búsqueda de nuevos mercados. Se manifiestan de manera más frecuente los encuentros del actual presidente con líderes de las principales potencias mundiales.

Argentina tiene una ubicación de relevancia en el ranking de países que lideran la producción mundial y comercio exterior de granos y productos derivados¹³. Para la campaña 2016/2017 se prevé un posicionamiento como el de la figura 11.

13

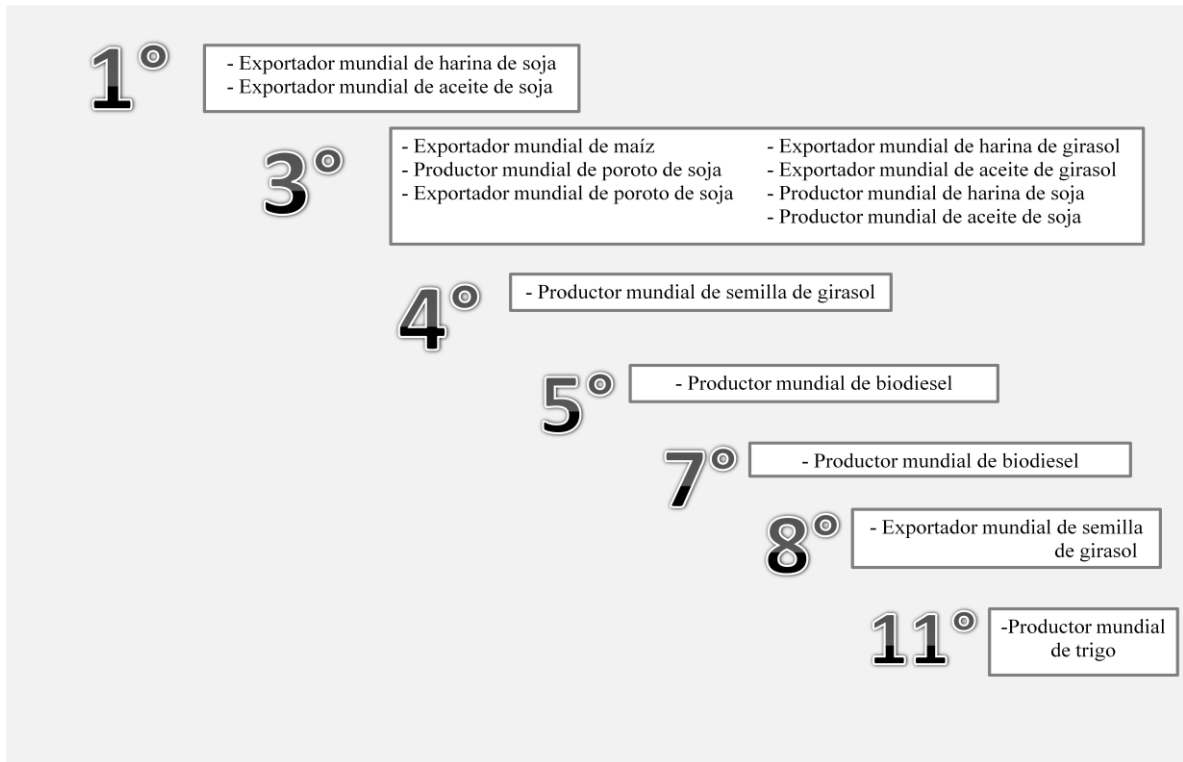


Figura 11. Posicionamiento de Argentina en el ranking mundial de granos y subproductos.

Bolsa de Comercio de Rosario (2017). *Argentina en el Mercado mundial de granos y subproductos.*

Otro aspecto importante en materia internacional y que reafirma la dependencia de la Argentina al mercado mundial es la existencia del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos¹⁴, en adelante USDA y de la Bolsa de Comercio de Chicago¹⁵. La mayor parte de la producción agrícola se vende a otros países, por este motivo el precio de exportación de los granos y sus productos derivados es importante para la formación de precios domésticos. Los valores a los que vende el productor agropecuario argentino sus granos en el mercado local están influenciados y dependen de los precios internacionales.

El principal mercado de referencia es el mercado de Chicago, el cual fija los precios de los commodities a partir de los informes del USDA: una unidad ejecutiva del gobierno de los Estados Unidos, cuyo propósito es desarrollar y ejecutar políticas de ganadería, agricultura y

¹⁴ United States Department of Agriculture (USDA) <https://www.usda.gov/>

¹⁵ Chicago Board of Trade (CBOT) <http://www.cmegroup.com/trading/agricultural/>

alimentación. Esta entidad emite mensualmente informes agronómicos acerca del estado de los cultivos de la campaña agrícola estadounidense, pudiendo arrojar reportes favorables o desfavorables dependiendo de circunstancias climáticas como precipitaciones, heladas, sequías, entre otras. Es aquí donde la ley de oferta y demanda entran en juego: un informe positivo producirá una tendencia de precios bajista y en sentido contrario, los precios estarán en alza con reportes pesimistas de la campaña estadounidense.

Con respecto a los productos agroquímicos, la liberación del comercio exterior permitió en principio contar con los principios activos faltantes y necesarios para elaborar las fórmulas de fitosanitarios, lo que previo a la apertura de importaciones ponía en peligro el abastecimiento de ciertos productos químicos. El lado negativo de esta medida, es la sobreoferta que se produjo como consecuencia del ingreso de productos genéricos provenientes de China al país mediante los cuales nuevas empresas entraron al ruedo pudiendo adquirir los mismos y ofrecerlos directamente al mercado.

Condiciones económicas generales: en este entorno se manifiestan los factores con más influencia en las decisiones de negocio de los productores y de las empresas. Según el *Relevamiento de Expectativas de Mercado (REM)* emitido en el mes de agosto por el *Banco Central de la Republica Argentina (BCRA)* se espera una evolución favorable de las principales medidas macroeconómicas en el corto y mediano plazo¹⁶.

Los estudios de analistas sostienen que la inflación se mantiene dentro de las metas fijadas por el gobierno a un 22% en el mes de agosto de 2017, con proyecciones estimadas del 15,7% anual para diciembre del 2018 y del 10,9% anual para diciembre del 2019.

Las estimaciones en cuanto al crecimiento de la actividad económica denotan un aumento del Producto Bruto Interno en 2,8% para el 2017, y mejoras para el 2018 y 2019, con subas del 3% y 3,2% anual respectivamente.

¹⁶ ANEXO 11. Relevamiento de Expectativas del Mercado emitido por BCRA.

Las tasas de interés se mantienen a un nivel del 26,25% en agosto del 2017, y se estima una disminución gradual de las mismas a medida que se avance en el camino de la desinflación llegando a una tasa del 18,25% para diciembre del 2019.

En principio, las políticas económicas adoptadas por el nuevo gobierno: liberación de exportaciones, reducción de la alícuota de retención a la soja en un 30%, eliminación de las retenciones al resto de los cultivos, levantamiento del cepo cambiario, entre otras, le han dado un impulso a la actividad pero según miembros del sector persisten materias pendientes en relación a una reforma tributaria. Los productores solicitan la actuación de manera urgente en la presión ejercida por impuestos nacionales y cargas sociales, que afectan la competitividad frente al resto del mundo¹⁷.

Si bien el poder de compra está influenciado por los precios de granos, existe una relación insumo-producto positiva¹⁸. Esto se debe por un lado, a que los precios en dólares de productos agroquímicos necesarios para la actividad se han mantenido constantes. Pero además, a la existencia de diversas líneas de financiación al sector provenientes de entidades bancarias como así también de las mismas empresas proveedoras de agroquímicos. Aquí entra juego la denominada *bicicleta financiera*: frente a vaivenes en las cotizaciones de commodities el productor especula, rechazando los precios del momento y obteniendo financiamiento mientras espera el momento óptimo para la venta de sus granos¹⁹.

La inflación se ve reflejada en los precios del combustible, costos de comercialización y transporte. Si bien es un problema que influye a todos los actores de la cadena agroindustrial, las empresas proveedoras de insumos sufren su impacto de manera más notoria, a lo que se suma los impuestos existentes y cargas patronales.

¹⁷ ANEXO 12. “Con este sistema impositivo, olvidémonos de vender”.

¹⁸ ANEXO 13. “Insumos agro: baja de granos no afectó el poder de compra”.

¹⁹ ANEXO 14. “La bicicleta financiera del campo”.

Microambiente.

En el análisis del *micro ambiente* se identifica el entorno inmediato que ejerce presión sobre la empresa, y se analiza mediante el modelo de las cinco fuerzas de Michael E. Porter.

Análisis de las cinco fuerzas de Porter.

Rivalidad entre competidores: en la ciudad de Marcos Juárez hay un número importante de empresas que compiten en la industria, ofreciendo productos fitosanitarios y semillas. En el estudio se identifican por un lado a aquellas con instalaciones en la ciudad y se destacan sus características principales²⁰.

También se consideran en el análisis las empresas que no están radicadas en la ciudad de Marcos Juárez, con oficina y depósito en localidades cercanas²¹. Son tratados como rivales, pues ofrecen sus productos en el mercado bajo estudio.

El área de Medio Ambiente del municipio de la ciudad de Marcos Juárez brindó datos de las empresas con depósito habilitado y desde Obras Privadas información de las empresas con local comercial únicamente. Cabe aclarar también, que a partir de la entrevista con dos profesionales agrónomos involucrados en el negocio de agroquímicos y semillas se obtuvo información de un número estimado entre diez personas y empresas que comercializan de manera informal en la ciudad sin local ni depósito ofreciendo multimarcas.

La cantidad actual de competidores en el mercado es elevada, con un número estimado de veinte proveedores entre empresas y cooperativas, siendo estas últimas las que abastecen mayormente a productores finales.

Además la variedad de productos y semillas en el mercado es completa, con presencia de las principales compañías multinacionales: Dupont, Monsanto, Bayer, Syngenta, Dow, Atanor, FMC, ASP, entre otras. A lo que se le suma la variedad de marcas con productos

²⁰ ANEXO 15. Competidores de la sucursal Marcos Juárez radicados en la localidad.

²¹ ANEXO 16. Competidores de la sucursal Marcos Juárez radicados en localidades cercanas.

genéricos que ingresaron en el último año gracias a la apertura de las importaciones. Toda la línea de insumos requeridos para la actividad agrícola: semillas, fertilizantes, agroquímicos y silobolsas, están disponibles mediante la oferta de las empresas radicadas en la ciudad y sus alrededores. Está en poder del comprador optar por una marca u otra en función a sus necesidades y poder adquisitivo.

Es importante aclarar que hay dos clases de productos agroquímicos, los llamados genéricos y los innovadores. La tabla 3 permite diferenciar ambos conceptos.

Tabla 3. Diferencia entre agroquímicos genéricos e innovadores.

Agroquímicos Genéricos	Agroquímicos Innovadores
Formulación química básica.	Formulación química compuesta y potenciada.
Sin inversión en investigación y desarrollo.	Incorporan elevados montos en investigación y desarrollo para potenciar su valor agregado.
Elaborados e importados generalmente desde China.	Elaborados e importados de las grandes compañías multinacionales. Ejemplo: Dow, BASF, Syngenta, Rizobacter, Bayer, etc.
Precio de venta inferior.	Precio de venta mayor. Mejor relación costo-beneficio.
Funcionamiento efectivo en condiciones normales.	Funcionamiento garantizado en condiciones normales y en situaciones climáticas adversas.

Elaboración propia.

Si bien la apertura de las importaciones generó un aluvión de productos genéricos al país, la presión competitiva de las empresas que los ofrecen es menor. Hay una cantidad de productores que por cuestiones financieras acuden a la aplicación de los genéricos, pero reconocen que se encuentran librados al clima poniendo en riesgo sus cultivos en situaciones adversas al tener que realizar sobre aplicaciones, por ende más compras de productos, y en los peores casos terminar gastando lo mismo que en una compra de producto innovador. Los datos extraídos de las encuestas avalan lo descrito, pues se destaca la preferencia de un 60% en la aplicación de productos innovadores por sobre los genéricos, en principio porque consideran el pago de los mismos como una inversión y no como un gasto, adquiriendo calidad y confianza en un insumo que asegure el rendimiento ante situaciones climáticas adversas.

Cuando se habla de la exclusividad que poseen ciertos proveedores, como por ejemplo la firma Alberto Chiabrando S.R.L. con los agroquímicos de alta calidad del grupo Bayer, refiere a la representación oficial de la multinacional en la ciudad mediante una oferta de precios que se encuentran por debajo de los existentes en el mercado. Esta exclusividad se logra mediante un número elevado del volumen de ventas de dichos productos en la ciudad y la zona, razón por la cual se premia al proveedor con mejores condiciones de comercialización e incluso compra de cierta cantidad de productos a valor cero permitiendo distribuir los costos en más unidades haciéndolos reducir y ser más competitivos en el mercado.

Las empresas sin exclusividad oficial son las llamadas multimarcas, ofrecen variedad de productos e insumos de distintas marcas comerciales y a precios más elevados. Además están aquellas empresas que ofrecen productos genéricos.

Es importante mencionar que, salvo las empresas con representación exclusiva, todos los proveedores tienen prácticamente los mismos procesos de comercialización, un plantel promedio de tres vendedores por empresa que cubren la ciudad y las localidades cercanas a Marcos Juárez, y facilidades de pago para sus clientes sin diferencias significativas.

Otro aspecto a destacar, y que será ampliado en el desarrollo de la viabilidad ambiental es la existencia de depósitos de agroinsumos. El 90% de las firmas registradas ante el Municipio de la ciudad poseen galpones habilitados para el almacenamiento de agroquímicos y semillas según la reglamentación provincial. Su cumplimiento es obligatorio, y requiere de una inversión de capital elevada.

La rivalidad de los competidores es una amenaza fuerte, con una competencia elevada y amplia variedad de productos, consecuentemente a los clientes les resulta menos costoso cambiar de marcas pues los productos son similares y pueden acudir al mercado en busca de opciones más convenientes en precio o calidad.

Amenaza de entrada de nuevos competidores: el ingreso de nuevos competidores al mercado depende de las barreras de ingreso existentes en la industria y de la reacción de sus miembros actuales frente a la amenaza de posibles ingresantes.

Por un lado, el riesgo de acceso de nuevos competidores se hace mayor si se trata la situación económica del país. Hoy en día el sector agrícola es uno de los más favorecidos por las políticas de gobierno actuales, lo que brinda un panorama positivo acompañado de un fuerte crecimiento de las principales variables económicas. Además, no existe una fuerte diferenciación de los productos fitosanitarios, hay variedad de marcas y a los clientes no les cuesta cambiar de proveedor en búsqueda de precio y/o calidad. Todo esto resulta como un imán para atraer a quienes deseen dedicarse a satisfacer los requerimientos de la actividad.

De todas formas, este atractivo puede opacarse por los siguientes motivos: ventaja en costos de las empresas ya existentes, alto requisito de capital para la instalación y acondicionamiento de un depósito de agroquímicos, capital de trabajo elevado para financiar el inventario de la mercadería y el crédito al cliente, dificultad en el acceso a los canales de distribución de cargas peligrosas, y regulaciones legales vigentes siendo este sector uno de los más controlados en cuanto a ubicación, manejo y almacenamiento de fitosanitarios.

Por otro lado, las empresas ya instaladas en la ciudad y que cuentan con respaldo de compañías multinacionales pueden aprovechar su posición y experiencia reaccionando de manera estratégica ante nuevos competidores con herramientas como descuentos en precios, promociones bancarias con financiaciones a mayores plazos, etc.

Todas estas circunstancias hacen que la barrera de ingresos se eleve, disminuyendo el riesgo de nuevos miembros en el mercado. De todas maneras la amenaza se considera moderada pues existe y se debe estar alerta para actuar de manera proactiva.

Amenaza de ingreso de productos sustitutos: aquí se trata una situación especial, pues en general no hay un producto sustituto al agroquímico que cumpla con la misma función de

protección a cultivos. Tendría que hablarse ya no de un producto sino de una acción de evitar su uso, situación irreal pues según los datos de la encuesta el 100% de los productores aplican agroquímicos como herbicidas, fungicidas, insecticidas para el cuidado de malezas, hongos e insectos respectivamente.

Desde un punto más específico, existen en el mercado de semillas de soja y maíz con biotecnología aplicada como por ejemplo la INTACTA RR2 PRO de la compañía Monsanto y la SYN 4 x3 IPRO del grupo Syngenta. Estas otorgan incremento en rendimiento y reducción de costos ya que permiten utilizar menos insecticidas durante el ciclo, lo que puede traer como consecuencia una disminución parcial en las ventas de insecticidas. De todas maneras, Zona Rural S.R.L. ofrece a sus clientes estas semillas innovadas, por lo que una potencial reducción en ventas de agroquímicos se convertiría en aumento de ventas de bolsas de soja y maíz.

Otro insumo a ofrecer al mercado son las variedades de semillas de maíz, trigo y soja las que comparten la misma situación general que los agroquímicos. No existe un producto que los reemplace. En el caso que la empresa se dedique a comercializar sólo una clase de semilla, por ejemplo de trigo, ahí si se podría hablar como sustitutos a las semillas de soja ofrecidas por otros proveedores.

Se concluye que la fuerza ejercida por los sustitutos es débil.

Poder de negociación de los proveedores: para identificar el grado de poder es importante reconocer primero los distintos proveedores de la firma Zona Rural S.R.L.²².

La empresa es representante exclusivo de la marca comercial de agroquímicos y semillas Syngenta y además distribuidor premium de semillas La Tijereta. Esos vínculos comerciales consisten en una relación directa con los fabricantes de marca teniendo acceso a la línea completa de productos, prioridad en nuevos lanzamientos, capacitaciones constantes,

²² ANEXO 17. Agroinsumos de Zona Rural S.R.L. destinados a la venta.

respaldo de marca a cambio de volúmenes de compra exigidos para poder gozar de costos unitarios más bajos. Esta exigencia en cantidades a comprar, podría verse como un impedimento pero no es el caso actual de la empresa porque con sus clientes supera los niveles establecidos. En el caso de instalar la sucursal en Marcos Juárez, aumentarían aún más los clientes y en consecuencia los costos unitarios de la mercadería comprada en volumen.

Otro factor que contribuye a disminuir la presión de los proveedores directos, es la competencia existente en la zona. Todas las marcas de agroinsumos tienen presencia en la ciudad, por lo que hay alternativas de productos de calidad. Por ejemplo las firmas Dow, Basf y Bayer. La ciudad de Marcos Juárez es un sector clave para cualquier proveedor, ya que hay suelos productivos y de alto rendimiento, traducido en un alto poder adquisitivo de los productores para destinar a la inversión en protección de cultivos.

Zona Rural S.R.L. también ofrece productos de otras marcas como Gleba, Nova, Nufarm y Yara con el objetivo de completar la línea de productos necesaria para cubrir los requerimientos de los ciclos agrícolas. Aquí el proceso comercial difiere de aquellas con representación exclusiva, pues el contacto ya no se da con los representantes directos de marca en Argentina si no con empresas mayoristas o minoristas que actúan como agentes de venta. En estos casos, la empresa tiene que adaptarse a las condiciones de compra y pago. Esto no es un factor de peso, pues las compras a estos representan un 30% de la mercadería total comprada.

Por los motivos descriptos, se concluye que los proveedores representan una fuerza competitiva moderada.

Poder de negociación de los compradores: el punto de partida es identificar los distintos tipos de compradores existentes. Los productos de la firma se destinan por un lado a *productores rurales*, es decir a los que adquieren los insumos agroquímicos o semillas para

su utilización directa y consumo final; y por otro lado a *empresas* o *comercios minoristas*, aquellas que compran los insumos para la reventa a otras nuevas empresas y/o productores rurales.

En el caso de los productores, su poder de negociación es alto porque tienen al alcance variedad de marcas, desde genéricos hasta productos de altísima calidad pudiendo elegir y abastecerse de distintos proveedores según su conveniencia. Un alto porcentaje de productores prefiere productos de calidad, pero asimismo hay amplia oferta de dichos productos y no poseen un alto nivel de diferenciación. La sensibilidad a los precios en el mercado se da, en este caso, no por una situación de poder adquisitivo sino en mayor medida por la oferta numerosa de productos. Es decir, primero se buscan productos de calidad y luego se elige por precios más accesibles.

Las empresas ejercen también una fuerte presión en las negociaciones porque conocen el mercado en su totalidad, tienen una numerosa cantidad de proveedores ofertándoles insumos y aquellas que no son representantes oficiales de una marca tienen el poder de decisión sobre una compra u otra en función de sus necesidades comerciales. Esta fortaleza para negociar puede disminuir cuando las empresas tienen relaciones comerciales antiguas con ciertos proveedores y el costo de cambiarlos se hace mayor.

De manera general, ambos tipos de clientes se encuentran en posición de ventaja a la hora de negociar, pues es un sector que está bien informado acerca de los productos y precios. Son habituales las charlas y jornadas de capacitación gratuitas brindadas para empresas y productores además de la información disponible en medios masivos como internet, televisión y revistas.

Por los motivos descriptos, se puede afirmar que el poder de negociación ejercido por los compradores es fuerte.

El análisis de las fuerzas competitivas se traduce de manera gráfica en la tabla 4:

Tabla 4. Análisis del impacto de las fuerzas competitivas de la industria.

FUERZAS COMPETITIVAS	PRESIÓN		
	DÉBIL	MODERADA	FUERTE
Rivalidad entre competidores			
Amenaza de entrada de nuevos competidores			
Amenaza de ingreso de productos sustitutos			
Poder de negociación de los proveedores			
Poder de negociación de los compradores			

Elaboración propia (2017).

La presión colectiva ejercida por las cinco fuerzas es moderada. Las amenazas existentes requieren de una administración con experiencia en el sector y estrategias solidas que le permitan obtener ganancias atractivas. La apertura de la sucursal es competitivamente atractiva si se aprovechan las fortalezas actuales de la empresa para poder hacer frente a los retos del mercado.

Factores clave de éxito (FCE): continuando con el análisis externo hay que detenerse a identificar los factores clave de éxito presentes en la industria, y que la empresa debe atender para poder captar a sus clientes, mantenerlos y superar a la competencia. Con la información obtenida del análisis del macro y micro entorno, junto con los datos obtenidos de las fuentes primarias y secundarias, se pueden establecer aquellos FCE determinantes del éxito financiero y competitivo de la empresa.

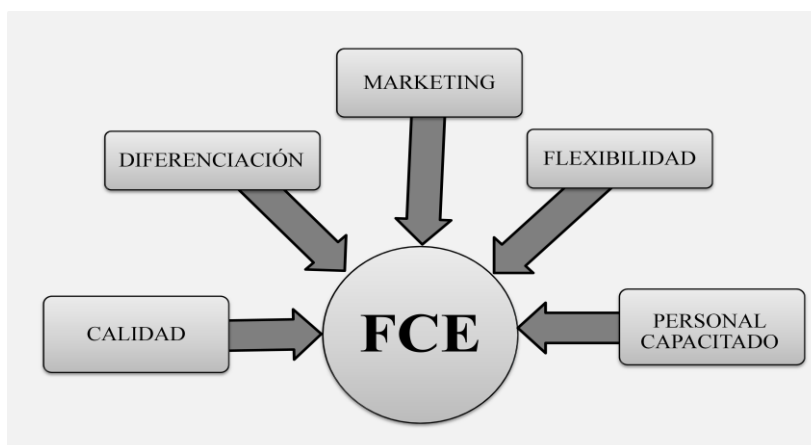


Figura 12. Factores claves de éxito del mercado.
Elaboración propia (2017)

La figura 12 destaca la base sobre la cual los clientes eligen las marcas existentes en el mercado, las características fundamentales del producto y servicio, y las capacidades competitivas de los miembros de la empresa. Es indispensable tomar estos factores como eje de las actividades de la empresa para poder desarrollarse y prosperar en el mercado.

Análisis Interno.

Zona Rural S.R.L. nació como una empresa familiar el 28 de Junio del 2011 tras el deseo de dos hermanos por independizarse y dedicarse a la actividad agropecuaria para la cual estaban formados. Por ese entonces sólo se dedicaba a la venta de agroquímicos al por menor y para productores de la zona.

A partir de ese momento han sucedido una serie de acontecimientos que contribuyeron al desarrollo de la empresa. La figura 13 los detalla:

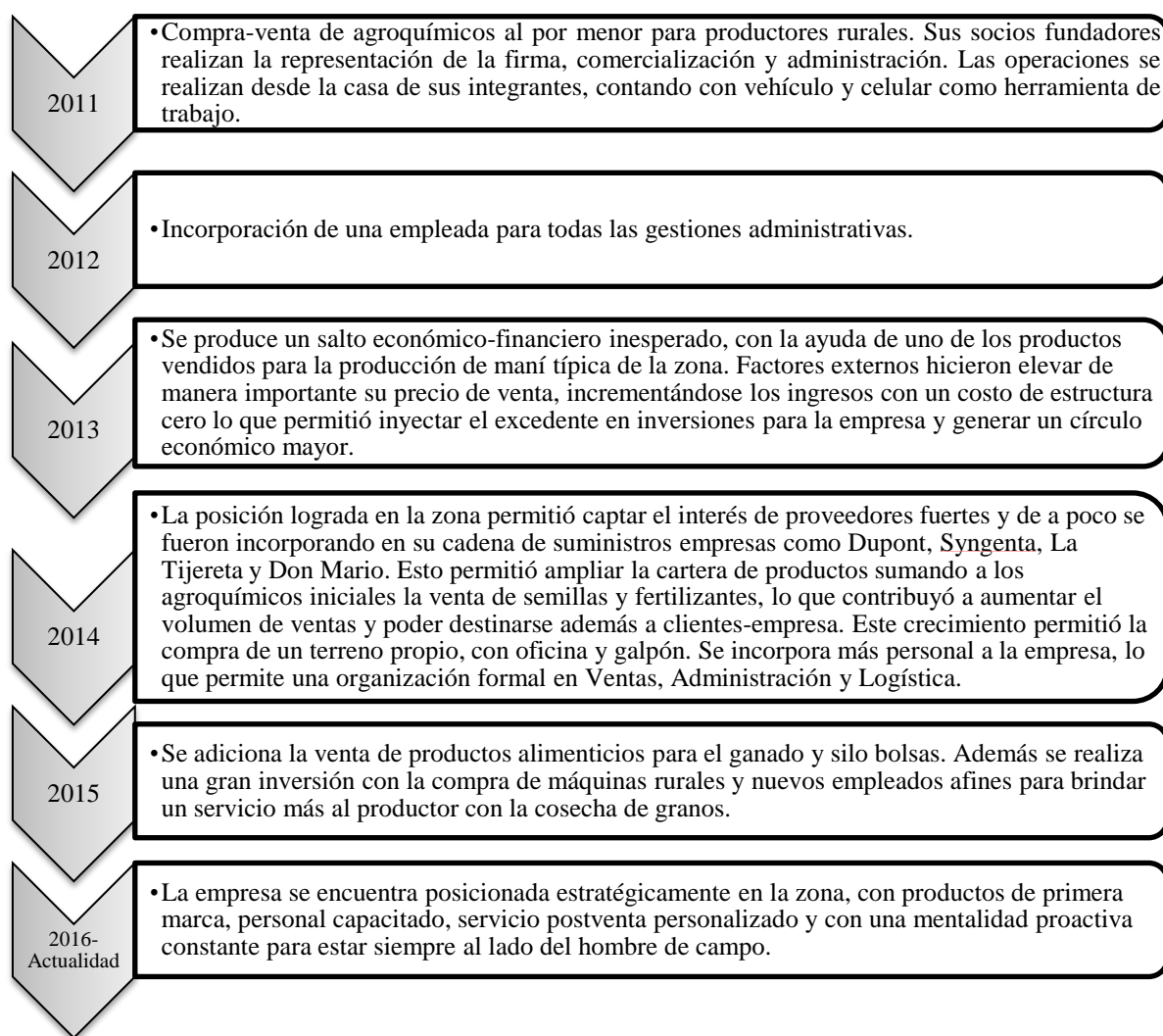


Figura 13. Evolución de Zona Rural S.R.L.
Elaboración propia. Fuente: Directivos de Zona Rural S.R.L.

La empresa ha evolucionado año tras año y actualmente tiene una posición sólida y experiencia, que la ha llevado al deseo de participar y estar presente en otra ciudad.

El análisis interno de la casa central permitirá identificar los activos competitivos con los que cuenta para enfrentar este nuevo desafío. Los recursos fueron identificados a partir de las entrevistas al dueño de la empresa y al personal, así como también de la observación realizada en las instalaciones.

Tabla 5. Tipos de recursos de Zona Rural S.R.L.

Recursos Tangibles	<p>Recursos físicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> Terreno propio con oficina comercial, depósito de agroinsumos y depósito de servicios. Ubicación de la empresa fuera del casco urbano. Dos autoelevadores de carga y descarga con torre triple Seis rodados tipo Pick Up y dos rodados tipo automóvil. Una cosechadora marca John Deere modelo 660. Una sembradora neumática p/ grano grueso. Una sembradora de soja. Una sembradora p/ grano fino. Dos tractores marca New Holland. Dos tractores marca Pauny. Stock disponible de mercadería. 600 animales bovinos dedicados a la actividad ganadera. Oficina comercial completamente equipada. Depósito de agroquímicos adaptado a las regulaciones vigentes y equipado al 100%. Depósito de servicios completamente equipado. Planta de carga y descarga de granos automatizada. <p>Recursos financieros:</p> <ul style="list-style-type: none"> Solvencia financiera. Situación crediticia favorable, con muy buena calificación crediticia. <p>Recursos tecnológicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> Tecnología e innovación presente en los agroinsumos ofrecidos. Máquinas rurales con última tecnología incorporada. Sistema de información con integración de todas las áreas y acceso remoto. <p>Recursos organizacionales:</p> <ul style="list-style-type: none"> Sistema de Información “Full Web”. Diseño organizacional formal y definido.
Recursos Intangibles	<p>Activos humanos y capital intelectual:</p> <ul style="list-style-type: none"> Personal calificado y profesionales de carreras afines a la actividad desarrollada. Personal capacitado. Liderazgo motivacional, integrador y visionario. <p>Marcas, imagen de la empresa, y activos de reputación:</p> <ul style="list-style-type: none"> Reputación positiva de la empresa atribuible a sus productos de calidad y servicios prestados. Imagen posicionada de la empresa en la ciudad de Uchaca y sus alrededores. <p>Relaciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> Representante exclusivo de los productos Syngenta. Distribuidor Premium de semillas La Tijereta. Distribuidor de fertilizantes. Distribuidor de agroquímicos Gleba, Nova, Nufarm y Yara. Vínculo de cinco años con empresa transportista. <p>Cultura y sistema de incentivos de la empresa:</p> <ul style="list-style-type: none"> Visión de la empresa transmitida y compartida por los miembros de la misma. Ambiente laboral positivo. Participación en las decisiones de la empresa.

Fuente: Zona Rural S.R.L. (2017).

Cadena de valor.

Una vez identificados los recursos de la tabla 5, podemos decir que la empresa cuenta con un potencial de activos importante en cuanto a cantidad y calidad de recursos y capacidades. Pero este reconocimiento debe analizarse a partir del valor competitivo de los mismos. Es decir, si los recursos y capacidades de la firma apoyan el desempeño de las actividades y el logro de una ventaja competitiva sobre los rivales. La herramienta para dicho análisis es la cadena de valor, confeccionada en la figura 14 a partir de los datos obtenidos en las entrevistas con el directivo y personal de la empresa, así como también de la observación realizada en sus instalaciones y en el acceso a fuentes publicadas en su página de internet y red social en Facebook.

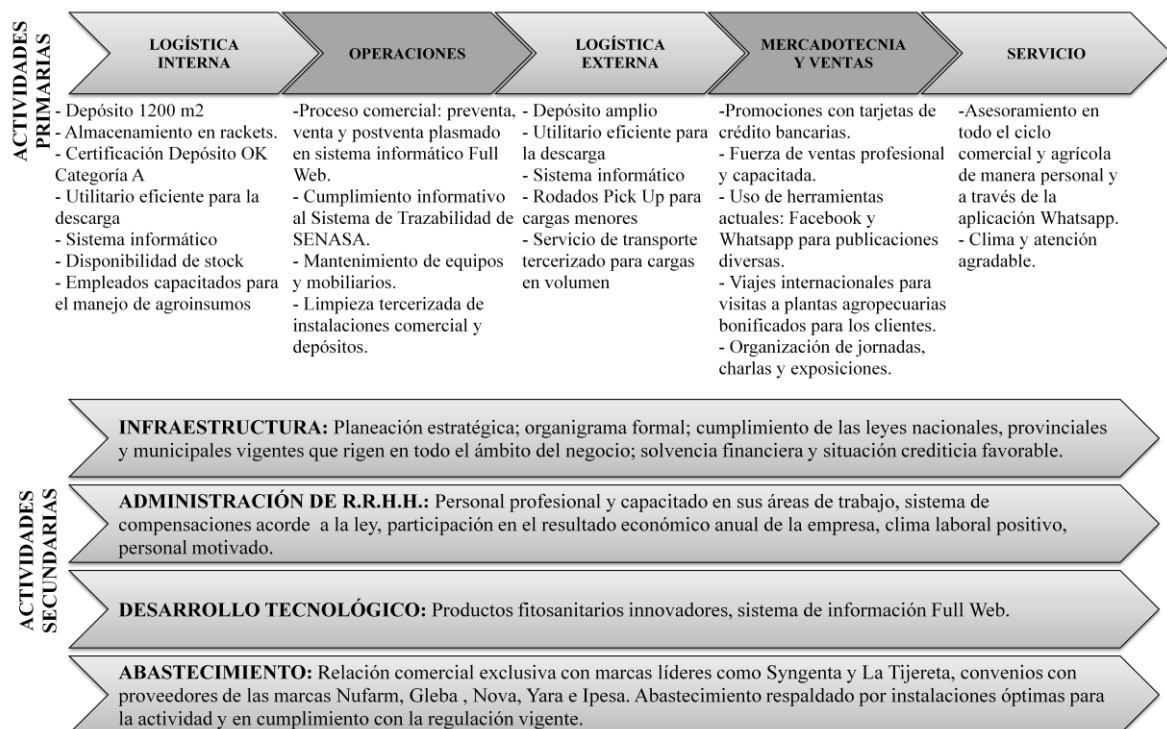


Figura 14. Cadena de Valor de Zona Rural S.R.L.
Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en Zona Rural S.R.L.

Estrategias genéricas.

De las estrategias genéricas planteadas en el marco teórico, Zona Rural S.R.L. compete en su mercado actual desarrollando una *estrategia de diferenciación amplia* ofreciendo

productos de alta calidad a un precio superior para un mercado que posee las mismas necesidades de compra.

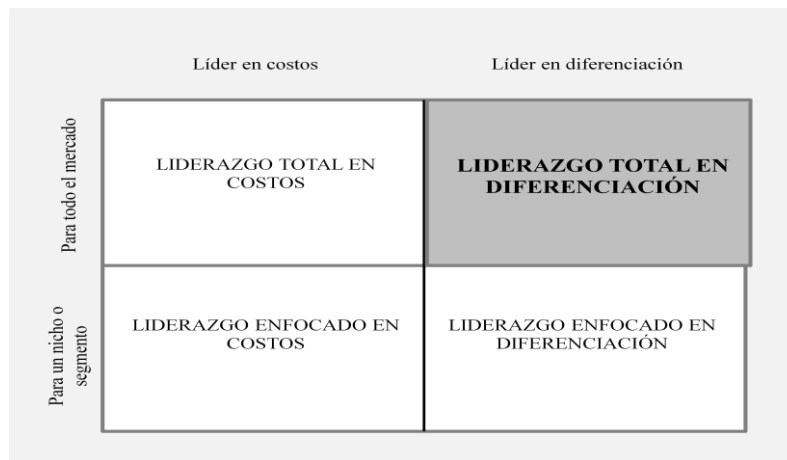


Figura 15. Estrategia genérica de Zona Rural S.R.L. Elaboración propia (2017).

Las actividades generadoras de dicha diferenciación pueden verse a lo largo de toda la cadena de valor de la figura 14. Al segregar las operaciones en sus distintos tipos de actividades primarias y de apoyo, puede reconocerse como la empresa otorga su propuesta de valor.

Con respecto a las actividades primarias, la *logística interna y externa* está fuertemente consolidada con la existencia de un depósito exclusivo para el almacenamiento de agroinsumos con una superficie de 1200 metros cuadrados acondicionado bajo la reglamentación provincial vigente para depósitos de fitosanitarios y calificado como “Depósito Premium Categoría A” según la entidad CASAFE²³. La distribución interna y externa del galpón permite el correcto transporte de la mercadería y el movimiento de utilitarios y vehículos para recepciones y despachos. El sistema informático instalado facilita el registro instantáneo y control de inventario de los agroquímicos y semillas. La empresa

²³ ANEXO 18. Cámara de Sanidad y Fertilizantes (CASAFE). Categorización otorgada según el cumplimiento de los protocolos de seguridad del Programa Depósito OK.

cuenta con vehículos tipo Pick Up para el traslado menor de productos y para grandes pedidos recurre a transporte tercerizado.

Las *operaciones* incluyen en primera medida el proceso de compra de los agroinsumos a los proveedores y su posterior venta a clientes. Hay circunstancias en que el proceso empieza con la venta, en función a pedidos especiales de grandes volúmenes y se solicita cotización a proveedores antes de confirmar la compra. El proceso se torna ágil gracias al sistema informático que registra desde un primer momento, y en caso de precisar, mediante el acceso de manera remota por celular a la carga de pedidos de venta para luego continuar con los registros y emisión de remitos, facturas y recibos. Lo mismo ocurre con las compras, dejando constancia al momento de emitir una orden de compra, para realizar el seguimiento de los remitos y facturas ingresantes, y de los posteriores pagos. Dentro de las operaciones de venta se incluye el cumplimiento de información de ciertos productos fitosanitarios a la entidad SENASA²⁴ por medio del Sistema de Trazabilidad. Además se encuentran las actividades relacionadas a la limpieza y mantenimiento de las instalaciones comerciales, depósitos, máquinas y utilitarios.

En cuanto al área de *mercadotecnia y ventas*, es frecuente el uso de la herramienta Facebook y Whatsapp para publicar novedades referidas a: remodelaciones de la empresa, incorporación de actividades, necesidad de puestos de trabajo, invitaciones a charlas y congresos, saludos en días especiales. Los medios televisivos y radiales son usados solo para difundir invitaciones a jornadas. Las promociones existentes se relacionan con convenios bancarios apoyados por los proveedores como Syngenta, que otorgan bonificaciones de intereses en pagos con vencimientos largos. Lo que se destaca en el área de marketing es la fuerza de ventas formada por un total de cinco vendedores comerciales, cuatro empleados y el gerente comercial, todos recibidos de la carrera Ingeniería Agronómica y título de Asesor

²⁴ ANEXO 19. Sistema de Trazabilidad de Productos Fitosanitarios y Veterinarios.

Fitosanitario. Además, un elemento diferenciador relevante son los viajes organizados por la empresa a Estados Unidos todos los años para concurrir junto a sus clientes, tanto productores como representantes de empresas, al *Farm Progress Show*²⁵ en Estados Unidos siendo el pago de este viaje bonificado en un 40% por Zona Rural S.R.L. Es un evento de tres días que brinda la oportunidad a productores de conocer los últimos equipos, productos, tecnologías y técnicas en el mundo agrícola. También se organizan una vez al año viajes de pesca con sus clientes. Este tipo de acontecimientos, dan un valor agregado creando vínculos de confianza y aumentando la lealtad del cliente con la empresa.

Los *servicios* se manifiestan en todo el proceso de la preventa, venta y postventa. En la etapa de preventa mediante el asesoramiento acerca de la variedad de productos y la correcta elección de acuerdo al estado de los cultivos, así como también del momento oportuno para el abastecimiento y aplicación de los mismos. Lo mismo ocurre con otros insumos ofrecidos como las semillas brindando una variedad amplia de opciones y asesorando sobre la elección y momento de siembra. El proceso de venta, se respalda con la eficiencia del sistema de gestión informático y con la entrega a tiempo de los productos. La postventa se manifiesta en los clientes productores con visitas en el campo para constatar el estado de los cultivos, y también es frecuente el asesoramiento telefónico mediante la aplicación whatsapp mediante la cual los productores envían fotos a los vendedores para informar la evolución del cultivo. Cabe destacar que en todo el proceso comercial se realiza con una atención amigable entre clientes y todo el personal administrativo, de ventas y logística.

Las actividades secundarias o de apoyo presentes en la cadena de valor de Zona Rural S.R.L. permiten identificar aún más la diferenciación ofrecida al mercado.

Por un lado la *infraestructura* de la empresa se sustenta de una planeación estratégicamente establecida, todas las actividades realizadas se encuentran alineadas al

²⁵ Farm Progress Show (Illinois, Estados Unidos) <http://www.farmprogressshow.com/>

correcto logro y control de los objetivos. Existe un organigrama formal y conocido por todo el personal, de manera que cada uno es consciente de sus funciones y responsabilidades. Además, las actividades realizadas por la firma se encuentran encuadradas a las regulaciones existentes en materia legal y ambiental. La infraestructura se ve favorecida también por la situación favorable crediticia y de solvencia, favoreciendo el desempeño de la empresa.

La *administración de recursos humanos* es un área muy valorada por la dirección de Zona Rural S.R.L. Actualmente posee un plantel de personal profesional en carreras afines a las actividades realizadas. El clima laboral es positivo y el personal demuestra interés y pro actividad en sus funciones. Esto se debe a la consideración de sus opiniones en las decisiones de la empresa junto con un sistema de compensaciones acordes a las leyes laborales vigentes, favoreciendo la motivación de sus empleados. En el caso de búsquedas para cubrir nuevos puestos de trabajo, es la empresa quien hasta la actualidad se encarga de realizar el reclutamiento, selección, e inducción del personal.

El *desarrollo tecnológico* está presente en los agro insumos ofrecidos, con altos niveles de investigación y desarrollo incorporados. El sistema de gestión instalado es del tipo full web, en donde las actividades se desarrollan y ejecutan de manera online, y permitiendo el acceso de manera remota para circunstancias que lo requieran.

En relación al *abastecimiento*, la empresa posee relación exclusiva con los proveedores de agroinsumos marca Syngenta y de semillas La Tijereta. Esta exclusividad se traduce en la compra directa, menor costo de adquisición por ventas en grandes volúmenes, acceso a productos nuevos antes que otros proveedores comunes, información actualizada, respaldo de marcas de calidad superior y solidez en las operaciones. Además posee convenios con otras empresas: Nufarm, Nova, Yara y Gleba, que ante pedidos importantes otorgan bonificaciones trasladables a precios. Dentro del abastecimiento es importante reconocer que Zona Rural S.R.L. cuenta con las instalaciones comerciales acondicionadas y equipadas con el mobiliario

necesario para desarrollar las actividades. El galpón de agroinsumos cumple en primera medida con la regulación vigente en materia legal y ambiental, así como también posee una extensa superficie y accesos que facilitan el tránsito y el almacenamiento. A su vez, la empresa cuenta con los proveedores que prestan los servicios necesarios para el funcionamiento normal como electricidad, gas, agua, internet, sistema informático, servicio de limpieza, asesoría contable, etc.

Matriz de portafolio de negocios.

Para poder construir la matriz BCG de Zona Rural S.R.L. es necesario calcular los parámetros: *tasa de crecimiento* de la empresa o sector y la *participación en el mercado* de la empresa.

La gerencia no brindó datos específicos de los importes de ventas, pero se notificó a partir de los informes obtenidos por la gerencia comercial un crecimiento en las ventas generales de la empresa de un 42,7% en lo que va del año 2017 con respecto al año 2016.

El resultado obtenido, se avala con los datos obtenidos de fuentes secundarias publicadas en internet, mediante los cuales se informó un crecimiento en el sector de agroquímicos del 35% para el año 2016²⁶. Dicho crecimiento fue impulsado por las políticas económicas del nuevo gobierno, logrando un aumento del área cultivable sembrada y de la inversión en agro insumos.

Con respecto a la participación en el mercado, es un parámetro difícil de calcular ya que no hay información de dominio público que lo especifique. Los datos brindados por la gerencia comercial de Zona Rural S.R.L. en base a la relación de estudios de mercados realizados y los clientes activos de la empresa, arrojan una cuota de mercado del 38,6% para lo que va del año 2017.

²⁶ ANEXO 20. “Dos sectores de la economía cerrarían el año con crecimientos del 35%”.

A partir de ambos parámetros: tasa de crecimiento y participación en el mercado, se puede ubicar a la empresa en el cuadrante *estrella* o *vaca* dentro de la Matriz de Portafolio de Negocios (fig. 16).

Los productos ofrecidos tienen un flujo de efectivo equilibrado, pues requieren de una inversión de dinero importante que luego se ve compensada en las ventas de la empresa. Con el fin de consolidar sus productos estrella la empresa está dispuesta a resignar un porcentaje de dinero mediante la apertura de una sucursal en Marcos Juárez con el objetivo de obtener más ventas y un número mayor de clientes.

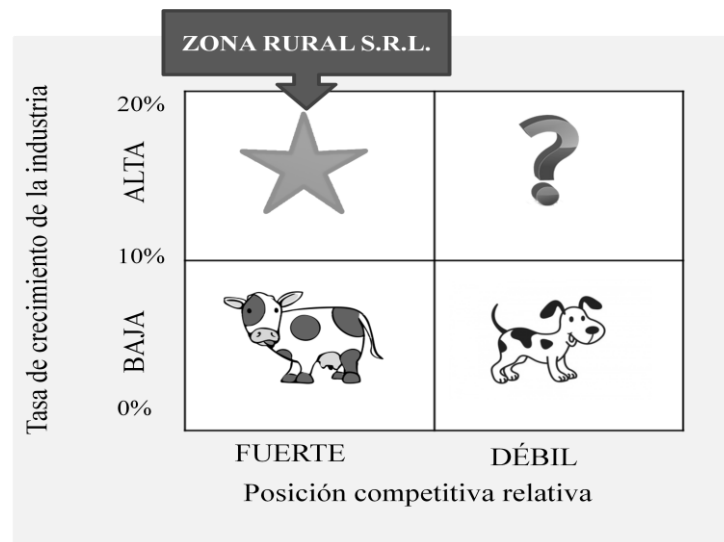


Figura 16. Matriz BCG de Zona Rural S.R.L.
Elaboración propia a partir de los datos brindados por Zona Rural S.R.L.

Análisis FODA.

El análisis interno y externo actual de Zona Rural S.R.L. permitirá sentar las bases sobre la cual se sustenta la idea de proyecto de la nueva sucursal en Marcos Juárez.

<p>Empresa posicionada y reconocida en la zona. Terreno propio de 1,2 hectáreas con oficina comercial y depósitos. Depósito de agroquímicos de 1200 m2 de superficie acondicionado según reglamentación y completamente equipado. Depósito de servicios de 800 m2 de superficie. Flota de ocho vehículos. Representación exclusiva de las marcas Sygenta y La Tijereta. Alianzas con marcas líderes. Variedad en la oferta de productos. Disponibilidad de stock. Clientes fieles. Servicio postventa. Sistema de información innovador y remoto, facilitador de procesos y comunicación entre áreas. Máquinas rurales propias: una cosechadora, tres sembradoras y cuatro tractores de última generación. Situación crediticia favorable y solvencia financiera. Ambiente laboral armonioso. Trabajadores motivados. Personal profesional. Reuniones periódicas de todo el personal para la discusión y solución de problemas. Participación y consideración del personal en toma de decisiones.</p>	FORTALEZAS
<p>Inexistencia de medio de transporte propio para entrega de productos, servicio tercerizado. Carencia de personal en épocas de importante movimiento comercial. Inexistencia de cronograma de mantenimiento de equipos.</p>	DEBILIDADES
<p>Poder gobernante a favor del sector. Eliminación y reducción de retenciones a los cultivos principales. Liberación del comercio exterior. Publicación de indicadores económicos favoreciendo la planificación. Financiación crediticia disponible y a tasas inferiores. Aplicación de tecnología en todo el proceso agrocomercial. Amplia variedad en medios de comunicación: páginas web, aplicaciones, etc.</p>	OPORTUNIDADES
<p>Fuerte competencia actual. Ingreso de competidores de productos de otras zonas con mejores condiciones. Apertura indiscriminada de importaciones favoreciendo el ingreso de productos genéricos. Fenómenos climáticos adversos. Mercado politizado, con fluctuaciones económicas diversas en función a las medidas del gobierno Actividad estrictamente regulada por leyes ambientales.</p>	AMENAZAS

Figura 17. Matriz FODA de Zona Rural S.R.L.
Elaboración propia (2016).

Viabilidades del Proyecto.

Con el análisis del externo e interno previo, están las condiciones para avanzar a realizar el estudio de las viabilidades que condicionarán el éxito o fracaso de la apertura de la nueva sucursal de Zona Rural S.R.L. en la ciudad de Marcos Juárez.

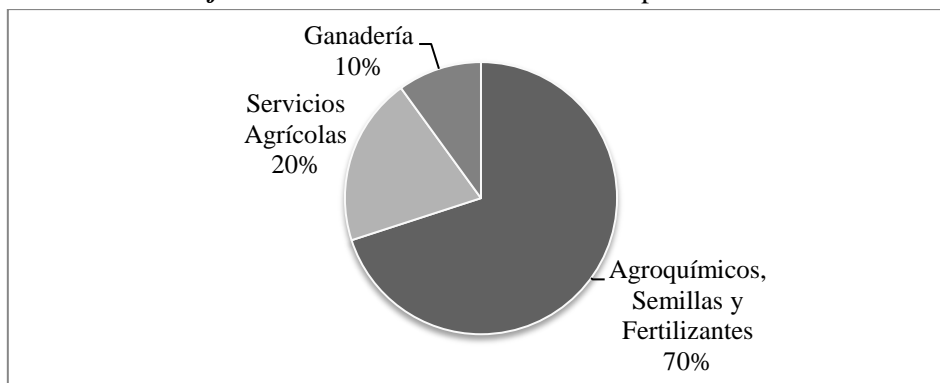
En cada una de las etapas se realizará un diagnóstico relacionando las viabilidades con la sucursal de la casa central en Ucacha, para luego trasladar esos mismos aspectos a la sucursal en Marcos Juárez.

Viabilidad comercial.

La casa central en la ciudad de Ucacha tiene una competencia directa de siete empresas radicadas en la localidad, de las cuales dos cuentan con depósitos de agroquímicos y las cinco restantes sólo con oficina comercial. Además, al ser un mercado de libre competencia existen otras empresas que ingresan a la zona y no están radicadas en Ucacha pero tienen presencia de ventas.

Zona Rural S.R.L. se dedica principalmente a la compra-venta mayorista de agroquímicos, semillas y fertilizantes; y como actividades secundarias presta por un lado servicios agrícolas de siembra y cosecha, y además se dedica a la producción ganadera. En el gráfico 3 puede verse el porcentaje de ventas por cada actividad.

Gráfico 3. Ventas de Zona Rural S.R.L. por actividad

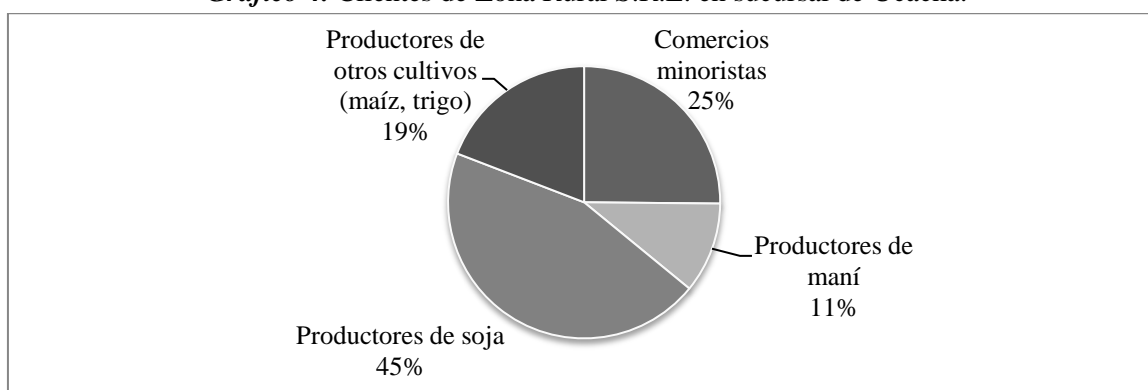


Como puede verse en el gráfico, las ventas de agro insumos representan el mayor porcentaje de las ventas totales realizadas. La empresa concentra la mayor parte de sus esfuerzos en la dedicación a esta actividad con un plantel de cinco vendedores profesionales y con proveedores de calidad en agroquímicos, semillas y fertilizantes. La experiencia en el rubro y la rentabilidad obtenida a través de los años han impulsado a la gerencia a instalarse en la ciudad de Marcos Juárez, con una sucursal dedicada únicamente a la venta de agro insumos. Por este motivo, los análisis se basarán en cuestiones relacionadas a dicha actividad.

La ciudad de Ucacha tiene aproximadamente unos 5200 habitantes²⁷. Es una zona con hectáreas mayormente dedicadas al tambo, seguido de la agricultura con cultivos de maní, soja, maíz y trigo.

Zona Rural S.R.L. tiene actualmente unos 167 clientes activos, compuestos de comercios minoristas y productores. Es importante destacar que aquellos productores con cultivo maní son propietarios de 50.000 hectáreas promedio cada uno. También están aquellos dedicados al resto de los cultivos, con superficies aproximadas de 200 hectáreas cada uno.

Gráfico 4. Clientes de Zona Rural S.R.L. en sucursal de Ucacha.



La ciudad de Ucacha es una localidad muy pequeña, y por ende un mercado chico por lo que del total de los 167 clientes activos un 60% son locales, y el 40% restante se encuentran fuera del radio en ciudades como Villa María, La Carlota y Río Cuarto.

Con el análisis comercial de la casa central, están las condiciones para realizar el estudio de mercado de la potencial sucursal en la ciudad de Marcos Juárez, a través del análisis de la oferta, demanda, precios y formas de comercialización.

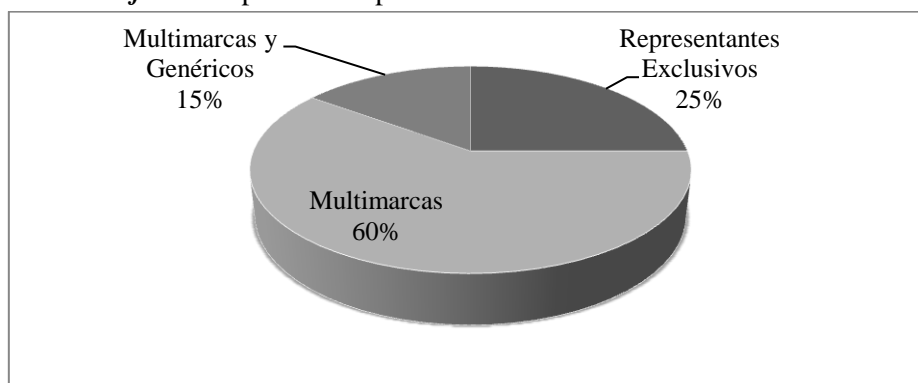
Análisis de la oferta. En primera instancia en el mercado existe una oferta competitiva o de mercado libre. Hay un número aproximado de veinte ofertantes de productos fitosanitarios y semillas, siendo unos catorce proveedores entre empresas y cooperativas radicadas en la

²⁷ Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas (2010).

ciudad de Marcos Juárez²⁸, y unos seis proveedores con oficina y depósito en localidades cercanas²⁹ a unos cuarenta kilómetros promedio de la ciudad.

En el mercado están presentes todas las marcas comerciales de agro insumos: semillas, fertilizantes y agroquímicos. El gráfico 5 permite diferenciar la oferta disponible entre los que ofrecen productos con representación exclusiva de aquellos que venden multimarcas y genéricos.

Gráfico 5. Tipos de competidores de la ciudad de Marcos Juárez.



No forman parte del gráfico, pero también se deben considerar aquellos vendedores que de manera informal ofrecen mayormente agroquímicos genéricos, es decir sin representación oficial u marcas conocidas en el mercado que garanticen el uso y calidad eficiente de los mismos.

Otro aspecto relevante, lo representa el 90% de las empresas competidoras que cuentan con depósito para el almacenamiento de los productos, siendo el 10% restante proveedores con oficina comercial únicamente y depósito en las casas centrales de las empresas que representan.

La sucursal de Zona Rural S.R.L. en Marcos Juárez, se dedicará a la venta de agro insumos destinados a cubrir el ciclo productivo completo de los cultivos ofreciendo semillas, fertilizantes y agroquímicos.

²⁸ ANEXO 15. Competidores de la sucursal Marcos Juárez radicados en la localidad.

²⁹ ANEXO 16. Competidores de la sucursal Marcos Juárez radicados en localidades cercanas.

Los proveedores actuales³⁰ de la firma cubren la línea completa de productos necesarios, por lo que se conservarían para atender los requerimientos de la nueva sucursal, significando el respaldo de líderes en el mercado mundial de agro insumos con años de trayectoria, marcas reconocidas por calidad y variedad disponible. Es importante el tipo de vínculo comercial con proveedores como la representación exclusiva de agroquímicos Syngenta y la distribución Premium de semillas La Tijereta, pues permitirán trasladar condiciones y beneficios a la nueva sucursal.

Análisis de la demanda.

La figura 18 permite destacar el tipo de demanda existente, de acuerdo a la clasificación planteada en el marco teórico.

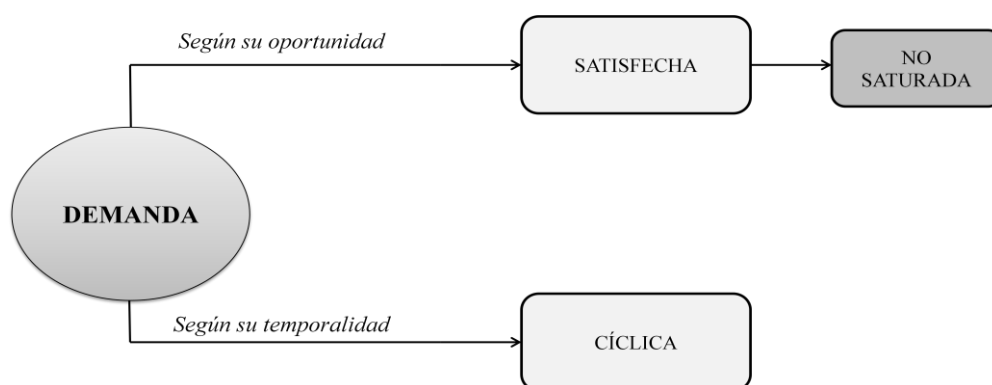


Figura 18. Clasificación de la demanda existente para el mercado de la ciudad de Marcos Juárez. Adaptado de Baca Urbina G (2010). *Evaluación de Proyectos*.

La oferta existente de agro insumos en la localidad cubre las necesidades, y puede decirse a través de la información brindada previamente que el mercado está aparentemente satisfecho. De todas formas se considera que no está completamente saturado pues mediante distintas herramientas de mercadotecnia, los recursos y condiciones de la empresa puede ingresarse al mercado.

Con respecto a la clasificación de temporalidad, se trata de una demanda del tipo cíclica pues la compra de los insumos depende de factores naturales como el clima para las épocas

³⁰ANEXO 24. Lista de precios de agro insumos de Zona Rural S.R.L..

de siembra y del ciclo biológico de cada uno de los cultivos³¹. En el anexo de la presente tesis se detallan de manera mensual los requerimientos de agro insumos según los cultivos típicos de la zona: soja, maíz, trigo, sorgo y girasol.

Si bien la demanda es cíclica y depende de factores naturales, los requerimientos por parte de los clientes se dan de manera continua en primera instancia por la existencia de más de un cultivo y además por los tipos de insumos necesarios: herbicidas, insecticidas, fungicidas, fertilizantes y coadyuvantes, para protegerlos desde el momento de siembra hasta su cosecha. En las figuras no se incluye el período de pedidos del producto silobolsa. Si bien es un insumo que se compra al momento de la cosecha para su almacenamiento, según los datos obtenidos en la encuesta realizada sólo un 4% de los productores encuestados manifiestan la adquisición de dichos productos. Los motivos de la baja en ventas se atribuyen a las políticas económicas favorables al sector que han impulsado la entrega inmediata a puertos después de la cosecha sin tener que conservar sus granos en silobolsas como solían hacerlo en tiempos de especulación.

Los productores compran en su gran mayoría toda la línea de insumos necesarios para el ciclo productivo, partiendo de la compra de las semillas hasta los productos necesarios para proteger sus cultivos. En la demanda de agro insumos, las semillas son adquiridas por el 100% de los productores encuestados lo que permite ratificar que no hay suelos que queden sin cultivar en el año³².

Los herbicidas, insecticidas y fungicidas son adquiridos por el 90%, 73% y 67% respectivamente, de los productores encuestados. Los coadyuvantes son consumidos por el 100%, pues son productos que se mezclan y aplican junto con los agroquímicos anteriores para potenciar su efectividad. En la actualidad, las silobolsas no son consideradas en las

³¹ ANEXO 21. Demanda de agro insumos según período mensual y tipo de cultivo.

³² ANEXO 23. Gráfica de resultados de las encuestas.

compras habituales pues representan sólo un 4%. Como puede observarse, el consumo de los productos se hace durante todo el año por los ciclos de los cultivos pero también en gran medida por la percepción consciente que tienen los productores acerca de los insumos. El 65% considera su compra como una inversión.

Un dato de interés lo representa el 60% que consume productos innovadores contra el 40% que adquiere productos genéricos. La preferencia en la aplicación de productos innovadores por sobre los genéricos, se debe en principio por considerarlos como una inversión y no como un gasto, adquiriendo calidad y confianza en un insumo que asegure el rendimiento ante situaciones climáticas adversas.

Con respecto a los proveedores, 66% afirma que mantiene un vínculo comercial con el mismo proveedor para abastecerse de todos los insumos y 34 % restante se abastece de distintos proveedores según financiación y precio.

Los productores eligen al proveedor para sus compras en un 55% por la calidad y en un 34% por el precio, seguido por motivos de financiación, rapidez y servicio con el 6%, 3% y 2% respectivamente.

Ante la posible entrada de un nuevo proveedor, un 40% de los encuestados manifiesta estar conforme con la oferta actual pero un 38% podrían considerar como importante el ingreso de un proveedor que ofrezca una buena relación precio-calidad. A un 14% le resulta indistinto el nuevo ingreso y al 8% restante podría resultarle atractivo en función a la financiación otorgada.

Es importante destacar que a partir de la elección de marcas de semillas la firma Syngenta se encuentra dentro del 15% de preferencias y La Tijereta en un 17%. Son superadas por las semillas de Monsanto con el 26% y Don Mario con el 22%.

Los agroquímicos Syngenta ocupan el primer puesto de las marcas favoritas, siendo elegida por un 34% de los encuestados, seguida por la marca Dupont con un 25%.

En el análisis de la demanda se debe mencionar a los comercios minoristas, que son parte de la potencial clientela de la sucursal. Por motivos competitivos, no fue posible la realización de encuestas para obtener datos. Pero mediante entrevista confidencial a dos vendedores comerciales de firmas instaladas en la ciudad, pudo obtenerse información valiosa acerca del comportamiento de compra de las empresas.

Es importante mencionar la situación que se da con las empresas, pues se estaría ante la posibilidad de convertir a la competencia en posibles clientes. Zona Rural S.R.L. tiene que aprovechar su fortaleza como representante exclusivo y ofrecer sus productos a las empresas multimarcas. Estos comercios se dedican a vender productos de distintos proveedores, y según lo obtenido a través de las entrevistas realizan sus compras guiados por las condiciones ofrecidas como precio y rapidez en entrega. Al existir tanta oferta es imprescindible cumplir con estos dos criterios, y algún servicio diferencial como para poder captar sus compras.

La misma situación se da con las cooperativas, donde muchos de los productores se encuentran asociados y realizan sus compras de manera habitual acudiendo a las mismas. Poder transformar a esta competencia en un nuevo cliente, sería una estrategia para poder captar de manera indirecta a sus clientes productores y al mismo tiempo disminuir la presión de los competidores.

Análisis de los precios. El ámbito de negocios del rubro está inserto en un mercado muy dinámico por lo que el precio de venta de los productos se ve afectado por los factores descriptos en la figura 19.

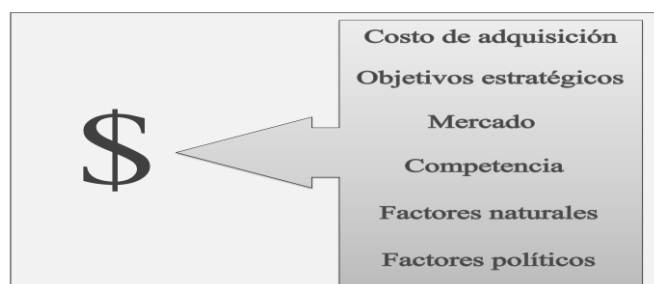


Figura 19. Factores determinantes del precio de agroinsumos.
Elaboración propia.

En primer lugar se tiene el *costo de adquisición* por la compra de las semillas y fitosanitarios a los proveedores actuales. Si bien todos los productos al adquirirse al por mayor se pagan a un precio por debajo de lo normal, los descuentos en el costo unitario se disminuyen aún más en los casos de representación exclusiva de las marcas Syngenta en agroquímicos y de La Tijereta en semillas.

Los *objetivos estratégicos* de Zona Rural fijan un margen por sobre el costo y además influyen en el mismo como estrategia de posicionamiento al no poder poner precios muy bajos por tratarse de productos de alta calidad y tampoco muy elevados en comparación a los competidores.

El *mercado* influye pues en épocas de baja demanda deben disminuirse los precios y en épocas de demanda favorable pueden elevarse. También la oferta existente pone un tope aproximado y un punto de comparación para la fijación de los precios.

La *competencia* elevada existente en el negocio es un factor clave a considerar, pues puede ingresar a los canales de distribución mediante estrategias agresivas de ofertas en grandes volúmenes que disminuyan el precio unitario.

Los *factores naturales* son grandes determinantes en la formación de los precios, ya que el consumidor final de los productos puede verse afectado por circunstancias climatológicas desfavorables como por ejemplo inundaciones, limitando la inversión en protección de cultivos o situaciones favorables desde el punto de vista comercial con ciertas invasiones de insectos aumentando la demanda.

Los *factores políticos* influyen de manera constante mediante el manejo de las variables de política exterior y económica, haciendo fluctuar las condiciones del mercado y su posterior impacto en precios.

La empresa Zona Rural S.R.L. es proactiva en la temática mediante la emisión de listas de precios mensuales³³ a fin de incorporar las variables mencionadas y que la rentabilidad final sea el reflejo de la realidad interna y externa de la organización.

Al ser un mercado muy competitivo, no se presentan de manera general diferencias significativas entre precios. Aquellas empresas que ofrecen productos a precios por debajo del mercado son: las que venden productos genéricos importados, con el riesgo implícito para el comprador de una baja calidad y ausencia de respaldo de marca líder; y en otro extremo aquellas empresas que cuentan con representación y distribución exclusiva de marcas multinacionales de altísima calidad e innovación incorporada adquiriendo grandes volúmenes de pedidos permitiendo distribuir los costos en más unidades de productos, otorgando al cliente una relación costo-calidad.

Es importante estudiar los precios ofrecidos, por las variables que lo afectan y por estar la empresa en un sector donde los clientes productores y empresas están informados de manera permanente mediante jornadas, encuentros, medios publicitarios, etc.

Gracias a la rentabilidad obtenida a lo largo de estos años, las relaciones sólidas con proveedores y la estructura de la empresa, cuenta con variedad de opciones de financiación para sus clientes. La tabla 6 muestra las formas de pago existentes.

Tabla 6. Financiación otorgada por Zona Rural S.R.L.

FORMA DE PAGO	DÍAS DE VENCIMIENTO	INTERÉS
Canje granos	30 días	1,5%
Cheques	0-30-60 días	15%
Contado	Transferencia o cheque a 10 días	5%
Tarjeta de crédito agropecuaria	120, 180, 240, 270, 360 días	3%, 9%, 15%, 18%, 21%

Nota. Tarjetas de crédito agropecuarias: Agronación, BBVA Francés Agro, Bancor Agro, Galicia Rural, Santander Río Agro.

Tasa de interés respectivas a días de vencimiento.

³³ ANEXO 24. Lista de precios de agro insumos de Zona Rural S.R.L.

Un aspecto muy importante de la financiación otorgada es la posibilidad que tienen los productores de entregar como forma de pago sus granos, para que luego la empresa se encargue de liquidar la venta del mismo y posteriormente compensarla con la factura de compra de los insumos. Como pudo analizarse en el estudio interno, Zona Rural S.R.L. cuenta con instalaciones de acopio de granos acondicionadas para brindar este servicio adicional.

La decisión de la gerencia es mantener las mismas condiciones de pago para los clientes de la sucursal de Marcos Juárez, de manera de aprovechar la posición lograda y poder iniciar las actividades con estas facilidades de financiación.

Análisis de las formas de comercialización. En un esquema general el proceso de comercialización de Zona Rural S.R.L. en la casa central se representa en la figura 20.

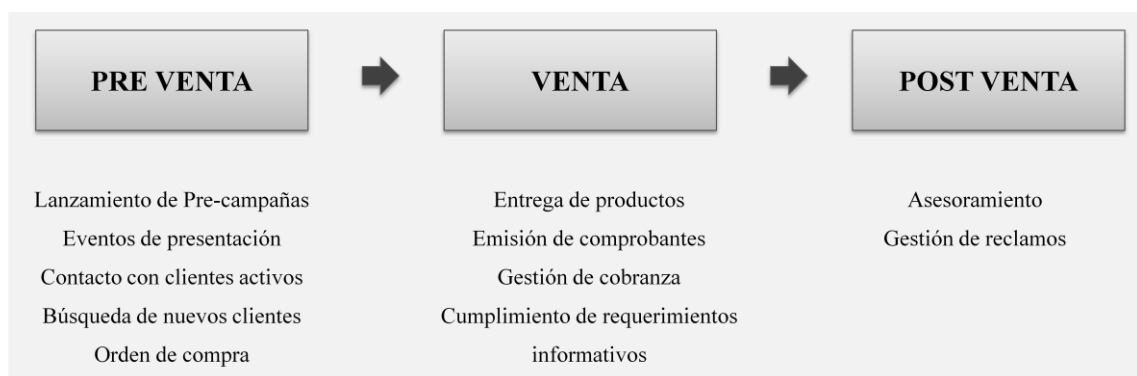


Figura 20. Etapas de proceso de comercialización de Zona Rural SRL.
Elaboración propia (2017).

En la etapa de la *pre-venta* se inicia el proceso de comercialización de semillas y productos fitosanitarios con los clientes actuales y potenciales. De manera previa y con aproximadamente cinco meses de anticipación a la siembra, se lanzan las llamadas pre-campañas de semillas y productos en función de cada cultivo. Esto consiste en acercarle al productor o empresa una lista completa de los requerimientos de insumos totales necesarios para cubrir el ciclo productivo, de manera que pueda adquirirlos de manera anticipada a cambio de precios más accesibles y de asegurarse el volumen y variedad de productos a

consumir. Esto permite que el encargado de compras pueda asegurar la demanda a cubrir en un determinado período. Las ventas no concretadas durante las pre-campañas, se concretan cerca de las fechas de siembra y aplicación de productos.

Es muy normal por la naturaleza del negocio, la realización de eventos de presentación de semillas y agroquímicos. Los productos ofrecidos para la venta provienen de empresas multinacionales que invierten de manera constante en investigación y desarrollo tecnológico para los productos por lo que van surgiendo nuevas variedades con mayor rendimiento, poder de resistencia a malezas o insectos, etc. Es muy importante para Zona Rural S.R.L. transmitir a sus clientes las innovaciones a fin de que puedan adquirirlas y poder seguir confiando en sus insumos. Estos eventos son patrocinados por las multinacionales con productos en lanzamiento, y se realizan en las instalaciones de Zona Rural S.R.L. Su gerente comercial es el encargado de brindar la charla, con presencia de toda la fuerza de ventas quien se encarga de comunicar los eventos a los clientes, y además a empresas y productores no clientes pero con el potencial de serlos.

Los acuerdos de compra pueden concretarse de manera personal en encuentros o en las oficinas comerciales, de manera telefónica o por mail. Cualquiera sea la forma, es política de la empresa que las ventas sean recibidas por los vendedores a cargo y se formalicen por escrito en una orden de compra con fecha de emisión, detalle de agro insumos, fecha de entrega de pedido y forma de pago.

En la *venta* los clientes o representantes autorizados, por lo general se dirigen a las instalaciones de la empresa a realizar el retiro de la mercadería y pago de la misma. El proceso comienza en la oficina comercial mediante la impresión de factura y recibo de pago respetando las condiciones pactadas según la orden de compra, luego sigue en el depósito para poder retirar los productos y dejar remito firmado por conformidad. El sistema informático mediante la emisión de los comprobantes actualiza al momento el stock

disponible. El área de logística se encarga de realizar el correcto despacho de la mercadería y al mismo tiempo de informar al Sistema de Trazabilidad del SENASA la venta realizada detallando productos, cantidad, vencimiento y lote.

En el caso de pedidos que no puedan ser retirados en las instalaciones de la empresa, la misma recurre a un servicio tercerizado de transporte. Se trata de una empresa con habilitación para cargas peligrosas y camiones de gran porte, que permiten el traslado de grandes volúmenes de pedidos. Por lo general, se dan en el caso de aquellos comercios minoristas que adquieren los agroinsumos para la reventa.

En la etapa de *post-venta* la firma Zona Rural S.R.L. brinda un servicio de asesoramiento a los productores con el objetivo de hacer un seguimiento de los cultivos tratados con los productos vendidos. Esta asistencia puede hacerse de manera presencial en los lotes agrícolas, pero también de manera telefónica enviando fotos con la aplicación Whatsapp. El asesoramiento es realizado únicamente por los vendedores de la empresa, pues son profesionales agrónomos y asesores fitosanitarios con las aptitudes requeridas.

En el caso de surgir reclamos, son gestionados por el área correspondiente en función de la naturaleza de los mismos. No son frecuentes reclamos respecto a productos pero se está siempre atento a cualquier inconveniente que afecte la calidad e imagen de la empresa.

Todas las etapas del proceso comercial se apoyan de empleados proactivos y capacitados, un sistema de información ágil e innovador, instalaciones y equipos en buenas condiciones, buen vínculo comercial con proveedores de mercadería y en el caso de precisar, contratos tercerizados con empresas de transporte habilitadas para cargas peligrosas.

Otro aspecto de interés puede verse en la figura 21 respecto a los sujetos del proceso comercial.

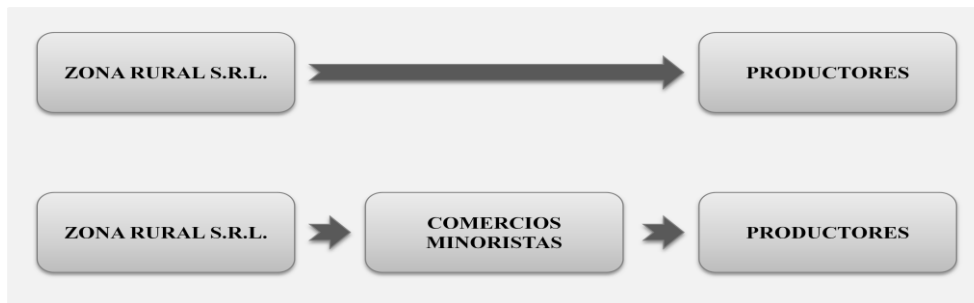


Figura 21. Sujetos intervinientes en la comercialización de Zona Rural S.R.L.
Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en Zona Rural S.R.L.

La empresa tiene dos tipos de canales de comercialización en función a sus clientes. Por un lado, las ventas a productores de la zona se desarrollan de manera directa mediante sus vendedores. No cuenta con agentes externos a la empresa, si no que tiene su propia fuerza comercial de seis profesionales con el objetivo de formar un vínculo con los productores. La asistencia previa, durante y posterior a la venta se hace de manera directa.

Por otro lado, las ventas a productores de otras zonas se efectúan de manera indirecta con la intervención de comercios minoristas que compran los productos a Zona Rural S.R.L. adquiriendo la propiedad y revendiéndolos a los productores y/o empresas. Ante cualquier tipo de asistencia o inconveniente se respeta el orden de la cadena, haciéndose cargo el comercio minorista. Si surgen reclamos respecto a los productos interviene Zona Rural S.R.L.

El canal indirecto, no es en esencia la manera preferida por la empresa de llegar al productor pero reconocen que mediante los intermediarios minoristas se aumenta el número de ventas y rentabilidad final.

Con el análisis de comercialización de la casa central, es turno de enfocarse en la sucursal de Marcos Juárez. Con el fin de expandirse, la empresa desea ofrecer sus productos a otras localidades fuera de su zona pero de una manera más directa instalando una sucursal con su nombre y propia fuerza de ventas.

Es importante mencionar que todos los proveedores tienen prácticamente los mismos procesos de comercialización, un plantel promedio de tres vendedores por empresa que

cubren la ciudad y las localidades cercanas a Marcos Juárez, y facilidades de pago para sus clientes sin diferencias significativas.

Las diferencias se dan entre empresas con exclusividad de marcas, como por ejemplo la firma Desab S.A. con los productos de Dow S.A. pudiendo hacer ventas en grandes volúmenes y en mejores condiciones por respaldo de marca. Otro aspecto resultante de las encuestas es el grado de asesoramiento brindado por las empresas proveedoras a productores. Un 43% reconoce recibir asistencia técnica constante por parte de miembros de las empresas a las que compran sus insumos, un 25% confirma contar de manera privada con un asesor agronómico para sus cultivos y el 32% de los productores no cuentan con asesoramiento.

La gerencia de Zona Rural S.R.L. quiere la sucursal funcione de la misma manera que la casa central, dejando a cargo del nuevo personal todo el proceso comercial.

Es decir, en relación a la preventa trasladar las mismas listas de pre-campaña de la casa central a los clientes de Marcos Juárez de manera de aprovechar las compras en grandes volúmenes, realizar los eventos de presentación de productos en la nueva sucursal y emitir el mismo formulario de orden de compra para dar inicio a una venta. Según las encuestas un 20% compra el total de los agroquímicos y fertilizantes, y un 25% adquiere las semillas requeridos para el ciclo productivo en el momento de pre-campaña. Según los datos obtenidos en las encuestas un 49% de los encuestados concretan las ventas personalmente con el vendedor comercial, el 36% lo hace por escrito por medio de correos electrónicos y el 15% restante personalmente en las oficinas de los comercios.

Con respecto a la venta, contar con el personal capacitado para poder emitir las facturas y la gestión de cobranza. La entrega de productos, en el caso de poder contar con un galpón habilitado y los equipos necesarios realizarla desde la nueva sucursal. Según los datos de las encuestas, el 100% cuenta con vehículo propio para cargas livianas. Según la entrevista realizada a ingeniero agrónomo el 60% estimado de las empresas cuenta con camión para

despacho de productos y el 40% restante lo hace mediante transportes habilitados en la localidad.

La postventa es un servicio destacado a cumplir en la nueva sucursal, mediante la incorporación de dos profesionales agrónomos y con título de asesores fitosanitarios, quienes se encarguen de mantener el vínculo logrado en la venta mediante la atención y asistencia técnica en los cultivos u otros aspectos relacionados.

Con el análisis comercial, ahora es turno de calcular la demanda estimada y así poder obtener el nivel de ventas de Zona Rural S.R.L.

Primero es necesario determinar la demanda potencial, es decir la máxima demanda posible que podría darse de los productos. Para su cálculo deben relacionarse: números de compradores posibles, precio de los productos y cantidad de consumo por cliente.

Por un lado se debe analizar en función a la demanda de los productores.

Número de compradores posibles: está formado por todos aquellos productores consumidores de los agro insumos ofertados.

En el registro de la Asociación de Productores Rurales de Marcos Juárez pudo accederse a un número total de 385 productores asociados, pero surge un inconveniente pues no se cuenta con información que detalle la cantidad de hectáreas pertenecientes a cada uno. Para el cálculo se toma la cantidad de hectáreas totales por cultivo existentes en la localidad.

Precio de los productos: se toman como base los precios de lista suministrados por la gerencia comercial en agosto del 2017.

Cantidad de productos: en primera medida se realiza el cálculo para los productores. Según los datos brindados por profesional agrónomo, se adjunta en anexo el detalle de los insumos requeridos cada 100 hectáreas por cultivo³⁴.

³⁴ ANEXO 25. Requerimiento de insumos por cultivo.

Relacionando las tres variables se obtiene una demanda potencial total del mercado de productores de \$572.792.863,94³⁵. Es un número considerablemente importante debido a la naturaleza de los insumos, de elevados costos y con precios en dólares sujetos al tipo de cambio existente al momento de la compra.

Con respecto a las empresas, se consideran aquellas firmas con presencia en la localidad y también aquellas en localidades cercanas que ofrecen multimarcas y no son representantes exclusivos de marcas. El número total asciende a seis empresas y dos cooperativas en la localidad. Fuera de Marcos Juárez, a tres empresas y dos cooperativas.

En este caso el cálculo del consumo es difícil de estimar, pues no se tiene acceso a las ventas de las empresas y cooperativas. Además sus clientes estarían dentro del mismo mercado de la sucursal de Marcos Juárez, y se corre el peligro de sobreestimar la demanda. Por este motivo, se decide tomar como parámetro las ventas realizadas a los comercios minoristas en la casa central de Zona Rural S.R.L.

A la fecha posee una cartera de 42 clientes del tipo empresa, pero en el año 2016 ascendían a 37 los cuales generaron ingresos totales por \$353.539.563,28. Dichas empresas tienen el mismo comportamiento de compra que las existentes en Marcos Juárez, desarrollan la misma actividad y en la misma zona agrícola pampeana. Por este motivo la gerencia comercial ha sugerido relacionar las ventas con el número de empresas en Marcos Juárez, estableciendo un monto de \$117.892.278,99 como lo detalla la tabla 7.

Tabla 7. Cálculo de la demanda potencial de agroinsumos para empresas.

SUCURSAL	COMERCIOS	VENTAS AÑO 2016 USD	T CBIO	VENTAS TOTALES EN PESOS
Ucacha (casa central)	37	USD 17.385.469,60	19,3	\$ 335.539.563,28
Marcos Juárez	13	USD 6.108.408,24	19,3	\$ 117.892.278,99

³⁵ANEXO 26. Cálculo de la demanda potencial de agro insumos para productores.

A partir de la demanda potencial obtenida para cada uno de los tipos de clientes, la gerencia de Zona Rural S.R.L. fija una demanda objetivo total como lo muestra la tabla 8 de un 8% y 4% de cobertura para productores y empresas, respectivamente llegando a un importe de \$50.539.120,27. Dicho objetivo se establece considerando: la experiencia de la empresa en el sector, los productos ofrecidos con marcas de alta calidad, las alianzas comerciales con proveedores, las condiciones y facilidades de pago, las preferencias de los consumidores según los datos obtenidos en las encuestas, la inversión de capital existente en la casa central y en la inversión de la nueva sucursal.

Tabla 8. Demanda objetivo de Zona Rural S.R.L.

TIPO DE CLIENTE	DEMANDA POTENCIAL	OBJETIVO DE VENTA	DEMANDA OBJETIVO
PRODUCTORES	\$ 572.792.863,94	8%	\$ 45.823.429,12
EMPRESAS	\$ 117.892.278,99	4%	\$ 4.715.691,16
			\$ 50.539.120,27

Viabilidad técnica.

La casa central de Zona Rural S.R.L. se encuentra geográficamente localizada en la localidad de Uchacha, en el centro sur de la provincia de Córdoba y regionalmente en la Pampa Húmeda en una zona de tierras fértiles dedicadas a la ganadería y agricultura.

La empresa posee terreno propio con un predio de 1,2 hectáreas ubicado fuera del centro urbano y en cercanías a la zona agrícola. Cuenta con una oficina administrativa y dos depósitos contiguos de agro insumos y de servicios, de 1.200 metros cuadrados y 800 metros cuadrados de superficie respectivamente.

El depósito de agro insumos cuenta con el sistema de almacenamiento *Pallet Rack* permitiendo almacenar en altura los pallets de productos, facilitando el acceso a los mismos y cuadruplicando la capacidad de stock. Además, se encuentra perfectamente acondicionado con el equipo y las instalaciones necesarias para el manejo y seguridad de productos fitosanitarios. Tal es así, que en el año 2016 obtuvieron el *Certificado OK* emitido por la

entidad CASAFE con la categoría más alta en función al cumplimiento del 100% de la reglamentación provincial vigente para depósito de agroquímicos.

El depósito de servicios se utiliza para el almacenamiento y mantenimiento de las máquinas y equipos necesarios para la prestación de servicios de siembra y cosecha.

Además cuenta con una planta automatizada de cereales con una capacidad de carga y descarga de cuarenta toneladas cada media hora.

La inversión en la infraestructura ha sido pensada estratégicamente, permitiendo brindar un valor agregado a clientes, empleados, proveedores y comunidad general en diversos aspectos. Uno de ellos es la cercanía al mercado de clientes y proveedores, con rutas en buen estado y fácil acceso, con oficina y depósito integrados que facilitan las gestiones administrativas y de despacho en simultáneo. Además las instalaciones existentes son cómodas y equipadas, con la totalidad de los empleados en una misma localización, un layout definido facilitando la coordinación entre sectores, contribuyendo al trabajo en equipo y resolución de inconvenientes.

Las condiciones técnicas de la casa central son óptimas. El paso siguiente en el análisis es la realización del estudio técnico para la apertura de un nuevo local en la ciudad de Marcos Juárez.

Una de las partes que conforman el estudio es la *localización óptima del proyecto*. Los dos ámbitos definidos para la ubicación del proyecto son la macro localización y la micro localización.

En cuanto a la macro localización, la sucursal se instalará en la ciudad de Marcos Juárez, en el sudeste de la provincia de Córdoba. Con respecto a la micro localización, la ubicación de la sucursal se encuentra delimitada en primera medida por la regulación municipal vigente.

El Plan de Ordenamiento Urbano emitido bajo la Ordenanza Municipal N° 1193³⁶ establece que está prohibida la localización de instalaciones que hagan uso de sustancias nocivas y/o peligrosas dentro de los límites de la planta urbana, determinando para dicho fin una zona de uso exclusivo según detalla la figura 22.

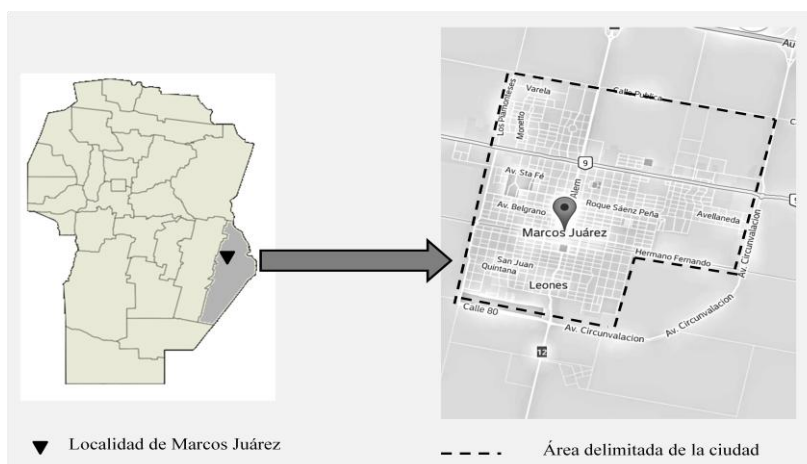


Figura 22. Macro y microlocalización de la sucursal de Zona Rural S.R.L. en la ciudad de Marcos Juárez.

Partiendo del límite establecido, la ubicación dependerá de la existencia y costo de las instalaciones adecuadas. Según la información consultada a los profesionales inmobiliarios³⁷, las opciones disponibles para la compra o alquiler no abundan por causa de las empresas ya establecidas con locales propios o alquilados, pero existen a la fecha las opciones descriptas en la tabla 9.

Tabla 9. Disponibilidad de instalaciones en la ciudad de Marcos Juárez.

Tipo de Inmueble	Zona de ubicación	Datos	Precio*
Oficina Comercial	Centro	90 m2, 2 ambientes, 1 baño. Cocina	\$ 6.500
Oficina Comercial	Parque Industrial	56 m2. 3 ambientes. 1 baño. Cocina.	\$ 4.000
Oficina Comercial	Ruta Nacional N° 9	32 m2. 1 ambiente. 1 baño	\$ 3.500
Galpón con oficina	Parque Industrial	Oficina de 40 m2. 1 baño. Cocina. Galpón contiguo de 130 m2, piso de hormigón.	\$18.500

³⁶ http://www.mmj.gov.ar/webmj/media/k2/attachments/Plan_de_Ordenamiento_Urbano_.pdf

³⁷ Martilleros Públicos Sr. Ezequiel Mazza M.P. 01-2206 y Sr. Juan José Crescente M.P. 05-1478.

(Continúa Tabla 9)

Galpón con oficina	Ruta Nacional N° 9	Oficina de 25 m2. 1 baño. Galpón de 200 m2, piso de hormigón, 1 baño.	\$22.500
Galpón sin oficina	Parque Industrial	Galpón de 160 m2, piso de tierra, 1 baño.	\$15.000
Galpón sin oficina	Parque Industrial	Galpón de 145 m2 piso de hormigón, 1 baño.	\$16.700

Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de entrevista a dos profesionales inmobiliarios (Julio 2017).

En todas las opciones de alquiler se acuerda: un contrato comercial de 2 años como plazo mínimo, garantía y un pago inicial equivalente a dos meses de alquiler en concepto de depósito y mes anticipado con ajuste anual según el índice de actualización del INDEC³⁸. Las comisiones de la inmobiliaria se encuentran incluidas en el precio descripto. El contrato se celebra bajo las condiciones del nuevo Código Civil y Comercial³⁹.

Es importante destacar que todos los accesos a las instalaciones se encuentran en óptimas condiciones y preparados para facilitar el tránsito de camiones con cargas pesadas evitando el ingreso a la ciudad, con salidas directas a las rutas nacionales principales y autopista.

Como complemento a los datos brindados previamente, la figura 23 detalla las ubicaciones de las empresas competidoras y de las opciones de instalaciones disponibles para la nueva sucursal.

³⁸ INDEC. Índice Nacional de Estadísticas y Censos

³⁹ Código Civil y Comercial. Capítulo 4.

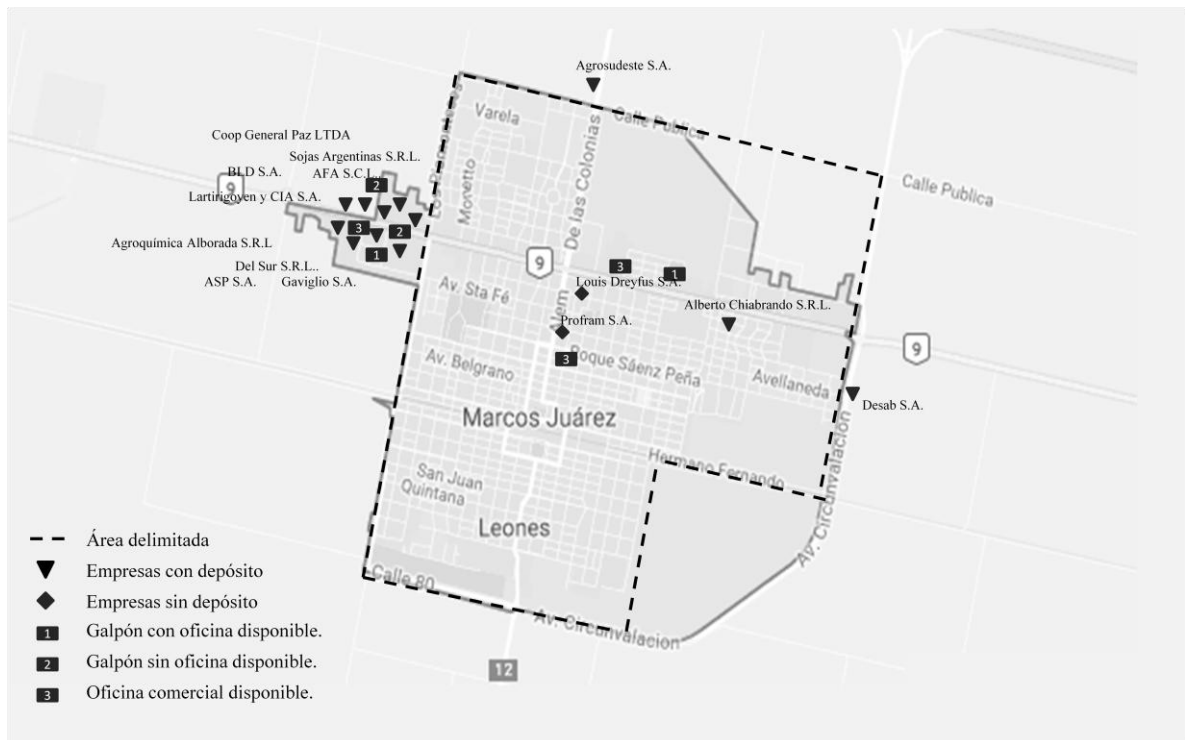


Figura 23. Localización de empresas competidoras en Marcos Juárez e instalaciones disponibles para la nueva sucursal de Zona Rural S.R.L.

Las empresas competidoras con depósito y oficina comercial se concentran en su mayoría en el parque industrial de la ciudad de Marcos Juárez fuera del área urbana. Dentro de ellas hay tres firmas que iniciaron allí sus actividades y las seis restantes son empresas que hace unos cuatro años atrás se encontraban distribuidas dentro del casco urbano y en cumplimiento a las leyes regulatorias municipales han tenido que trasladar sus operaciones a esa zona. En el parque industrial hay disponibilidad de tres galpones, de los cuales uno tiene oficina y dos no. También hay una oficina comercial sin galpón.

Las firmas Agrosudeste S.A. y Desab S.A. se encuentran en el límite norte y este del radio urbano respectivamente con depósitos nuevos construidos luego de las regulaciones presentes. No hay disponibilidad de galpones fuera de los límites del área norte y este de la ciudad.

Dentro del límite están las firmas Profarm S.A. y Louis Dreyfus S.A. pues no cuentan con depósito en Marcos Juárez y desarrollan sus actividades comerciales en oficinas ubicadas en

el pleno centro de la ciudad. Hay un local disponible en el centro para uso comercial. También dentro de la ciudad, en cercanías a la Ruta Nacional N° 9 hay un galpón con oficina y otro local disponibles para alquiler.

Por último, está el caso particular de la firma Alberto Chiabrando S.R.L., distribuidor oficial de productos marca Bayer quien cuenta con oficina comercial y depósito contiguo pero están ubicados en el interior del radio urbano. Aún no ha trasladado sus operaciones al área autorizada y se desconoce el motivo por el que siguen instalados allí. La consulta a los profesionales inmobiliarios dio conocimiento de tres galpones disponibles en el casco urbano, pero se descartan de un principio esas opciones y se excluyen del detalle por no cumplir con las leyes vigentes.

Cabe aclarar que los galpones disponibles, se encuentran en buenas condiciones pero no aptos para el depósito de sustancias peligrosas. En el caso de precisar hacer uso de los mismos como depósito de los productos fitosanitarios es obligatorio adaptarlos y hacer las refacciones necesarias para tal fin.

En principio se analiza la elección de la opción de alquiler con oficina y depósito en el Parque Industrial de la ciudad, por considerarse la alternativa que puede maximizar la rentabilidad de la empresa. Zona Rural S.R.L. estaría ubicada en zona autorizada ambientalmente, en cercanías de las empresas relacionadas a la actividad, con accesos directos a las rutas facilitando el acceso. Además, es importante contar con depósito al inicio para asegurar la entrega inmediata y cobertura de los requerimientos.

Tabla 10. Costo de alquiler.

INICIO	MENSUAL 2018	MENSUAL 2019	MENSUAL 2020
\$ 37.000,00	\$ 21.404,50	\$ 23.737,59	\$ 26.324,99

La tabla 10 detalla el costo basado en el alquiler de \$18.500 con ajuste inflacionario del 15,7% y 10,9% para los años 2018 y 2019. Para el año 2020 se considera la misma tasa de inflación al no existir a la fecha actual proyecciones.

Para obtener la *disponibilidad y costo de los suministros e insumos* se elaboran tablas con el detalle específico de todos los costos implicados desde la compra de la mercadería hasta la llegada al cliente, sea este del tipo empresa o productor, y las actividades de apoyo para la venta.

En primer lugar debe adquirirse la cantidad de agro insumos necesarios para satisfacer dicha demanda. Considerando el objetivo fijado por cliente, se determinan los productos a comprar en función de cada cultivo para los productores. El costo para satisfacer la demanda asciende a \$40.195.990,48⁴⁰, teniendo en cuenta el margen de ganancia promedio de la empresa del 14%.

Es importante aclarar que lo que se prioriza es cumplir el objetivo de venta, los insumos detallados estiman un requerimiento en relación a los cultivos comprendiendo que pueden variar por motivos diversos como el comportamiento de compra u otros factores externos que incidan en el consumo de un insumo u otro.

El costo de la mercadería para cubrir la demanda de las empresas es de \$4.136.571,19 teniendo en cuenta el margen promedio de ganancia del 14%, haciendo un costo total por mercadería vendida de \$44.332.561,64 según lo detalla la tabla 11.

Tabla 11. Costo de la mercadería vendida.

TIPO DE CLIENTE	DEMANDA POTENCIAL	OBJETIVO DE VENTA	DEMANDA OBJETIVO	COSTO
PRODUCTORES	\$ 572.792.863,94	8%	\$ 45.823.429,12	\$ 40.195.990,45
EMPRESAS	\$ 117.892.278,99	4%	\$ 4.715.691,16	\$ 4.136.571,19
			\$ 50.539.120,27	\$ 44.332.561,64

⁴⁰ ANEXO 27. Costo de la mercadería vendida a productores.

La mercadería se compra a distintos proveedores, por lo que es necesario detallar como se pagará el costo total para cubrir la demanda objetivo.

Por un lado, las semillas a vender representan el 20% de las compras totales de agro insumos significando un monto de \$8.866.512,33.

Tabla 12. Compras de semillas.

Requerimiento		Inversión Inicio	Año 2018
Pre-campañas Soja y Maíz 2018	\$ 7.536.535,48	\$ 3.391.440,97	\$ 4.145.094,51
Resto de Campaña 2018	\$ 1.329.976,85	\$ -	\$ 1.329.976,85
Semillas totales para demanda objetivo - 20%	\$ 8.866.512,33	\$ 3.391.440,97	\$ 5.475.071,36

Debe considerarse que si se abre la sucursal en marzo del 2018, sólo deben comprarse las semillas de los cultivos en época de campaña: soja y maíz. Como se observa en la tabla 12 la suma de ambos asciende a \$7.536.535,48 y es el 85% de los requerimientos totales en semillas.

Además, según los datos obtenidos en la encuesta a productores un 35% efectúa compras anticipadas a la siembra, es decir en Pre-campaña. En los cálculos se eleva el porcentaje a un 45% para asegurar stock los cuales se pagan de contado a los distintos proveedores.

El resto de los insumos a adquirir son los agroquímicos y fertilizantes, los cuales suman un total de \$35.466.049,32. En función a la experiencia de la empresa y la fecha de instalación de la sucursal se estima un capital de trabajo del 15% del total para iniciar.

Zona Rural S.R.L. estima a partir de sus informes un stock disponible en casa central de \$894.567,89 en agroquímicos y fertilizantes. Según los datos obtenidos en las encuestas un 20% de los productores compra dichos productos con anticipación, y el resto en la campaña.

La tabla 13 permite detallar la inversión necesaria al inicio y durante el primer año.

Tabla 13. Compras de agroquímicos y fertilizantes.

Requerimientos		Stock disponible	Inversión Inicio	Año 2018
Pre-campaña	\$ 5.319.907,40	\$ 894.567,89	\$ 169.413,59	\$ 4.255.925,92
Resto de Campaña 2018	\$30.146.141,92	-	-	\$ 30.146.141,92
Agroquímicos y fertilizantes para demanda	\$ 35.466.049,32	\$ 894.567,89	\$ 169.413,59	\$ 34.402.067,84

Zona Rural S.R.L. cuenta con la ventaja de ser representante exclusivo y distribuidor mayorista de los productos Syngenta y La Tijereta, gozando de un descuento del 10% sobre los pedidos realizados. Las compras a dichos proveedores representan un 70% de la mercadería total vendida por lo que el costo total inicial de \$ 44.332.561,64 y las posteriores compras se verán reducidas.

La gerencia desea que los pedidos a proveedores sean recibidos en la casa central y luego despachados según los requerimientos a la sucursal de Marcos Juárez. La empresa no tiene camión propio, por lo que debe calcularse el costo del transporte necesario para el traslado de los productos a la localidad. La tabla 14 detalla el costo del proveedor transportista de cargas peligrosas de Zona Rural S.R.L.

Tabla 14. Costo de transporte.

Precio/km	Kilómetros por viaje	Costo de Transporte	Cantidad de viajes	Costo total
\$ 35	185	\$ 6.475,00	18	\$ 116.550,00

Precio por kilómetro, sólo se cobra viaje de ida.

Para cubrir los pedidos de la sucursal de Marcos Juárez se estiman 18 viajes en el año pagaderos en forma mensual a partir del primer mes de comienzo de actividades.

Una vez que la mercadería está en depósito, los productores y empresas van a retirar por su cuenta los productos salvo casos puntuales que soliciten transporte. El 100% de los productores encuestados tiene vehículo propio para buscar pedidos y en caso de grandes volúmenes por medio de transportistas retiran los productos. Según los datos obtenidos en las entrevistas a ingenieros, el 65% de las empresas tienen camión propio y las restantes contratan a un servicio de carga. Zona Rural S.R.L. se encargaría de hacer la gestión para la entrega pero el costo queda a cargo del cliente.

Otro costo relacionado a los productos vendidos es la comisión a pagar a sus vendedores comerciales. Este importe se abona como complemento al sueldo fijo mensual, y se estima en un 0,9% sobre el importe total de las ventas. Para la demanda estimada, se calcularían las comisiones de la tabla 12.

Tabla 12. Comisiones de vendedores de Zona Rural S.R.L.

DEMANDA OBJETIVO TOTAL 8%	\$	50.539.120,27
COMISIÓN 0,9%	\$	454.852,08

Además, se agrega el balance de los equipos y otros activos necesarios para lograr el desarrollo de las actividades operativas, administrativas y comerciales.

Para la apertura de la oficina comercial, es decisión de la gerencia adaptarla al estilo de su casa central. La tabla 13 muestra las refacciones necesarias.

Tabla 13. Refacciones necesarias para la apertura de la sucursal de Zona Rural S.R.L. en Marcos Juárez.

DETALLE	IMPORTE TOTAL	
Pintura interior y exterior	\$	1.500,00
Mano de obra	\$	7.500,00
Letras corpóreas exterior	\$	5.200,00
Luminaria	\$	1.960,00
Mano de obra	\$	2.100,00
Ploteo ventana	\$	3.200,00
	\$	21.460,00

Nota. Cálculo realizado para una oficina de tres ambientes.

Una vez acondicionada, es necesario equiparla mediante la compra de los muebles y útiles de las tabla 14.

Tabla 14. Muebles y útiles para oficina comercial de Zona Rural S.R.L. en Marcos Juárez.

INSUMO	CANTIDA		PRECIO UNITARIO	TOTAL
	D			
			\$	\$
Escritorio moderno de oficina	2		2.400,00	4.800,00
			\$	\$
Mesa moderna de oficina	1		2.700,00	2.700,00
			\$	\$
Sillón ejecutivo premium	1		2.100,00	2.100,00
			\$	\$
Sillón ejecutivo	2		1.800,00	3.600,00
			\$	\$
Silla fija ejecutiva	10		850,00	8.500,00
			\$	\$
Pc Completa Intel	1		8.990,00	8.990,00
			\$	\$
Notebook Dell	2		9.900,00	19.800,00
			\$	\$
Impresora HP Laser Jet Multifunción	1		7.800,00	7.800,00
			\$	\$
Teléfono inalámbrico	1		1.099,00	1.099,00
			\$	\$
Celular	4		\$	\$

		2.533,00	10.132,00
		\$	\$
Estante biblioteca con puertas	1	1.900,00	1.900,00
		\$	\$
Estante biblioteca sin puertas	1	900,00	900,00
		\$	\$
Estabilizador automático de tensión	1	789,00	789,00
		\$	\$
Disco rígido externo	1	1.299,00	1.299,00
		\$	\$
Cafetera	1	999,00	999,00
		\$	\$
Extintor	1	1.550,00	1.550,00
		\$	\$
Luz de emergencia	2	1.260,00	2.520,00
		\$	\$
Juego de tazas	1	499,00	499,00
		\$	\$
Juego de vasos	1	350,00	350,00
			\$ 80.327,00

Nota. Insumos necesarios para oficina con tres ambientes, cocina y baño.

*Precio bonificado por cliente Premium.

En la tabla 15 se describen otros gastos necesarios relacionados a la administración como dos camisas con logo bordado de la empresa para el personal de oficina, gastos de librería y de limpieza al inicio y de manera mensual. Así como también gastos de imprenta necesarios para la emisión de comprobantes internos en la sucursal.

Tabla 15. Otros gastos necesarios para la apertura de la sucursal de Zona Rural S.R.L. en Marcos Juárez.

DETALLE	INICIO	MENSUAL
Servicios de consultoría en Recursos Humanos	\$ 51.127,96	-
Gastos por inserción y capacitación	\$ 14.500,00	-
Indumentaria administrativa	\$ 835,00	-
Sistema informativo	\$ 5.600,00	\$ 760,00
Papelería y útiles de oficina	\$ 1.930,00	\$ 710,00
Imprenta	\$ 1.760,00	\$ 540,00
Artículos de limpieza	\$ 820,00	\$ 250,00
	\$ 76.572,96	\$ 2.260,00

Los servicios para la operación del local comercial están en la tabla 16, se detalla el importe mensual vigente a la fecha. No son necesarios gastos de instalación al inicio, pues están incluidos dentro del monto mensual y además todas las oficinas comerciales cuentan con conexiones previas lo que facilita la gestión.

Tabla 16. Servicios mensuales de la sucursal de Zona Rural S.R.L. en Marcos Juárez.

DETALLE	INICIO	MENSUAL
Servicio dispenser de agua frío-calor	-	\$ 385,00
Telefonía	-	\$ 459,00
Telefonía celular	-	\$ 1.500,00
Internet	-	\$ 658,00
Energía eléctrica	-	\$ 1.250,00
Agua	-	\$ 180,00
Limpieza	-	\$ 1.250,00
		\$ 5.682,00

Los gastos comerciales necesarios para la nueva sucursal se detallan en la tabla 17.

Tabla 17. Gastos comerciales para la nueva sucursal de Zona Rural S.R.L. en Marcos Juárez.

DETALLE	INICIO	MENSUAL
Indumentaria comercial	\$ 1.150,00	-
Publicidad y promoción	\$ 3.800,00	\$ 1.500,00
Viáticos	-	\$ 2.300,00
Combustible	\$ 15.000,00	\$ 6.000,00
	\$ 19.950,00	\$ 9.800,00

Se incluyen en la tabla la compra de camisas con logo de la empresa para los vendedores comerciales. Los gastos de promoción y publicidad corresponden a la propaganda mensual de manera diaria en el canal local de Marcos Juárez, el cual tiene llegada a la ciudad y a todas las localidades del departamento. Al inicio el costo incluye la emisión publicitaria todos los días por un mes en el programa “Acontecer”, y luego se mantendría por doce meses con propaganda los días lunes, miércoles y jueves en el programa “La Hora del Campo” del mismo canal.

Los gastos de combustible son mayores al principio pues incluye el transporte necesario para captar clientes con visitas a productores en los campos, a las empresas minoristas, y asistencia a jornadas de la zona. En entrevista con la gerencia, se planteó la inquietud en cuanto la adquisición de un nuevo rodado, y su decisión es ceder uno de los rodados vigentes en la casa central para usar en las actividades comerciales de la sucursal de Marcos Juárez.

Un aspecto importante a considerar es la situación de que la firma decida instalarse en la ciudad con oficina comercial y depósito de agro insumos. En ese caso debe sumarse a los costos y gastos administrativos-comerciales previos, todos aquellos desembolsos necesarios para poder instalar el depósito y realizar sus actividades en cumplimiento a los requerimientos operativos, comerciales y legales.

En principio, la disponibilidad y costos por alquiler se han descripto en la tabla 9. Como se detalló, los galpones no se encuentran en condiciones para operar con agro insumos, por lo que se necesita una importante inversión para su habilitación.

La tabla 17 permite estimar el costo necesario para el acondicionamiento del depósito. La entrevista con el Ingeniero Agrónomo Pablo Dalpós brindó una estimación de la inversión necesaria para adaptar las instalaciones como depósitos habilitados para agro insumos. Dicha persona es gerente comercial y representante de la firma Agroquímica Alborada SRL en Marcos Juárez y hace un año inauguró su depósito en el Parque Industrial ubicado en el noroeste de la ciudad. De manera desinteresada colaboró con la inquietud y nos brindó un importe estimado de \$195.000 finales. El detalle de las refacciones y compras necesarias fue cotejado con los precios de mercado, y en caso de tener que realizar la inversión debería aplicarse a ese valor una tasa de actualización para obtener un costo actual.

Tabla 16. Inversión necesaria para acondicionar galpón para el depósito de agroinsumos y semillas.

DETALLE	IMPORTE TOTAL
Pintura retardante de fuego Rejillas antiderrame Puerta antipánico Ventiladores industriales División en seco semillas/agroquímicos Cartelería de seguridad Kit de seguridad Mano de obra	\$ 195.000,00

Con el depósito en condiciones y habilitado por el organismo municipal, en la tabla 18 se calcula la compra de las máquinas y herramientas necesarias para la operatoria del mismo.

Tabla 17. Máquinas y equipo necesario para depósito de agroinsumos de Zona Rural S.R.L. en Marcos Juárez.

INSUMO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Escritorio	1	\$ 850,00	\$ 850,00
Silla fija	3	\$ 320,00	\$ 960,00
Celular	1	\$ 2.533,00	\$ 2.533,00
Autoelevador Zamping	1	\$ 340.000,00	\$ 340.000,00
Estantería Rack p/ almacenamiento	4	\$ 14.035,00	\$ 56.140,00
Pallet	15	\$ 190,00	\$ 2.850,00
			\$ 403.333,00

El autoelevador zamping y las estanterías, son compradas al mismo proveedor y con financiación de doce cuotas sin interés.

Las refacciones e instalaciones necesarias para darle el estilo de la casa central se ven en la tabla 19.

Tabla 18. Refacciones necesarias para la apertura del depósito de Zona Rural S.R.L. en Marcos Juárez.

DETALLE	IMPORTE TOTAL
Pintura	\$ 3.200,00
Mano de obra	\$ 15.500,00
Letras corpóreas exterior	\$ 5.200,00
Luminaria interna y externa	\$ 2.885,00
Mano de obra	\$ 7.900,00
\$ 34.685,00	

En el caso de contar con depósito, se requiere la incorporación de empleado encargado del área de logística cuyas tareas se desarrollarían en dicha instalación atendiendo a las necesidades de recepción, almacenamiento y despacho de los productos. Las tablas 21 y 22 permiten incorporar los gastos involucrados.

Tabla 19. Otros gastos necesarios para la apertura de depósito de Zona Rural S.R.L. en Marcos Juárez.

DETALLE	INICIO	MENSUAL
Indumentaria de depósito	\$ 1.760,00	-
Papelería y útiles	\$ 750,00	\$ 350,00
Artículos de limpieza	\$ 745,00	\$ 250,00
	\$ 3.255,00	\$ 600,00

Tabla 20. Servicios para actividades de depósito de Zona Rural S.R.L. en Marcos Juárez.

DETALLE	INICIO	MENSUAL
Telefonía celular	-	\$ 750,00
Energía eléctrica	-	\$ 3.680,00
Agua	-	\$ 690,00
		\$ 5.120,00

En la etapa de *descripción del proceso* se incluyen las actividades necesarias desde la compra de la mercadería hasta la entrega final. Las compras se realizan a los proveedores actuales, ya mencionados previamente, manteniendo las mismas formalidades comerciales y administrativas. Los productos comprados pueden almacenarse en el depósito de la casa central y despachar los requerimientos de la nueva sucursal.

Todo el proceso comercial, se plasma en el sistema actual de la empresa. Cada operación tiene un comprobante asociado que acompaña el avance del proceso hasta su final.

Con respecto a la distribución en las instalaciones y en función a la opción elegida: oficina individual u oficina comercial con galpón, el layout de la nueva sucursal conservaría las mismas características que la casa central en cuanto a mobiliario, diseño, etc. La oficina comercial y depósito deben estar separados según lo establecido en de la Ley provincial N° 9.164.

Una vez analizado el requerimiento de recursos físicos, es necesario determinar la *organización humana* del nuevo proyecto. Este aspecto será ampliado en la viabilidad de gestión, pero brevemente se detalla que el plantel del personal afectado a las actividades de la nueva sucursal estará formado por cinco personas: un gerente a cargo y responsable de la

representación en Marcos Juárez, dos vendedores comerciales, una empleada para tareas administrativas y un empleado para tareas logísticas.

La *organización jurídica* hará referencia a las regulaciones legales existentes para la empresa y sus actividades, las cuales serán tratadas en la viabilidad legal.

Viabilidad legal.

Argentina cuenta con una organización federal de territorio, por lo que cada jurisdicción: nacional, provincial y municipal, establece tributos a las actividades comerciales y empresariales. Dentro de este análisis se encuentran por un lado las regulaciones generales a las que debe someterse toda empresa comercial y por otro, aquellas normativas específicas de la actividad que se desarrolla⁴¹. En principio, la empresa se encuentra regulada por las leyes existentes para todas las empresas que comercializan y prestan servicios. La constitución, administración, funcionamiento, empleados a cargo y tributos se encuentran dentro del marco jurídico de las leyes de: sociedades comerciales, trabajo, previsión social e impositiva.

A nivel nacional, se constituye la sociedad, su forma y administración formalizándose ante el Registro Público de Comercio y en materia impositiva se realiza la inscripción ante la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) para consecuentemente dar alta a los impuestos relacionados a la actividad, entre ellos: Impuesto al Valor Agregado e Impuesto a las Ganancias. Por otra parte, rigen las disposiciones laborales para los empleados en relación de dependencia, teniendo que declarar los mismos ante la AFIP y así poder mediante este organismo de manera sistemática cumplir con las cargas sociales y seguros de los trabajadores. Además, los empleados se encuentran amparados por convenios colectivos de trabajo siendo en el caso de la empresa comercial el Convenio Colectivo de Comercio N° 130/75, mediante el cual se fijan categorías de trabajo, remuneraciones y otras consideraciones generales.

⁴¹ ANEXO 28. Marco legal general y específico de Zona Rural S.R.L.

La regulación provincial solo se manifiesta de manera tributaria con el Impuesto a los Ingresos Brutos. La alícuota aplicable sobre las ventas es del 4%. En el ámbito local, se encuentra regulado desde el momento previo a la apertura de la sucursal con la habilitación emitida por el organismo municipal sujeta a la aprobación de las áreas municipales de: Obras Privadas, Seguridad e Higiene y Medio Ambiente.

En una primera etapa se presenta ante el Departamento de Obras Privadas un formulario de Pre-factibilidad asignando detalle de las actividades a desarrollar en la instalación, acompañada de la siguiente documentación: contrato social, constancia de inscripción en AFIP, contrato de locación o titularidad del inmueble.

Con los requerimientos administrativos cumplidos, se pasa a la instancia del Departamento de Seguridad e Higiene, el cual controla la tenencia de elementos de protección y seguridad en el local comercial como: extintores, luz de emergencia, tablero eléctrico con las medidas adecuadas, etc.

La existencia de una tercera etapa en la aprobación, emitida por el Departamento de Medio Ambiente se debe a la naturaleza de las actividades a desarrollar por la sucursal en la ciudad de Marcos Juárez. En el caso de que la firma, además de contar con local comercial, quiera instalar un galpón destinado a realizar el almacenamiento y manejo de productos fitosanitarios debe cumplir de manera obligatoria con todos los requerimientos referentes a ubicación del depósito, infraestructura, equipamiento y demás condiciones de seguridad.

Con las tres etapas aprobadas, se habilita la apertura de la sucursal. Una vez en marcha, debe abonarse de manera mensual una tasa del 10% por mil sobre la base imponible de las ventas informadas al municipio en declaración jurada mensual (tabla 21).

Tabla 21. Alícuotas municipales vigentes.

Código	Actividad	Alícuota
COMERCIOS POR MAYOR		
61001	Hipermercados (Según Ord. 2211 y modificatorias)	10%o
61102	Supermercados	
61100	Materias primas para producciones agrícolas, ganaderas, forestales, piscicultura y minería. (Incluido semillas, fertilizantes, agroquímicos, herbicidas, insecticidas productos medicinales de uso animal)	
61101	Venta de cereales y oleaginosas en estado natural, por comisión.	20%o
61102	Venta de semillas, cereales y oleaginosas en estado natural	10%o
61200	Alimentos y bebidas	

Fuente: Ordenanza Impositiva N° 2.627 (Municipalidad de Marcos Juárez)

Con referencia al marco legal específico de las empresas del rubro, nacionalmente no hay una ley que regule el manejo de los productos fitosanitarios, pero existe la Resolución N° 369/2013 emitida por SENASA⁴² cuyos sujetos son aquellas personas físicas o jurídicas que intervengan en la cadena comercial: importadores, exportadores, sintetizadores, plantas formuladoras, fraccionadores, mayoristas y minoristas. El objetivo es realizar la trazabilidad de los productos, mediante la adhesión de los agentes intervinientes a la página de internet asignándose un usuario por empresa con la obligación de informar los movimientos realizados de los productos: venta, devolución, destrucción o robo.

La Ley Provincial de “Productos Químicos y Biológicos de Uso Agropecuario N° 9.164⁴³ establece: el registro de inscripción obligatoria para personas físicas o jurídicas, un listado de productos autorizados por el SENASA y la aplicación de productos químicos con receta fitosanitaria emitida por asesor fitosanitario. Con respecto a los expendedores y distribuidores de los productos en cuestión, establece medidas específicas como: inscripción en el registro de expendedores, pago de arancel anual, croquis de las instalaciones destinadas al almacenamiento acordes a la reglamentación, constancia de asistencia técnica de asesor fitosanitario, registro del origen y tipo de productos con sus respectivos remitos y facturas

⁴² ANEXO 19. Sistema de Trazabilidad de Productos Fitosanitarios y Veterinarios.

⁴³ ANEXO 29. Ley Provincial N° 9.164 Productos Químicos o Biológicos de Uso Agropecuario.

comerciales, datos de elaboración etiquetados en productos con sello y autorización de SENASA; y prohibiciones de: almacenamiento, transporte y manipulación en forma conjunta con semillas y fertilizantes, enterramiento o quema de envases vacíos no sometidos a la técnica del triple lavado, transporte en vehículos que no cumplan con la legislación.

El Decreto Reglamentario N° 132/05⁴⁴ complementa a la Ley N° 9.164 determinando la estructura y equipamiento necesario para las instalaciones que almacenen productos químicos, sometiendo a las empresas al cumplimiento obligatorio de las medidas establecidas.

La Ordenanza Municipal N° 2.446⁴⁵ considera como Tenedor Responsable a la persona física o jurídica que: obtenga un beneficio con su uso, desarrolle una actividad que implique su tenencia o reutilización de manera permanente o transitoria y sea titular del comercio o instalación donde se hallen. La ordenanza tiene como objeto regular la actividad delimitando la planta urbana, prohibiendo dentro del perímetro: el tránsito y estacionamiento de máquinas y aeropulverizadores de los productos, la tenencia de envases vacíos de químicos y la localización de fábricas, depósitos o instalaciones que hagan manejo y uso de los productos en cuestión.

Todas las regulaciones vigentes no son un impedimento para la apertura de la sucursal, ya que Zona Rural S.R.L. desarrolla hace unos seis años la actividad en el sector, dentro de la misma provincia de Córdoba y sus operaciones se encuentran adaptadas a la normativa. En principio, la empresa ya se encuentra constituida ante el Registro Público de Comercio y de alta en todos los impuestos nacionales y provinciales. Deberían hacerse los trámites de alta municipal ante Obras Privadas e Higiene y Seguridad, y cumplir con el pago de la tasa de

⁴⁴ ANEXO 30. Decreto N° 132/05. Reglamentación de la Ley N° 9.164

⁴⁵ ANEXO 31. Ordenanza Municipal N° 2.446.

comercio mensual. Además, por medio del contador externo realizar las nuevas altas laborales y de sucursal ante los organismos nacionales y provinciales.

Con respecto a la regulación específica, también se encuentra en ventaja por realizar sus actividades en la actualidad cumpliendo la normativa. Ya está dado de alta ante el SENASA e informa acerca de los productos fitosanitarios correspondientes al Sistema de Trazabilidad. Provincialmente su desempeño es excelente con la Ley Provincial N° 9.164 y su Decreto Reglamentario N° 132/05, tal es así que posee la categoría más alta en el cumplimiento del 100% de los requisitos otorgados por la entidad privada CASAFE. La sucursal de Marcos Juárez deberá inscribirse en el Ministerio de Agricultura de Córdoba como distribuidora de agroquímicos con depósito y municipalmente cumplir con los requisitos del área de Medio Ambiente en cuanto a ubicación y habilitación de depósito.

Viabilidad de gestión.

Es clave determinar la estructura organizacional que se adapte a las necesidades de la empresa para garantizar el desarrollo eficiente de las operaciones y el éxito del proyecto.

La organización humana que hace posible el desarrollo de las actividades en la casa central puede visualizarse en el organigrama de la figura 24.

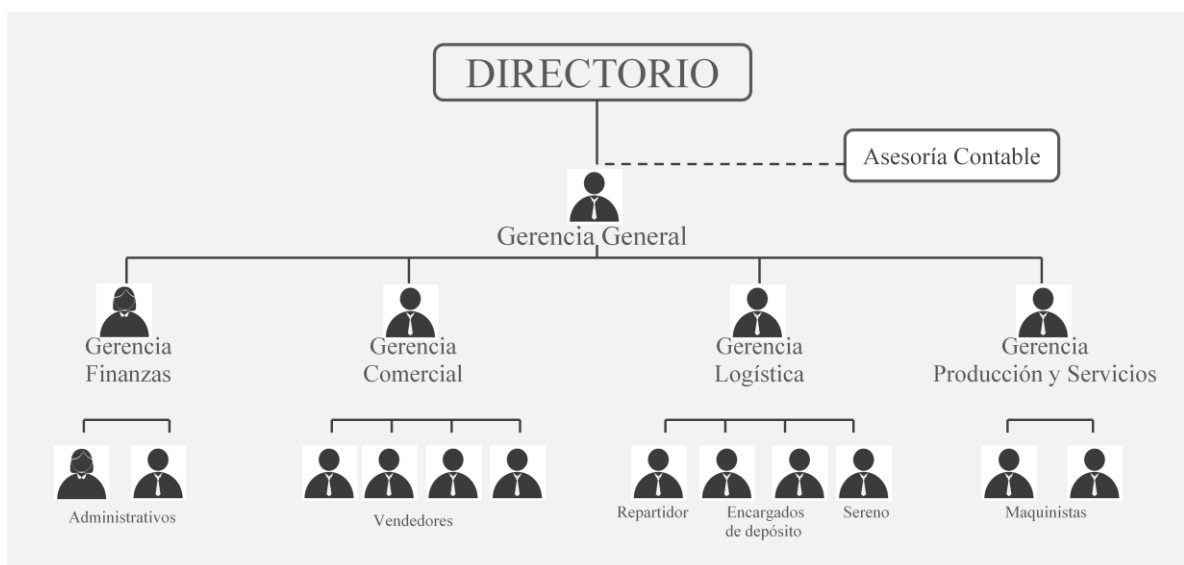


Figura 24. Organigrama de Zona Rural S.R.L. en casa central de Ucacha.

Actualmente la casa central de Ucacha está formada por un plantel de 17 personas, organizadas formalmente mediante organigrama de estructura horizontal y dividido en áreas departamentales, favoreciendo la organización de las actividades, toma de decisiones y la comunicación efectiva entre departamentos.

En el nivel más alto de la estructura se encuentra el Directorio, integrado por el gerente general y los subgerentes de áreas.

Zona Rural S.R.L. cuenta con servicio externo de asesoría contable, encargado de la contabilidad de la empresa, auditorías, y la gestión de informes especializados. También son responsables de llevar registros de los empleados, emitir recibos de sueldos e informes a las entidades laborales.

Las funciones de cada área pueden verse en la tabla 22.

Tabla 22. Funciones departamentales de Zona Rural S.R.L. en Ucacha.

DEPARTAMENTO	FUNCIONES PRINCIPALES
FINANZAS	<ul style="list-style-type: none"> Registro de operaciones contables. Elaboración de informes financieros. Emisión de comprobantes comerciales. Tesorería. Administración bancaria.
COMERCIAL	<ul style="list-style-type: none"> Planificación de objetivos de venta. Promoción y publicidad de los productos. Búsqueda de clientes. Asesoramiento a productores. Ventas. Gestión de reclamos.
LOGÍSTICA	<ul style="list-style-type: none"> Compra de mercadería. Control de stock. Gestión de Sistema de Trazabilidad. Almacenamiento de productos. Supervisión del cumplimiento de normas de seguridad. Recepción y despacho de productos. Planificación del transporte y entregas.
PRODUCCIÓN Y SERVICIOS	<ul style="list-style-type: none"> Prestación de servicios de siembra y cosecha. Mantenimiento de máquinas y equipos. Supervisión de servicios.

El personal de la empresa está formado por personas con las aptitudes requeridas para el desarrollo de sus labores. A la vez, cuentan con capacitación constante para mantenerse actualizados en sus actividades y en nuevos lineamientos de la empresa. Desde el inicio se los forma con el objetivo de que todos tengan conocimiento de todos los productos y servicios ofrecidos, y de la importancia que tiene su labor en el cumplimiento de los objetivos de la organización.

Las tomas de decisiones relacionadas a los objetivos de la empresa se dan en reuniones de Directorio tres veces al año. También se realizan reuniones semanales con los encargados de cada área para organizar las actividades de la semana. La comunicación de los empleados con su gerentes de departamento son fluidas y de manera participativa.

La estructura organizacional de la nueva sucursal de Zona Rural S.R.L., debe establecerse en pos de contribuir al correcto desempeño de las actividades que permitan el logro de los objetivos planteados.

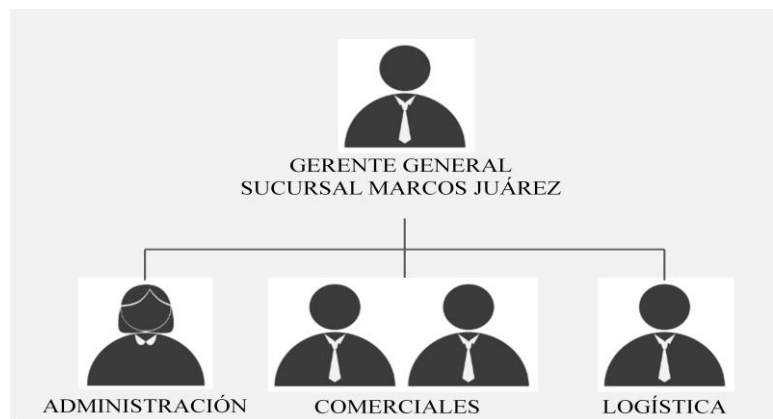


Figura 25. Organigrama de Zona Rural S.R.L. en Marcos Juárez.

Como puede visualizarse en la figura 25, se planifica una estructura sencilla para la sucursal de Marcos Juárez, con un total de cinco empleados con los siguientes perfiles y funciones:

Tabla 23. Funciones del personal de Zona Rural S.R.L. en Marcos Juárez.

FUNCIÓN	DETALLE
GERENTE GENERAL	Perfil: Profesional masculino recibido en Ciencias Agronómicas y con título de Asesor Fitosanitario entre 35/45 años. Experiencia en el rubro comercial mínima de tres años. Aptitudes de liderazgo y capacidad de planificación. Proactividad (Condiciones excluyentes). Función: Representante de la nueva sucursal. Coordinación y ejecución de actividades de promoción y ventas. Supervisión de todas las actividades desarrolladas en la sucursal. Ejecución de ventas.
ADMINISTRACIÓN	Perfil: Profesional femenino recibido en Ciencias Económicas entre 26/35 años con experiencia administrativa mínima de tres años. Proactividad (Condiciones excluyentes). Función: Emisión de comprobantes comerciales, archivo de documentación, envío de informes a casa central, gestión de cobranzas y pagos varios de la sucursal, seguimiento de cuentas corrientes.
COMERCIAL (2)	Perfil: Profesional masculino recibido en Ciencias Agronómicas y con título de Asesor Fitosanitario entre 26/35 años. Experiencia en el rubro comercial mínima de dos años. Proactividad (Condiciones excluyentes). Función: Lograr el cumplimiento de objetivos comerciales. Búsqueda de nuevos clientes. Asesoramiento técnico. Ejecución de ventas.
LOGÍSTICA	Perfil: Masculino con estudios secundarios completos. Experiencia en depósito mínima de dos años. (Condición no excluyente). Proactividad Función: Encargado de depósito de agro insumos y semillas. Recepción, almacenamiento y entrega de mercadería.

Para el reclutamiento del personal se contratará un servicio de asesoría externa en Recursos Humanos, el cual se encargará de publicar las búsquedas y de preseleccionar cinco perfiles de cada puesto. A partir de allí el gerente general de Zona Rural S.R.L. participará en las entrevistas con cada uno de ellos a realizarse en las oficinas de la consultora laboral.

Un dato de interés pudo obtenerse en la entrevista con la Licenciada en Recursos Humanos, la cual dio un panorama alentador de la oferta de profesionales para cubrir los puestos requeridos para la nueva sucursal. En primer lugar, en la ciudad existen personas formadas en carreras afines. Esto se debe a una tendencia en el estudio de carreras relacionadas a las actividades principales de la zona. Además, hay personas que se desempeñan en puestos relacionados en la actualidad pero buscan nuevas oportunidades laborales.

Una vez seleccionados, los cinco empleados viajarán por primera vez a la casa central en Ucacha para conocer las instalaciones, los productos ofrecidos y la cultura de la empresa.

Luego viajarán tres veces durante dos semanas para capacitarse en sus actividades y en la utilización del sistema informático junto con los empleados de la casa central.

Un sábado al mes en la oficina de Marcos Juárez se coordinan reuniones de todo el personal para tratar temas de la semana junto con la presencia del gerente general y comercial de la casa central.

Las remuneraciones del personal se detallan en la tabla 25, y se determinan en función a la escala salarial de Empleados de Comercio vigente para cada una de las categorías. Los vendedores comerciales además de su sueldo mensual gozan de de la comisión del 0,9% sobre las ventas efectuadas.

Tabla 24. Sueldo mensual de empleados de Zona Rural S.R.L. en Marcos Juárez.

CARGO	SUELDO
Gerente de Sucursal	\$ 38.900,00
Vendedor 1	\$ 25.690,00
Vendedor 2	\$ 25.690,00
Administrativa	\$ 18.295,48
Logística	\$ 19.244,41

Escala salarial de Empleados de Comercio vigentes desde Abril del 2017 a Marzo del 2018.
Importe sujeto al 50% en concepto de aguinaldo en los meses de junio y diciembre.

Además de los sueldos, se estima un porcentaje del 48% sobre los mismos de cargas sociales, previsionales y sindicales.

Viabilidad ambiental.

Los productos agroquímicos son seguros para la salud y el ambiente, siempre y cuando se utilicen responsablemente. Son evaluados con estudios diversos de toxicidad en el suelo y el agua, en las personas y animales. Estos análisis están basados en las normas de registro de la Organización Mundial de la Salud (OMS). En Argentina, estos estudios se presentan al Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA), quien luego de un análisis pormenorizado, otorga la autorización para uso y comercialización del producto.

Si bien la Ley Provincial N° 9.164 impone condiciones de carácter obligatorio para el almacenamiento, manejo y traslado de los productos fitosanitarios, la cuestión es ir más allá de las regulaciones existentes e incorporar la responsabilidad en cada uno de los actores de la cadena agropecuaria y agroindustrial para minimizar los riesgos a la salud y al ambiente. Los productos fitosanitarios deben ser usados responsablemente y siguiendo las buenas prácticas agrícolas: usando los productos correctos, en las dosis adecuadas y siguiendo los métodos de aplicación recomendados en las etiquetas de los productos.

Las Buenas Prácticas Agrícolas (BPA) son un conjunto de principios, normas y recomendaciones técnicas aplicables a la producción, procesamiento y transporte de alimentos, destinadas a asegurar la protección de la higiene, la salud humana y el medio ambiente, mediante métodos ecológicamente seguros, higiénicamente aceptables y económicamente factibles. Como puede observarse en la figura 26 la gestión responsable de fitosanitarios tiene como objetivo lograr el manejo y uso responsable de los fitosanitarios durante todo su ciclo de vida: desde su desarrollo, ciclo comercial y uso en el campo, hasta su eliminación por el uso y disposición final de envases.



Figura 26. Ciclo de gestión responsable de productos fitosanitarios.

Fuente: CASAFE. Buenas Prácticas Agrícolas.

En Argentina no es obligatoria la implementación de las BPA, pero son consideradas como una herramienta estratégica para lograr la diferenciación, mejorar la gestión, acceder a nuevos mercados y minimizar el impacto ambiental.

Es por esto que existen entidades como la Cámara de Sanidad Agropecuaria y Fertilizantes (CASAFE)⁴⁶ que promueven programas de capacitación y certificación destinados a concientizar y responsabilizar acerca de las buenas prácticas agrícolas.

Entre ellos podemos mencionar: el programa “*Agro Limpio*”, destinado a la recolección de envases de agroquímicos vacíos y sometidos al triple lavado y perforados para reciclarlos y transformarlos en artículos útiles para la sociedad; y el programa de certificación “Depósitos OK”, el cual garantiza la instalación segura de depósitos de productos fitosanitarios permitiendo obtener una categorización⁴⁷ en función al cumplimiento de los estándares de seguridad vigentes.

Zona Rural S.R.L. se encuentra adherida a las BPA y como se ha mencionado previamente en su depósito de Ucache cumple con el 100% de los requisitos de seguridad establecidos por CASAFE, por lo que cuenta con el certificado “Depósito OK - Categoría A”. En el caso de que la sucursal en Marcos Juárez cuente con depósito de agroquímicos, se realizarán las inversiones necesarias para poseer la categorizar en el programa y brindar un elemento diferenciador en la zona.

Viabilidad financiera.

En esta última etapa se expondrá de manera cuantitativa toda la información obtenida de la viabilidad comercial, técnica, legal, de gestión y ambiental.

En un primer lugar se analiza la inversión inicial necesaria para poder abrir la sucursal de Zona Rural S.R.L. en Marcos Juárez, la cual está compuesta por todos los desembolsos necesarios para poner en marcha la oficina y el depósito de agro insumos.

⁴⁶ CASAFE <http://www.casafe.org/>

⁴⁷

ANEXO 18. Cámara de Sanidad y Fertilizantes (CASAFE). Categorización otorgada según el cumplimiento de los protocolos de seguridad del Programa Depósito OK.

Tabla 25. Inversión inicial de Zona Rural S.R.L. en Marcos Juárez.

Detalle	Importe
Bienes de cambio	\$ 4.206.162,63
Muebles y útiles - Oficina	\$ 80.327,00
Refacciones - Oficina	\$ 21.460,00
Otros Gastos - Oficina	\$ 76.572,96
Alquiler - Depósito y Oficina	\$ 37.000,00
Gastos comerciales	\$ 19.950,00
Acondicionamiento - Depósito	\$ 195.000,00
Refacciones - Depósito	\$ 34.685,00
Muebles y útiles - Depósito	\$ 36.695,92
Otros Gastos - Depósito	\$ 3.255,00
	\$ 4.711.108,50

Los ingresos proyectados por un total de \$50.539.120,27 para el primer año de la nueva sucursal se estimaron en función de la demanda objetivo del 8% y 4% sobre el consumo de los productores y empresas, respectivamente, teniendo en cuenta la experiencia en el rubro, la variedad de productos y calidad ofrecida.

La expectativa para el segundo año de actividades es aumentar las ventas en un 25%. Si bien en la casa central las ventas registraron en lo que va del año 2017 un aumento del 42,7%, se hace un pronóstico más realista considerando que el sector proyecta crecimientos pero la empresa aún es reciente en la localidad.

En el tercer año proyectado con la empresa posicionada en la zona, se estima un aumento del 15% atribuible a un número mayor de clientes o en monto de ventas a empresas.

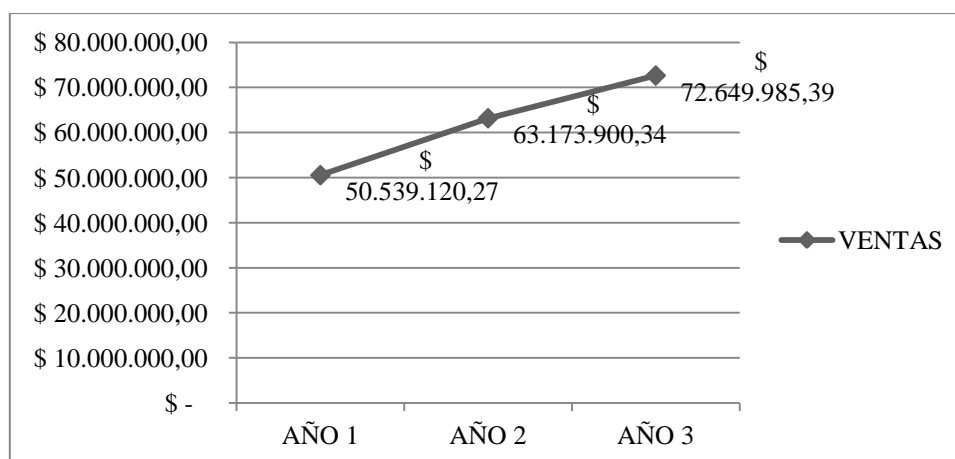


Gráfico 6. Ingresos de Zona Rural S.R.L. en Marcos Juárez en condiciones normales.

El gráfico 7 describe los ingresos del proyecto en función al crecimiento de ventas esperado en un escenario normal de las actividades de la empresa.

Debe aclararse que los ingresos y egresos del proyecto serán sometidos a un análisis de planeación de tres años, con el fin de tener resultados objetivos y relacionados al entorno en donde opera la empresa con la existencia de variables que influyen de manera directa en las ventas de la misma.

Una vez en marcha la empresa, deberá afrontar los costos calculados en las viabilidades previas. Entre ellos se encuentran los costos fijos formados por los sueldos de los cinco empleados, alquiler de la sucursal, gastos, servicios. Los costos variables implican la compra de mercadería para la venta, comisiones, fletes, impuesto a las ganancias, ingresos brutos y tasa municipal.

Las depreciaciones de los activos fijos se determinan en la tabla 26.

Tabla 26. Depreciación de activos.

ACTIVO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	VIDA ÚTIL	DEPRECIACIÓN
Escritorio moderno de oficina	2	\$ 2.400,00	\$ 4.800,00	10	\$ 480,00
Mesa moderna de oficina	1	\$ 2.700,00	\$ 2.700,00	10	\$ 270,00
Sillón ejecutivo premium	1	\$ 2.100,00	\$ 2.100,00	10	\$ 210,00
Sillón ejecutivo	2	\$ 1.800,00	\$ 3.600,00	10	\$ 360,00
Silla fija ejecutiva	10	\$ 850,00	\$ 8.500,00	10	\$ 850,00
Pc Completa Intel	1	\$ 8.990,00	\$ 8.990,00	5	\$ 1.798,00
Notebook Dell	2	\$ 9.900,00	\$ 19.800,00	5	\$ 3.960,00

Impresora HP Laser Jet Multifunción	1	\$ 7.800,00	\$ 7.800,00	5	\$ 1.560,00
Teléfono inalámbrico Celular	1	\$ 1.099,00	\$ 1.099,00	5	\$ 219,80
	4	\$ 2.533,00	\$ 10.132,00	5	\$ 2.026,40
Estante biblioteca con puertas	1	\$ 1.900,00	\$ 1.900,00	10	\$ 190,00
Estante biblioteca sin puertas	1	\$ 900,00	\$ 900,00	10	\$ 90,00
Estabilizador automático de tensión	1	\$ 789,00	\$ 789,00	5	\$ 157,80
Disco rígido externo	1	\$ 1.299,00	\$ 1.299,00	5	\$ 259,80
Escritorio	1	\$ 850,00	\$ 850,00	10	\$ 85,00
Silla fija	3	\$ 320,00	\$ 960,00	10	\$ 96,00
Celular	1	\$ 2.533,00	\$ 2.533,00	5	\$ 506,60
Autoelevador Zamping	1	\$ 340.000,00	\$ 340.000,00	10	\$ 34.000,00
Estantería Rack p/ almacenamiento	4	\$ 14.035,00	\$ 56.140,00	10	\$ 5.614,00
Mejoras sobre depósito	1	\$ 195.000,00	\$ 195.000,00	20	\$ 9.750,00
					\$ 62.483,40

La herramienta utilizada para el análisis financiero es el flujo de efectivo⁴⁸, mediante el cual se detalla de manera específica la inversión necesaria para poner en marcha el proyecto y los ingresos y egresos consecuentes en los tres años proyectados.

Métodos de rentabilidad.

Para determinar la conveniencia de realizar el proyecto, es necesario someter los flujos de fondos del proyecto al cálculo de los criterios VAN, TIR y período de recupero. La tasa de descuento que se aplica es un promedio de la tasa de inflación de los tres años del proyecto y de la tasa que obtendría Zona Rural S.R.L. si colocara los fondos en otra inversión, como un plazo fijo. Se utilizan estas dos variables porque la empresa puede financiar el proyecto con sus fondos y además cuenta con el apoyo de sus proveedores oficiales en el caso de precisar financiamiento.

La inflación proyectada es con tendencia bajista del 15,7% para el 2018 y del 10,9% para el 2019. Para el año 2020 no hay proyecciones específicas, por lo que se toma la misma del año 2019. Considerando dichas tasas se obtiene un promedio del 12,5%. Si a esa tasa la

⁴⁸ ANEXO 32. Flujo de fondos del proyecto en un escenario normal.

relacionamos con la del 22% existente para inversiones a plazos fijos, obtenemos una tasa de descuento del 17,25%.

Tabla 27. Flujos de fondos acumulados del proyecto en escenario normal.

PERÍODO	FLUJOS	FLUJO ACUMULADO	FLUJOS DESCONTADOS	FLUJO ACUMULADOS DESCONTADOS
0	-\$ 4.711.108,50	-\$ 4.711.108,50	-\$ 4.711.108,50	-\$ 4.711.108,50
1	\$ 3.240.623,79	-\$ 1.470.484,71	\$ 2.763.858,24	-\$ 1.947.250,26
2	\$ 1.771.815,95	\$ 301.331,24	\$ 1.288.821,89	-\$ 658.428,37
3	\$ 2.522.862,89	\$ 2.824.194,12	\$ 1.565.146,86	\$ 906.718,49

Los métodos para el cálculo de la rentabilidad, obtienen resultados positivos y como puede visualizarse en la tabla 29 favorecen la realización de la inversión.

Tabla 28. Criterios de rentabilidad en escenario normal.

VAN	\$ 906.718,49
TIR	30%
PERÍODO DE RECUPERO	1,830
PERÍODO DE RECUPERO DESCONTADO	2,42

El Valor Actual Neto es mayor a cero, se recupera la inversión inicial y se obtiene una ganancia de \$906.718,49. La Tasa Interna de Retorno con un valor del 30% excede la tasa de descuento requerida del 17,25%, en consecuencia se obtiene el VAN positivo.

El Período de Recupero da como resultado un tiempo de 1,83 años para recuperar la inversión inicial considerando los flujos originales. El Período de Recupero Descontado incorpora el valor del dinero en el tiempo descontando los flujos a la tasa de descuento requerida. Mediante este método la inversión se recupera en 2,42 años.

Análisis de escenarios.

La actividad de Zona Rural S.R.L. se inserta en un entorno cambiante e influenciado por diversas variables que afectan los flujos de fondos del proyecto. Es importante ser objetivos, y someter los futuros ingresos y egresos al análisis de dos escenarios adicionales: pesimista y optimista.

En un escenario pesimista, se plantea la situación de la tabla 30. La empresa luego de captar las ventas de su demanda objetivo, registra un aumento en el segundo año del 5% y el mismo porcentaje en el tercer año.

Tabla 29. Ingresos del proyecto en escenario pesimista.

DEMANDA OBJETIVO AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
\$ 50.539.120,27	\$ 53.066.076,29	\$ 55.719.380,10

Con estas nuevas mediciones se producirían cambios notorios en el flujo de fondos de la inversión⁴⁹.

Tabla 30. Flujo de fondos acumulados del proyecto en escenario pesimista.

PERÍODO	FLUJOS	FLUJO ACUMULADO	FLUJOS DESCONTADOS	FLUJOS ACUMULADOS DESCONTADOS
0	-\$ 4.711.108,50	-\$ 4.711.108,50	-\$ 4.711.108,50	-\$ 4.711.108,50
1	\$ 3.240.623,79	-\$ 1.470.484,71	\$ 2.763.858,24	-\$ 1.947.250,26
2	\$ 949.172,07	-\$ 521.312,65	\$ 690.429,35	-\$ 1.256.820,91
3	\$ 1.144.934,39	\$ 623.621,74	\$ 710.300,38	-\$ 546.520,53

La tabla 31 permite observar a simple vista que el proyecto no debería aceptarse en condiciones pesimistas. El análisis de los criterios de rentabilidad avala el rechazo, con los resultados detallados en la tabla 32.

Tabla 31. Criterios de rentabilidad en escenario pesimista.

VAN	-\$ 546.520,53
TIR	8%
PERÍODO DE RECUPERO	2,455
PERÍODO DE RECUPERO DESCONTADO	-

Todas las mediciones resultan desfavorables, con un VAN negativo de \$546.520,53 atribuible a un proyecto que se posee una TIR del 8% por debajo de la tasa requerida del 17,25%. El Período de Recupero Descontado supera al horizonte de planeación de tres años, por lo que la inversión no llegaría a recuperarse en el tiempo estipulado. El Período de

⁴⁹ ANEXO 33. Flujo de fondos del proyecto en un escenario pesimista.

Recupero sin descuento da como resultado una recuperación de los fondos en 2,4 año pero esta medida no está reflejando el valor del dinero en el tiempo y no se considera.

Es importante destacar que sólo se han cambiado el porcentaje de crecimiento de las ventas del segundo y tercer año. En el caso de que la empresa no pudiera captar la demanda objetivo planteada para el primer año, los resultados serían aún más desalentadores. La inversión debería rechazarse.

Si en cambio, las condiciones del entorno fueran optimistas y se produjera un crecimiento de las variables económicas por encima de las establecidas en el escenario normal se esperaría un crecimiento de las ventas del 40% en el segundo año y del 20% en el tercero⁵⁰.

Tabla 32. Ingresos del proyecto en escenario optimista.

DEMANDA OBJETIVO AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
\$ 50.539.120,27	\$ 70.754.768,38	\$ 84.905.722,06

Los flujos obtenidos y demostrados en la tabla 34 son notoriamente favorables.

Tabla 33. Flujo de fondos acumulado del proyecto en escenario optimista.

PERÍODO	FLUJOS	FLUJO ACUMULADO	FLUJOS DESCONTADOS	FLUJOS ACUMULADOS DESCONTADOS
0	-\$ 4.711.108,50	-\$ 4.711.108,50	-\$ 4.711.108,50	-\$ 4.711.108,50
1	\$ 3.240.623,79	-\$ 1.470.484,71	\$ 2.763.858,24	-\$ 1.947.250,26
2	\$ 2.388.798,86	\$ 918.314,15	\$ 1.737.616,29	-\$ 209.633,97
3	\$ 3.523.836,50	\$ 4.442.150,65	\$ 2.186.136,10	\$ 1.976.502,13

Los criterios de la tabla 35 denotan una rentabilidad superior a la esperada.

Tabla 34. Criterios de rentabilidad en escenario optimista.

VAN	\$ 1.976.502,13
TIR	42%
PERÍODO DE RECUPERO	1,616
PERÍODO DE RECUPERO DESCONTADO	2,10

⁵⁰ ANEXO 34. Flujo de fondos del proyecto en un escenario optimista.

El VAN arroja un resultado positivo de \$ 1.976.502,13 significando un recupero de la inversión y ganancias por encima a la tasa de descuento requerida. La TIR obtenida del 42% es bastante superior a la tasa esperada por la gerencia del 17,25%. El período de recupero con fondos originales es de 1,6 años y el período de recupero descontado de 2,1 años. Es decir Zona Rural S.R.L. contaría con el desembolso original antes de los tres años proyectados. La inversión debería aceptarse en condiciones optimistas.

Los análisis previos se realizaron considerando que los fondos totales de \$4.711.108,50 requeridos para la inversión inicial son aportados por la casa central. Sería importante estimar el flujo de fondos con financiamiento bancario, teniendo en cuenta el momento favorable del sector y las bajas tasas de crédito vigentes.

Tras la consulta a la sucursal del Banco Córdoba de la ciudad de Marcos Juárez, se pudo obtener el detalle de un préstamo por el 80% de la inversión necesaria. Es decir, el banco financiaría \$ 3.700.000 y el \$ 1.748.108,50 restantes lo aportaría Zona Rural S.R.L. La tasa vigente es del 18% anual y se solicita el 1% del monto total para el otorgamiento del crédito⁵¹. El nuevo flujo de fondos con financiación del banco incluye el gasto inicial y las 36 cuotas restantes a pagar en tres años⁵².

Tabla 35. Flujo de fondos acumulado del proyecto con financiación del 80%.

PERÍODO	FLUJOS	FLUJO ACUMULADO	FLUJOS DESCONTADOS	FLUJO ACUMULADOS DESCONTADOS
0	-\$ 1.048.108,50	-\$ 1.048.108,50	-\$ 1.048.108,50	-\$ 1.048.108,50
1	\$ 2.197.498,39	\$ 1.149.389,89	\$ 1.862.286,77	\$ 814.178,27
2	\$ 728.711,74	\$ 1.878.101,64	\$ 523.349,43	\$ 1.337.527,70
3	\$ 1.479.403,63	\$ 3.357.505,27	\$ 900.410,72	\$ 2.237.938,42

Para realizar el cálculo de la rentabilidad, se obtiene la tasa de Costo Promedio Ponderado de Capital (CPCC) del 18%. La misma resulta de ponderar: el porcentaje de fondos sujeto a

⁵¹ANEXO 35. Detalle de cuotas del préstamo de Banco Córdoba.

⁵²ANEXO 36. Flujo de fondos del proyecto en un escenario normal con financiación del 80% del capital invertido.

financiación con la tasa cobrada por el banco y el porcentaje de fondos propios por la tasa de descuento del proyecto como lo muestra la tabla 37.

Tabla 36. Tasa de Costo Promedio Ponderado.

Inversión	Porcentaje	Tasa	Tasa ponderada
\$ 3.700.000,00	78%	18%	14%
\$ 1.048.108,50	22%	17%	4%
\$ 4.748.108,50			18%

La tabla 37 muestra el flujo acumulado de fondos con el 80% de financiamiento bancario y en un escenario normal. Claramente se ven los resultados positivos de recurrir a esta fuente de ingresos, pudiendo distribuir el pago entre los tres años del proyecto y teniendo que desembolsar sólo un 22% del dinero de la empresa al momento cero. Los fondos de Zona Rural S.R.L. podrían destinarse a otra inversión.

Tabla 37. Criterios de rentabilidad en escenario normal con financiación del 80% de la inversión total.

VAN	\$ 2.237.938,42
TIR	158%
PERÍODO DE RECUPERO	0,477
PERÍODO DE RECUPERO DESCONTADO	0,56

Es vital para Zona Rural S.R.L. considerar la opción de recurrir a fondos financiados, pues mediante esta decisión y en condiciones normales de actividad podría obtener un VAN de \$2.237.938,42 el cual llega a superar al VAN logrado en el escenario óptimo. La TIR refleja este valor positivo logrando una tasa del 158% en comparación a la tasa de descuento requerida del 17%. A mitad del primer año se alcanza a recuperar la inversión en valor original y actual de fondos, debido a que sólo el 22% de la inversión es aportada por la empresa.

El proyecto es más rentable financieramente con financiación bancaria y también lo es aunque en mucho menos porcentaje en condiciones normales y optimistas. Esta situación es posible siempre y cuando pueda cumplir con los objetivos de venta planteados y los costos se

mantengan dentro de los parámetros normales. La rentabilidad se ve afectada en escenarios pesimistas, donde las ventas no manifiesten perspectivas de crecimiento obteniendo valores actuales negativos y tasas inferiores a las deseadas.

Conclusión Diagnóstica

La factibilidad de apertura de la sucursal de Zona Rural S.R.L. está condicionada al resultado del análisis de las viabilidades del proyecto.

Con base en el marco teórico y gracias a los datos obtenidos a partir de la investigación en fuentes primarias y secundarias, pudo conseguirse información valiosa para estudiar las distintas viabilidades.

La viabilidad comercial, es vital en este tipo de proyecto por la naturaleza de la actividad y los productos de alto valor involucrados.

La oferta disponible en Marcos Juárez es elevada en cantidad de proveedores y en variedad de productos. Todos los tipos de agro insumos y marcas están presentes en un mercado de libre competencia. Puede decirse que dentro de la etapa comercial este factor es el que más presión ejerce sobre la empresa.

La demanda está compuesta por clientes del tipo productores y empresas, y se encuentra aparentemente satisfecha en función a la oferta disponible. No obstante, la elección de un proveedor u otro se basa mayormente en la calidad del agro insumo. Además se destaca la preferencia de productos innovadores por sobre los genéricos.

El precio de los productos está fuertemente influenciado por factores externos como la competencia, hechos económicos y políticos provocando variaciones y haciendo que el mercado sea quien decida la asignación del valor de los agro insumos.

La empresa cuenta con las fortalezas suficientes para hacer frente a las amenazas existentes en el plano comercial. En la actualidad sus esfuerzos se concentran en un 70% en la actividad comercial, tiene la experiencia suficiente para desempeñarse en una nueva sucursal que se encuentra en la misma zona agrícola ofreciendo los mismos productos a clientes con el mismo comportamiento de compra que en Uacha. Puede satisfacer las preferencias de los productores con productos de altísima calidad con respaldo de

proveedores líderes en el mercado mundial. Puede amortiguar el efecto de los cambios en los precios de mercado con las alianzas comerciales y su representación exclusiva, pudiendo bajar los costos unitarios por compras en volumen y así trasladarlos al precio de venta. Además posee todas las opciones de pago, teniendo que elegir el productor la más conveniente. El proceso comercial se ve como un proceso continuo de preventa, venta y postventa, el cual se sustenta con infraestructura, personal y servicios. Por estos motivos, se considera que instalar una sucursal en la ciudad de Marcos Juárez es viable comercialmente, siempre y cuando se esté proactivos a todos los factores comerciales que inciden en el éxito del proyecto.

La viabilidad técnica es condicionante, pues incide de manera directa en el resto de las viabilidades. En principio, el cumplimiento de su objetivo de venta dependerá de los productos ofrecidos, sus proveedores, la ubicación, el personal, entre otros aspectos técnicos que dan apoyo a la actividad y permiten realizarla de manera eficiente y sin impedimentos. Además el marco legal y ambiental que regula la actividad requiere de inversión en infraestructura y mobiliario.

La empresa de manera estratégica ha destinado gran parte de sus ganancias a la inversión de estructura en su casa central, y desea instalarse en Marcos Juárez de la misma manera. Las opciones de alquiler no son numerosas pero si aptas para poder iniciar ubicándose en un sector habilitado y en donde se concentran las empresas relacionadas a la actividad. Luego de elegir entre las opciones disponibles en el mercado mobiliario, es necesario hacer un importante desembolso inicial para poder acondicionar el galpón según las medidas reglamentadas.

El proyecto es viable técnicamente porque en primera medida la empresa cuenta con fondos para cubrir los gastos de inversión iniciales y además porque la gerencia concibe estos

desembolsos como activos valiosos que le permiten cumplir con los objetivos y posicionarse en el mercado.

La viabilidad legal incluye la reglamentación vigente en materia general a la actividad y de manera específica por la compraventa de agro insumos. El proyecto es viable legalmente, pues Zona Rural S.R.L. desea extender su zona realizando ventas bajo la misma firma, simplificando trámites al no tener que constituir una nueva sociedad. A través de asesor contable, debe efectuar las altas impositivas y laborales correspondientes a la sucursal de Marcos Juárez. Ante el organismo municipal, obtener la aprobación de las áreas de Obras Privadas, Higiene y Seguridad, y Medio Ambiente.

Las actividades, productos y prácticas de la empresa están regulados: nacionalmente por el SENASA, provincialmente por el Ministerio de Agricultura de Córdoba y municipalmente por el área de Medio Ambiente. El marco legal específico no representa un obstáculo porque Zona Rural S.R.L. cumple desde un principio con las disposiciones nacionales y provinciales en la casa central, y conoce en profundidad las cuestiones relacionadas. Desde la sucursal de Marcos Juárez, se informarán en el día los movimientos requeridos al sistema del SENASA. Provincialmente, debe inscribirse en el Registro de Expendedores de la provincia de Córdoba, y contar con asesor fitosanitario. Además acondicionar el depósito destinado al almacenamiento de agroquímicos para el manejo y stock de los mismos.

La gestión del proyecto se considera viable, pues la gerencia planifica una estructura organizacional compuesta de personal profesional apto para el desempeño de las actividades de la nueva sucursal. Por ser la ciudad de Marcos Juárez zona de actividades agrícolas e industrias relacionadas, las formaciones universitarias se encuentran ligadas a cubrir puestos afines. Según la opinión de experta en la materia, abunda el personal profesional con aptitudes y experiencia en el sector. Es destacable el carisma y liderazgo que tiene el gerente general de Zona Rural S.R.L., fuente de motivación para los empleados de la casa central.

La viabilidad ambiental está ligada a la regulación nacional del SENASA, las leyes provinciales y municipales. Zona Rural S.R.L. cumple a la perfección con las disposiciones vigentes, pero está un paso adelante mediante su adhesión a las Buenas Prácticas Agrícolas cuyos principios no son obligatorios pero contribuyen al uso y gestión responsable de sus productos fitosanitarios. La empresa cuenta en la actualidad con la puntuación más alta del programa “Depósito OK” emitido por CASAFE, cumplimentando con el 100% del protocolo de seguridad establecido por la entidad.

La viabilidad financiera se analiza a través de los resultados obtenidos en el flujo de fondos del proyecto en un horizonte de tres años. Zona Rural S.R.L. tiene en la actualidad una buena situación financiera, son rentables y cuentan con liquidez para encarar la inversión sin poner en riesgo las ganancias de la casa central.

Para este nuevo proyecto destinaría fondos propios y asumiría los costos necesarios. A partir de esto se elaboraron tres flujos de efectivo considerando los cambios en el entorno y sometiendo el análisis a tres tipos de escenarios: normal, pesimista y optimista.

Los resultados obtenidos en condiciones normales fueron positivos con una TIR de 30% que casi duplica la deseada por la gerencia del 17,25% y un VAN positivo de \$906.718,49. La inversión total se recuperaría antes del tercer año del proyecto. Es positivo saber que el proyecto es viable financieramente cuando se planifica en función a variables objetivas de acuerdo a la realidad interna y externa identificada.

En un escenario pesimista, la sucursal de Marcos Juárez tendría resultados negativos con una TIR de 8% inferior a la requerida, lo que implica un VAN negativo con flujos actualizados de egresos por encima de los ingresos descontados. La inversión no lograría recuperarse por completo. Es indispensable estar atentos a las variables que afecten la rentabilidad en condiciones desfavorables, pues es un sector que incurre en inversiones grandes de mercadería y con costos asociados elevados.

Podría darse el caso de que la actividad se viera aún más favorecida por las variables que influyen en su rentabilidad como: políticas gubernamentales de fomento al sector, crecimiento de las variables económicas, reformas impositivas para disminuir las cargas fiscales, etc. Esto impulsaría a la actividad y se darían las condiciones para aumentar las ventas. En un escenario optimista, los fondos futuros del proyecto se duplicarían en comparación a condiciones normales llegando a un valor de \$1.976.502,13. La TIR obtenida llegaría al 42% y la inversión lograría recuperarse en comienzos del segundo año teniendo en cuenta el valor del dinero en el tiempo.

Financieramente, se evaluó la posibilidad de tomar un crédito para la realización del proyecto por el 78% de la inversión necesaria. Los resultados fueron sorprendentemente positivos obteniendo un VAN de \$2.237.938,42 y una TIR del 158%. Zona Rural S.R.L. sólo tiene que aportar al inicio un 22% de la inversión total, por este motivo se producen cambios notorios en los criterios y se recuperarían los fondos en mediados del primer año de funcionamiento de la nueva sucursal.

Conclusión final

Zona Rural S.R.L. es una empresa que desde su nacimiento en el año 2011 ha manifestado un crecimiento sostenible y vigente en la actualidad. Hoy en día se encuentra posicionada en la ciudad de Ucacha, donde reside su casa central. El éxito de la empresa y el espíritu emprendedor de sus socios, han llevado a instaurar el deseo de poder extender su firma y sus actividades a una nueva sucursal en la ciudad de Marcos Juárez. La ciudad elegida es considerada como zona núcleo agropecuaria para los profesionales agrónomos, lo que implica para los integrantes de la empresa un desafío a tomar con el objetivo de potenciar aún más su experiencia y solidez en un sector competitivo.

La aceptación o rechazo del proyecto dependerá del estudio del entorno en el que desempeña sus actividades; del análisis interno de Zona Rural S.R.L. y de la viabilidad comercial, técnica, legal, de gestión, ambiental y financiera.

El ambiente externo o macroentorno del proyecto presenta en la actualidad un escenario prometedor y positivo.

En primer lugar, la ciudad de Marcos Juárez tiene como actividad principal la agricultura con extensas hectáreas destinadas a cultivo en la ciudad y en localidades cercanas. Esto implica la existencia de una demanda para ofrecer los productos, pero además la garantía de ser una ciudad con empresas afines a la actividad haciendo de apoyo al sector. Los suelos agrícolas son de alto rendimiento, por factores físicos y además favorecidos por el clima de la región. Socialmente es una actividad aceptada por ser el motor económico de la ciudad.

Políticamente se encuentra en un entorno con el apoyo total del gobierno municipal, provincial y nacional. Esto es un aspecto trascendental, porque en gobiernos anteriores la actividad no se encontraba dentro de las prioridades nacionales. Con el nuevo gobierno en manos de Mauricio Macri, se ha puesto al campo como eje del crecimiento y se han lanzado nuevas medidas para quitar trabas previas. Entre ellas, la más importante es la reducción de

las retenciones practicadas a los principales cultivos. Desde la implementación de las políticas, han acontecido cambios notoriamente positivos en el sector fomentando las ventas de las empresas afines siendo hoy en día la venta de agroquímicos, semillas y fertilizantes la actividad con más crecimiento registrado en el 2017.

Los altos costos existentes en impuestos y cargas sociales para las empresas pueden absorberse mediante la venta de productos que generan una alta rentabilidad. Además, los clientes tienen un poder de compra elevado, gracias a las nuevas políticas incorporadas pero también por el apoyo de entidades privadas como los bancos.

El futuro de las medidas macro económicas son aún más alentadoras: proyecciones de baja en la tasa de inflación, reducción de tasas de interés y crecimiento del producto bruto interno.

Un aspecto clave para la decisión de instalar a sucursal es el estudio del atractivo de la industria, según el modelo de las cinco fuerzas de Porter. Tras el análisis pudo determinarse que la presión ejercida por las fuerzas del sector es moderada.

Los puntos que más presión ejercen en las actividades son: la influencia de los competidores con oferta de toda la línea de productos completa en el mercado y presencia de marcas; y los compradores porque se encuentran en posición de ventaja a la hora de elegir teniendo opciones de marcas disponibles. Además están informados acerca de productos y precios mediante charlas jornadas y medios masivos.

La amenaza de nuevos ingresantes al mercado es una amenaza latente por ser una actividad favorecida por las políticas actuales, pero los altos costos implicados para la inversión como mercadería e infraestructura actúan como barrera de ingreso disminuyendo la presión de nuevos competidores. Además todas las marcas tienen presencia en el mercado, por lo que no hay peligro de que puedan ingresar nuevas. Es importante el hecho de que la marca Syngenta no cuenta con representación exclusiva en la zona de Marcos Juárez.

La presión ejercida por los factores previos, se ve disminuida por la influencia de proveedores y los productos sustitutos generando un equilibrio en las variables influyentes de la industria. Primero, los productos sustitutos no son un factor que afecten las actividades de la empresa por no existir en el mercado bienes que cumplan bajo otra forma de producto la función de protección de los cultivos. Por otro lado, los proveedores de Zona Rural S.R.L. influyen de manera moderada, pues fijan objetivos en cuanto a volúmenes de compra. Esto no afecta a la empresa en su casa central porque supera los requerimientos planteados. Sus proveedores son considerados como fortalezas, se valoran las alianzas comerciales con sus proveedores exclusivos, pues son fuentes de beneficios como respaldo de marca, calidad, innovación y descuentos en compras.

Se concluye que la presión existente es moderada, y podría hablarse de un sector poco atractivo en el caso de empresas que quieran incursionar en la actividad por primera vez. No es el caso de Zona Rural S.R.L., pues tiene experiencia en el rubro, estrategias sólidas, buena administración y pro actividad. Además los miembros de Marcos Juárez comparten los mismos hábitos de compra que en la casa central de Uacha y se encuentran dentro de la misma zona agrícola pampeana. Es necesario que Zona Rural S.R.L. tome ventaja en aquellos puntos que no influyen fuertemente como los productos sustitutos, el ingreso de nuevos competidores, aprovechando sus fortalezas y experiencia estableciendo estrategias para disminuir la presión de los compradores y de la competencia.

Los factores claves de éxito identificados en el mercado: calidad, diferenciación, marketing, flexibilidad y personal capacitado deben ser tomados como guía de todas las actividades de la empresa en la nueva sucursal, de manera tal de captar y mantener clientes para poder superar a la competencia. Esto no es un impedimento para la empresa porque implementa dichos factores estratégicos en su actividad actual y los considera claves para el desarrollo en la ciudad de Marcos Juárez.

Tras el análisis interno de Zona Rural S.R.L. se pudo confirmar el origen del éxito de la organización. Sus actividades son prioritariamente comerciales, y cumple dentro de este ámbito con todos los factores necesarios para el marketing de sus productos y servicios: precio, plaza, producto y promoción, dándole valor agregado en cada etapa al cliente mediante buenas marcas, condiciones de pago, asesoría antes, durante y posterior a la venta, en instalaciones cercanas y aptas para el acceso y la correcta atención.

La empresa implementa en la actualidad una estrategia de diferenciación mediante la entrega de valor en cada una de las actividades desarrolladas. La cadena de valor de Zona Rural S.R.L. permite determinar que el lanzamiento del proyecto se verá favorecido por sus activos competitivos: infraestructura, equipo, sistema organizacional, recursos financieros, marcas, imagen, alianzas comerciales, capital humano con aptitudes y motivados. Además, la empresa es proactiva en todas sus operaciones, incorporando no sólo aquellos recursos y capacidades necesarios para el desempeño normal sino potenciándolos para lograr la diferenciación.

Es positivo saber que la gerencia es consciente de los esfuerzos de marketing y servicios requeridos para tener éxito en una actividad tan competitiva. Debe trasladar las actividades de Marketing y el servicio de asesoramiento constante a la nueva sucursal.

La matriz BCG permitió corroborar a través del crecimiento de las ventas internas de la empresa, las del sector y su participación de mercado que se encuentra en condiciones para realizar una inversión que implique el desembolso de grandes sumas de dinero.

Con el análisis interno y externo de la organización se obtuvo un panorama alentador para el nuevo proyecto. Pero para la aceptación del mismo fue necesario someterlo al estudio de las viabilidades para asegurar que podrá desempeñarse de manera eficiente y rentable.

La viabilidad comercial fue vital en el análisis por ser la fuente de ingresos de la firma. Si bien es un mercado altamente competitivo, sus recursos y capacidades hacen que el proyecto

resulte viable. Tiene oferta de los productos a ofrecer con calidad, y variedad. La demanda está aparentemente satisfecha pero no saturada, pues hay un total de veinte proveedores identificados para 385 productores significando una participación individual promedio del 5% en las ventas. Dicho porcentaje está sujeto a un aumento si se considera a las empresas multimarcas como potenciales clientes.

Si bien la demanda se da de manera cíclica en función a las épocas del año respetando los ciclos de los cultivos, tiene un comportamiento continuo al requerir de insumos a lo largo del ciclo y además por existir otros cultivos además de la soja que extienden la continuidad. El 100% de los productores encuestados cultiva todos los años implicando requerimiento de semillas. Los productos necesarios para la protección de cultivos: herbicidas, insecticidas, fungicidas, fertilizantes y coadyuvantes son adquiridos por la gran mayoría de los clientes. Un factor importante en la demanda es la preferencia en calidad e innovación en un 60%, por considerar la compra de agroinsumos como una inversión. El vínculo comercial con el mismo proveedor se da por motivos de calidad y precio.

En la elección de marcas por parte de los clientes se encuentra en posición favorable, siendo en semillas una de las favoritas en calidad ubicando el tercer puesto en preferencia y en agroquímicos es la marca elegida en primer lugar. Esto confirma el respaldo en imagen y posicionamiento de los productos.

Otro aspecto positivo con respecto a las empresas existentes en la ciudad es poder transformar lo que antes se veía competencia en nuevos clientes a proveer. Los motivos de elección serían: marca, menor precio por venta mayorista, disminución de costos de transporte, condiciones de financiación y cercanías favoreciendo rapidez en entrega.

Zona Rural S.R.L. satisface los requerimientos en función a los productos ofreciendo precio-calidad siendo estos dos atributos elegidos por los clientes. Es un mercado que requiere continua atención a las distintas variables que afectan el precio, una vez más es

proactiva emitiendo listas actualizadas mensualmente con el impacto de los factores del mercado, políticos y climatológicos. Además tiene todas las formas de pago disponibles para que el cliente elija: las normales existentes en el mercado pero además su estructura en casa central con acopio de cereales le permite recibir granos a cuenta de los agroinsumos.

El proceso comercial está estratégicamente dividido en etapas de preventa, venta y postventa, con el objetivo de concentrar esfuerzos en cada una de ellas. Esto se logra con el apoyo de infraestructura, sistema informático, y principalmente el personal capacitado para favorecer la gestión y asesoramiento necesario.

La demanda objetivo del mercado puede cumplirse con los recursos y capacidades existentes en la empresa. Es clave utilizar herramientas de marketing, fuerzas de ventas, publicidad, promociones, descuentos para captar los clientes y mantenerlos: fidelizar a los productores, aprovechando calidad y financiación ofrecida pero complementándolo con aquellas actividades que brindan un servicio diferenciador y afianza los vínculos.

Técnicamente el proyecto es viable. Si bien las opciones de alquiler para la sucursal no son numerosas, las existentes en el mercado están dentro de los precios y la ubicación satisface los requerimientos. Para poder cumplir con la demanda objetivo es necesario cumplir con rapidez en las entregas, por lo que se considera que contar con un depósito de agroinsumos es vital para garantizar y no poner en peligro la entrega a tiempo. Gran parte de los fondos invertidos se destinan a la instalación y acondicionamiento del depósito pero es esencial para poder mantener la demanda evitando demoras y cambio por la competencia.

En este aspecto es muy importante el apoyo existente de sus proveedores facilitando la financiación, descuentos, para poder ingresar en el mercado de manera más agresiva.

El proyecto es viable en el marco legal, porque se encuentra ya desarrolla sus actividades dentro del marco general de las empresas comerciales pero además en la regulación específica de la actividad. Se encuentra activa en el SENASA e inscrita en el registro de

expendedores de agroquímicos de Córdoba. Simplemente tiene que informar los movimientos en el SENASA por los productos regulados vendidos en la nueva sucursal, dar de alta al nuevo establecimiento en el Ministerio de Agricultura de Córdoba y obtener la habilitación municipal con el depósito según lo establecido en cuanto a estructura, ubicación y equipamiento. No hay motivos para tomar el marco legal como un impedimento por la experiencia de la empresa hace seis años en el sector, sus operaciones se amoldan a ellas manteniéndose actualizados y cumpliendo con toda la normativa.

La viabilidad de gestión presenta un panorama favorable al ser posible contar con el personal profesional en carreras afines a la actividad. Es positiva la organización de la empresa en su casa central, con organigrama formal, funciones organizadas y responsabilidades. La cultura organizativa y el espíritu carismático de la gerencia favorecen la motivación y la permanencia de su fuerza laboral.

Ambientalmente el proyecto puede realizarse. La empresa se encuentra regulada por las leyes específicas a la actividad las cuales son cumplidas a la perfección, pero además existen programas de fomento al cuidado del ambiente. Zona Rural S.R.L. se encuentra categorizada con la puntuación más alta en el programa Depósito OK de las Buenas Prácticas Agrícolas mediante certificado emitido por CASAFE. Contar con dicha certificación sería un aspecto diferenciador en el mercado.

Por medio de la viabilidad financiera se determinó la factibilidad del proyecto, luego de incorporar en el flujo de fondos todas las actividades y requerimientos necesarios para cumplir con las viabilidades previas. En condiciones pesimistas no se proyecta el recupero de fondos y los criterios de rentabilidad no son positivos. No obstante la actividad presenta en la actualidad crecimientos por encima de todos los sectores del país y el panorama macroeconómico proyecta variables prometedoras.

En condiciones normales y optimistas, el proyecto es rentable y logran recuperarse los fondos. Pero debería considerarse la opción de no sacrificar los fondos de la casa central en el total de la inversión y acudir al sistema bancario para financiar el 78% del capital. La rentabilidad obtenida con la financiación es elevadamente superior.

En conclusión, el proyecto debería ser realizado. El análisis interno demuestra la base sólida de la empresa con aptitudes, recursos y experiencia para desempeñarse y hacer frente a los cambios. El análisis externo da la pauta de que es el momento de realizar una inversión en el rubro con un gobierno que apoya la actividad, variables macroeconómicas favorables y con perspectivas de crecimiento.

Anexos

ANEXO 1. La Ciudad de Marcos Juárez tiene pleno empleo, y el mejor índice del país

La Ciudad de Marcos Juárez tiene pleno empleo, y el mejor índice del país

SEPTIEMBRE DE 2009



Un pormenorizado trabajo técnico y de campo, dirigido por docentes y realizado por alumnos de los últimos años del secundario año, muestra que Marcos Juárez, al sudeste de la provincia de Córdoba, sería la ciudad del empleo en la Argentina.

La hipótesis planteada en el inicio tomó como base una frase que se repite a menudo en la ciudad y asegura que "en Marcos Juárez no hay mano de obra desocupada". La misma fue confirmada: se demostró que pese a la crisis de los últimos meses el desempleo en Marcos Juárez apenas alcanza el 1,5 % de la población económicamente activa.

Además, según expone el diario La Mañana de Córdoba, la investigación demostró que la subocupación alcanza el 40,9 por ciento y la sobreocupación es del 25 por ciento, superando los promedios vigentes a nivel nacional.

Los jóvenes estudiantes se orientaron para realizar el trabajo en base a los datos que aporta el Indec sobre la desocupación en la Argentina y es el registro más actual y pormenorizado que tiene la localidad.

"La tarea se puntualizó en diferentes sectores de la zona urbana, tras realizar un análisis de la ciudad, para determinar la desocupación hasta el mes de agosto", indicaron los docentes.

"En Marcos Juárez la desocupación es del 1,5%, mientras que a nivel nacional es del 8,8%", confirmaron los estudiantes. En cuanto a la Población Económica Activa en Marcos Juárez es del 67%, mientras que en país es del 45 por ciento. Esta cifra representa unas 18 mil personas que están en condiciones de trabajar, sobre una población de más de 25 mil habitantes.

Por otra parte, la investigación determinó que la Población Económica Inactiva alcanzó el 33,2% en la ciudad. (INFOBAE)

ANEXO 2. Vista satelital de la ciudad de Marcos Juárez.



ANEXO 3. “Para el campo, el kirchnerismo es el peor gobierno en 200 años”.

Para el campo, el kirchnerismo es el peor gobierno “en 200 años”

15/10/2015 - 06:06hs

Lo aseguró el titular de la Sociedad Rural, Luis Miguel Etchevehere, durante la protesta realizada en el Obelisco. Allí, montaron una verdulería, expusieron la “crisis” de las economías regionales y reclamaron medidas al próximo presidente.



De una manera lúdica y simple, ayer el campo expuso la crisis que atraviesa el sector al cabo de 12 años de kirchnerismo, “los peores de los últimos dos siglos”, según se quejó el presidente de la Sociedad Rural Argentina (SRA), Luis Miguel Etchevehere.

Con una verdulería montada en la Plaza de la República, frente al Obelisco, la SRA, junto a la Confederación Intercooperativa Agropecuaria (Coninagro) y Confederaciones Rurales Argentinas (CRA), mostraron los precios irrisorios que cobran los productores por sus frutas y verduras frente a lo que abonan los consumidores en las góndolas. En el montaje, que parecía salido de una Argentina ficticia, sin inflación, las papas se exhibieron a \$0,80 por kilo; los tomates a \$1; las peras a \$1; las naranjas a \$0,50; y la acelga a \$2, por sólo citar los casos más representativos.

Si se tiene en cuenta que en los comercios los consumidores pagan \$41,72 el kilo de acelga; \$8,13 el de papas; \$8,79 el de naranjas; \$16,37 el de peras y \$20,39 el de tomates, la brecha entre ambos precios asciende hasta casi el 2000%.

Por esto, Etchevehere insistió con que “en 200 años, la del kirchnerismo fue la peor política para el campo, sin ninguna duda. No ha habido gobierno peor y que haya tratado de una manera más agresiva al sector”, protestó, y vaticinó que “van a quedar dos millones de hectáreas sin sembrar”.

Las malas campañas por cuestiones climáticas; la caída en los precios internacionales; el endeudamiento y la nula rentabilidad; la asfixiante presión impositiva; las restricciones y cupos a las exportaciones; el atraso cambiario, que hace que mientras la cosecha se venda al dólar oficial menos el 35% en concepto de retenciones, los insumos y las máquinas se compren a precios del blue; y la indiferencia del gobierno nacional motivaron la movilización de ayer, respaldada por el candidato presidencial Mauricio Macri, para quien “el kirchnerismo se va con el fracaso más grande de la historia”.

La industria de la carne alerta sobre el “quiebre” de frigoríficos

El mismo día que el campo marchó al Obelisco, la Cámara de la Industria de la Carne (Ciccra) alertó sobre la posibilidad de “quiebre” de empresas frigoríficas antes del 10 de diciembre, cuando Cristina Kirchner abandone el poder. La presunción se basa en el análisis de costos salariales, materia prima y costos generales del sector frigorífico exportador de la carne vacuna.

Según los cálculos del informe, en 2005, con el monto obtenido por la venta de una tonelada de cuota Hilton que se exporta a la Unión Europea y que valía 17.800 dólares se podían pagar 19,8 sueldos de operarios. Hoy, “con los 13.300 dólares que se pueden obtener por una tonelada de cuota Hilton, sólo se pueden abonar 6,7 sueldos”.

“Los demás costos operativos se incrementaron en la misma proporción que el costo salarial y el sector perdió competitividad frente a los países competidores, algo que queda en evidencia cuando comparamos el precio por kilo en gancho de novillo de exportación. Ese precio, en la Argentina es de US\$ 4,20 y en Brasil de US\$ 2,40, valores que obligan a nuestra industria a vender a precios inusualmente bajos”, alertó la Ciccra.

Una década infame

Hasta el Obelisco llegaron los reclamos de los productores del Alto Valle rionegrino, que reciben 30 centavos por cada kilo de peras o manzanas, pero pagan 40 centavos por la cosecha; de Mendoza, donde al pequeño ruralista le pagan menos de \$2 el kilo de uvas, pero la cosecha y el acarreo le sale \$ 2,50; de Salta, donde, por ejemplo, una tonelada de soja con destino a Rosario se paga \$2000, pero el flete hasta el puerto tiene un valor de \$ 3200.

“No maten al campo”, fue la consigna, como un clamor desesperado hacia un gobierno reiterada. Y la protesta tuvo mucho de balance, tras 12 años de gobierno K, “con resultados sumamente negativos, con 95 mil productores que, desde 2003 a la fecha, han quedado en el camino –en una cifra apenas menor a los 100.000 que se perdieron en los ’90-; con la superficie sembrada en retroceso; con un país que pasó del 3° al 14° puesto en exportación de carnes; con tambos y frigoríficos que cierran”, enumeró a *Hoyla* presidenta de Ateneos CARBAP, María Virginia Lagos.

Entre la apatía oficial y los errores políticos, el país que otrora fuera el granero del mundo hoy sufre las consecuencias de “una década lamentable: se perdió rentabilidad, competitividad, las economías regionales tienen más costos que ingresos”, alertó Lagos, y advirtió que “la situación es crítica e insostenible. Quien asuma el 10 de diciembre va a tener que buscar y encontrar una salida”.

ANEXO 4. “El campo, el gran beneficiado con las primeras medidas económicas de Macri”.



NUEVO GOBIERNO 17.12.2015

El campo, el gran beneficiado con las primeras medidas económicas de Macri

LPO Analistas calcularon cuánto más le ingresará al sector con la devaluación y la quita de retenciones.



El campo fue el gran beneficiado con las primeras medidas económicas del gobierno de Mauricio Macri. El presidente ya le sacó las retenciones a todas las exportaciones menos a la soja-a la que le redujo la alícuota en 5 puntos-, levantó el cepo y dejó al dólar en torno a los \$14.

LPO consultó a especialistas para estimar el impacto positivo sobre el sector. Los analistas aclararon que el aumento en el ingreso no necesariamente implica una mayor ganancia para los productores, ya que también se debe tener en cuenta cómo la devaluación afectará sus costos en insumos y de financiamiento. Además, en el último mes el precio de los cultivos en el mercado local ya había incorporado la baja del tributo y la suba del dólar, por lo que los ruralistas no cobrarán un incremento igual a la magnitud en la que se movió el billete verde.

El economista de la Sociedad Rural, Ernesto Ambrosetti estimó en diálogo con LPO que gracias a la eliminación de retenciones para economías regionales, trigo y maíz, y la reducción en los derechos de exportación de soja al 30%, el ingreso de los empresarios del rubro aumentará en 2000 millones de dólares durante la próxima campaña.

Este ingreso extra no necesariamente se traducirá en ganancia, ya que también se debe tener en cuenta cómo evolucionan los costos del sector, en muchos casos ligados al dólar oficial, ya que utilizan insumos importados.

“Los márgenes en el trigo siguen dando negativos. Los productores terminan perdiendo menos plata. En el caso de la soja, depende a la distancia a la que se encuentren del puerto, si estás a 200 kilómetros, el rendimiento es del 5%”, precisó Ambrosetti.

“Con la baja de retenciones, en trigo maíz y soja no hubo impacto, porque los mercados estaban ‘sobretreceados’”, explicó Pablo Adreani, titular de Agripac Consultores. “Ganan sólo con la devaluación”, añadió.

“Por ganancia de mercado entre el 1 de Octubre, cuando la tonelada estaba a U\$227, y el cierre del mercado al 15 de Diciembre a U\$265, los productores acumulan una “ganancia virtual” de u\$s 570 millones, si se tiene en cuenta que al día de hoy hay retenidas unas 15 millones de toneladas de la oleaginosa. Decimos ganancia virtual pues esos productores todavía no han vendido su soja disponible y cuando lo hagan es posible que deban enfrentar una fuerte baja en el mercado”, puntualizó Adreani.

Para el consultor, “considerando un tipo de cambio de 14,5 pesos por dólar, el productor debe vender un 35% menos de soja que cuando el tipo de cambio era de \$9,4 por dólar, es decir, licúa su deuda en pesos en un 65%”.

“No hay mejora en el precio por la reducción del 5% en las retenciones pues el mercado ya estaba sobrevaluado mucho antes de conocido el anuncio. Y el ajuste a precios de paridad hace que el 5% de potencial beneficio se licue totalmente por el sobreprecio del mercado”, insistió el experto.

Ayer el ministro de Hacienda y Finanzas Alfonso Prat Gay adelantó que el gobierno espera recibir en las próximas tres semanas unos U\$400 millones por día provenientes de los ruralistas. Según Adreani, además de las 15 millones de toneladas de soja, todavía están stockeadas 3 millones de toneladas de maíz y 6 millones de toneladas de trigo.

Por su parte, el vicepresidente de la CRA, Carlos Garetto, señaló que los sojeros pasaron de cobrar 6,20 pesos por dólar exportado a unos 10 pesos, ya que recibirán el 70% de un billete verde a \$14(se le descuentan 30% de retenciones).

En ese sentido, la consultora Ledesma ubicó una mejora del 10% en el tipo de cambio real que reciben los productores de ese cultivo.

Garetto pronosticó que por soja ingresarían unos U\$4500 millones y otros U\$1500 millones del resto de los cultivos, lo que totaliza unos U\$6000 millones que ayer mencionó Prat Gay en la conferencia de prensa donde anunció el fin del cepo.

En tanto, el director de Noanomics, Félix Piacentini, vaticinó que la soja en el mercado de Rosario podría llegar a los 3400 pesos, lo que equivale a multiplicar el precio de la oleaginosa en Chicago por el nuevo tipo de cambio oficial y descontarle las retenciones.

“Al sacar los ROE se esfumó el desacople del precio local del internacional. Antes no te autorizaban a exportar y eso hacía que hubiera una mayor oferta local, deprimiendo los precios”, sostuvo.

“Hace dos meses, el maíz valía 1000 pesos la tonelada, y ahora vale 1500”, graficó.

ANEXO 5. Macri en la Rural: "Cuando crece el campo, crece la Argentina".

ambito.com

Sábado 29 de Julio de 2017

Macri en la Rural: "Cuando crece el campo, crece la Argentina"



"Le sacamos el pie de encima al campo, y el campo respondió", afirmó Macri.

El presidente Mauricio Macri afirmó que "cuando crece el campo, crece la Argentina", al felicitar a los productores rurales por el aumento de la cosecha a pesar de que este año "vino duro por el cambio

climático", en el acto de apertura de la 131 exposición de la Sociedad Rural Argentina (SRA), en el predio ferial del barrio porteño de Palermo.

Acompañado por su esposa Juliana Awada; la gobernadora bonaerense María Eugenia Vidal y ministros de su gabinete, felicitó a los productores agropecuarios por el "récord de una cosecha histórica" y adelantó que en el gobierno están "preparando una reforma impositiva".

En ese marco, el mandatario destacó que "el campo nos llenó de buenas noticias" y puntualizó "los 12 millones de toneladas adicionales que produjeron 400 mil viajes más de camiones, lo que generó más trabajo y demostró la energía emprendedora del campo".

"Le hemos sacado el pie de encima al campo y el campo respondió", expresó el jefe de Estado, mientras los participantes de la exposición gritaban desde las tribunas "Sí, se puede", uno de los slogans de Cambiemos.

A dos semanas de las PASO del 13 de agosto, Macri sostuvo que el gobierno anterior "lo único que ha dejado fueron problemas y ruinas" y aseguró que "no puede creer" que "ahora vengan con propuestas y dicen tener soluciones", al referirse a las propuestas de campaña de los candidatos opositores.

En otro tramo de su mensaje, recordó el diálogo que tuvo hace unos días con un productor agropecuario llamado Santiago, al señalar que el país es "como un carro encajado en el barro y todos los argentinos debemos empujar juntos" y dijo que ese carro "salió, está tomando velocidad y seguirá aumentando, porque cada día hay más argentinos que son protagonistas del cambio".

Como lo hizo en anteriores discursos, Macri ratificó que su gobierno "como nunca antes va a dar batalla contra la mafia del puerto, los juicios laborales y el narcotráfico", y sostuvo que su gestión "no va a parar hasta echarlos de la Argentina".

ANEXO 6. "Las pymes no la pasan bien", se quejó la CAME ante Macri.

"Las pymes no la pasan bien", se quejó la CAME ante Macri

Por [SANTIAGO SPALTRO](#)



El presidente de la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME), Fabián Tarrío, le recordó ayer al jefe de Estado, Mauricio Macri, que "las pymes no la están pasando bien", pero le renovó la confianza, debido a que los empresarios creen que se transita el camino correcto.

Además, el titular de CAME anunció que el miércoles a la noche se firmó un acuerdo con la Asociación de Tarjetas de Crédito y Compra (Atacyc) para favorecer el consumo en las ciudades de frontera, con el beneficio de las 12 cuotas sin interés. El plan se aplicará desde el 7 de julio hasta el 8 de octubre en 75 localidades cercanas a los límites del país, en las que los consumidores migran para comprar más barato en el exterior.

Fue la primera vez en que un Presidente participó de un acto en la sede de CAME, en la celebración del Día Internacional de las Pymes. Tarrío aprovechó para pedirle celeridad al Gobierno en los principales temas de agenda: la reforma fiscal, el combate contra la venta ilegal y la lucha contra la industria de los juicios laborales. "No es contra los obreros, sino que hay abogados que se aprovechan de su debilidad", aclaró.

Los empresarios también solicitaron "desarrollar el mercado interno". "La coyuntura es difícil y apremia, somos impacientes. Tenemos altos costos que no nos permiten ser competitivos y, si bien muchas pymes invirtieron en los años anteriores, no hubo inversión en tecnología", dijo Tarrío.

En diálogo con este medio, Tarrío pronosticó un crecimiento moderado de la actividad, de entre 2% y 2,5%, lejos del 3,5% fijado en el Presupuesto.

El ex titular de CAME Osvaldo Cornide, en cambio, fue crítico. "Seguimos muy complicados desde hace 17 meses: caen las ventas de los comercios y la producción de las industrias, las economías regionales la pasan mal y el costo de tomar un crédito sigue alto. No veo la recuperación", aseguró.

ANEXO 7. “El campo volvió a sembrarle votos a Macri”.

El campo volvió a sembrarle votos a Macri



Sergio Suppo

LA NACION MARTES 15 DE AGOSTO DE 2017

Las PASO consolidaron a Mauricio Macri como el inesperado jefe de una alianza política que late en pueblos chicos y medianos de la llanura pampeana. Es allí donde la economía privada, especialmente la que nace en el campo, determina modos de vida, ideologías que reivindican el esfuerzo propio y una mirada crítica hacia las grandes ciudades. Es por lo menos una curiosidad que un porteño se haya convertido en el representante de un conjunto social que tiene en la desconfianza un reaseguro.

Ocurrió algo más en el primero de los dos domingos electorales del año. El Presidente ensanchó el mapa de triunfos electorales en la franja central del país, al incorporar, respecto de la primera vuelta de las elecciones presidenciales de 2015, varias provincias que tienen la ruralidad como eje: La Pampa, San Luis y Corrientes se sumaron al interior de la provincia de Buenos Aires (otro distrito en términos sociológicos respecto del conurbano), Córdoba, Mendoza y Santa Fe (donde hay un virtual empate de Cambiemos con el peronismo).

Los números mandan. De los casi 8.400.000 votos que Cambiemos recogió en los 24 distritos, el 45 por ciento fue aportado por esas seis provincias más el interior de Buenos Aires. El 21 por ciento llegó desde el conurbano; el 11 por ciento fue el aporte al nuevo triunfo de la casa de Macri, la Capital, y apenas un 3,5 por ciento llegó desde Jujuy, Santa Cruz y Neuquén. Hasta allí, todas las provincias en las que ganó o empató Cambiemos.

"Es un nuevo voto de confianza al camino elegido. Aun cuando el Gobierno debe varios compromisos a esos votantes del interior, la gente eligió dinamizar con su apoyo un proceso que no será fácil ni inmediato", juzga Nadín Argañaraz, director del Instituto Argentino de Análisis Fiscal (Iaraf).

La naturaleza económica del voto, en principio soslayada en distintas interpretaciones por otras variables más estridentes, encuentra una explicación ajena a la vulgar decisión de "votar con el bolsillo". Ésa es la apelación que en forma directa hicieron Cristina Kirchner y Sergio Massa, prometiendo un freno a las penurias de la economía personal de cada votante. El sentido del voto a Cambiemos parece más orientado al mediano plazo y está guiado por la creencia de que al final del esfuerzo que el Gobierno plantea habrá un buen resultado.

Hay que remontarse al lejano 1985 para encontrar a Raúl Alfonsín ganando las elecciones a caballo del Plan Austral, presentado por él mismo como una "economía de guerra". Desde entonces ningún presidente había vencido en elecciones de medio término haciendo un ajuste y anunciando la postergación del bienestar. Si Carlos Menem prometió primero un "salariazó" y luego inauguró el "voto cuota", Néstor y Cristina Kirchner siempre se encargaron de calentar el clima electoral con créditos y subsidios para comprar la felicidad rápida de un viaje, un televisor o un teléfono.

Macri parece haber encontrado una clave en un principio de la cultura rural: es el que enseña que en el campo hay que saber esperar sin ninguna garantía de recoger la cosecha. Dicho en concreto: muchos de los que votaron por Macri lo hicieron porque creen que hay que probar con una receta económica distinta a las que llevaron al fracaso en la Argentina en el último medio siglo.

El origen del núcleo electoral del oficialismo tiene un mismo contexto. Son provincias donde la actividad privada es un peso mucho más significativo que el empleo estatal. La Capital, Córdoba, Buenos Aires y Santa Fe tienen la mayor proporción de empleo privado respecto del público, según los últimos datos oficiales disponibles. Eso se explica porque son las más pobladas, pero también porque son distritos que viven de lo que producen y que tienen una relación al menos tirante con el Estado. Allí predomina el trabajo que deriva del campo, pero también el que se expresa en industrias y servicios relacionados como el ahorro rural (la construcción de departamentos en Rosario, Córdoba y la Capital).

En provincias como Santa Fe y Córdoba, pero también en La Pampa, Entre Ríos y San Luis, la idea de mantener la apuesta a un cambio económico, por doloroso que resulte, barrió con los liderazgos locales.

Un estudio de Cippec ya había mostrado, en las elecciones de 2015, cómo los votos habían cambiado de bando con el denominador común de buscar un cambio de rumbo y terminar con el maltrato que el kirchnerismo invariablemente aplicó al campo.

Es así como en Córdoba peronistas de José Manuel de la Sota se fueron entonces y volvieron a irse ahora detrás de Macri, abandonando a Juan Schiaretti. De la misma forma, sin reparar en barreras ideológicas, miles de votantes del oficialismo socialista de Santa Fe saltaron de izquierda a derecha para avalar al gobierno nacional.

No fueron piruetas políticas. Por encima de peronistas, socialistas o radicales, el mundo rural parece haber formado de hecho un nuevo partido que no tiene nombre, pero tiene apellido: Macri.

ANEXO 8. “El campo y la tecnología de la mano hacia el futuro”.



El campo y la tecnología de la mano hacia el futuro

🕒 Mayo 19, 2017



Las modernas tecnologías aplicadas al campo aceleran los procesos de mejora incrementando la rentabilidad de las empresas agropecuarias.

El futuro de la agricultura cambiará cuanto más se implementen tecnologías específicas. El ejemplo más evidente es la agricultura de precisión. El objetivo general de aplicar tecnologías modernas en las tareas rurales es facilitar los procesos de producción agrícola para más y mejores resultados.

Importancia de la tecnología aplicada a la agroindustria

- » Mayor conocimiento de cada instancia de la cadena de proceso productivo para su optimización.
- » Mejoramiento en la calidad de los productos en cuanto a salubridad y nutrición.
- » Mejoramiento en la eficiencia de las prácticas y procesos de producción y su rentabilidad.
- » Manejo sustentable del entorno y amigable con el medio ambiente.
- » Ayuda y mejoramiento en la calidad del trabajo humano.
- » Impulso al valor agregado de los productos y servicios agropecuarios.
- » Impulso a la investigación, especialización y generación de empleos.
- » Impulso al mercado y economía en ámbito local, regional, nacional y global.

Cada vez son más los productores que suman equipamiento instrumental, tecnología informática y de la comunicación (TIC), maquinarias e insumos que han sido mejorados con conocimientos técnicos. Una de las razones es la facilidad de acceso a dichos conocimientos y una sencilla implementación.

El INTA, por ejemplo, viene desarrollando Apps de licencia libre y disponibles en Google Play Store.

En mayo de 2017, se lanzó Márgenes Agrícolas para el cálculo de márgenes brutos de cultivos anuales de los cultivos más importantes del país. En diciembre de 2016 apareció Criollo, para el manejo de pulverizadoras terrestres. En octubre de 2016 se había

presentado [Suelos de Entre Ríos](#), que facilita el acceso a la base de datos del mapa de suelos de dicha provincia y también [SEPA Precipitaciones](#), una aplicación para conocer más sobre el estado del clima.

Es importante el apoyo, promoción y coordinación institucional público y privado en el fomento de inversiones y aplicación de tecnología agroindustrial. En Argentina se están investigando diferentes áreas de integración de TIC, genética e instrumentos en general. El [Concurso INNOVAR](#) es uno de los espacios oficiales de presentación de propuestas.

Por otra parte, la creciente implementación de tecnología en la agroindustria es una necesidad del productor de no quedarse atrás en relación a los demás productores. Desde el marco institucional también se fomenta la conciencia y adhesión a las [Buenas Prácticas Agropecuarias](#), lo cual es un incentivo legal a incorporar tecnologías.

En lo que va de la década, los principales focos de interés en innovación tecnológica se han ramificado. La ciencia ha ido afinando el campo de especificidad de las investigaciones. En algunos casos, esto da como resultado tecnología fácil de implementar para el productor, como las Apps del INTA; en otros casos, los trabajadores rurales deben capacitarse para poder manejar las maquinarias y estar al día con los cambios.

ANEXO 9. Agroquímicos se suman al reclamo para que se frenen las importaciones desde China.

ACTUALIDAD

Jueves 11 de Agosto de 2016 06:33:00

Agroquímicos se suman al reclamo para que se frenen las importaciones desde China

11-08-2016 La apertura de las importaciones comenzó a afectar también a la industria agroquímica que llegan al país desde China e ingresan con valores por debajo del costo local.



La apertura de las importaciones **comenzó a afectar** también a la industria agroquímica que llegan al país desde China e ingresan con valores por debajo del costo local.

Desde la Cámara de la Industria Argentina de Fertilizantes y Agroquímicos (Ciafa), estiman que el ingreso de los genéricos **podría crecer un 30%** en volumen en los próximos meses. Por ende reclaman que de no adoptarse medidas el

sector se vería comprometido, en al menos un 40% de su personal directo.

Para el presidente de la entidad, Marcos Prenna, existe registrado **hasta julio** “un alza del 22% de productos formulados que están ingresando en el circuito”.

Se trata puntualmente de **insumos para el campo**, como son herbicidas, insecticidas y fungicidas, que se engloban en la categoría de fitosanitarios.

Fuentes del Ministerio de la Producción y de Agroindustria, manifestaron estar trabajando en conjunto “para buscar una **solución en el mediano plazo**” y reconocieron que “el producto de origen chino es más barato”.

Además recalcaron que “se está analizando la **restricción de una lista** de productos”, más dejaron en claro que “si algunas industrias pueden manejarse a precios internacionales de salida significa que pueden hacerlo a precios internacionales de entrada”.

De esto se deduce que el Gobierno **no frenaría el ingreso** en el mediano plazo. Frente al reclamo de Ciafa para que el Senasa imponga más controles a los agroquímicos genéricos, las fuentes del organismo reconocieron “que se está trabajando para establecer controles y niveles de exigencia; esto se está armando junto con la Subsecretaría de Industria”.

ANEXO 10. Argentina en el mercado mundial de granos y subproductos.



AÑO XXXV - N° EDICIÓN 1816 - 14 DE JULIO DE 2017

Commodities

Argentina en el mercado mundial de granos y subproductos.

JULIO CALZADA - SOFÍA CORINA

Argentina se ubica como principal exportador mundial de harina y aceite de soja para 2016/17. Produce el 5% del total de granos del mundo y participa en un 15% en el comercio de granos y subproductos. Se analiza el posicionamiento de Argentina en el mercado global de commodities agrícolas.

Evaluamos en la presente nota el posicionamiento que tendría la República Argentina en el mercado mundial de granos, harinas, aceites y biodiesel de acuerdo a los probables resultados de la campaña que se viene cerrando: la 2016/2017. Utilizamos información y estimaciones del USDA (Departamento de Agricultura de los Estados Unidos) y de Oil World Statistic. Nuestro país tiene una ubicación de relevancia en el ranking mundial de los países que lideran la producción mundial y comercio exterior de estos productos.

A continuación analizaremos la posible evolución de la campaña 2016/2017 por cada producto:

Argentina. Primer exportador mundial de Harina de soja: Nuestro país, en la campaña 2016/2017, continúa ostentando el primer lugar como exportador mundial de este producto con 31,7 millones de toneladas vendidas. En esta campaña, según el USDA, nuestro país estaría exportando cerca de 1,4 millones de toneladas más que en el ciclo 2015/2016. En este producto, Argentina supera a Brasil quien despacharía cerca de 15 millones de toneladas y a Estados Unidos de América, país que ocuparía el tercer lugar con 10,8 millones de tn. Lo importante es que nuestro país crece en esta campaña en toneladas a exportar (las citadas 1,4 millones) mientras que sus principales competidores (Brasil y USA) se mantienen en niveles similares a años anteriores.

Argentina. Primer exportador mundial de aceite de soja: Sin cambios en el posicionamiento. Argentina, en el ciclo 2015/2016, mantiene el primer puesto en ventas al exterior de este aceite. Según el USDA colocaría cerca de 5,6 millones de toneladas, superando a Brasil quien remitiría a otros países aproximadamente 1,4 millones de toneladas y a Estados Unidos de América con casi 1 millones de toneladas. Las ventas al exterior de la Unión Europea se situarían en las 900 mil toneladas.

Argentina. Tercer exportador mundial de maíz: Argentina pierde un lugar respecto del año pasado. Se ubica en el tercer lugar como exportador de maíz en la presente campaña. Los resultados para la campaña 2016/2017 muestran en el primer lugar a Estados Unidos de América que llegaría a vender un total de 56,5 millones de toneladas, segundo quedaría Brasil con 34 millones de tn y tercero Argentina con 27,5 millones de toneladas. Ucrania queda en el cuarto puesto con 19 millones de tn. En la 2015/2016 habríamos exportado 21,6 millones de toneladas, por lo cual Argentina exportaría en la campaña que se cierra (2016/2017) cerca de 6 millones de toneladas más que en la anterior.

Argentina. Tercer productor mundial de poroto de soja: Nuevamente sin cambios en su posición respecto de años anteriores. Estados Unidos en el ciclo 2016/2017 sería el principal productor de poroto de soja con 117 millones de toneladas. Le seguiría Brasil con 114 millones de toneladas y en tercer lugar, Argentina, con 57,8 millones de toneladas según estimaciones del USDA.

Argentina. Tercer exportador mundial de poroto de soja: También sin modificaciones respecto del año anterior. Brasil en el ciclo 2016/2017 se consolida como principal exportador mundial de poroto de soja con ventas equivalentes a 62,4 millones de toneladas. Le sigue Estados Unidos con 55,8 millones de toneladas. Argentina quedaría ubicada en el tercer lugar, con 8,5 millones de toneladas según estimaciones del USDA. Paraguay ostentaría el cuarto lugar en el ranking mundial de ventas externas de poroto de soja con 6,3 millones de toneladas aproximadamente.

Argentina. Tercer exportador mundial de Harina de girasol: Otro indicador sin cambios. Argentina sigue firme en el puesto N°3 a nivel mundial en ventas externas de este bien. Vuelve a ser superada por Ucrania (1°) quien estaría exportando en el año comercial 2016/2017 cerca de 4,8 millones de toneladas. Rusia nuevamente se llevaría el segundo lugar con 1,6 millones de toneladas y Argentina quedaría en la tercera posición con 680.000 toneladas.

Argentina. Tercer exportador mundial de Aceite de Girasol: Argentina compartiría la tercera posición con Turquía. Estaría exportando cerca de 550.000 toneladas. Ucrania (1°) es el líder en este segmento, país que despacharía en la 2016/2017 unos 5,1 millones de toneladas. Rusia es el segundo con 2 millones de toneladas.

Argentina. Tercer productor mundial de Harina de soja: Como viéramos anteriormente, nuestro país es el principal exportador mundial de harina de soja. A nivel de producción de este bien Argentina está en el tercer lugar superando a la producción del Brasil. Se estima que la producción argentina en la campaña 2015/2016 podría cerrar en 33,22 millones de toneladas. Superan a Argentina: China (1°) con 64,39 millones de toneladas y Estados Unidos (2°) con 40,5 millones de toneladas. Brasil generaría un total de 30,88 millones de tn.

Argentina. Tercer productor mundial de aceite de soja: Nuestro país es el principal exportador mundial de aceite de soja. A nivel de producción mundial de este bien, Argentina sigue ocupando el tercer lugar en el ranking mundial. Se estima que la producción nacional de aceite de soja en la campaña 2016/2017 podría cerrar en 8,7 millones de toneladas.

Superan a nuestro país, China (1°) con 15,5 millones de toneladas y Estados Unidos (2°) con 10 millones de toneladas. Brasil se quedaría en el cuarto puesto con 7,9 millones de tn.

Argentina. Tercer productor mundial de biodiesel en base a aceite de soja: La Industria del Biodiesel en la República Argentina ocupó hasta el año 2012 el primer lugar como productor mundial de biodiesel en base a aceite de soja. En el año 2015 Argentina habría bajado al tercer lugar con una producción de 1,81 millones de toneladas, siendo superada por Brasil y USA. En el 2016 Argentina alcanza el segundo puesto con 2,6 millones de toneladas, quedando detrás de Estados Unidos. La proyección para este año 2017 muestra que Argentina volvería a quedar en un tercer lugar en el ranking de producción con cerca de 2,40 millones de toneladas.

Argentina. Cuarto productor mundial de semilla de girasol: En la presente campaña comercial Argentina está posicionada en el cuarto lugar con una producción de 3,4 millones de toneladas. Se ubicaría primero Ucrania (1°) quien registraría en la 2016/2017 una cosecha de 13,7 millones de tn., segunda estaría Rusia con 10,8 millones de toneladas y tercera la Unión Europea (3°) con 8,4 millones de tn.

Argentina. 5to productor de Biodiesel a nivel mundial computando todas las fuentes de materias primas: Argentina ocupa el 5to lugar luego de la Unión Europea (utiliza colza, soja y palma), Estados Unidos (utiliza colza, soja y palma), Indonesia (usa aceite de palma para producir biodiesel) y Brasil (usa aceite de soja).

Argentina es el séptimo exportador mundial de trigo: Gana un lugar nuestro país respecto del año anterior. Argentina estaría exportando en el 2015/2016 cerca de 9,1 millones de toneladas de trigo. En el ranking mundial de exportadores el primer lugar lo ostenta la Unión Europea con 34,67 millones de toneladas, segundo se ubicaría Rusia con 25,54 millones, tercero cayendo de posición Canadá con 22,13 millones de toneladas, cuarto Estados Unidos con una producción menor de 21,1 millones de toneladas comercializadas, quinto Ucrania con 17,43 millones, sexto Australia con 16 millones de Tn., séptima Argentina con 9,1 millones de toneladas y octavo Kazakhstan con 7,6 millones.

Argentina. Octavo exportador mundial de semilla de girasol: Nuestro país destina la mayor parte de su producción de girasol a su procesamiento para obtener harina/pellets y aceite. Le queda muy poca semilla para exportar. En la campaña 2016/2017 estaría colocando en el exterior cerca de 118.000 toneladas. El mayor exportador es la Unión Europea con 400.000 toneladas. Superan a Argentina los siguientes países: China, Kazakhstan, Moldova, Rusia, Serbia y Ucrania.

Argentina se encuentra en el puesto N°11 como productor mundial de trigo: Nuestro país avanza dos posiciones respecto al año anterior, con una producción anual del orden de las 16,6 millones de toneladas. El primer lugar lo ostentó la Unión Europea con 145,5 millones de toneladas, segundo China con 129 millones, tercero India con 87 millones de toneladas y cuarto Rusia con 72,5 millones de toneladas de trigo.

Argentina produce el 5% del total de granos del mundo: La producción mundial de granos habría alcanzado –en la campaña 2016/2017- unos 3.167,5 millones de toneladas. Este total está compuesto por una producción de 2.597,3 millones de TN de cereales y 570 millones de toneladas de semillas oleaginosas. La producción argentina de granos con un total de casi 125,5 millones de toneladas equivale al 5% del total de la producción mundial de cereales y oleaginosas.

Argentina tiene una participación en el comercio mundial de granos y subproductos del 15%: El comercio internacional de granos y subproductos, según datos del USDA en la campaña 2016/2017 habría ascendido a un volumen bruto de 585,8 millones de Toneladas. Esta cifra está compuesta por 418,5 millones de toneladas de granos exportadas, 167,3 millones de toneladas de semillas oleaginosas, 90,1 millones de tn de harinas oleaginosas y 77,3 millones de toneladas de aceites vegetales que se negociaron entre países. Argentina habría exportado el año 2016 cerca de 86 millones de toneladas de granos y productos derivados de su industrialización según datos del Ministerio de Agroindustria. Esto representa una participación relativa del 14,7% en el comercio mundial medido en volúmenes físicos (585 millones de tn). Los indicadores expuestos muestran que se mantiene la relevancia de la República Argentina en el comercio mundial de granos, aceites y subproductos.

ANEXO 11. Relevamiento de Expectativas del Mercado emitido por BCRA.

10 de Septiembre de 2017 | 11:03 hs.

¿Qué proyecta el mercado para el 2017? Inflación, PBI, Dólar y Tasas

Finalizado el primer semestre del año, en el mercado se preguntan cómo terminará el 2017 y si la economía verdaderamente repuntará en la segunda mitad como esperan algunos economistas, dentro y fuera del Gobierno.

Según el último *Relevamiento de Expectativas de Mercado (REM)* del mes de agosto, que realiza el *Banco Central de la República Argentina (BCRA)*. Para los próximos meses los analistas esperan un mayor crecimiento de la economía (**PBI**), que las **tasas** sigan bajando pero a menor velocidad. Que el **dólar** tenga una leve corrección al alza, dentro de rangos acotados de variación y que la **inflación** se ubique algunos puntos arriba de los parámetros fijados por el Gobierno.

El **REM** que administra el *Banco Central de la República Argentina (BCRA)* consiste en un seguimiento sistemático de los principales pronósticos macroeconómicos de corto y mediano plazo que habitualmente realizan analistas especializados, locales y extranjeros, sobre la evolución de variables seleccionadas de la economía argentina.

Se relevan las expectativas sobre los precios minoristas, la tasa de política monetaria del BCRA, el tipo de cambio nominal, el nivel de actividad económica y el resultado primario del sector público nacional no financiero.

El relevamiento publicado esta semana, fue realizado entre los días 29 y el 31 de agosto de 2017.

En esta oportunidad, contó con la participación de 54 informantes (uno menos que en la última ocasión), de los cuales 32 corresponden a consultoras y centros de investigación locales, 15 entidades financieras de Argentina y 7 analistas extranjeros.

Esta vez, **el mercado mantuvo las expectativas de corto plazo**. Tanto al menos al medir la inflación que se espera para los meses siguientes por encima de las metas que prevé la entidad monetaria. Asimismo, se mantiene las proyecciones de la tasa de política monetaria. Corrigieron a la baja el tipo de cambio nominal, mientras que mejoraron las expectativas de crecimiento económico para 2017, respecto del relevamiento anterior.

Las variables claves que influyen sobre la economía:

Inflación

En lo referente a materia de precios, los participantes del REM mantuvieron sus pronósticos respecto al **mes anterior**. Los analistas consultados esperan que la inflación se mantenga algunos puntos arriba de las metas fijadas por el Gobierno.

“La inflación anual proyectada para diciembre 2017 se mantuvo en **22% en agosto**, al tiempo que la expectativa para los próximos doce meses subió de 17,1% a 17,2%”.

Las proyecciones de los analistas indican que la tasa mensual de inflación nacional para los siguientes 6 meses medida a través del IPC nivel general para el total del país oscilaría entre 1,3% y 1,4% mensual.

En cuanto a la inflación esperada para este año, los analistas pronostican una variación interanual de los precios para **diciembre de 2017 de 22%**, -5 puntos porcentuales- por encima del límite superior de la meta de inflación fijada por el BCRA para el año (12%-17%).

La suba proyectada para **diciembre de 2017** aumentó hasta **22% interanual**

Para el mediano plazo, la proyección de la variación del *IPC-Nivel General-Nacional*, que mide el INDEC para **los próximos 12 meses** (agosto-18) se ubica en **17,2%** interanual.

El pronóstico de variación interanual de inflación estimada para **diciembre de 2018** subió hasta **15,7%**, y para el 2019 un nivel de inflación anual del 10,9%.

PBI – Nivel de Actividad

Los analistas consultados, mejoraron las estimaciones en cuanto al crecimiento de la actividad económica prevista para este año.

En cuanto a la evolución del *Producto Bruto Interno PBI*, para el 2017 las consultoras apuestan a un **crecimiento del 2,8%**.

Para el 2018 la actividad económica mejoraría, **creciendo un 3% anual** (igual respecto al relevamiento de julio de 2017) y de **3,2% para 2019**.

Dólar – Tipo de Cambio

Los pronósticos del nivel de tipo de cambio nominal (\$/u\$s), sugieren una senda creciente pero estable a lo largo del período relevado.

Las expectativas sobre esta variable se corrigieron a la baja para todos los períodos relevados respecto del relevamiento previo.

Los encuestados esperan ahora un **dólar menos activo hacia fines de año** y bajaron su estimación de \$18,30 a **\$ 18,20** por dólar.

Para **diciembre del 2017**, **prevén un dólar a \$18,20** (por debajo del pronóstico previo del mes de julio que estimaron un tipo de cambio de \$18,3 para fin de año).

Revisaron al alza la evolución de la divisa americana, para los próximos 12 meses, (**agosto de 2018**) pronostican un valor de **\$19,90**. Por último, prevén un dólar de \$20,70 para diciembre del 2018.

Tasas de Interés

Las **expectativas** sobre el valor que adoptará la tasa de referencia de política monetaria del BCRA, (operaciones de pasés a 7 días, actualmente en 26,25% anual) para todos los períodos mensuales relevados se **elevaron nuevamente** respecto del informe anterior.

Para **septiembre de 2017**, las tasas de interés se ubican en **26,25%**, por lo que se mantendrá en los niveles actuales. No obstante, los analistas siguen pronosticando una disminución gradual a partir de octubre, a medida que se avance en el camino de la desinflación, hasta un valor de 24,75% para fin de año (1 p.p. por encima de lo previsto en el relevamiento de julio).

Para los próximos 12 meses (**agosto 2018**), los analistas proyectan una tasa de interés en el orden del **20,5%**. (0,1 puntos más que el relevamiento anterior). Y para diciembre del año 2018 se espera una tasa de 18,25% (+0,75 p.p. respecto de lo esperado un mes atrás).

Resultado Fiscal

Los participantes del REM esperan un **déficit primario** del sector público nacional no financiero, de **\$427.900 millones** para **2017**. El desequilibrio fiscal esperado para 2018 descendería hasta los \$420.000 millones.

Las proyecciones redujeron levemente el déficit primario esperado respecto de un mes atrás para ambos años.

Los participantes del **REM** esperan:

Déficit primario del sector público nacional no financiero de **\$427.900 millones** para el año **2017**.

Y contempla una reducción hasta un rojo fiscal de **\$420.000 de millones** en el año **2018**.

ANEXO 12. “Con este sistema impositivo, olvidémonos de vender”.

ACTUALIDAD



08/09/2017

Etchevehere: Con este sistema impositivo, olvidémonos de vender

Luis Miguel Etchevehere visitó la Exposición Rural de Río Cuarto. En una entrevista con **Agrovoz** respondió sobre varios temas: los impuestos, los problemas de competitividad del país y sobre los reclamos de tierras de la etnia mapuche en la Patagonia. Si se le ofrece un puesto en el Gobierno, lo evaluaría.



Denise Audrito

El presidente de la Sociedad Rural Argentina (SRA) Luis Miguel Etchevehere recorrió este jueves la Exposición de Río Cuarto y destacó la recuperación del sector, "después de la depredación del gobierno anterior". Remarcó la necesidad de "trabajar en equipo", entre el sector público y el privado, y de reducir la presión impositiva para lograr mayor competitividad y reactivar la economía del país. "Ya todos sabemos lo que hay que hacer, ahora hay que hacer que suceda", expresó en una entrevista con **Agrovoz**.

– ¿Qué hace falta para que se note la reactivación generada por el campo?

–Esta Rural es producto del momento que está viviendo el campo, que no solamente sigue siendo el motor de la Argentina, sino que activa a la industria, el comercio, los servicios bancarios, más producción, más agregado de valor y más empleo. Me decían que este año hay 200 stands comerciales más, eso es trabajo, generación de riqueza y empleo. La cosecha de este año es récord, pasamos de 107 a 137 millones de toneladas, se están reteniendo animales, en dos años 1.700.000 animales más. Todas las actividades son altamente eficientes y productivas tranquilas adentro; el problema es que se pierde competitividad cuando se sale del campo.

–Entonces, ¿qué medidas reclama?

–Lo que hace falta es pasar a una etapa que más allá del discurso, del reclamo; pasemos a trabajar todos los involucrados, lo público y lo privado. Si queremos expresar nuestro potencial agroindustrial es tener una estrategia, trabajar en equipo, municipio, provincia, Nación, el transporte, gremios. Todo hace a que un producto llegue a un precio competitivo, no solo a un hogar argentino, de acuerdo al poder adquisitivo local, sino que se pueda realizar ventas afuera, generar ingreso, empleo y arraigo en el campo. Ya todos sabemos lo que hay que hacer, ahora hay que hacer que suceda.

– ¿Cómo le explica a la sociedad que el campo vuelve a pedir que le bajen los impuestos?

–No es que el campo no quiera pagar impuestos. Es que nosotros nos medimos con los competidores. Doy un ejemplo con peras y manzanas. En Argentina, sobre el salario, el aporte patronal es del 32 por ciento; para nuestros competidores, como Chile, el aporte es del 3,5; en Sudáfrica, 2,7. Por eso acá las peras y las manzanas están en los árboles y nadie las cosecha. Con este sistema impositivo, olvidémonos de vender. El que nos obliga a estar competitivo es el mundo, son los que compiten con nosotros en la fabricación de alimento. Hoy, los costos laborales e impositivos nos sacan de la cancha. Tenemos gran calidad y eficiencia, pero quedamos afuera por superposición de impuestos o los costos de los fletes, o por falta de acuerdos comerciales. Independientemente de las ideas, hoy manda lo que hacen nuestros competidores. Tenemos que estar en condiciones similares a ellos para tener precios competitivos. Por otra parte, en este año y medio en que se redujeron las retenciones, con más producción, el campo devolvió lo que el fisco recaudaba por retenciones.

– ¿Cómo ve al país frente a las elecciones?, ¿Estaría dispuesto a asumir una responsabilidad de gobierno después de octubre?

–La ciudadanía ha dado un gran respaldo al Gobierno nacional, incrementó el caudal de votos el oficialismo. Con respecto a la segunda pregunta, si llega a suceder, lo voy a evaluar con la mayor seriedad posible, como he hecho siempre.

– ¿Qué opina de la desaparición de Santiago Maldonado?

–Sobre el caso Maldonado tienen que trabajar las instituciones: la Justicia, el Congreso, el Gobierno, cada uno en lo que tiene que hacer. Lo que repudiamos, como entidad empresarial, es la violencia, como el nivel de violencia que se vio en las protestas del viernes anterior en la Capital Federal.

– ¿Cuál es la postura de la Sociedad Rural ante el reclamo de los mapuches por tierras y en contra de Benetton?

–Por un lado, hay un reclamo de representantes de esa etnia que vienen buscando su lugar a partir de la Constitución de 1994, que ojalá pronto termine ese proceso. Por otro lado, hay grupos violentos que, sean mapuches, italianos, españoles o chilenos tienen que ser castigados con la ley penal, como pasa en todo país. No nos parece algo correcto la violencia, que se usurpe, que se carneen animales, que se ataquen personas o bienes, porque eso en Argentina es delito.

–El gran problema del sur cordobés son las inundaciones. ¿Además de obras, hacen falta otras prácticas agrícolas?

–Fuimos dos años a las Naciones Unidas; en Ginebra, el Instituto Mundial de Meteorología nos anticipó que esto iba a pasar, por el calentamiento global, la emisión de gases, fenómenos de El Niño y La Niña, más seguidos y más intensos. Argentina es un ejemplo porque con la siembra directa reduce en un 50 por ciento el uso de combustibles fósiles. Es el calentamiento

el que provoca las lluvias y las sequías, con incendios, que estamos sufriendo. Tenemos que trabajar en infraestructura para mitigar los efectos, sacar el agua y hacer reservorios por si el día de mañana tenemos sequía, además de rotación de cultivos, plantaciones forestales, podemos plantar dos millones más de hectáreas.

– ¿Considera que puede ser rentable cuidar el ambiente?

–Sí, puede ser rentable. Por ejemplo tenemos un déficit de 700 millones de dólares de importación de papel; podemos producirlo acá y encima colaboramos en mitigar los efectos del cambio climático. Es perfectamente posible.

ANEXO 13. “Insumos agro: baja de granos no afectó el poder de compra”.

Ámbito.com

AGRICULTURA

Insumos agro: baja de granos no afectó el poder de compra

En agosto los principales cultivos mostraron una merma en su cotización de entre el 2% y el 6%, pero los fitosanitarios mantuvieron sus valores. La relación continúa siendo muy positiva para el productor.

14-09-17 La relación insumo - producto (cantidad de grano que necesita el productor para comprar insumos) está en niveles por debajo del promedio de los últimos 8 años, así es que la ecuación continúa a favor de los agricultores a pesar de que en agosto los commodities experimentaron fuertes bajas.

Desde la consultora Fyo explican que **en el mes pasado las cotizaciones de la soja bajaron 2% para la soja, 3% para maíz, y 6% para el trigo pero en el caso de los precios en dólares de los insumos no hubo movimientos significativos.**

Por ejemplo el herbicida glifosato mantuvo su valor estable y para el comienzo de la siembra de soja es un dato fundamental.

Lo mismo sucedió con el superfosfato simple y con el fertilizante UAN la historia se repite.

Ahora bien, ante este panorama las proyecciones de las empresas de fitosanitarios y fertilizantes todavía son acotadas: **"La facturación total de las compañías del sector va a crecer, pero muy poco, quizás en torno a 2%, aunque lo que sí se expandirá mucho son los volúmenes vendidos, que calculamos para todo el mercado en torno a 17%"**, detalló Sebastián Calvo, presidente de la firma de Red Surcos, esta situación se explica porque los precios de los insumos bajaron, en promedio, 15% durante el primer semestre del año.

A este combo positivo para los productores se suman -afirman desde el sector empresarial- las diversas líneas de financiación disponibles, tanto en los bancos como directamente de las compañías.

Desde Surcos también remarcan el crecimiento que se registró en la venta de herbicidas para el barbecho de maíz, producto de la expansión de este cultivo por segundo año seguido. Por eso, no solo vendieron más glifosato, sino también más 2.4D y Paraquat, por ejemplo.

Por supuesto que el control de malezas continúa impactando en los planteos agrícolas de la Argentina y eso se refleja en las ventas del sector, de hecho el 65% del mercado corresponde a los herbicidas.

En este escenario alentador hay por supuesto una excepción que no se puede desconocer y que preocupa a todo el sector: **los productores que debieron afrontar los excesos de**

precipitaciones durante toda la campaña anterior y la que está en marcha. Lamentablemente con 10 millones de hectáreas inundadas en la principal zona agrícola del país, hoy los vendedores de insumos adelantan que por el momento se frenaron las ventas de precampaña en aquellas regiones afectadas. Por supuesto que todavía falta mucho camino por recorrer y hay campos que podrían recuperarse en caso de que el clima acompañe y octubre será un mes clave.

En lo que hace al trigo la cuestión es más complicada porque las lluvias excesivas generaron la aparición de roya amarilla y además del monitoreo el control químico ocupa un lugar fundamental.

Finalmente, en lo que hace al mercado en general y sus perspectivas a mediano plazo, desde las firmas del sector advierten que podría haber una leve suba de precios producto de una menor producción de principios activos de las fábricas chinas, por lo que lo ideal sería que el productor tome posición y no deje la compra de insumos para último momento.

ANEXO 14. “La bicicleta financiera del campo”.

Revista Chacra

La bicicleta financiera del campo

Con tasas bajas en dólares se endeuda y no vende. El productor recurre a los bancos y espera suba de precios



07-08-17 La bicicleta financiera llegó al campo. **Las bajas tasas de los préstamos en dólares que vienen ofreciendo los bancos se convirtieron en toda una sensación para el productor, que aprovecha el momento para endeudarse mientras especula con una mejora en los granos para volver a vender.**

Fuentes de entidades financieras tanto públicas como privadas consultadas por este diario

señalaron que desde junio hay un fuerte crecimiento de los créditos hacia el sector productivo y destacan que las tasas en dólares están muy "baratas".

Estas rondan entre el 3% al 4% a largo plazo o del 2% al 3% en el mediano la cual es destinada a la compra de agroquímicos, fertilizantes, semillas, entre otros.

Hace un año el costo de estos préstamos rondaba entre el 8% y el 10 por ciento, pero con el impulso del blanqueo, la liquidez en dólares de los bancos creció fuerte y motorizó una drástica baja en las tasas.

Se estima que la inversión para la campaña 2017/2018 oscila entre los u\$s10.000 a u\$s11.000 millones.

"Con una tasa tan baja conviene mucho vender más adelante y tomar el préstamo, lo que hace que muchos productores se financien en vez de comercializar en el mercado disponible", sostuvo desde FyO, el analista Dante Romano.

Esto sucede con el maíz. El cereal al cierre del viernes ronda en el físico a u\$s135 la tonelada mientras que la cosecha nueva a diciembre es de 145 dólares. Si se toma el crédito al 3% anual (es decir 0,25% mensual) quiere decir que sobre los u\$s10 que ganaría el productor por entregarla a fin de año sólo desembolsará u\$s3 por tonelada para saldar la deuda con el banco.

El caso de la soja meses atrás fue aún mayor. El poroto en junio cotizaba a u\$s230 contra un noviembre que pagaba u\$s250 la tonelada. El margen de ganancia era de 20 dólares.

Un tema no menor que Romano destacó es que cuando hay muchas oscilaciones en los mercados con bajas y subas en el lapso de una semana, **"el productor opta por rechazar los precios y prefiere tomarlos más adelante. En el peor de los casos, si necesita la plata se financia con las actuales tasas y espera a ver qué pasa"**.

Además el campo espera la baja de las retenciones a la soja del 6% para el 2018, esto significa alrededor del 0,5 por ciento mensual.

"Para nosotros es mucha plata, no hay en el mercado un tasa con éstos números y más en dólares", afirmó Marcelo, productor de Pergamino.

En definitiva en un escenario de valores a la baja y sin gastos por afrontar de la campaña pasada, y con un ciclo nuevo donde los insumos fueron financiados a través de los bancos o otras herramientas que dan vuelta; el productor prefiere esperar a que vuelvan a subir los precios y que en el peor de los casos si necesita dinero los puede encontrar fácilmente gracias a las bajas tasas.

Por si fuera poco, las PASO también son observadas por el campo, y no tanto por lo que se defina políticamente sino porque el Central le puso un freno al tipo de cambio un aliciente para vender la soja.

Por cierto y sobre datos del portal oficial Siogranos, **la semana pasada se vendieron alrededor de 730.000 toneladas, mostrando una baja del 45% respecto de las 1,22 millones negociadas en los últimos días de julio.**

ANEXO 15. Competidores de la sucursal Marcos Juárez radicados en la localidad.

NOMBRE	PRODUCTOS OFRECIDOS	DEPÓSITO	VENDEDORES
Agroquímica Alborada S.R.L. – Sucursal.	Atanor (agroquímicos) * Gleba (agroquímicos). Multimarcas: Helm, Rotam, Bunge, Alianza, STK, FMC (agroquímicos y semillas).	Sí.	1
Agrosudeste S.A. – Casa Central.	Nitragin (agroquímicos) * Don Mario (semillas) * Bioceres (semillas). Genéricos (agroquímicos).	Sí.	4
Alberto Chiabrando S.R.L. – Casa Central.	Bayer (agroquímicos) * Rizobacter (agroquímicos). Genéricos multimarcas (agroquímicos).	Sí.	2
Agroservicios Pampeanos S.A. – Sucursal.	ASP* (agroquímicos, fertilizantes, semillas, silobolsas).	Sí.	3
BLD S.A. – Sucursal.	Dupont (agroquímicos) * Multimarcas: Syngenta, Nova, Insuagro, Bayer (agroquímicos). Multimarcas: La Tijereta, Syngenta, Arvaes, Bioceres, Don Mario (semillas). Multimarcas: Bunge, Nidera (fertilizantes). Multimarcas: Ipesa Silo, Graner (silobolsas).	Sí.	2
Cooperativa Agricultores Federados Argentinos S.C.L. – Casa Central.	Multimarcas (agroquímicos, semillas y fertilizantes).	Sí.	2
Cooperativa General Paz LTDA – Casa Central.	Multimarcas (agroquímicos, semillas y fertilizantes).	Sí.	4
Del Sur Marcos Juárez S.R.L. – Sucursal.	Monsanto, Bayer, BASF (agroquímicos, fertilizantes, semillas).	Sí.	4
Desab S.A. – Sucursal.	Dow (semillas de maíz) * Multimarcas (agroquímicos, fertilizantes, inoculantes).	Sí.	2
Gaviglio S.A. – Sucursal.	Nidera, La Tijereta (semillas). Syngenta, Agrofina (agroquímicos).	Sí.	2
Lartirigoyen y CIA S.A. – Sucursal.	Multimarcas (agroquímicos, semillas y fertilizantes).	Sí.	2
Louis Dreyfus S.A. – Sucursal.	LDC (semillas).	No.	2
Profarm S.A. – Sucursal.	Multimarcas (agroquímicos, semillas y fertilizantes). Genéricos	No.	2
Sojas Argentinas S.R.L. – Casa Central.	Multimarcas (agroquímicos, semillas y fertilizantes).	Sí.	2

Nota: * Representante exclusivo de marca.

ANEXO 16. Competidores de la sucursal Marcos Juárez radicados en localidades cercanas.

NOMBRE	PRODUCTOS OFRECIDOS	DEPÓSITO	VENDEDORES
Agroservicios Pampeanos S.A. – Sucursal.	ASP (agroquímicos, fertilizantes, semillas, silobolsas).	General Roca (20 km).	3
Cigra S.A.	Multimarcas: Dow, Dupont, BASF, Bunge (agroquímicos). Multimarcas: La Tijereta, Nidera, Monsanto, Allianz (semillas). Multimarcas: Bunge, Nidera (fertilizantes). Multimarcas: Ipesa Silo, otras (silobolsas).	Monte Buey (47 km).	2
GAP Insumos Agropecuarios	Multimarcas (agroquímicos, semillas y fertilizantes).	Leones (20 km).	2
División Agropecuaria S.A.	Multimarcas (agroquímicos, semillas y fertilizantes).	Noetinger (59 km).	4
Cooperativa Agrícola Ganadera Bouquet Ltda.	Multimarcas (agroquímicos, semillas y fertilizantes).	Bouquet (53 km).	4
Cooperativa Agropecuaria Unión de Justiniano Posse Ltda.	Multimarcas (agroquímicos, semillas y fertilizantes).	Justiniano osse (80 km).	4

ANEXO 17. Agroinsumos de Zona Rural S.R.L. destinados a la venta.

TIPO	PROVEEDOR	PRODUCTO COMERCIAL
COADYUVANTE	NOVA	ACEITE METILADO (VERSION) (BID X 20 LTS)
COADYUVANTE	NOVA	ANTIDERIVA NOVA (BOT X 1 LT)
COADYUVANTE	NOVA	COADYUVANTE (LEMUR) (BID X 5 LTS)
COADYUVANTE	NOVA	COADYUVANTE (SUPER NOVA) (BOT X 1 LT)
COADYUVANTE	SYNGENTA	NIMBUS ACEITE MINERAL PARAFINICO (BID X 5 LTS)
CURASEMILLA	NOVA	INOCULANTE PACK NOVA (prot 24hs. + inoc + Tiram + Carb) 40 dosis
CURASEMILLA	NOVA	INOCULANTE OPTION PACK (prot 24hs. + inoc + Tiram + Carb) 80 dosis
CURASEMILLA	SYNGENTA	INOCULANTE SYNGENTA EKEY TOP 60 dosis
FERTILIZANTE	NOVA	FERTILIZANTE FOLIAR (TONIC) (BID X 5 LTS)
FERTILIZANTE	YARA	FERTILIZANTE (NITROCOMPLEX GRANEL)
FERTILIZANTE	YARA	FERTILIZANTE (YARA GLYTRAC) (BID X 10 LTS)
FUNGICIDA	GLEBA	CLOROTALONIL (BID X 20LT)
FUNGICIDA	SYNGENTA	AMISTAR XTRA (BID X 5 LTS)
FUNGICIDA	SYNGENTA	CLOROTALONIL DACONIL (BID X 20 LT)
FUNGICIDA	SYNGENTA	GEYSER (BID X 5 LTS)
HERBICIDA	GLEBA	ATRAZINA (LT 90) (BOL X 15 KG)
HERBICIDA	GLEBA	METOLACLORO (BID X 20 LTS)
HERBICIDA	NOVA	PICLORAM (BID X 5 LTS)
HERBICIDA	NOVA	VELOCITY (HALOXIFOP 54%)
HERBICIDA	NUFARM	2.4 D AMINA (BID X 20 LTS)
HERBICIDA	NUFARM	2.4 D ESTER 100% (BID X 20 LTS)
HERBICIDA	NUFARM	ACETOCLOR (LT PLUS) (BID X 20 LTS)
HERBICIDA	SYNGENTA	ATRAZINA 50 (BID X 20 LTS)
HERBICIDA	SYNGENTA	ATRAZINA (GESAPRIM 90 WDG) (BOL X 10 KG)
HERBICIDA	SYNGENTA	DUAL GOLD (BID X 5 LTS)

INSECTICIDA	GLEBA	ZAMURAY (BOT X 10 LT)
INSECTICIDA	NOVA	BIFENTRIN (BID X 10 LTS)
INSECTICIDA	NUFARM	CLORPIRIFOS 25ME (BID X 20 LTS)
INSECTICIDA	SYNGENTA	AMPLIGO (BOT X 1 LT)
INSECTICIDA	SYNGENTA	ENGEO (BID X 20 LTS)
SEMILLA - MAÍZ	LA TIJERETA	LT 722 VTTP
SEMILLA - MAÍZ	LA TIJERETA	LT 626 VTTP
SEMILLA - MAÍZ	LA TIJERETA	LT 719 VTTP
SEMILLA - MAÍZ	LA TIJERETA	LT 632 VTTP
SEMILLA - MAÍZ	LA TIJERETA	LT 623 VTTP
SEMILLA - MAÍZ	LA TIJERETA	LT 621 MRGG
SEMILLA - MAÍZ	SYNGENTA	NK 840 TDTG
SEMILLA - MAÍZ	SYNGENTA	NK 860 TDTG
SEMILLA - MAÍZ	SYNGENTA	NK 840 VIP3
SEMILLA - MAÍZ	SYNGENTA	NK 875 VIP3
SEMILLA - SOJA	SYNGENTA	SYN 4X1 RR
SEMILLA - SOJA	SYNGENTA	SYN 4X3 IPRO
SEMILLA - SORGO	FORRATEC	SORGO HIBRIDO DP 2490
SEMILLA - SORGO	FORRATEC	SORGO HIBRIDO F-1497
SEMILLA - SORGO	FORRATEC	SORGO HIBRIDO F-3590
SEMILLA - TRIGO	DON MARIO	ALGARROBO (BLS X 40 KGS)

ANEXO 18. Cámara de Sanidad y Fertilizantes (CASAFE). Categorización otorgada según el cumplimiento de los protocolos de seguridad del Programa Depósito OK.



Clase Premium

Depósitos que cumplen con el 95-100 % de los requerimientos de seguridad de CASAFE

Clase PREMIUM // SEGURIDAD CERTIFICADA

Validez: 3 años

Clase A

Depósitos que cumplen con el 85-94 % de los requerimientos de seguridad de CASAFE

Validez: 2 años

Clase B

Depósitos que cumplen con el 70-84 % de los requerimientos de seguridad de CASAFE

Validez: 18 meses

Esta es la categoría mínima que un depósito debe obtener para ser considerado como aceptable en el transcurso del tiempo.

Clase C

Depósitos que cumplen con el 45-69 % de los requerimientos de seguridad de CASAFE

Validez: 1 año

Clase D

Depósitos que cumplen con hasta el 44 % de los requerimientos de seguridad de CASAFE

Depósito adherido al programa de seguridad de CASAFE

Validez: 6 meses

A la segunda recertificación deberán pasar obligatoriamente a la categoría C o serán dados de baja del programa.

ANEXO 19. Sistema de Trazabilidad de Productos Fitosanitarios y Veterinarios.



SERVICIO NACIONAL DE SANIDAD Y CALIDAD AGROALIMENTARIA

Resolución 369/2013

Créase el Sistema de Trazabilidad de Productos Fitosanitarios y Veterinarios.

Bs. As., 6/8/2013

VISTO el Expediente N° S01:0172291/2012 del Registro del MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERIA Y PESCA, la Ley N° 13.636, reglamentada por el Decreto N° 583 del 31 de enero de 1967, modificado por sus similares Nros. 3.899 del 2 de junio de 1972 y 35 del 11 de enero de 1988; los Decretos Nros. 1.585 del 19 de diciembre de 1996, modificado por sus similares Nros. 825 del 10 de junio de 2010 y 354 del 4 de abril de 2013; el Decreto Ley N° 3.489 del 24 de marzo de 1958, reglamentado por el Decreto N° 5.769 del 12 de mayo de 1959, la Resolución N° 350 del 30 de agosto de 1999 de la ex-SECRETARIA DE AGRICULTURA, GANADERIA, PESCA Y ALIMENTACION y sus modificatorias; las Resoluciones Nros. 345 del 6 de abril de 1994, 765 del 3 de diciembre de 1996, ambas del ex-SERVICIO NACIONAL DE SANIDAD ANIMAL; las Resoluciones Nros. 681 del 12 de agosto de 2002, 371 del 1 de agosto de 2003, 302 del 13 de junio de 2012, todas del SERVICIO NACIONAL DE SANIDAD Y CALIDAD AGROALIMENTARIA, y
CONSIDERANDO:

Que el Decreto N° 1.585 del 19 de diciembre de 1996, modificado por sus similares Nros. 825 del 10 de junio de 2010 y 354 del 4 de abril de 2013, establece, entre otras, las competencias y acciones de la Dirección Nacional de Agroquímicos, Productos Veterinarios y Alimentos.

Que el citado Decreto establece en ese sentido, como responsabilidad primaria de la mencionada Dirección, la de “entender en el ámbito federal, en la elaboración, aplicación y seguimiento de las normas y reglamentaciones que hacen a la producción, comercialización y uso de productos fitosanitarios, fertilizantes y enmiendas utilizados para la producción agrícola y el control de plagas vegetales y las referidas al control de la elaboración, fraccionamiento, distribución, tenencia y expendio de fármacos, biológicos y drogas de uso y aplicación en medicina veterinaria y producción animal”.

Que en este mismo sentido, también compete a la mentada Dirección Nacional, “entender en la planificación, programación y coordinación de los planes y programas referidos al control de los requisitos establecidos para la producción, comercialización y uso de productos fitosanitarios, fertilizantes y enmiendas, y de fármacos, biológicos y drogas de uso o aplicación en medicina veterinaria, llevando a cabo su control de gestión”.

Que asimismo, entre las acciones que debe desarrollar merece destacarse la de “elaborar y proponer las normas técnicas y los requisitos para la elaboración, producción comercialización y uso de productos fitosanitarios, fertilizantes y enmiendas, productos veterinarios, alimentos para animales y drogas aplicadas en medicina veterinaria”.

Que en todo el Territorio Nacional se utilizan productos fitosanitarios inscriptos en los términos establecidos por la Resolución N° 350 del 30 de agosto de 1999 de la ex-SECRETARIA DE AGRICULTURA, GANADERIA, PESCA Y ALIMENTACION, sus modificatorias Nros. 371 del 1 de agosto de 2003 y 302 del 13 de junio de 2012, ambas del SERVICIO NACIONAL DE SANIDAD Y CALIDAD AGROALIMENTARIA, en el

Registro Nacional de Terapéutica Vegetal.

Que asimismo, en todo el Territorio Nacional se usan los productos veterinarios inscriptos en el Registro Nacional de Productos Veterinarios.

Que según lo establece la Ley N° 13.636 reglamentada por el Decreto N° 583 del 31 de enero de 1967, modificado por sus similares Nros. 3.899 del 2 de junio de 1972 y 35 del 11 de enero de 1988, la importación, exportación, elaboración, tenencia, distribución y/o expendio de los productos destinados al diagnóstico, prevención y tratamiento de las enfermedades de los animales quedan sometidos en todo el territorio de la REPUBLICA ARGENTINA, al contralor del PODER EJECUTIVO, por intermedio del MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERIA Y PESCA.

Que por medio de la Resolución N° 345 del 6 de abril de 1994 del ex-SERVICIO NACIONAL DE SANIDAD ANIMAL, se aprueba el marco regulatorio para los productos veterinarios.

Que la Resolución N° 765 del 3 de diciembre de 1996 del ex-SERVICIO NACIONAL DE SANIDAD ANIMAL, establece normas sanitarias para la reglamentación complementaria del marco regulatorio de productos veterinarios para establecimientos, productos veterinarios y responsabilidad técnica y la reglamentación del sistema de convalidación para productos veterinarios.

Que a través de la Resolución N° 681 del 12 de agosto de 2002 del SERVICIO NACIONAL DE SANIDAD Y CALIDAD AGROALIMENTARIA, se aprueba la “actualización reglamentaria del marco legal vigente en el registro de productos veterinarios”, como así también la “guía orientativa de trámites” de dicho registro y la “solicitud de inscripción de productos veterinarios cosméticos”.

Que la trazabilidad es un concepto joven que ha ido ganando fuerza rápidamente en el campo de la alimentación y los productos a ella vinculados; con la capacidad para dejar rastros que

permiten contar con un hilo conductor a lo largo de los procesos y sus actores, desde el origen hasta el consumo final del producto trazado, dando respuesta a las exigencias de los consumidores.

Que consiste en un procedimiento por el que mediante el registro, identificación y transmisión de información, permite el seguimiento y localización de los productos trazados, desde su importación/producción y a lo largo de la cadena de comercialización.

Que a nivel mundial la trazabilidad ha sido ampliamente impulsada en países de alta vigilancia pasando de ser voluntaria a ser obligatoria, atento que constituye una valiosa herramienta del seguimiento de los productos involucrados.

Que para que una iniciativa como esta resulte exitosa, se requiere no sólo la reglamentación del sistema de trazabilidad, sino también el compromiso de todos los actores involucrados ya que habitualmente implica un cambio de actitud y hábitos en el manejo de la cadena trazada.

Que por ello, y en el marco del Proyecto de “Sistema de Trazabilidad Para Productos Fitosanitarios y Productos Veterinarios” desarrollado a tal fin, se ha tomado contacto con las Cámaras de los sectores involucrados, realizando numerosas reuniones para intercambiar ideas y propuestas de trabajo durante todas las etapas del Proyecto.

Que los productos que figuran en los Anexos I y II de la presente resolución, son los seleccionados para esta Primera Etapa del Sistema de Trazabilidad, posteriormente se irá incorporando de manera paulatina en etapas posteriores, otros productos fitosanitarios y otros productos veterinarios.

Que el presente acto ha sido propiciado por la Dirección Nacional de Agroquímicos, Productos Veterinarios y Alimentos.

Que la Dirección de Asuntos jurídicos ha tomado la intervención que le compete, no encontrando reparos de orden legal que formular.

Que el suscripto es competente para dictar la presente resolución en virtud de las atribuciones conferidas por el Artículo 8°, incisos f) y h) del Decreto N° 1.585 del 19 de diciembre de 1996, sustituido por su similar N° 825 del 10 de junio de 2010.

Por ello,

EL PRESIDENTE DEL SERVICIO NACIONAL DE SANIDAD Y CALIDAD
AGROALIMENTARIA

RESUELVE:

Artículo 1° — Sistema de Trazabilidad de Productos Fitosanitarios y Veterinarios: Se crea el Sistema de Trazabilidad de Productos Fitosanitarios y Veterinarios, en adelante Sistema de Trazabilidad.

Art. 2° — Registro y Operación en el Sistema de Trazabilidad. Obligación: Todas las personas físicas o jurídicas que intervengan en las actividades de importación, elaboración, fraccionamiento, comercialización o exportación de los productos inscriptos en el Registro Nacional de Protección Vegetal y en el Registro Nacional de Productos Veterinarios, que lleva la Dirección Nacional de Agroquímicos, Productos Veterinarios y Alimentos, deben registrarse y operar en el Sistema de Trazabilidad en los plazos establecidos en el Artículo 8° de la presente resolución.

Art. 3° — Autoridad de Aplicación: La Dirección Nacional de Agroquímicos, Productos Veterinarios y Alimentos es la responsable de llevar el Sistema de Trazabilidad.

Art. 4° — Características del Sistema: El Sistema de Trazabilidad de Productos Fitosanitarios y Veterinarios consiste en identificar, con códigos unívocos, cada unidad de los productos trazados y que los distintos actores del Sistema de Trazabilidad incorporen, en tiempo real, la información codificada a la Base de Datos creada a tal efecto, a la que se puede acceder desde la página del SERVICIO NACIONAL DE SANIDAD Y CALIDAD AGROALIMENTARIA (<http://www.senasa.gov.ar>) a través de toda la cadena de comercialización hasta su

adquisición por el usuario.

Art. 5° — Actores del Sistema: Son actores dentro de Sistema de Trazabilidad los siguientes:

Inciso a) Respecto de los productos fitosanitarios: Importadores, Exportadores, Sintetizadores, Formuladores, Fraccionadores, Distribuidores Mayoristas, Comercio Minorista y Usuarios.

Inciso b) Respecto de los productos veterinarios: Importadores, Exportadores, Droguerías, Sintetizadores, Formuladores, Elaboradores de Alimentos, Fraccionadores, Distribuidores Mayoristas, Comercios Minoristas y Veterinarios.

Art. 6° — Confirmación de las operaciones dentro del Sistema. Obligación: Cada una de las operaciones realizadas por un actor del Sistema de Trazabilidad, debe ser confirmada por el siguiente actor dentro del eslabón de la cadena comercial. Quedan eximidos de esta confirmación de recepción el usuario final de fitosanitarios y el médico veterinario que no posea una veterinaria.

Art. 7° — Productos Trazables: Todas las operaciones alcanzadas por el Sistema de Trazabilidad, de acuerdo a lo establece el Artículo 2° de la presente resolución, sean a título gratuito u oneroso, realizadas con los Productos Fitosanitarios y Veterinarios seleccionados en esta primera etapa, obrantes en los Anexos I y II respectivamente que forman parte de la presente resolución, solos o en asociación con principios activos que no figuren en los citados Anexos, deben ser declaradas en dicho Sistema.

Art. 8° — Implementación del Sistema: El Sistema debe implementarse según el siguiente cronograma:

Inciso a) Los Importadores, Sintetizadores, Formuladores y Fraccionadores de los productos fitosanitarios (activos y formulados) que figuran en el Anexo I, que forma parte integrante de la presente resolución, como así también, los importadores y elaboradores de los productos veterinarios (activos y formulados) que figuran en el Anexo II, que forma parte integrante de

la presente norma, deben incorporarse al Sistema de Trazabilidad a los CIENTO OCHENTA (180) días corridos contados desde la entrada en vigencia de presente resolución.

Inciso b) Los demás actores del Sistema de Trazabilidad identificados en el Artículo 5° de la presente resolución, deben incorporarse al Sistema dentro de los TRESCIENTOS SESENTA (360) días corridos contados a partir de la entrada en vigencia de la presente norma.

Art. 9° — Instructivos del Sistema: El Manual Técnico del Sistema, el del Usuario y la Guía de Identificación están disponibles en la página del SENASA y serán actualizadas de acuerdo a las necesidades del Sistema.

Art. 10. — Carácter de la información suministrada por los actores del Sistema: La información de cada operación realizada con los productos trazados a la Base de Datos del Sistema tiene carácter de Declaración Jurada.

Art. 11. — Características de la identificación de trazabilidad: Las personas físicas o jurídicas responsables de identificar productos (principios activos o productos formulados/veterinarios), deben colocar en cada unidad trazable un soporte/dispositivo con capacidad para almacenar un código unívoco según las recomendaciones del Global Standar One (GS1), pudiendo optar entre los Códigos GS1-128 o GS1-Datamatrix, debiendo garantizar que no pueda ser removido sin dejar una marca evidente que permita advertir que ha sido violado, o que sin haber sucedido esto, impida su lectura. Los productos que se encuentren en estas condiciones deben ser considerados adulterados dando lugar a la adopción de las medidas preventivas y administrativas de acuerdo a la normativa vigente. Sin perjuicio del soporte utilizado (GS1-128 o GS1-Datamatrix), la información debe encontrarse codificada también en un lenguaje legible que permita la lectura y carga manual de los mismos por parte de los usuarios del Sistema.

Art. 12. — Transmisión de la información: Todos los actores del Sistema deben transmitir la información de las operaciones que realicen, a la Base de Datos del Sistema.

Art. 13. — Información a Codificar por Importadores, Sintetizadores, Formuladores y Fraccionadores de Productos Fitosanitarios: La información a codificar es la siguiente:

Inciso a) Respecto de los Principios Activos:

I) GTIN: Identificación Global de Artículo Comercial Estándar GS1.

II) N° de Lote: Se entiende por lote a la cantidad de producto que ha tenido la misma transformación (proceso de producción) en un período determinado de tiempo, siendo este no mayor a VEINTICUATRO HORAS (24 hs). En caso de necesitar más tiempo para la síntesis del principio activo, se debe solicitar esa excepción a la Dirección de Agroquímicos y Biológicos de la Dirección Nacional de Agroquímicos, Productos Veterinarios y Alimentos.

III) Fecha de Elaboración determinada por el fabricante.

IV) Fecha de Vencimiento: Fecha que determina el límite de consumo o de uso de un producto. Su fijación puede determinar la posibilidad de riesgo directo que existe al consumir el producto después del plazo establecido.

La identificación se mantiene en la documentación y/o sobre el envase de importación hasta su consumo total. Cada lote de Importación/Producción debe ser identificado y declarado la cantidad total del activo importado/producido.

Inciso b) Respecto de los Productos Formulados:

I) GTIN: Identificación Global de Artículo Comercial Estándar GS1.

II) N° de Lote: Se entiende por lote a la cantidad de producto que ha tenido la misma transformación (proceso de producción) en un período determinado de tiempo, siendo este no mayor a VEINTICUATRO HORAS (24 hs). En caso de necesitar más tiempo para la síntesis del principio activo, se debe solicitar esa excepción a la Dirección de Agroquímicos y Biológicos de la Dirección Nacional de Agroquímicos, Productos Veterinarios y Alimentos.

III) N° de Serie: número individual y unívoco de cada unidad de comercialización (de corresponder según Anexo I).

IV) Fecha de Elaboración determinada por el fabricante.

V) Fecha de Vencimiento: Fecha que determina el límite de consumo o de uso de un producto. Su fijación puede determinar la posibilidad de riesgo directo que existe al consumir el producto después del plazo establecido.

El soporte/dispositivo con los datos de identificación debe colocarse en el envase primario de los productos trazados, salvo para los packs y los productos de Línea Jardín que lo deben llevar en el envase secundario. Cada lote de Importación/Producción debe ser identificado y declarado la cantidad total importada/producida.

Art. 14. — Información a Codificar por Importadores y Elaboradores de Principios Activos y Productos Veterinarios: La información a codificar es la siguiente:

Inciso a) Respecto de los Principios Activos:

I) GTIN: Identificación Global de Artículo Comercial- Estándar GS1.

II) N° de Lote: Se entiende por lote a la cantidad de un producto obtenido en un ciclo de producción, a través de etapas continuadas y que se caracterizan por su homogeneidad.

III) Fecha de Vencimiento: Fecha que determina el límite de consumo o de uso de un producto. Su fijación puede determinar la posibilidad de riesgo directo que existe al consumir el producto después del plazo establecido.

La identificación se mantiene en la documentación y/o sobre el contenedor hasta su consumo total. Cada lote de Importación/Producción debe ser identificado y declarado la cantidad total del activo importado/producido.

Inciso b) Respecto de los Productos Veterinarios:

I) GTIN: Identificación Global de Artículo Comercial- Estándar GS1.

II) N° de Lote: Se entiende por lote a la cantidad de un producto obtenido en un ciclo de producción, a través de etapas continuadas y que se caracterizan por su homogeneidad.

III) N° de Serie: Número individual y unívoco de cada unidad de comercialización (de corresponder según Anexo II, de la presente resolución).

IV) Fecha de vencimiento: fecha que determina el límite de consumo o de uso de un producto. Su fijación puede determinar la posibilidad de riesgo directo que existe al consumir el producto después del plazo establecido.

El soporte/dispositivo con los datos de identificación debe colocarse en el envase primario o en el secundario, dependiendo de la presentación de los productos trazados. Cada lote de importación/Producción debe ser identificado y declarado la cantidad total importada/producida. Los productos veterinarios que de acuerdo al Anexo II de la presente resolución deban ser seriados deben contar con medidas de seguridad en el envase, el que debe ser inviolable e impedir su apertura hasta el momento de su uso, cuando lleven la identificación en el envase secundario.

Art. 15. — Falta de declaración de los datos como falta grave: La falta de declaración de los datos que deben informarse en cada operación sujeta a trazabilidad, de acuerdo a lo establecido en los artículos precedentes, por los actores del Sistema, es considerada falta grave a los fines de la aplicación de las sanciones que correspondan.

Art. 16. — Anexo I: Se aprueba el Anexo I que forma parte integrante de la presente resolución en el cual se detalla “el listado de Principios Activos correspondientes a los Productos Fitosanitarios, alcanzados por el Sistema de Trazabilidad en esta primera etapa”.

Art. 17. — Anexo II: Se aprueba el Anexo II que forma parte integrante de la presente resolución en el cual se detalla “el listado de Principios Activos correspondientes a los Productos veterinarios, alcanzados por el Sistema de Trazabilidad en esta primera etapa”.

Art. 18. — Infracciones: El incumplimiento de lo dispuesto en la presente resolución, y de las normas que en su consecuencia se dicten, dará lugar a las sanciones previstas en el Decreto N° 1.585 del 19 de diciembre de 1996, sin perjuicio de las medidas preventivas que de acuerdo a la normativa vigente pudieran corresponder.

Art. 19. — Incorporación: Se debe incorporar la presente resolución al Libro Tercero, Parte Cuarta, Título I, Capítulo I y en el Título II, Capítulo I del Índice del Digesto Normativo DEL SERVICIO NACIONAL DE SANIDAD Y CALIDAD AGROALIMENTARIA, aprobado por Resolución N° 401 del 14 de junio de 2010 y su complementaria N° 913 del 22 de diciembre de 2010, ambas del citado Servicio Nacional.

Art. 20. — Vigencia: La presente resolución entrará en vigencia el día siguiente al de su publicación en el Boletín Oficial.

Art. 21. — De forma: Comuníquese, publíquese, dése a la Dirección Nacional del Registro Oficial y archívese. — Marcelo S. Míguez.

ANEXO I

PRODUCTOS FITOSANITARIOS

Principios Activos Alcanzados en la Primera Etapa

Nombre de la Sustancia Activa Grado Técnico	Requerimiento de Trazabilidad
ABAMECTINA	Por Lote
ALFACIPERMETRINA	Por Lote
ARSENIATO DE COBRE CROMATADO	Por Lote

BIFENTRIN	Por Lote
BRODIFACOUM	Por Lote
BROMADIOLONE	Por Lote
BROMURO DE METILO	Por Lote + Serie
CARBOFURAN	Por Lote
CARBOSULFAN	Por Lote
CLOROPICRINA	Por Lote
CLORPIRIFOS	Por Lote
D.D.V.P.	Por Lote
DELTAMETRINA	Por Lote
DICLOROPROPENO (1,3 DICLOROPROPENO)	Por Lote
DIFETHIALONE	Por Lote
ENDOSULFAN	Por Lote
FEMPROPATRINA	Por Lote
FOSFURO DE ALUMINIO	Por Lote + Serie

FOSFURO DE MAGNESIO	Por Lote + Serie
FOSTIAZATE	Por Lote
GLIFOSATO	Por Lote
LAMBDAALOTRINA	Por Lote
METAMIDOFOS	Por Lote
METIDATION	Por Lote
METILAZINFOS	Por Lote
METIOCARB	Par Lote
METOMIL	Por Lote
OCTANOATO DE IOXIMIL	Por Lote
OXIDEMETON METIL	Por Lote
PIRIDABEN	Por Lote
PIRIMICARB	Por Lote
SALES C.C.A.	Por Lote
TIODICARB	Por Lote

ZETAMETRINA

Por Lote

ANEXO 20. “Dos sectores de la economía cerrarían el año con crecimientos del 35%”.

ELCRONISTA

Viernes 04 de Noviembre de

2016

Dos sectores de la economía cerrarían el año con crecimientos del 35%



Se da en medio de una recesión por la que la mayor parte de los sectores productivos cerrarán en rojo.

Los **sectores** vinculados al agro que comercializan **agroquímicos** y **biodiesel** el fueron los que mejores crecimientos registraron en el **Informe de Perspectivas Sectoriales de ABECEB**.

De acuerdo al informe, el crecimiento del área sembrada y la mejora en la rentabilidad del agro estimularon la venta de agroquímicos, sector que terminará el año con un aumento del 36,3%.

“Mientras que el (sector del) **biodiesel** tuvo un **crecimiento interanual de 35% impulsado** por las **exportaciones** a los **Estados Unidos**”, añadió el trabajo.

El relevamiento admite también que serán **varios** los **sectores** que “**cerrarán el año con guarismos negativos**”.

“La **siderurgia** terminará con una **baja del 18%** impactada por el contexto internacional del sector petrolero, la demora en la recuperación de la industria y la construcción”, sostiene el documento.

Además, el informe añade que “los **electrodomésticos** exhibirán una **contracción del 11,8%**, ya que las ventas continúan cayendo, mientras que el sector **automotriz** despedirá el año con un **rojo del 11,3%** en la producción ya que la mejora (en los primeros nueve meses) del 8,7% en los patentamientos no logra compensar el descenso del 27% en las exportaciones”.

Según el comunicado de ABECEB, “el **agro cerrará 2016 con una caída de 10,5%**, ya que el giro en la política del sector mostrará todo su impacto recién en la campaña cuya siembra acaba de iniciarse”.

“El fuerte incremento en la siembra de trigo y maíz impulsarán el volumen de la cosecha 2016/17, compensando la caída esperada en la producción de soja”, agrega.

La **cosecha de los tres principales granos será entonces 9% mayor a la que finalizó hace unos meses**. Por su parte, la **construcción** tendrá un mal 2016 con una **baja del 8,7%** debido

a la demora en la puesta en marcha en la obra pública y un sector privado cuya reactivación no muestra dinamismo”, añade.

Remarca que “la **ganadería caerá el 4%** ya que su recuperación se demora por el proceso de retención de vientres y por la disminución del consumo interno”.

Asimismo, destaca que “la **producción de petróleo y gas descenderá el 3,1%**: en petróleo, la expectativa de convergencia de precios a nivel internacional desincentiva la perforación y mantiene la merma en la producción, contrariamente en el gas, la maduración de los estímulos del plan gas y las expectativas de mayor precio sostienen la actividad”.

De todos modos, ABCEB resaltó que “la buena noticia es que para casi todos los sectores, el año que viene será mejor”.

“Salvo para la minería, que en 2016 tendrá una reducción del 2,5% y que será mayor (-10,2%) en 2017 debido a la baja en los precios internacionales y la reducción de entre 2,5% y 3,5% de las exportaciones en dólares, por la menor producción de plata y el cierre de minas. No obstante, las expectativas para el largo plazo son positivas, ya que se observa un renovado interés por el inicio de nuevos proyectos”, subrayó.

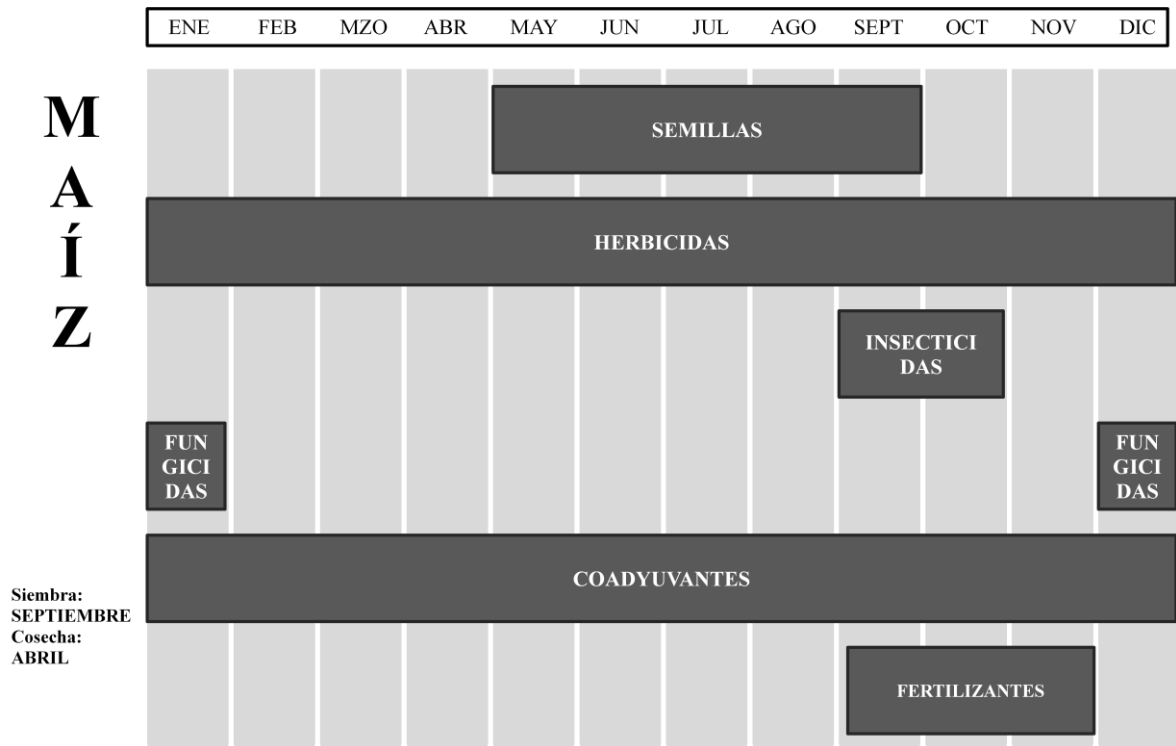
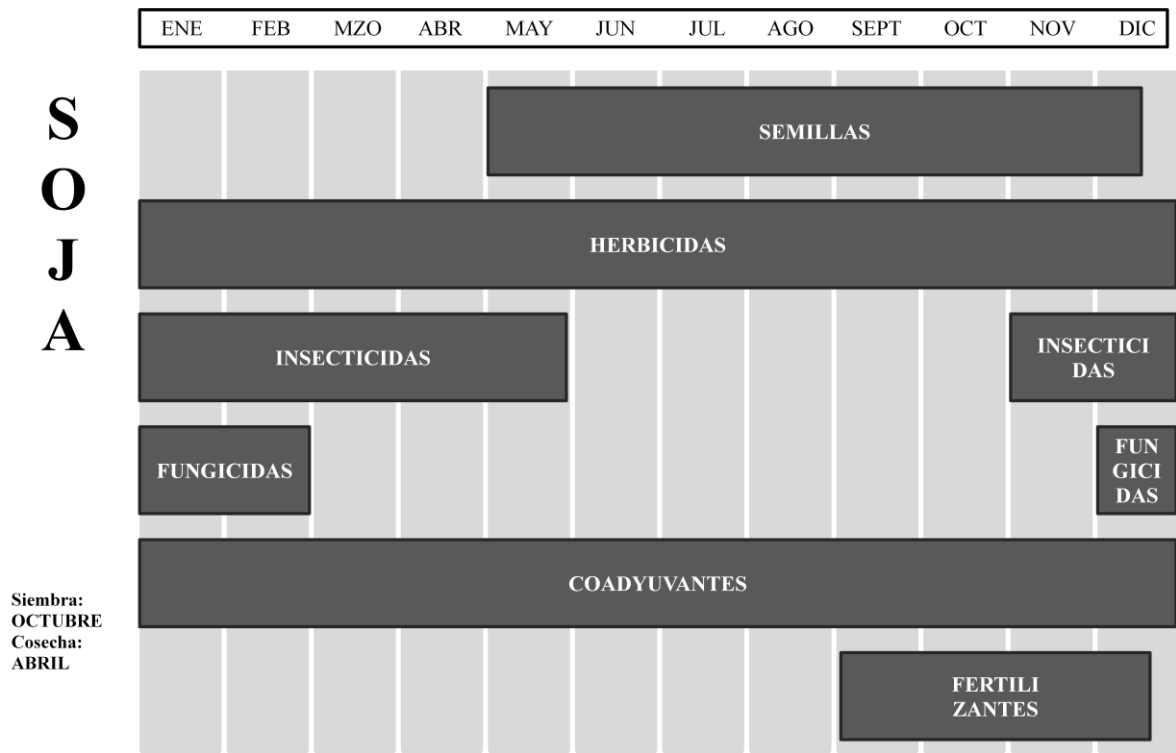
Perspectivas para 2017

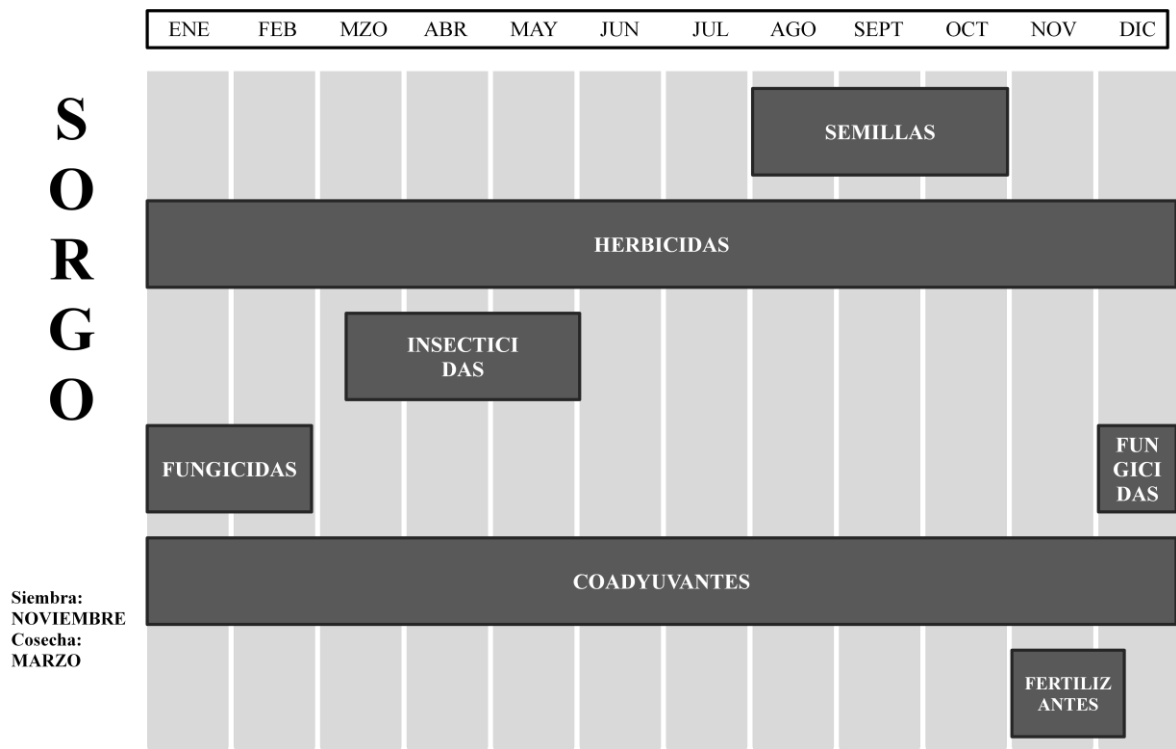
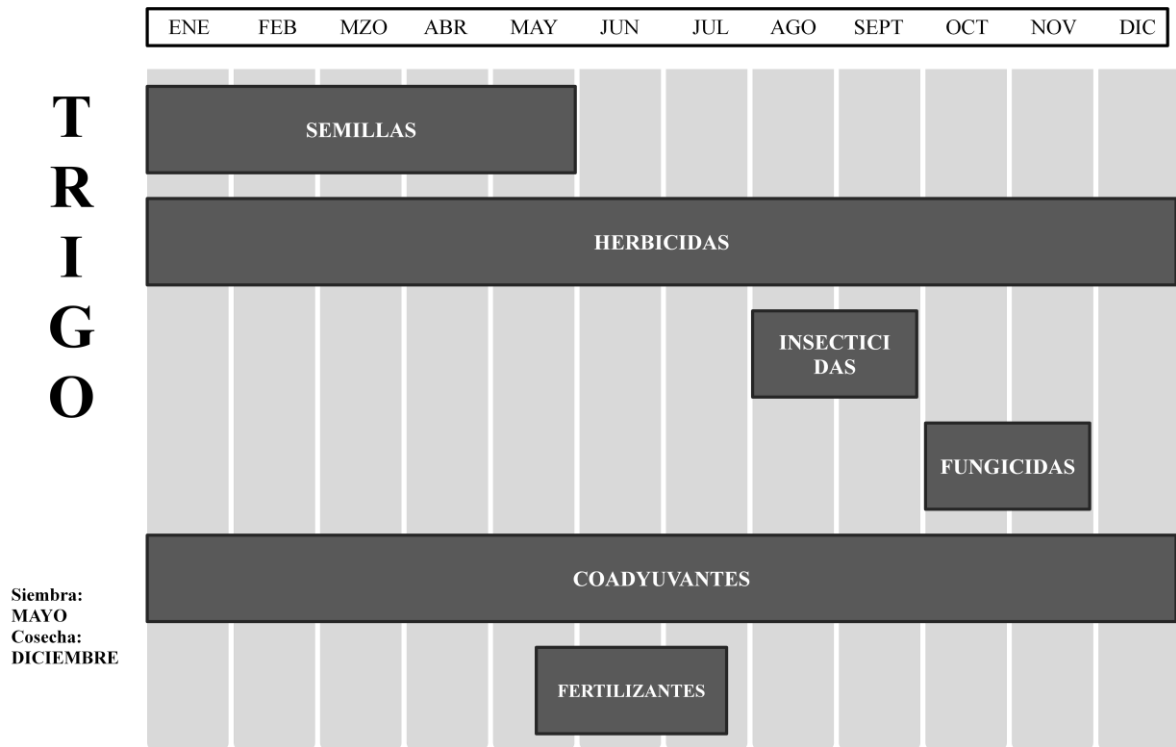
Según el trabajo, las mejores perspectivas con vistas al próximo año “son para los biocombustibles con una proyección de crecimiento del 26%, traccionada por la posible recuperación de las exportaciones a la UE, gracias a los fallos favorables de la UE y la Corte General de Justicia de EEUU, que podría alcanzar niveles previos a la crisis (1,5 millones de toneladas) y que, sumado a las ventas a EEUU, podría lograr un récord de 3 millones de toneladas”.

Para la entidad, el sector “automotriz tendrá un incremento del 8,2% a partir de la recuperación de Brasil y una mayor inserción en LATAM, además de la maduración y el comienzo de nuevos proyectos”.

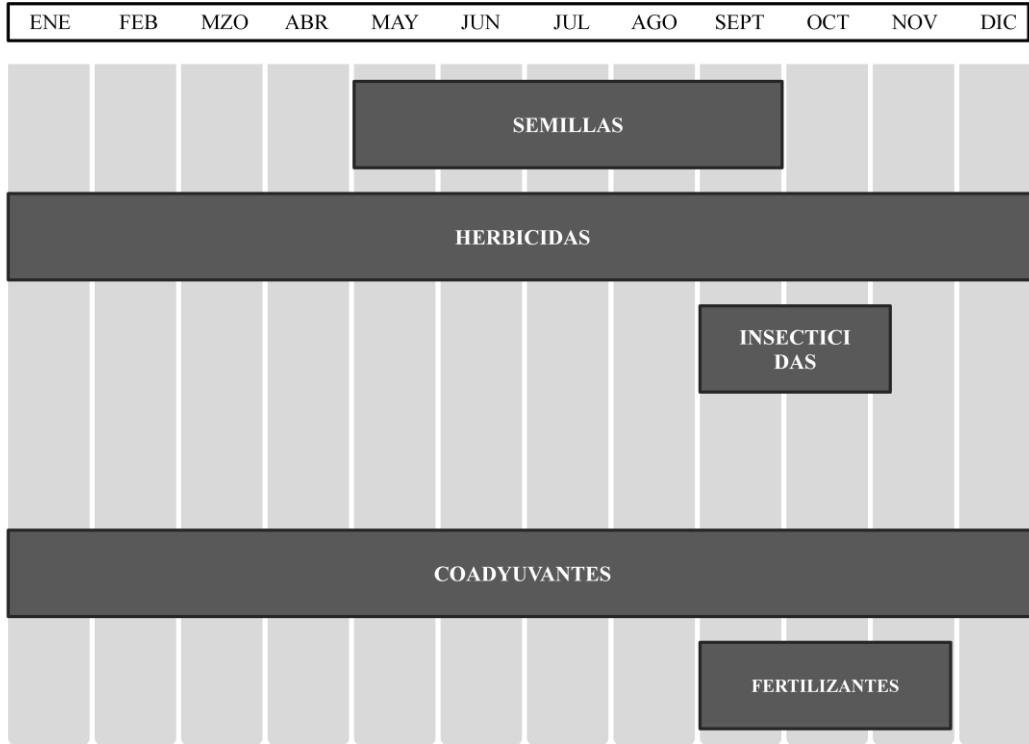
“Siderurgia exhibirá un aumento del 6% producto del mayor dinamismo esperado en la construcción y la metalmecánica (automotriz, maquinaria agrícola); electrodomésticos tendrá un alza del 5,8% por una mejora en las ventas en el marco de una economía en crecimiento y con una recuperación en el nivel de ingresos; el agro mejorará el 4,5%, agroquímicos, el 4,1%; el retail (consumo) el 3,2 y la ganadería, el 3%”, completo.

ANEXO 21. Demanda de agro insumos según período mensual y tipo de cultivo.





**G
I
R
A
S
O
L**



Siembra:
SEPTIEMBRE
Cosecha:
ABRIL

ANEXO 22. Formato de encuesta a productores.

Fecha:	M	F
___/___/2017	25-39	40- más

- 1) ¿Qué agro insumos adquiere para el ciclo productivo de sus cultivos?
Semillas.
Herbicidas.
Insecticidas.
Fungicidas.
Coadyuvantes.
Fertilizantes.
Silobolsas.
- 2) ¿Qué significa la compra de agroinsumos (semillas, agroquímicos y fertilizantes) para usted?
Gasto.
Inversión.
No utilizo agroquímicos
- 3) Sus compras, ¿son habitualmente de productos innovadores o de genéricos?
Innovadores.
Genéricos.
- 4) ¿Actualmente compra el producto silobolsa para el almacenaje de su cosecha?
Sí.
No.
- 5) ¿Realiza sus compras de manera habitual al mismo proveedor?
Sí.
No.
- 6) ¿Cuál es la razón principal por la que elige a su proveedor?
Calidad.
Precio.
Rapidez.
Financiación.
Servicio.
- 7) ¿Cual considera que es la marca en semillas de mejor calidad? Escriba una.
- 8) ¿Cual considera que es la marca en agroquímicos de mejor calidad? Escriba una.

9) ¿Se abastece de semillas de manera anticipada?

Sí.

No.

10) ¿Se abastece de agroquímicos y fertilizantes de manera anticipada?

Sí.

No.

11) ¿Recibe asesoramiento constante antes, durante y después de la compra de agroinsumos?

Sí, cuento con asistente agronómico.

Sí, de parte del proveedor de insumos.

No cuento con asesoría constante.

12) ¿Qué medio utiliza para realizar sus compras?

Personalmente en oficina comercial.

Internet.

Vendedor comercial.

13) ¿Considera que hay un proveedor que se destaque en las la ciudad? Escriba.

14) ¿Qué piensa de la oferta disponible en Marcos Juárez?

Exceso de oferta.

Equilibrio de oferta/demanda.

Insuficiencia de oferta.

15) ¿Cuenta con transporte para el retiro de cargas medianas de productos?

Sí.

No.

16) ¿Cuenta con transporte para el retiro de cargas en grandes volúmenes de productos?

Sí.

No.

17) ¿Cómo reaccionaría ante la instalación de un nuevo proveedor de agroinsumos en la ciudad?

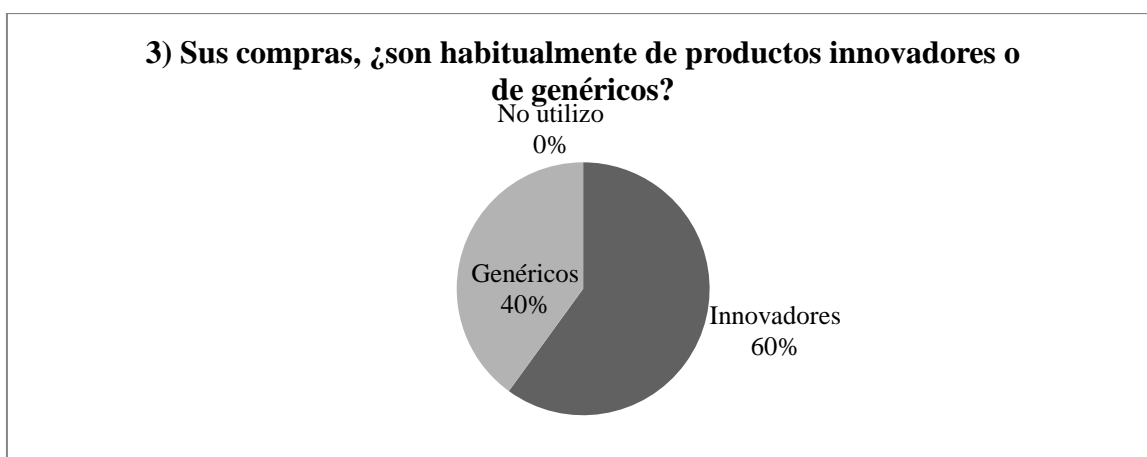
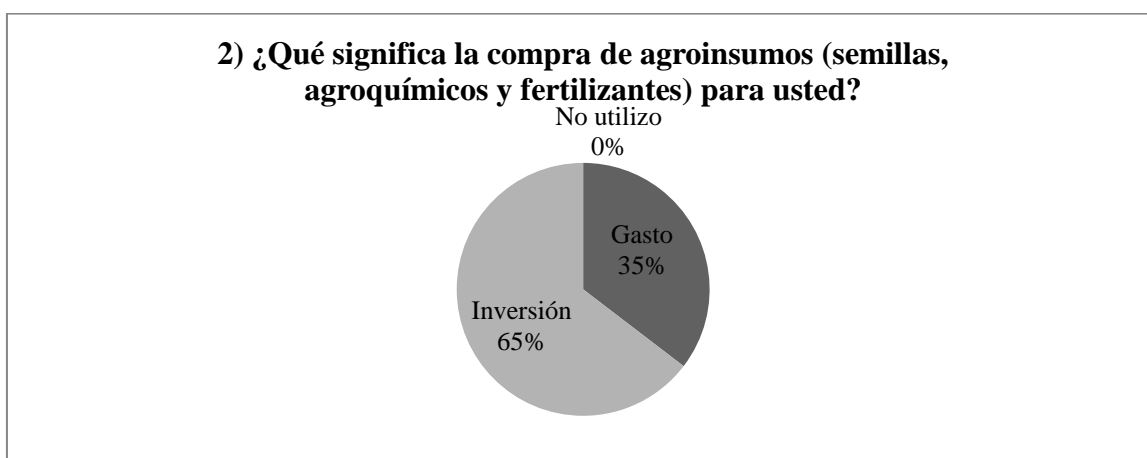
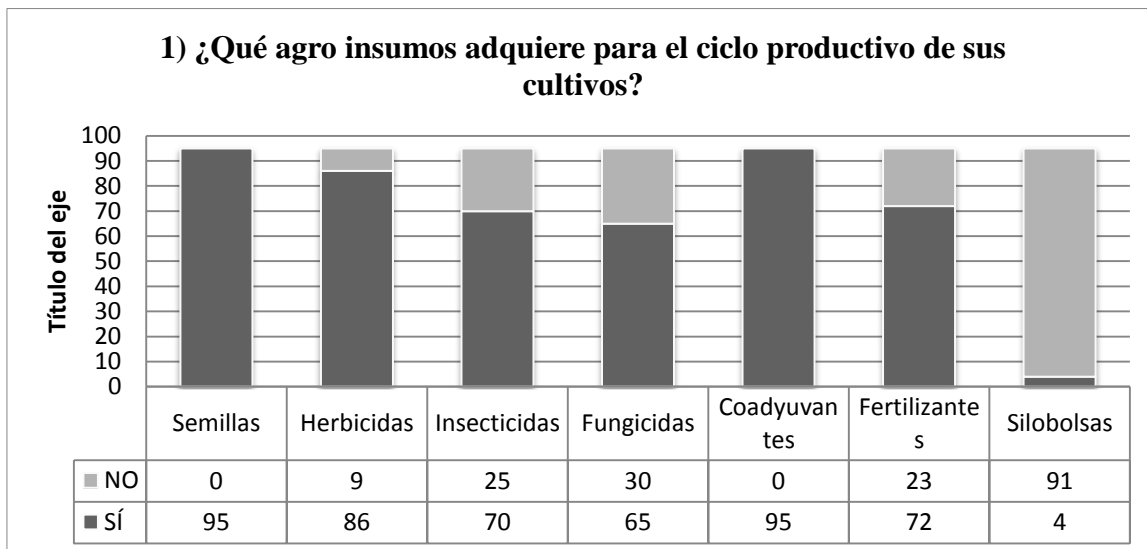
Estoy conforme con los actuales.

Es indistinto.

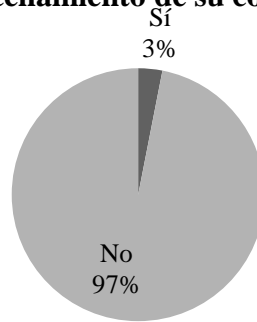
Consideraría la oferta según la financiación.

Consideraría la oferta precio-calidad.

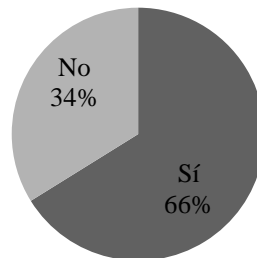
ANEXO 23. Gráfica de resultados de las encuestas.



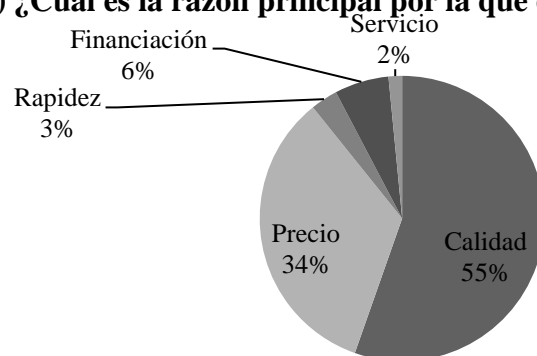
4) ¿Actualmente compra el producto silobolsa para el almacenamiento de su cosecha?



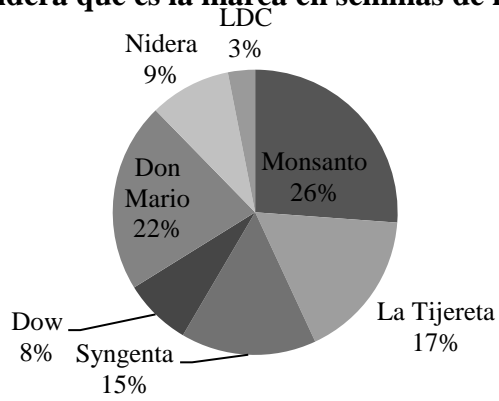
5) ¿Realiza sus compras de manera habitual al mismo proveedor?



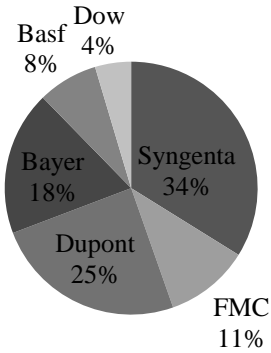
6) ¿Cuál es la razón principal por la que elige a su proveedor?



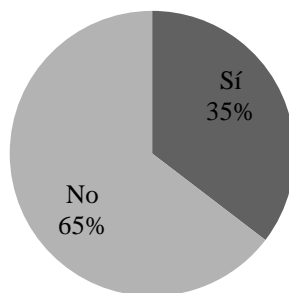
7) ¿Cual considera que es la marca en semillas de mejor calidad?



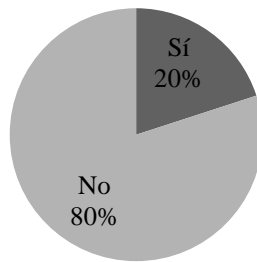
8) ¿Cual considera que es la marca en agroquímicos de mejor calidad?



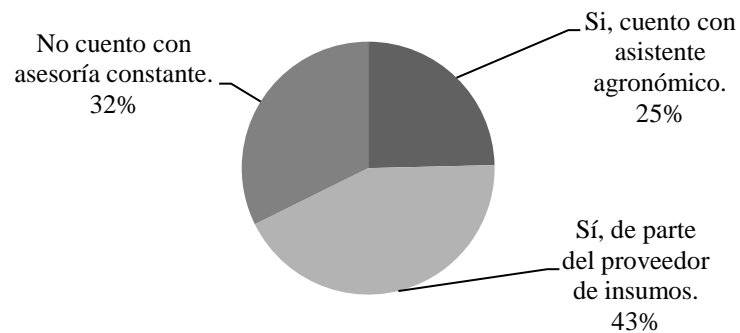
9) ¿Se abastece de semillas de manera anticipada?



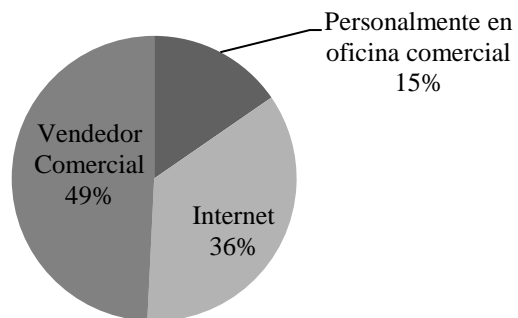
10) ¿Se abastece de agroquímicos y fertilizantes de manera anticipada?



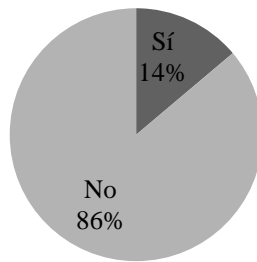
11) ¿Recibe asesoramiento constante antes, durante y después de la compra de agroinsumos?



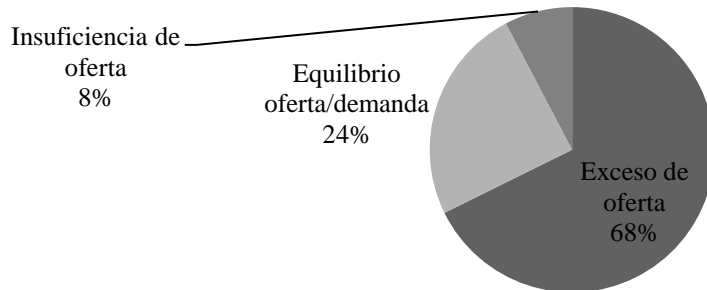
12) ¿Qué medio utiliza para concretar sus compras?



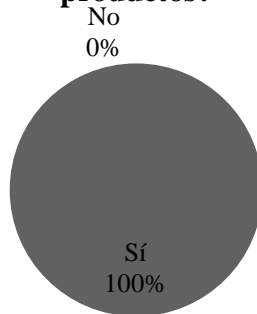
13) ¿Considera que hay un proveedor que se destaque en la ciudad de Marcos Juárez?



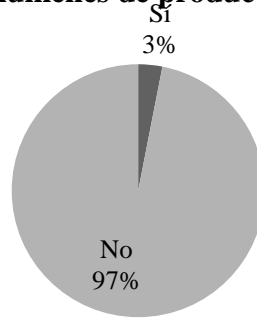
14) ¿Qué piensa de la oferta disponible en Marcos Juárez?



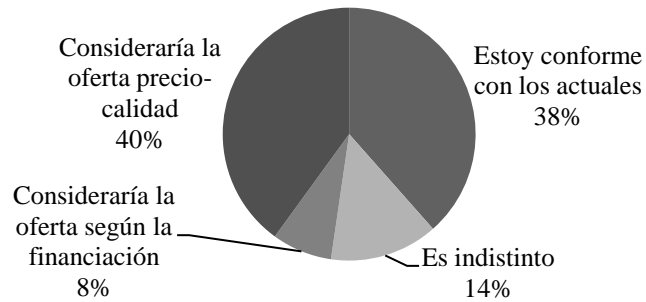
15) ¿Cuenta con transporte para el retiro de cargas medianas de productos?



16) ¿Cuenta con transporte para el retiro de cargas en grandes volúmenes de productos?



17) ¿Cómo reaccionaría ante la instalación de un nuevo proveedor de agroinsumos en la ciudad?



ANEXO 24. Lista de precios de agro insumos de Zona Rural S.R.L.

LISTA DE PRECIOS PARA VENDEDORES

TIPO	PROVEEDOR	PRODUCTO COMERCIAL	Precio Base
COADYUVANTE	NOVA	ACEITE METILADO (VERSION) (BID X 20 LTS)	u\$s 3,03
COADYUVANTE	NOVA	ANTIDERIVA NOVA (BOT X 1 LT)	u\$s 38,25
COADYUVANTE	NOVA	COADYUVANTE (LEMUR) (BID X 5 LTS)	u\$s 6,38
COADYUVANTE	NOVA	COADYUVANTE (SUPER NOVA) (BOT X 1 LT)	u\$s 10,09
COADYUVANTE	SYNGENTA	NIMBUS ACEITE MINERAL PARAFINICO (BID X 5 LTS)	u\$s 3,13
CURASEMILLA	NOVA	INOCULANTE PACK NOVA (prot 24hs. + inoc + Tiram + Carb) 40 dosis	u\$s 191,25
CURASEMILLA	NOVA	INOCULANTE OPTION PACK (prot 24hs. + inoc + Tiram + Carb) 80 dosis	u\$s 263,50
CURASEMILLA	SYNGENTA	INOCULANTE SYNGENTA EKEY TOP 60 dosis	u\$s 361,25
FERTILIZANTE	YARA	FERTILIZANTE (NITROCOMPLEX GRANEL)	u\$s 0,53
FUNGICIDA	GLEBA	CLOROTALONIL (BID X 20LT)	u\$s 7,01
FUNGICIDA	SYNGENTA	AMISTAR XTRA (BID X 5 LTS)	u\$s 47,81
FUNGICIDA	SYNGENTA	CLOROTALONIL DACONIL (BID X 20 LT)	u\$s 19,13
FUNGICIDA	SYNGENTA	GEYSER (BID X 5 LTS)	u\$s 31,88

HERBICIDA	GLEBA	METOLACLORO (BID X 20 LTS)	u\$s 7,81
HERBICIDA	NOVA	PICLORAM (BID X 5 LTS)	u\$s 17,00
HERBICIDA	NOVA	VELOCITY (HALOXIFOP 54%)	u\$s 40,38
HERBICIDA	NUFARM	2.4 D AMINA (BID X 20 LTS)	u\$s 2,82
HERBICIDA	NUFARM	2.4 D ESTER 100% (BID X 20 LTS)	u\$s 6,48
HERBICIDA	NUFARM	ACETOCLOR (LT PLUS) (BID X 20 LTS)	u\$s 6,59
HERBICIDA	SYNGENTA	ATRAZINA 50 (BID X 20 LTS)	u\$s 3,61
HERBICIDA	SYNGENTA	DUAL GOLD (BID X 5 LTS)	u\$s 11,48
HERBICIDA	GLEBA	ATRAZINA (LT 90) (BOL X 15 KG)	u\$s 6,69
HERBICIDA	SYNGENTA	ATRAZINA (GESAPRIM 90 WDG) (BOL X 10 KG)	u\$s 6,91
INSECTICIDA	GLEBA	ZAMURAY (BOT X 10 LT)	u\$s 10,63
INSECTICIDA	NOVA	BIFENTRIN (BID X 10 LTS)	u\$s 12,17
INSECTICIDA	NUFARM	CLORPIRIFOS 25ME (BID X 20 LTS)	u\$s 4,78
INSECTICIDA	SYNGENTA	AMPLIGO (BOT X 1 LT)	u\$s 138,13
INSECTICIDA	SYNGENTA	ENGEO (BID X 20 LTS)	u\$s 34,00
SEMILLA - GIRASOL	SYNGENTA	SYN 3825	u\$s 220,00
SEMILLA - GIRASOL	SYNGENTA	SYN 3840	u\$s 234,60
SEMILLA - MAÍZ	LA TIJERETA	LT 722 VTTP	u\$s 173,19
SEMILLA - MAÍZ	LA TIJERETA	LT 626 VTTP	u\$s 170,00
SEMILLA - MAÍZ	LA TIJERETA	LT 719 VTTP	u\$s 159,38
SEMILLA - MAÍZ	LA TIJERETA	LT 632 VTTP	u\$s 159,38

SEMILLA - MAÍZ	LA TIJERETA	LT 623 VTTP	u\$s 154,06
SEMILLA - MAÍZ	LA TIJERETA	LT 621 MRGG	u\$s 140,51
SEMILLA - MAÍZ	SYNGENTA	NK 840 TDTG	u\$s 170,00
SEMILLA - MAÍZ	SYNGENTA	NK 860 TDTG	u\$s 132,81
SEMILLA - MAÍZ	SYNGENTA	NK 840 VIP3	u\$s 170,00
SEMILLA - MAÍZ	SYNGENTA	NK 875 VIP3	u\$s 196,56
SEMILLA - SOJA	SYNGENTA	SYN 4X1 RR	u\$s 24,00
SEMILLA - SOJA	SYNGENTA	SYN 4X3 IPRO	u\$s 24,00
SEMILLA - SORGO	FORRATEC	SORGO HIBRIDO DP 2490	u\$s 73,31
SEMILLA - SORGO	FORRATEC	SORGO HIBRIDO F- 1497	u\$s 51,53
SEMILLA - SORGO	FORRATEC	SORGO HIBRIDO F- 3590	u\$s 79,69
SEMILLA - TRIGO	DON MARIO	ALGARROBO (BLS X 40 KGS)	u\$s 24,38

ANEXO 25. Requerimiento de insumos por cultivo.

SOJA		
TIPO DE INSUMO	CANTIDAD	
Semilla	175,00	bolsas
Curasemilla	24,00	litros
Herbicida	1220,00	litros
Herbicida	3,50	kilogramos
Coadyuvante	308,00	litros
Insecticida	64,00	litros
Fungicida	40,00	litros
Fertilizante	8000,00	kilogramos
MAIZ		
TIPO DE INSUMO	CANTIDAD	
Semilla	100,00	bolsas
Herbicida	100,00	kilogramos
Herbicida	630,00	litros
Coadyuvante	104,00	litros
Insecticida	25,00	litros
Fungicida	60,00	litros
Fertilizante	30000,00	kilogramos
TRIGO		
TIPO DE INSUMO	CANTIDAD	
Semilla	300,00	bolsas
Curasemilla	15,00	litros
Herbicida	1,50	kilogramos
Herbicida	300,00	litros
Coadyuvante	104,00	litros
Insecticida	80,00	litros
Fungicida	45,00	litros

Fertilizante	28000,00	kilogramos
SORGO		
TIPO DE INSUMO	CANTIDAD	
Semilla	50	bolsas
Herbicida	100	kilogramos
Herbicida	430	litros
Curasemilla	1	litros
Coadyuvante	104	litros
Insecticida	25	litros
Fungicida	60	litros
Fertilizante	26.000	kilogramos
GIRASOL		
TIPO DE INSUMO	CANTIDAD	
Semilla	35	bolsas
Herbicida	430	litros
Coadyuvante	104	litros
Insecticida	80	litros
Fungicida	60	litros
Fertilizante	28000	kilogramos

NOTA. Requerimiento de insumos cada 100 hectáreas.

ANEXO 26. Cálculo de la demanda potencial de agro insumos para productores.

SOJA								
TIPO DE INSUMO	CANTIDAD		PRECIO*	TOTAL USD/100 HAS	TOTAL USD/41680 HAS	T CBI O	TOTAL EN PESOS/INSUMO	TOTAL EN PESOS/CULTIVO
Semilla	175,00	bolsas	24	USD 4.200,00	USD 1.750.560,00	19,3	\$ 33.785.808,00	\$ 297.815.462,13
Curase milla	24,00	litros	272	USD 6.528,00	USD 2.720.870,40	19,3	\$ 52.512.798,72	
Herbici da	1220,00	litros	12,02	USD 14.664,40	USD 6.112.121,92	19,3	\$ 117.963.953,06	
Herbici da	3,50	kilogramos	6,8	USD 23,80	USD 9.919,84	19,3	\$ 191.452,91	
Coadyuvante	308,00	litros	12,18	USD 3.751,44	USD 1.563.600,19	19,3	\$ 30.177.483,71	
Insecticida	64,00	litros	39,94	USD 2.556,16	USD 1.065.407,49	19,3	\$ 20.562.364,52	
Fungici da	40,00	litros	26,46	USD 1.058,40	USD 441.141,12	19,3	\$ 8.514.023,62	
Fertilizante	8000,00	kilogramos	0,53	USD 4.240,00	USD 1.767.232,00	19,3	\$ 34.107.577,60	
MAIZ								
TIPO DE INSUMO	CANTIDAD		PRECIO*	TOTAL USD/100 HAS	TOTAL USD/20968 HAS	T CBI O	TOTAL EN PESOS/INSUMO	TOTAL EN PESOS/CULTIVO
Semilla	100,00	bolsas	162,59	USD 16.259,00	USD 3.409.187,12	19,3	\$ 65.797.311,42	\$ 179.130.317,20
Herbici da	100,00	kilogramos	6,8	USD 680,00	USD 142.582,40	19,3	\$ 2.751.840,32	
Herbici da	630,00	litros	12,02	USD 7.572,60	USD 1.587.822,77	19,3	\$ 30.644.979,42	
Coadyuvante	104,00	litros	12,18	USD 1.266,72	USD 265.605,85	19,3	\$ 5.126.192,90	

Insecticida	25,00	litros	39,94	USD 998,50	USD 209.365,48	19,3	\$ 4.040.753,76	
Fungicida	60,00	litros	26,46	USD 1.587,60	USD 332.887,97	19,3	\$ 6.424.737,78	
Fertilizante	3000 0,00	kilogramos	0,53	USD 15.900,00	USD 3.333.912,00	19,3	\$ 64.344.501,60	
TRIGO								
TIPO DE INSUMO	CANTIDAD		PRECIO*	TOTAL USD/100 HAS	TOTAL USD/11879 HAS	T CBI O	TOTAL EN PESOS/INSUMO	TOTAL EN PESOS/CULTIVO
Semilla	300,00	bolsas	24,38	USD 7.314,00	USD 868.830,06	19,3	\$ 16.768.420,16	\$ 81.395.433,76
Curase milla	15,00	litros	272	USD 4.080,00	USD 484.663,20	19,3	\$ 9.353.999,76	
Herbicida	1,50	kilogramos	6,8	USD 10,20	USD 1.211,66	19,3	\$ 23.385,00	
Herbicida	300,00	litros	12,02	USD 3.606,00	USD 428.356,74	19,3	\$ 8.267.285,08	
Coadyuvante	104,00	litros	12,18	USD 1.266,72	USD 150.473,67	19,3	\$ 2.904.141,81	
Insecticida	80,00	litros	39,94	USD 3.195,20	USD 379.557,81	19,3	\$ 7.325.465,69	
Fungicida	45,00	litros	26,46	USD 1.190,70	USD 141.443,25	19,3	\$ 2.729.854,78	
Fertilizante	2800 0,00	kilogramos	0,53	USD 14.840,00	USD 1.762.843,60	19,3	\$ 34.022.881,48	
SORGO								
TIPO DE INSUMO	CANTIDAD		PRECIO*	TOTAL USD/100 HAS	TOTAL USD/2356 HAS	T CBI O	TOTAL EN PESOS/INSUMO	TOTAL EN PESOS/CULTIVO
Semilla	50	bolsas	68,18	USD 3.409,00	USD 80.316,04	19,3	\$ 1.550.099,57	\$ 12.350.969,67
Herbicida	100	kilogramos	6,8	USD 680,00	USD 16.020,80	19,3	\$	

da		amos					309.201,44	
Herbici da	430	litros	12,02	USD 5.168,60	USD 121.772,22	19,3	\$ 2.350.203,77	
Curase milla	1	litros	272	USD 272,00	USD 6.408,32	19,3	\$ 123.680,58	
Coadyu vante	104	litros	12,18	USD 1.266,72	USD 29.843,92	19,3	\$ 575.987,72	
Insectic ida	25	litros	39,94	USD 998,50	USD 23.524,66	19,3	\$ 454.025,94	
Fungici da	60	litros	26,46	USD 1.587,60	USD 37.403,86	19,3	\$ 721.894,42	
Fertiliz ante	26.00 0	kilogr amos	0,53	USD 13.780,00	USD 324.656,80	19,3	\$ 6.265.876,24	
GIRASOL								
TIPO DE INSU MO	CANTIDAD		PRE CIO*	TOTAL USD/100 HAS	TOTAL USD/320 HAS	T CBI O	TOTAL EN PESOS/INSUMO	TOTAL EN PESOS/CULTIVO
Semilla	35	bolsas	227,3	USD 7.955,50	USD 25.457,60	19,3	\$ 491.331,68	\$ 2.100.681,17
Herbici da	430	litros	12,02	USD 5.168,60	USD 16.539,52	19,3	\$ 319.212,74	
Coadyu vante	104	litros	12,18	USD 1.266,72	USD 4.053,50	19,3	\$ 78.232,63	
Insectic ida	80	litros	39,94	USD 3.195,20	USD 10.224,64	19,3	\$ 197.335,55	
Fungici da	60	litros	26,46	USD 1.587,60	USD 5.080,32	19,3	\$ 98.050,18	
Fertiliz ante	2800 0	kilogr amos	0,53	USD 14.840,00	USD 47.488,00	19,3	\$ 916.518,40	

DEMANDA POTENCIAL	\$
TOTAL	572.792.863,94

NOTAS. * Precio unitario promedio en función de las opciones de oferta disponibles.

Tipo de cambio promedio según Ley de Presupuesto Nacional 2018.

ANEXO 27. Costo de la mercadería vendida a productores.

SOJA								
TIP O DE INSUM O	CANTIDA D		PR ECIO*	TOTAL USD/100 HAS	TOTAL USD/41680 HAS	TOTAL USD DEMANDA OBJETIVO	CANTIDAD OBJETIVO	
Semi lla	17 5,00	bol sas	24	USD 4.200,00	USD 1.750.560,00	USD 140.044,80	58 35,20	bolsa s
Cura semilla	24 ,00	litr os	27 2	USD 6.528,00	USD 2.720.870,40	USD 217.669,63	80 0,26	litros
Herb icida	12 20,00	litr os	12, 02	USD 14.664,40	USD 6.112.121,92	USD 488.969,75	40 679,68	litros
Herb icida	3, 50	kilo gramos	6,8	USD 23,80	USD 9.919,84	USD 793,59	11 6,70	kilog ramos
Coad yuvante	30 8,00	litr os	12, 18	USD 3.751,44	USD 1.563.600,19	USD 125.088,02	10 269,95	litros
Insec ticida	64 ,00	litr os	39, 94	USD 2.556,16	USD 1.065.407,49	USD 85.232,60	21 34,02	litros
Fung icida	40 ,00	litr os	26, 46	USD 1.058,40	USD 441.141,12	USD 35.291,29	13 33,76	litros
Ferti lizante	80 00,00	kilo gramos	0,5 3	USD 4.240,00	USD 1.767.232,00	USD 141.378,56	26 6752,0 0	kilog ramos
MAIZ								
TIP O DE INSUM O	CANTIDA D		PR ECIO*	TOTAL USD/100 HAS	TOTAL USD/20968 HAS	TOTAL USD DEMANDA OBJETIVO	CANTIDAD OBJETIVO	
Semi lla	10 0,00	bol sas	16 2,59	USD 16.259,00	USD 3.409.187,12	USD 272.734,97	16 77,44	bolsa s

Herb icida	10 0,00	kilo gramos	6,8	USD 680,00	USD 142.582,40	USD 11.406,59	16 77,44	kilog ramos
Herb icida	63 0,00	litr os	12, 02	USD 7.572,60	USD 1.587.822,77	USD 127.025,82	10 567,87	litros
Coad yuvante	10 4,00	litr os	12, 18	USD 1.266,72	USD 265.605,85	USD 21.248,47	17 44,54	litros
Insec ticida	25 ,00	litr os	39, 94	USD 998,50	USD 209.365,48	USD 16.749,24	41 9,36	litros
Fung icida	60 ,00	litr os	26, 46	USD 1.587,60	USD 332.887,97	USD 26.631,04	10 06,46	litros
Ferti lizante	30 000,0 0	kilo gramos	0,5 3	USD 15.900,00	USD 3.333.912,00	USD 266.712,96	50 3232,0 0	kilog ramos

TRIGO

TIP O DE INSUM O	CANTIDA D		PR ECIO*	TOTAL USD/100 HAS	TOTAL USD/11879 HAS	TOTAL USD DEMANDA OBJETIVO	CANTIDAD OBJETIVO	
Semi lla	30 0,00	bol sas	24, 38	USD 7.314,00	USD 868.830,06	USD 69.506,40	28 50,96	bolsa s
Cura semilla	15 ,00	litr os	27 2	USD 4.080,00	USD 484.663,20	USD 38.773,06	14 2,55	litros
Herb icida	1, 50	kilo gramos	6,8	USD 10,20	USD 1.211,66	USD 96,93	14, 25	kilog ramos
Herb icida	30 0,00	litr os	12, 02	USD 3.606,00	USD 428.356,74	USD 34.268,54	28 50,96	litros
Coad yuvante	10 4,00	litr os	12, 18	USD 1.266,72	USD 150.473,67	USD 12.037,89	98 8,33	litros
Insec ticida	80 ,00	litr os	39, 94	USD 3.195,20	USD 379.557,81	USD 30.364,62	76 0,26	litros

Fungicida	45,00	litros	26,46	USD 1.190,70	USD 141.443,25	USD 11.315,46	42,7,64	litros
Fertilizante	28000,00	kilogramos	0,53	USD 14.840,00	USD 1.762.843,60	USD 141.027,49	26,6089,60	kilogramos

SORGO

TIPO DE INSUMO	CANTIDAD	PRECIO*	TOTAL USD/100 HAS	TOTAL USD/2356 HAS	TOTAL USD DEMANDA OBJETIVO	CANTIDAD OBJETIVO	
Semilla	50	bolsas	68,18	USD 3.409,00	USD 80.316,04	94,24	bolsas
Herbicida	100	kilogramos	6,8	USD 680,00	USD 16.020,80	18,8,48	kilogramos
Herbicida	430	litros	12,02	USD 5.168,60	USD 121.772,22	81,0,46	litros
Cura semilla	1	litros	27	USD 272,00	USD 6.408,32	1,8	litros
Coadyuvante	104	litros	12,18	USD 1.266,72	USD 29.843,92	19,6,02	litros
Insecticida	25	litros	39,94	USD 998,50	USD 23.524,66	47,12	litros
Fungicida	60	litros	26,46	USD 1.587,60	USD 37.403,86	11,3,09	litros
Fertilizante	26.000	kilogramos	0,53	USD 13.780,00	USD 324.656,80	49,004,80	kilogramos

GIRASOL

TIPO DE INSUMO	CANTIDAD	PRECIO*	TOTAL USD/100 HAS	TOTAL USD/320 HAS	TOTAL USD DEMANDA OBJETIVO	CANTIDAD OBJETIVO
----------------	----------	---------	-------------------	-------------------	----------------------------	-------------------

O								
Semi lla	35	bol sas	22 7,3	USD 7.955,50	USD 25.457,60	USD 2.036,61	8,9 6	bolsa s
Herb icida	43 0	litr os	12, 02	USD 5.168,60	USD 16.539,52	USD 1.323,16	11 0,08	litros
Coad yuvante	10 4	litr os	12, 18	USD 1.266,72	USD 4.053,50	USD 324,28	26, 62	litros
Insec ticida	80	litr os	39, 94	USD 3.195,20	USD 10.224,64	USD 817,97	20, 48	litros
Fung icida	60	litr os	26, 46	USD 1.587,60	USD 5.080,32	USD 406,43	15, 36	litros
Ferti lizante	28 000	kilo gramos	0,5 3	USD 14.840,00	USD 47.488,00	USD 3.799,04	71 68,00	kilog ramos

DEMANDA	
OBJETIVO 8%	USD 2.374.270,94
	\$ 19,30
	\$ 45.823.429,14

COSTO	\$ 40.195.990,48
MARGEN	
PROMEDIO 14%	\$ 5.627.438,67

ANEXO 28. Marco legal general y específico de Zona Rural S.R.L.

GENERAL	Ámbito	Tipo	Denominación	Descripción
	Nacional	Constitutiva	Ley de Sociedades Comerciales N° 19.550	Regula la constitución de las sociedades, tipos societarios, administración, gobierno, fiscalización y otros procedimientos relacionados al funcionamiento, todo debidamente formalizado mediante la inscripción en el Registro Público de Comercio.
Laboral		Ley de Contrato de Trabajo N° 20.744	Establece los derechos y obligaciones del trabajador y empleador. Determina las características de la relación laboral.	
		Ley de Riesgos de Trabajo N° 24.557	Promueve la prevención de riesgos y estipula la reparación de daños derivados del trabajo. Fija un seguro obligatorio para el trabajador a través de una cuota mensual a cargo del empleador.	
		Convenio Colectivo de Comercio N° 130/75	De aplicación a todos los trabajadores que se desempeñen en la rama de comercio. Determina las categorías de trabajo, remuneraciones, representantes gremiales, y otras condiciones generales.	
Previsional		Ley de Sistema Previsional N° 24.241. Modificación con Ley N° 26.425 “Sistema Integrado Previsional Argentino”.	Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones, cubre las contingencias de vejez, invalidez y muerte, mediante aportes de los trabajadores y contribución de los empleadores ingresados a través del formulario de AFIP N° 931 del SUSS (Sistema Único de Seguridad Social).	
		Ley de Obras Sociales N° 23.660	Los empleados en relación de dependencia son beneficiarios y están obligatoriamente incluidos en el régimen, a través de la contribución del empleador y aporte del trabajador mensual depositados a través del formulario de AFIP N° 931.	
Tributaria		Ley de Impuesto a las Ganancias N° 20.628 y Modificatorias	Régimen de carácter anual, determina como sujetas a gravamen todas las ganancias obtenidas de personas de existencia visible o ideal, a una tasa del 35% anual.	
	Ley de IVA N° 23.349	Impuesto de carácter mensual que grava el consumo de bienes y prestaciones de servicios, generándose un crédito fiscal para la empresa por sus compras de bienes y servicios, y un débito fiscal a pagar por la venta de sus bienes y servicios.		
Provincial	Tributaria	Ingresos Brutos	Impuesto directo mensual, consiste en la aplicación de un porcentaje sobre la facturación de ventas independientemente de las ganancias de la empresa. Puede darse el caso de una empresa que contribuya al impuesto de manera local por ejercer su actividad en una sola jurisdicción provincial, o el Régimen de Convenio Multilateral para aquellas empresas que realizan sus actividades en dos o más jurisdicciones, debiendo atribuirse el impuesto al conjunto de todas las provincias.	

	Municipal	Constitutiva	Código Tributario Municipal	Regula las actividades comerciales, industriales, agropecuarias y de servicios, fijando los requerimientos obligatorios para la instalación de nuevas empresas en la ciudad a través de las áreas de autorización municipales de Obras Privadas, Medio Ambiente e Higiene y Seguridad.
		Tributaria	Ordenanza Impositiva N° 2.627	Fija una tasa mensual a abonar sobre la base imponible de las ventas expuestas en la Declaración Jurada mensual.
ESPECÍFICAS	Ámbito	Tipo	Denominación	Descripción
	Nacional	Control	Resolución N° 369/2013- “Sistema Nacional de Trazabilidad de Productos Fitosanitarios y Veterinarios” emitido por SENASA, entidad nacional dependiente del Ministerio de Agroindustria.	Sistema de información que permite realizar el monitoreo en tiempo real de cada una de las sustancias y productos a lo largo de toda la cadena de producción y distribución; a los efectos de efectivizar el control y la gestión de los mismos. Mediante la implementación de la trazabilidad se propone identificar con códigos unívocos, cada unidad de los productos trazados y que los distintos actores del Sistema de Trazabilidad incorporen, en tiempo real, la información codificada del sistema.
		Provincial	Ambiental	Ley N° 9.164 “Productos Químicos y Biológicos de Uso Agropecuario”, Ministerio de Agricultura y Ganadería.
	Ambiental		Decreto N° 132/05	Decreto reglamentario de la Ley N° 9164 que detalla las condiciones para su cumplimiento en relación a ubicación de depósito y requerimientos exteriores, estructura de las instalaciones, equipamientos y formas de actuación para el manejo de los productos químicos.
	Municipal	Ambiental	Ordenanza N° 2.446	Normativa adherida a la Ley Provincial N° 9164 y al Decreto Reglamentario N° 132/05. Regula el uso de agroquímicos y plaguicidas dentro del radio de la ciudad de Marcos Juárez, creando zonas de resguardo ambiental en el perímetro de la ciudad.

ANEXO 29. Ley Provincial N° 9.164 Productos Químicos o Biológicos de Uso Agropecuario.

LEY N° 9164

PRODUCTOS QUÍMICOS O BIOLÓGICOS DE USO AGROPECUARIO

LA LEGISLATURA DE LA PROVINCIA DE CÓRDOBA

SANCIONA CON FUERZA DE

LEY N° 9164

PRODUCTOS QUÍMICOS O BIOLÓGICOS

DE USO AGROPECUARIO

CAPÍTULO I

OBJETIVOS

Artículo 1°.- SON objetivos de la presente Ley la protección de la salud humana, de los recursos naturales, de la producción agropecuaria y del patrimonio de terceros, de los daños que pudieran ocasionarse por usos contrarios a lo dispuesto en la presente Ley y su reglamentación, y la preservación de la calidad de los alimentos y materias primas de origen vegetal, como también asegurar su trazabilidad y la de los productos químicos o biológicos de uso agropecuario, contribuyendo al desarrollo sostenible y a la disminución del impacto ambiental que estos productos generan.

Artículo 2°.- A efectos de esta Ley, se considera producto químico o biológico de uso agropecuario a todo producto químico inorgánico u orgánico o biológico, que se emplea para combatir o prevenir la acción de insectos, ácaros, malezas, hongos, bacterias y roedores, perjudiciales al hombre o a los animales y de todo agente de origen animal o vegetal, que ataque o perjudique a las plantas útiles y sus productos, por ejemplo acaricidas, alguicidas, bactericidas, fungicidas, herbicidas, insecticidas, molusquicidas, nematocidas y rodenticidas. Esta definición incluye también a los productos químicos utilizados como fertilizantes e inoculantes, exceptuando los productos de uso veterinario.

CAPÍTULO II

SUJETOS Y ALCANCES DE LA LEY

Artículo 3°.- EL Organismo de Aplicación de la presente Ley, es la Secretaría de Agricultura y Ganadería o el organismo que la reemplace en el futuro.

Artículo 4°.- QUEDAN sujetos a las disposiciones de esta Ley y sus normas reglamentarias, las personas físicas o jurídicas, privadas o públicas, que actúen en la elaboración, formulación, transporte, almacenamiento, distribución, fraccionamiento, expendio, aplicación, utilización y disposición final de envases usados y toda otra operación que implique el manejo de productos químicos o biológicos destinados a la producción agropecuaria y agroindustrial en todo el territorio de la Provincia de Córdoba.

Artículo 5°.- EL Organismo de Aplicación creará, organizará y mantendrá actualizados, registros de inscripción obligatoria para las personas físicas o jurídicas que menciona el Artículo 12 de la presente Ley. En los casos que en virtud de otras leyes o reglamentos se exigiere habilitación previa, no se dará curso a la inscripción hasta tanto se dé cumplimiento a tal requisito. Los registros serán públicos y darán fe de los datos que se consignen. En los casos en que la inscripción en los registros deba hacerse a través de entidades o reparticiones, previo convenio con el Organismo de Aplicación, estas entidades o reparticiones deben informar periódicamente las modificaciones al Organismo de Aplicación para su actualización.

Artículo 6°.- EL Organismo de Aplicación publicará la nómina y clasificación ecotoxicológica completa de los productos mencionados en el Artículo 2 o de la presente Ley, que se encuentren inscriptos en el Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (S.E.N.A.S.A.) o el organismo que lo reemplace en el futuro, haciendo expresa mención de aquéllos que por sus características de riesgo ambiental, fueran de prohibida comercialización o aplicación restringida a determinados usos.

Artículo 7°.- EL Organismo de Aplicación publicará y mantendrá actualizada una clasificación de riesgo ambiental para los productos químicos o biológicos de uso agropecuario. Para la determinación de dicho riesgo ambiental no se utilizarán únicamente los valores de toxicidad y residualidad, sino que deberán considerarse también las propiedades referidas a volatilidad,

capacidad de percolación a napas, selectividad, concentración de producto activo y tipo de formulación. Hasta tanto el Organismo de Aplicación pueda contar con la información necesaria a tal efecto, se considera vigente la clasificación ecotoxicológica reconocida por la Organización Mundial de la Salud.

Artículo 8°.- a lo estipulado por los Artículos 40, 44 y 46 de la presente Ley. En el caso de los productos TODOS los productos químicos o biológicos de uso agropecuario requerirán para su aplicación, de la emisión de una Receta Fitosanitaria expedida por un Asesor Fitosanitario, de acuerdo de las clases toxicológicas Ia y Ib, además deberán contar con Receta Fitosanitaria para su expendio.

Artículo 9°.- A partir de la promulgación de esta Ley, su cumplimiento será obligatorio para todos los Municipios de la Provincia de Córdoba, los que deberán adherir o adecuar sus normas a la presente.

CAPÍTULO III

DE LOS CONVENIOS

Artículo 10°.- CON el fin de implementar en sus respectivas jurisdicciones el registro y matriculación de equipos de aplicación terrestre, la habilitación de los locales destinados a la comercialización y/o depósito de productos químicos o biológicos de uso agropecuario y el control de su utilización, el Organismo de Aplicación formalizará convenios con las Municipalidades y Comunas de la Provincia, de conformidad a lo dispuesto por el Artículo 192 de la Constitución Provincial. Los aranceles respectivos, conforme a lo dispuesto por el Organismo de Aplicación, serán percibidos en su totalidad por las Municipalidades o Comunas. Las condiciones que deben reunir las máquinas de aplicación terrestre y los locales de expendio y/o depósito para su habilitación, serán definidas en la reglamentación de la presente Ley.

Artículo 11°.- EL Organismo de Aplicación formalizará convenios con las universidades que otorguen título de Ingeniero Agrónomo, con el Colegio de Ingenieros Agrónomos de la Provincia de Córdoba, con el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (I.N.T.A.), con la Dirección de Ambiente, dependiente de la Agencia Córdoba Ambiente Sociedad del Estado y con la Agencia Córdoba Ciencia Sociedad del Estado, a los efectos de coordinar su participación institucional en el dictado de cursos de capacitación y actualización.

CAPÍTULO IV

DE LOS REGISTROS

Artículo 12°.- EL Organismo de Aplicación creará y mantendrá actualizados los Registros mencionados en el Artículo 5 o de la presente Ley, en los que se deberán inscribir los expendedores y aplicadores aéreos de productos químicos o biológicos de uso agropecuario. Los aplicadores terrestres radicados en Municipalidades o Comunas que hayan formalizado convenios con el Organismo de Aplicación, deberán inscribir sus equipos en el Registro correspondiente en el Municipio o Comuna; los radicados en Municipios o Comunas que no hayan formalizado los convenios antes mencionados, deberán inscribirse directamente ante el Organismo de Aplicación. Los Municipios o Comunas que inscriban equipos de aplicación, deberán elevar las altas y bajas al Organismo de Aplicación, a los fines de poder mantener actualizado un Registro Provincial Único de Máquinas Aplicadoras. La inscripción en un Municipio o Comuna, autorizará a operar en otras jurisdicciones de la Provincia.

Artículo 13°.- EL Organismo de Aplicación debe crear y mantener actualizado, un Registro de Asesores Fitosanitarios como asimismo extender una Credencial de Asesor Fitosanitario, donde deberá constar el nombre y apellido completo del profesional, su número de matrícula y la fecha de vencimiento de los cursos de capacitación o actualización que hubiere realizado.

CAPÍTULO V

DE LAS PRODUCCIONES VEGETALES

Artículo 14°.- SE entiende, a los fines de la presente Ley, que constituyen producciones vegetales, las actividades destinadas a la producción de especies cerealeras, oleaginosas, forestales, hortícolas, frutícolas, florales, aromáticas, medicinales, tintóreas, textiles y de cualquier otro tipo de cultivo no contemplado explícitamente en esta enumeración.

Artículo 15°.- QUEDA prohibida la aplicación de productos químicos o biológicos de uso agropecuario cuyo empleo no esté permitido por el Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (S.E.N.A.S.A.), o el organismo que en el futuro lo sustituya, para los cultivos mencionados. En caso de constatarse el empleo de productos prohibidos, los mismos serán decomisados, sin perjuicio de las sanciones que pudieren corresponder. Los productos secuestrados tendrán el destino que establezca la reglamentación.

Artículo 16°.- LAS personas físicas o jurídicas, titulares y/o responsables de las explotaciones dedicadas a alguna de las actividades señaladas en la presente Ley, deben tomar las medidas necesarias a fin que se respeten estrictamente los períodos de carencia establecidos en la etiqueta del o los productos utilizados.

Artículo 17°.- CUANDO los establecimientos dedicados a las actividades que señala el Artículo 14 de la presente Ley, se encuentren ubicados en las proximidades de núcleos poblacionales, de áreas naturales protegidas o de reservas forestales creadas por resoluciones en base a las leyes vigentes, deben ajustar la aplicación de productos químicos o biológicos de uso agropecuario, a la reglamentación que dicte el Organismo de Aplicación en forma específica para estos casos.

CAPÍTULO VI

DE LOS PLAGUICIDAS PARA EL CONTROL DE PLAGAS URBANAS

Artículo 18°.- SE aplicarán las disposiciones de la presente Ley y sus normas reglamentarias, a las tareas relacionadas a la aplicación de plaguicidas para uso doméstico, en áreas urbanas y en todo otro establecimiento que lo requiera para el control de plagas urbanas cuyo empleo, manipulación o tenencia, comprometa la calidad de vida de la población o el medio ambiente.

Artículo 19°.- EL Organismo de Aplicación fiscalizará y controlará la comercialización, el uso y la aplicación de plaguicidas en áreas urbanas, exceptuando las campañas oficiales de control de vectores de enfermedades que afectan a la salud pública.

Artículo 20°.- DEBEN contar con la supervisión de un profesional Ingeniero Agrónomo que cumpla las condiciones establecidas en el Artículo 39 de la presente Ley, la utilización de plaguicidas que no sean de venta libre y que se apliquen en:

- a. Ambientes urbanos o periurbanos para sanidad ambiental;
- b. Sanidad vegetal de viveros y jardinería en general;
- c. Sanidad de granos almacenados o control de plagas de la industria alimenticia, y
- d. Control de plagas en establecimientos que procesen alimentos o plagas ambientales de cualquier tipo no agropecuario.

Este profesional debe confeccionar una Receta Biosanitaria con la indicación del principio activo, dosis, método y momento de aplicación, precauciones y todo otro aspecto que el profesional considere de importancia para las circunstancias en que se deba desarrollar el trabajo.

Artículo 21°.- LOS comercios que expendan estos productos plaguicidas deben contar con el asesoramiento de un Ingeniero Agrónomo, que asesorará a los usuarios directos sobre todo lo referido al uso seguro y eficaz, a la manipulación y a las medidas de seguridad toxicológicas y ecotoxicológicas.

Artículo 22°.- LOS comercios que expendan plaguicidas autorizados como de venta libre deben:

- a. Exhibirlos en estanterías y/o góndolas separadas y aisladas de cualquier alimento, bebida, medicamento y/o artículo de higiene de uso humano o animal, a una altura no inferior a un metro con cincuenta centímetros (1,5 m.), evitando el libre acceso de menores de edad a los mismos;
- b. Entregarlos en bolsas separadas del resto de los productos adquiridos, y
- c. Tener a disposición de los clientes, las fichas técnicas de los productos comercializados y la información de los centros toxicológicos locales.

Artículo 23°.- LOS vehículos que se utilicen para las tareas de manejo de plagas urbanas, cualquiera sea la toxicidad de los productos empleados deben:

- a. Contar con matafuegos apropiados y material absorbente apto para circunscribir los posibles derrames de plaguicidas evitando su propagación;
- b. Poseer un compartimiento cerrado, con ventilación adecuada para el transporte de los plaguicidas, no permitiéndose la existencia de ventanas o aberturas que permitan el paso de gases o líquidos al sector del conductor y pasajeros, y
- c. Llevar folletos técnicos con información toxicológica de cada producto transportado.

CAPÍTULO VII

DE LOS EXPENDEDORES

Artículo 24°.- LAS personas físicas o jurídicas que se dediquen a la comercialización, cualquiera sea el carácter, de productos químicos o biológicos de uso agropecuario como actividad principal o secundaria, deben inscribirse en el Registro de Expendedores, de acuerdo a lo establecido en el

Artículo 12 de la presente Ley y con las formalidades que determine la reglamentación.

Artículo 25°.- LOS expendedores de productos químicos o biológicos de uso agropecuario deben:

- a. Acompañar, junto con la solicitud de inscripción, un croquis detallado de las instalaciones comerciales que serán utilizadas, las que estarán acordes a lo establecido por la reglamentación pertinente. En las renovaciones futuras, sólo se dará cumplimiento a este requisito cuando exista modificación o supresión de las condiciones originales;
- b. Contar con la asistencia técnica de un Asesor Fitosanitario según lo estipulado en los Artículos 39 y 40 de la presente Ley. En caso de vacancia, designar nuevo Asesor Fitosanitario dentro de los treinta (30) días corridos de producida la misma;
- c. Llevar un registro actualizado del origen y tipo de productos recibidos para su comercialización, avalado por los correspondientes remitos y facturas. Cuando se trate de sucursales, dicha obligación recaerá sobre las mismas, no pudiendo delegar dicha carga en la casa central;
- d. Archivar por el término de dos (2) años contados desde el momento de expendio, las Recetas Fitosanitarias y/o los remitos de los productos de las clases toxicológicas Ia y Ib, y
- e. Comunicar al Organismo de Aplicación, por los medios que establezca la reglamentación, la cesación de actividades dentro de los treinta (30) días corridos de producida la misma.

Artículo 26°.- LOS expendedores deben controlar que los envases de los productos químicos o biológicos de uso agropecuario, estén debidamente cerrados y con su precinto de seguridad colocado e intacto, con fecha de vencimiento vigente, que no estén prohibidos, así como que esté debidamente etiquetado, con la categoría del producto y las recomendaciones de uso y manipulación. En caso de producirse el vencimiento de algún producto mientras esté en su poder, debe arbitrar los medios para su disposición final, conforme a las directivas que fije el Organismo de Aplicación.

CAPÍTULO VIII

DE LOS APLICADORES

Artículo 27°.- A los efectos de la presente Ley se considera Aplicador a toda persona física o jurídica, pública o privada, que aplique o libere al ambiente, productos químicos o biológicos de uso agropecuario. Es el único responsable de la técnica de aplicación.

Artículo 28°.- TODO Aplicador que causare daños a terceros por imprudencia, negligencia, impericia o por dolo, se hará pasible de las sanciones que establezca la presente Ley, sin perjuicio de las acciones judiciales a las que hubiere lugar.

Artículo 29°.- EL Aplicador es el único responsable de la técnica de triple lavado de los envases de productos químicos o biológicos de uso agropecuario o del tratamiento alternativo de descontaminación, que en el futuro recomendaren el Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (S.E.N.A.S.A) y/o el Organismo de Aplicación.

Artículo 30°.- LOS propietarios de equipos de aplicación terrestre de productos químicos o biológicos de uso agropecuario utilizados deben:

a. Solicitar a los Municipios o Comunas que tengan convenios con el Organismo de Aplicación, el registro de la maquinaria de aplicación en los plazos y con los requisitos establecidos por la reglamentación. Cuando no existieren dichos convenios, la matriculación se tramitará directamente ante el Organismo de Aplicación, y

b. Declarar identidad y domicilio de la o las personas que operan equipos terrestres.

Artículo 31°.- LOS aplicadores aéreos de productos químicos o biológicos de uso agropecuario deben:

a. Contar con el Certificado de Explotador de Trabajo Aéreo, expedido por el Departamento de Trabajo Aéreo dependiente de la Fuerza Aérea Argentina, o el organismo que lo reemplace en el futuro, y

b. Inscribir cada uno de los equipos en el correspondiente registro ante el Organismo de Aplicación.

Artículo 32°.- LOS aplicadores aéreos o terrestres que apliquen productos químicos o biológicos de uso agropecuario deben:

- a. Respetar lo indicado en la Receta Fitosanitaria que avale cada comisión de trabajo de aplicación, en todo lo referente a productos y dosis, quedando a su criterio y bajo su responsabilidad la adecuación de la técnica de aplicación a las condiciones climáticas presentes en el momento de realizar el trabajo;
- b. Constituir domicilio legal en la Provincia de Córdoba;
- c. Cumplir con las normas de seguridad vigentes en cuanto al empleo de productos químicos o biológicos de uso agropecuario, debiendo contar con los elementos de protección personal correspondientes;
- d. Aprobar un curso teórico-práctico referido al uso seguro y eficaz de dichos productos, dictado anualmente por el Organismo de Aplicación y/o por entidades profesionales o universitarias que hubieren formalizado convenios de capacitación con dicho Organismo. Los aeroplificadores registrados ante el Organismo de Aplicación serán exceptuados del mismo;
- e. Los aplicadores terrestres, así como los operarios de carga, descarga y limpieza de máquinas de aplicación terrestre o aérea, deben realizarse los estudios toxicológicos que fije la reglamentación,y
- f. En caso de aplicación de productos incluidos en las clases toxicológicas Ia y Ib, archivar la Receta Fitosanitaria por un plazo de dos (2) años contados de la fecha de aplicación.

Artículo 33°.- LOS aplicadores aéreos y terrestres que además expendan productos químicos o biológicos de uso agropecuario, deben cumplir con las demás disposiciones de la presente Ley y su reglamentación en lo referente a los expendedores.

Artículo 34°.- LOS aplicadores terrestres deben realizar las operaciones de carga, descarga, abastecimiento y lavado, en las afueras de los centros poblados u otros asentamientos humanos. Las máquinas de aplicación aérea deben ajustarse a la reglamentación aeronáutica vigente. Las máquinas de aplicación terrestre, para poder transitar por zonas pobladas, deben hacerlo

descargadas y perfectamente limpias de productos químicos o biológicos de uso agropecuario a fin de evitar contaminaciones y perjuicios a terceros. Estas tareas de lavado de máquinas de aplicación, deben hacerse en instalaciones habilitadas a tal fin, según lo establezca la reglamentación.

Artículo 35°.- CUANDO en los lotes a tratar con productos químicos o biológicos de uso agropecuario, o en sus cercanías, hubiere centros poblados, el usuario responsable y/o el Aplicador y/o el Asesor Fitosanitario, deben notificar al Municipio o Comuna, indicando producto y dosis a utilizarse.

Artículo 36°.- CUANDO en los lotes a tratar con productos químicos o biológicos de uso agropecuario o en sus cercanías, hubiere apiarios, los aplicadores deben ajustarse a lo previsto en el Artículo 25 del Decreto Reglamentario de la Ley Provincial Apícola N o 8079.

Artículo 37°.- AL aplicarse productos químicos o biológicos de uso agropecuario sobre cultivos, debe respetarse el tiempo de carencia indicado en el marbete del o de los productos utilizados, prevaleciendo el período de mayor extensión.

Artículo 38°.- QUEDA prohibida la tenencia y aplicación de productos químicos o biológicos de uso agropecuario, no autorizados o prohibidos o contenidos en envases no autorizados por el Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (S.E.N.A.S.A.), salvo en los casos expresamente autorizados por la reglamentación. También se prohíbe la aplicación de productos vencidos o con marbetes ilegibles. Dichos productos deben ser dispuestos como lo establezca la reglamentación.

CAPÍTULO IX

DE LOS ASESORES FITOSANITARIOS

Artículo 39°.- ASESOR Fitosanitario será todo Ingeniero Agrónomo con título universitario habilitante para el manejo y prescripción de productos químicos o biológicos de uso agropecuario.

No podrán desempeñarse como Asesores Fitosanitarios, los Ingenieros Agrónomos que desempeñen funciones de fiscalización y control de la presente Ley.

Artículo 40°.- LOS Asesores Fitosanitarios están obligados a:

a. Contar con matrícula habilitante según lo estipulado en el Artículo 11 de la Ley Provincial N o 7461;

b. Inscribirse en el registro mencionado en el Artículo 13 de la presente Ley;

c. Realizar los cursos de capacitación y actualización que dicten las instituciones que hayan firmado convenios a tal efecto con el Organismo de Aplicación, según lo expresado en el Artículo 11 de la presente Ley. No podrá transcurrir más de un (1) año desde la fecha de inscripción en el Registro del Artículo 13 de la presente Ley y la realización del curso inicial de capacitación, ni dos (2) años entre dos cursos de actualización consecutivos. Caso contrario se considerará al profesional dado de baja del Registro de Asesores Fitosanitarios, creado por el Artículo 13 de la presente Ley;

d. Confeccionar Receta Fitosanitaria al indicar la aplicación de cualquier producto químico o biológico de uso agropecuario;

e. Archivar copia de las Recetas Fitosanitarias por un período no inferior a los dos (2) años contados desde la fecha de emisión, y

f. En caso de cese de sus actividades o funciones como Asesor Fitosanitario, deberá comunicarlo fehacientemente al Organismo de Aplicación dentro de los treinta (30) días corridos.

CAPÍTULO X

DE LOS USUARIOS

Artículo 41°.- SE considera Usuario Responsable a toda persona física o jurídica que explote, en forma total o parcial, un cultivo con independencia del régimen de tenencia de la tierra. Es todo aquel que se beneficia con el empleo de un producto químico o biológico de uso agropecuario.

Artículo 42°.- ADEMÁS de los descriptos en el Artículo 41 de la presente Ley, son igualmente Usuarios Responsables, aquellas personas físicas o jurídicas que por su actividad utilicen productos químicos o biológicos de uso agropecuario y/o se beneficien con ellos, como ser

acopiadores e industrializadores de granos y otros que oportunamente pueda definir el Organismo de Aplicación.

Artículo 43°.- TODOS los Usuarios Responsables están obligados a:

- a. Efectuar un empleo de los productos químicos o biológicos de uso agropecuario acorde con las prescripciones de esta Ley;
- b. Responsabilizarse civilmente por los eventuales daños que esta actividad genere;
- c. Requerir que la maquinaria de aplicación, tanto aérea como terrestre, esté debidamente registrada ante el Organismo de Aplicación de la presente Ley;
- d. Requerir que el profesional agronómico firmante de la Receta Fitosanitaria, esté debidamente autorizado como Asesor Fitosanitario según lo estipulado en el Artículo 13 de la presente Ley;
- e. Permitir el acceso de Agentes del Organismo de Aplicación de la presente Ley, a los predios o instalaciones donde se utilicen o manipulen productos químicos o biológicos de uso agropecuario. El Organismo de Aplicación podrá solicitar el auxilio de la Fuerza Pública a fin de hacer cumplir esta Ley, y
- f. Archivar los Remitos y Recetas Fitosanitarias de los productos que utilice, por un mínimo de dos (2) años, de forma tal que dichos documentos satisfagan adecuadamente el objetivo de trazabilidad de esta Ley y permita una adecuada auditoría por parte del Organismo de Aplicación.

CAPÍTULO XI

DE LA RECETA FITOSANITARIA

Artículo 44°.- LA Receta Fitosanitaria es el documento a emitir por el Asesor Fitosanitario toda vez que su recomendación implique la utilización de un producto químico o biológico de uso agropecuario. La emisión de la receta no deberá ocasionar costo adicional para el Usuario Responsable, sin perjuicio del derecho del Asesor Fitosanitario de cobrar los honorarios que le correspondan por su actuación profesional.

Artículo 45°.- EL Asesor Fitosanitario es el responsable de lo prescrito en la Receta Fitosanitaria. De igual manera, el Usuario Responsable lo es de la veracidad de los datos que suministre al Asesor Fitosanitario, sobre todo en lo referente a cultivos vecinos susceptibles. Ambos deben responder, en la medida de su responsabilidad, por los daños que pudieran producirse por el tratamiento indicado en la Receta Fitosanitaria.

Artículo 46°.- LA Receta Fitosanitaria debe contener como mínimo los siguientes puntos:

- a. Nombre completo, dirección y número de matrícula del Asesor Fitosanitario que la expide;
- b. Nombre completo o razón social y domicilio del Usuario Responsable;
- c. Denominación comercial o principio activo del o de los productos químicos o biológicos de uso agropecuario;
- d. Concentración de dicho producto (en el caso que se justifique);
- e. Dosis de uso;
- f. Recomendaciones especiales respecto a técnicas particulares de aplicación, de ser necesario por el tipo de plaga y/o cultivo, y última fecha de aplicación por carencia;
- g. Croquis de ubicación del lote a tratar;
- h. Cuando en los lotes a tratar con productos químicos o biológicos de uso agropecuario o en sus cercanías hubiere cultivos susceptibles al o a los productos a utilizarse, cursos de agua, embalses utilizados como fuentes de abastecimiento de agua, abrevaderos naturales de ganado, áreas naturales protegidas o reservas forestales creadas en virtud de leyes vigentes y todo lo que pudiera verse afectado por la aplicación, debe hacerse expresa mención de su ubicación a los fines de tomar las medidas de precaución necesarias, e
- i. Lugar, fecha, firma hológrafa y sello aclaratorio del Asesor Fitosanitario que la expide.

CAPÍTULO XII

DE LOS FONDOS

Artículo 47°.- CRÉASE la “CUENTA ESPECIAL PARA LA APLICACIÓN Y CONTROL DE LA LEY SOBRE PRODUCTOS QUÍMICOS O BIOLÓGICOS DE USO AGROPECUARIO”, la que será destinada a las acciones de control e inspección fitosanitaria y al desarrollo de programas educativos en relación a las disposiciones que establece la presente Ley y sus normas

reglamentarias.

Artículo 48°.- LA Cuenta Especial se integrará por:

- a. Los montos que destine el presupuesto correspondiente, del Organismo de Aplicación de la presente Ley;
- b. Los fondos recaudados en cualquier concepto, como consecuencia de la aplicación de esta Ley;
- c. Legados, donaciones o subsidios de organismos públicos y/o privados, organizaciones no gubernamentales, etc., y
- d. Los aportes obligatorios a cargo de expendedores y aplicadores.

CAPÍTULO XIII

DE LA FISCALIZACIÓN

Artículo 49°.- EL Organismo de Aplicación debe dotar a los funcionarios intervinientes en las tareas de inspección y/o fiscalización de la presente Ley, de las facultades necesarias a los fines de detectar las posibles infracciones.

Artículo 50°.- EL Organismo de Aplicación debe arbitrar los medios necesarios para el cabal cumplimiento de las tareas de inspección y/o fiscalización, aplicando a tal fin los fondos de la cuenta a que hace referencia el Artículo 47 de la presente Ley.

Artículo 51°.- TODA persona podrá denunciar ante el Organismo de Aplicación, sin perjuicio de las acciones que le brinda la ley, todo hecho, acto u omisión que contravenga las disposiciones de la presente Ley y/o que produzca desequilibrios ecológicos, daños al medio ambiente, a la fauna, a la flora o a la salud humana. El Organismo de Aplicación debe receptor y dar curso a la denuncia dentro de un plazo máximo de diez (10) días hábiles, excepto en los casos en que por el tipo de hecho denunciado, se requiera la inmediata intervención del Organismo de Aplicación. En estos casos no podrán transcurrir más de cuarenta y ocho (48) horas corridas entre la presentación de la denuncia y la constatación por parte del Organismo de Aplicación. El procedimiento a seguir para la denuncia se determinará en la reglamentación.

Artículo 52°.- CRÉASE la Comisión Asesora Honoraria de Productos Químicos o Biológicos de uso Agropecuario de la Provincia de Córdoba, dependiente del Organismo de Aplicación de la presente Ley con la finalidad de:

- a. Asesorar a los poderes públicos sobre el resultado de la aplicación de la presente Ley y las

disposiciones reglamentarias vigentes en la materia, en la jurisdicción provincial;

b. Elaborar programas orientados a la educación sobre el manejo seguro y eficaz de productos químicos o biológicos de uso agropecuario, propiciando el empleo racional de los mismos, la protección de la salud humana y la preservación del ambiente, y

c. Analizar y evaluar el impacto ambiental del empleo de productos químicos o biológicos de uso agropecuario en la Provincia de Córdoba, elaborando un informe anual con sus conclusiones, para ser puesto a consideración de los Poderes Públicos, Municipios y Comunas.

Artículo 53°.- LA Comisión estará integrada por los siguientes miembros:

a. En representación del Poder Ejecutivo Provincial, un miembro designado por la Secretaría de Agricultura y Ganadería, otro por la Dirección de Ambiente dependiente de la Agencia Córdoba Ambiente Sociedad del Estado y un tercero por el Ministerio de Salud, o los organismos que en el futuro los reemplacen;

b. Un miembro en representación del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (I.N.T.A.);

c. Un miembro en representación de cada una de las universidades con asiento en la Provincia de Córdoba;

d. Un miembro en representación de los expendedores de productos químicos o biológicos de uso agropecuario, propuesto por la Cámara de Expendedores de Agroquímicos y Semillas de Córdoba (C.E.D.A.S.A.C.);

e. Un miembro en representación de las personas físicas o jurídicas que practican la actividad de aplicadores aéreos de productos químicos o biológicos de uso agropecuario, a propuesta de la Cámara de Empresas Agroaéreas de Córdoba (C.E.A.C.);

f. Un miembro en representación de las personas físicas o jurídicas que practican la actividad de aplicadores terrestres de productos químicos o biológicos de uso agropecuario;

g. Un miembro en representación del Colegio de Ingenieros Agrónomos de la Provincia de Córdoba;

h. Un miembro en representación de cada uno de los gremios ruralistas con personería acreditada en la Provincia de Córdoba;

- i. Un miembro en representación de la Defensoría del Pueblo de la Provincia de Córdoba;
- j. Un miembro en representación del Departamento de Trabajo Aéreo de la Fuerza Aérea Argentina, o el organismo que en el futuro lo reemplace;
- k. Un miembro en representación de la Subsecretaría de Defensa Civil y Seguridad Vial de la Provincia, y
- l. Un miembro en representación de los Municipios de la Provincia de Córdoba.

La Comisión cumplirá sus funciones ad-honorem, estando facultada para dictar su propio reglamento de funcionamiento y para incluir a representantes de otras instituciones a las que se invite, previa aprobación del Organismo de Aplicación.

Sus miembros tendrán un mandato de dos (2) años en sus funciones y podrán ser propuestos para su desempeño en forma indefinida, salvo los representantes oficiales, cuyas funciones concluirán al término del mandato gubernamental correspondiente.

CAPÍTULO XIV DE LAS SANCIONES

Artículo 54°.- EN los supuestos de inobservancia de cualquiera de los requisitos y obligaciones establecidos en esta Ley y su reglamentación, el Organismo de Aplicación, previo sumario administrativo, podrá aplicar a los sujetos de la presente Ley las siguientes sanciones:

- a. Llamado de atención;
- b. Apercibimiento;
- c. Multa;
- d. Interdicción de predios y/o decomiso de los productos y/o mercaderías contaminadas y/o de los elementos utilizados para cometer la infracción. En estos casos se impondrá al infractor la obligación de disponer a su costa de los productos decomisados, según los procedimientos que se fijen en la reglamentación;
- e. Suspensión y/o baja del registro correspondiente;

- f. Inhabilitación temporal o permanente;
- g. Clausura parcial o total, temporal o permanente de los locales y depósitos;
- h. Secuestro de los equipos de aplicación y/o vehículos utilizados para cometer la infracción, e
- i. Arresto.

El sumario administrativo podrá iniciarse de oficio, o por denuncia de particulares o cualquiera de los sujetos alcanzados por esta Ley, y acumularse más de una sanción, conforme a la gravedad de la infracción y los antecedentes del responsable. Los montos de las multas y la duración de las interdicciones, clausuras o inhabilitaciones, serán fijados por la reglamentación. Las sanciones de todo tipo se duplicarán en caso que el infractor hubiera omitido inscribirse en alguno de los registros que le hubiera correspondido, según los Artículos 12 y 13 de la presente Ley.

Artículo 55°.- SERÁ reprimido con multa e inhabilitación y/o clausura de un (1) mes a un (1) año:

- a. El que introdujere a la Provincia o produzca productos químicos o biológicos de uso agropecuario sin poseer inscripción, autorización o habilitación de las autoridades competentes, impuestas por la presente Ley;
- b. El que distribuya, almacene, transporte, ponga a la venta o venda productos químicos o biológicos de uso agropecuario cuyo empleo esté prohibido por resolución firme del Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (S.E.N.A.S.A.) o el organismo que en el futuro lo reemplace, o productos falsificados, adulterados o producidos fraudulentamente;
- c. El que aplique productos químicos o biológicos de uso agropecuario por cuenta de terceros y no se encuentre debidamente registrado como Aplicador ante el Organismo de Aplicación, y quien haya encargado dicha aplicación, y
- d. El que aplique productos químicos o biológicos de uso agropecuario, en áreas o zonas restringidas y/o prohibidas por la presente Ley.

Artículo 56°.- SERÁ reprimido con arresto de hasta treinta (30) días, sesenta (60) días en caso de reincidencia y penas accesorias, todo de conformidad a lo dispuesto por el Código de Faltas de la Provincia de Córdoba -Ley N o 8431 y sus modificatorias-, el que utilizando o permitiendo la

utilización de productos químicos o biológicos de uso agropecuario, envenenare, adulterare o contaminare, de forma peligrosa para la salud humana o animal, alimentos, el suelo, el agua, los ecosistemas o el ambiente en general, siempre que estas acciones no constituyan un delito en los términos de la leyes penales de la Nación.

Artículo 57°.- SERÁ reprimido con inhabilitación de quince (15) días a un (1) año, el Asesor

Fitosanitario que aplicare u ordenare aplicar productos químicos o biológicos de uso agropecuario, que no se encuentren debidamente inscriptos y autorizados. Adicionalmente, el Organismo de Aplicación deberá girar las actuaciones al Tribunal de Disciplina del Colegio de Ingenieros Agrónomos de la Provincia de Córdoba, a los fines de la aplicación de las sanciones accesorias que procedan.

CAPÍTULO XV

DE LAS PROHIBICIONES

Artículo 58°.- PROHÍBESE la aplicación aérea dentro de un radio de mil quinientos (1.500 m.)

metros del límite de las plantas urbanas, de productos químicos o biológicos de uso agropecuario, de las Clases Toxicológicas Ia, Ib y II. Asimismo, PROHÍBESE la aplicación aérea dentro de un radio de quinientos (500 m.) metros del límite de las plantas urbanas, de productos químicos o biológicos de uso agropecuario, de las Clases Toxicológicas III y IV.

Artículo 59°.- PROHÍBESE la aplicación terrestre, dentro de un radio de quinientos (500 m.) metros a partir del límite de las plantas urbanas de municipios y comunas, de productos químicos o biológicos de uso agropecuario, de las Clases Toxicológicas Ia, Ib y II. Sólo podrán aplicarse

dentro de dicho radio, productos químicos o biológicos de uso agropecuario de las Clases

Toxicológicas III y IV.

Artículo 60°.- PROHÍBESE la venta, utilización y manipulación de productos químicos o biológicos de uso agropecuario de las clases toxicológicas Ia, Ib, II y III, a menores de dieciocho (18) años de edad.

Artículo 61°.- PROHÍBESE el almacenamiento, transporte y manipulación de productos químicos o biológicos de uso agropecuario en forma conjunta con productos alimenticios, cosméticos, vestimenta, tabacos, productos medicinales, semillas, forrajes y otros productos que establezca el Organismo de Aplicación por vía reglamentaria, que pudieran constituir eventuales riesgos a la vida o a la salud humana o animal.

Artículo 62°.- PROHÍBESE el enterramiento, quema y/o disposición final de restos o envases de productos químicos o biológicos de uso agropecuario, que no hubieran sido sometidos a tratamientos previos de descontaminación por triple lavado o según las instrucciones particulares de su rótulo, como así también la descarga de restos, residuos y/o envases en cursos o espejos de agua.

Artículo 63°.- PROHÍBESE en toda la Provincia el transporte de productos químicos o biológicos de uso agropecuario, en vehículos que no cumplan con la legislación nacional al respecto.

CAPÍTULO XVI

DE LA REGLAMENTACIÓN

Artículo 64°.- EL Poder Ejecutivo reglamentará la presente Ley dentro de los noventa (90) días de su promulgación. En el caso de presentarse situaciones no contempladas específicamente en este cuerpo legal, las mismas se interpretarán de conformidad a lo establecido al respecto por la normativa nacional y el Código Internacional de Conducta para la Distribución y Utilización de Plaguicidas de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y Alimentación (F.A.O.).

Artículo 65°.- DERÓGASE la Ley No 6629, sus modificatorias y decretos reglamentarios.

Artículo 66°.- COMUNÍQUESE al Poder Ejecutivo Provincial.

SCHIARETTI - ARIAS

TITULAR DEL PODER EJECUTIVO: DE LA SOTA.

DECRETO DE PROMULGACIÓN N° 673/04

ANEXO 30. Decreto N° 132/05. Reglamentación de la Ley N° 9.164

DECRETO N° 132/05

REGLAMENTACIÓN DE LA LEY N° 9164- PRODUCTOS QUÍMICOS O BIOLÓGICOS DE USO AGROPECUARIO

Córdoba, 18 de Marzo de 2005

VISTO: El Expediente N° 0426-028489/04 del Registro del Ministerio de Producción y Trabajo y la Ley N° 9164 de Productos Químicos o Biológicos de Uso Agropecuario.

Y CONSIDERANDO:

Que la Ley N° 9164 establece los principios básicos para la protección de la salud humana, de los recursos naturales, de la producción agropecuaria y del patrimonio de terceros, a fin de prevenir los daños que pudieran ocasionarse por los usos contrarios o indebidos de dichos productos, asegurando la preservación de la calidad de los alimentos y de las materias primas de origen vegetal, su trazabilidad y la de los productos mencionados, contribuyendo al desarrollo sostenible y a la disminución del impacto ambiental que estos generan.

Que resulta necesario reglamentar la mencionada Ley en diversos aspectos a los fines de propiciarla ejecución operativa de su parte dispositiva, tanto en lo técnico como en lo organizativo.

Que las disposiciones de la Ley N° 9164 y la presente reglamentación comprenden a aquellas personas físicas o jurídicas, privadas o públicas, que intervengan en algunos de los procesos relacionados con el manejo de productos químicos o biológicos destinados a la producción agropecuaria y agroindustrial, como así también para el control de las plagas urbanas, en todo el territorio provincial (elaboración, formulación, transporte, almacenamiento, distribución, fraccionamiento, expendio, aplicación, utilización y disposición final de los envases usados y toda otra operación que implique el manejo de estos productos).

Que a tal efecto se ha previsto la creación, organización y actualización de Registros de Inscripción Obligatoria, tanto para los expendedores como los aplicadores aéreos y terrestres, como así también los asesores fitosanitarios y las máquinas o equipos de aplicación.

Que a fin de regular la utilización de los productos químicos o biológicos de uso agropecuario, la Secretaría de Agricultura y Ganadería dependiente del Ministerio de Producción y Trabajo, como Organismo de Aplicación de la Ley N° 9164, publicará la nómina y clasificación ecotoxicológica completa de los productos mencionados en el Artículo 2° de la norma legal referida, los que

deberán encontrarse inscriptos en el Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA), haciendo expresa mención de aquellos que por sus características de riesgo ambiental fueran de prohibida comercialización o aplicación restringida a determinados usos.

Que junto con ello, se publicará y mantendrá actualizada una clasificación de riesgo ambiental para los productos químicos o biológicos de uso agropecuario, utilizando parámetros que tomen los valores de toxicidad y residualidad, y que contemplen diversas propiedades como las referidas a volatilidad, capacidad de percolación a napas, selectividad, concentración de producto activo y tipo de formulación, manteniendo vigencia la reconocida por la Organización Mundial de la Salud hasta tanto se elabore la clasificación mencionada.

Que a fin de asegurar una correcta utilización y aplicación de los productos químicos o biológicos de uso agropecuario, los mismos requerirán para su aplicación de la emisión de una receta fitosanitaria expedida por un asesor fitosanitario, en concordancia con las previsiones de los Artículo 40°, 44° y 46° de la Ley N° 9164.

Que la presente reglamentación tiene por objeto asegurar una correcta preservación de las producciones vegetales (cerealeras, oleaginosas, forestales, hortícolas, frutícolas, florales, aromáticas, medicinales, tintóreas, textiles y de cualquier otro tipo de cultivo), evitando el uso inadecuado de los productos químicos o biológicos de uso agropecuario o la utilización de aquellos cuyo empleo no esté permitido por el Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA), ajustando estrictamente la aplicación de los productos autorizados en cercanías de núcleos poblacionales, áreas naturales protegidas, reservas forestales y cursos o espejos de agua, resguardando la calidad de vida de la población y del medio ambiente.

Por ello, actuaciones cumplidas, lo dictaminado por Fiscalía de Estado bajo N° 1257/04 y lo prescripto por el Artículo 144, incisos 1° y 2° de la Constitución Provincial

EL GOBERNADOR DE LA PROVINCIA

DECRETA

Artículo 1° - APRUÉBASE la siguiente reglamentación de la Ley N° 9164 de Productos Químicos o Biológicos de Uso Agropecuario, la que como Anexos I, II y III, con ocho (8) fojas, dieciocho (18) fojas y seis (6) fojas útiles, respectivamente, forman parte integrante del presente Decreto.

Artículo 2° - EL presente Decreto será firmado por la señora Ministro de Producción y Trabajo y por el señor Fiscal de Estado.

Artículo 3° - PROTOCOLÍCESE, comuníquese, notifíquese y archívese.

DE LA SOTA–NAZARIO–LOPEZ AMAYA

ANEXO I

REGLAMENTACIÓN DE LA LEY N° 9164

Artículo 1° - Para el inicio de todo proceso de elaboración, formulación, fraccionamiento y disposición final de envases de Productos Químicos o Biológicos de Uso Agropecuario se deberá contar con la previa autorización del Organismo de Aplicación. A tal efecto, se presentará la solicitud correspondiente ante el Organismo de Aplicación, manifestando el tipo de actividad que se pretende iniciar y la ubicación del o los inmuebles donde se desarrollará la tarea. Autorizado el proceso de que se trate o realizadas las adecuaciones que el Organismo de Aplicación indicare, los interesados dispondrán de treinta (30) días corridos para proceder a su inscripción en un Registro de Elaboradores, Formuladores o Fraccionadores que creará y mantendrá actualizado el Organismo de Aplicación.

La falta de inscripción o la que se produjese más allá del plazo acordado, dará lugar a la aplicación de las sanciones establecidas en el Artículo 54° de la Ley N° 9164.

El inicio de actividades sin la debida autorización determinará la clausura automática del establecimiento hasta tanto se dé cumplimiento a la obligación establecida en la primera parte de este Artículo.

Artículo 2° - A los efectos de la inscripción en el Registro de Elaboradores, Formuladores o Fraccionadores se deberá completar la correspondiente documentación.

El incumplimiento de alguno de estos requisitos impedirá la prosecución del trámite.

El desarrollo de alguna de estas actividades sin la correspondiente inscripción registral hará pasible a los infractores de las sanciones que establece el Artículo 54° de la Ley N° 9164.

Artículo 3° - Aquellas firmas que ya estén desarrollando alguna de las actividades reseñadas en el Artículo 4° de la Ley N° 9164, dispondrán de un plazo de sesenta (60) días corridos contados a partir de la vigencia de la presente reglamentación, para dar cumplimiento a lo establecido en el Artículo anterior.

Artículo 4° - El transporte terrestre de Productos Químicos o Biológicos de Uso Agropecuario que se realice dentro de los límites del territorio provincial deberá ajustarse a lo establecido en la normativa nacional que lo regula y a lo dispuesto en la presente reglamentación.

Los funcionarios del Organismo de Aplicación intervinientes en las tareas de inspección y/o fiscalización de la Ley N° 9164 están facultados para realizar controles en cualquier vehículo destinado al transporte, playas de carga o descarga, depósitos y todo otro lugar destinado a la

logística de Productos Químicos o Biológicos de Uso Agropecuario y podrán tomar muestras de los productos de referencia.

Artículo 5° - El depósito y almacenamiento de Productos Químicos o Biológicos de Uso Agropecuario, cualquiera sea el destino, deberá realizarse en locales que posean las condiciones exigidas en el Anexo II de la presente reglamentación.

En ningún caso los locales destinados a la expresada finalidad podrán ser utilizados como oficinas o para atención al público.

Los inmuebles que en la actualidad se encuentren afectados al destino indicado en la primera parte de este Artículo, deberán adecuarse a lo establecido en la Anexo II de la presente reglamentación, dentro de los ciento ochenta (180) días corridos de la entrada en vigencia de esta norma.

Artículo 6° - El Organismo de Aplicación creará y mantendrá actualizados los Registros Públicos que seguidamente se enumeran, siendo obligatoria la inscripción en los mismos para toda persona física o jurídica, privada o pública, que desarrolle alguna de las actividades enunciadas en el Artículo 4° de la Ley N° 9164.

1. De Elaboradores, Formuladores o Fraccionadores.
2. De Distribuidores y Expendedores.
3. De Aplicadores.
4. De Operarios Habilitados.
5. De Asesores Fitosanitarios.
6. De Plantas de Destino Final de Envases.

Las inscripciones y habilitaciones anuales se tramitarán ante el Organismo de Aplicación en los plazos y con los requisitos que para cada caso establezca la Ley N° 9164 y la presente reglamentación, excepto las previstas en inciso 4). Las solicitudes de inscripción y habilitación anual que se presenten deberán ser suscriptas por el titular, responsable o interesado según corresponda y certificadas por autoridad competente.

Artículo 7° - Para solicitar la inscripción en el Registro establecido en el inciso 1) del Artículo precedente, se deberá dar cumplimiento a los Artículos 1°, 2° y 3° de la presente, acompañando en dicho acto croquis con detalle de las instalaciones.

Artículo 8° - A los efectos de su inscripción y habilitación anual en el Registro de Distribuidores y Expendedores, las personas físicas o jurídicas, privadas o públicas, dedicadas a estas actividades según lo establecido en el Artículo 24° de la Ley N° 9164, deberán cumplimentar los siguientes requisitos:

- a. Indicar el nombre o razón social de la firma, domicilio real y comercial de su/s titular/es y ubicación del depósito central y sucursales si las hubiere.
- b. Declarar identidad y matrícula del Asesor Fitosanitario que desempeñará la función de asistente técnico, uno por cada una de las bocas de expendio.
- c. Presentar croquis simple y habilitación municipal o comunal de las instalaciones destinadas a la actividad comercial.

Artículo 9° - Las personas físicas o jurídicas, privadas o públicas, dedicadas a la aplicación de Productos Químicos o Biológicos de Uso Agropecuario, a los fines de solicitar su inscripción en el Registro establecido en el inciso 3) del Artículo 6°, deberán:

- a. Indicar el nombre o razón social de la firma, domicilio real y comercial de sus/s titular/es.
- b. Presentar comprobante de habilitación del/los equipos terrestres y aeronaves de acuerdo a lo exigido por los Artículos 30° y 31° de la Ley N° 9164, respectivamente.
- c. Cuando correspondiere, se presentará croquis simple de las instalaciones de acuerdo a lo previsto en el inciso c) del Artículo 8° de la presente.
- d. Hacer constar los datos de identidad y domicilio de los operadores de los equipos a los efectos de su habilitación en los términos del Artículo 10° de esta reglamentación.

Artículo 10° - Están obligados a inscribirse en el Registro establecido en el inciso 4) del Artículo 6° de la presente, todas las personas que operen directamente con equipos aéreos o terrestres.

A tal efecto deberán:

- a. Acompañar certificado de asistencia a los cursos de capacitación dictados por el Organismo de Aplicación o las entidades que suscribieran convenios a tal efecto con el mismo. Los pilotos aeroaplicadores sólo deberán presentar la habilitación conferida por el Organismo Nacional competente.
- b. El Organismo de Aplicación extenderá la credencial habilitante para los operadores de maquinaria de aplicación terrestre.

La habilitación será anual y se tramitará dentro del período comprendido entre el 1 de Abril y el 30 de Julio de cada año. En el caso de afectarse personal con posterioridad al plazo indicado, la inscripción se realizará dentro de los treinta (30) días corridos de producirse la afectación.

Artículo 11° - Los profesionales Ingenieros Agrónomos, para poder desempeñarse como Asesores Fitosanitarios, están obligados a inscribirse en el Registro mencionado en el Artículo 13° de la Ley N° 9164. A los fines de su inscripción, deberán presentar ante el Organismo de Aplicación la habilitación conferida por el Colegio de Ingenieros Agrónomos de la Provincia de Córdoba, en cumplimiento de los Artículos 39° y 40° de la Ley N° 9164 y los Artículos 1°, 3° y 10° de la Ley N° 7461.

Artículo 12° - Las plantas que procesen, reciclen o destruyan envases de Productos Químicos o Biológicos de Uso Agropecuario de cualquier tipo, junto a la solicitud de inscripción deberán acompañar:

- a. Certificado de habilitación comunal o municipal de las instalaciones.
- b. Identidad y matrícula del responsable técnico, que podrá ser todo profesional universitario cuyas incumbencias profesionales lo habiliten.
- c. Solicitud de autorización exigida por el Artículo 1° de esta reglamentación.

Artículo 13° - Las personas físicas o jurídicas, privadas o públicas, sujetas a registración por imperio del Artículo 6° de la presente reglamentación, excepto las previstas en los incisos 4) y 5) de ese mismo Artículo, a los efectos de su inscripción y habilitación anual deberán abonar el arancel que fije la Ley Impositiva Anual del año que corresponda.

En caso de desarrollar más de una actividad sujeta a registro, se pagará un solo arancel.

Artículo 14° - Las personas físicas o jurídicas, privadas o públicas, que se dedican al expendio de Productos Químicos o Biológicos de Uso Agropecuario, deberán contar con un Asesor Fitosanitario en cada una de las bocas de expendio.

Artículo 15° - El depósito y almacenamiento de Productos Químicos o Biológicos de Uso Agropecuario, cualquiera sea su destino, deberá realizarse en locales que posean las condiciones exigidas en el Anexo II de la presente reglamentación.

Artículo 16° - Los establecimientos que procesen, reciclen o destruyan envases vacíos de Productos Químicos o Biológicos de Uso Agropecuario, deberán cumplir con todas las normativas ambientales y requisitos municipales vigentes. En ningún caso podrán recibir envases que no hayan sido sometidos a Triple Lavado o al tratamiento de descontaminación que pudiere corresponderle por el material de que está constituido.

Artículo 17° - La matriculación de equipos de aplicación exigida por el Artículo 30° de la Ley N° 9164 deberá ser gestionada por el titular o responsable de la firma para la cual presten servicios los citados equipos. En el supuesto de que el municipio o comuna de la jurisdicción donde la firma tenga su domicilio comercial no tenga convenio con el Organismo de Aplicación, la matrícula se gestionará ante este último organismo o cualquiera de sus delegaciones.

Artículo 18° - Los requisitos con que deberán contar las máquinas aplicadoras terrestres para su habilitación, a los que se refiere el Artículo 30° inciso a) de la Ley N° 9164, están contenidos en el Anexo III de la presente reglamentación.

La inspección técnica necesaria para la habilitación podrá ser hecha por personal propio del municipio o comuna, debidamente capacitado de acuerdo a lo especificado en convenio con el

municipio o comuna o por un Asesor Fitosanitario, inscripto en el registro indicado en el Artículo 13° de la Ley N° 9164, expresamente contratado para tal fin.

La habilitación inicial deberá hacerse en forma previa al inicio de actividades y deberá renovarse cada dos (2) años o en lapso menor, en el período comprendido entre el 1 de Abril y el 30 de Julio del año que corresponda.

En caso de cese de actividad o desafectación del equipo, deberá solicitarse la baja de la matrícula.

Artículo 19° - Al momento de tramitar la matrícula, deberá presentarse la habilitación referida en el Artículo anterior. Presentada la solicitud y acompañada la habilitación, el organismo actuante asignará una matrícula, compuesta de dos (2) letras que indicará la municipalidad o comuna a la que pertenece y un número correlativo de orden de cuatro (4) cifras, siendo obligación del solicitante grabar o pintar la misma sobre la parte media de los laterales del equipo en un lugar bien visible. El tamaño de cada letra y número no será inferior a quince centímetros (15 cm) de alto por diez centímetros (10 cm) de ancho y el color deberá destacarse nítidamente del fondo.

La matriculación será exigible a partir de los noventa (90) días corridos de la vigencia de la presente reglamentación, pudiendo el Organismo de Aplicación determinar una prórroga por igual período y por única vez, si las condiciones de excesivo trabajo estacional así lo aconsejaren. La inobservancia de esta obligación será sancionada conforme a lo establecido en los Artículos 54° y 55° de la Ley N° 9164.

Artículo 20° - Los titulares de aeronaves están obligados a presentar los comprobantes de habilitación conforme los requiere el Artículo 31° de la Ley N° 9164, que tendrá validez a los efectos del Artículo anterior. La matrícula será la misma que la aeronave ya posee según la legislación vigente.

Artículo 21° - El monto del arancel por el trámite previsto precedentemente será el que fije la Ley Impositiva Anual del año que corresponda.

Artículo 22° - Las instalaciones de lavado de máquinas de aplicación terrestre mencionadas en el Artículo 34° de la Ley N° 9164, deberán contar con habilitación expedida por los municipios o comunas de la jurisdicción donde se encuentren. La Autoridad de Aplicación establecerá mediante Resolución las características que deben reunir dichas instalaciones previo a su habilitación.

Artículo 23° - Cuando se disponga el decomiso de Productos Químicos o Biológicos de Uso Agropecuario en virtud de lo indicado en el Artículo 15° de la Ley N° 9164, el Organismo de

Aplicación ordenará la destrucción de los mismos empleando a tal fin las recomendaciones nacionales e internacionales existentes. Si se tratare del decomiso de productos cuya aplicación esté permitida en otros cultivos, podrá disponerse su destrucción o procederse a la venta en pública subasta y los fondos obtenidos serán destinados según lo prescripto por el Artículo 47° de la Ley N° 9164.

Artículo 24° - En los establecimientos a los que se hace mención en el Artículo 17° de la Ley N° 9164, la aplicación de Productos Químicos o Biológicos de Uso Agropecuario se deberá ajustar a los siguientes requerimientos:

- a. Notificar con cuarenta y ocho (48) horas de antelación al municipio o comuna correspondiente la fecha y hora tentativas de la aplicación, indicando productos y dosis a utilizar, a fin de que se tomen los recaudos necesarios.
- b. La aplicación se deberá realizar teniendo en cuenta las condiciones climáticas que eviten la deriva hacia las zonas que se desean proteger.
- c. El Organismo de Aplicación publicará oportunamente la nómina de aquellos productos que por sus propiedades no estarán autorizados para su uso en esas áreas.

Artículo 25° - Cuando el Organismo de Aplicación estimare desaconsejable el empleo de determinados Productos Químicos o Biológicos de Uso Agropecuario por su alta toxicidad, prolongado efecto residual u otra causa que tornare peligroso su uso, gestionará ante el Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA) su exclusión de la nómina de productos autorizados, sin perjuicio de adoptar - en forma inmediata - las medidas necesarias para el resguardo y preservación de las personas, del medio ambiente, flora, fauna o bienes de terceros.

Artículo 26° - Para el archivo de recetas fitosanitarias de los productos de las clases toxicológicas Ia y Ib según lo indicado en el Artículo 25° inciso d) de la Ley N° 9164, deberán considerarse las escalas de DL50 recomendadas por el Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA) para cada caso. A estos efectos deberá considerarse la DL50 del producto comercial formulado.

Artículo 27° - El Organismo de Aplicación publicará un listado de estudios médicos periódicos a

que deberán someterse los operarios mencionados en el Artículo 32° inciso e) de la Ley N° 9164.

Artículo 28° - Cuando la adecuación de la técnica de aplicación, según lo expresado en el Artículo

32° inciso a) de la Ley N° 9164, implique cambios respecto a lo indicado en la receta fitosanitaria, estos cambios deberán constar por escrito en el dorso de la copia de la receta que queda en manos del Usuario, avalando, tanto el aplicador aéreo como terrestre, con su firma tal acto.

Artículo 29° - Los productos cuyo vencimiento operara dentro de los depósitos de aplicadores y/o expendedores o distribuidores, deberán ser almacenados en un sector debidamente identificado, hasta su remisión al fabricante, quien deberá arbitrar los medios necesarios para su disposición final, empleando a tal efecto las recomendaciones nacionales e internacionales existentes.

Artículo 30° - En el momento de emitirse la receta fitosanitaria, el Usuario está obligado a alertar al Asesor Fitosanitario sobre la existencia de cultivos susceptibles o áreas especiales como las indicadas en el Artículo 46° inciso h) de la Ley N° 9164 y que su presencia no sea evidente.

Artículo 31° - El titular de la Secretaría de Agricultura y Ganadería o del organismo que lo reemplace, será el responsable de la administración y disposición de la Cuenta Especial Para la Aplicación y Control de la Ley Sobre Productos Químicos o Biológicos de Uso Agropecuario, creada por el Artículo 47° de la Ley N° 9164.

Artículo 32° - Sin perjuicio de las funciones que le sean encomendadas por otras disposiciones legales, el titular de la Secretaría de Agricultura y Ganadería o del organismo que lo reemplace, como Administrador de la Cuenta Especial referida en el Artículo precedente, tendrá las siguientes atribuciones:

a. Registrar dicha Cuenta Especial conforme a lo establecido en el Artículo 47° de la Ley N° 9164, cuyo giro se establecerá por Resolución del organismo competente en la materia, de acuerdo a la legislación vigente en la materia.

b. Percibir todos los ingresos provenientes de la aplicación de la Ley N° 9164, los que deberán ser depositados sin excepción en la Cuenta Especial creada por el Artículo 47° de la referida Ley y girar sobre la misma para efectuar los pagos que por conceptos de gastos, transferencias o inversiones deba realizar.

c. Financiar erogaciones directamente originadas por la aplicación de la Ley N° 9164, conforme al destino que determina dicha norma legal.

d. Apoyar estudios y tareas que promuevan la utilización de técnicas de control integrado de

plagas, como así también la incorporación de tecnología en los tratamientos fitosanitarios.

e. Elaborar, a través del área técnica competente del Organismo de Aplicación, planes de obras e inversiones conducentes a ejecutar lo establecido en los incisos precedentes.

f. Informar sobre los ingresos y egresos de la Cuenta Especial nominada en el Artículo 31° de la presente reglamentación, conforme las instrucciones que se establezcan, estado de caja y conciliación bancaria, ante la Comisión Asesora Honoraria de Productos Químicos o Biológicos de Uso Agropecuario de la Provincia de Córdoba.

g. Elaborar el inventario general de todos los valores y bienes pertenecientes a la Ley N° 9164, ajustándose a las disposiciones que en materia de patrimonio rigen en la Provincia.

h. Contratar personal especializado para realizar tareas de control de la Ley N° 9164.

i. Toda otra atribución no contemplada explícitamente en esta enumeración y que haga a las mejoras de las acciones de control e inspección fitosanitaria y al desarrollo de programas educativos con relación a las disposiciones establecidas por la Ley N° 9164.

Artículo 33° - Las personas intervinientes en las tareas de inspección y/o fiscalización de la Ley N° 9164 deberán ser designadas por el Organismo de Aplicación, revistiendo el carácter de Oficial Público. Los actos emanados de éstos, revestirán la calidad de Instrumento Público.

Artículo 34° - Las denuncias efectuadas en virtud de lo dispuesto por el Artículo 51° de la Ley N° 9164 podrán hacerse ante cualquier dependencia del Organismo de Aplicación o policial, en forma oral o escrita, indicando nombre y apellido del denunciante y del o los denunciados, y todos los hechos o circunstancias que se estimen necesarios para la investigación.

En cualquiera de los casos enunciados, la correspondiente denuncia deberá ser girada al Sistema Único de Atención al Ciudadano (SUAC) de la Secretaría de Agricultura y Ganadería, quien deberá proceder conforme la reglamentación vigente en la materia para este tipo de trámites.

Artículo 35° - La Comisión Asesora Honoraria de Productos Químicos o Biológicos de Uso Agropecuario de la Provincia de Córdoba deberá sesionar al menos una (1) vez por mes, para lo cual el Organismo de Aplicación deberá convocar a sus miembros, haciendo mención de los temas a tratar en el Orden del Día. Independientemente de lo antes mencionado, dicha Comisión podrá convocarse en forma extraordinaria cuando el Organismo de Aplicación lo requiera.

Artículo 36° - Se adoptará como clasificación de riesgo ambiental a la establecida por el Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA) en el Registro Nacional de Terapéutica Vegetal.

Artículo 37° - Para las zonas de restricción impuestas por los Artículos 58° y 59° de la Ley N° 9164, la división en clases toxicológicas Ia, Ib, II, III y IV deberá hacerse respetando las escalas de DL50 recomendadas por el Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA) para cada caso. A estos efectos deberá tomarse la DL50 del producto considerado en la concentración en que se libera al ambiente, sin perjuicio de las demás restricciones que se impongan por las demás propiedades de estos productos y teniendo en cuenta la limitación impuesta por los Artículos 24° inciso c) y 25° de la presente reglamentación.

Artículo 38° - La sanción de multa de que puedan ser pasibles los infractores a la Ley N° 9164 y al presente Decreto, conforme el Artículo 54° inciso c) del citado cuerpo legal, será cuantificada en relación al valor del litro de gasoil vigente.

Dichos montos mínimos y máximos ascenderán respectivamente al valor equivalente a quinientos (500) litros y veinticinco mil (25.000) litros de gasoil al momento de quedar firme la Resolución que dicte en tal sentido el Organismo de Aplicación.

El monto de la multa podrá incrementarse a mayor valor que el referido cuando a juicio del Organismo de Aplicación concurren circunstancias agravantes, duplicándose en caso de que el infractor hubiera omitido inscribirse en alguno de los Registros que le hubiere correspondido, según los Artículos 12° y 13° de la Ley N° 9164 y el Artículo 6° de la presente reglamentación.

Artículo 39° - Los funcionarios actuantes podrán requerir el uso de la fuerza pública para hacer cumplir las disposiciones de la Ley N° 9164 y de la presente reglamentación.

ANEXO 31. Ordenanza Municipal N° 2.446.

O R D E N A N Z A Nro. 2446

“VISTO:

La imperiosa necesidad de legislar sobre la problemática relacionada con la regulación del uso de agroquímicos y plaguicidas dentro del radio de la ciudad de Marcos Juárez; y

“CONSIDERANDO:

Que la Constitución Nacional establece en su artículo 41 que “Todos los habitantes gozan del derecho a un ambiente sano, equilibrado, apto para el desarrollo humano y para que las actividades productivas satisfagan las necesidades presentes sin comprometer las de las generaciones futuras; y tienen el deber de preservarlo”....” Corresponde a la Nación dictar las normas que contengan los presupuestos mínimos de protección, y a las provincias, las necesarias para complementarlas, sin que aquéllas alteren las jurisdicciones locales”.

Que en el artículo 6° de la Ley Nacional 25.675/ 2002, “Ley General del Ambiente” se entiende por presupuesto mínimo establecido en el artículo 41 de la Constitución Nacional, a *“toda norma que concede una tutela ambiental uniforme o común para todo el territorio nacional, y tiene por objeto imponer condiciones necesarias para asegurar la protección ambiental.*

En su contenido, debe prever las condiciones necesarias para garantizar la dinámica de los sistemas ecológicos, mantener su capacidad de carga y, en general, asegurar la preservación ambiental y el desarrollo sustentable.”

Que en el artículo 4°, de La mencionada ley especifica “La interpretación y aplicación de la presente ley, y de toda otra norma a través de la cual se ejecute la política Ambiental, estarán sujetas al cumplimiento de los siguientes principios: “entre los cuales contamos con el “Principio de prevención: Las causas y las fuentes de los problemas ambientales se atenderán en

forma prioritaria e integrada, tratando de prevenir los efectos negativos que sobre el ambiente se pueden producir.” Y el

“Principio precautorio: Cuando haya peligro de daño grave o irreversible la ausencia de información o certeza científica no deberá utilizarse como razón para postergar la adopción de medidas eficaces, en función de los costos, para impedir la degradación del medio ambiente.”

Que la Ley Provincial N° 9.164 “De productos químicos o biológicos de uso agropecuario” en su artículo 1° establece “Son objetivos de la presente Ley la protección de la salud humana, de los recursos naturales, de la producción agropecuaria y del patrimonio de terceros, de los daños que pudieran ocasionarse por usos contrarios a los dispuesto en la presente Ley y su reglamentación, y la preservación de la calidad de los alimentos y materias primas de origen vegetal, como también asegurar su trazabilidad y la de los productos químicos o biológicos de uso agropecuario, contribuyendo al desarrollo sostenible y a la disminución del impacto ambiental que estos productos generan”.

Que la Carta Orgánica Municipal de la ciudad de Marcos Juárez, en el Capítulo III, “Ambiente y Bromatología”, en su artículo 26, punto 2, inciso b) establece que es competencia de la municipalidad “*Legislar para prevenir, controlar o prohibir todo factor, acción o actividad que degrade el sistema ecológico y sus elementos naturales: suelo, agua, aire, flora y fauna*”; y

Que en los últimos años aumentó en el radio del Municipio y zonas próximas al mismo la actividad agrícola, incorporándose en ella nuevas tecnologías, como así también emprendimientos comerciales que acopian, venden, transportan y aplican agroquímicos.

Que el Municipio debe velar por los intereses de sus vecinos, protegiendo la salud humana y los ecosistemas, regulando el uso de agroquímicos, bregando por la seguridad e integridad de las personas y los recursos naturales.

Que la aplicación incorrecta de los referidos productos, trae aparejados graves inconvenientes sanitarios y ambientales, consecuencias nocivas que pueden y deben ser evitadas a través de la regulación y el control eficiente por parte del Municipio;

Que se ha sancionado en la Legislatura de la Provincia de Córdoba la Ley Provincial N° 10.162, en donde se delimita el nuevo Radio Urbano para la ciudad de Marcos Juárez, contando el municipio con herramientas suficientes para legislar sobre zona rural cercana a la planta urbana;

Por ello

El Concejo Deliberante de la ciudad de Marcos Juárez, sanciona con fuerza de ORDENANZA:

Artículo 1º: RATIFÍCASE la adhesión de la MUNICIPALIDAD DE MARCOS JUÁREZ a las disposiciones de la Ley Provincial N° 9.164 y su Decreto Reglamentario N° 132/05 – PRODUCTOS QUÍMICOS O BIOLÓGICOS DE USO AGROPECUARIO –, en los términos de su artículo 9 (*“A partir de la promulgación de esta Ley, su cumplimiento será obligatorio para todos los Municipios de la Provincia de Córdoba, los que deberán adherir o adecuar sus normas a la presente”*); y la facultad del Departamento Ejecutivo Municipal a realizar convenios con la Secretaría de Agricultura y Ganadería de la Provincia de Córdoba, según lo dispuesto por el artículo 10 de la Ley Provincial N° 9.164; en todo lo que no se oponga a la presente Ordenanza.

Artículo 2º: CONÓZCASE que para la elaboración de la presente Ordenanza se ha trabajado teniendo como base el asesoramiento brindado por la Comisión Asesora Sobre Medio Ambiente, creada por Decreto N° 152 , del 11 de julio de 2007 y ampliada por Decreto N° 167 del 2 de agosto de 2007.

Artículo 3º: El Organismo de Aplicación de la presente Ordenanza, es la Secretaría de Salud, Bromatología, Higiene y Control Ambiental de la Municipalidad de Marcos Juárez, o la dependencia que en el futuro la reemplace.

Artículo 4º: CRÉASE una "ZONA DE RESGUARDO AMBIENTAL" en todo el perímetro de la ciudad, que se clasifica en cuatro niveles de riesgo (bajo, medio, alto y máximo) teniendo en cuenta determinadas condiciones como: predominancia de los vientos, cortinas forestales existentes y densidad de los núcleos poblacionales.

Zona 1: riesgo bajo

1) Cordón sur de la ciudad correspondiente al Parque Jorge Loinas (entre Circunvalación Oeste y Ruta Provincial N° 12). Los lotes agrícolas quedan al sur de la Circunvalación Oeste, con un retiro del límite urbano de aproximadamente 200 metros (parque municipal Jorge Loinas + Circunvalación Oeste). La zona es de media a alta densidad poblacional.

2) Cordón oeste-noroeste de la ciudad desde el norte hasta Ruta Nacional N° 9 con varios lotes sin laboreo y ocupación de galpones (como excepción hay algún sector donde los cultivos están separados sólo por la calle: extremo NO). Zona de media-alta densidad poblacional.

IMPLEMENTÉSE PARA ESTA ZONA:

a) Cortina forestal de diez (10) metros y camino de inspección, o

b) barrera verde de 150 metros (Anexo II)

Zona 2: riesgo medio

1) Cordón sur de la ciudad, al este de la rotonda sur (localización del establecimiento educacional Domingo F. Sarmiento) que limita con la estación experimental INTA. Zona de densidad poblacional media, expuesta a deriva desde el sur. En casi toda la extensión, los

cultivos se separan de la planta urbana por un espacio de aproximadamente 150 metros (circunvalación + terreno establecimiento educacional).

2) Cordón oeste-suroeste de la ciudad desde Ruta 9 hasta el Parque Loinas. La zona urbana es de alta densidad poblacional y está separada de los cultivos por una calle (aproximadamente 30 metros), los mismos no tienen ninguna barrera forestal y en general esta zona está sumamente “abierta” sin reparos forestales. Tiene a favor la alta predominancia de vientos en sentido NE a SO.

IMPLEMENTÉSE PARA ESTA ZONA:

Cortina forestal (Anexo II) y

Barrera verde de 150 m.

3) sector este entre ruta nacional N° 9 y vías FFCC. Baja densidad poblacional. El área cultivada se separa de la línea de construcción por aproximadamente 80 metros (circunvalación este + camino paralelo). Tiene en contra el sentido de los vientos predominantes.

IMPLEMENTÉSE PARA ESTA ZONA:

120 metros de barrera verde. (Anexo II).

Zona 3: riesgo alto

1) Sector sur-sureste de la ciudad que limita la calle Deán Funes entre las vías del FFCC y el terreno del IPEM Domingo F. Sarmiento. Zona con media-alta densidad poblacional. Expuesto a deriva por vientos del nor-noreste, actualmente los lotes cultivados se separan de la línea urbana por un boulevard de aproximadamente 40 metros y una cortina forestal recientemente instalada.

IMPLEMENTÉSE PARA ESTA ZONA:

a) cortina forestal: completar la perteneciente al sector urbano e implementar la correspondiente al propietario rural;

b) camino de inspección;

c) zona de exclusión de uso de productos agroquímicos de síntesis hasta totalizar 150 metros desde la línea de construcción. Esta zona de exclusión puede reemplazarse por una barrera verde de 200 m de ancho (Anexo II)

2) Al sur de las vías del FFCC, lote 6 del INTA, entre circunvalación y calle Deán Funes.

IMPLEMENTÉSE PARA ESTA ZONA:

Cortina Forestal, y

Barrera Verde de 150 metros (Anexo II)

Zona 4: riesgo máximo

Cordón periurbano norte con “dientes” hacia la planta urbana. Superficie incluida en el actual radio municipal. La zona de retiro actual corresponde al ancho de una calle. Localización con riesgo de deriva por vientos del norte-noreste. Densidad urbana heterogénea con tendencia a aumentar la población (incluye barrio Lavalle).

La cortina forestal debería reemplazarse por un criterio diferente ya que es una zona que tiende a poblarse en el corto/mediano plazo y la cortina no tiene proyección.

IMPLEMENTÉSE PARA ESTA ZONA:

a) una zona de restricción de uso de agroquímicos de 200 metros a partir de la línea de la planta urbana, o

b) barrera verde de 250 metros de ancho (Anexo II)

Artículo 5º: DESÍGNASE responsable al productor lindero ubicado en cada una de las zonas descriptas precedentemente, de la implementación y mantenimiento adecuado de las cortinas forestales , barreras verdes y caminos de inspección, propuestos en los anexos respectivos.

Artículo 6°: **PROHÍBESE** la aplicación terrestre desde la culminación de la Zona de Resguardo Ambiental y hasta un radio de quinientos (500) metros, de productos químicos o biológicos de uso agropecuario de las Clases Toxicológicas Ia, Ib y II. Sólo podrán aplicarse dentro de dicho radio, productos químicos o biológicos de uso agropecuario de las Clases Toxicológicas III y IV.

Artículo 7°: **PROHÍBESE** la aplicación aérea de cualquier tipo de producto químico o biológico de uso agropecuario destinado a la pulverización o a la fertilización agrícola y/o forestal, en un radio de mil quinientos (1.500) metros a partir del límite de la planta urbana.

Artículo 8°: **PROHÍBESE** la aplicación de cualquier tipo de plaguicida en terrenos baldíos, cunetas, veredas, plazas y parques dentro de la planta urbana, salvo productos de venta libre y domisanitarios. Si en caso de verificarse la aplicación de un producto, y el responsable de esta no presenta al Organismo de Aplicación el envase original con marbete aprobado por autoridad competente que permita constatar que el mismo es de venta libre o domisanitario, se considerará que está aplicando un producto prohibido por este artículo.

Artículo 9°: **EXCEPTÚASE** de la prohibición de aplicar productos establecidos en la presente Ordenanza, cuando las aplicaciones obedezcan a razones de sanidad pública. Dichas aplicaciones deberán estar expresamente autorizadas por la Secretaría de Salud, Bromatología, Higiene y Control Ambiental de la Municipalidad de Marcos Juárez o la dependencia que en el futuro la reemplace y fiscalizadas por el Asesor Fitosanitario Municipal.

Artículo 10°: Dentro de las áreas libres de agroquímicos, el Departamento Ejecutivo Municipal podrá incentivar y promocionar producciones agroecológicas. Para ello podrá realizar convenios con privados y/o organismos nacionales, provinciales y/o internacionales que propendan a estos fines a través de créditos, subsidios y asesoramiento profesional.

Artículo 11º: Fuera de la Zona de Resguardo, determinada por la presente Ordenanza, regirá la Ley Provincial N° 9.164.

Artículo 12º: PROHÍBESE dentro de la Planta Urbana, la limpieza de todo tipo de maquinarias y equipos utilizados para la aplicación de productos químicos o biológicos, de uso agropecuario destinados a la pulverización o a la fertilización agrícola y/o forestal, como asimismo el tránsito (utilizar colectoras y circunvalación), el estacionamiento y la guarda de máquinas de aplicación terrestre y aeroplificadores de dichos productos .Se exceptúan las situaciones puntuales de maquinarias que deban someterse a reparación en talleres dentro de la Planta Urbana, casos en los que los titulares de la herramienta deberán solicitar la expresa autorización al Organismo de Aplicación.

Artículo 13º: PROHÍBESE dentro de toda la extensión de la planta urbana la tenencia de envases vacíos de productos químicos o biológicos de uso agropecuario, y su reutilización para cualquier fin, en forma permanente o transitoria, para uso comercial o familiar. Prohíbese también la tenencia de todo envase, sea este vacío o reutilizado, que posea la leyenda “VENENO”, “TOXICO”, “DESTRUYA ESTE ENVASE VACIO”, “NO REUTILIZAR ESTE ENVASE”, o EXPRESIONES SIMILARES que den a entender de manera clara que la tenencia o reutilización del envase puede significar un riesgo para la salud o seguridad de personas, animales, vegetales o cosas.

Artículo 14º: A efectos de esta Ordenanza se entiende por envases vacíos de productos químicos o biológicos de uso agropecuario a aquellos que contuvieron en algún momento cualquier tipo de producto químico orgánico, inorgánico o biológico empleado para combatir o prevenir la acción de insectos, ácaros, malezas, hongos, bacterias o roedores, así como los productos químicos utilizados como fertilizantes, inoculantes, aditivos o coadyuvantes.

Artículo 15°: Se considerará Tenedor Responsable de los envases descritos en el Art. 13 a toda persona física o jurídica que reúna cualquiera de las siguientes condiciones: a) se beneficie con el empleo de los mismos, b) por su actividad pudiera tenerlos o reutilizarlos de manera permanente o transitoria, o c) resulte titular del comercio, inmueble o predio donde se hallen.

Artículo 16°: Si por cualquier motivo ya sea denuncia o actuación de oficio, se detectare alguno de los envases del Art. 13 de esta Ordenanza, se procederá de la siguiente manera: a) se decomisarán los mismos, con su contenido si se tratara de reutilización, b) se transportarán los envases vacíos a un centro de acopio habilitado por organismo municipal, provincial o nacional competente, c) se hará la disposición final de los envases reutilizados y su contenido según el procedimiento establecido por la legislación municipal, provincial o nacional para la gestión de residuos peligrosos, y c) se aplicará una multa al Tenedor Responsable que se fijará entre CIEN (100) y MIL (1000) UNIDADES DE MULTA. La unidad de multa es un litro de nafta súper.

Se labrarán actas circunstanciadas de las actuaciones que se realicen, a cuyos efectos se requerirán las órdenes de allanamiento necesarias, pudiéndose solicitar el auxilio de la fuerza pública.

Artículo 17°: Los gastos que se originen por la disposición final como residuo peligroso de los envases vacíos decomisados y de su contenido serán a total y exclusivo cargo del Tenedor Responsable, pudiendo exigirse su cobro por vía ejecutiva.

Artículo 18°: El Organismo de Aplicación de la presente Ordenanza, deberá arbitrar los medios para adherir al programa Agro Limpio, destinando un lugar como Centro de Acopio Principal (C.A.P.) de los envases o contenedores vacíos, previo tratamiento con el triple lavado o lavado a presión, según procedimiento establecido por las normas correspondientes. Los mismos

no deben tener restos o contenidos en su interior y deben contar con perforaciones que anulen su reutilización.

Artículo 19º: ES OBLIGACIÓN del Organismo de Aplicación de la presente Ordenanza llamar a concurso público para contar con un profesional Ingeniero Agrónomo capacitado para desarrollar las tareas de fiscalización. El mismo deberá contar con una capacitación equivalente a la de los Asesores Fitosanitarios (según Ley Provincial N° 9164), y lo dotará de las facultades y equipamiento necesarios a los fines de detectar las posibles infracciones. Además dicho Organismo de Aplicación deberá contar con un listado de Ingenieros Agrónomos, que cuenten con la misma capacitación que los Asesores Fitosanitarios, para ser requerida su tarea de fiscalización de aplicaciones en lotes linderos dentro de un radio de 500 metros a partir del límite de las plantas urbanas, actuando como Inspector de Aplicación.

Artículo 20º: SON OBLIGACIONES del Organismo de Aplicación a los fines de garantizar el cumplimiento de la presente Ordenanza, las siguientes:

Receptar la Receta Fitosanitaria con cuarenta y ocho (48) horas de anticipación al momento de la aplicación, la que deberá estar en formato oficial del MAGyA y confeccionada, por un asesor fitosanitario habilitado, conforme la ley Provincial N° 9.164. Dentro de las veinticuatro (24) horas de presentada la receta fitosanitaria, la autoridad competente del Organismo de Aplicación deberá expedirse autorizando o rechazando la solicitud.

Informar, por distintos medios de comunicación, en el barrio colindante al lote, día en que se procederá a realizar la aplicación.

Por su parte, son obligaciones del Inspector de Aplicación:

Controlar en forma personal e indelegable, todo el procedimiento de aplicación de productos químicos y biológicos de uso agropecuario conforme a la presente ordenanza y demás

legislación vigente en la materia hasta los quinientos metros contados desde el límite de la Planta Urbana.

Fiscalizar personalmente el procedimiento desde el inicio de la actividad:

Que la máquina aplicadora se encuentre habilitada, que la misma llegue vacía, y limpia y los envases de productos agroquímicos cerrados con precinto original al momento de iniciar la aplicación, etiquetados según normativa de SENASA de modo que todo el proceso de carga se realice en presencia del mismo y que el operador de la misma tenga su credencial al día.

Debe Controlar que el Aplicador cumpla con lo estipulado en la receta fitosanitaria en cuanto a productos utilizados, dosis, y condiciones particulares de aplicación, para lo cual deberá estar presente al momento de prepararse el caldo con los productos a utilizarse. Si hubiere modificaciones en los aspectos relativos exclusivamente a la técnica de aplicación, deberán estar aclarados por escrito en la receta con la firma de conformidad tanto del Aplicador como del Usuario Responsable. Anexo I: Protocolo de condiciones climáticas y de trabajo requeridas para las aplicaciones.

Deberá autorizar el inicio de la tarea de aplicación, sólo si las condiciones meteorológicas son las adecuadas, y podrá en todo momento interrumpir las tareas de aplicación si un cambio de dichas condiciones lo aconseja, independientemente de la evolución de la aplicación, y que no pudieran resolverse modificando la técnica de aplicación (ejemplo: usar pastillas antideriva). Anexo I: Protocolo de condiciones climáticas y de trabajo requeridas para las aplicaciones.

Que el aplicador cumpla con los elementos de seguridad adecuados para mitigar riesgos de exposición a los productos.

Permanecer entre la zona urbana y el lote que recibe la aplicación, brindando información sobre la actividad que se está realizando, a toda persona que lo solicite.

Verificar que se realice la técnica del triple lavado e inutilización de envases vacíos para su posterior almacenamiento en el Centro de Acopio Primario confeccionado para tal fin (tarea que le competará al aplicador y/o usuario responsable), y el lavado de la maquinaria aplicadora en el lugar de la aplicación.

Entregar al Organismo de Aplicación un informe (acta, lista de verificación, etc.) firmado por él y el aplicador donde conste que se han cumplido todos los requisitos del punto b) anterior.

Artículo 21º: Se considera Usuario Responsable al sujeto descrito en la Ley Provincial 9.164, artículo 41, toda persona física o jurídica que explote, en forma total o parcial, un cultivo con independencia del régimen de tenencia de la tierra. Dicha responsabilidad se hace extensiva a quienes ejecuten las actividades de pulverización y/o fertilización mediante el uso de aviones y/o máquinas terrestres y/o con otros elementos o formas de aplicación.

Artículo 22º: ADEMÁS de lo descrito en el artículo 21 de la presente Ordenanza, son igualmente Usuarios Responsables, aquellas personas físicas o jurídicas que por su actividades utilicen productos químicos o biológicos de uso agropecuario y/o se beneficien con ellos, como ser acopiadores e industrializadores de granos y otros que oportunamente pueda definir el Organismo de Aplicación.

Artículo 23º: A los efectos de la presente Ordenanza, se considera Aplicador a toda persona física o jurídica, pública o privada, que aplique o libere al ambiente, productos químicos o biológicos de uso agropecuario. El aplicador es el responsable de la técnica de aplicación y el cumplimiento de las buenas prácticas agropecuarias en su tarea, debiendo respetar lo indicado por el Asesor Fitosanitario, conforme a la Receta Fitosanitaria.

Artículo 24º: SON OBLIGACIONES de los aplicadores aéreos o terrestres que apliquen productos químicos o biológicos de uso agropecuario:

Respetar lo indicado en la Receta Fitosanitaria que avale cada comisión de trabajo de aplicación, en todo lo referente a productos, dosis, velocidad y dirección de los vientos.

Constituir domicilio legal en la Provincia de Córdoba.

Cumplir con las normas de seguridad vigentes en cuanto al empleo de productos químicos o biológicos de uso agropecuario, debiendo contar con los elementos de protección personal correspondientes.

Aprobar un curso teórico-práctico referido al uso seguro y eficaz de dichos productos, dictado anualmente por el Organismo de Aplicación y/o por entidades profesionales o universitarias que hubieren formalizado convenios de capacitación con dicho Organismo. Los aeroplacadores registrados ante el Organismo de Aplicación serán exceptuados del mismo.

Contar con las correspondientes habilitaciones para los equipos de aplicación terrestre. Las mismas deben estar al día y haber sido otorgadas por el MAGyA.

Artículo 25º: Toda denuncia relacionada con las prohibiciones impuestas por la presente Ordenanza se podrá efectuar ante el Organismo de Aplicación establecido en el artículo 3 de la presente Ordenanza, indicando nombre y apellido del denunciante y del o los denunciados, y todos los hechos o circunstancias que se estimen necesarios para la investigación. En todos los casos, el área correspondiente elevará en el plazo de veinticuatro (24) horas la denuncia y toda documentación al respecto, al Juzgado de Faltas de la Municipalidad de Marcos Juárez o dependencia o repartición que en el futuro lo reemplace, quien aplicará las sanciones establecidas en la presente.

Artículo 26º: Los infractores de la disposición establecida en la presente Ordenanza, serán sancionados con: A) Multa de cien unidades (100 U.M.) a cinco mil unidades (5.000 U.M.) y secuestro o decomiso de los elementos utilizados para cometer la infracción. B) En caso de

primera reincidencia, una multa de cinco mil unidades de multa (5.000 U.M.) a diez mil unidades de multa (10.000 U.M) y secuestro o decomiso de los elementos utilizados para cometer la infracción. C) En caso de nuevas reincidencias, una multa de diez mil unidades de multa (10.000 U.M.), a veinte mil unidades de multa (20.000 U.M.) secuestro o decomiso de los elementos utilizados para cometer la infracción, y clausura. La unidad de multa (U.M.) es un (1) litro de nafta súper.

Artículo 27°: PROHÍBESE dentro de la planta urbana delimitada por las siguientes arterias (Calle del Niño, Los Piamonteses, Calle Pública en el extremo norte de Marcos Juárez, calle Simón Bolívar, vías del Ferrocarril hasta calle Deán Funes y esta misma arteria hasta Avenida Circunvalación Sur, llegando así a calle del Niño) la localización de fábricas, fraccionadoras, depósitos de plaguicidas, de plantas de tratamiento y limpieza de envases vacíos de plaguicidas, de guarda de pulverizadores usados. Se entiende también por depósito a productos en tránsito y aquellos almacenados por aplicadores.

Artículo 28°: Los locales que al momento de la promulgación de la presente Ordenanza estén destinados a las actividades descriptas en el artículo 27 y que se encuentren dentro de la planta urbana también delimitada en el mencionado artículo, deben obligatoriamente radicarse fuera del mismo, en un plazo de 36 meses. Asimismo, dentro de un plazo de 180 días deberán presentar un plan con cronograma de traslado. La autoridad competente del Organismo de Aplicación deberá fiscalizar el proceso de traslado con una periodicidad de 6 meses, verificando el cumplimiento de los protocolos correspondientes a las normas vigentes para la mencionada actividad.

Artículo 29°: FACÚLTESE al Departamento Ejecutivo Municipal a prorrogar por única vez y por el plazo de hasta 1 año, el término fijado para la erradicación de los depósitos a condición de

que a la fecha de solicitud de la prórroga se encuentre en ejecución el proyecto de erradicación de quien lo solicite.

Artículo 30º: Los vecinos de la Ciudad, de manera individual o conjunta a través de Centros Vecinales, Consejos Barriales u otras instituciones intermedias podrán requerir al Organismo de Aplicación o al área competente del Municipio la información que consideren necesaria a los fines de salvaguardar los intereses que le son propios.

Artículo 31º: Las partes involucradas en el artículo 2 de la presente Ordenanza, más los actores que el Cuerpo Deliberativo considere pertinentes, deberán realizar una revisión y ajuste permanente de las modificaciones de los artículos de la Ley Provincial N° 9164 y protocolos correspondientes, en función del grado de factibilidad operativa y mejoras de las condiciones iniciales obtenidas .Debe estar presente el objetivo de incorporar el uso de elementos o productos más seguros que aparezcan en el mercado, así como técnicas que se generen en el ámbito de la investigación y/o alternativas de cualquier índole que sean superadoras. .Asimismo se deberán incorporar criterios que surjan de nuevos estudios sobre el impacto de la aplicación de productos en uso, sobre la salud y el medio ambiente.

Artículo 32: RATIFÍCASE el funcionamiento de la Comisión Asesora Sobre Medio Ambiente, creada por Decreto N° 152, del 11 de julio de 2007 y ampliada por Decreto N° 167 del 2 de agosto de 2007. Asimismo se establece que la misma debe reunirse con una periodicidad de 3 meses, dejando constancia en acta de los temas tratados.

Artículo 33º: FACÚLTASE al Departamento Ejecutivo Municipal a: a) reglamentar la presente Ordenanza en todos aquellos aspectos que resulten necesarios para el pleno cumplimiento de sus fines, b) celebrar los convenios que correspondan con organismos provinciales y/o nacionales pertinentes.

Artículo 34°: INTERPRETACIÓN para el caso que la presente Ordenanza pudiere entrar en conflicto con cualquier otra normativa y se generaren lagunas interpretativas, se deberá estar siempre por aquello que resulte más favorable a la vigencia del principio precautorio.

Artículo 35°: DERÓGASE toda otra normativa que se oponga a la presente.

Artículo 36°: La presente Ordenanza entrará en vigencia a partir del 1 de enero de 2015, a excepción de las disposiciones de los artículos 4, 5 y 6, las que entrarán en vigencia a partir de 30 de Abril de 2015. Desde su promulgación y hasta las fechas enunciadas, el Departamento Ejecutivo Municipal deberá dar amplia difusión a las disposiciones establecidas en toda la Ordenanza.

Artículo 37°: Comuníquese, Publíquese, dése al Registro Municipal y archívese.-

DADA Y APROBADA EN LA SALA DE SESIONES DEL CONCEJO DELIBERANTE DE LA CIUDAD DE MARCOS JUAREZ, A LOS VEINTISEIS DIAS DEL MES DE NOVIEMBRE DEL AÑO 2014.

Firma:

Horacio A. LATIMORI: Presidente del C. D.

Claudia M. CLARAMONTE: Secretaria C.D.

PROMULGADA POR DECRETO N° 254 DE FECHA 28 DE NOVIEMBRE DE 2014.-

ANEXO I

PROTOCOLO DE CONDICIONES CLIMÁTICAS Y DE TRABAJO REQUERIDAS PARA LAS APLICACIONES

Presión de trabajo y tamaño de gotas

La presión de trabajo modifica el tamaño de gota, a menores presiones se generan gotas de mayor tamaño menos susceptibles de ser arrastradas. El tamaño de las gotas debe estar entre 200 y 400 micrones.

Velocidad de avance del equipo

Está relacionado con el volumen a aplicar y el tipo de aplicación que se requiere; se recomienda no superar los 20 km / hora.

Consideraciones de la aplicación

Tratar primero bordes, calcular las vueltas y luego aplicar ida y vuelta.

Siempre regular el equipo con agua.

Condiciones ambientales recomendadas para la aplicación

El tamaño de la gota es el principal causante del problema de la deriva. En el siguiente cuadro se relaciona el efecto de las condiciones ambientales (temperatura y humedad) sobre las características de la gota.

TEMPERATURA									
H.	15	17,5	20	22,5	25	27,5	30	32,5	35
R.	15	17,5	20	22,5	25	27,5	30	32,5	35
10 0	Aplicación no recomendada por riesgos de lluvia y lavado de agroquímicos								
90									
80									
70									
60									
50									
40									
30									
20									

La velocidad, dirección del viento y la temperatura deben medirse en el lote antes de y durante la aplicación, respetando para esta las establecidas por el Asesor Fitosanitario en la Receta. La velocidad no podrá ser superior a 10 km/hora e inferior a 3 Km/hora en zona Este, Sur-Este y Nor- Este.

No obstante, la dirección del viento debe ser siempre contraria a la Planta Urbana para autorizar el inicio y la continuidad de la aplicación.

Para verificar la correcta técnica de aplicación (tamaño de gota y deriva) se sugiere realizar un control con 5 tarjetas hidrosensibles.

ANEXO II

Barreras verdes

El uso de barreras vivas se realiza con la finalidad de frenar las posibles derivas originadas de las pulverizaciones linderas a la planta urbana. La implementación de barreras vivas con cultivos o plantas de porte, sensibles a la acción de herbicidas brinda una protección adicional ya que pueden expresar el efecto fitotóxico de un producto que por la cercanía de su aplicación y ante condiciones no adecuadas para pulverizar pueden llegar hasta el lugar donde se encuentran y producir daño evidente.

Cuando se piensa en barrera viva no solamente es el uso de una cortina forestal que debe ser planificada en función del crecimiento de la ciudad. En aquellos lugares en donde se evidencia el crecimiento habitacional no es la opción que debiera tomarse, pero el concepto incluye la producción de cultivos de rápido crecimiento y buen porte.

En la actualidad cultivos como sorgo o maíz no RR pueden utilizarse en estas zonas ya que su sensibilidad a herbicida evidenciaría cualquier deriva. Esto implica que para la realización de los mismos sea necesaria la aplicación de herbicidas para el control de malezas antes de la siembra y en preemergencia o postemergencia temprana.

Bajo estas condiciones y con los permisos adecuados así como el riguroso control de las aplicaciones permite tener cultivos libres de malezas que son controladas a tiempo y minimizar el uso de otros productos más tóxicos como fungicidas o insecticidas ya que la siembra temprana de estos cultivos requiere un mínimo uso.

A futuro cultivos como la soja van a poder mostrar la capacidad de control de insectos por efecto de que su constitución genética va a brindar protección contra insectos así como existe en la actualidad en el cultivo de maíz. Teniendo en cuenta esta característica en donde no sería

necesaria la aplicación de insecticidas es recomendable la plantación de los mismos con un mínimo uso de insumos para el control de malezas.

Cortina forestal

Debe ser permeable, utilizando arboles de hoja caduca con perenne, deben evitarse cortina macizas dado que en el invierno, impiden que el viento circule permitiendo regular las bajas temperatura.

La cortina debe disponerse en tres (3) líneas de especies de distinta magnitud, la línea más próxima a las viviendas deben ser árboles de primera magnitud (más de 3 metros), la línea intermedia será destinada a especies de segunda magnitud (hasta 2 metros) y finalmente la última a especies arbustivas de hasta 1 metro de altura.

Dependiendo de las especies elegidas deben respetarse las distancias entre plantas, considerando su desarrollo posterior.

Evitar las especies que tengan un desrame natural como eucaliptus o aquellas que poseen características de alelopatía dado que evitan el crecimiento de otras especies que conformarían la cortina.

Firma:

Horacio A. LATIMORI: Presidente del C. D.

Claudia M. CLARAMONTE: Secretaria C.D.

ANEXO 32. Flujo de fondos del proyecto en un escenario normal.

	0	1	2	3
INGRESOS				
Ventas	\$ 0,00	\$ 50.539.120,27	\$ 63.173.900,34	\$ 72.649.985,39
Otros ingresos		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Total Ingresos	\$ 0,00	\$ 50.539.120,27	\$ 63.173.900,34	\$ 72.649.985,39
EGRESOS				
Compras	\$ 3.560.854,56	\$ 39.877.139,20	\$ 55.415.702,06	\$ 63.728.057,36
Descuentos obtenidos	-\$ 249.259,82	-\$ 2.791.399,74	-\$ 3.879.099,14	-\$ 4.460.964,02
Stock de casa central	\$ 894.567,89			
Refacciones de oficina	\$ 21.460,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Acondicionamiento depósito	\$ 229.685,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Inversión en equipamiento oficina	\$ 80.327,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Inversión en equipamiento depósito	\$ 36.695,92	\$ 324.532,08	\$ 0,00	\$ 0,00
Otros gastos	\$ 79.827,96	\$ 34.320,00	\$ 34.320,00	\$ 34.320,00
Sueldos	\$ 0,00	\$ 3.067.677,36	\$ 3.067.677,36	\$ 3.067.677,36
Comisiones por ventas	\$ 0,00	\$ 454.852,08	\$ 568.565,10	\$ 653.849,87
Fletes	\$ 0,00	\$ 116.550,00	\$ 129.253,95	\$ 129.253,95
Cargas Sociales	\$ 0,00	\$ 1.472.485,13	\$ 1.472.485,13	\$ 1.472.485,13
Alquiler oficina y depósito	\$ 37.000,00	\$ 256.854,00	\$ 284.851,09	\$ 315.899,85
Servicios	\$ 0,00	\$ 129.624,00	\$ 129.624,00	\$ 129.624,00
Gastos comercialización	\$ 19.950,00	\$ 117.600,00	\$ 99.600,00	\$ 99.600,00
Tasas municipales 10%	\$ 0,00	\$ 505.391,20	\$ 631.739,00	\$ 726.499,85
Impuestos provinciales		\$ 2.021.564,81	\$ 2.526.956,01	\$ 2.905.999,42
Depreciación bienes de uso		\$ 62.483,40	\$ 62.483,40	\$ 62.483,40
Total Egresos	\$ 4.711.108,50	\$ 45.649.673,53	\$ 60.544.157,96	\$ 68.864.786,18
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS				
Impuesto a las Ganancias 35%	-\$ 4.711.108,50	\$ 4.889.446,75	\$ 2.629.742,38	\$ 3.785.199,21
UTILIDAD DESPUÉS DE IMPUESTOS	\$ 0,00	\$ 3.178.140,39	\$ 1.709.332,55	\$ 2.460.379,49
Depreciación	\$ 0,00	\$ 62.483,40	\$ 62.483,40	\$ 62.483,40
FLUJO DE CAJA	-\$ 4.711.108,50	\$ 3.240.623,79	\$ 1.771.815,95	\$ 2.522.862,89

ANEXO 33. Flujo de fondos del proyecto en un escenario pesimista.

	0	1	2	3
INGRESOS				
Ventas	\$ 0,00	\$ 50.539.120,27	\$ 53.066.076,29	\$ 55.719.380,10
Otros ingresos		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Total Ingresos	\$ 0,00	\$ 50.539.120,27	\$ 53.066.076,29	\$ 55.719.380,10
EGRESOS				
Compras	\$ 3.560.854,56	\$ 39.877.139,20	\$ 46.549.189,73	\$ 48.876.649,21
Descuentos obtenidos	-\$ 249.259,82	-\$ 2.791.399,74	-\$ 3.258.443,28	-\$ 3.421.365,44
Stock de casa central	\$ 894.567,89	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Refacciones de oficina	\$ 21.460,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Acondicionamiento depósito	\$ 229.685,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Inversión en equipamiento oficina	\$ 80.327,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Inversión en equipamiento depósito	\$ 36.695,92	\$ 324.532,08	\$ 0,00	\$ 0,00
Otros gastos	\$ 79.827,96	\$ 34.320,00	\$ 34.320,00	\$ 34.320,00
Sueldos	\$ 0,00	\$ 3.067.677,36	\$ 3.067.677,36	\$ 3.067.677,36
Comisiones por ventas	\$ 0,00	\$ 454.852,08	\$ 477.594,69	\$ 501.474,42
Fletes	\$ 0,00	\$ 116.550,00	\$ 129.253,95	\$ 129.253,95
Cargas Sociales	\$ 0,00	\$ 1.472.485,13	\$ 1.472.485,13	\$ 1.472.485,13
Alquiler oficina y depósito	\$ 37.000,00	\$ 256.854,00	\$ 284.851,09	\$ 315.899,85
Servicios	\$ 0,00	\$ 129.624,00	\$ 129.624,00	\$ 129.624,00
Gastos comercialización	\$ 19.950,00	\$ 117.600,00	\$ 99.600,00	\$ 99.600,00
Tasas municipales 10%	\$ 0,00	\$ 505.391,20	\$ 530.660,76	\$ 557.193,80
Impuestos provinciales		\$ 2.021.564,81	\$ 2.122.643,05	\$ 2.228.775,20
Depreciación bienes de uso		\$ 62.483,40	\$ 62.483,40	\$ 62.483,40
Total Egresos	\$ 4.711.108,50	\$ 45.649.673,53	\$ 51.701.939,88	\$ 54.054.070,89
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	-\$ 4.711.108,50	\$ 4.889.446,75	\$ 1.364.136,41	\$ 1.665.309,21
Impuesto a las Ganancias 35%		\$ 1.711.306,36	\$ 477.447,74	\$ 582.858,22
UTILIDAD DESPUÉS DE IMPUESTOS	\$ 0,00	\$ 3.178.140,39	\$ 886.688,67	\$ 1.082.450,99
Depreciación	\$ 0,00	\$ 62.483,40	\$ 62.483,40	\$ 62.483,40
FLUJO DE CAJA	-\$ 4.711.108,50	\$ 3.240.623,79	\$ 949.172,07	\$ 1.144.934,39

ANEXO 34. Flujo de fondos del proyecto en un escenario optimista.

	0	1	2	3
INGRESOS				
Ventas	\$ 0,00	\$ 50.539.120,27	\$ 70.754.768,38	\$ 84.905.722,06
Otros ingresos		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Total Ingresos	\$ 0,00	\$ 50.539.120,27	\$ 70.754.768,38	\$ 84.905.722,06
EGRESOS				
Compras	\$ 3.560.854,56	\$ 39.877.139,20	\$ 62.065.586,30	\$ 74.478.703,56
Descuentos obtenidos	-\$ 249.259,82	-\$ 2.791.399,74	-\$ 4.344.591,04	-\$ 5.213.509,25
Stock de casa central	\$ 894.567,89			
Refacciones de oficina	\$ 21.460,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Acondicionamiento depósito	\$ 229.685,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Inversión en equipamiento oficina	\$ 80.327,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Inversión en equipamiento depósito	\$ 36.695,92	\$ 324.532,08	\$ 0,00	\$ 0,00
Otros gastos	\$ 79.827,96	\$ 34.320,00	\$ 34.320,00	\$ 34.320,00
Sueldos	\$ 0,00	\$ 3.067.677,36	\$ 3.067.677,36	\$ 3.067.677,36
Comisiones por ventas	\$ 0,00	\$ 454.852,08	\$ 636.792,92	\$ 764.151,50
Fletes	\$ 0,00	\$ 116.550,00	\$ 129.253,95	\$ 129.253,95
Cargas Sociales	\$ 0,00	\$ 1.472.485,13	\$ 1.472.485,13	\$ 1.472.485,13
Alquiler oficina y depósito	\$ 37.000,00	\$ 256.854,00	\$ 284.851,09	\$ 310.487,68
Servicios	\$ 0,00	\$ 129.624,00	\$ 129.624,00	\$ 129.624,00
Gastos comercialización	\$ 19.950,00	\$ 117.600,00	\$ 99.600,00	\$ 99.600,00
Tasas municipales 10%	\$ 0,00	\$ 505.391,20	\$ 707.547,68	\$ 849.057,22
Impuestos provinciales		\$ 2.021.564,81	\$ 2.830.190,74	\$ 3.396.228,88
Depreciación bienes de uso		\$ 62.483,40	\$ 62.483,40	\$ 62.483,40
Total Egresos	\$ 4.711.108,50	\$ 45.649.673,53	\$ 67.175.821,52	\$ 79.580.563,44
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	-\$ 4.711.108,50	\$ 4.889.446,75	\$ 3.578.946,86	\$ 5.325.158,62
Impuesto a las Ganancias 35%		\$ 1.711.306,36	\$ 1.252.631,40	\$ 1.863.805,52
UTILIDAD DESPUÉS DE IMPUESTOS	\$ 0,00	\$ 3.178.140,39	\$ 2.326.315,46	\$ 3.461.353,10
Depreciación	\$ 0,00	\$ 62.483,40	\$ 62.483,40	\$ 62.483,40
FLUJO DE CAJA	-\$ 4.711.108,50	\$ 3.240.623,79	\$ 2.388.798,86	\$ 3.523.836,50

ANEXO 35. Detalle de cuotas del préstamo de Banco Córdoba.

Mes N°	Valor cuota	Capital	Interés	Saldo
1	\$ 133.306,64	\$ 78.566,91	\$ 54.739,73	\$ 3.621.433,09
2	\$ 134.386,71	\$ 79.009,84	\$ 55.376,87	\$ 3.542.423,25
3	\$ 134.386,71	\$ 80.218,02	\$ 54.168,69	\$ 3.462.205,23
4	\$ 131.324,42	\$ 83.540,98	\$ 47.783,44	\$ 3.378.664,25
5	\$ 134.303,38	\$ 82.638,80	\$ 51.664,58	\$ 3.296.025,45
6	\$ 133.333,21	\$ 84.570,09	\$ 48.763,12	\$ 3.211.455,36
7	\$ 134.275,47	\$ 85.167,75	\$ 49.107,72	\$ 3.126.287,61
8	\$ 133.361,09	\$ 87.109,16	\$ 46.251,93	\$ 3.039.178,45
9	\$ 134.247,24	\$ 87.773,88	\$ 46.473,36	\$ 2.951.404,57
10	\$ 134.247,24	\$ 89.116,06	\$ 45.131,18	\$ 2.862.288,51
11	\$ 133.417,66	\$ 91.071,47	\$ 42.346,19	\$ 2.771.217,04
12	\$ 134.218,53	\$ 91.842,68	\$ 42.375,85	\$ 2.679.374,36
13	\$ 133.446,36	\$ 93.806,30	\$ 39.640,06	\$ 2.585.568,06
14	\$ 134.189,51	\$ 94.652,50	\$ 39.537,01	\$ 2.490.915,56
15	\$ 134.189,51	\$ 96.099,87	\$ 38.089,64	\$ 2.394.815,69
16	\$ 132.141,69	\$ 99.089,77	\$ 33.051,92	\$ 2.295.725,92
17	\$ 134.100,70	\$ 98.995,78	\$ 35.104,92	\$ 2.196.730,14
18	\$ 133.475,05	\$ 100.975,48	\$ 32.499,57	\$ 2.095.754,66
19	\$ 134.070,89	\$ 102.023,82	\$ 32.047,07	\$ 1.993.730,84
20	\$ 133.504,89	\$ 104.008,60	\$ 29.496,29	\$ 1.889.722,24
21	\$ 134.040,77	\$ 105.144,23	\$ 28.896,54	\$ 1.784.578,01
22	\$ 134.040,77	\$ 106.752,03	\$ 27.288,74	\$ 1.677.825,98
23	\$ 133.565,39	\$ 108.742,76	\$ 24.822,63	\$ 1.569.083,22
24	\$ 134.010,17	\$ 110.016,65	\$ 23.993,52	\$ 1.459.066,57
25	\$ 133.596,05	\$ 112.009,86	\$ 21.586,19	\$ 1.347.056,71
26	\$ 133.979,24	\$ 113.380,83	\$ 20.598,41	\$ 1.233.675,88
27	\$ 133.979,24	\$ 115.114,58	\$ 18.864,66	\$ 1.118.561,30
28	\$ 133.337,74	\$ 117.344,71	\$ 15.993,03	\$ 1.001.216,59
29	\$ 133.916,40	\$ 118.606,37	\$ 15.310,03	\$ 882.610,22
30	\$ 133.658,33	\$ 120.600,53	\$ 13.057,80	\$ 762.009,69
31	\$ 133.884,69	\$ 122.232,48	\$ 11.652,21	\$ 639.777,21
32	\$ 133.690,16	\$ 124.224,96	\$ 9.465,20	\$ 515.552,25
33	\$ 133.852,65	\$ 125.969,12	\$ 7.883,53	\$ 389.583,13
34	\$ 133.852,65	\$ 127.895,37	\$ 5.957,28	\$ 261.687,76
35	\$ 133.754,65	\$ 129.883,11	\$ 3.871,54	\$ 131.804,65
36	\$ 133.820,13	\$ 131.804,65	\$ 2.015,48	\$ 0,00
	\$ 4.814.905,93	\$ 3.700.000,00	\$ 1.114.905,93	

Nota. Capital de \$3.700.000 a devolver en 36 cuotas mensuales bajo Sistema de Amortización Francés.

ANEXO 36. Flujo de fondos del proyecto en un escenario normal con financiación del 80% del capital invertido.

	0	1	2	3
INGRESOS				
Ventas	\$ 0,00	\$ 50.539.120,27	\$ 63.173.900,34	\$ 72.649.985,39
Otros ingresos	\$ 3.700.000,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Total Ingresos	\$ 3.700.000,00	\$ 50.539.120,27	\$ 63.173.900,34	\$ 72.649.985,39
EGRESOS				
Compras	\$ 3.560.854,56	\$ 39.877.139,20	\$ 55.415.702,06	\$ 63.728.057,36
Descuentos obtenidos	-\$ 249.259,82	-\$ 2.791.399,74	-\$ 3.879.099,14	-\$ 4.460.964,02
Stock de casa central	\$ 894.567,89			
Refacciones de oficina	\$ 21.460,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Acondicionamiento depósito	\$ 229.685,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Inversión en equipamiento oficina	\$ 80.327,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Inversión en equipamiento depósito	\$ 36.695,92	\$ 324.532,08	\$ 0,00	\$ 0,00
Otros gastos	\$ 79.827,96	\$ 34.320,00	\$ 34.320,00	\$ 34.320,00
Sueldos	\$ 0,00	\$ 3.067.677,36	\$ 3.067.677,36	\$ 3.067.677,36
Comisiones por ventas	\$ 0,00	\$ 454.852,08	\$ 568.565,10	\$ 653.849,87
Fletes	\$ 0,00	\$ 116.550,00	\$ 129.253,95	\$ 129.253,95
Cargas Sociales	\$ 0,00	\$ 1.472.485,13	\$ 1.472.485,13	\$ 1.472.485,13
Alquiler oficina y depósito	\$ 37.000,00	\$ 256.854,00	\$ 284.851,09	\$ 315.899,85
Servicios	\$ 0,00	\$ 129.624,00	\$ 129.624,00	\$ 129.624,00
Gastos comercialización	\$ 19.950,00	\$ 117.600,00	\$ 99.600,00	\$ 99.600,00
Tasas municipales 10%	\$ 0,00	\$ 505.391,20	\$ 631.739,00	\$ 726.499,85
Impuestos provinciales		\$ 2.021.564,81	\$ 2.526.956,01	\$ 2.905.999,42
Amortización del crédito	\$ 37.000,00	\$ 1.604.808,30	\$ 1.604.775,70	\$ 1.605.321,93
Depreciación bienes de uso		\$ 62.483,40	\$ 62.483,40	\$ 62.483,40
Total Egresos	\$ 4.748.108,50	\$ 47.254.481,83	\$ 62.148.933,66	\$ 70.470.108,11
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS				
		\$ 3.284.638,45	\$ 1.024.966,68	\$ 2.179.877,28
Impuesto a las Ganancias 35%		\$ 1.149.623,46	\$ 358.738,34	\$ 762.957,05
UTILIDAD DESPUÉS DE IMPUESTOS	\$ 0,00	\$ 2.135.014,99	\$ 666.228,34	\$ 1.416.920,23
Depreciación	\$ 0,00	\$ 62.483,40	\$ 62.483,40	\$ 62.483,40
FLUJO DE CAJA	-\$ 1.048.108,50	\$ 2.197.498,39	\$ 728.711,74	\$ 1.479.403,63

Bibliografía

- Baca Urbina, G. (2010). *Evaluación de Proyectos*. México: Mc Graw Hill.
- Hornngren, C. J. (2007). *Contabilidad de Costos: Un Enfoque Gerencial* (12° ed.). México: Prentice Hall.
- Koontz, H., & Weihrich, H. (1998). *Administración: Una Perspectiva Global* (11° ed.). México: Mc Graw Hill.
- Porter, M. E. (1980). *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. New York: Free Press.
- Porter, M. E. (1985). *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. New York: Free Press.
- Ross, S. A., Westerfield, R. W., & Jaffe, J. (2005). *Finanzas Corporativas* (7° ed.). México: Mc Graw Hill.
- Sapag Chaín, N. (2007). *Proyectos de Inversión: Formulación y Evaluación* (6 ed.). México: Prentice Hall.
- Sapag Chaín, N., & Sapag Chaín, R. (2000). *Preparación y Evaluación de Proyectos* (4° ed.). México: Mc Graw Hill.
- Thompson, A. A., Gamble, J. E., Peteraf, M. A., & Strickland, A. J. (2012). *Administración Estratégica* (18 ed.). México: Mc Graw Hill.